

KÜRESEL SİGORTA PİYASASI 2022'DE 7 TRİLYON DOLAR BÜYÜKLÜĞÜ AŞACAK

Riskten korunma talebinin artmasıyla beraber, küresel sigorta sektörü için güçlü büyüme ve rekor primler öngörülüyor. Swiss Re'nin en son çalışmasında sigorta sektörüne olan talebin artacağı belirtilirken, küresel sigorta pazarının 2022'de 7 trilyon doları aşarak rekor seviyeye geleceği tahmin ediliyor. ›S.29



15 SORUDA METAVERSE ›S.22

Türkiye'nin En Çok Satan Sektör Yayını

sigortacı gazetesi

ŞUBAT 2022 YIL: 37 / SAYI: 519 AYDA BİR YAYINLANIR



SİBER ENDİŞEYE HENÜZ YER YOK:

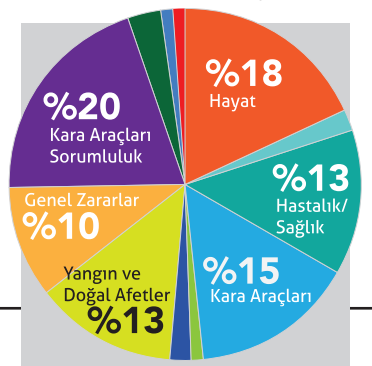
Türkiye'nin risk gündemi iklim değişikliği ve iş kesintisi

Sektörün en çok endişe duyduğu risklerin sıralandığı Banana Skins raporu, 2022 yılında sigortacıların risk algıları hakkında değerli ipuçları barındırıyor. 2 yılda bir yayınlanan rapora göre sigortacıları günümüzde en çok endişelendiren konular siber saldırıların dahil olduğu "suç" bağlantılı riskler ve iklim değişikliği. Sektör tarafından merakla beklenen raporda öne çıkan bir nokta da COVID etrafında iyimser bir tablo çizilmesi. Risk uzmanlarının görüşlerine göre belirli bir düzene giren pandemi bağlantılı riskler sıralamanın ancak son kısımlarında yer alıyor.

Ülkemizdeki kurumların risk algısı, listedeki risklerle büyük oranda paralel ilerlese de "suç" kategorisi henüz sigortacıların en büyük endişesi konumuna ulaşmış değil. Görüşlerini aldığımız sigorta şirketi yöneticileri, yakın ve orta dönemde Türk sigorta sektörünün siber sigortalar branşında kârlılık endişesi taşımadığı görüşünde. Türkiye'de öne çıkan riskler arasında iklim değişikliği, katastrofik riskler ve iş durması yer alıyor. Sektörün COVID-19 pandemisi bağlantılı risklere karşı hazırlık ve kararlılık konusunda kendine güveni ise son derece yüksek. ›S.15

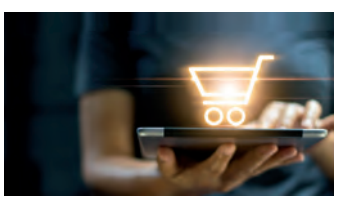
TÜSİAD'IN YÜKSELEN RİSKLERİ İSE İKLİM, SİBER SALDIRILAR VE SALGIN

TÜSİAD Sigortacılık ve Bireysel Emeklilik Çalışma Grubu'nun hazırladığı "Güncel İş Ortamında Kurumların Karşılaştıkları Riskler ve Sigorta Perspektifiyle Çözüm Önerileri" raporunda risk yönetimi ve yükselen riskler incelendi. Rapora göre gelecek yıllar için öne çıkan 3 temel risk iklim değişikliği, siber saldırılar ve salgın riski olarak sıralandı. ›S.14



KAHVERENGİ YOL PANOLARI

İş Sanat "Kahverengi Yol Panoları" başlıklı podcast serisinin konuğu Yeditepe Üniversitesi Tarih Bölüm Başkanı Prof. Dr. Ahmet Taşağıl oldu. Türk tarihi uzmanı Taşağıl, İş Sanat'ın sponsor olduğu podcast serisinde İslam öncesi Türk tarihini ve Göktürkleri anlatıyor. ›S.39



MÜŞTERİ BEKLENTİSİNDEN EKOSİSTEM YÖNETİMİNE

Hızla hareket eden sigortacılık sektörü hem küresel hem de yerel anlamda büyük bir dönüşümün içinden geçiyor. Müşteri beklentilerinden tüm paydaşlarıyla beraber ekosistemlerin yönetimine kadar tüm süreçler değişim gösteriyor. Küresel trendleri ve bölgesel olarak etkilerini anlamak, yapılması gerekenler konusunda doğru bir teşhis koymak gelecekte başarıya ulaşmak için anahtar niteliğinde. ›S.10

EKSİK SİGORTAYLA MÜCADELE İÇİN "TAKSELİ SİGORTA"

Kurda yaşanan hareketlilik ve ekonomik piyasalardaki dalgalanmalar nedeniyle ortaya çıkabilecek eksik sigorta durumuna karşı alınabilecek önlemlerden biri de anlaşmalı değer üzerinden yapılan, yani takseli sigortalar. Takseli sigortalar, hasarın ödenmesi durumunda sigorta değeriyle ilgili olası çekişmeleri önlerken, sigortacının ödemeye yükümlü olduğu tazminat tutarının saptanmasını kolaylaştırıyor. ›S.34

HEM HAYAT HEM HAYAT DIŞINDA BÜYÜME ENFLASYONUN ALTINDA

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) 2021 yılı sonu prim üretim verilerini internet sitesi üzerinden açıkladı. Şirketlerden derlenen verilere göre 2021 sonunda toplam prim üretimi geçen yılın aynı dönemine göre %27,5 artış ile 105 milyar lira olarak gerçekleşti. Buna göre hem hayat hem de hayat dışı tarafı enflasyonun altında büyüdü. ›S.24



BES'TE DEVLET KATKISI %25'TEN %30'A ÇIKTI

Bireysel Emeklilik Kanunu'nda yapılan değişiklikle BES'te devlet katkısı %25'ten %30'a çıkartıldı. Bunun yanında, BES'teki birikimler acil ihtiyaçlar için kullanılabilecek ve kredi çekerken teminat olarak gösterilebilecek. Yasa ile 45 yaş üstüne de Otomatik Katılım Sistemi'ne dahil olma hakkı verilirken, aylık değil toplu olarak para yatıranlar için devlet katkısı limitini aşan katılım tutarı bir sonraki seneye aktarılabilecek. ›S.31

Dergilik

SİGORTACI GAZETESİ'Nİ TURKCELL DERGİLİK'TEN FAVORİLERİNİZE EKLEYİN

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

"2022 YILININ BES YILI OLACAĞINI DÜŞÜNÜYORUM"

"CEO'lar Konuşuyor" röportaj serimiz kaldığı yerden devam ediyor. 2022 yılının ilk konuğu ise Türkiye Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli oldu. BES'teki yeni düzenleme ile önümüzdeki dönemde de talebin yoğun olarak devam edeceğini belirten Benli, "Devletimizin vermiş olduğu bu cömert desteklere biz de sektör olarak katılacağız. Tüm bu olumlu gelişmeler ile 2022 BES yılı olacak" diye konuştu. ›S.12



"HUKUKTAN BAŞKA BİR ALANI SEÇSEYDİM ÜZÜNTÜ DUYACAKTIM"

Avukat bir aileden geldiğini, ilk kazandığı bölüm olan eczacılıktan hukuk fakültesine geçiş yaptığını söyleyen sektörün hukuk duayeni Prof. Dr. Samim Ünan, verdiği kararı "Başka yöne gitmiş olmaktan daha sonra üzüntü duyarak ve onun doğru olmayacağı kanısına vararak hukuka döndüm" diye anlatıyor. Ünan'ın hukuk ve sigorta dolu macerası "Duayenlerle Dünden Bugüne" yazı dizimizde. ›S.20



BANKA TEMİNAT MEKTUBUNA 'KEFALET' ALTERNATİFİ

Türkiye'de yeni bir alan olan, dünyada ise çok yaygın olarak kullanılan kefalet sigortalarının ülkemizde en yaygın kullanımının kamu ihalelerinde olduğunu belirten Maher Holding Sigorta Grup Başkanı ve Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, her türlü taahhüte karşı kefalet sigortasının düzenlenebileceğinin altını çizdi. ›S.9



YÜKSEK GÜÇ SUNAN ELEKTRİKLİ SCOOTER: OKAI ES800

980 Wh pil paketi üzerine kurulu OKAI'nın yeni elektrikli scooter modeli, net menzil verilmese de birçok standart scooter'dan daha fazla yol yapabiliyor. ›S.36



BES'lenmenin Tam Zamanı!

Bereket Emeklilik'in size özel bireysel emeklilik planlarıyla geleceğinize mutluluk biriktirin...

Her 100TL'ye **30TL devlet katkısı avantajı**



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

BEREKET EMEKLİLİK

Türkiye Sigorta, güvencesini uzaya taşımayı sürdürüyor

Türkiye Sigorta, TÜRKSAT 6A Uydusu ile Türkiye'nin varlıklarını güvence altına almayı sürdürüyor. TÜRKSAT 6A poliçesinin imzası için 18 Ocak'ta, TÜBİTAK Uzay Teknolojileri Araştırma Enstitüsü'nde (TÜBİTAK UZAY) düzenlenen törene Türkiye Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Bilal Türkmen, TÜBİTAK Uzay Enstitü Müdür Vekili Doç. Dr. Mesut Gökten ve TÜBİTAK UZAY yetkilileri katıldı. Şubat 2024'e kadar geçerli olacak poliçe; uydunun montaj, entegrasyon ve test, depolama, nakliye ve fırlatma öncesi operasyonları risklerini içeriyor.



'TÜRKSAT 6A'NIN TÜM SİGORTA İŞLEMLERİNİ YÖNETİYORUZ'

Konu hakkında değerlendirmede bulunan Türkiye Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Bilal Türkmen şunları söyledi: "Adını Türkiye'den alan bir kurum olarak, ülkemize ait stratejik önemdeki varlıkları sigorta altına almak, her şeyden önce milli sorumluluğumuz. Bu kapsamda ilk poliçemizi, Tuna-1 kuyusu için düzenlemiştik. TÜRKSAT uyduları, Fatih, Yavuz ve Kanuni Sondaj Gemileri, Amasra 1 Kuyusu ve Oruç Reis Gemisi de tüm gücümüzle destek olmaktan mutluluk duyduğumuz diğer teminatlarımız. Şimdi bunlara, bizler için değeri ve anlamı çok büyük olan, ilk yerli ve milli haberleşme uydumuz TÜRKSAT 6A'yı eklemekten dolayı gururluyuz. Böylesine önemli bir projede, fırlatma öncesi operasyon risklerini teminat altına alan poliçeyi düzenlemekten övünç duyuyoruz." TÜRKSAT 6A'nın tüm sigorta işlemlerini yönetmek üzere projede yer aldıklarını belirten Türkmen sözlerini şöyle sürdürdü: "Bütünüyle milli imkânlarla üretilen TÜRKSAT 6A Uydu Projesi için talep edilen sigorta çalışmasını yapabilmek adına TÜBİTAK UZAY ile beraber süreci yürüttük. Teknik dokümantasyonun tasarlanması, tasarlanan içeriğin sigortalıya uyumu, tüm paydaşları memnun edecek tasarının oluşturulması, yapıya uygun reasürörlerin seçilmesi, reasürörler ile görüşülmesi, hisse toplanması, prim ödeme akışları, prim hedeflerinin gerçekleştirilmesi ve tüm belgelerin tamamlanması gibi poliçenin her bir süreci Türkiye Sigorta ve TÜBİTAK UZAY ekiplerinin değerli çalışmalarıyla gerçekleştirildi."

'TÜRKSAT 6A TÜRKİYE'NİN EN BÜYÜK MİLLİ UZAY PROJESİ'

TÜRKSAT 6A Projesi'nin şimdiye kadar Türkiye'de uzay alanında gerçekleştirilen en büyük ve en zorlu proje olduğunu ifade eden TÜBİTAK UZAY Enstitü Müdür Vekili Doç. Dr. Mesut Gökten değerlendirmelerini şöyle sürdürdü: "Böylesine önemli bir projede uydunun üretim, test ve nakliye gibi aşamalarında karşılaşabileceğimiz riskleri bu sözleşme ile teminat altına alıyoruz. Milli kaynaklarımız ile birçok paydaşla gerçekleştirdiğimiz bu projemizi adını Türkiye'den alan milli şirketimiz sayesinde teminat altına almak bize hem mutluluk hem de güven veriyor. TÜRKSAT 6A'nın sigortalanması kapsamında hem TÜBİTAK UZAY hem de Türkiye Sigorta tarafından elde edilen tecrübeler bundan sonraki uzay projelerimizdeki riskleri daha etkin yönetmemizi sağlayacaktır. Türkiye'nin uzaydaki varlığını güçlendirmek için var gücümüzle çalışırken öngörülemeyen risklerin teminat altına alınması hedeflerimize daha iyi odaklanmamıza imkân verecektir."
TÜRKSAT 6A Uydusu Türkiye'nin yanı sıra Avrupa, Kuzey Afrika, Ortadoğu ve Asya kıtasının büyük bir bölümünde de 16 yıl boyunca hizmet verecek.

Türkiye Sigorta, ülkemizin stratejik alanlardaki yatırımlarını sigortalamaya ilk yerli haberleşme uydumuz TÜRKSAT 6A ile devam ediyor. Daha önce TÜRKSAT 3A, TÜRKSAT 4A ve TÜRKSAT 4B için teminat sağlayan Türkiye Sigorta; TÜRKSAT 6A için de fırlatma öncesi operasyon risklerini kapsayan poliçe düzenledi.

Türkiye Sigorta'nın çocukları kitapla buluşturan projesine ödül

Türkiye'de sigorta sektörünün lideri Türkiye Sigorta, yenilikçi çalışmalarının yanı sıra insan odaklı projeleriyle aldığı ödüllere bir yenisini daha ekledi. Türkiye Sigorta'nın Kitapsepeti KÖK Platformu iş birliği ile hayata geçirdiği çocuklara okuma sevgisi kazandırmayı hedefleyen "Okudukça Okutalım, Çocukları Kitapla Buluşturalım" projesi, finans ve teknoloji dünyasından inovatif şirketlerin yarıştığı PSM Awards 2021'in 'Sosyal Sorumluluk' kategorisinde Gümüş ödüle layık görüldü. Türkiye Sigorta, PSM Awards 2020'de ise birleşme ve lansman çalışmasıyla 'En İyi Tutundurma Başarısı' dalında Altın ödülün sahibi olmuştu.

'ÇOCUKLARIMIZI BİN 820 KİTAPLA BULUŞTURDUK'

Türkiye Sigorta Kurumsal İletişim ve Marka Yönetimi Direktörü Selda Çamlıbel Özkoyuncu, ödüle ilişkin olarak şunları söyledi: "Gücünü adından, bu coğrafyadan alan Türkiye Sigorta olarak ticari faaliyetlerimizin yanı sıra sosyal sorumluluk projelerimizle de ülkemize katkı sağlamaya çalışıyoruz. Bu yaklaşımla hayata geçirdiğimiz "Okudukça Okutalım, Çocukları Kitapla Buluşturalım" projemizle; okullarımıza kitap desteği vererek, çocuklarımıza okuma alışkanlığı ve sevgisi kazandırmayı hedefledik. Proje kapsamında 1.820 kitabı çocuklarımızla buluşturduk. Bu çalışmalarımızı daha da değerli kılan PSM Awards 2021'den aldığımız ödül bizim için güzel bir motivasyon oldu. Emeği geçen herkese teşekkürlerimi sunuyorum. Gücümüzü Türkiye için kullanmaya hizmet eden projelerimize hız kesmeden devam edeceğiz" dedi.



Türkiye Sigorta'nın Kitapsepeti KÖK Platformu iş birliği ile hayata geçirdiği "Okudukça Okutalım, Çocukları Kitapla Buluşturalım" projesi, PSM Awards 2021'in Sosyal Sorumluluk kategorisinde Gümüş ödülün sahibi oldu.





TARSİM, "İklim Değişikliği ve Tarım" konulu çalıştayların değerlendirme toplantısına katıldı

TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Serpil Günal ve beraberindeki heyet, Ankara'da gerçekleştirilen "İklim Değişikliği ve Tarım" konulu çalıştayların değerlendirme toplantısına katıldı.

TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Serpil Günal ve beraberindeki heyet, Tarım ve Orman Bakanı Dr. Bekir Pakdemirli'nin teşrifleriyle, Ankara'da gerçekleştirilen "İklim Değişikliği ve Tarım" konulu çalıştayların değerlendirme toplantısına katıldı. Organizasyon çerçevesinde açılan tanıtım standında katılımcılara, Devlet Destekli Tarım Sigortaları Sistemi ve uygulamaları hakkında bilgilendirmelerde bulunuldu.
Genel Müdür Günal, "Değişen İklim Dönüşen Tarım" vurgusuyla ülke genelinde yapılan çalıştayların değerlendirme toplantısında, "İklim Değişikliği ve Tarım Sigortaları" başlıklı sunum gerçekleştirdi. Genel Müdür Günal, toplantıda yaptığı sunumunda, "Bilindiği üzere, iklim değişikliği, bugün dünyanın en önemli ortak küresel sorunlarından birisidir. Aynı zamanda orta ve uzun vadeli sonuçları itibarıyla, yerküreyi ve tüm canlıların yaşamını riske atan ve insan hayatının devamlılığı için gerekli olan gıda arzına ve tarıma da olumsuz etkileri bulunmaktadır. Peki, iklim değişikliğinin sonucunda yaşadığımız gezegende ne gibi değişiklikler gözlemliyor ve hissediyoruz? Dünyanın dört bir yanında orman yangınları meydana geliyor. Deniz seviyeleri yükseliyor. Aşırı sıcaklar yaşanıyor. Kuraklık yaygınlaşıyor. Ani sağanaklar sebebiyle sel felaketleri oluşuyor. Dünya ısındıkça tropik fırtınalar şiddetleniyor. Ekosistemde yaşanan bütün bu sıra dışı hava olayları, küresel ısınma sonucu meydana gelen iklim sisteminin değiştiğinin birer göstergesidir. Türkiye'nin içinde bulunduğu coğrafya, hem ortalama sıcaklık artışı ve genel olarak ortalama yağış miktarlarının azalışı, hem de kuraklık ve sıcak hava dalgası gibi aşırı iklim olaylarının artacak olması nedeniyle, iklim değişikliğinin tarım ve bağlantılı gıda sektörlerindeki etkileri açısından dünyanın en hassas ve kırılgan bölgelerinden birinde yer alıyor. İklim değişikliğinin etkilerine bağlı olarak ortaya çıkan doğal afetler ile hiç beklenmedik anlarda ve şiddette meydana gelen kuraklık, dolu, fırtına ve sel-su baskını gibi çeşitli risklerin, tarımsal faaliyetler üzerinde olumsuz etkileri bulunuyor. Doğanın binlerce yıllık dengesini bozan küresel iklim değişikliği, toplumun tüm katmanlarını ilgilendiren bir tehdit olarak karşımıza çıkıyor. Bu konuda yapılan güncel bir araştırmanın sonuçları, toplum nezdinde de iklim değişikliği algısının kuvvetlendiğini ve daha fazla konuşulmaya başlandığını ortaya koyuyor. Araştırmadan çıkan bir başka sonuç ise, toplumun büyük bir çoğunluğunun sel, fırtına, dolu, sıcak hava dalgası ve kuraklık gibi aşırı hava olaylarının görülme sıklığının son yıllarda arttığını düşündüğü yönünde. Aynı zamanda iklim değişikliği konusunda endişenin de arttığı ifade ediliyor. Bu doğrultuda, üretime zarar veren ve verim kaybı yaşatan doğal afetlere karşı daha kapsamlı koruyan ve zararları karşılayan sigortalara ihtiyaç var" açıklamasında bulundu.
TARSİM olarak, dünyada tarım sigortası alanındaki son gelişmeleri çok yakından takip ettiklerini belirten Günal, "Üretici ve yetiştiricilerimizin emeklerini daha kapsamlı bir şekilde koruma altına almak üzere var gücümüzle çalışıyoruz. Yıllar itibarıyla teminat kapsamını genişletiyor, çeşitli indirimlerle ödeme kolaylıkları sağlıyor ve yeni uygulamaları çiftçimizin hizmetine sunuyoruz" dedi.
TARSİM Sistemi'nde Türkiye genelinde üretici ve yetiştiricilere yapılan hasar ödemelerinin de yıllar itibarıyla arttığını kaydeden Günal, "Geçtiğimiz yıl, çeşitli nedenlerden ötürü bitkisel ürünleri, seraları, büyükbaş ve küçükbaş hayvanları, kovanları, su ürünleri ve kanatlı hayvanları zarar gören üretici ve yetiştiricilere 2.4 milyar TL hasar ödemesi gerçekleştirilerek, tarımsal üretimin devamlılığına katkıda bulunuldu. TARSİM Sistemi kapsamında, Türkiye genelinde, sigortalı üreticilerimize en çok don, dolu, kuraklık ve fırtına gibi nedenlerden ötürü hasar ödemesi yapıldı. Burada özellikle kuraklıkla ilgili tarım sigortası çerçevesinde kısaca bilgi vermek isterim; iklim değişikliğinin etkisi ile ülkemizde son yıllarda dört mevsim iki mevsime düşmüş ve baharlar ortadan kalkmıştır. Ilık geçen kışlar ve sıcak geçen yazlar yaşanılmaktadır. Bu değişikliğin en önemli sonuçlarından birisi de kuraklıktır. Gelecekte bu tablo, tarımsal üretimi sekteye uğratarak, gıda güvenliğini tehlikeye sokabilecektir. Bu açıdan, 2017 yılından itibaren devreye alınan ve 2021 yılından itibaren köy bazlı uygulanmaya başlanan kuraklık verim sigortası, üreticilerimiz için büyük bir önem taşıyor. Kuraklık Sigortası kapsamında, geçtiğimiz yıl sigortalı üreticilerden toplanan 24 milyon TL prim karşılığında 215 milyon TL hasar ödemesi gerçekleştirildi. Bununla birlikte üreticilere çeşitli nedenlerden ötürü buğday ürünü özelinde 172 milyon, fındık ürünü için 210 milyon, üzüm ürünü için 593 milyon TL ve kayısı ürünü için ise 142 milyon TL hasar ödemesi yapıldı" şeklinde konuştu.

TARSİM Yönetim Kurulu Başkanı Kerim Üstün, televizyon programına katıldı

Tarım ve Orman Bakanlığı Tarım Reformu Genel Müdürü ve TARSİM Yönetim Kurulu Başkanı Kerim Üstün, katıldığı bir televizyon programında küresel iklim değişikliğinin getirdiği risklere karşı TARSİM'in üstlendiği fonksiyon, tarım sigortasının üreticiler için önemi, sürdürülen faaliyetler ve yenilikler hakkında bilgiler vererek, 2021 yılına ilişkin değerlendirmelerde bulundu.



TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi Bekir Engürülü, televizyon programına konuk oldu



Tarım ve Orman Bakanlığı Tarım Reformu Genel Müdür Yardımcısı ve TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi Bekir Engürülü, katıldığı bir televizyon programında tarım sektöründe riskler ve sigorta ilişkisi üzerine bilgilendirmelerde bulundu ve üreticilerden gelen soruları yanıtladı.

TARSİM Genel Müdürü Serpil Günal, Devlet Destekli Tarım Sigortaları Sistemi'nin 2021 yılını değerlendirdi



TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Serpil Günal, katıldığı bir televizyon programında Devlet Destekli Tarım Sigortaları Sistemi'nin 2021 yılını değerlendirerek, 2022 yılı yenilikleri ve beklentileri ile sistemdeki yeni teknolojik uygulamalar hakkında bilgilendirmelerde bulundu.

Ray Sigorta Acil Sağlık Plus ile “acil” ve “önleyici” hizmet bir arada

Son iki yıldır tüm dünyanın ana gündemi COVID-19 pandemisi ve salgının etkileri oldu. Bu dönemde tüketici davranışları, ürün ve hizmet talebi başta olmak üzere birçok alanda dramatik değişimler görüldü. Tüm bu gelişmeler sigortacılık sektörü için daha farklı ürünler sunabilmek adına önemli bir fırsat oluşturdu. Günümüz koşullarının kendine özgü ihtiyaçlarını anlayabilen ve özel çözümlerini müşteriyle buluşturan Ray Sigorta, yeni bir ürünle daha sektörde fark yaratmayı amaçlıyor. Müşterilerin o anki talep ve ihtiyaçlarını odağına alarak kişiselleştirilmiş ürünlerle portföyünü genişleten Ray Sigorta, sağlık sigortalarında da alternatif üretiyor. Son bir aydır yeniden atağa geçen virüs yayılma hızını düşürmek adına sürecin en başından beri tavsiye edilen önlemlere uyum sağlamak, kısıtlanma duygusu ve sürekli tedbirli olma hissi insanlarda psikolojik olarak da etkiler oluşturuyor. COVID-19 salgınının fizyolojik ve ekonomik etkilerine yönelik korunma yöntemlerinden sıklıkla bahsedilirken, insanlarda yarattığı psikolojik ve bedensel etkilerin göz ardı edildiği düşüncesinden hareketle oluşturulan Ray Sigorta Acil Sağlık Plus ürünü, kullanışlı olduğu kadar hesaplı olacak şekilde tasarlandı. Sektördeki mevcut Acil Sağlık ürünlerindeki teminat ve hizmetlerin yanı sıra, Ray Sigorta’nın fark yaratan hizmetlerinden daha fazla yararlanmak isteyenler için zenginleştirilmiş Acil Sağlık Plus kapsamında, sağlıklı yaşama yönelik bedensel ve ruhsal çok sayıda ücretsiz ek hizmet öne çıkıyor.

Ray Sigorta’nın yeni ürünü Acil Sağlık Plus’da COVID-19 PCR ve antikor testi, diş sağlığı ve check-up hizmetlerinin yanı sıra online olarak; mindfulness, çift terapisi, stres ve çatışma yönetimi danışmanlığı, diyetisyen, psikolojik danışmanlık ve spor kursu gibi günümüz koşullarında tüm bireylerin ihtiyaç duyabileceği


Koray Erdoğan

ücretsiz hizmetlere uzaktan erişim sağlayan olanaklar bulunuyor. “Sağlık” konu başlığını bütünsel bir yaklaşımla ele alan Acil Sağlık Plus; göz check-up, sigorta ve alkol bırakma danışmanlığı, yeni doğan bakım danışmanlığı, tıbbi bilgi, danışmanlık ve görüntüleme merkezlerinde indirim hizmetleri gibi sigortalılara farklı imkanlar sunuyor.

PANDEMİ SONRASI YENİ İHTİYAÇLAR

Yaşantılarımızı derinden etkileyen COVID-19 pandemisi, alışkanlıklarımızın yanı sıra sağlıklı ve düzenli bir hayat sürdürebilmemiz için ihtiyaç duyduğumuz hizmetlere olan ulaşımımızı da etkiledi. İçinde bulunduğumuz dönemde başta online hizmetler olmak üzere hayatımıza değer katacak psikolojik ya da tıbbi danışmanlık gibi desteklerin daha çok önem kazandığını belirten Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, “Küresel çapta yapılan araştırmalar, pandeminin ruh sağlığı üzerindeki etkilerini açık bir şekilde ortaya koyuyor. Daha önce benzerini tecrübe etmediğimiz böyle bir dönemde halkın çok büyük bir kesiminde, var olan psikolojik sorunların ağırlaştığı ve yeni sorunların baş gösterdiği gözlemleniyor.” dedi. Özellikle anksiyete ya da obsesif davranışları bulunanların pandemi döneminden en fazla etkilenenler olarak öne çıktığını belirten Erdoğan, “Pandeminin hayatlarımıza getirdiği sınırlamalar, yalnızlık ve izolasyon hissini tetikliyor. Böyle dönemlerde Acil Sağlık Plus ürünümüze eklediğimiz online psikolojik destekler kritik bir önem taşıyor. Sağlıklı yaşama ancak ve ancak sağlıklı bir ruh ve beden ile ulaşılabilir. Sadece bir tık uzağınızda psikolojik danışmanlıktan diyetisyene, yine online olarak verilen spor kursundan tıbbi danışmanlığa ulaşımınızın olduğu bilmek bile pandeminin zorlaştırdığı hayatlarımızı bir nebze kolaylaştırabilir.” şeklinde konuştu.

UYGUN FİYATLARA YÜKSEK TEMİNAT

DSÖ tarafından belirlenen ve Ray Sigorta Acil Sağlık Plus paketinde yer alan 20 acil durum arasında akut batın (şiddetli karın ağrısı), akut masif kanamalar, ani felçler, ciddi alerjiler, her türlü koma durumu, uzuv kopmaları, donma, elektrik çarpması, kalp krizi, kırık ve çıkıklar, trafik kazaları, yüksek ateş, düşme ya da zehirlenme gibi teminatlar bulunuyor. Ray Sigorta Acil Sağlık Plus Sigortası, belirtilen acil durumlardaki tüm tıbbi müdahale, yatış ve yoğun bakım giderleri için her bütçeye uygun fiyatlarla güvence sağlıyor. Ayda 26 liradan başlayan fiyatlarla sunulan Acil Sağlık ve Acil Sağlık Plus ürünlerinde acil cerrahi yatış, dahili yatış, oda ve yemek masrafları, yoğun bakım ve ambulans hizmetleri güvence altına alınıyor. Kaza sonucu vefat ya da sakatlık durumlarında ise sigortalı ya da yakınlarına destek olunuyor.

Ray Sigorta Acil Sağlık Plus ürünü hakkında detaylı bilgilere raysigorta.com.tr’den ulaşabilirsiniz.

Kişiselleştirilmiş bir sigortacılık vizyonuyla sigorta sektörüne yenilikler getiren Ray Sigorta, Acil Sağlık Plus ürünü ile hem acil durumları hem de bu durumların yaşanmaması için gerekli destekleyici psikolojik ve fiziksel hizmetleri tek bir pakette topluyor. Düşük primler ile yüksek teminat veren ürün, sağladığı danışmanlık hizmetleriyle pandemi döneminde sigortalılara yardımcı oluyor.



Türk Nippon Sigorta ürünlerinde yeniliklere kasko ile devam ediyor

Gülümseten Kasko paketinde yapacakları yeni eklemeler hakkında konuşan **Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu**, "Kasko ürünlerimize farklı düzenlemeler yaparak, daha fazla kişiye hitap etmeyi amaçladık. Kasko ürünümüzde müşteri ihtiyaçlarını en üst seviyede karşılamayı hedefliyoruz" dedi.

Sunduğu yenilikçi ürünlerle müşteri ihtiyaçlarını ve memnuniyetini ön planda tutmayı amaçlayan Türk Nippon Sigorta, kasko ürününde yapacağı yenilikler ile yeni yıla giriyor. Mevcut kasko ürününde yer alan Geniş, Dar ve Gülümseten Kasko paketleri ile her gelir seviyesine hitap eden Türk Nippon Sigorta, Gülümseten Kasko paketine yeni eklemeler yaparak müşteri memnuniyetini en üst seviyeye çıkarmayı amaçlıyor.

'FARKLARA GÖRE AVANTAJLAR SAĞLIYORUZ'

Kasko ürününde 2022 yılında da avantajlı hizmetler sunacaklarının altını çizen Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu Türk Nippon Sigorta olarak, 2021 yılında belirlediğimiz yıl sonu hedeflerimize ulaştık. 2022 yılında da avantajlı hizmet anlayışımız ve yapacağımız kampanyalar ile tüm ürünlerimizde olduğu gibi kasko ürünümüzde de müşteri ihtiyaçlarını



en üst seviyede karşılamayı hedefliyoruz" şeklinde konuştu.

2022'DE KASKOYA TALEP ARTACAK

2022 yılı itibarıyla kasko ürününe olan talepte çeşitliliğin artacağını öngördüklerini ifade eden Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Artmasını öngördüğümüz talepteki çeşitliliğe önceden hazırlıklı olmak adına kasko ürünlerimize farklı düzenlemeler yaparak, daha fazla kişiye hitap etmeyi amaçladık. Segmentlere ayırdığımız kasko ürününde teminatlar ve asistans hizmetleri değişkenlik gösterirken, fiyatlamada da üründeki farklara göre ekonomik avantajlar sağlıyoruz" dedi. Dr. E. Baturalp Pamukçu, araç üretiminde baş gösteren çip krizi, buna bağlı olarak yaşanan üretim sıkıntısı ve aynı zamanda birinci elde artan kur sebebi ile fiyat yükselişlerinin araç bedellerinde yüksek artışlara sebebiyet vermesi nedeni ile 2022 yılında kaskoya olan talebin artacağını öngördüklerini ifade etti.

MALİYET ARTIŞLARI PRİMLERE DE YANSIMALI

Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Talep artışı sektörümüzün düşük penetrasyon oranı için faydalı olacaktır. Ancak artan fiyatlar sebebi ile yerine koyma maliyetleri de paralel olarak yükseleceğinden, kasko primlerinin de doğru orantılı bir biçimde aktüeryal çalışmalar sonucunda artırılması sektörü rahatlatacaktır" dedi.



Türk Nippon Sigorta yeni yılı hep birlikte karşıladı

Türk Nippon Sigorta yeni yılı Genel Müdürlük bahçesinde gerçekleştirdiği partiyle karşıladı.
Açık havada gerçekleştirilen ve sokak lezzetleri konsepti ile yapılan etkinliğe tüm şirket personeli katıldı.
Uzun bir aradan sonra toplanmanın mutluluğunu yaşadıklarını ifade den Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Uzun bir aradan sonra hep birlikte olmak bize iyi geldi. Çalışma arkadaşlarımız ile hasret giderdiğimiz güzel bir organizasyon oldu. Yaptığımız her işte olduğu gibi amacımız, çalışanlarımızın motivasyonunu en üst seviyede tutmaktı. Gerçekleştirdiğimiz parti ile de bunu sağlamaya çalıştık" dedi.

'İş Yeri Sigortası' ile işyerlerine tam sigorta güvencesi

Türk Nippon Sigorta, iş yeri sigortası çözümüyle müşteri ihtiyacını maksimum derecede karşılamayı amaçlıyor. **Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu**, "Türk Nippon İş Yeri Sigortası iş yerinize tam güvence sağlıyor. Yangın, dahili su baskını, fırtına, yer kayması gibi teminatlarla birçok riske karşı iş yeriniz korunuyor" dedi.

Yenilikçi ürünleriyle müşteri memnuniyetini ön planda tutan Türk Nippon Sigorta, iş yeri sigortası çözümüyle müşteri ihtiyacını maksimum derecede karşılamayı amaçlıyor.
Türk Nippon Sigorta olarak müşteri ihtiyacını karşılayan kapsamlı ürünler sunmaya gayret gösterdiklerini belirten Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Türk Nippon İş Yeri Sigortası iş yerinize tam güvence sağlıyor. Yangın, dahili su baskını, fırtına, yer kayması gibi teminatlarla birçok riske karşı iş yeriniz korunuyor" ifadelerini kullandı.

EK TEMİNAT İLE GÜVENCE SAĞLIYORUZ

Türk Nippon İş Yeri Sigortası kapsamında ek teminatlara da yer verildiğinin altını çizen Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Ürünümüzde isteğe bağlı deprem, sel ve su baskını, hırsızlık, ferdi kaza, cam kırılmaları gibi ek teminat seçeneklerini de sunarak iş yerlerini güvence altına alıyoruz" dedi.



Türk Nippon İş Yeri Sigortası ürününde verilen asistans hizmetlerinden bahseden Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Tesisat, elektrik, cam, anahtar ve güvenlik işleri gibi iş yerleri için sorun teşkil edecek konularda destek vererek müşterilerimizin iş yerlerinde huzurla çalışmasına olanak sağlıyoruz" şeklinde konuştu.

'İŞ KOLU ÜZERİNDE ÇEŞİTLİ AVANTAJLAR'

Ürünün mesleki olarak da çeşitli avantajlara sahip olduğuna dikkat çeken Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Türk Nippon İş Yeri Sigortası ürünümüz iş kolu özelinde de avantajlar içermektedir. Özellikle eczacılar için sağladığımız Eczane Paket Sigortası ile iş kolu özelinde mesleki sorumluluk, sosyal güvenlik kurumu rücuları, eczacının cüzdanı teminatı, reçete ve kupür hırsızlığı, ilaç bozulması, nöbet teminatı gibi birçok konuda geniş güvence sağlıyoruz" diyerek sözlerini noktaladı.

Toker: Çalışan memnuniyetini üst seviyelerde tutmak önceliğimiz

Benimsediği sürdürülebilirlik stratejilerini insan kaynakları alanında da uygulamaya devam eden Koru Sigorta, önceki yıllarda olduğu gibi bu yıl da bağımsız bir araştırma firması ile "Çalışma Yaşamı Araştırması" gerçekleştirdi. Çalışanların mutlu ve huzurlu bir ortamda çalışmasının sürdürülebilir bir gelecek sağlayacağı bilinciyle hareket eden Koru Sigorta, her yıl düzenlediği bu araştırma ile çalışanların memnuniyetinin yanı sıra çalışanlarda kalıcı aidiyet duygusunu sağlamayı hedefliyor.

Sigorta sektöründe pazara sunulan ürün ve hizmetlerin kalitesinin, çalışanların kalitesini gösterdiğini belirten Koru Sigorta Yönetim Kurulu Üyesi ve Mali İşler Genel Müdür Yardımcısı Ömer Toker, "Kurumsallaşmanın en önemli göstergelerinden birinin de çalışanlarla ilgili yönetim sistemlerine yatırım olduğunu hepimiz biliyoruz. Kurum hedefimize ulaşmak için çalışanlarımızı odağımızda tutmak ve daha güçlü bir kurum kültürü yaratarak çalışanlarımızın yeteneklerinden ve beklentilerinden maksimum fayda sağlamak amacıyla geçen yıl olduğu gibi bu yıl da Çalışma Yaşamı Araştırması'nı bağımsız bir kuruluş ile gerçekleştirdik" dedi.


Ömer Toker

'BAĞLILIK ORANINDAKİ ARTIŞ DEVAM EDİYOR'

Bu süreçteki amacın, çalışanların sesini dinlemekten de öteye geçerek sonuçları belirli bir model kapsamında inceleyip öncelikli iyileştirme alanlarını tespit etmek ve aksiyon planları oluşturmak olduğunu kaydeden Toker, sözlerine şöyle devam etti: "Üst Yönetim olarak, geçtiğimiz dönemlerde yapılan anket sonuçlarını detaylarıyla inceleyerek güçlü alanlarımızın korunması, gelişim alanlarımızın da güçlü tarafa geçirilmesi için gereken adımları attık. Bu doğrultuda şirketimizin insan odaklı yaklaşımı ile dönem içerisinde aldığı aksiyonlar çerçevesinde bu yılki araştırma sonuçlarımızda da tutku, bağlılık ve memnuniyet oranımızdaki artışın devam ettiğini mutlulukla bildirmek isterim. Salgın sürecinde olmamıza rağmen geçtiğimiz yıla kıyasla gözle görülür bir memnuniyet artışı yaşanması şirket olarak başarımızı pekiştirmiştir."

'AKSİYONLARI SÜRDÜRÜLEBİLİR TEMELLER İLE BELİRLİYORUZ'

Çalışanların ihtiyaçlarını, taleplerini bilerek aksiyon almanın öncelikleri arasında olduğunun altını çizen Toker, "Mutlu çalışanlara sahip başarılı bir şirket olma yolunda attığımız adımların mimarı olan çalışanlarımızın memnuniyetini üst seviyelerde tutmak her zaman önceliğimizdir. Çalışanlarımızın kendilerini sürekli geliştirebiliyor olması, mutluluğu ve tatmini ile birlikte şirketimize bağlılığını da artırıyor. Bu doğrultuda, aynı hedefte birlikte ilerlediğimiz çalışanlarımızla aksiyonlarımızı sürdürülebilir temeller üzerinde belirliyoruz" şeklinde konuştu.

Koru Sigorta, daha güçlü bir kurum kültürü oluşturma hedefiyle yaptırdığı "Çalışma Yaşamı Araştırması"nda, araştırmaya katılan 50 şirket arasında geçtiğimiz yıl elde ettiği en yüksek oranlar sayesinde benchmark şirketi olarak gösterildi.

Her Kaskoya Bir Fidan kampanyası hatıra ormanına dönüşüyor

Sürdürülebilir bir gelecek için çalışmalarını sürdüren Koru Sigorta, doğayı ve çevreyi korumak amacıyla yeni bir projeye daha imza attı.

Koru Sigorta, 28 Temmuz 2021 tarihi itibarıyla Antalya'nın Manavgat ilçesinde başlayan ve Akdeniz, Ege, Marmara, Batı Karadeniz ve Güneydoğu Anadolu bölgelerindeki 49 ilde meydana gelen orman yangınları nedeniyle ülkedeki ağaçlandırmayı desteklemek amacıyla, 2021'in Ağustos ayında, "Her Kaskoya Bir Fidan" kampanyası başlatmış ve kampanya kapsamında, yıl sonuna kadar düzenlenecek her kasko poliçesi için bir adet fidan bağışında bulunacağını belirtmişti.

Koru Sigorta'dan yapılan açıklamada, ormanların eski haline gelmesi için farkındalık yaratmak amacıyla düzenlenen kampanya kapsamında, 2021 yıl sonu itibarıyla 28 bin adet fidana ulaşıldığı ve bu fidanların Ormancılığı Geliştirme ve Orman Yangınları ile Mücadele Hizmetlerini Destekleme Vakfı (OGEM-VAK) ile imzaladıkları protokol kapsamında, Koru Sigorta Hatıra Ormanı'na dönüştürüleceği kaydedildi.

Bu proje ile sürdürülebilir gelecek için en önemli öğelerden olan ormanları yeniden yeşertmeyi amaçlayan Koru Sigorta, 2020 yılında Hatay'da meydana gelen yangın sonrasında da fidan bağışında bulunduğunu açıklamış ve sektördeki diğer şirketlerin de yeşillendirme çalışmalarına katılımı için öncülük etmişti.



Koru Sigorta Uluslararası Sigorta Fuarı'nın sosyal sorumluluk sponsoru oldu

Sektörün profesyonellerini bir araya getirmek, iş birliklerini ve toplumdaki sigorta penetrasyon oranını artırmak hedefi ile gerçekleşecek fuarda, iklim değişikliği ve katastrofik riskler, dijital sigortacılık ve finansal sigortalar gibi konu başlıkları ele alınacak.

Sigorta ve katılım sigorta şirketleri, reasürans şirketleri, hayat ve emeklilik şirketleri, sigorta acenteleri, sigorta eksperleri, sigorta reasürans brokerleri, sektör kuruluşları, insurtech firmaları gibi sektörden birçok katılımcının ağırlanacağı fuar kapsamında, Koru Sigorta şu açıklamalarda bulundu: "Koru Sigorta olarak sigorta sektörü için büyük önem taşıyan etkinliklere destek vermeye devam edeceğiz. Türkiye'nin sigorta sektörüne dair en önemli fuarlarından olan Uluslararası Sigorta Fuarı ve Kongresi'nde bulunmaktan ve sosyal sorumluluk sponsorluğunu üstlenmekten büyük mutluluk duyuyoruz. Bu fuarın bizim için diğer bir önemi de katılım sağlayacak yaklaşık 5 bin davetli için Koru Sigorta Hatıra Ormanı'nda 5 bin adet fidanın yer alması olacak. Fuar sonunda her katılımcıya, ismine özel düzenlenmiş fidan bağış sertifikası vereceğiz."

Sompo Sigorta 2022'de de dijitalleşmeye ağırlık verecek

Son yıllarda her alanda etkilerini gördüğümüz dijitalleşme, sigorta sektörünü de dönüştürüyor. İnovatif ve rekabetçi yaklaşımıyla sektörün öncü şirketleri arasında yer alan Sompo Sigorta, dijital dönüşüme ağırlık vererek tüm iş süreçlerinde teknolojinin sınırsız imkânlarını en üst seviyede hayata geçirmeyi hedefliyor.

Sompo Sigorta Bilişim Teknolojileri ve Operasyonlar Genel Müdür Yardımcısı Kemal Beceren sigorta sektöründeki dönüşümle ilgili olarak "Müşterilerimize doğru yerde ve doğru zamanda önerilerde bulunarak onların risklerini minimize etme yaklaşımı ile teknolojinin kullanımını benimsemeliyiz. Çalışanların katma değerli görevlere daha çok odaklanabilmesi için yapay zekâ ve makine öğrenmesi gibi teknolojilerin kullanımı artacak. Kısaca, önümüzdeki yıllarda daha fazla sigortacı dijital dönüşüm çabalarını artıracak ve eski sistemlerini modernize edecek" dedi.

GELİŞMİŞ TEKNOLOJİLERLE RİSKLER MİNİMİZE EDİLİYOR

Sigortalıların özellikle mobil cihazlar aracılığıyla dijital hizmetlerden yararlanmak istediğini ve aynı zamanda gerçek bir insan etkileşimine de ihtiyaç duyduklarını belirten Beceren, "Bu kapsamda Konut Hasarları departmanımız iki ayrı yöntem kullanıyor. Dijital Kameralı Ekspertiz Uygulaması ile sigortalıların konut içerisinde gerçekleşen hasarlarını, müşterilerimizi eksper için bekletmeden canlı video görüşmesi üzerinden inceliyoruz. Ayrıca bu süreçte gerekli olan bilgi/belgeleri WhatsApp Business uygulama programlama ara yüzü (API) teknolojisini kullanarak müşterilerimizden temin ediyor, böylece hasar sürecini müşterilerimizi yormadan hızlı bir şekilde sonuca ulaştırıyoruz" diye konuştu.

'VERİ ANALİTİĞİ BÜYÜK ÖNEM KAZANACAK'

Pandemi sürecinde sağlıklı yaşam anlayışının insanların hayatını yönettiğinin tekrar ortaya çıktığını söyleyen Beceren, şöyle devam etti: "Sağlık teknolojisi (healthtech) uygulamaları ve iş modellerinin bu süreç sonrasında hayatımıza daha çok gireceğini ve özellikle veri analitiğinin büyük önem kazanacağını düşünüyoruz. Müşterilerin kullanılmasına izin verdiği sağlık verilerinin analiz edilmesi sayesinde sigorta şirketleri, kişilere özel verdikleri hizmetleri zenginleştireceklerdir. Veri Analitiği aynı zamanda gelecekteki ürün geliştirme faaliyetleri için de düzenli veri/bilgi kaynağı olarak bize yardımcı olacaktır. İlerleyen yıllarda sigortacılarla sigortalılar arasındaki ilişki işlemsel olmaktan çıkıp partnerlik ilişkisine dönüşecektir."

Günümüzde müşteri deneyiminin her zamankinden daha önemli olduğunu söyleyen Beceren, "Servis sağlayıcılar, müşteri deneyimi yarışını kazanmak ve rakiplerinden farklılaşmak için en son teknolojilerden yararlanmalı. Biz de Sompo Sigorta olarak girişimcilik ekosistemi içerisinde yer alan girişimlerle iş birliği yapıyoruz. Örneğin yakın zamanda; girişimcilik ekosisteminden bir çözüm ortağımızın geliştirdiği canlı destek (chatbot/livechat) platformumuzu yayına alacağız. Bu sayede sigortalılarımız aradıkları çözümü müşteri temsilcisinin yardımına minimum derecede ihtiyaç duyarak, self servis bir şekilde daha hızlı bulabilecekler" diye konuştu.

AMACIMIZ GİRİŞİMCİLİĞİ GÜÇLENDİRMEK

Yeni projeleri DOJO'nun hedef kitlesi hakkında bilgi veren Beceren, beş aşamalı programa dair şu bilgileri aktardı: "Teknoloji ürün ve servisleri tasarlamaya ilgi duyan; yenilikçi, yaratıcı, proaktif ve içsel motivasyona sahip; sigortacılık sektörü problemlerini çözmeye hevesli; çözüm üretebilecek teknolojik becerilere ya da takıma sahip; mentorluğa açık; kolektif çalışmaya inanan tüm girişimciler, DOJO'nun hedef kitlesini oluşturuyor. Programa kabul edilen start-up'larımız ile çeşitli iş birlikleri geliştirerek, onların ürünlerini kullanarak, ihtiyaç duydukları durumlarda alanında uzman isimlerden mentorluk desteği sağlayarak ilerleyeceğiz. Onlara önemli bir ekosistemin ve fırsat dünyasının kapılarını açmış olacağız. Sektörümüze ve şirketimizde katma değeri olacağına inandığımız projeleri farklı iş birlikleri yaparak değerlendirmeyi düşünüyoruz. Insurtech programımız DOJO ile sigortacılık sektörüyle ilişkili girişimleri destekleyerek girişimcilik ekosistemini güçlendirmeyi amaçlıyoruz."





Kemal Beceren

DOJO İLE GİRİŞİMCİLERE DESTEK OLACAĞIZ'

DOJO Değişimin Parçası Ol

Sigorta sektörüne dönük çözüm üreten start-up'ları desteklemek amacıyla yeni projesi DOJO'yu hayata geçiren Sompo Sigorta, start-up'larla iş birliğini artırmayı ve geliştirmeyi hedefliyor. DOJO ile hem sigorta hem de girişimcilik sektörüne yeni bir soluk getirecek çözümler sunacaklarının altını çizen Sompo Sigorta Bilişim Teknolojileri ve Operasyonlar Genel Müdür Yardımcısı Kemal Beceren, şunları söyledi: "Dünyada olduğu gibi Türkiye'de de sigortacılık teknolojileri (insurtech) girişimlerinin ortaya çıkabilmesi için uygun bir zeminin sağlanması ve bu alana yatırım yapılması gerektiğini düşünüyoruz. Biz de Sompo Sigorta olarak sigorta pazarının inovatif ve öncü bir oyuncusu olarak büyümeye devam eden insurtech sektörüne yönelik fikri olan girişimci ve start-up'ların yanında olmak için yola çıktık. Türkiye sigorta pazarı, start-up'lar için büyük bir potansiyel taşıyor. DOJO programı ile sigortacılıkta ihtiyaç duyulan yeni fikirleri, inovasyonu ve teknolojiyi start-up ekosistemi ile buluşturmayı ve daha ileriye götürmeyi hedefliyoruz. Genç girişimcilerle ve start-up'larla yapacağımız iş birlikleri sayesinde onların ihtiyacı olan her türlü desteği sağlamanın yanı sıra sektöre fayda sağlayacak inovatif fikirleri de pazara kazandırmış olacağız."

Banka teminat mektubuna alternatif 'kefalet sigortası'

Türkiye'de yeni bir alan olan, dünyada ise çok yaygın olarak kullanılan kefalet sigortası; kamu ihale süreçlerinde özel sektörün teminat ihtiyacını karşılamak, bankalarca düzenlenen teminat mektuplarına ayrılan kredi limitlerinin ihtiyaç duyulan diğer alanlarda kullanılmasının önünü açmak ve reel sektörün elini rahatlatmak gibi amaçlarla kullanılıyor. Türkiye'de bir ilk olarak firmalar ihalelere katılırken teminat mektubu yerine Quick Sigorta Kefalet Sigortası kapsamında düzenlenen kefalet senetlerini sunabiliyorlar.

Kefalet sigortasından bahseden Maher Holding Sigorta Grup Başkanı ve Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, "Kefalet sigortası dünyada var olan bir sigorta ürünü. Hatta şöyle ki dünyada banka teminat mektubu gibi bir kavram çok fazla yok. Bu işlerin ana vatanı diyebileceğimiz Amerika'da %100 oranında kefalet senetleri kullanılıyor. Bankalar bu alanda yoklar. Latin Amerika'da bu oran %75, Asya'da %50, Avrupa'da ise %25 civarlarında. Ülkemizde ise sigorta şirketlerinin bu konuda arzı ve yasal bir düzenlemesinin olmaması sebebiyle 2015 yılına kadar kefalet sigortası kavramı pek konuşulmamıştı" ifadelerine yer verdi.

'EN YAYGIN KULLANIM ALANI KAMU İHALELERİ'

Yaşar, 2015 yılında Kefalet Sigortası'nın Genel Şartları'nın yayımlanmasıyla ve 2017 yılında Kamu İhale Kurumu'nun Kamu İhale Kanunu'nda yaptığı değişiklikle birlikte kefalet sigortalarının kullanımının önünün açıldığını belirtti. Quick Sigorta'nın 2018 yılında kamu ihaleleri için hem geçici hem de kesin kefalet senetlerini vermeye başladığını kaydeden Yaşar, Quick Sigorta'nın bu konuda arz sahibi olmasıyla birlikte Türkiye'de 2018 yılından itibaren kamu ihalelerinde yoğun miktarda kefalet senetlerinin kullanılmaya başlandığını kaydetti. Kefalet sigortalarının ülkemizde en yaygın kullanımının kamu ihalelerinde olduğunu aktaran Yaşar, her türlü taahhütte kefalet sigortasının düzenlenebileceğini belirtti.

'DÜNYA GENELİNDE SİGORTA DAHA YOĞUN KULLANILIYOR'

Kefalet sigortasının çok sayıda türeve sahip bir finansal enstrüman olduğuna dikkat çeken Yaşar, "Kefalet sigortasının kamuda verilen, geçici kefalet senetleri, kesin kefalet senetleri, avans kefalet senetleri, özel sektöre verilen kesin kefalet senetleri, eğitim kefalet senetleri, fatura koruma sigortaları, depozito sigortaları, kira koruma sigortaları, bina tamamlama sigortası olmak üzere birçok türevi bulunuyor. Geçtiğimiz sene piyasaya verdiğimiz ve Türkiye'de ilk defa halka arzda taahhüt sağladığımız varlığa dayalı menkul kıymet kefalet sigortası türleri var. Dolayısıyla hem bankacılık ürünlerine hem de diğer finansal kuruluşların ürünlerine alternatif sağlayabilen finansal bir enstrüman kefalet sigortaları. Amerika'da bu süreçte tamamen sigorta şirketleri yer alıyor. Kefalet sigortaları gerçek anlamda bir sigortacılık ürünü. O yüzden dünya genelinde sigorta şirketleri kefalet sigortalarını daha yoğun kullanıyor. Ülkemizde ise hem bankalarımız teminat mektubu düzenliyor hem de kefalet sigortası düzenlemeye ruhsatlı sigorta şirketlerimiz kefalet sigortası ve buna bağlı olarak da kefalet senedi düzenleyebiliyorlar" dedi.

'KEFALET SİGORTASINDA BÜYÜK BİR HACİM VAR'

Kefalet sigortasının büyük bir hacminin var olduğunu, aynı zamanda da dikkatli yönetilmesi gereken bir havuz olduğunu vurgulayan Yaşar, sözlerine şöyle devam etti: "Kefalet sigortası derken bir kasko, nakliyat ya da trafik sigortasından bahsetmiyoruz. Alışık olduğumuz prim hesaplarına uygun bir portföyden de bahsetmiyoruz. Daha uzun süreli bir süreçten bahsediyoruz. Çünkü bu alanda yeni risklerle karşı karşıyayız. Mutlaka bankacılık sektöründen deneyim sahibi bankacı ve finansçı arkadaşlarla birlikte hareket etmemizi gerektiren bir alan. Bu noktada Quick Sigorta olarak en az 3 kefalet sigortası mali analiz ekibi oluşturduk. Dolayısıyla mali analizden, finansal analize ve birçok hukuk alanına dair bilmemiz gereken süreçler var. Kefalet sigortası diğer tüm sigorta ürünlerinden farklı olarak kısmi hasarın olmadığı bir ürün. Kefalet sigortalarında nakden ödenmesi gereken taahhütler söz konusu olduğu için pertotal hasarlardan bahsediyoruz. Dolayısıyla aslında kaşıkla topladığınız primleri kazanla iade etmeniz söz konusu olabilir. O yüzden kefalet sigortası ürününde büyük bir hacim var ancak dikkatli yönetilmesi gereken bir havuz bu alan."

'ELEKTRONİK KEFALET DÜZENLEYEBİLEN İLK ŞİRKET'

Kefalet sigortasında elektronik imza döneminin başlamasıyla ilgili süreci konuşan Yaşar, "2017 yılındaki Kamu İhale Kurumu'nun yaptığı düzenlemeyle birlikte 2018 yılında Quick Sigorta başta olmak üzere sigorta şirketleri hem geçici hem de kesin kefalet senetlerini ihaleler için düzenlemeye başladı. Pandemi sürecinde dijitalleşmenin daha da önem kazanmasıyla beraber Kamu İhale Kurumu elektronik ihaleler konusunda adımlar atmaya başladı ve Elektronik İhale Yönetmeliği'ni yayımladı. Elektronik İhale Yönetmeliği yayımlandığında artık beklenti hem bankalar hem de sigorta şirketlerinin özellikle geçici mektupları elektronik ortamda Takasbank üzerinden Kamu Teminat Yönetim Platformu'na teslim etmesiydi ancak 2004 senesinde çıkan 5070 sayılı Elektronik İmza Kanunu'nun 5'inci maddesinde yer alan "Banka teminat mektupları dışındaki teminat sözleşmeleri, güvenli elektronik imza ile gerçekleştirilemez" hükmüne bağlı olarak sigorta şirketlerinin elektronik kefalet senedi düzenleyemeceğine dair bir problemle karşılaştık. Dolayısıyla bu kanunda değişiklik yapılması gerekiyordu. SEDDK başta olmak üzere TSB, Hazine ve Maliye Bakanlığı devreye girdi ve sonuçta SEDDK'nın girişimiyle 25 Aralık 2021 tarihinde yayımlanan torba yasayla birlikte Elektronik İmza Kanunu'nda teminat mektubu ve Türkiye'de yerleşik sigorta şirketleri tarafından düzenlenen kefalet senetleri ibaresi eklendi. Bu ibarenin eklenmesiyle birlikte 25 Aralık 2021 tarihinden itibaren elektronik kefalet senetlerinin düzenlenmesinin önü açıldı. Bunun üzerine Sigorta Bilgi Merkezi ve Takasbank hazırlıklarını yaptılar, 30 Aralık tarihinde SEDDK bir genelge yayımladı. Quick Sigorta olarak 31 Aralık tarihinde bu başvuruları kabul etmeye hazır hale geldik ve 3 Ocak tarihinde bu mektupları Takasbank Kamu Teminat Yönetim Platformu'na gönderebilir hale geldik" şeklinde konuştu.

'ONLINE KEFALET SİGORTASI İLE SAHTECİLİK ÖNLENİYOR'

Yapılan düzenlemeyle birlikte hem elektronik ortamda geçici teminat mektuplarını hem de kâğıt ortamında yapılan kamu ihaleleri için geçici teminat mektuplarını elektronik ortamda gönderilebildiğini ifade eden Yaşar, "Kefalet sigortası yaklaşımıyla Quick Sigorta %100 online bir şekilde ihaleye teminat mektubunu iletmiş oluyor. Bu durumda sahteciliğin önüne geçiliyor. Geçtiğimiz yıllarda çok sayıda sahte kefalet senetleri piyasada yer aldı. Bu hem Kamu İhale Kurumu'na zarar verdi hem de birçok iş insanının ihalelerden haksız yere elenmesine sebep oldu. %100 Online Kefalet Sigortası ile sahtecilik önlenirken güvenlik problemi ortadan kalkıyor, ihalelere katılım artıyor" dedi.

Türkiye'de yeni bir alan olan, dünyada ise yaygın olarak kullanılan kefalet sigortası, çok sayıda türeve sahip bir finansal enstrüman olarak karşımıza çıkıyor. Kefalet sigortalarının ülkemizde en yaygın kullanımının kamu ihalelerinde olduğunu belirten **Maher Holding Sigorta Grup Başkanı ve Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar**, her türlü taahhüte karşı kefalet sigortası düzenlenebileceğinin altını çizdi.

Kefalet sigortasının kullanım alanlarını ve kefalet sigortalarında elektronik imza döneminin başlama sürecini konuştuğumuz röportaja QR kodu okutarak ulaşabilirsiniz.



MÜŞTERİ BEKLENTİLERİNDEN EKOSİSTEM YÖNETİMİNE

Sigorta sektörünü neler bekliyor?

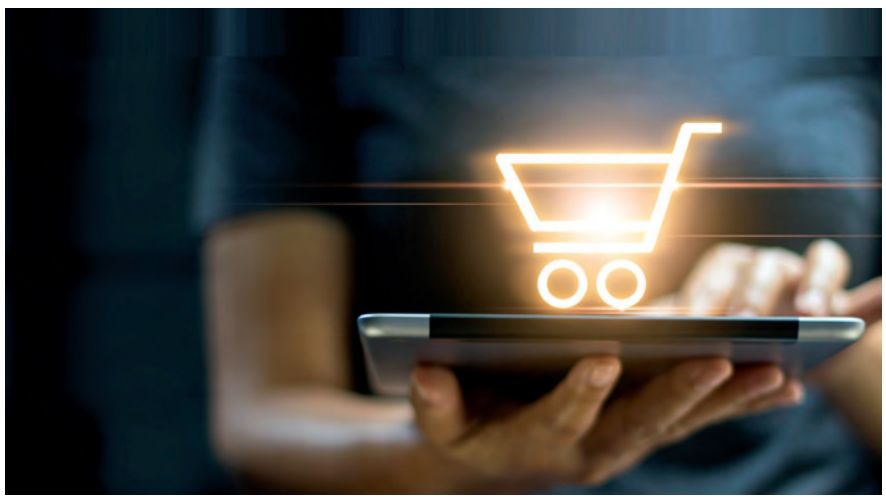
Hızla hareket eden sigortacılık sektörü hem küresel hem de yerel anlamda büyük bir dönüşüm sürecinin içinden geçiyor. **EY Türkiye Danışmanlık Bölümü Direktörü Fatih Öğün,** "Trendleri ve etkilerini anlamak, yapılması gerekenler konusunda doğru bir teşhis koymak gelecekteki başarı için anahtar niteliğindedir" dedi.

Son iki yıl sigortacılık sektörü için hem küresel hem de yerel düzeyde oldukça hareketli bir dönem oldu. COVID-19 pandemisi, değişen müşteri tercihleri, yeni teknoloji kullanım senaryoları ve yeni düzenlemeler de dahil olmak üzere piyasalar üzerinde farklı derecelerde etkilerde bulundu. "Sigortacılık sektörünü nelerin beklediğini tanımlamak için bazı temel unsurlara değineceğiz. Geniş kapsamlı bir yaklaşımla da olsa, sektörle ilgili olası gelişmeler hakkında bilgilendirici bir tablo sunacağını umuyoruz" diyen EY Türkiye Danışmanlık Bölümü Direktörü Fatih Öğün, başlıkları şu şekilde açıkladı:

• MÜŞTERİ BEKLENTİLERİ:
"Finansal hizmetler sektöründe müşteri beklentilerinin bir süredir değişmekte olduğu bir gerçek. Bankacılık faaliyetlerinin çoğu şubelerden dijital platformlara geçti. Sigortacılık sektöründe de benzer bir durumun yaşandığını söylemek mümkün. Sigortacılık faaliyetleri bankacılıktaki kadar doğrudan süreçler değil (örneğin para yatırma, fon transferi). Buna rağmen, sigortacılık iş tekliflerinin çoğu, seyahat sigortası paketlerinin dijital ile entegre edilmesi gibi, diğer dijital değer önermelerine dahil edilme sürecinde. Sıkça üzerinde durulan bir konu olsa da müşterilerin büyük teknoloji şirketlerinin ürünlerine benzer özellikler, işlevsellik ve hız gibi beklentileri olduğunu da belirtmek gerekir. Tüm bu eğilimler bize, sigorta şirketlerinin müşteri ihtiyaç ve beklentilerini farklı açılardan anlamaları ve bunlara yönelik çözümleri birleştirmeleri gerektiğini gösteriyor.

• PANDEMİ ETKİSİ:
COVID-19 pandemisi, ortaya çıkışından bu yana yaşanan süreçte, insanların refahı, yaşam tarzları, tercihleri, çalışma yöntemleri ve genel piyasa koşulları üzerinde önemli etkilerde bulundu. Etkisi azalıyor olsa da getirdiği bazı değişikliklerin müşteri ihtiyaçları (hem ticari hem de perakende) üzerinde uzun vadeli etkileri olacak ve yeni, farklı sigorta ürün ve hizmetlerini gerekli kılacaktır. Uzaktan çalışmayı buna örnek verebiliriz. Bu çalışma yönteminin pandemi döneminde yaygınlaşması ve daha hibrit bir çalışma anlayışına dönüşmesi, sigorta ürününün formüle edilmesinde farklı gereksinimleri gündeme getiriyor. Örneğin, uzaktan çalışan kişiler için olası siber güvenlik risklerini nasıl yönetmemiz gerekiyor ve bu sorun için sigorta kapsamı ne olmalı? Yine, insanların uzaktan çalıştığı bu dönemde sağlık açısından ek ihtiyaçları neler olabilir, tele-sağlık çözümlerini sağlık sigortası paketimize dahil etmeli miyiz ve bu durumda bunu nasıl yönetebiliriz? Kullanım senaryolarının sayısını ve kapsamını genişletmek mümkün. Buradaki temel nokta, pandeminin mevcut ve gelecekteki etkisinin sigorta endüstrisinin yeni çözümler bulmasını zorunlu kıldığıdır.

• OTOMASYON:
Bu; dijitalleşme, büyük veri, bulut bilişim, yapay zekâ ve süreç otomasyonu gibi birçok farklı eğilimin daha güçlü biçimde bir araya gelmesi olarak tanımlanabilir. Finansal hizmetler sektörüne baktığımızda, sektör değer zincirlerinin farklı alanlarındaki kredi puanlama, kart uygulamaları, dolandırıcılık tespiti ve müşteri segmentasyonu gibi birçok otomasyon faaliyeti küçük ve yerel girişimler olarak başladı. Bu alanlarda otomasyona dayalı çözümler ortaya çıkıp devreye alındıkça şirketlerin mevcut ve bitişik fonksiyonlarında yeni işlevler ile daha fazla yer edindi. Bu otomasyon girişimleri, şirkete maliyet düşürme, daha hızlı işlem süreleri, hataları azaltma ve müşteri memnuniyetini artırma gibi bir dizi avantaj sağladı. Bu girişimlerin birçoğu, çalışanların zamanlarını daha karmaşık ve katma değerli faaliyetlere ayırmalarını da sağladı. Benzer bir gelişme, sigortacılık, hasar, müşteri hizmetleri ve kanal yönetimi alanlarında artan otomasyonla birlikte sigortacılık sektöründe de devam ediyor. Robotik süreç otomasyon



yeteneklerinin eklenmesiyle, süreçlerdeki otomasyon adımlarının birçoğunu düzene koymak ve kontrol etmek mümkün hale geldi. Gelecekte otomasyon, sigorta şirketlerine müşterileriyle hasar yönetimi ve poliçe yenileme, kişiselleştirilmiş sigorta ürünleri ve sağlık teknolojisi işlevleriyle birleştirilmiş sağlık sigortası ürünleri de dahil olmak üzere birçok konuda destek sunan akıllı sanal asistanlar biçiminde ek temas noktaları oluşturma yeteneği de verecektir.

• ÜRÜN İNOVASYONU:
Pazardaki tüm değişiklikler göz önüne alındığında, günümüzde sadece standart bir ürün seti ile devam etmek giderek zorlaşıyor. Sigorta şirketlerinin sunduğu ürün çeşitliliğini ve derinliğini müşterilerinin yeni durum ve beklentilerine yönelik ürünlerle zenginleştirmesi bir zorunluluk. Yeni ve yenilikçi ürünler, farklı sigorta ürünlerini bir araya getirmekten üçüncü taraf hizmet sağlayıcılarla çalışmaya, tele-sağlık hizmetleri veya fitness ürünleri ile sağlık sigortası sağlama gibi sigorta ürünleri tekliflerini zenginleştirmeye kadar farklı şekillerde geliştirilebilir. Yenilikçi ürünler geliştirme fikrini ifade etmek genellikle yapmaktan daha kolaydır ve pazardaki değişiklikleri, müşteri ihtiyaçlarını ve teknoloji gereksinimlerini anlamak için titiz bir çalışma gerekir.

• EKOSİSTEM YÖNETİMİ:
Finansal hizmetler sektörü ve özellikle sigortacılık sektörü giderek daha karmaşık hale geliyor. Yeni teklifler geliştirmek, artık tek bir şirketin her şeyi kendi başına tasarlayıp uygulayamayacağı bir alan haline geliyor. Sigorta şirketinin ürününü zenginleştiren (veya sigorta şirketinin ürünü ile diğer şirketin ürününü zenginleştirebilen) ürün ve hizmetleri sağlayabilecek bir şirketler ekosistemi oluşturmak önem taşıyor. Bu ekosistemi kurmak ise kolay bir iş değildir ve açık bir stratejinin yanı sıra, iş birliğini sahada hızlı bir şekilde uygulamak için çevik yaklaşımları ve teknik yetenekleri içeren sağlam bir yöntem gerektirir. Bu ekosistem yapısı, şirketler arasında bir iş birliği çerçevesinde olabileceği gibi, bir pazaryerine katılma biçiminde de olabilir. Bu aynı zamanda sigorta şirketine ana faaliyet konusuna odaklanmasını ve ürününü doğrudan ilgili konuya odaklanan şirketlerden gelen özelliklerle tamamlamasını sağlar.
Hem müşteri ihtiyaçları hem de iş yapısı açısından hızla değişen bir sektör yapısına doğru ilerliyoruz. Trendleri ve etkilerini anlamak, yapılması gerekenler konusunda doğru bir teşhis koymak gelecekteki başarı için anahtar niteliğindedir."

›››
Hızla değişen bir sektörde başarıyı yakalamak için geleceğin trendlerini şimdiden dikkatlice değerlendirmek gerekiyor.





Şanlıurfa'da sporcu gençlerin yetişmesine yönelik, Doğa Sigorta ve Gençlik Spor İl Müdürlüğü'nün katkıları ile yapımı tamamlanan Haliliye Ortaokulu Basketbol Sahası, gerçekleşen açılış töreni ile öğrencilere sunuldu.

Doğa Sigorta spora ve gençliğe desteğini sürdürüyor

Doğa Sigorta, genç sporcuların yetişmesi için hayata geçirdiği imkânlara bir yenisini daha ekledi. 7 Ocak günü, Şanlıurfa'da sporcu gençlerin yetişmesine yönelik, Doğa Sigorta ve Gençlik Spor İl Müdürlüğü'nün katkıları ile yapımı tamamlanan Haliliye Ortaokulu Basketbol Sahası; Şanlıurfa İl Milli Eğitim Müdürü Fevzi Kurt, Gençlik ve Spor İl Müdürü Halil Eren, Haliliye İlçe Milli Eğitim Müdürü Mehmet Vural, Haliliye Gençlik ve Spor İlçe Müdürü İbrahim İmamoğlu, Doğa Sigorta Kurumsal İletişim Müdürü Seda Güler, Doğa Sigorta Hasar Lojistik Sorumlusu M. Emin Kırmızı, davetliler, okul yönetimi, öğretmenler ve öğrencilerin katıldığı açılış töreni ile geleceğin sporcuları olan öğrencilere sunuldu.
Basketbol sahasının yapımında emeği geçenlere teşekkür plaketlerinin takdim edilmesinin ardından kurdele kesimi ile birlikte basketbol sahası öğrencilerin kullanımına açıldı.

'PROJELERİ SPORA YÖNELİK GERÇEKLEŞTİRECEĞİZ'

Açılış töreninde Doğa Sigorta yönetimini temsil ederek konuşma yapan Doğa Sigorta Kurumsal İletişim Müdürü Seda Güler, Doğa Sigorta olarak basketbol sahasını Haliliye Ortaokulu'na kazandırmaktan ötürü çok mutlu olduklarını belirterek, katkılarından dolayı Gençlik Spor İl Müdürlüğü'ne ve öğrencilerinin gelişimi için canla başla mücadele eden okul müdürü ve öğretmenlerine teşekkür etti. Sosyal sorumluluk projelerini ağırlıklı olarak gençlere ve spora yönelik gerçekleştirdiklerini, ülkemizin geleceği adına bedenen ve ruhen sağlıklı gençler yetişmesine yönelik çalışmaları kurum olarak benimsediklerini, 'Ağaç yaşken eğilir' ilkesi ile bu yönde benzer proje ve sponsorlukları sürdüreceklerini aktardı.



4. Kadın Girişimcileri Destekleme Zirvesi'nde Doğa Sigorta'ya ödül

Yeni Arayışlar Girişimi Platformu Derneği'nin bu yıl dördüncüsünü gerçekleştirdiği Kadın Girişimcileri Destekleme Zirvesi ve Ödül Töreni'ninde farklı kategorilerde başarılı kadın girişimcilere ödülleri takdim edildi. Yenilikçi ve özgün iletişim dili ile Doğa Sigorta'nın kurum itibarı ve marka imajında yarattığı değer katan çalışmalardan dolayı Doğa Sigorta Kurumsal İletişim Müdürü Seda Güler, "Marka Yönetimi Lideri Ödülü" almaya hak kazandı. Güler'e ödülünü Rota Yayıncılık Yönetim Kurulu Başkanı ve Marketing Türkiye Genel Yayın Yönetmeni Günseli Özen takdim etti. Doğa Sigorta'nın büyük ilgi gören etkin sosyal sorumluluk projeleri ve uluslararası ödüllü sponsorluk faaliyetleri ile marka iletişimine yön veren Seda Güler, "Özellikle kadın girişimcileri destekleyen bir platformda bu ödülü almaktan gurur duyduğunu" belirtti. Projelerini her zaman destekleyen başta Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı, Genel Müdür Coşkun Gölpınar ve ardından tüm Doğa Sigorta yönetici ve çalışanları ile kurumsal iletişim ekibi ve iş ortağı ajanslarına teşekkür etti. Ödülünü; engellenen, ezilen, katledilen kadınlara armağan etti.
Zirveyi yakından takip eden Doğa Sigorta CEO'su Nihat Kırmızı, 'İhracatta Performans Ödülü'ne layık görülen Orka Holding Yönetim Kurulu Üyesi Kübra Orakçıoğlu Kazan'a ödülünü takdim etti, kadın girişimci ve çalışanları her zaman desteklemeyi prensip edindiklerini aktardı. Doğa Sigorta'nın istihdam ve kariyer fırsatlarında kadın-erkek eşitliğini gözeten kurum kültürü ve çalışma ortamı ile fırsat ve cinsiyet eşitliği temelinde önemli adımlar attığına değinen Kırmızı, "Doğa Sigorta olarak alanında uzman 17 kadın yöneticisi ve %52 kadın çalışan oranı ile kurumdaki kadın etkisinin gücüne ve kadınların iş hayatında aktif pozisyonda yer alması gerekliliğine inanan bir markayız" şeklinde konuştu.

Yeni Arayışlar Girişimi Platformu Derneği'nin bu yıl dördüncüsünü gerçekleştirdiği Kadın Girişimcileri Destekleme Zirvesi ve Ödül Töreni'nde, Doğa Sigorta Kurumsal İletişim Müdürü Seda Güler, "Marka Yönetimi Lideri Ödülü" almaya hak kazandı.



Nihat Kırmızı Seda Güler



Doğa Sigorta CEO'su Nihat Kırmızı, 'İhracatta Performans Ödülü'ne layık görülen Orka Holding Yönetim Kurulu Üyesi Kübra Orakçıoğlu Kazan'a ödülünü takdim etti.

"2022 yılının BES yılı

BES'te yapılan yeni düzenlemenin olumlu etkisi ile önümüzdeki dönemde bireysel emekliliğe talebin yoğun olarak devam edeceğini belirten **Türkiye Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli,** "Devletimizin vermiş olduğu bu cömert desteklere biz de hem sektör hem de şirketler olarak destek vereceğiz. Tüm bu olumlu gelişmeler ile 2022 yılının BES yılı olacağını düşünüyorum" dedi.

2021 yılında Türkiye'nin doğal afetlerde gerçekten önemli sınavlar verdiğini ve zorlu bir senenin geride bırakıldığını belirten Türkiye Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli, sektörün ve Türkiye Sigorta'nın 2021 yılını nasıl geçirdiğini, sektörde yaşanan değişiklikleri, doğal afetlerin etkilerini ve 2022 yılında sektöre dair beklenti ve öngörülerini paylaştı.



Sigorta sektörü 2021 yılını nasıl kapattı? 2021 yılı için bir sektör değerlendirmesinde bulunabilir misiniz?

Türkiye Sigorta Birliği tarafından açıklanan 2021 yılı Kasım sonu verilerine göre sigorta sektöründe toplam prim üretimi geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 23,3 oranında artış göstererek 89,6 milyar TL olarak gerçekleşti. Bu toplam üretimin 73,9 milyar TL'si hayat dışı branştan, 15,7 milyar TL'si ise hayat branşından oluşuyor.

Bireysel Emeklilik Sistemi'nde (BES) toplam fon büyüklüğü 228 milyar lira oldu. Toplam fon büyüklüğünün 205 milyar 573 milyon lirası katılımcılardan gelirken sistemdeki devlet katkısı 22 milyar 338 milyon TL olarak kayıtlara geçti. Sistemdeki toplam katılımcı sayısı ise 7 milyon 92 bin kişiye çıktı.

Otomatik Katılım Sistemi'nin (OKS) 31 Aralık 2021 verileri de EGM tarafından açıklandı.

Katılımcı sayısının 6 milyon 197 bin olduğu sistemde toplam fon büyüklüğü ise 16,5 milyar lira oldu. İşveren sayısının 242 bin olduğu OKS'de sertifika sayısı ise 8,4 milyon olarak kayıtlara geçti.

Bildiğiniz üzere pandeminin tetikleyici rolüyle beraber, 2021 yılının en önemli gündemi sağlık oldu. Bunun yansımalarını da sağlık sigortalarında gördük. Bu alanda kayda değer bir büyüme izledik.

Sektör olarak prim üretiminde, 2020 yılının ilk 11 ayına kıyasla toplam sağlık sigortacılığında yaklaşık yüzde 26'lık bir büyüme elde edildi. Alt branş olan tamamlayıcı sağlık sigortasında ise yüzde 66,5 oranında bir artış yaşandı. 2021'de artan tehditler ve veri ihlalleri maliyetini önlemek adına, şirketlerin siber saldırılara karşı güvenlik harcamaları artarken; siber risk sigortalarına olan talepte bir artış meydana geldi. Bunun 2022'de artarak devam edeceğini söylemek mümkün. Ayrıca geçen yıl orta büyüklükteki işletmelerin de devlet destekli ticari alacak sigortası kapsamına alınmasıyla birlikte, şirketlerin hayat sigortası olarak adlandırabileceğimiz alacak sigortasının önemi daha da arttı.

'HAYATİ RİSKLERE KARŞI BİLİNÇ ARTTI'

Sigorta sektörüne dair 2022 yılı beklentileriniz, öngörüleriniz neler?

Sigortacılık sektöründe, içinden geçtiğimiz pandemi sürecinin de etkisiyle değişime açık ve çevik iş modelleri, yeni çalışma ve iş gücü modelleri, finansal sürdürülebilirlik, iklim değişikliklerine uyum çalışmalarının gündemde olacağı bir yıl olacağını öngörüyoruz.

Bununla beraber dijitalleşme, sektörün ana odaklarından biri olmaya devam edecek. Yeni ürünlerin ortaya çıkması için gerekli teknolojik uygulamalar, yeni satış kanallarının kullanılacağı dijital tabanlı çalışmalar, hasar tahmin ve takip uyarı sistemleri gibi birçok teknolojik yatırımın ön planda olacağını öngörüyoruz. Yanı sıra insurtech'lerin de daha çok ön plana çıkmasını bekliyoruz.

Hayatımıza girmeye yeni yeni başlamış olsa da siber sigortalar tarafında da yükselen bir trendin olacağını söyleyebiliriz.

Yanı sıra, yine içinde bulunduğumuz pandemi sürecinin etkisiyle, hayati risklere karşı güvenceye ilişkin bilincin ve gereksinimin arttığını görüyoruz. Yenilikçi bakış açımızla, sektörün ihtiyaç duyduğu ürünlerde öncü rol üstleniyoruz. Bu kapsamda; teminata dahil olmadığı halde, özel sağlık sigortası ve tamamlayıcı sağlık sigortası poliçelerinde COVID-19 tedavisini teminat kapsamına alan öncü şirketlerden olmuştuk. Bunun yanı sıra, kamu otoritesince sağlık sektöründe yapılan atılımın sigortacılık sektörü ile desteklenmesi, Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nın yaygınlaştırılması ve hayat alanında ürün gamının çeşitlendirilmesi hususunda çalışmalarımız devam ediyor.

Bu doğrultuda, Bireysel Emeklilik Sistemi'nde yapılan yeni düzenlemenin de olumlu etkisiyle beraber, önümüzdeki dönemde bireysel emeklilik sistemiyle ilgili talep yoğun olarak devam edecek. Ayrıca sağlık, ferdi kaza ve hayat sigortalarının bütünleşik planlar şeklinde sisteme entegre edilebilmesiyle bu ivmenin daha da artacağını söyleyebiliriz.

BES'e son dönemde artan ilgide 18 yaş altı çocuklara sisteme dahil olma imkanının getirilmesi etkili oldu. 6 aya yakın bir sürede 18 yaş altında 171 bin çocuk sisteme girdi ve burada 31 Aralık verilerine göre 313 milyon TL'ye yakın fon büyüklüğüne ulaşıldı. Bununla birlikte hem devlet katkısı oranının yüzde 25'ten yüzde 30'a çıkarılması hem de 2022 yılı için açıklanan 5 bin 4 TL brüt asgari ücret tutarı ile bir katılımcının devlet katkısından yararlanacağı yıllık üst limit tutarı da önemli ölçüde artmış oldu. 2021 yılı devlet katkısının üst sınırı 10.732 TL iken bu tutar 2022 yılında 18 bin TL'ye yükselmiş olacak. Devletimizin vermiş olduğu bu cömert desteklere biz de hem sektör hem de şirketler olarak destek vereceğiz. Tüm bu olumlu gelişmeler ile 2022 yılının BES yılı olacağını düşünüyorum.

Sigorta sektörü, aktüeryal, çok katılımcılı, düşük penetrasyonlu ve yabancı yatırımcısı da çok olan bir sektör fakat beklentileri

Begüm Demir
begüm@sigortacigazetesi.com.tr

YURTDIŞINDA İLK HEDEF BALKANLAR VE TÜRKİ CUMHURİYETLER

Kuruluş aşamanızdan beri uluslararası bir marka olma hedefiniz bulunuyor. Türkiye'den nasıl bir sigorta şirketi çıkarmayı ve onu küresel bir marka haline getirmeyi planlıyorsunuz? Bu küresel markanın büyüme hedefleri kısa ve uzun vadede nedir?

Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik olarak, en yakın zamanda uluslararası bir oyuncu konumuna gelmeyi hedefliyoruz. Şirketimiz, bu hedefe varmak için yeterli finansal güce, donanıma ve ölçeğe sahip.

Uluslararası piyasalara açılma hedefimizin ilk aşaması, özellikle Balkanlar, Türki Cumhuriyetler'de Türk sigorta piyasasına olan ilgi temelinde bölgesel bir oyuncu olmak. Bu coğrafyalarda faaliyet göstererek reasürans ve sigorta çözümleri sunacak bir Türk şirketinin, önemli bir fırsatı değerlendirmiş olacağı açık.

Sonraki aşamalarda, uluslararası alanda faaliyet gösteren bir şirket olma hedefine daha güçlü adımlarla ilerleyeceğiz.

Sektöre yön verme ve daha da ileri taşımadaki rolümüzle ülkemizin güçlü geleceğinde, güven unsurlarından biri olarak her zaman yer alma kararlılığındayız. Kısacası üretim ve kârlılıkta sürdürülebilir liderlik ile Türkiye dışında da faaliyet gösteren bölgesel kimlikte bir sigorta ve emeklilik şirketi olmayı hedefliyoruz.

olacağını düşünüyorum"

çok karşılayamayan bir büyüme söz konusu. Ancak sigorta sektörünün büyüme potansiyeli çokça konuşulan bir konu. Sizce sigorta sektörünün ekonomik aktivite içerisindeki payının daha da büyümesinin sağlanması için eylem planına hangi aşamalar konulmalıdır?
Dünya ile karşılaştırdığımızda sigortalılık oranlarımızın halen çok düşük olduğunu görüyoruz. Dünyada yüzde 7'nin üzerinde sigorta penetrasyonu var. Biz şu anda yüzde 1,5 seviyelerindeyiz.
Ayrıca, özel emeklilik fonlarını GSYH ile karşılaştırdığımızda OECD ortalaması yüzde 126, bizde bu oran henüz yüzde 3'ü aştı. Yani yapacak daha çok işimiz var. Ama dünyayı ve Avrupa'yı yakalamakta özellikle son yıllarda önemli aşama kaydettik. Bu süreç önümüzdeki 10 yılda hızlanarak devam edecek. Salgın döneminde Türk sigorta sektörü olarak hem teknik kârlılıkta ve prim büyümesinde hem de dijitalleşme anlamında dünyadan pozitif ayrışan bir süreci yaşıyoruz. Sigortalı penetrasyonun yükselmesi, sektör olarak sunduğumuz teminatların artması eylem planımızın önemli aşamaları.
Biz, tüketim kredi ilişkisini değil, yatırım tasarruf ilişkisini destekleyen, her yaptığımız işle bu amaca getiri sağlayan bir sektörüz. Sektör olarak hedefimiz, dünya genelinde de Türk sigortacılığının hak ettiği yere ulaşması. Ülkemiz ekonomisine uzun vadeli finansman kapasitesi sunulmasında ve uzun vadeli yabancı sermaye yatırımı çekilmesinde sektör olarak önemli bir rol oynuyoruz. Kısacası sektörümüzün, banka dışı finansal kesimlerinin geliştirilmesi açısından önemli bir misyon üstlendiğini söyleyebilirim.

Sigorta sektörünün bu sene yaşadığı birtakım zorluklar oldu. Örneğin trafik sigortasında yapılan değişiklik sonucu eşdeğer parça kullanımına ilişkin bir değişiklik yapıldı. Hem kasko hem de trafik sigortası kısmını ilgilendiren bu değişiklik sigorta şirketlerini ilgilendiren en büyük soru işaretlerinden biri. Siz bu konuda neler düşünüyorsunuz?
Özellikle trafik sigortasıyla ilgili yapılan düzenlemeler sonrasında sektörden eleştirel sesler yükseldi. Bu seslerin düzenleyici kurumumuz SEDDK tarafından dinlenerek bu sıkıntıların en kısa sürede giderileceğini düşünüyorum. Yeni düzenlemeyi genel hatlarıyla değerlendirdiğimde; değer kaybı gibi hesaplamaların sigortalı tarafından anlaşılamayacak kadar karmaşık olması, hesaplama yönteminin ürettiği tutarların adil bir değer kaybı tazminat tutarı üretemiyor olması, teminat dışı değerlendirilen araç gruplarının yeniden değer kaybına konu edilmesi, aynı araç için birden fazla değer kaybı alma imkânı sağlanması, yerli eşdeğer parça kullanımının engellenmesi gibi noktalar kimi sıkıntılara sebebiyet verebilir.
Bu düzenlemeler özellikle hasar almamış sigortalıların trafik sigortası primlerinin sebepsiz yere artışına neden olacaktır. Ayrıca trafik poliçesi özelinde yaşanan sorunlarda dava süreçlerinin uzamasına, tahkime giden dosyaların artışına ve uzayan dava süreçleri dolayısıyla sigortalıların tazminatlarını daha geç almalarına etki edecektir.
Oto sigortalarında sigorta sektörünün en büyük girdisi yedek parça. Bunların maliyeti de döviz cinsinden. Reel anlamda aracın değerini düşürmeyen hasar durumlarında bile değer kaybı ortaya çıkaran bu yeni genel şartların sigorta maliyetlerini artırması olası görünüyor.

'TÜRKİYE DOĞAL AFETLERDE ÖNEMLİ SINAVLAR VERDİ'

2021 yılında birçok doğal afet de yaşandı ve hem Türkiye genelinde hem de dünya genelinde iklim değişikliğinin etkileri çokça hissedildi. Doğal afetlerin sigorta sektörüne etkileri hakkında ne söylemek istersiniz?
Her platformda üstüne basa basa hatırlatmak istediğim bir gerçeklik var. Ülkemiz bir deprem ülkesi ve istatistikler gösteriyor ki son 10 yılda ülkemizde 6 ve üstü şiddetinde 11 adet deprem meydana geldi.
Bugün tüm dünyaya örnek haline gelen DASK'ın kuruluşundan bu yana sigortalılara yaptığı toplam hasar ödemesi 1,1 milyar TL'ye ulaşmış durumda. Şu anda her 4 konuttan 1'i sigortalı. Deprem felaketinin beraberinde getirdiği yıkıcı etkileri azaltmak için sigorta olmazsa olmazımız ve bildiğiniz üzere risk gerçekleştikten sonra sigorta yaptırmak mümkün değil. Herkesin risk gerçekleşmeden önce sigortasını yaptırarak; deprem ve doğal afetlere karşı tedbir alacağına içtenlikle inanıyorum.
2021 yılında Türkiye, doğal afetlerde de gerçekten önemli sınavlar verdi. Çoğunluğu Akdeniz, Ege, Marmara, Batı Karadeniz ve Güneydoğu Anadolu bölgelerindeki 49 ilde 299 orman yangını çıktı. Batı Karadeniz'de etkili olan aşırı yağış sonucu sel, su baskını ve heyelanlar meydana geldi. Kısacası seller, orman yangınları derken, zor geçen bir seneyi geride bıraktık.
Ancak şunu belirtmek isterim ki Türkiye'de doğal afetlerde sigorta oranı yüzde 3-4 civarında. Dünyada bu oran, yüzde 40'larda.
İnşallah, bu oran ülkemizde de yüzde 50'lere hatta 100'lere ulaşacaktır diye temenni ediyorum.

'SİGORTAYI DAHA SOMUT BİR HALE GETİRMEK İSTİYORUZ'

Türkiye Sigorta'nın 2021 yılı nasıl geçti, 2021 yılını nasıl kapattınız? 2022 yılı için Türkiye Sigorta olarak hedefleriniz neler, hangi alanlarda daha aktif olacaksınız ve yatırım olarak hangi alanları öngörüyorsunuz?
Türkiye Sigorta olarak istikrarlı büyümemizi ve sektör liderliğimizi sürdürüyoruz. Önümüzdeki dönemde de öncelikli hedeflerimiz, liderliğimizi sürdürülebilir hale getirmek ve pazar payımızı artırmak olacak.
Hem bölgemizde hem de yakın coğrafyamızda uluslararası bir sigorta şirketi olma hedefimize doğru hızla koşmaya devam edeceğiz. Pandemi koşullarının hissedildiği bu dönemde Türkiye Sigorta olarak öncelikli beklentilerimiz ve temennimiz, sigortalılık bilincinin ve sigortalılık oranının ülke çapında artması olacaktır. Başta doğal afetler olmak üzere, toplumun bu risklere karşı daha korunaklı hale gelmesi, 2022 yılı için öncelik verdiğimiz konu başlıklarımız arasında.
Türkiye Sigorta olarak dijitalleşme ve teknolojiye entegre sistemler geliştirmek, 2022'de öne çıkacak odak noktalarımızın başında geliyor. Dijitalleşme ve yeni teknolojilerin sistemlerimize entegre edilmesi için çalışmalarımıza devam ediyoruz.
Türkiye Sigorta olarak artık ürünlere değil çözümlere odaklanıp, sigortayı soyut olmaktan çıkartıp daha somut bir hale getirmek istiyoruz.
Sigortalılarımızın tüm bir yaşam döngüsünde yanlarında olmayı amaçlıyoruz. 2022 yılında müşteri deneyimi anlamında ekosistem iş birlikleriyle sigortalılarımız için daha anlamlı çözümler üretmeye odaklanacağız.



›››
Pandemi koşullarının hissedildiği bu dönemde Türkiye Sigorta olarak öncelikli beklentilerimiz ve temennimiz, sigortalılık bilincinin ve sigortalılık oranının ülke çapında artması olacaktır.

YÜKSELEN RİSKLERE SİGORTA PERSPEKTİFİNDEN BAKIŞ:

Geleceğin riskleri iklim değişikliği, siber saldırılar ve salgın riski

TÜSİAD'ın yayınladığı raporda risk yönetimi ve yükselen riskler incelendi. Rapora göre gelecek yıllar için öne çıkan 3 temel risk iklim değişikliği, siber saldırılar ve salgın riski.

TÜSİAD Sigortacılık ve Bireysel Emeklilik Çalışma Grubu'nun hazırladığı "Güncel İş Ortamında Kurumların Karşılaştıkları Riskler ve Sigorta Perspektifiyle Çözüm Önerileri" raporu yayımlandı.
TÜSİAD'ın hazırlamış olduğu çalışmada kurumların karşı karşıya olduğu operasyonel, fiziki ve makroekonomik olmak üzere pek çok yaygın ve yükselen riske dikkat çekiliyor. Raporda risk yönetimiyle ilgili dikkat edilmesi gereken konular, yükselen riskler ve bu risklerin sigortacılık perspektifinden değerlendirmeleri ve salgının etkisiyle hızla değişen ekonomik ve sosyal koşulların risk yönetimi üzerindeki etkileri yer aldı.
Üç bölümden oluşan raporun riskin tanımı ve yönetimi ile başlayan ilk bölümünde bu başlıkları işletmelerin nasıl okuması gerektiği açıklanırken, ikinci bölümde risk yönetimindeki sigorta çözümlerine dair teknik bilgiler aktarılıyor. Son bölümde ise, hızlı değişim ile hayatlarımıza giren yeni ve yükselen risklerle ilgili incelemeler yer alıyor.

RİSKİ ETKİN YÖNETENLER RAKİPLERİNDEN AYRIŞIYOR

Günümüzde küçük, orta ve büyük tüm işletmelerin operasyonel, makroekonomik, bilgi güvenliği odaklı, hukuki, itibar konulu ve fiziksel riskler başta olmak üzere, birçok riskle karşı karşıya olduğu belirtilen raporda, riski önleyici unsurlarıyla birlikte etkin yöneten şirketlerin rakiplerine göre pozitif anlamda ayrışarak faaliyetlerini başarıyla sürdürdüğü vurgulandı.
Ayrıca krizi iyi yöneten kurumların ortak noktasının krizden önce temelleri atılmış ve krize zamanında, hızlı ve etkin biçimde cevap verecek risk yönetimi stratejilerinin olduğu belirtiliyor. Bünyesinde etkin risk yönetimi yapan şirketler, şu konularda başarılı oluyor:

- Sınırlı kaynakların daha verimli kullanımı.
- Artan sayı ve çeşitte risklerin takip edilebilmesi ve etkin bir şekilde yanıtlanması.
- İmaj ve itibarın korunması.
- Risklerin, raporlanma, değerlendirme ve önceliklendirme aşamalarında ortak standartların kullanılması.
- Kalite artışı yanı sıra belirlenen amaç ve hedeflere ulaşılması.
- Şirket içinde tüm seviyelerde risk kültürünün oluşması.

KÜRESEL SORUNLAR YENİ SORUMLULUKLAR YÜKLÜYOR

Salgın sonrasında değişen ekonomik görünümün sigorta çözümleri açısından farklı konulara dikkat edilmesi gerekliliğini doğurduğunun vurgulandığı raporda küresel çapta yüksek seyreden enflasyon, navlun ve tedarik krizi gibi konuların hem mevcut hem de yeni sigorta çözümlerinde işletmelere ve özellikle karar verici yöneticilere ilave aksiyonlar alma sorumluluğu yüklediğinin altı çizildi.
Raporda ayrıca yapı maliyetleri, yerli ve ithal makine tesisat fiyatları ile emtia fiyatları gibi sigorta bedeli ana kalemlerinin kur dalgalanması, enflasyonist ortam gibi sebeplerle fiyat değişikliği yaşadığı dönemlerde sigorta bedellerinin sık aralıklarla gözden geçirilmesinin eksik sigorta riskinin yönetimi için önem kazandığı bildirildi.

DÜŞÜK RİSKLER YÜKSELEN RİSKLERE DÖNÜŞEBİLİR

İşletmelerin karşı karşıya kalacağı muhtemel risklerin pek çok kavrama bağlı olarak değişip farklılaşabildiği ifade edilen raporda geleneksel risk konularının yanı sıra, geçmişte risk olarak görülmeyen konuların ortaya çıkabileceği ya da düşük risklerin yükselen riskler haline dönüşebileceği belirtiliyor.
Raporda örnek olarak COVID-19 salgını kaynaklı yaşanan birçok zorluğun, riske hazırlık konusunda insanlığın günlük hayatta ne kadar savunmasız olduğunu gözler önüne serdiği aktarılıyor. Bu kapsamda şu 3 temel risk gelecek yıllar için öne çıkıyor:
1.İklim Değişikliği: Küresel sıralamada bu yıl zirvede yer alan iklim değişikliğine dair en büyük farkındalık Avrupa bölgesinde görülüyor.
2. Siber Risk: Günümüzde giderek daha önemli bir risk olarak öne çıkıyor. Risk uzmanlarının sadece %26'sı hükümetlerin siber güvenlik risklerine hazırlıklı olduğuna inandığını belirtiyor.
3. Salgın Riski: Geçtiğimiz yıl birinci sırada yer alırken bu yıl risk uzmanlarının yaptığı sıralamada üçüncü sıraya geriledi. Ancak COVID-19, sağlık sistemini zorlayarak bu riski ön plana çıkarıyor ve sağlık krizi nedeniyle günlük hayatları etkilenen katılımcıların en yüksek endişesi olmaya devam ediyor.

›››
Borsaya kote 80 şirket ve 30 yıllık veri üzerinden yapılan bir çalışmaya göre; kriz anında, hızlı ve etkili aksiyon alamayan şirketlerin hisseleri, 1 yıllık dönemde ortalama %14 düşüş yaşıyor. Kriz anlarında zamanında, hızlı ve etkili cevap veren şirketlerin ise krizden sonraki 12 aylık dönemde hisse fiyatları artıyor veya yatay seyir gösteriyor.





NEDEN BANANA SKINS (MUZ KABUKLARI)?

Banana Skins 2021 raporu, sigortacılar ve sigorta sektörünün takipçileri gözünde gelecek 2-3 yıl içerisinde sektöre etki edecek en önemli risklerin nasıl sıralandığını ortaya çıkarmayı amaçlıyor. 2007 yılından bu yana devam eden araştırmanın 2021 versiyonunun hazırlanması için 47 bölgeden 607 katılımcıya yöneltilen sorulara verilen cevaplar değerlendirildi. Haziran ayından başlayan 4 aylık bir çalışma sonucu tamamlanan rapor için katılımcılardan gelecekte sigortacıların üzerine basabilecekleri muz kabuklarının, yani sektör risklerinin sıralandırılması istendi. Daha sonra bu riskler analiz edildi ve önem derecesine göre numaralandırıldı.

HEM PANDEMİ HEM DE İKLİM DEĞİŞİKLİĞİNİ GERİDE BIRAKTI:

Sektörün en büyük endişesi SİBER SALDIRILAR

Finansal hizmet uzmanlarının, finans ve sigorta sektörü içerisindeki fikirleri, sorunları ve fırsatları tartışması için kurulan bağımsız düşünce kuruluşu CSFI (Finansal İnovasyon Çalışmaları Merkezi) tarafından yılaşırı gerçekleştirilen ve sektör yöneticileri tarafından merakla beklenen Banana Skins 2021 çalışmasının sonuçları açıklandı. En son 2019 yılında, COVID-19 gündemimizi tamamen işgal etmemişken yapılan çalışmanın 2021 versiyonu sektörü şaşırtacak gibi gözüküyor. Rapor, beklenenin aksine geçmişe nazaran daha sakin bir görünüm sunuyor.

EN BÜYÜK RİSK SİBER SALDIRILAR

Raporda ilginç olan nokta, COVID öncesi, yani 2019 yılında gerçekleştirilen Banana Skins çalışmasına kıyasla 2021 versiyonunun daha iyimser bir tablo çizmesi. COVID hakkındaki endişeler katılımcılar tarafından dile getirilse de, pozitif bir ekonomik dönüşüm beklentisi ve sektörün dönüşüm kabiliyetine olan güven öne geçmiş gözüküyor.

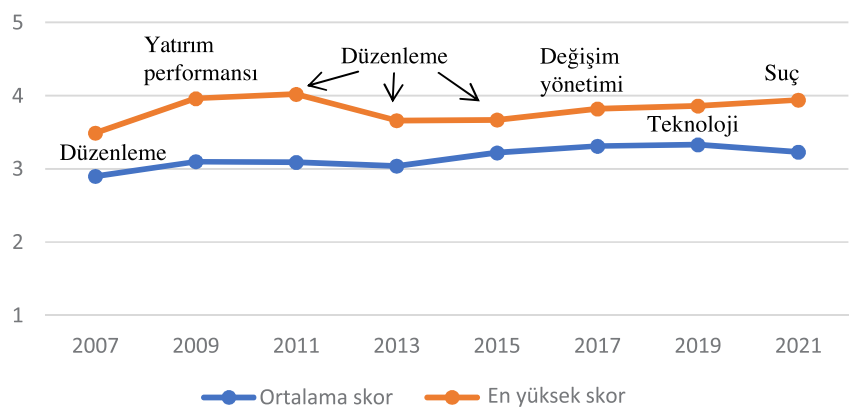
COVID ENDİŞESİ ORTALAMANIN ALTINDA

Katılımcılardan alınan cevaplar içerisinde pandemi bağlantılı çok sayıda yorum ve görüş yer alsa da, COVID-19'un sektör üzerinde kalıcı ya da derin bir etkisinin olması beklenmiyor. COVID bağlantılı risklerin, rapordaki tüm riskler dikkate alındığında nispeten düşük riskler arasında yer aldığı görülüyor. Dikkat çekmek gereken nokta ise araştırmanın gerçekleştirildiği dönemde Omicron varyantının henüz hız kazanmamış olmasıydı. Günümüzde hükümetlerin attığı adımlar ve bulaşıcılık oranları dikkate alındığında, araştırma 2021'in son aylarında yapılmış olsaydı bu sıralamanın farklı bir şekilde oluşacağı tahmininde bulunabiliriz.

Sektörün zamanla değişen ruh hali Banana Skins Barometresi'nde açık bir şekilde görülüyor. Barometre'de yer alan mavi çizgi, katılımcılar tarafından risklere verilen ortalama skoru temsil ederken, kırmızı çizgi en çok endişelendiren riskin toplam puanını gösteriyor.
Sektördeki genel atmosferi iyileştiren faktörler Tablo 2'de tespit edilebiliyor. 2021'in Banana Skins çalışmasının kapsamındaki riskler arasında sadece Kamusal Çevre başlığının 2019'a göre risk puanın yükseldiği görülüyor. Kamusal Çevre başlığındaki risklerin yükselme nedeni ise son dönemde hükümetler tarafından devreye alınan düzenlemeler. Ekonomik çevre, işletme riski ve yönetim olmak üzere diğer 3 alanda ise risk puanı düşmüş. Bunun yanında, bu yıl araştırmaya eklenen "COVID-sonrası" şeklinde adlandırılmış riskler de ortalamanın altına bir risk puanına sahip.

Tablo 1

Banana Skins Barometresi



Tablo 2 **Önemli risk kategorileri**
(5 üzerinden skor)

	2021	2019	+/-
İşletme riskleri	3.15	3.46	-0.31
Ekonomik çevre	3.19	3.30	-0.11
Yönetim	2.69	3.12	-0.31
Kamusal çevre	3.25	3.20	+0.05
COVID-sonrası	2.96	Veri yok	Veri yok

İKLİM DEĞİŞİKLİĞİ RİSKİNDE KESKİN YÜKSELİŞ

Tablo 3 münferit risklerin sıralamasını gösteriyor. Siber riskler vurgusuyla "suç", bu yıl listenin başında yer alıyor. Suç riskinin her yıl azar azar yükseldiğine tanık olsak da bu yıl en tepede yer alarak durumun ciddiyetini ortaya koyuyor. Suç riskinin bu derece yukarıda yer almasının başlıca nedeni ise sigortalıların siber saldırılara olan direnci hakkındaki çekinceler ve saldırıların poliçe underwriting süreçleri üzerinde oluşturduğu baskılar. Düzenleme riskleri ise bu yıl tüm riskler arasında ikinci sırayı alıyor. Genel kanı, günümüzde düzenlemelerin çok sıklaştığı ve iş süreçlerini zorlaştırdığı yönünde.

Sektörün en çok endişe duyduğu risklerin sıralandığı Banana Skins raporu, 2022 yılında sigortacıların risk algısı hakkında değerli ipuçları barındırıyor. Rapora göre sigortacıları en çok endişelendiren konu pandemi risklerini geride bırakan, siber saldırıların dahil olduğu "suç" bağlantılı riskler ve iklim değişikliği.

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr

AMERİKALI SİGORTACILAR VE REASÜRÖRLER RİSKLERE HAZIR

Rapor kapsamında katılımcılara içinde yer aldıkları sektörün, bahsettikleri risklere karşı olan mukavemeti de soruluyor. 1'den 5'e kadar uzanan skalada 1 dirençsiz, 5 ise çok dirençli olarak kabul ediliyor. Buna göre risklere karşı en çok güvenilen bölge Amerika, sektör ise reasürans olarak öne çıkıyor.

Bölgeye göre:
Kuzey Amerika: 3.30
Avrupa: 3.24
Asya Pasifik: 3.13
Afrika: 3.10

Sektöre göre:
Reasürans: 3.32
Kompozit: 3.31
Hayat Dışı: 3.20
Hayat: 3.19

İKLİM DEĞİŞİKLİĞİ KAPIMIZDA

Siber risklerin dahil olduğu suç kategorisi listede ilk sırayı ele geçirmiş olsa da, iklim değişikliği en hızlı yükselen risk olarak yer alıyor. Son araştırmada 4'üncü sıraya yükselerek ilk defa en büyük 5 risk arasında yer alan iklim değişikliği, sebep olduğu doğal afetler nedeniyle başta reasürörleri endişelendiriyor. Geçtiğimiz yıl meydana gelen afet ve düşük ölçekli hava olayları kaynaklı hasarlar iklim değişikliğini "gelecek riskleri" kategorisinden "acil riskler" kategorisine taşımış durumda. İklim riskleriyle ilgili şirketleri rahatsız eden bir diğer husus ise tutarlı bir model oluşturma konusunda yaşanan zorluklar. Pek çok organizasyon ve girişim hava haritaları, erken tahmin sistemleri ve afet modelleri gibi projeler üzerinde çalışsa da, herkes tarafından kabul görmüş, tutarlı tahminlerde bulunan bir çözüm henüz oluşturulabilmiş değil.

Düzenlemeler konusundaki kanı coğrafi olarak farklılık gösterse de, tüm bölgelerde etkisini hissettiriyor.

Tablo 3

2021 Banana Skins Riskleri
(Parantez içinde 2019 sıralamaları verilmiştir)

1 Suç (2)
2 Düzenleme (4)
3 Teknoloji (1)
4 İklim değişikliği (6)
5 Faiz oranları (10)
6 İnsan kaynağı (8)
7 Değişim yönetimi (3)
8 Rekabet (7)
9 Yatırım performansı (5)
10 Makro ekonomi (9)
11 Politik riskler (11)
12 Maliyet düşürme (12)
13 Güvenlik riski (-)
14 İtibar (13)
15 Fiyatlama (15)
16 Sosyal değişim (18)
17 Ürünler (-)
18 İş modelleri (-)
19 Sermayeye ulaşılabilirlik (20)
20 Kredi riskleri (17)
21 Yönetim kalitesi (16)
22 İş idaresi (15)
23 Kurumsal yönetişim (19)

Listede 4'üncü sırada yer alan iklim değişikliği, bu araştırmada sıralamasını en fazla yükselten risk olarak yer alıyor. Katastrofik olayların sayısındaki hızlı yükseliş, sigortacıların iklim değişikliği riskini uzun dönemli bir risk yerine hemen çözülmesi gereken bir tehdit olarak görmesine neden olmuş. Bu bakış açısı araştırmanın yapıldığı tüm bölgelerde benimsenmiş gözüküyor. Yine yakın zamanda yapılan çalışmalarda olduğu gibi, sektörün modernleşmesi etrafında toplanan riskler yine sıralamada yukarıda yer alıyor. Bu alandaki endişelerin kaynağı sigorta sektörünün bu dönüşümün hangi noktasında yer alacağını tam olarak kestirmenin güçlüğü ve dijitalleşen hizmetlere geçişte sorunların yaşanma riski.

Teknoloji bağlantılı risklerin, önceki Banana Skins çalışmasındaki 1'inci sıradaki yerinden 3 numaraya gerilediğini belirtmekte de fayda var. Ekonomi ağırlıklı maddeler arasında listede tam 5 sıra atlayan faiz oranları riski dikkat çekiyor. Büyük bir risk olarak kabul edilse de faiz oranlarındaki artışın mı yoksa düşüşün mü sigorta şirketleri için bir sorun yarattığı konusunda fikir ayrılıkları bulunuyor.

Raporda dikkat çeken bir diğer nokta COVID-19 bağlantılı risklerin listenin sadece son sıralarında yer bulabilmesi oldu. Uzaktan çalışmanın getirdiği riskleri içeren 13 numaradaki güvenlik riski ve pandemide artan tazminat ödemeleri nedeniyle sigortanın ulaşılamaz hale gelmesi ihtimalini kapsayan 15 numaradaki "fiyatlama" riski ekonomi başlığında dikkat çekenler.

KİM NE DEDİ?

Oldukça detaylı bir şekilde hazırlanan rapor, farklı coğrafi ve ekonomik bölgelerin yanı sıra sektörlerin de kendilerine mahsus risk algılarını ortaya koyuyor. Hayat dışı ve reasürans uzmanlarına göre ilk sırada yer alan iklim değişikliği, hayat sigortacıları için ancak 10'uncu sırada yer bulabiliyor.

SEKTÖRE GÖRE İLK 3 RİSK:

Hayat:
1- Düzenleme
2- Faiz oranları
3- Teknoloji

Hayat Dışı:
1- İklim değişikliği
2- Suç
3- Teknoloji

Reasürans:
1- İklim değişikliği
2- Düzenleme
3- Suç

Kompozit:
1- Suç
2- Düzenleme
3- Faiz oranları

BÖLGELERE GÖRE İLK 3 RİSK:

Avrupa:
1- Düzenleme
2- Suç
3- İklim değişikliği

Asya Pasifik:
1- Teknoloji
2- Suç
3- Düzenleme

Kuzey Amerika:
1- Suç
2- Teknoloji
3- İklim Değişikliği

KISA KISA..

Son Banana Skins araştırması risk anlayışının değiştiğine işaret ediyor. Bazı maddeler şu şekilde değerlendirilebilir:

ARTAN RİSKLER
Suç: Siber suçlar artık sektörün en büyük derdi
İklim değişikliği: Listedeki tırmanışına devam ediyor
Faiz oranları: En büyük sorun belirsizlik
İnsan kaynağı: Sektörün dönüşümü için yüksek ihtiyaç var

DÜŞEN RİSKLER
Değişim yönetimi: Sektör değişimi kabullenmeye başladı
Yatırım performansı: Finansal pazarlara bağımlılık azalıyor
Yönetim kalitesi: Son yıllarda kalitenin arttığı görülüyor
İş idaresi: Kontroller sıkılaşıyor
Kurumsal yönetişim: Eskiye göre daha güçlü ve yetkin



İLK 10 RİSK



1. SUÇ (2019 sıralaması*: 2)
Sigortacılar için başta siber saldırılar olmak üzere suç faaliyetleri küresel sigorta sektörünü önümüzdeki 2-3 yıl içerisinde en çok zorlayacak risk olarak görülüyor. 2017 ve 2019 yıllarında ikinci sırada yer alan riskin bu yıl neden ilk sıraya çıktığını anlamak için siber saldırılardaki artışa ve ödenen tazminatlara bakmak gerekiyor. Son dönemde şirketlerin bulut, veri, üçüncü parti teknoloji sağlayıcıları ve elektronik altyapılar dahil olmak üzere IT süreçlerine olan bağımlılığının artması, siber suçlara karşı savunmasız kalmalarına neden oluyor. Siber risklerin sigortalanması konusunda da tartışmalar devam ediyor. Siber saldırıların tutarlı bir modelinin çıkarılmasında yaşanan zorluklar, fiyatlanmaya yansıyor. Sektördeki genel algı, bu poliçelerden alınan primlerin hasar potansiyelinin çok altında olduğu. Bazı küresel şirketlerin siber sigorta pazarından çıkması, bu alandaki endişenin boyutunu açıkça ortaya koyuyor.

2. DÜZENLEME (4)
Düzenleme konusunun sigortacıların gündeminde bu derece yüksek önemde yer almasının ardındaki nedenler sermaye yeterliliği düzenlemesi Solvency 2'nin şirketlerin üzerinde kurduğu baskılar ve ülkemizde de sıkça bahsedilen UFRS 17 standartları. Raporda belirtildiği üzere, toplum ve düzenleyici organlar, belirli risklerin sorumluluklarının kimde olduğunu tekrar bir çerçeveye koymaya çalışıyor. Son yıllarda çıkan düzenlemeler hem risk iştahının hem de risklere karşı toleransın düştüğünü gösteriyor. Düzenleyiciler her geçen ay daha sert ve zorlayıcı kararlar alıyor.
Endişe uyandıran diğer bir husus da düzenlemelerin sıklığındaki artış. Yeni düzenlemelere uyum için harcanan maddi kaynakların ve zamanın sektörde inovasyonun ve değer oluşturma süreçlerinin önünü tıkadığı düşünülüyor.

3. TEKNOLOJİ (1)
Banana Skins 2019 raporundan bu yana ilk sıradaki yerini kaybetmiş olsa da, sigortacıların teknolojinin gereksinimlerini yerine getirme konusunda yeterince hızlı davranamaması ya da topyekün başarısız olması riski hala ilk 3 sırada yer alıyor. Uzmanlar, teknolojinin getirdiği avantajların boyutunun hayli yüksek olduğunu ve adapte olamayan geleneksel şirketlerin başarısızlıkla karşı karşıya kalacağını düşünüyor. Teknoloji yatırımları rasyonel tek yol gibi gözükse de teknolojiye yatırım yapmaya karar vermek yeterli olmuyor.

4. İKLİM DEĞİŞİKLİĞİ (6)
İklim değişikliğinin temsil ettiği risklerin büyüdüğü ve sektörün öncelikli konuları arasında yer aldığı görüşü tüm sektör tarafından kabul ediliyor. Hayat dışı tarafında ilk sırada bulunan iklim değişikliği riskinin önümüzdeki yıllarda ilk sıraya yükselmesi bekleniyor. İklim değişikliğinin gelecek yıllarda yatırım portföylerinde yaratması beklenen değişim ise mutlaka hayat sigortacılığını derinden etkileyecek. İklim değişikliğini üst sıraya koyan sektör temsilcileri, risklerin sadece geleceğe yönelik olmadığını ve günümüzde de hissedilmeye başladığını vurguluyor. Ülkemizde ve dünyada yaşanan ekstrem hava olayları bunun bir parçası olarak gösteriliyor. İnsanoğlunun daha önce benzer bir sorunla karşılaşmamış olması underwriting riski de doğuruyor.

5. FAİZ ORANLARI (10)
Listede büyük sıçrama yapan risklerden biri faiz oranları. Pek çok sektör temsilcisi faiz oranlarının büyük bir risk taşıdığını söylese de, bu riskin yönü hakkında görüşler çelişiyor. Bazı uzmanlar faiz oranlarının düşük kalacağını ve genel olarak balona dönen varlık fiyatlarının yatırımlardan dönüşü düşürerek, kayıp yaratacağını ifade ediyor. Özellikle portföyünde garantili getiri ürünü bulunanlar endişeli. Aynı zamanda düşük faiz oranlarının sigortacıları daha riskli kararlar almaya zorlayacağı görüşü de sigortacılar arasında yaygın.
Diğer taraftan yüksek faizin yüksek sermaye yeterlilik düzenlemelerine ve aynı zamanda sermayenin erimesine neden olduğu düşünülüyor.

6. İNSAN KAYNAĞI (8)
Ülkemizde olduğu gibi küresel sigortacılık sektöründe de yetenekli personeli çekmek ve elde tutmak göründüğü kadar kolay değil. Sigortanın bir iş branşı olarak genç yeteneklerin gözünde geleneksel ve sıkıcı bir algıya sahip olması, gelecek vadeden adayların başka sektörlere yönelmesine yol açıyor. Başka bir sorun ise pandemi kaynaklı kısıtlamalar. Uluslararası emek hareketinin sınırlandırılması, sigortacıların işgücü pazarına ulaşımını zorlaştırıyor.

7. DEĞİŞİM YÖNETİMİ (3)
Hızlı değişen bir ekosistemde değişimi yönetmek hem yüksek riskli hem de yüksek ödüllü bir süreç. Sigorta sektörü otomasyon ve dijitalleşme konusunda bir yol ayrımında. Eski ve yeni sigortacılık süreçleri geri dönülemeyecek şekilde değişiyor. Şu an neredeyse tüm sigorta aktörleri bu konuyu ajandalarına alsa ve açıklamalar verse de değişimi gerçekten devreye almış olan şirketlerin sayısı pek yüksek değil.
Değişime ayak uyduramamanın yanında, sürekli bir değişim ihtiyacının yöneticilerin omuzlarına yıktığı yıpratıcı bir sorumluluk da bulunuyor.

8. REKABET (7)
Yıkıcı olarak nitelendiren, sektörü dönüştürecek derecede yenilikçi olan firmaların oluşturduğu rekabet riski bir adım gerilese de ilk 10 risk içerisinde yer almaya devam ediyor. Sektördeki genel görüş "bize karşı siz" şeklinde bir rekabet olmayacağı şeklinde. Yine de hangi şirketin hangi insurtech girişimle işbirliğinde bulunacağı merak ediliyor. Bir görüş, yeni girişimlerin sigorta şirketlerinin müşteriye dönük yüzü haline geleceğini ve sigorta şirketlerinin bundan böyle sadece arka planda yer alacağını öne sürüyor.

9. YATIRIM PERFORMANSI (5)
Pandemi ve tedarik sıkıntılarıyla dolu bir ekonomik çerçevede gidişatın kestirilememesi ve pazarlardaki hareketlilik sigortacıları tedirgin ediyor. Raporda ilk dikkat çeken nokta, 2019 raporuna göre yatırım performansı riskinin 4 sıra gerilemesi. Yatırım performansı sigortacılar için önemli bir risk olmaya devam ederken, geçtiğimiz yıllarda yaşanan endişe nedeniyle hepsi olmasa da çoğu sigorta şirketi yatırım portföylerini çeşitlendirmiş durumda. Ekstra bir güvenlik önlemi olarak Solvency 2 rejimi ile getirilen "istikrarsızlık düzenlemeleri" riskli yatırımlardan doğan finansal darbelerin kısa süreli etkilerini yatıştırmayı amaçlıyor.

10. MAKRO-EKONOMİ (9)
Küresel ekonominin mevcut durumunun sigorta sektöründe yarattığı tehlike algısı önceki yıllara göre düşüş gösteriyor. Bunun iki nedeni bulunuyor. İlki, gelişmiş sigorta pazarlarında sigortanın vatandaşlar tarafından kolay kolay terkedilmemesi. Dolayısıyla ekonomik büyümedeki yavaşlama satın alma davranışları için büyük bir risk olarak algılanmıyor. Diğer taraftan, COVID etkisi nedeniyle sigortaya olan ilginin artması bu alandaki endişeleri azaltmış durumda.

› › ›
***Parantez içinde yer alan rakamlar, söz konusu riskin Banana Skins 2019 raporundaki sıralamasını gösterir.**

AKSİGORTA GENEL MÜDÜRÜ UĞUR GÜLEN:

Siber risklerde "başımıza gelmez" algısı önlem almayı zorlaştırıyor

Dijital güvenlik ve siber sigortalar son dönemde sigorta sektöründe en çok tartışılan konuların başında geliyor. "Son birkaç yıldır dijitalleşmede yaşanan hız, pandemi ile birlikte hayatımıza giren karantina süreçleri ve evden çalışma düzeni ile birlikte ne yazık ki dijital güvenlik açıkları da çok daha endişe verici boyutlara ulaştı" diyen Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen, IBM Veri Sızıntısının Maliyeti Raporu'na göre, 2021 yılında verilerde güvenlik ihlalinin ortalama maliyetinin 17 yıldaki en yüksek düzeye ulaştığını hatırlatarak, yıllık olarak bakıldığında olay başına ortalama maliyetin 17 yıl içerisinde 3.86 milyon dolarlık seviyeden 4.24 milyon dolara yükseldiğini söyledi.

'KÂR SORUNU YAŞANMAZ'

Özellikle ülkemizde şirketlerin, yaşamış oldukları dijital saldırıları gizlilik içerisinde çözümleme eğilimi gösterdiğine dikkat çeken Gülen, "Bu da Türkiye'deki dijital saldırılara ilişkin gerçek bir veriye ulaşmamızı engellerken aynı zamanda siber saldırıların 'başımıza gelmeyeceği' algısının yayılmasına negatif bir katkı sağlıyor. Toplumda risk algısı oluşmaması, bu yönde önlem almayı da oldukça zorlaştıran bir etken" şeklinde konuştu. Gülen, yakın vadede siber sigortalarda bir kârlılık sorunu yaşanacağını düşünmediklerini de sözlerine ekledi.

Dijital riskler konusunda algıyı yerleştirebilmek ve hem KOBİ'lerin hem de birey ve ailelerin bu riskler konusunda doğru önlemleri almaları için Aksigorta olarak 2020 yılı sonunda 'Dijital Güvenlik Platformu'nu hayata geçirdiklerinden bahseden Gülen, sözlerine şöyle devam etti: "Sosyal sorumluluk projesi olarak ele aldığımız bu platformda, güncel riskleri, alınabilecek önlemleri öğrenmek, bu konuda ücretsiz eğitimlere katılmak mümkün. Son hızla dijitalleşen bu dünyada çok daha güvenli bir şekilde var olabilmek adına riskleri göz ardı etmemeli ve önlemlerimizi almalıyız."

'ÜLKEMİZDE İLK SIRADA KATASTROFİK RİSKLER VAR'

Banana Skins raporundaki ilk 5 risk olan "suç", "düzenleme", "teknoloji", "iklim değişikliği" ve "faiz oranları"nın ülkemizde de çok farklı seyretmediğini belirten Gülen, "Türkiye'deki risk görünümüne baktığımız zaman; ilk sırada katastrofik riskler ve iklim değişikliği yer alıyor. Bu riskleri ise dijital ve ekonomik riskler takip ediyor" değerlendirmesinde bulundu.

Raporda, pandemi riskinin sıralamanın ancak altlarında yer bulabilmesini de değerlendiren Gülen, "Yeni varyantlar hayatımızda büyük bir sağlık riski teşkil etse de aşı uygulamaları ve yakın zamanda tamamlanması planlanan ilaç üretimi COVID-19'u yavaş yavaş pandemiden endemiye dönüştürecek gibi gözüküyor. Sağlık sigortalarında yaşanan artışla bu riskin sektöründe gerisinde kalmasından ziyade iki yılın sonunda artık bir düzene oturduğunu söylemek mümkün" ifadelerini kullandı.

››› "Şirketler, dijital saldırıları gizlilik içerisinde çözümleme eğilimi gösteriyorlar. Bu da dijital saldırılara ilişkin gerçek bir veriye ulaşmamızı engellerken aynı zamanda siber saldırıların 'başımıza gelmeyeceği' algısının yayılmasına katkı sağlıyor."



'3. PARTİ GİRİŞİMLERDEN DESTEK ALIYORUZ'

Aksigorta'nın yeni risklere direnç kazanmak için yaptığı çalışmalardan bahseden Gülen, "Şirket olarak dijital riskler konusunu oldukça önemsiyoruz. Aksigorta olarak hem kendi içimizde bu konuda dikkatle çalışan bir ekip var hem de 3. parti olarak start-up girişimlerden destek alıyoruz" dedi.

ALLIANZ TÜRKİYE İCRA KURULU BAŞKANI TOLGA GÜRKAN:

Türkiye'nin en büyük riski "iş kesintisi"

Sigorta sektörünün risk algısına yönelik güncel çalışmalardan biri olan Insurance Banana Skins 2021 raporunda, ilk sıraya siber saldırıların da içinde bulunduğu "suç" kategorisinin yerleşmesinin aslında büyük bir sürpriz olmadığı değerlendirmesinde bulunan Allianz Türkiye İcra Kurulu Başkanı Tolga Gürkan, iş dünyasındaki en büyük riskleri mercek altına alan Allianz Risk Barometresi'nin 2022 yılı değerlendirmesinde de küresel açıdan bakıldığında siber olayların ilk sırada yer aldığını söyledi. Son yıllarda hızını oldukça artıran dijital gelişmelerin ve teknolojinin yaygın kullanımının, pandemi ile birlikte bir üst seviyeye taşındığını belirten Tolga Gürkan, "Geride bıraktığımız ve sosyal izolasyonun hayatımıza entegre olduğu son iki yıllık süreçte gerek sosyal hayatımızda gerekse iş dünyasında teknolojiyi eskisinden de yoğun şekilde deneyimlemeye başladık. Bu gelişme, bireyleri ve şirketleri tehdit eden risklerin başına siber saldırıların yerleşmesine neden oldu" ifadelerini kullandı.

'SİBERDE KÂRLILIK SORUNU GÖZLEMLEMEDİK'

Siber saldırılar hakkında bilgiler veren Gürkan, konuyla ilgili olarak, "Siber saldırılar, maddi ve manevi birçok kayba sebep olabiliyor. Özellikle Kişisel Verilerin Korunması Kanunu kapsamında veri saklayan ve işleyen kuruluşlar, verilerin ihlalinden sorumlu tutuluyor. Çoğu zaman, güçlü bir risk yönetimi ve yüksek bilgi teknolojisi güvenlik seviyesine sahip olan şirketler bile siber suçlulara karşı korunmasız kalabiliyor" ifadelerini kullandı.

Siber risklere karşı sigortanın, en önemli koruma faktörlerinden biri olarak görüldüğünü de vurgulayan Gürkan, sektör olarak henüz bu noktada bir kârlılık sorunu yaşandığını gözlemlemediklerini aktardı.

Allianz tarafından hazılanan Allianz Risk Barometresi raporunun da benzer sonuçları ortaya çıkardığını vurgulayan Gürkan, şu değerlendirmelerde bulundu: "Banana Skins raporunda olduğu gibi Allianz Risk Barometresi'nde de global ölçekte siber riskler başı çekiyor. Siber olayları iş kesintisi, doğal afetler, pandemi ve mevzuat değişiklikleri riskleri izliyor. Türkiye ölçeğinde araştırmanın sonuçlarına baktığımızda ise en önemli riskin iş kesintisi olduğunu görüyoruz. İkinci sırada makroekonomik gelişmeler yer alırken sıralamayı doğal afetler, mevzuat değişiklikleri, iklim değişikliği, siyasi riskler takip ediyor. Ülkemizi bekleyen riskler sıralamasında siber olaylar, yedinci sırada yer alıyor. Diğer riskler ise sırasıyla pandemi, yangın ve patlamalar, piyasa gelişmeleri olarak karşımıza çıkıyor."

Küresel riskleri inceleyen bir diğer rapor ise geçtiğimiz ay yayımlanan Dünya Ekonomik Forumu raporu oldu. "Küresel risk algısını incelerken Dünya Ekonomik Forumu 2022 Küresel Risk Raporu'nu da göz önünde bulundurmak gerektiğini düşünüyorum" diyen Gürkan, bu rapora göre önümüzdeki 10 yılda dünyayı bekleyen en ciddi 10 riskin 5'ini çevresel riskler oluşturduğunu kaydetti. Gürkan, "İlk üç sırada ise 'iklim için eyleme geçme başarısızlığı', 'aşırı hava koşulları' ve 'biyoçeşitliliğin kaybolması' riskleri yer alıyor. Söz konusu raporda pandemi kaynaklı ekonomik ve sosyal sorunlar, aşı eşitsizliği ve ülkelerin farklı ekonomik toparlanma oranlarının yaratacağı sosyal çatlaklar ve jeopolitik gerginlikler de öne çıkıyor. Yapılan işin temelinin risk yönetimine dayalı olduğu sigorta sektörünün, ekonomik açıdan dünyayı bekleyen tüm bu risklerden etkilenmemesi mümkün görünmüyor" dedi.

››› "Türkiye ölçeğinde araştırmanın sonuçlarına baktığımızda ise en önemli riskin iş kesintisi olduğunu görüyoruz. İkinci sırada makroekonomik gelişmeler yer alırken sıralamayı doğal afetler, mevzuat değişiklikleri, iklim değişikliği, siyasi riskler takip ediyor. Ülkemizi bekleyen riskler sıralamasında siber olaylar, yedinci sırada yer alıyor. Diğer riskler ise sırasıyla pandemi, yangın ve patlamalar, piyasa gelişmeleri olarak karşımıza çıkıyor."



'SEKTÖR PANDEMİDE SORUMLULUĞUNU ÜSTLENDİ'

Gürkan, sektörün pandemi riskleri için şu açıklamalarda bulundu: "Sigorta sektörü olarak yaşanması muhtemel risklere, uzun vadeli bir öngörüyle bakıyoruz ve risk oluşmadan alınması gereken önlemler konusunda da her daim hazırlıklıyız. COVID-19 gibi direkt halk sağlığına yönelik bir tehdit, hazırlıklı olmaktan çok daha büyük bir toplumsal sorumluluğu da beraberinde getirdi. Sektörümüz bu zorlu dönemde, bu büyük sorumluluğu çok iyi bir şekilde üstlendi; üstlenmeye de devam ediyor. COVID-19 salgınıyla, tüketici tercih ve alışkanlıklarında yaşanan değişimler, sektörde teknoloji kullanımını artırdı. Salgın nedeniyle sektör şirketleri olarak iş yapış şekillerimiz de değişti. Sektörde üretim ve hizmet kesintisiz olarak devam etti."

Fitch: Reasürörlerin 2022 kâr görünümü sigortacılardan daha iyimser

Kredi derecelendirme kuruluşu Fitch'in raporunda TÜFE'nin iki yıl veya daha uzun bir süre için analistlerin beklentilerinin oldukça üstünde olduğu uzun süreli enflasyon döneminin bazı reasürörlerin kredi notlarını riske atabileceği belirtildi.
Fitch'in geçen yılın sonlarında yayınlanan sigortacılık görünümlerini özetleyen bir web semineri sırasında Kuzey Amerika Hayat Dışı Sigorta Derecelendirmeleri Genel Müdürü James Auden her iki sektör için iyileşen kazanç tablosunu karşılaştırarak hayat dışı sigorta sektörünün reasürörler için gelişen bir görünüm ile karşılaştırıldığında Fitch'ten nötr bir görünüm aldığını söyledi. Bu ayrımı açıklayan Auden performans ve fiyatlandırma döngüsü açısından reasürans sisteminin geciktiğine inandıklarını



belirtti. Reasürörler pandemiyle ilgili hasarlar ve son felaketlerden daha sert şekilde etkilenmiş olmalarına rağmen Fitch'in 2022 yılında reasürans sektöründe fiyatlandırmada bir momentumun ve performansta iyileşmenin olduğunu düşündüğünü kaydetti.
Auden, Amerikalı hayatdışı sigortacıları için iyileşen bir görünümü destekleyen faktörleri açıklayarak, ABD Merkez Bankası'nın faiz oranlarını artırmaya yönelik eylemiyle kazanç artışının yumuşatılabileceğini ve sigortacılar için üç büyük yıllık yatırım performansının devam etmesini engelleyebilecek bir hareket olduğunu belirtti.
Auden, pandeminin sona ermesinin aynı zamanda normal ekonomik aktivite seviyelerine dönüşle birlikte yüksek hasar sıklığı sorunlarına yol açabileceğini söyledi. Auden, ABD hayat dışı sigortası için tarafsız bir genel sektör görünümüne katkıda bulunan artıların ve eksilerin satır satır dağılımını verdi. Kişisel otomobile atıfta bulunarak, artan otomobil parçaları maliyetleri ve onarımlar için işçilik maliyetleri yoluyla fiziksel hasar kapsamı bölümünü etkileyen tedarik zinciri tıkanmalarının en büyük sorunlardan biri olduğunu kaydetti.

›››

Novidea 2022'nin 3 sigorta sektörü eğilimini belirledi

Novidea 2022'de sigorta sektörünü etkileyebileceğini öngördüğü 3 önemli yönelimin listesini yayınladı. Listeye göre bu eğilimler, piyasa daha rekabetçi hale geldikçe artan dijitalleşmeyi ve konsolidasyonu kapsıyor.
Novidea, sigorta acenteleri ve brokerler arasındaki birleşme ve satın alma (M&A) anlaşmalarının sayısının, artan rekabet baskıları ve önceki yıllarda görülen uzun vadeli eğilimlerin devam etmesi nedeniyle artmaya devam edeceğini tahmin ediyor. ABD merkezli acenteler arasındaki birleşme ve satın alma anlaşmaları 2020'de %20 artarak özel sermaye destekli alıcıların yönlendirdiği anlaşmalar nedeniyle, 2021'in ilk yarısında en yüksek rekor seviyelere ulaştı. Novidea, rekabet baskılarının her zamankinden yüksek olmasıyla birlikte bu eğilimin yavaşladığına dair hiçbir işaretin olmadığını da belirtiyor.
Ayrıca 2022 yılında ABD, İngiltere ve küresel piyasalarda daha yüksek sayıda birleşme ve satın alma anlaşması yapılmasını öngörüyor. Pandemi nedeniyle dijital hizmetlerin kitlesel olarak kamuoyuna duyurulmasının ardından son birkaç yılda müşteri beklentilerinin "kesintisiz ve kişiselleştirilmiş dijital etkileşimler" için hızlandığını söyleyen şirket, müşterilerin %82'sinin artık sigorta sağlayıcılarıyla çok kanallı etkileşimlerin standart olmasını beklediğini aktarıyor.



Hasar yönetimini dönüştürmek için blok zinciri tabanlı sigorta

"Finansal Hizmetlerde Blok Zincir: Temel Fırsatlar, Satıcı stratejileri ve Pazar Tahminleri 2021-2030" başlıklı raporda sigorta sektörünün tüm süreçlerde blok zincir kullanımından maliyet tasarrufu sağlaması gerektiğini belirtiliyor. Bu, Juniper Research'ün 2021 ile 2024 yılları arasında prim ihracı ve yönetimi için blok zincir kullanımı üzerinden toplam maliyet tasarrufunda çok yüksek artışlar olacağını öngördüğü ABD gibi sigorta ağırlıklı pazarlar için geçerli. Ayrıca 2024 yılına kadar küresel olarak toplam maliyet tasarrufunun yarısından fazlasını temsil ediyor.
Rapor, sağlık sigortası için büyük bir piyasa olan ABD'nin blok zincir aracılığıyla işlenen talep sayısının 2024'te 24 milyona sıçrayacağını gösteriyor.

›››

Sigorta şirketi çalışanlarının %41'i örgüt kültüründen negatif etkileniyor

Düşünce kuruluşu Culture Shift tarafından yapılan bir araştırma, işe gelmeme yani absenteeism'in ile çalışanın rahatsızlığı bulunmasına rağmen işe gitmesini ve bu durumdan kaynaklanan verimlilik kayıplarını ifade eden



presenteeism'in çalışanlar ve işletmeler üzerindeki gerçek etkisini ortaya koyarken, çalışanların yüzde 41'i üretkenliklerinin toksik örgüt kültüründen etkilendiği belirtiyor.
Gerçekleştirilen araştırma ayrıca çalışanların %29'unun işyerinde yaşanan bir olay yüzünden izin aldığını ve hasta olduğunu bildirdiğini, bu durumun ise üretkenlik kaybına ve buna bağlı olarak işletmelere milyarlarca sterline mal olduğunu söylüyor.
Culture Shift CEO'su Gemma McCall konuyla ilgili şunları söyledi: "Araştırmamız, Birleşik Krallık'ta sigorta endüstrisinde çalışanların neredeyse yarısına yakınının işyerinde olumsuz tutumlar deneyimlediğini ve üçte birinden fazlasının toksik işyeri kültürünün zihinsel sağlıklarını etkilediğini doğruluyor. Bu endişe verici bir istatistik ve sigorta işletmelerinin bu sorunu çok geç olmadan çözmesi gerekiyor."

Lloyd's: Sigortanın iklim değişikliğini yönetmede rolü büyük olacak

Lloyd's ve Cambridge Risk Araştırmaları Merkezi ile ortaklaşa oluşturulan "Değişen Güçler: İklim İş Birliği, Kaos veya Rekabet" raporu, iklim değişikliğiyle ilişkili riskleri belirlemek için olası ancak makul senaryolar kullanıyor.
Raporda sürdürülebilir enerji kaynakları aracılığıyla bölgeleri birbirine bağlamayı amaçlayan Avustralya-Asya Güç Bağlantısı gibi projelerde değerli bilgiler sağlayarak, sigortacıların jeopolitik iklim gerilimlerini hafifletmedeki rolünü de vurguluyor.

JEOPOLİTİK RİSKLER SORUNU BÜYÜTÜYOR

Lloyd's başkanı Bruce Carnegie-Brown, jeopolitik riskler ve uluslararası gerilimlerin iklim değişikliğini ele almayı daha karmaşık hale getirdiğini ve sigorta endüstrisinin daha sürdürülebilir bir dünyaya geçişi sağlamada kilit bir rolü olduğunu ifade etti. Carnegie-Brown, "İşletmelerin ileriye giden yol için liderler ve diplomatik anlaşmalar aradıklarını biliyoruz, ancak işletmelerin geçişte lider bir rol oynama sorumluluğunun da farkındayız. Küresel ölçekte ortaklarımızla işbirliği yapmak ve daha sürdürülebilir bir dünyayı mümkün kılacak sigorta ürünleri yaratmak için Lloyds'un birleştirici gücünü kullanıyoruz" dedi.

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 - Şubat 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.

"Hukuktan başka bir alanı seçseydim üzüntü duyacaktım"

Avukat bir aileden geldiğini, ilk kazandığı bölüm olan Eczacılık Fakültesi'nden İstanbul Hukuk Fakültesi'ne "bile isteye" geçiş yaptığını söyleyen sigorta sektörünün hukuk duayeni **Prof. Dr. Samim Ünan**, o zaman verdiği kararı "Başka yöne gitmiş olmaktan daha sonra üzüntü duyarak ve onun doğru olmayacağı kanısına vararak hukuka döndüm" diye anlatıyor. Ünan'ı ağırlıklı olarak sigortaya yönlendiren ise Deniz Hukuku ve Sigorta Hukuku alanlarının süratle genişlemesi olmuş.

Sektörde sigorta alanında duayen hukukçulardan biri olan Prof. Dr. Samim Ünan, nesillerdir hukukçu olan bir aileden geliyor. Ünan'ın çalışma hayatında yaptıkları ve hala yapmaya devam ettikleriyle Türk Sigorta Hukuku'na etkisi büyük. Akademik olarak da sigorta hukukunda önemli başarılara imza atan Ünan, akademisyenliğin yanı sıra Anadolu Anonim Türk Sigorta'da ve Aksigorta'da hayat dışı, AgeSa'da hayat ve emekli aylıkları alanlarında danışmanlık yaparak sigorta hukukuna katkı sağlamaya devam ediyor. Aynı zamanda Sigorta Hukuku Türk Derneği ve Deniz Hukuku Derneği'nde de başkanlık geçmişi olan Ünan, Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Hukuk Komitesi Başkanı ve Uluslararası Sigorta Hukuku Derneği'nde (AIDA) Yönetim Kurulu Onursal Üyesi. Duayenlerle Dünden Bugüne söyleşimizin konuğu Samim Ünan ile çocukluğunu, akademik kariyerini ve sigorta sektörünü konuştuk.



›››

Geleneksel olarak hukukçular arasında büyüyen Samim Ünan, İstanbul Üniversitesi Hukuk Fakültesi'nden mezun olduktan sonra akademik kariyerine sigorta sektörüne yoğunlaşarak başlıyor. Sigortayı hayatın her alanını kuşatan bir uğraş olarak nitelendiren Ünan, Türk Sigorta Hukuku'na katkı sağlamaya devam ediyor.

Öncelikle nasıl bir çocukluk geçirdiğinizi bize anlatır mısınız?
Ankara doğumluyum. İlkokulu da Ankara'da okudum. Ortaokuldan itibaren İstanbul'da tahsile devam ettim. Ankara'da İltekin ve Kavaklıdere İlkokulları'nda öğrenim gördüm. Annem de babam da çalışıyorlardı. Babam serbest avukatlık yapıyordu. Annem de devlet memuresiydi. Orta halli diyebileceğim bir aile mensubuyum.

İstanbul Üniversitesi Hukuk Fakültesi'nden mezun oldunuz. Buradan hukuk ve sigorta alanlarını birleştirmeniz nasıl oldu?
İstanbul Üniversitesi Hukuk Fakültesi'nden mezun olduktan sonra senelik bir master programını tamamladım. Master programı Deniz Ticareti ve Sigorta başlıklı bir programdı ve Deniz Hukuku Kürsüsü organize ediyordu. O şekilde deniz hukukunu ve sigortayı daha yakın öğrenme imkânım oldu. Sonrasında hocalarımın da teşvikiyle kürsüde bir asistanlık kadrosu ilan edilince başvuru yaptım. Programda deniz ve sigorta olmak üzere iki branş vardı. Bu branşların her ikisi de başlı başına çok geniş alanlar. Bugün artık her ikisine birden uzman olmak çok mümkün olmuyor. Eskiden daha sınırlı bir çerçeveyle yaklaşılıyordu, şimdi çok detay var, çok farklı kural var. Bunların hepsini bilebilmek mümkün değil. Ben de o yüzden denizden ziyade sigortaya daha eğilim duydum. Onun için şu an da büyük bir oranda sigorta alanında çalışıyorum.

'KAYDIM ORADA DURDU AMA BEN DURMADIM'

Bu mesleği seçmeseydiniz, hangi mesleği icra etmek isterdiniz?
Bizim ailede hukukçu olanlar çoğunlukta. Saymak gerekirse annemler 4 kardeş 4'ü de hukuk fakültesi mezunu. Biri Yargıtay üyeliğinden emekli, diğeri de Yargıtay hakimliğinden emekli, annem hukuk danışmanlığı bünyesinde devlet dairelerinde görev yaptı ve alanında da serbest avukat. Babamın babası da Yargıtay üyesiydi. Şimdi böyle olunca ister istemez hukuka bir yatkınlık oluyor. Başka bir alan seçer miydim, çok zannetmiyorum. Zaten hukuk fakültesinden önce Ankara Eczacılık Fakültesi'ni kazandım. 1 sene kaydım orada durdu. Kaydım orada durdu ama ben durmadım ve ikinci senesinde hukuk fakültesine tercih yaparak hukuka geçtim. Bilerek ve isteyerek geçiş yaptım tesadüf eseri değil. Hatta başka yöne gitmiş olmaktan daha sonra üzüntü duyarak ve onun doğru olmayacağı kanısına vararak hukuka döndüm.

'GELENEKSEL OLARAK HUKUKÇULAR ARASINDAYDIM'

Hukuk aileden gelen bir gelenek sanırım.
Geleneksel olarak hukukçular arasında hep bulundum. Eşim de hukukçu. O da seneler boyunca avukatlık yaptı. Emekli oldu. Kızımız var bir tane. Ona geleneği devam ettirebilmesi için hukuku seçmesi yönünde telkinde bulunduk. Hatta zorlama noktasına kadar niye hukuku seçmiyorsun gibi sorular sorduk. Çok ilginç bir cevap verdi. Ben sizin ve sizin arkadaşlarınızınki gibi sıkıcı bir hayat istemiyorum dedi. Onun için sosyolojiyi merak ediyormuş, sosyolojiye yöneldi.

'HUKUK ZEVKİ YÜKSEK KİŞİ OLMAK'

Sizce sıkıcı mı hukuk sektörü?
Bazılarına sıkıcı gelebilir çünkü devamlı bir şeyleri okuyorsunuz. Yeni düzenlemeler yapılıyor. Minimum bilmeniz gerekenleri bile bilmekte çok

SİGORTA HAYATIN HER ALANINDA

Türkiye'nin önde gelen sigorta şirketlerine danışmanlık yapıyorsunuz, bu tecrübelerinizden de biraz bahseder misiniz?
Sigortacılık hayatın her alanını kuşatan bir uğraş. Yani sigorta desteği olmadan ekonomik faaliyetleri, ticari faaliyetleri sürdürmek mümkün olmadığı gibi kişilerin özel hayatlarında da sigortaya çok büyük ihtiyaçları olabiliyor. Sigortanın hayatın girmediği alanı yok. Bu sebeple sigorta şirketlerinde çok çeşitli hayat olaylarıyla karşı karşıya geliyorsun. Yani bunların sigorta teminatı olması yönünden değerlendiriyoruz biz. Ama çok farklı olaylarla karşılaşıyorsunuz, arzu edilmeyen olaylar da bunların içerisinde, kaza sonucu vefat gibi. Her gün teminatın işleyip işlemeyeceği konusunda değerlendirme yapıyoruz. Hayatla ilgili olanlar var. Sağlık sigortası yaptırmış olanların sağlık teminatı işler mi, işlemez mi gibi bir de tamamen mal varlığıyla ilgili olan çok sayıda olay var. Yangınlardan tutun da, sel baskınları, toprak kaymaları gibi insanların karşı karşıya kalmalarını arzu etmediği olayları değerlendiriyoruz. Bu uğradıkları zararlar teminata girer mi, girmez mi, ne kadarlık bir ödeme almaya hak kazanmıştır, bu sebeple sigorta şirketlerinde bütün bu olaylarla karşı karşıya kalarak bazen çok basit bazen çok çetrefil dediğimiz olaylar zincirini değerlendirmeye çalışıyoruz. Tabi hep sigorta şirketi ödemeli midir, ödemesi gerekiyorsa da ne ödemelidir, o bağlamda değerlendirmelerimiz oluyor.





Aralarında Ünan'ın büyük amcasının fırçasından çıkma bir eserin de yer aldığı aile yadigarı yağlıboya tablolar evin duvarlarını süslüyor.



Duayenin Çiftehavuzlar'daki evinde eşi ve kızının fotoğraflarının da önemli bir yeri var.



Samim Ünan, avukat eşi Mehtap Ünan ile birlikte tatile çıkmaktan ve bolca gezmekten keyif alıyor.

zorlanıyorsunuz. Bazı meslekler belki daha hareketli, açık alanda yapılıyor fakat hukukta öyle değil, masa başı çalışması daha çok. Avukatlık mesleği de koşturma ve bekleme mesleği şeklinde oluyor. Adliye koridorlarında koşturma ve duruşma sırası bekleme şeklinde. Yani bu yönleriyle ele alınca zevkle icra edilebilen yönü bu konularda olmayabilir ama hocalarımızın bize hep söylediği bir şey vardı: "Hukuk zevki yüksek kişi olmak." Yani hukuki konuları iyi nüfuz edip bunları iyi yorumlama, doğru teşhisler koyma halinde bundan hukukçuların büyük memnuniyet duyacakları, yani yaşama zevki tatmış olacakları söylenir. Bu doğru bir husus yani hakikaten çözülmesi gereken hukuki bir problemi doğru yönde çözdüğünüzü düşündüğünüz zaman bu bir memnunluk veriyor insana. Onun dışında öyle pasta yeme gibi ekstra bir memnuniyet sağlamıyor tabi.

'KARGACIK BURGACIK BİRTAKIM ŞEKİLLER ÇIKIYOR'

Yazdığınız birçok yayınınız var. Bu yayınlarınızdan bahseder misiniz?

Hem hukukçu hem de akademisyen olanların yükümlülükleri arasında devamlı yazdıklarıyla meslektaşlarına hizmet götürmek var. Fikirlerini paylaşacaklar, bilgi aktaracaklar. Ben de devamlı bunu yapmaya çalıştım. Yayınlananlar yayınlanmayanlara oranla belki daha da azdır. Hukukçuların bir de görünmeyen yazdıkları var, kayıt altına alınmayan veya basılıp kamuoyuna yansımış olmayan. Bu konuda kendimi değil ama bir başka merhum abimizi örnek vereceğim. Oktay Karaarslan üstad. Bilirkişilik yapıyor. Bir gün bana kütüphanesini gösterdi. Yazdığı bütün bilirkişi raporlarını ciltletmiş. Hayatı boyunca yazdığı bütün raporlar çok büyük bir kütüphaneyi dolduruyordu. Tabi biz sayım yapmadık ama çok büyük miktarlara ulaşan sayfalarca yazı vardı. Bunlar davalara sunulan bilirkişi raporları. Ben de uzun süreler bilirkişilik yaptım. Bazı davalarda dava dilekçelerini kaleme aldım. Bunların hiçbiri yayınlanmış değildir. Onları da katarsanız devamlı yazı üretim halindeyiz. Yani kitaba makaleye dönüşen veya başka şekillerde kullanılan birçok kaleme aldığım yazı mevcut. Kalem tabi artık çok doğru bir sözcük de değil çünkü kalemle yazmıyoruz. Yani bilgisayar kullanılıyor. Elle yazı yazmayı da o melikeyi kaybetmeye yaklaşmışım diyebilirim. Eskiden daha düzgün yazabiliyordum. Şimdi kargacık burgacık benim de tanıyamadığım tuhaflıkta birtakım şekiller çıkıyor. O kadar fazla bilgisayarla yazmaya alışmışız. Bütün yazılar bilgisayarla oluyor.

'KOLEKTİF AKLI ÇALIŞTIRMAK LAZIM'

Sektörün şu anki yapısını nasıl yorumluyorsunuz?

Türkiye'nin genel manzarası sigortada da böyle dünya ölçeğinde baktığımızda ortalardadır. Ne en iyisidir, ne en kötüsüdür ama iyiye doğru gidiyor. Eskiye oranla devamlı geliştiğini düşünüyorum. Çünkü Türkiye'nin çok iyi yetişmiş bir insan gücü var. Her ne kadar son zamanlarda beyin göçü fazlalaştı deniyor ise de yine ülkemizde çok iyi kalitede insan gücüne sahip olduğumuzu düşünüyorum. En azından sigortacılık alanında öyle olduğuna inanıyorum. Sigortacılık evrensel bir faaliyet. Sadece bir ülkeye özgü değil. Bütün dünya ölçeğinde olup biteni anlayacak, yorumlayabilecek nitelikte eşit düzlemde olmanız lazım. Sigortacılık gün geçtikçe gelişiyor. Bu konuda bir şey çok önemli. Güven bakımından bir sorun olduğu fikrindeyim. Bu sadece Türkiye'ye özgü bir tespit değil. Dünyanın hemen hemen bütün ülkelerinde benzer şekilde yaklaşımlar var. Sigortanın iyi organize edilmiş bir hırsızlık ve para çalma müessesesi olduğu yani paranın üstüne sigortacının oturduğu gibi. Değil. Yani sigortacılık kendine özgü çok bilimsel hesaplamalara dayanan bir faaliyet ve hesabı doğru yapmazsanız da sigorta şirketi ayakta kalamayabiliyor. Türkiye'de bunu şimdiye kadar ortalamaya bakacak olursak belli bir şekilde götürdü. Yabancı şirketlerde de batan şirketler var. Bizde de oldu. İnşallah olmaz çünkü her sigorta şirketi battığı zaman arka tarafında sigortazedeler barındıran bir sigorta ordusu bırakıyor ve bu da güven unsurunu tetikliyor. Yeni, arzu edilmeyen olaylar eklendikçe daha kötü bir fikre sahip oluyor insanlar sigortacılık hakkında. İşte bir de bizim millet olarak organize hareket edebilme bakımından bazı eksikliklerimiz oluyor. Daha bireysel yaklaşımlara yöneliyoruz. Halbuki kolektif aklı çalıştırmak lazım. Bunları da daha iyi yapabildiğimiz zaman sigorta sektörü daha da iyi noktalara gelecek.



Sizce Türkiye sigorta hukukunda hangi noktada, nasıl evrimleşti?

Çok kötü bir noktada olmadığımızı söyleyebilirim. Ben ve birçok meslektaşım şu anki hukuk kurallarını eleştiriyoruz. Bunların yeterli olmadığını, daha iyisini yapabileceğimizi ve yapmış olmamız gerektiğini düşünüyoruz. Bu tespitler de doğru. Genel ortalamaya baktığımızda biz sigorta hukuku bakımından iyi bir noktada mıyız dersek kötü bir noktada olmadığımız kesin. Daha iyileştirebileceğimiz bir noktadayız. Uzun zaman Uluslararası Sigorta Hukuku Derneği bünyesinde de çalıştım. Hatta o derneğin Genel Sekreterlik görevini de bir müddet yaptım. Yani başkalarının hangi seviyede olduğunu kendime göre ölçebilme imkânım da oldu. Bizim seviyemizin iyi bir seviye olduğunu, gün geçtikçe daha iyiye giden bir seviye olduğunu, daha iyisini yapabilme kapasitesine sahip olduğumuz halde yapmamamızın sadece üzüntü verici olduğunu söyleyebilirim. Yani kanunu değiştirip revizyona tabi tutup çok daha iyi bir noktaya gelebiliriz.

Sizce sigorta hukukundaki en büyük eksiklik ne?

Hukuk dediğimiz olay sadece yazılı hukuk kuralları değil. Sigortada yazılı hukuk kuralları tahmin edemeyeceğiniz kadar fazladır fakat kuralın olması çok bir anlam taşımıyor. O kural doğru uygulanıyor mu, yeteri ölçüde uygulanıyor mu, uygulanmadığı takdirde sistemi yürütebilmek için yaptırımlar ne kadar devreye girebiliyor işin bir de bu yönü var. O kadar fazla iş yükü var ki uzmanlaşabilme çok mümkün olmuyor. Çok sayıda dosyayı karara bağlayacak kadro yetersizliği var. Bir türlü iş yükünü hafifletemiyoruz ve düşünerek daha doğru çözümleri hayata geçiremiyoruz. Hâlbuki bunun olabilmesi lazım. Bu biraz da kolektif çalışmayla olur. Dediğim gibi bizde yeni yeni başlıyor. Mesela Almanlar binlerce sayfalık eserler meydana getiriyorlar, bunu tek kişi yapmıyor. İyi bir kolektif örgütlenmeyle yapıyorlar. Her biri bir tarafından tutuyor ve sonunda muazzam kaynaklar yaratıyorlar. Bizde de öyle olması icap eder. O noktalara gelmemiz ve bunu örgütleyebiliyor olmamız lazım.



2018 AIDA Dünya Kongresi'nde Ünan'a, Prof. Jérôme Kullmann tarafından madalyası takdim edilirken.



Ünan, yerel organizasyonların yanında uluslararası konferanslarda da konuşmada bulunuyor.

Yağmur Ceren Kural
yagmur@sigortacigazetesi.com.tr

15 SORUDA METAVERSE:



Geleceğin sanal dünyası Metaverse, tüm sektör ve iş kolları için yeni fırsatlar yaratıyor. Acentelerin de Metaverse ile dijital dönüşümü gerçekleştirmesi, hologram yoluyla her durumda müşterinin yanına "ışınlanması" bekleniyor.

ABD'li yazar Neal Stephenson'ın 1992 yılında yayımladığı bilimkurgu romanı Snow Crash'ta ilk kez ortaya atılan "metaverse" kavramı "gerçeğe olabildiğince benzer sanal dünya" anlamında kullanılıyordu. Çok öncesinde ise gökbilimde "oldukça büyük çoklu evren" anlamına gelen "metaverse" Mark Zuckerberg'in eski adı Facebook olan şirketinin ismini Meta olarak değiştirmesiyle dünyanın gündemine oturdu. Her gün içinde metaverse geçen haberler, analizler yayımlanır oldu. Disney ve Sony gibi dev şirketler de bu alana yatırım yapınca dünyanın gözü Metaverse'e çevrildi.

Gazeteler, Metaverse'de arsa, tarla satışlarınının arttığından, peşi sıra sanal mağazaların açıldığından, siyasi partilerin miting yaptığından bahsederken bu teknolojiden ilk kazanç sağlayan Paris Hilton'du. Yılbaşı gecesi Metaverse'de düzenlediği parti ile 700 bin dolar kazanması, haber sitelerinde en çok tıklanan haber oldu.

Clickbait, selfie, emoji, chat, caps, trol, bitcoin, bug, spam… Liste uzayıp gidiyor. Sonuçta internet ve dijitalleşme ile birlikte hayatımıza giren kelimelere Metaverse de eklendi.

Sigortacı Gazetesi olarak yurt dışı kaynaklarda sektör ve risk üzerine Metaverse ile ilgili bir araştırma yaptık ve 15 soruda Metaverse'ü açıklamaya çalıştık. Sanal gerçeklik gözlüklerinizi takın Metaverse'ün gizemli dünyasına yolculuğumuz başlıyor:



1 Metaverse nedir?

Metaverse iki kelimeden oluşuyor. "Öte" anlamına gelen meta ve "evren" anlamında kullanılan universe kelimelerinin bir araya gelmesiyle oluşan Metaverse, internet, artırılmış gerçeklik ve tüm sanal ortamların bir arada bulunduğu, kolektif bir sanal paylaşım alanı olarak ifade ediliyor. Artırılmış gerçeklik cihazları aracılığıyla üç boyutlu sanal ortamları destekleyen bir çeşit internet olduğunu söyleyebiliriz. Bilgisayar, cep telefonları ve sanal gerçeklik gözlüğü gibi 3D cihazlar sayesinde insanın dahil olduğu Metaverse, sanal ama "gerçekten daha gerçek" bir ortam.

2 "Gerçekten daha gerçek" ne demek?

Akıllı cihazlar sayesinde kişinin kan basıncı, kalp atışı, vücut sıcaklığı ve beyin dalgaları gibi biyolojik bilgiler ile ilgi alanlarına dair bilgilerin eş zamanlı olarak toplanması, yapay zeka ile işlenmesi ve her kullanıcıya farklı bir "gerçeklik"te geri dönüş yapılmasına "hiper-kişiselleştirilmiş gerçeklik" deniyor. Bu teknoloji birçok yeniliğe olanak sağlayacak. Her insan farklı bir dijital gerçekliği deneyimleyecek. Basit bir örnekle şu şekilde anlatabiliriz: Yapay zeka biyolojik verilerden yola çıkarak ruh halinize uygun bir müzik listesini karşınıza çıkabilir ya da o sıra yapmanız gereken/yapsanız hoşunuza gidecek aktiviteleri sıralayabilir. Buradaki tüm senaryolar, günümüz ile kıyaslanamayacak kadar farklı, sınırsız ve karmaşık. Bu sebeple yapay zekanın organik gelişimini sağlayacak bir teknoloji. Artık müşteri beklentisini öğrenmek için bir ankete gerek yok. Biyolojik veriye sahip bir yapay zekadan bahsediyoruz.

3 Avatar nedir?

Hint mitolojisine göre tanrıların yeryüzüne indiklerinde büründükleri şekle avatar deniyor. Metaverse dünyasında ise kullanıcının kendisi için yarattığı karaktere "avatar" denir. Arkasında gerçek insanların olduğu bu avatarlar, sanal ortamda herhangi bir iş ya da eğlence için bir araya gelebilecek. Metaverse'ü dijital avatarların birbiri ile etkileşime girebileceği çoklu sanal dünya olarak da tanımlayabiliriz.

4 Metaverse pazarı ne gibi yenilikler öngörüyor?

Metaverse yepyeni bir pazar oluştururken bugün değer verilen birçok ürün pazardan çekilecek. Şirketlerin sanal ofise geçmesi bekleniyor. Uzmanlık, danışmanlık, rehberlik, reklam kampanyaları yine Metaverse ile değişeceği tahmin edilen hizmetler. Müşteri ilişkilerinin de değişmesi bekleniyor. Mesela bir usta evinizdeki arızayı bulmak için sanal ortamda evinizi sizinle birlikte gezebilir, sorunu bulduktan sonra fiziksel çözümü için randevu ayarlayabilir.

Eğitim sektörünün ciddi bir şekilde değişmesi bekleniyor. Özellikle kurum içi eğitimlerin yaygınlaşması için Metaverse kolaylık ve hız sağlıyor. En önemli pazarlardan biri de sigorta. Şimdilik Metaverse ile ilgili araştırmalar yetersiz. İlerleyen dönemde hayatımıza yepyeni risklerin ve birbirinden orijinal sigorta ürünlerinin girmesi bekleniyor.

5 Metaverse dünyasında acenteler de olacak mı?

Acentelerin dijital dönüşümü büyük ihtimal Metaverse ile gerçekleşecek. Günümüzde birçok insan bir acenteyi ziyaret etmekten imtina edebiliyor ve sigorta ürünü hakkındaki çevrimiçi bilgileri okumaktan sıkılabiliyor. Sonuçta sigorta ihtiyacını karşılamayı erteleyebiliyor. İlerleyen dönemlerde müşteriler için en önemli yol gösterici büyük ihtimal 3D sanal acenteler olacak. Metaverse dünyasında, bir müşteri cep telefonunun kamerasını sigortalamak istediği varlığına tutarak hem birçok bilgiyi hem de sigorta tekliflerini öğrenebilir. Tekliflerden birine tıkladıktan sonra acentenin hologramı, sanal ortamda müşterinin yanına ışınlanabilir ve gerekli bilgilendirmeleri örnekler sunarak gerçekleştirebilir. Olası risk senaryolarının dijital canlandırmasını izletebilir, müşteriyi kaza simülasyonlarına dahil edebilir.

6 Yeni riskler neler, nasıl kategorize ediliyor?

Zaman içerisinde daha fazla insanın bu sanal dünyayı kullanması sebebiyle yeni riskler ortaya çıkacak. Sigortacılığın da bu yeni riskleri kapsayacak şekilde adapte olması, yeni sigorta çözümleri sunması, resmi kurumlara tedbirler önererek bazı riskleri azaltması gerekiyor.

Sigortacılar, risk yönetimi ve transferi konusundaki öngörüleri ile yol gösterici olabilir. Metaverse dünyasındaki riskleri, insan kaynaklı ve dijital olarak ikiye ayırabiliriz. İnsan kaynaklı riskler; dijital rıza, fiziksel ve mental etkiler olarak üç kategoride değerlendiriliyor. Dijital riskleri ise yazılım hataları, siber



ACENTELER HOLOGRAMA HAZIR MI?

güvenlik, sanal dünyada fikri mülkiyet şeklinde ayırabiliriz.

7 Fiziksel riskler ve hasarlar neler olabilir?

Uzun süre sanal gerçeklik cihazlarını kullanmak, sağlık kaybına, yaralanmalara sebep olabilir. İlk akla gelenler: Elektrik çarpması, cilt tahrişi, bilinç kaybı, göz yorgunluğu, görme bozukluğu, baş dönmesi, denge kaybı... Sanal gerçekliğin içerisinde çok fazla kalmış kişide beyin zehirli bir madde yuttuğunu, bu sebeple halüsinasyon gördüğünü sanabilir.
Bu da kısa vadeli yan etkilerin ortaya çıkmasına yol açıyor. Ekran çözünürlüğü ve ekran yenilenme hızı artıkça bu yan etkilerin üstesinden gelineceği tahmin ediliyor. Sanal gerçeklik gözlüklerini kullanırken 30 dakikanın sonunda uzamsal farkındalık kayboluyor. Ortamda kablolar, mobilyalar, çocuk veya hayvanların bulunması yaralanmalara yol açabilir.

8 Sanal dünya ile gerçek hayat arasında gidip gelirken ne gibi zihinsel sorunlar ortaya çıkabilir?

Bazı araştırmalar gerçek hayatta çalışan nöronların yarısının sanal dünyada kapandığını gösteriyor. Sanal dünyada uzun süre durmanın zihinsel sağlığı kötü yönde etkilediği belirtiliyor. Depresyon, izolasyon, münzevi davranışlar, asosyallik, sanal dünya çatışmalarının gerçek dünyada şiddete yol açması ve intihar eğilimi bunlardan bazıları... Uzun süreli kullanımında Metaverse'ün kumar ve oyun gibi bağımlılıkları tetiklemesi de risklerin arasında. Genel olarak buna internet bağımlılığı da diyebiliriz. Yine uzun süreli sanal dünyada bulunmak, gerçek hayata dönmeyi zorlaştırabilir. Gerçek hayatta kuralları yok saymaya yol açabilir. Mesela kimi hayati risk barındıran durumlara karşı kayıtsızlık ortaya çıkabilir. Kuralların olmadığı, istedikleri kişi gibi davranabildikleri bu sanal dünyadaki deneyimlerin kullanıcıları gerçek hayatta nasıl hissettireceği meçhul. Tüm bunlar sebebiyle Metaverse'de yer alan iş ve projeler için işveren sorumluluk sigortasının tekrar tanımlanması gerekecek.

9 Bilgi havuzunun büyümesi ve bilgiye ulaşımın hızlanması nasıl faydalar sağlayacak?

Metaverse ile bilgi havuzu küresel boyutta artarken, sağlıklı bilgiye ulaşım da ciddi bir şekilde hızlanacak. Başta eğitim olmak üzere bunun birçok faydası var. Öncelikle sektör çalışanlarına en güncel eğitimin verilmesi, aktüerya biliminin gelişmesi, risk departmanlarının etkinliğinin artması gibi sonuçlar ortaya çıkacak. Ayrıca duruma hakim uzmanın bulunması kolaylaşacak. Acenteler ve satış departmanları yeni pazarlama stratejilerini takip edebilecek.
Tüm bunlarla birlikte hasar taleplerinde bilgilendirme ve karar verme süreçleri hızlanacak. Bu şekilde maliyetlerin azalması ve müşteri memnuniyetinin artması bekleniyor.
Asıl darbe, sigorta dolandırıcılarına! Büyük ihtimal kötü niyetli kişilerin dolandırıcılık yapma şansı kalmayacak. Çünkü Metaverse sayesinde sigortalanan ürün ile ilgili kaza anı, öncesi ve sonrası, tüm bilgilere hızlı bir şekilde ulaşabilmek mümkün. Sigortada tahkim, dava gibi süreçlerin son bulması bekleniyor.
Bu da maliyeti azaltan bir diğer faktör.

10 Sanal dünyada dijital rızanın sınırları neler?

Dijital rıza ve suistimalin sınırları henüz tam olarak belirlenmiş değil. Sanal dünyada dijital şiddet, zorbalık, istismar henüz tam olarak tanımlanmadığı için birçok hak mahrumiyeti yaşanıyor. İleride buna benzer vakaların artması bekleniyor. Hem önlem alınmalı hem de cezalandırıcı yasal sınırlar çizilmeli. Ayrıca sanal dünyada var olmanın, hatta tüm yaşamı ve kariyeri orada inşa edebilme potansiyeli, yanlış beyanın nasıl ele alınması gerektiğini de tartışmaya açıyor. Yanlış beyan, hem kendini gizleme hakkı kapsamında değerlendiriliyor hem de suistimale alan açıyor. Bu konudaki etik tartışmaların önümüzdeki yıllarda gündemi işgal edeceğe benziyor.

11 Dijital rızada hangi sigortalarda talebin artacağı tahmin ediliyor?

Dijital dünyada ortaya atılan kavramlardan biri de "duygusal hasar." Çalışan ve müşterilere yönelik ayrımcılık veya taciz gibi duygusal hasar bırakan şiddetlere karşı yönetici sorumluluk sigortası, işveren sorumluluk sigortası, mesleki sorumluluk sigortası gibi ürünlerde kapsam genişlemesi ve talep artışı yaşanacak.
Ayrıca veri ve cihaz güvenliği açısından şirketlerin sorumluluğu ve üstleneceği risk ve hasar da artacak.

12 Yazılım hatalarında ne gibi sonuçlar doğabilir?

Metaverse deneyimi ile birlikte daha fazla insanın "yüksek değerli kararlar" alması bekleniyor. Şirketler sanal dünyadaki eğitim ve simülasyonlara ne kadar güvense de inşaat, havacılık ve tıp gibi sektörlerde yapılan bir hata gerçek hayatta büyük maliyetli ve ölümcül sonuçlar doğurabilir.
Yani dijital ve fiziksel prototiplerin mükemmel şekilde eşleşeceği tahmin edilse bile nüans ve hataları bulmak için üretim ve uygulama öncesi defalarca test gerekiyor.
Şu an pek çok yazılım şirketi, üstlendiği sorumluluğun farkında değil. Henüz yasal olarak da bir tanımı yok. Büyük ihtimal yazılım sektöründe mesleki sorumluluk sigortasının önemi zaman içinde anlaşılacak ve kapsamı bu yönde genişleyecektir.

13 Siber güvenlik konusunda ne gibi değişiklikler ortaya çıkacak?

Önümüzdeki dönemde uluslararası dijital şirketler ile hükümetlerin veri ihlali, güvenliği, işlenmesi ve paylaşımı konusunda karşı karşıya gelmesi bekleniyor. Bu sebeple şirketlerin adli bilişim danışmanları istihdam etmesi, farklı ülkelerde yasal temsilci bulundurması, kullanıcıları yasal güncellemelerden bilgilendirmek ve ülkelere göre müşteri ilişkilerini yönetmek için halkla ilişkiler danışmanı ve her dilde yanıt verebilecek çağrı merkezi oluşturması gerekiyor. Tüm bunlar siber güvenliği artıracak, tazminatların önüne geçecek önlemler.

14 Bu alanda hangi hizmetin ve sigortaların önemi artacak?

Kimlik hırsızlığı koruma ve izleme hizmetleri ile kredi izleme hizmetlerinin önemi artacak. Dünyada milyonlarda hesaptan aynı zaman dilimi içinde küçük meblağların "tırnaklanması" siber korsanların en büyük gelir kalemi olarak öne çıkıyor. Çoğu insan hesaplarını detaylı olarak takip etmiyor ya da edecek zaman bulamıyor. Bu sebeple dışarından alınan hesap takip hizmetinin pazarı büyüyor. Ayrıca sigortacılar için de kimlik hırsızlığı sigortasının pazarı ciddi şekilde büyüyecek. Ve yine bu sigortadan gelecek hasarın büyüklüğü de gelecekte devasa olabilir.

15 Metaverse'de fikri mülkiyetin kime ait olduğu nasıl tespit edilecek?

Metaverse'de fikri mülkiyet hakkında çok ciddi bir tartışmalar da devam ediyor. Metaverse öncesi sözleşmelerin bu alana kaydırılması başlı başına bir problem. Peki Metaverse'de kullanıcıların ürettiği içeriklerin fikri mülkiyet hakkı kime ait? Önümüzdeki dönemde bunlara benzer çok sayıda sorunun cevap bulması ve yasal açıdan düzenlenmesi gerekiyor.

Hem hayat hem hayat dışında büyüme enflasyonun altında kaldı

1.1.2021-31.12.2021 dönemi

Şirket adı	Kaza	S	Hastalık Sağlık	S	Kara Araçları	S	Raylı Araçlar	S	Hava Araçları	S	Su Araçları	S	Nakliyat	S	Yangın ve Doğal Afetler	S	Genel Zararlar	S	Kara Araç Sorumluluk	S	Hava Araç. Sorumluluk	S
TÜRKİYE	582.272	1	617.820	6	1.126.420	6			219.529	1	160.272	2	74.422	10	2.151.137	1	3.444.272	1	1.894.902	3	245.374	1
ALLIANZ	102.260	5	4.601.667	1	1.395.432	3			2.384	7	51.056	5	108.030	5	871.954	6	292.920	11	1.783.878	4	5.180	5
ANADOLU	219.182	3	1.199.514	3	1.918.999	2			166.689	2	283.239	1	229.808	2	1.629.586	2	578.017	3	2.427.713	1	125.287	2
AK	59.642	10	531.838	7	1.276.361	5			30.373	3	52.915	4	130.185	4	1.322.758	3	454.280	4	2.009.539	2	81.643	3
AXA	98.097	6	767.178	5	1.345.268	4			1.436	8	12.357	12	142.327	3	1.215.550	4	450.035	5	1.025.056	8		
HDI	70.066	8	132.382	14	1.960.331	1					44.851	6	344.613	1	797.357	7	370.965	9	625.500	11		
TÜRKİYE HYT VE EMK	21.960	21																				
SOMPO	16.722	24	128.358	15	884.684	7					9.378	13	76.333	9	548.271	10	279.358	12	1.005.377	10		
MAPFRE	16.215	25	909.909	4	355.062	11			777	11	34.777	7	93.028	6	633.232	8	423.009	6	443.482	12	694	12
NEOVA KATILIM	134.135	4	29.518	22	350.975	12			1.150	9	181	23	32.528	15	286.167	13	148.993	14	1.435.182	5	1.524	9
EUREKO	62.335	9	146.699	12	375.247	10			4.678	5	21.898	10	45.463	13	925.483	5	399.241	8	89.205	25	8.938	4
RAY	13.578	30	65.475	18	418.047	9			631	13	26.675	9	85.231	8	592.963	9	238.678	13	429.884	13	147	13
AGESA HYT VE EMK	54.332	12																				
ANADOLU HYT EMK	1.695	44																				
DOĞA	52.866	13	99.088	17	317.230	13			799	10	47	25	89.040	7	294.319	11	53.705	18	1.007.191	9	0	15
ALLIANZ YŞM VE EMK	2.055	43																				
BEREKET	15.812	28	14.843	26	280.608	14					2.815	18	28.122	18	172.404	15	915.841	2	354.616	17		
METLIFE EMK VE HYT	340.081	2																				
BUPA ACIBADEM	302	49	1.641.620	2																		
AEGON EMK VE HYT	168	51	3.428	30																		
GROUPAMA	20.856	22	295.840	9	620.036	8					20.996	11	36.248	14	279.920	14	111.699	15	189.317	20		
ETHICA	57.865	11	37.083	19	149.334	17					0	31	0	33	72.690	22	6.839	30	1.128.343	6		
GARANTİ EMK VE HYT	1	55																				
QUICK	2.454	42	2.250	32	88.947	23			2.472	6	904	20	31.033	16	53.043	23	52.741	19	1.045.868	7	2.272	8
UNICO	11.900	31	384.654	8	213.972	16			9.911	4	4.599	15	29.483	17	108.851	17	46.483	20	266.186	18	3.869	6
CIGNA SAĞLIK HYT VE EMK	89.879	7	14.122	27																		
ZURICH	15.866	27	126.913	16	115.146	19					3.804	16	56.212	12	290.061	12	69.613	17	95.106	24		
TÜRK NİPPON	27.127	18	247.733	10	98.028	21					10	28	9.764	22	73.659	21	33.549	23	398.273	16		
GULF	27.963	17	17.215	24	48.184	27					3.683	17	56.689	11	157.402	16	329.973	10	2	28	3.352	7
ANKARA	10.119	33	146.399	13	118.592	18					6.636	14	2.063	30	92.624	19	23.333	27	422.552	14		
FİBA EMK VE HYT	16.784	23	2.693	31																		
KORU	3.383	41	4.492	28	108.754	20					12	27	3.731	27	33.321	26	26.268	25	410.279	15		
BNP PARIBAS CARDIF EMK	33.928	16																				
BNP PARIBAS CARDIF	50.510	14															409.060	7				
ŞEKER	25.818	19	16.229	25	11.196	31					1.432	19	5.176	25	41.045	25	29.612	24	241.667	19		
CORPUS	4.361	40	85	37	6.450	32					31.280	8	13.955	20	44.828	24	43.355	21	137.580	22		
MAGDEBURGER	5.516	38	17.290	23	82.279	25			10	16	369	22	2.627	29	10.249	31	2.400	31	180.031	21	45	14
DUBAI	6.007	36	748	36					323	15	685	21	12.132	21	108.802	18	85.192	16			1.277	11
BEREKET EMK VE HYT	44.498	15																				
GRİ	9.203	34			218.736	15									16.813	30	35.033	22				
ALLIANZ HYT VE EMK	1.088	45																				
NN HYT VE EMK	14.788	29	34.334	21																		
GENERALI	5.038	39	4.192	29	73.279	26	31	1	575	14	117	24	4.073	26	78.219	20	25.487	26	19.950	26	1.389	10
COFACE																						
CHUBB	22.501	20	981	33									21.364	19	26.064	27	-6.438	35				
ANA	8.060	35	947	34	22.190	30									7.748	32	312	34	121.820	23		
EULER HERMES																						
TÜRK P & I											79.143	3										
DEMİR SAĞLIK VE HYT	518	48	152.943	11																		
KATILIM EMK VE HYT	16.017	26	36.963	20																		
ORIENT	5.807	37	859	35	83.365	24			635	12	42	26	5.235	24	22.435	28	6.967	29	0	29		
SS ATLAS KARŞILIKLI KOOP	10.662	32	0	41	89.926	22					0	30	7.854	23	4.893	33	562	33				
ATRADIUS																						
BNP PARIBAS CARDIF HYT																						
MAPFRE YAŞAM	271	50	9	38																		
BEREKET KATILIM	919	47			33.618	29					10	29	1.110	31	21.954	29	9.844	28	438	27		
SS TMT KARŞILIKLI KOOP	932	46			38.418	28							3.229	28								
BEREKET KATILIM HYT	0	56	0	40																		
AXA HYT VE EMK	130	53																				
GROUPAMA HYT	63	54																				
AREX	138	52	7	39	4.510	33							257	32	4.006	34	1.860	32				
2021/12 ay toplamı	**2.414.745**		**12.434.319**		**14.229.625**		**31**		**442.374**		**854.185**		**1.781.364**		**12.989.808**		**9.393.058**		**19.188.935**		**480.990**	
2020/12 ay toplamı	**2.149.243**		**9.683.189**		**10.705.026**		**15**		**341.803**		**494.994**		**1.163.004**		**9.675.416**		**6.805.758**		**16.913.043**		**292.430**	
Artış oranı 2020/2021	**12,35**		**28,41**		**32,92**		**102,74**		**29,42**		**72,56**		**53,17**		**34,26**		**38,02**		**13,46**		**64,48**	

* Double count, havuzlardan sigorta şirketlerine geri ödenen primlerin bilançolarda, iki kere yazılması anlamına geliyor. Trafik sigortasında havuz uygulamasının başlamasıyla double count önemli bir değere tekabül etmeye başladı. Yapılan hesaplamalara göre 2017 Nisan ayından itibaren prim ve poliçelerin yaklaşık %5'i iki kere yazıldı. Haberdeki istatistiklerde sadece direkt prim üretimi üzerinden hesaplanmış ve double count düşülmüştür.

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) 2021 yılı Aralık sonu prim üretim verilerini internet sitesi üzerinden açıkladı. Toplam prim üretimi geçen yılın aynı dönemine göre %27,5 artış ile 105 milyar 307 milyon lira olarak gerçekleşti. Branş bazında bakıldığında en fazla prim üretilen branş 23 milyar 308 milyon lira ile zorunlu trafik sigortası oldu. Trafik branşını 14 milyar 291 milyon lira ile kasko branşı takip etti. Hayat dışı toplamına bakıldığında toplam prim üretimi 87 milyar 580 milyon lira ve hayat tarafında toplam üretim ise 17 milyar 726 milyon lira olarak gerçekleşti. Hayat nominalde yüzde 22,8 büyürken reelde yüzde 9,7 küçüldü. Hayat dışı ise nominalde yüzde 28,5 büyürken reelde yüzde 5,6 küçüldü.

TAMAMLAYICI VE SEYAHAT SAĞLIKTAKİ ARTIŞ YETMEDİ

Türkiye Sigorta Birliği 2021 yılı Aralık sonu tamamlayıcı sağlık sigortası verilerine bakıldığında yüzde 73,3 artış ile 2 milyar 616 milyon lira; seyahat sağlık ise yüzde 210,3 artış ile 472 milyon lira olarak gerçekleşti. İki branştaki prim artışına karşın genel olarak bakıldığında sağlık sigortalarında yüzde 4,8 reel küçülme görüldü.

KATILIM SİGORTACILIĞINDA ÜRETİM 5.5 MİLYON LİRA

2021 yılı Aralık sonu itibarı ile Katılım Sigortacılığı toplam prim üretimi geçen yılın aynı dönemine göre %28,2 artış ile 5 milyar 468 milyon lira olarak gerçekleşti.

sigorta şirketlerinin prim üretimi (bin TL)

S sıralamayı, A artış yüzdesini, PP ise pazar payını göstermektedir

Su Araçları Sorumluluk	S	Genel Sorumluluk	S	Kredi	S	Kefalet	S	Finansal Kayıplar	S	Hukuksal Koruma	S	Hayat dışı 2020/12 ay	S	Hayat dışı 2021/12 ay	S	A%	Hayat 2020/12 ay	S	Hayat 2021/12 ay	S	A%	2020 12 aylık genel toplam	S	2021 12 aylık genel toplam	S	A%	PP
		333.941	3	38.049	4	18.793	3	39.208	7	32.118	3	8.166.407	1	10.978.530	1	34						8.166.407	1	**10.978.530**	1	34	11,36
		169.752	6	392	12			49.351	6	3.302	19	7.745.540	2	9.437.558	2	22						7.745.540	2	**9.437.558**	2	22	9,77
		387.725	2	3.803	7	42.680	2	103.046	4	36.295	2	6.969.263	3	9.351.583	3	34						6.969.263	3	**9.351.583**	3	34	9,68
		440.220	1	4.159	6	16.003	5	231.314	3	4.993	11	5.012.461	4	6.646.225	4	33						5.012.461	4	**6.646.225**	4	33	6,88
		303.361	4	3.191	8	3.912	10	252.285	1	12.948	7	4.403.503	5	5.633.001	5	28						4.403.503	5	**5.633.001**	5	28	5,83
		132.100	9			3.399	11	-1	31	69.626	1	3.289.895	6	4.551.188	6	38						3.289.895	7	**4.551.188**	6	38	4,71
												184.488	30	21.960	49	-88	3.990.080	**1**	3.920.749	1	-2	4.174.568	6	**3.942.709**	7	-6	4,08
8.985	2	82.269	12			17.762	4	22.687	10	11.960	8	3.030.736	7	3.092.143	7	2						3.030.736	8	**3.092.143**	8	2	3,20
		141.656	7			2.349	12	4.389	15	1.790	21	2.392.302	8	3.060.369	8	28						2.392.302	9	**3.060.369**	9	28	3,17
		16.518	18			1.404	18	2.465	17	23.980	6	1.757.182	9	2.464.720	9	40						1.757.182	10	**2.464.720**	10	40	2,55
		63.181	13	2.053	9	1	31	242.073	2	3.664	16	1.498.448	12	2.390.157	10	60						1.498.448	15	**2.390.157**	11	60	2,47
		133.217	8	913	10	2.325	13	30.090	8	3.930	13	1.562.340	11	2.041.784	11	31						1.562.340	14	**2.041.784**	12	31	2,11
												65.505	41	54.332	43	-17	1.266.368	**5**	1.965.767	3	55	1.331.872	20	**2.020.099**	13	52	2,09
												998	51	1.695	54	70	1.684.083	**2**	1.968.136	2	17	1.685.081	11	**1.969.830**	14	17	2,04
		10.518	22			1.502	17	3.551	16	3.972	12	1.595.904	10	1.933.829	12	21						1.595.904	13	**1.933.829**	15	21	2,00
												1.059	50	2.055	53	94	1.456.681	**3**	1.869.418	4	28	1.457.740	17	**1.871.473**	16	28	1,94
		12.794	20	372	13	5.735	9	1.504	20	3.583	17	1.276.975	16	1.809.049	13	42						1.276.975	21	**1.809.049**	17	42	1,87
												280.506	26	340.081	26	21	1.342.770	**4**	1.451.601	7	8	1.623.276	12	**1.791.682**	18	10	1,85
												1.466.176	13	1.641.921	14	12	4.520	**20**	1.266	20	-72	1.470.696	16	**1.643.187**	19	12	1,70
												3.371	48	3.595	52	7	1.003.104	**7**	1.629.400	5	62	1.006.475	24	**1.632.995**	20	62	1,69
		12.380	21			297	22	16.574	12	3.840	15	1.260.167	17	1.608.002	15	28						1.260.167	22	**1.608.002**	21	28	1,66
0	4	2.353	26			116	26			25.565	5	1.444.543	15	1.480.189	16	2						1.444.543	19	**1.480.189**	22	2	1,53
												0	56	1	59	82	1.111.760	**6**	1.456.674	6	31	1.111.761	23	**1.456.675**	23	31	1,51
		14.966	19	21	15	45.911	1	551	22	9.561	9	1.447.081	14	1.352.994	17	-7						1.447.081	18	**1.352.994**	24	-7	1,40
		50.835	14	-1.225	16	1.014	20	5.151	14	28.580	4	662.891	20	1.164.264	18	76						662.891	28	**1.164.264**	25	76	1,21
												86.718	38	104.001	41	20	836.442	**8**	1.001.275	8	20	923.160	25	**1.105.276**	26	20	1,14
		131.697	10			2.168	14	9.017	13	1.904	20	874.613	18	917.507	19	5						874.613	26	**917.507**	27	5	0,95
		27.104	17			105	27					737.902	19	915.352	20	24						737.902	27	**915.352**	28	24	0,95
1.503	3	169.891	5	824	11	7.322	8	49.595	5			554.762	22	873.598	21	57						554.762	30	**873.598**	29	57	0,90
		10.309	23			413	21	105	24	5.509	10	536.041	23	838.654	22	56						536.041	31	**838.654**	30	56	0,87
												5.252	47	19.477	51	271	445.844	**9**	587.179	9	32	451.096	32	**606.657**	31	34	0,63
		6.953	25			1.702	16	5	29	3.892	14	559.423	21	602.793	23	8						559.423	29	**602.793**	32	8	0,62
												-102	57	33.928	48	-33.325	315.241	**10**	471.056	10	49	315.139	34	**504.984**	33	60	0,52
		205	33					23.565	9	23	29	240.218	28	483.363	24	101						240.218	38	**483.363**	34	101	0,50
		1.873	28	32	14			1.211	21			328.158	24	375.292	25	14						328.158	33	**375.292**	35	14	0,39
		38.396	16			158	24	2.201	18			298.781	25	322.649	27	8						298.781	35	**322.649**	36	8	0,33
		2.228	27			20	29	379	23	767	24	267.911	27	304.208	28	14						267.911	36	**304.208**	37	14	0,31
		50.450	15	10.867	5	130	25	16.732	11	43	28	236.203	29	293.387	29	24						236.203	39	**293.387**	38	24	0,30
												42.429	43	44.498	46	5	138.294	**13**	248.118	11	79	180.723	40	**292.617**	39	62	0,30
		1.507	30									1.569	49	281.292	30	17.829						1.569	59	**281.292**	40	17.829	0,29
												719	53	1.088	55	51	146.184	**12**	239.588	12	64	146.903	42	**240.676**	41	64	0,25
												26.165	46	49.121	45	88	226.813	**11**	184.652	13	-19	252.978	37	**233.773**	42	-8	0,24
		8.008	24			161	23	0	30	372	25	167.583	31	220.894	31	32						167.583	41	**220.894**	43	32	0,23
				194.488	1							125.160	33	194.488	32	55						125.160	45	**194.488**	44	55	0,20
		99.886	11			1.024	19	78	25			144.355	32	165.459	33	15						144.355	44	**165.459**	45	15	0,17
		39	34							0	30			161.115	34							0	60	**161.115**	46		0,17
				143.381	2	15.718	6					104.020	36	159.100	35	53						104.020	48	**159.100**	47	53	0,16
76.719	1											107.173	35	155.862	36	45						107.173	47	**155.862**	48	45	0,16
												108.995	34	153.460	37	41	766	**21**	532	21	-31	109.761	46	**153.992**	49	40	0,16
												43.700	42	52.980	44	21	102.617	**14**	83.528	14	-19	146.317	43	**136.507**	50	-7	0,14
		1.703	29			46	28	1.968	19	799	23	103.809	37	129.862	38	25						103.809	49	**129.862**	51	25	0,13
						1.902	15	5	28	3.397	18	77.515	39	119.203	39	54						77.515	51	**119.203**	52	54	0,12
				108.852	3							75.739	40	108.852	40	44						75.739	52	**108.852**	53	44	0,11
														0	61		92.640	**15**	83.147	15	-10	92.640	50	**83.147**	54	-10	0,09
												261	54	281	56	7	60.821	**16**	80.177	16	32	61.083	53	**80.458**	55	32	0,08
		812	31			10	30	72	26	261	27	28.280	45	69.048	42	144						28.280	56	**69.048**	56	144	0,07
										277	26	41.807	44	42.856	47	3						41.807	54	**42.856**	57	3	0,04
														1	60		18.209	**18**	38.063	17	109	18.209	57	**38.063**	58	109	0,04
												73	55	130	57	78	15.988	**19**	26.451	18	65	16.061	58	**26.581**	59	65	0,03
												742	52	63	58	-92	31.928	**17**	23.877	19	-25	32.670	55	**23.940**	60	-27	0,02
		427	32			8.310	7	64	27	1.728	22			21.308	50							0	61	**21.308**	61		0,02
87.207		**2.859.277**		**510.173**		**202.391**		**1.109.236**		**298.679**		**61.443.718**		**79.276.396**		**29,02**	**14.291.154**		**17.330.652**		**21,27**	**75.734.872**		**96.607.048**		**27,56**	
56.491		**1.930.786**		**378.473**		**107.807**		**521.391**		**224.851**				**61.443.718**					**14.291.154**					**75.734.872**			
54,37		**48,09**		**34,80**		**87,73**		**112,75**		**32,83**				**29,02**					**21,27**					**27,56**			

Türkiye Sigorta Birliği'nin 2021-12 aylık listesi üzerinden hazırlanmıştır.



BES'te katılımcı sayısı 7 milyonu aştı

Emeklilik Gözetim Merkezi (EGM)'nin açıkladığı son verilere göre Bireysel Emeklilik Sistemi'nde (BES) toplam fon büyüklüğü 234,5 milyar lira oldu. Toplam fon büyüklüğünün 211 milyar 53 milyon lirası katılımcılardan gelirken sistemdeki devlet katkısı 23 milyar 399 milyon lira oldu. Sistemdeki toplam katılımcı sayısı ise 7 milyon 100 bin kişiye yükseldi. Otomatik Katılım Sistemi'nin (OKS)'nin son verileri de EGM tarafından açıklandı. Verilere göre katılımcı sayısının 6 milyon 234 bin olduğu sistemde toplam fon büyüklüğü ise 16,9 milyar lira oldu. İşveren sayısının 235 bin olduğu OKS'de sertifika sayısı ise 8 milyon olarak kayıtlara geçti.

Toplam trafik kazası sayısı 430 bin oldu

Emniyet Genel Müdürlüğü Trafik Başkanlığı 2021 yılı sonu trafik istatistiklerini paylaştı. 2021'in Aralık ayında yerleşim yerinde 28 bin 262, yerleşim yeri dışında 7 bin 91 olmak üzere toplam 35 bin 353 trafik kazası meydana geldi. 2021'de yaşanan 430 bin 204 trafik kazasında 2 bin 422 kişi hayatını kaybetti.
Aralık ayında toplam ölümlü kaza sayısı 155 olurken, 2021 yılı toplamı 2.032'ye ulaştı. Maddi hasarlı kaza sayısı 20 bin 410 iken, 2021'in toplam rakamı 242 bin 680 oldu. Aralık ayında 94 bin 270 araç trafikten men edilirken yıl genelinde men edilen araç sayısı ise 1 milyonu geçti.

"Yeni düzenlemelerle BES rekora koşacak"

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkanı Atilla Benli, Bireysel Emeklilik Tasarruf ve Yatırım Sistemi Kanunu'ndaki değişikliklerin Meclis'te kabul edilmesiyle, sistemde bulunan ve sisteme yeni katılma hakkı elde eden vatandaşlara sunulan önemli fırsatlara değindi. Bireysel Emeklilik Sistemi'nin (BES) bütünsel yapıya kavuşarak 'tasarrufun merkezi' hâline geldiğine de dikkat çeken Atilla Benli sözlerine şöyle devam etti: "%25 devlet katkısının %30'a çıkarılmasının yanı sıra yeni düzenlemeyle hayatımıza giren; tek seferde toplu katkı paylarına ödenecek devlet katkısının yıllara sâri verilmesi, OKS'de 45 yaş sınırının kaldırılarak talep edenlere sisteme giriş imkânı tanınması, kısmi çekiş ve temlik imkânı bir bütün olarak düşünüldüğünde sektörümüze güç katacak gelişmeler. Bu doğrultuda, yeni katılımcı sayısının artmasını, %30'a yükselen devlet katkısından yararlanmak için katkı payı ödemelerinin yükselmesini bekliyoruz. 2021 Mayıs ayında uygulanmaya başlanan 18 yaş altı BES'e olan ilginin sonucunda, yıl içinde 18 yaş altı katılımcı sayımızın da 1 milyona ulaşmasını bekliyoruz. Böylece BES'teki toplam katılımcı sayısının 17 milyonu aşmasını, toplam fon büyüklüğünün de 500 milyar TL'ye ulaşmasını öngörüyoruz."

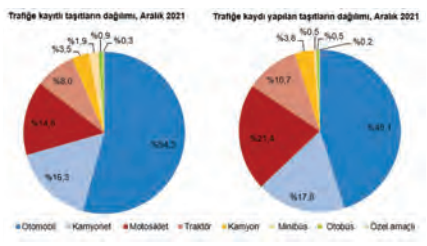
'BÖYLESİNE GÜÇLÜ DESTEK BAŞKA HİÇBİR ÜLKEDE YOK'

TSB Başkanı Atilla Benli, Kanun'daki en önemli değişikliğin devlet katkısının %30'a yükseltilmesi olduğunu vurguladı. "Devlet katkısının tüm katılımcılarımız için %30'a çıkarılması; sistemimize olan güvenin ve tasarrufların artırılmasına verilen önemin işaretidir" diyen Benli, bu gelişmenin, tüketimden tasarrufa geçişin ve sistemdeki tasarrufları ciddi oranda artırmanın bir adımı olacağının altını çizdi.
Benli, 2022 yılında asgari ücretin 5.004 TL'ye yükselmesi ve devlet katkısının da %30'a çıkarılmasıyla devlet katkısı üst limitinin 18.014 TL'ye ulaşacağını, otomatik katılım sisteminde de sözleşmesi olan katılımcıların toplamda 36 bin TL devlet katkısından faydalanabileceğine de vurgu yaparak, "Bireysel emeklilik sistemine devletin böylesine güçlü desteği dünyanın başka hiçbir ülkesinde yok. Bu desteğin tasarruf bilincine çok önemli etkisi olacağına inanıyorum" dedi.
BES'te yeni dönemde diğer önemli yeniliklerden birinin de 45 yaş üzeri çalışanlara OKS'ye girme hakkının tanınması olduğuna dikkat çelen Benli, "45 yaş üstünde çalışanlardan OKS'ye girebilme yönünde çok talep aldık. Sektörümüzü büyütmek ve Türkiye ekonomisine katkımızı artırmak istiyoruz. Yeni düzenlemelerle sunulan tüm imkânlar bu açıdan çok önemli" diye konuştu.

›››

2021 yılında trafiğe kaydı yapılan taşıt sayısı %11 arttı

TÜİK (Türkiye İstatistik Kurumu) 2021 yılı yıl sonu motorlu kara taşıtları verilerini açıkladı. Türkiye'de 2021 yılında bir önceki yıla göre trafiğe kaydı yapılan taşıt sayısı %11,0 artarak 1 milyon 153 bin 165 adet olurken, trafikten kaydı silinen taşıt sayısı %11,2 azalarak 42 bin 924 adet oldu. Böylece 2021 yılında trafikteki toplam taşıt sayısında 1 milyon 110 bin 241 adet artış gerçekleşti. Aralık ayında trafiğe kaydı yapılan taşıtların %45,1'ini otomobil, %21,4'ünü motosiklet, %17,8'ini kamyonet, %10,7'sini traktör, %3,8'ini kamyon, %0,5'ini minibüs, %0,5'ini otobüs ve %0,2'sini özel amaçlı taşıtlar oluşturdu.
Aralık ayında trafiğe kaydı yapılan taşıt sayısı bir önceki aya göre özel amaçlı taşıtlarda %63,2 artarken otomobilde %32,6, motosiklette %26,7, kamyonette %22,2, otobüste %17,3, kamyonda %10,7, minibüste %6,0 ve traktörde %1,9 azaldı.
Aralık ayında geçen yılın aynı ayına göre trafiğe kaydı yapılan taşıt sayısı kamyonda %44,1, motosiklette %32,0, traktörde %8,3, kamyonette %7,3 artarken özel amaçlı taşıtlarda %62,0, otomobilde %45,8, otobüste %16,4 minibüste %0,3 azaldı.
Aralık ayı sonu itibarıyla trafiğe kayıtlı taşıtların %54,3'ünü otomobil, %16,3'ünü kamyonet, %14,8'ini motosiklet, %8,0'ını traktör, %3,5'ini kamyon, %1,9'unu minibüs, %0,9'unu otobüs ve %0,3'ünü özel amaçlı taşıtlar oluşturdu.
Aralık ayında devri yapılan taşıtların %67,5'ini otomobil, %16,7'sini kamyonet, %5,7'sini motosiklet, %4,9'unu traktör, %2,3'ünü kamyon, %2,1'ini minibüs, %0,6'sını otobüs ve %0,2'sini özel amaçlı taşıtlar oluşturdu.



OTODA %62 BENZİNLİ

Ocak-Aralık döneminde trafiğe kaydı yapılan 614 bin 37 adet otomobilin %62,0'ı benzin, %23,6'sı dizel, %9,2'si elektrikli veya hibrit olup %5,2'si LPG yakıtlı. Aralık ayı sonu itibarıyla trafiğe kayıtlı 13 milyon 706 bin 65 adet otomobilin ise %37,6'sı dizel, %35,9'u LPG, %25,5'i benzin yakıtlı olup, %0,7'si elektrikli veya hibrit olarak kaydedildi. Yakıt türü bilinmeyen otomobillerin oranı %0,3'te kaldı.

IUC
Hiç durmadan, Özenle
Değer üreterek...

Türkiye • France • Romania • Azerbaijan
www.iuc-group.com

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

“Sigortalılık oranının artırılması için yoğun çalışma içerisindeyiz”

TOBB-SAİK olarak, sigortalılık oranının artırılması için yoğun bir çalışma içerisinde olduklarını kaydeden **Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Sigorta Acenteleri İcra Komitesi Başkanı Levent Korkut**, “Sigorta bilincinin artması için çaba göstermeli, gelecek nesillere sigortanın önemini aktarmalıyız” dedi.

Sigorta Acenteleri İcra Komitesi’nin (TOBB-SAİK) 5684 sayılı Sigortacılık Kanunu uyarınca Sigorta Acenteleri Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği’nin nezdinde örgütlendiğinin altını çizen Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Sigorta Acenteleri İcra Komitesi Başkanı Levent Korkut, TOBB SAİK’in acentelik mesleğinin kurumsallaşması, sorunlarının çözümü ve sigortacılık sektörünün gelişimi için çaba göstermekte olduğunu bildirdi.

‘EN ÖNEMLİ DAĞITIM KANALI ACENTELERDİR’

2021 yılı verilerine göre levhaya kayıtlı 16 bin 804 sigorta acentesinin hayat dışı prim üretiminin %57,7’sini, toplam prim üretiminin ise, yaklaşık %50’sini gerçekleştirdiklerini ifade eden Korkut, sektörün en önemli dağıtım kanalının sigorta acenteleri olduğunun altını çizerek, “Zorunlu trafik sigortalarında oluşturulan havuzda toplanan üretim ise bu dağıtıma dahil edilmedi. Birlikte düşünüldüğünde ise sektörün ürettiği primin yaklaşık %65’lik gibi en önemli kısmı acenteler tarafından üretilmektedir” dedi.

Sigortasız araçların bir kısmının aktif olarak kullanılmadığına dikkat çeken Korkut, “Bunların sayısını bilmemekle birlikte, mevcut verilere göre ortalama trafik sigortası primi üzerinden bir değerlendirme yaptığımızda kayıp oluşuyor. Bu kaybın en büyük olumsuz etkisi ise, poliçe sahiplerine oluyor. Sigortasızlık oranı düştükçe buna paralel olarak trafik sigortası fiyatları da düşecektir. Bunun yanı sıra sigortasız araçlar trafik güvenliğini de tehlikeye atmaktadır. Bize bir araç çarptığında, şayet kusur çarpan araçta ise, zararımızı o aracın trafik sigortasından karşılıyoruz. Trafik sigortası olmadığı zaman, doğrudan çarpan araç sahibi ve sürücüsü ile muhatabız. Bu durumda kasko poliçemiz de yok ise, maalesef sorunlar yaşıyor, zararımızı tazmin edemiyoruz. Tabii bedeni zararlar hariç. Bedeni zararlar Trafik Sigortası Garanti Fonu’ndan karşılanıyor. Ancak, unutmamak gerekir ki pandemi döneminde mesafeli her türlü satışın aşırı artışı, özellikle trafiğe yeni araç olarak yoğunlukla motosikletin girişi, mevcut kayıtlı motosiklet adedini üç misli artırarak 3 milyon 200 bin civarına taşımıştır ve bunun da yaklaşık 1/3’ü sigortasızdır. Ayrıca, traktör, kapalı maden ocakları, inşaat sahalarında çalışan ağır nakil vasıtaları da hesaba katıldığında bu oran önemli şekilde farklılaşacaktır. Bir başka deyişle trafiğe kayıtlı her dört araçtan bir adedi kasko sigortalıdır, ancak trafik sigortasında ise her beş araçtan biri sigortasızdır. Tabii bunların sisteme dahil edilmesi hem sektörü hem de acenteyi ölçek ekonomisinde büyütecek olup, büyük adetler kanunu gereğince havuz büyüyeceğinden hem iş yapış ve kabul politikaları değişecek hem de tüketici açısından fiyatlar o derece düşecektir” ifadelerine yer verdi.



Korkut, SBM’nin internet sayfasında aylık olarak yayınladıkları istatistiklerde yer alan 2021 yılı Kasım ayı verilerine göre tüm araç türleri bazında sigortasızlık oranı en yüksek 10 ili şu şekilde sıraladı: “Şanlıurfa (%38,53), Ardahan (%33,18), Iğdır (%32,90), Şırnak (%32,86), Kilis (%32,81), Kars (%31,47), Afyon (%30,97), Burdur (%30,90), Karaman (%30,89), Manisa (%30,82).”

MOTOSİKLETTE SİGORTASIZLIK ORANI %65

Son yıllardaki sigortasızlık artışına değinen Korkut, “İlgili mevzuat uyarınca, ikinci el bir araç satın aldığınızda, aracın mevcut poliçesini 15 gün boyunca kullanabiliyorsunuz. Bu 15 günlük süre zarfında kendi adınıza poliçe yaptırmanız gerekiyor. Diğer yandan, günlük telaşe içerisinde yeni poliçeyi yaptırmayı unutabiliyoruz. Son yıllardaki sigortasızlık artışının en önemli nedeni bu. Bir diğer konu, biz trafik sigortamızı kendi acentemiz kanalıyla sigorta şirketine yaptırıyoruz ancak hasar olduğunda kusurlu olan karşı tarafın sigorta şirketinden hizmet alıyoruz. Bu nedenle de hizmet sunumunda aksaklıklar yaşanabiliyor. Bazı araç gruplarında özellikle motosiklet ve traktörlerde ciddi sorun var. Motosiklette sigortasızlık oranı %65,68, traktörde ise %40,33. Bu araç gruplarında özel çalışma yapılmalı. Son olarak, maalesef halen toplum olarak sigorta konusunda yeterli bilince ulaşamadık. Sigortanın bizi koruduğunu, maliyet değil güvence olduğunu yeterince anlatamadık” şeklinde konuştu.

Korkut, bu konuda yapılması gerekenleri ise şu şekilde sıraladı:

“- 2005 yılına kadar uygulanan devir zeyli uygulaması yeniden yürürlüğe konulmalı. 2 el araç aldığımızda noterde işlemleri yaparken mevcut aracın sigortası da yeni araç sahibine aktarılmalı. Bu hem sektörün gereksiz operasyon maliyetini ortadan kaldıracak hem de yeni malikin sigorta poliçesi yaptırmaması halinde üçüncü şahısların uğrayacağı bedeni ve maddi zararlarda yaşanan mağduriyetlere son verecektir.

- Motosiklet ve traktörlerin sigorta durumu daha sıkı denetlenmeli, 50 cc ve altı motosikletler ile elektrikli motosikletler trafik sigortası kapsamına alınmalıdır. Tüketicinin ve biz aracıların mağduriyetine neden olan ve bu hususta ilgili makamlara ilettiğiniz 3D güvenlikli ödeme sisteminin acentenin talep etme tercihine istinaden uygulamaya alınması ise bu konuda son aylarda hepten hat safhada yaygınlaşmış olan sahtekârlıkların önüne geçecektir.”

TOBB-SAİK olarak, sigortalılık oranının artırılması için yoğun bir çalışma içerisinde olduklarını aktaran Korkut, bu konuda sektör meclisi üyelerinden oluşan bir çalışma komisyonu kurduklarını belirtti.

Trafik sigortası tarifesinin SEDDK tarafından yayımlanan yönetmelik ile belirlendiğini vurgulayan Korkut, “SEDDK trafik sigortası tavan fiyatlarını, sigortada uygulanacak kademe ve indirim, sürprim oranlarını belirliyor. Sigorta şirketleri, tavan fiyatı aşmamak kaydı ile tarifedeki usullere uymak kaydıyla primi dilediği gibi belirliyor. Tavan fiyatlar aylık olarak artış gösteriyor. Son olarak 31 Aralık 2021 tarihinde yapılan değişiklik ile tavan fiyatlar, Şubat ayında %20 sonraki aylar da ise, %1,5 artacak şekilde düzenlendi. Ben bu artışın sigorta şirketlerinin mutlaka görüşünün alınarak yapıldığını düşünüyorum. Zira, hem otomobil yedek parça ve işçilik maliyetlerinde, genel giderlerdeki artışlar ve ayrıca bunun dışında asgari ücretteki artış sigorta şirketlerine özellikle bedeni zararlarda aktüeryal hesaplarda büyük oranda bir yük getirecektir. Bu kapsamda, 31 Aralık tarihinde yapılan düzenleme sigorta şirketlerine ne oranda nefes aldırır bunu acente olarak biz tam anlamıyla bilemeyiz, ancak bildiğim net bir husus var ki, bunlar düşünülürken icra makamı biz son 2-3 yıldır acentelerin yarı yarıya düşürülen zorunlu trafik sigortası komisyonlarındaki kayıplarımızı telafi edebilmek adına hiç bir olumlu gelişme yapılmadığıdır” şeklinde konuştu.

Trafik sigortasının acenteler kanalıyla yaptırılması gerekliliğine dikkat çeken Korkut, “Ülkemizde 25 milyon civarında araç var. Neredeyse her hanenin bir aracı var. Bu nedenle, trafik sigortası ülkemizdeki her bir vatandaşımızı yakından ilgilendiren çok önemli bir sigorta türü. Bizlerin de vatandaş olarak gerekli bilince sahip olması gerekiyor. Trafik sigortamızı acenteler kanalıyla yaptırmalı, poliçe vadesini takip etmeliyiz. Sigorta bilincinin artması için çaba göstermeli, gelecek nesillere sigortanın önemini aktarmalıyız” diye konuşarak sözlerini noktaladı.

Küresel sigorta piyasası 2022'de 7 trilyon dolar büyüklüğü aşacak

Riskten korunma talebi arttıkça, küresel sigorta sektörü için güçlü büyüme ve rekor primler öngörülüyor. Swiss Re'nin en son çalışmasına göre küresel sigorta pazarının 2022'de 7 trilyon doları aşacağı tahmin ediliyor.

Yağmur Ceren Kural
yagmur@sigortacigazetesi.com.tr

Sigorta devi Swiss Re'nin yayınladığı Sigma 5 raporunda, riskten korunma talebinin artmasıyla beraber küresel sigorta sektöründe güçlü bir büyüme ve rekor primler öngörülüyor. COVID-19 pandemisinin ardından toparlanan dünya ekonomisinin daha da güçlenmesi bekleniyor. Sigorta sektörüne olan talebin artacağı belirtilerek, 2022 yılında primlerin rekor seviyeye geleceği tahmin ediliyor.

SİGORTACILIKTA DA ENFLASYON ENDİŞESİ

Raporda, 2021 yılı içerisinde %5,6'lık bir reel ekonomik büyümenin olduğu tahmin edilirken, küresel tedarik zinciri sorunları, işgücü yetersizliği ve yüksek fiyatlar sebebiyle bu büyümenin 2022'de %4'e ve 2023'te ise %3'e gerileyeceğinin altı çiziliyor. Raporda, yakın vadeli risk olarak yine aynı faktörlerden kaynaklanan enflasyonun olacağı gösteriliyor. Hasarlar ve primlerdeki artışın ana nedeni olarak sektörün yaşadığı zorlukların başlıca maddelerinden olan bu faktörler, sektörün üzerinde çok az kontrole sahip olduğu dışsal faktörler olarak karşımıza çıkıyor. Enflasyon, sigorta sektörü de dahil olmak üzere küresel olarak artan bir risk ve endişe alanı olmaya devam ediyor. Özellikle fiyatlandırmanın enflasyondaki artışın çok altında tutulmasıyla oluşan finansman problemi sektör için risk barındırıyor. Rapor, enflasyonun 2022'de %2'lik ortalamayı aşacağını tahmin ediyor.

DİJİTALLEŞME İLE ÜRETKENLİK ARTACAK

Yapısal bir toparlanmayı mümkün kılması için ihtiyaç duyulan şeyin politika desteği olduğuna dikkat çeken raporda, uzun vadeli görünümü şekillendirecek faktörler ekonomik yapıdaki farklılık, dijitalleşme ve karbonsuzlaşma olarak sıralandı. Rapor, gelir ve sosyo-ekonomik açıdan ülkeler içinde ve arasında artan ayrışmanın endişe nedeni olduğunu kaydederek, bu farklılıkların yapısal toparlanmayı kırılgan hale getirdiğini ifade ediyor. Dijitalleşmenin daha yüksek bir üretkenlik artışı sağlayacağını vurgulayan rapor, geçtiğimiz yıl dünya genelinde iklim risklerinin yaşandığını belirterek karbonsuzlaşma konusunda hızlı bir ilerlemenin zorunlu hale geldiğini bildiriyor. Sigorta sektörünün paydaşları teşvik ederek ve sigortacılık faaliyeti konusunda uygulanabilir eylemlerde bulunarak düşük karbonlu bir topluma geçişi destekleyebileceği belirtiliyor. Bütün bunların da risk yönetimini iklim değişikliğinin yol açtığı sorunlara uygulama konusundaki mevcut bilgi ve uzmanlıklardan yararlanılarak gerçekleştirilebileceği vurgulanıyor. Riskleri absorbe etme kapasitesi göz önüne alındığında sigorta sektörünün toplumları ve ekonomileri daha dirençli hale getirme noktasındaki önemine dikkat çeken rapor, kapsayıcı ve sürdürülebilir bir büyüme için tüm sektörlerin ortak hedefte buluşması gerektiğini söylüyor.
Daha iyi bir piyasa sistemi inşa etmek için fırsatların olduğunu öngören raporda, sektörün iklim değişikliğinin maliyetlerini kabul etmesi ve içselleştirmesinin gerekliliği de vurgulandı.

7 TRİLYON DOLARI AŞACAK

2022'de %3,2 ve 2023'te %3,1'lik bir büyüme beklendiğini ifade eden rapor, küresel sigorta piyasasının 2022 yılının ortalarında 7 trilyon doları aşacağını tahmin ediyor. Küresel sigorta primlerine olumlu bakan rapor, COVID-19'un hayat dışı sigortalarda da prim üretimine destek sağlayacağını öngörüyor.

Raporda, toplam prim üretiminin 2021 yılında %3,4'lük bir artış gerçekleştirdiği belirtilirken, 2022'de %3,2'lik bir artışın olacağı öngörülüyor. 2022 yılında hayat dışı prim üretiminde %3,5'lik bir büyümenin beklendiğine işaret eden rapor, hayat branşındaki prim üretiminin %2,8 oranında artacağını tahmin ediyor.

PRİM ÜRETİMİ 79 MİLYAR LİRA

Türkiye Sigorta Birliği (TSB)'nin en son yayınladığı sektörün Aralık sonu verilerine göre toplam prim üretimi geçen yılın aynı dönemiyle kıyaslandığında %27,5 oranında bir artışla 105 milyar 307 milyon lira olarak gerçekleşti. Hayat sigortası toplam prim üretimi geçen yılın aynı dönemine göre %22,8 artış ile 17 milyar 726 milyon lira seviyesine gelirken, hayat dışı sigortası ise %28,5 ile 87 milyar 580 milyon liraya ulaştı.

2022'DE HAYAT SİGORTACILIĞI KÂRINI YÜKSELTECEK

COVID-19'un yarattığı risk farkındalığı hayat sigortalarına olan talep artışıyla görülüyor. Sigma raporuna göre, 2021 yılında COVID-19'dan ölüm oranının yüksek olduğu kaydedilirken, 2022'de aşının da bulunmasıyla hayat sigortacılığı için kâr oranının yükseleceği vurgulandı. Ülkemizde ise sektörün 2021 üçüncü çeyrek kâr zarar verilerine göre hayat tarafındaki kârı 2 milyar 238 milyon lira oldu.

›››

Gelişmiş pazarlar için 2021 yılında beklenen toplam prim üretimi %3,3 oranında artış gösterirken, 2022 ve 2023 senesi için %2,4'lük bir artış ön görüldü.

›››

Raporda, pandeminin ekonomik toparlanma anlamında sigorta sektörüne önemli çıkarımlarda bulunduğuna dikkat çekiliyor.

Küresel bölgeler bazında sigorta prim üretimi tahminleri

	Toplam		Hayat dışı		Hayat	
	2021E	2022–23F	2021E	2022–23F	2021E	2022–23F
Dünya	3.4% ▲	3.2% ▲	3.3% –	3.5% ▲	3.5% ▲	2.8% ▲
Gelişmiş pazarlar	3.3% ▲	2.4% ▲	2.8% ▲	2.4% –	4.1% ▲	2.3% ▲
Kuzey Amerika	2.3% ▲	2.4% ▲	2.7% –	2.4% –	1.2% ▲	2.2% ▲
Avrupa, Orta Doğu ve Afrika	4.9% ▲	2.0% ▲	2.3% ▲	2.3% ▲	6.9% ▲	1.7% ▲
Asya - Pasifik	3.9% ▲	3.2% ▲	4.6% ▲	2.9% –	3.8% ▲	3.3% ▲
Gelişmekte olan pazarlar	3.4% ▼	6.4% ▼	5.8% ▼	8.2% ▲	1.4% ▼	4.6% ▼
Çin harici	5.7% ▲	5.1% –	4.7% ▲	4.7% ▲	6.9% ▲	5.8% –
Çin	1.5% ▼	7.0% ▼	6.4% ▼	10.3% ▼	–2.8% ▼	3.6% ▼

E: Beklenen F: Tahmin edilen



BES getirisi enflasyonu alt etti

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 Aralık ayında %2,37 oranında yükselirken, BİST–100 endeksindeki artış %2,65 oranında gerçekleşti. Aralık ayında Türk Lirası Cinsinden Kamu Borçlanma Senetleri %1,32 oranında azalış gösterdi. Yabancı Para Cinsinden Borçlanma Senetlerinde %1,21 oranında artış kaydedildi. Tüketici Fiyat Endeksi ise 2021 yılı Aralık ayında %13,58 oranında artış gösterdi. Bu oran, 2003 yılı başından itibaren hesaplanmaya başlanan Tüketici Fiyat Endeksi'nde görülen açık ara en yüksek aylık artış oranı. Aralık ayıyla birlikte, 2021 yılı için TÜFE'deki yıllık artış oranı %36,08 seviyesine ulaştı. BES'teki fonların ağırlıklı getirisi ise 2021 yılında %41,23 ile TÜFE'nin yaklaşık %5 üzerinde gerçekleşti.

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.

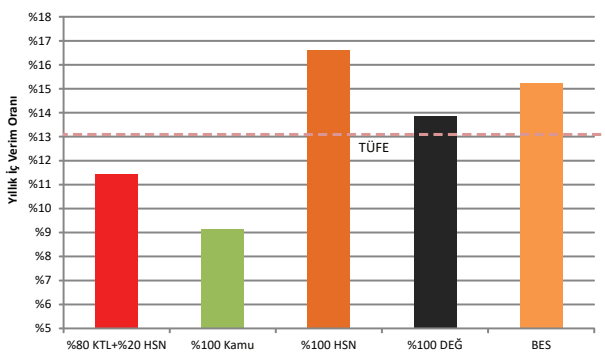
ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)

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?

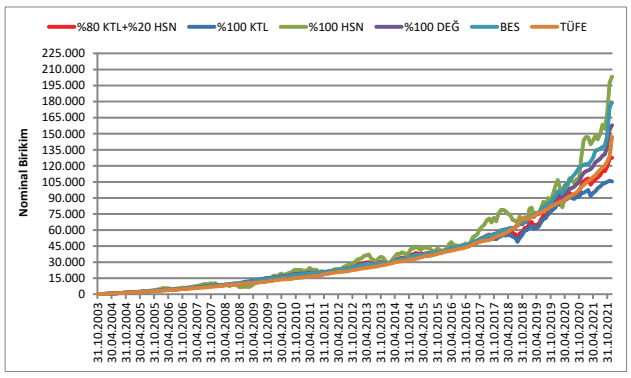
İç Verim Oranı, bir nakit akışının bugünkü ya da gelecekteki değerini "0" yapan faiz oranıdır. Bireysel emeklilik bağlamında ise, her ayın sonunda belli bir tutarla bir fona ya da fon grubuna yatırım yapan kişinin, dönem içinde yaptığı tüm yatırımların dönem sonunda ulaştığı toplam anaparayı, dönem sonundaki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

31.10.2003-31.12.2021 Adendum BES Getiri Endeksi (BGX)



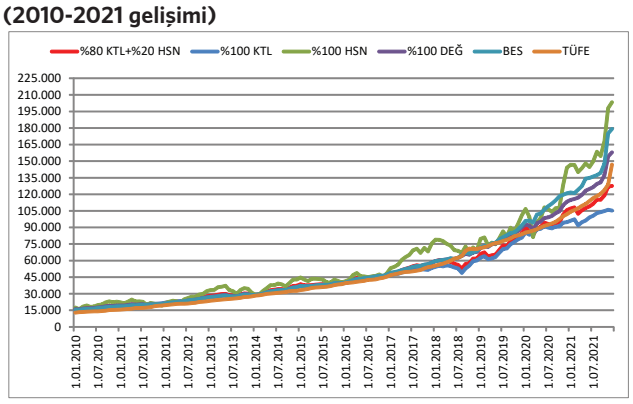
Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-31.12.2021 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Getiri Endeksi (BGX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon 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 %15,23 BGX elde etmiştir. Sadece Hisse Senedi fonuna yatırım yapanların ise %16,61 BGX elde ettikleri görülmektedir.

31.10.2003-31.12.2021 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-31.12.2021 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Birikim Endeksi (BBX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon oranıyla artırılmıştır.TÜFE ise ilgili dönemde aynı şekilde enflasyon korumalı bir yatırım aracına, yönetim gider kesintisi ve fon işletim gider kesintisi olmadan yapılan yatırımın bugün ulaştığı nominal tutardır. Bu tutar karşılaştırma amaçlı verilmiştir. Bu şekilde birikim yapan bir katılımcı, 31.12.2021 tarihinde BES ortalama fiyatlarıyla 179.047 TL birikime, enflasyon korumalı bir araçla ise 146.894 TL birikime ulaşmaktadır.

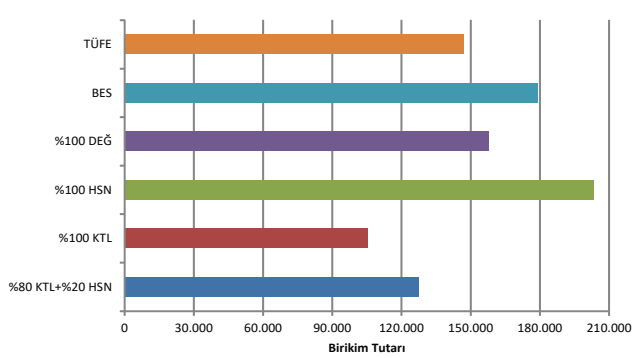
31.10.2003-31.12.2021 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX) (2010-2021 gelişimi)



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.

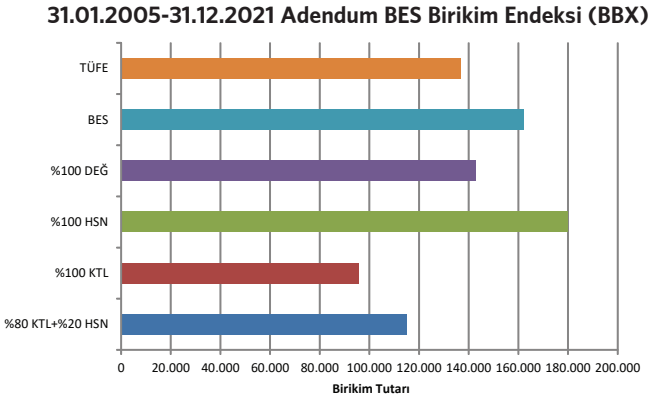
Yandaki grafik 31.10.2003-31.12.2021 tarihleri arasında bireysel emeklilik sisteminde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. Sistemin başından buyana ortalama BES fonlarına yatırım yapan bir kişinin birikimi 31.12.2021 tarihinde 179.047 TL'na ulaşmıştır. Bu kişi Aralık 2021 döneminde bireysel emeklilik sistemine 671 TL katkıda bulunmuştur.

31.10.2003-31.12.2021 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



Yandaki grafik sisteme 31.01.2005 tarihinde dahil olup 31.12.2021 tarihine kadar bireysel emeklilik sisteminde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. 2005 yılından buyana Hisse Senedi fonlarına yatırım yapan bir katılımcının 31.12.2021 tarihinde 179.976 TL Adendum BES Birikim Endeksine ulaştığı görülmektedir.

31.01.2005-31.12.2021 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)





BES 2022'ye hızlı girdi

Bireysel emeklilik sistemi 2022 yılına oldukça hareketli başladı. 4 Ocak 2022'de TBMM'ye sunulan Bireysel Emeklilik Tasarruf ve Yatırım Sistemi Kanunu'nda önemli değişiklikler içeren kanun teklifi TBMM'de kabul edildi. Hemen ardından Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) tarafından yapılan açıklamada, hem katılımcıların sistemde devamlılığını sağlayacak, hem de sisteme yeni girişleri teşvik edecek önemli yeniliklerin getirildiğine vurgu yapıldı. Yeni düzenleme ile birlikte, kanunun yürürlüğe girdiği tarihten itibaren tüm BES katılımcıları için geçerli olacak şekilde devlet katkısı oranı %25'ten %30'a yükseltildi.

Ayrıca, devlet katkısı limitlerini aşan katkı payı ödemeleri ileriki yıllarda gelecek yeni limitlere konu edilebilir hale geldi. Bir takvim yılı içinde, yıllık brüt asgari ücret tutarına kadar yapılan katkı payı ödemeleri devlet katkısı alabiliyordu. 2022 yılı için 60 bin TL'yi aşan ödemeler devlet katkısı alamıyordu. Getirilen yeni düzenleme ile ödenen katkı paylarının yıllık brüt asgari ücreti aşan kısmı takip eden yıllarda devlet katkısı alabilecek. Diğer taraftan sisteme yapılan bu toplu ödemenin ileriki yıllara sarkan kısmından elde edilecek getiriler devlet katkısına konu olacak mı henüz belirsiz. Buna benzer birçok belirsizliğin çıkarılacak alt mevzuat ile düzenleneceği düşünülmekte.

45 YAŞINI AŞAN ÇALIŞANLAR DA OKS'YE DAHİL OLABİLECEK

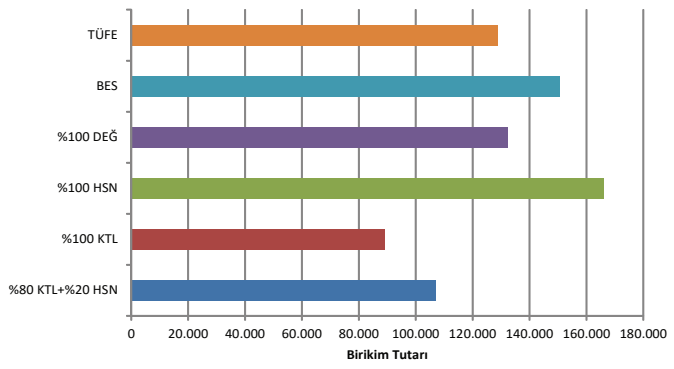
Getirilen bir diğer değişiklik Otomatik Katılım Sistemi'ne (OKS) girişte 45 yaşın altında olma koşulunun kaldırılması. Kaldırılan bu kısıtlama sayesinde 45 yaşını aşan çalışanlar da, talep etmeleri halinde, OKS'ye dahil olabilecek. Yakın zamanda yapılan mevzuat değişikliği ile OKS'den çıkan çalışanların tekrar sisteme dahil edilme zorunluluğu kaldırılmıştı. Anlaşılan o ki, OKS olgunlaştıkça esnekliğinin artırılması hedefleniyor.

Sistemde devamlılığı sağlayacağı düşünülen diğer iki düzenleme ise kısmi ödeme alma ve sözleşmelere temlik konulabilmesi hakkında. Birincisi, katılımcıların nakit ihtiyacını karşılamak üzere sistemden çıkmak zorunda kalmadan birikiminin %50'sine kadar olan tutarı ve bu tutarın %25'ine kadar devlet katkısı hesabındaki tutarı çekilebilmesi. İkincisi, emeklilik sözleşmesinin temlik edilerek bireysel finansman ihtiyacının karşılanmasında teminat olarak gösterilmesi. Bu iki yeni düzenlemenin detayları ve uygulama esaslarının, SEDDK tarafından kısa süre içinde yayınlanacak alt mevzuat ile netleştirileceği belirtiliyor.

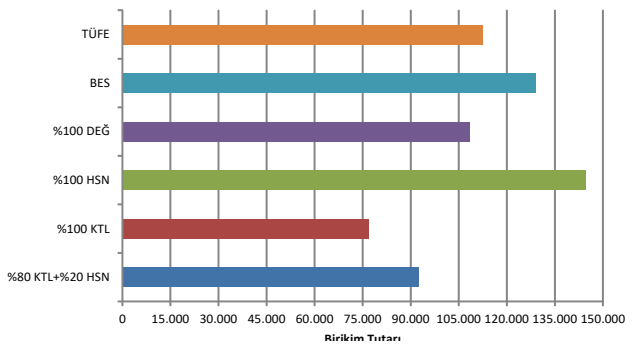
Vakıf ve Sandıklardan BES'e aktarımların da yapılacağı bu dönemde, kanun değişikliği ile getirilen bu yeniliklerin hem suistimale konu edilip kamu zararına yol açmaması, hem uygulayıcılar tarafından mevcut altyapıya kolay adapte edilebilmesi hem de katılımcı mağduriyetlerine mahal vermemesi için enine boyuna düşünülmüş alt düzenlemelerin çıkarılması ve net uygulama esaslarının oluşturulması büyük önem arz ediyor.

Bireysel emeklilik sistemi 2022 yılına oldukça hareketli başladı. Bireysel Emeklilik Tasarruf ve Yatırım Sistemi Kanunu'nda yapılan yeni düzenlemeler ile birlikte, tüm BES katılımcıları için geçerli olacak şekilde devlet katkısı oranı %25'ten %30'a yükseltildi.

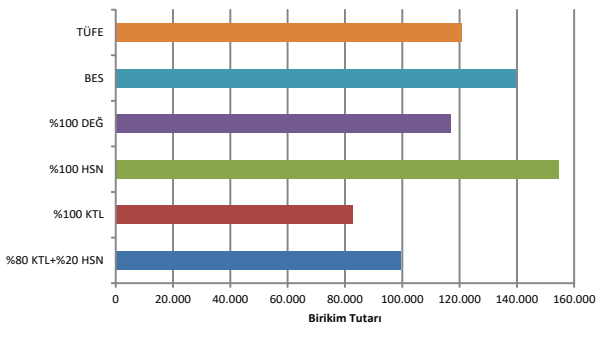
31.01.2006-31.12.2021 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



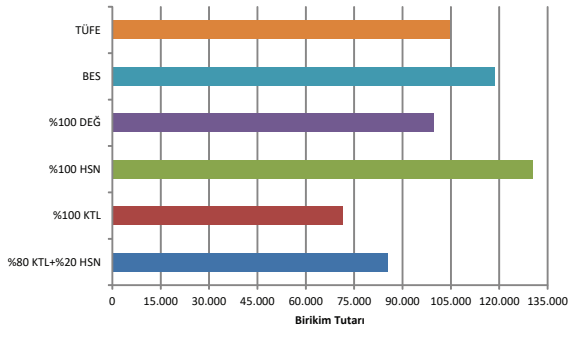
31.01.2008-31.12.2021 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



31.01.2007-31.12.2021 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



30.01.2009-31.12.2021 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.

"İnşaat sektörünün en önemli kalıcı partneri sigorta sektörü"

"Etkin riskin incelenmesi ve değerlendirilmesi konularında hiçbir yapım firması sigorta sektörü çalışanından daha iyi analiz gerçekleştiremez" diyen sigorta eksperi **Mustafa Nazlıer**, inşaat sektörünün en önemli kalıcı partnerinin sigorta sektörü olduğunu belirtti.



Sigorta eksperi ve öğretim görevlisi Mustafa Nazlıer'in editörlüğünü yaptığı ve Millî Reasürans T.A.Ş'nin katkılarıyla hazırlanan "İnşaat, İnşaat Sigortaları ve Hasar Uygulamaları" adlı kitap yayımlandı. "Mesleğe başladıktan sonraki en önemli sorunum kaynak kıtlığı oldu" diyen Mustafa Nazlıer, birden çok gerekçenin kaynak yaratma çabasına yönlendirdiğini ve böylece inşaat, inşaat sigortaları ve hasar uygulamaları alanında bir kitap hazırlama kararı aldığını belirtti. Kitabın ortaya çıkışındaki etkenler ve verilmek istenen mesajlar, inşaat sektörünün değişimi ile bu değişimin sigorta sektörüne etkileri hakkında yaptığımız söyleşide Nazlıer şu değerlendirmelerde bulundu:

Bu kitabın ortaya çıkmasındaki etkenler neler? Kitapta vermek istediğiniz mesajlar neler?

Sigorta sektörü uzun bir süredir maalesef içerik sigortacılığı değil şekil sigortacılığı yapıyor. Sektörün en önemli gündemi satış. Bu sebeple içerik ve kalite rekabeti yerine fiyat rekabeti yapılıyor. Fiyat rekabeti ana gündem olunca bilenle bilmeyen arasındaki fark tamamen ortadan kalkıyor. Bunun sonucunda satış odaklı çalışan sektörde sigorta sözleşmeleri sigorta konusu ve içeriğin uyumuna odaklanmadan fiyat/prim kısmında yoğunlaşarak kes/kopyala/yapıştır operasyonunu gerçekleştiriyor. Tam bu noktada kaybolan ve unutulan ana konu poliçe mimarisidir. Biz buna şekil sigortacılığı diyoruz. Sektörde çalışan bilgili, mesleki alanda tecrübeli insanlar gerçekten tasarımı doğru yapsa da mevcut işleyişte satış öncelikli hareket edildiğinden sigortalanacak kıymetin özelliklerini ve risklerini doğru değerlendirilerek oluşturulan poliçeler yerine makrolaştırılmış poliçeler doğuyor. Satış önceliği temel alındığında bilgi ve emek yok sayıldığından fiyat uğruna tüm belirleyici dengeler ortadan kalkmış oluyor.



›››
Poliçe düzenleme aşamasında fiyatın birinci derecede önemli olmaması gerektiğini belirten Nazlıer, "Doktorunuz size daha ucuz bir yöntemle ameliyat yapabilirim ama ölebilirsin derse siz bu ameliyatı kabul eder misiniz?" dedi.

Sonradan ortaya çıkan sorunların çözümü amacıyla "Google" üzerinden destek aranıyor. Sektör sorunlarını çözerken "Dünya ateşten bir toptu" diyerek en başa dönüp sürece alt seviyeden başlanması ise sorunların çözümsüz kalmasına yol açıyor. Bu sebeple tarafların ve sektör paydaşlarının yorumsuz somut bilgiye ulaşmasını önemli görüyoruz. Mesleğe başladıktan sonraki en önemli sorunum kaynak kıtlığı oldu. Tarifeli dönemde tüm bilgi eşit, etik ve faydalı hali ile Milli Reasürans T.A.Ş. tarafından tüm pazara sunulurken serbest tarifeye geçişle bilgiye ulaşma olanağı kalktığı gibi bilgiye olan ihtiyacı da ortadan kaldıran rekabet bizi bu çalışmaya sürükledi.

Üniversitelerde sigortacılık bölümlerinde eğitim alan öğrencilerin sorularını dahi yanıtlayamamak kaynak yoksunluğunu farklı şekilde ortaya çıkardı. Birden çok gerekçe bizi temel bilgiler düzeyinde kaynak yaratma çabasına itekleyerek, inşaat, inşaat sigortaları ve hasar uygulamaları alanında tüm bilgi ve tecrübelerimizi aktardığımız kitabı hazırlama kararı aldık. Kitabın hazırlanmasında yurt içi ve yurt dışında bizzat gerçekleştirilen ekspertiz ve hasar yönetim süreçlerini dikkate alarak birlikte çalıştığımız değerli mühendis, uzman ve eksperlerin katkılarıyla 1'inci kitap şeklinde hazırladık. Sanırım devamı gelecek.

İnşaat sektörünün değişiminden ve buna bağlı olarak inşaat sigortalarındaki değişimden bahseder misiniz?

Akıl, bilim, hukuk, teknoloji her geçen gün önemini artırıyor. Bu başlıkların hepsini barındıran bir gemi düşünün. Bu gemi geleceğe gidiyor. Bu gemiye koşulsuz binenler ufuklarını genişletirken, şüphe duyup binmeyenler günü kurtarmaktan öteye geçemeyeceklerdir. İnşaat sektörü de bu gemiye sigorta sektörü ile binecektir. Değişime ayak uydurmak özetle bu gemide olmaktan geçmektedir.

İnşaat sektöründe bulunan firmaların satın alma departmanlarının çimento, demir, kalıp satın alır gibi poliçe satın almaları ciddi sorun. Poliçe düzenleme aşamasında fiyat önemli değildir. "Doktorunuz size daha ucuz bir yöntemle ameliyat yapabilirim ama ölebilirsin derse siz bu ameliyatı kabul eder misiniz?" Bu soru cevaplanırsa aslında birçok soru işareti de ortadan kalkacaktır.

Sigorta sektörü üretim kaynakları bakımından inşaat sektörü ile beraber büyümektedir. Sigorta sektörünün gelişimi inşaat sektörünün gelişimi ile paraleldir. Çok belirgin bir korelasyon vardır. Her yeni gelişime sigorta sektörü eş zamanlı cevap vermiştir. Ayrıca sigortalılar sadece poliçe almazlar. Sigorta sektörü küresel tüm bilgi ve tecrübesini sözleşme aşamasında sigortalıya sunacağından risk yönetimi, hukuk desteği, danışmanlık, risk ve hasar önleme gibi ana hizmetleri de satın almaktadırlar. Tüm dünyaya ait derlediği Big Data'sını sigorta sektörü olarak inşaat sektörüne devrederken benzer ve hatta yakını olabilecek ikinci bir alternatif bile yoktur. Dolayısıyla kazan kazan uygulamasının en iyi işbirliği şeklidir. Hiçbir firma ve kuruluş sigortasız kalacak kadar zengin ve cesur olamaz.

Sektör son 20-25 yılda çok ciddi bir kabuk değiştirdi. Bu değişim içerisinde eskiye nazaran daha büyük ve komplike diyebileceğimiz metro, havalimanı, köprü gibi projeler söz konusu. Sektörün bu kadar gelişmesi sigorta sektörüne nasıl bir evrim yaşattı?

Sigorta sektörü tarifeli çalıştığı dönemde sadece oto branşı sigortalarıyla ilerledi. Kasko ile yatıp trafik sigortası ile kalkıyorduk.Son teknoloji devrimi 1980'li yıllarda hayatımıza girmeye başladı. Sadece elektriğin olduğu yapılardan yazılımların olduğu akıllı yapılara geçildi. Büyük oranda oto branşına hizmet eden sigorta sektörü yapısı mühendislik branşına geçerken "risk mühendisliği" kavramının yanında "underwriter" ve "teknik personel" kavramlarını da yarattı. Sigorta sektörü değişen ve gelişen konjonktürde çoklu mühendislik disiplini içeren projelere dâhil oldukça mühendislik sektöründe yüksek bilgiye sahip donanımlı personeller de sigortacılık sektörüne geçiş yaptı. Sigortacılığa bilim insanı seviyesinde çalışanlar katıldı. Böylece mühendislik sigortacılığı kavramı doğarak gelişmiş oldu. Poliçe mimarisi önemli bir kavram olarak yer edinirken sigortacılığın uzmanlık gerektirdiğini ve çok önemli olduğunu özellikle not ederiz. Basit örnekleme ile sadece fiyat ve satış odaklı hizmet alıyorsanız, ağrıyan başınız için ilaç yerine size şampuan satılmış olabilir.

İyi proje > iyi malzeme > iyi yüklenici > iyi finansman (fon, kredi vb.) olmak üzere dört ayağı olan bu yapılanmanın projelerde hayat bulmasını sağlayan ve güvenli çalışma ortamı yaratan çatı, sigorta sektörüdür. Mühendislik, teknoloji ve bilim hızla gelişirken tüm bu konularda riskin transferini üstlenen sigortacılığın da hızla geliştiğini görmekteyiz. Sigorta sektörünün ürünü poliçe değil, hasardır. Sigorta sektörü hasar için vardır. Bunları yapmadan önce risk analizi yapar. Bu sebeple projelerde uygulanan mühendislik disiplinleri, etkin riskin incelenmesi ve risk sonuçlarının değerlendirilmesi konularında hiçbir yapım firması sigorta sektörü çalışanından daha iyi analiz gerçekleştiremez. Bu gerekçeler ile büyük projeler ülkemizde vücut bulmuştur. Projenin tasarlanması yeterli değildir. Bu aşamada inşaat sektörünün en önemli kalıcı partneri sigorta sektörüdür.

Kısa Süreli Eğitim Programları

Sigorta sektörünün ihtiyaçları doğrultusunda her ay planlanarak sektöre sunulan Kısa Süreli Eğitimler kapsamında Şubat ayında 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 ŞUBAT AYI ONLINE EĞİTİM PROGRAMLARI	EĞİTİM TARİHİ	EĞİTMEN
Bir Takımın Parçası Olmak	1-2 Şubat	Nilgün Yüksel
Mesleki Sorumluluk Sigortaları ve Hasar Uygulamaları	3-4 Şubat	Mahmut Saraçoğlu
Kredi/Alacak Sigortaları, Tek Risk (Ticari/Politik) Sigortası	3-4 Şubat	Hayri Pekergin
Stratejik Düşünme, Stratejik Yönetim ve Planlama	7-8 Şubat	Can Demirağ - Fergül Guyard
Yat Sigortaları ve 1.11.85 Tarihli Yat Klozunun Detaylı İncelenmesi	7-8 Şubat	Kaptan Murat Işıklı
Yangın Sigortaları ve Ek Teminatları	8-9-10-11 Şubat	Ali İzzet Börü
Oto Sigortalarında Hasar İş ve İşlemleri	9-10 Şubat	Zafer Şenler
Satış Yönetiminde Lider ve Liderlik Etme Etkisi	10-11 Şubat	Mehmet Muratoğlu
Sigorta Şirketlerinde İç Denetim (Finansal Tablolar ve Faaliyet Denetimi)	14-15-16 Şubat	Doç. Dr. Metin Sarıaslan
İK ve Eğitim Departmanlarına Yönelik Temel Sigortacılık	15-16-17-18 Şubat	Faruk Ömrüuzak
Yeni Başlayan/Az Deneyimli Sigorta Satıcıları İçin Temel Sigorta Satış Adımları	16-17-18-19 Şubat	Mehmet Muratoğlu
Yönetimde Koçluk Yaklaşımları	17-18 Şubat	Çetin Kolukısa
Sigorta Sektörünün Bugünü ve Geleceğine Stratejik Bakış	21-22 Şubat	Melike Demirel
Acente Yönetimi ve Denetimi	21-22 Şubat	Menekşe Uçaroğlu
Etkin MS Excel (Orta Seviye)	22-23-24-25 Şubat	Ulaş Çardak
Zor Zamanlarda Doğru ve Etkili İletişim	24-25 Şubat	Nilgün Yüksel

Stratejik Düşünme, Stratejik Yönetim ve Planlama (Online)

Stratejik Düşünme, Stratejik Yönetim ve Planlama (Online) eğitimi 7 ve 8 Şubat tarihlerinde Can Demirağ ve Fergül Guyard tarafından online olarak gerçekleştirilecek.
Eğitim ile katılımcıların stratejiye dayalı yaklaşımını iş yaşamlarına entegre etmeleri amaçlanıyor.
Eğitimde stratejik düşünme, stratejik yönetim ve stratejik plan kavramları detaylı bir şekilde irdelenerek katılımcıların işlerine değer katmaları hedefleniyor. Bu eğitimle katılımcıların şirket stratejisine hangi noktada hizmet ettiklerine yön verilmesi ve bu konuda bilinçlendirilmesi amaçlanıyor. Detaylı bilgi ve kayıt için www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.



Satış Yönetiminde Lider ve Liderlik Etme Etkisi (Online)



Satış Yönetiminde Lider ve Liderlik Etme Etkisi (Online) eğitimi 10 ve 11 Şubat tarihlerinde Mehmet Muratoğlu tarafından online olarak gerçekleştirilecek.
Eğitim programında, katılımcıların satış yönetim becerileri üzerine odaklanılarak, sigorta satışı için takım yönetme etkililiğinin artırılması amaçlanıyor. Bu temel amaç doğrultusunda eğitimde satış ekiplerinin alışkanlıkları üzerinde etkili değişimlerin nasıl gerçekleştirileceği, sigorta satışında gelir artırıcı öncelikler ve hedeflerin nasıl belirleneceği konuları üzerinde durulacak. Ayrıca daha güçlü performansı engelleyen temel sorunların analizi ve bu analizlerle etkili sorun çözme için yol haritalarının belirlenmesi konularında bilgi verilecek.
Detaylı bilgi ve kayıt için www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.

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 Mart'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 sağlayabiliyor. Mart ayı programı için son başvuru 25 Şubat.

İK ve Eğitim Departmanlarına Yönelik Temel Sigortacılık (Online)

İK ve Eğitim Departmanlarına Yönelik Temel Sigortacılık (Online) eğitimi 15, 16, 17 ve 18 Şubat tarihlerinde Faruk Ömrüuzak tarafından online olarak gerçekleştirilecek.
Eğitim ile özellikle sigorta şirketlerinin İK ve/veya eğitim departmanında çalışanların temel sigortacılık bilgilerini öğrenmesi amaçlanıyor. Katılımcıların, şirket içindeki çalışanların eğitim planlamalarını yaparken sigortacılık ile ilgili temel terimlere ve konulara hakim olması; böylelikle doğru eğitimleri seçme ve önerme konusunda etkin çalışması hedefleniyor.
Sigorta şirketlerinden gelen talep ve ihtiyaç doğrultusunda oluşturulan eğitim programı hakkında detaylı bilgi ve kayıt için www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.

Yangın Sigortaları ve Ek Teminatları (Online)

Yangın Sigortaları ve Ek Teminatları (Online) eğitimi 8, 9, 10 ve 11 Şubat tarihlerinde Ali İzzet Börü tarafından online olarak gerçekleştirilecek.
Eğitim boyunca katılımcılara Yangın Sigortası Genel Şartları ve Yangına Bağlı Kâr Kaybı Sigortası Genel Şartları içeriği; ana teminat olan yangın, yıldırım ve infilak teminatı ve ek sözleşme ile teminata dahil edilebilecek ek teminatların kapsamı; teminat dışında kalan hallerin açılımı, eksik ve aşkın sigorta kavramı ile ilgili mevzuat, teminat ve fiyatlama konularında bilgi verilecek. Ayrıca eğitime konu olan vakalarda kurumları lehine nasıl hareket edeceklerinin; sigortalı ve sigorta ettirenler açısından doğru süreci nasıl izleyebileceklerinin gösterilmesi hedefleniyor.
Detaylı bilgi ve kayıt için www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.



Erken kayıtta indirim fırsatı online eğitimler için devam ediyor

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

TSEV şirketlere özel eğitimler planlamayı sürdürüyor

Açık sınıf olarak planladığımız pek çok eğitim programımızı dileyen şirket veya kurum, kendilerine özel kapalı sınıf şeklinde talep edebilmektedir. Kuruma özel olarak dizayn edilen bu eğitimler, konusunda deneyimli eğitmenler vasıtasıyla eğitim alacak şirketin eğitim salonlarında gerçekleştirilebileceği gibi TSEV'in sağladığı online eğitim uygulamaları ile online olarak da planlanıyor.
Detaylı bilgi ve eğitim talebi için egitim@tsev.org.tr adresine mail atabilirsiniz.

Eksik sigortayla mücadele için "takseli sigorta"

Kurlarda yaşanan hareketlilik ve ekonomik piyasadaki dalgalanmalar nedeniyle ortaya çıkabilen eksik sigorta* durumuna karşı alınabilecek önlemlerden biri takseli sigorta yani anlaşmalı değer üzerinden yapılan sigortalar. Anlaşmalı değer üzerinden yapılan sigortalar sigorta değeriyle ilgili çekişmeleri önlerken, sigortacının ödeyeceği tazminat tutarının saptanmasını kolaylaştırıyor.

1956 tarihli önceki Türk Ticaret Kanunu kara sigortalarını düzenlerken anlaşmalı değer (mutabakatlı kıymet) esasına göre yapılan sigortaları aşkın sigortanın (aşkın kısım bakımından) geçersizliği kuralının bir "ayrık hali" (istisnası) olarak düzenlemişti. İlgili hüküm şöyle idi:

C) Tazminat esası:
I - Aşkın sigorta:
1. Umumi olarak:
Madde 1283 –. Sigorta bedeli sigorta olunan menfaatin değerini aşarsa sigortanın bu değeri aşan kısmı batıldır. …… şu kadar ki menfaat değeri tarafların rey birliği ile seçtikleri bilir kişiler tarafından önceden takdir ve tahmin edilmiş ve taraflarca kabul olunmuşsa sigortacı bu değere itiraz edemez.

1956 tarihli önceki TTK m.1283 hükmü emredici nitelik taşımaktaydı. Buna aykırı sözleşme koşullarının geçersizliği öngörülmüştü (1956 tarihli TTK m.1264 fk.3).

1956 tarihli (önceki) TTK deniz sigortalarına ilişkin düzenlemesinde ise daha fazla ayrıntı bulunmaktaydı. Denizcilik sigortalarına ilişkin hüküm de şu şekildeydi:

IV - Takselenmiş poliçe:
1. Takse:
Madde 1350 – Taraflar mukavele ile sigorta değerini muayyen bir para olarak tesbit ederlerse bu para taraflar arasında sigorta değeri için esas olur.
Takse esaslı surette fahiş ise sigortacı indirilmesini istiyebilir. Umulan kar takselenmiş ise taksenin mukavele yapıldığı sırada ticari tahminlere göre elde edilmesi mümkün görülen karı aşması halinde sigortacı bunun indirilmesini istiyebilir.

1956 tarihli (önceki) TTK'da yer alan anlaşmalı değer üzerinden yapılmış sigortalara ilişkin düzenleme yalnızca bir fıkra bakımından emredici idi. 2011 tarihli önceki TTK m.1351 fk.2'de mevcut olan "taksenin esaslı surette fahiş olması halinde sigortacının bunun indirilmesini isteyebileceği" hükmüne aykırı sözleşme koşulları geçersiz sayılmıştı (2011 tarihli TTK m.1264 fk.3).

Şu anda yürürlükte olan 2011 tarihli TTK ise emredici olmayan (tarafların aksini serbestçe kararlaştırabilecekleri) şu hükmü benimsemiş bulunmaktadır:

c) Takseli sigorta
MADDE 1464- (1) Taraflar sözleşme ile sigorta değerini belirli bir para olarak belirlemişlerse, bu para taraflar arasında, sigorta değeri için esas olur.
(2) Takse esaslı şekilde fahiş ise, sigortacı taksenin indirilmesini isteyebilir. Umulan kazanç takselenmiş ise, taksenin sözleşme yapıldığı sırada ticari tahminlere göre elde edilmesi mümkün görülen kazancı aşması hâlinde sigortacı bunun indirilmesini isteyebilir.

TALİHSİZ BİR OLAY

1956 tarihli (önceki) TTK'nın yürürlükte olduğu dönemde, anlaşmalı değer üzerinden yapılan bir sigorta sebebiyle bir sigorta şirketi mali açıdan çok zor durumlarla karşılaşmıştı. Olay kısaca şöyle idi: Bir depo için yapılan ön ekspertizde deponun değeri eksper tarafından yanlışlıkla (yaklaşık) birkaç kat fazla belirlenmiş ve depo için bu eksper belirlemesi esas alınarak anlaşmalı değer üzerinden yangın poliçesi düzenlenmiş idi. Meydana gelen riziko sonucu deponun tam hasara uğradığı anlaşılmıştı. Sigorta ettiren poliçede yazılı olan anlaşmalı değeri talep etmiş, sigortacı bu değerin yanlışlık ürünü olduğunu ve kendisi için bağlayıcı olmaması gerektiğini savunmuştu. 1956 tarihli TTK'nın kara sigortalarına ilişkin 1283üncü maddesinin "emredici" olduğu da dikkate alınarak sigortacının savunmaları ilk derece mahkemesi tarafından kabul görmemiş ve hesaplarına istem üzerine mahkemece tedbir konmuştu. Böylece sigortacı altından kalkılması çok güç bir hale düşmüştü.

Bu olayın etkisiyle, yeni (2011 tarihli) TTK'da bir yandan anlaşmalı değer üzerinden yapılan sigortalara ilişkin yasal düzenleme emredici olmaktan çıkarılmış, diğer yandan da sigortacıya belirlenen sigorta değerinin gerçek değerden önemli ölçüde yüksek olması olasılığında, bunun indirilmesini talep edebilme hakkı tanınmıştır.

Bu sayede, Türk hukuku dengeli diyebileceğimiz bir çözümü bütün sigortalar için benimsemiş olmaktaydı (Daha önce, 1956 tarihli TTK döneminde yalnızca yasanın denizcilik rizikolarına karşı sigortalar faslında makul bir çözüm öngörülmüştü; fakat bu makul çözüm çok sınırlı bir alanda geçerli idi).

TAKSELİ SİGORTADA YASAL DÜZENLEME

Öncelikle belirtelim ki yasada "takseli sigorta" deyimini kullanmaya gerek yoktu. "Anlaşmalı değer üzerinden sigorta" biçiminde dilimize çok daha uygun bir deyim seçilebilirdi. Bu sebeple aşağıda "anlaşmalı değer üzerinden sigorta" deyimini kullanmaya özen göstereceğiz.

Anlaşmalı değer üzerinden sigorta, zarar sigortalarının aktif sigortası (özellikle eşya sigortası) türünde karşımıza çıkan bir uygulamadır. Pasif sigortalarında (sorumluluk sigortaları ve masraflara karşı sigortalar) bu uygulama söz konusu değildir. Buna karşılık TTK 1464(2) hükmünden açıkça görüleceği gibi, anlaşmalı değer üzerinden sigorta, umulan kazancın sigortalanmasında da uygulama alanı bulacaktır. Öte yandan, anlaşmalı değer esasına, finansal çıkarın (Financial Interest) belirlenmesi alanında da başvurulabilecektir (mesela bir ana şirketin, başka ülkedeki bir yavru şirketin değerinin orada gerçekleşen bir nedene bağlı olarak düşmemesine olan çıkarı).

Taşıma sigortaları alanında anlaşmalı değer yerine (sigorta primi, yükün taşıyıcı tarafından teslim alınmasına kadarki masraflar ve her halde ödenmesi gereken navlun gibi bazı eklemeler de yapılarak) yükleme yerindeki fiyat geçmektedir. Diğer bir anlatışla taşıma sigortalarında özel bir rejim söz konusudur.

Anlaşmalı değer üzerinden sigorta yaptırılmasındaki temel amaç, sigorta değerine ilişkin olası çekişmeleri önlemek ve sigortacının ödeyeceği tazminat tutarının saptanmasında kolaylık sağlamaktır. Tarafların anlaştığı değer (yasa bunu açıkça belirtmemekle birlikte) riziko anında da bağlayıcı olacağından, sigorta ettirenin riziko anındaki çıkar (menfaat, sigorta) değerini kanıtlama yükümlülüğü zorluk içermeyecektir. Eğer taraflarca anlaşılarak belirlenen sigorta değeri, sigorta bedeline (sigortacının sorumlu olacağı en yüksek tutara) eşitse, bu anlaşma eksik sigortayı da önleyecektir. Sigortacı ve sigorta ettiren arasında sigorta konusu çıkarın değeri üzerinde yapılacak anlaşma herhangi bir şekil koşuluna tabi değildir. Tarafların "çıkar değerini bağlayıcı biçimde belirlemek ve tam hasar meydana geldiği takdirde, üzerinde anlaşılan değerin, zarar tutarını kanıtlama gereği olmaksızın ödenmesini sağlamak" hususlarında uyuşmuş olduklarının saptanması anlaşmalı değer üzerinden sigorta yapılmış sayılmasına yeterlidir. Öte yandan (her ne kadar TTK 1464(1) sigorta değerinin bir tutar olarak belirlenmesinden söz etmekte ise de, bu değerin mutlaka bir tutar olarak belirtilmiş olması gerekmez. Tarafların bu konuda bir kıstas öngörmeleri de mümkündür.

Tarafların sigorta sözleşmesi öncesinde yalnızca prime ve poliçede belirtilecek sigorta bedeline esas olmak üzere sigorta konusu mal hakkında



PROF. DR. SAMİM ÜNAN

››› ANLAŞMALI DEĞER ÜZERİNDEN SİGORTA YAPTIRILMASINDAKİ TEMEL AMAÇ, SİGORTA DEĞERİNE İLİŞKİN OLASI ÇEKİŞMELERİ ÖNLEMEK VE SİGORTACININ ÖDEYECEĞİ TAZMİNAT TUTARININ SAPTANMASINDA KOLAYLIK SAĞLAMAKTIR. TARAFLARIN ANLAŞTIĞI DEĞER RİZİKO ANINDA DA BAĞLAYICI OLACAĞINDAN, SİGORTA ETTİRENİN RİZİKO ANINDAKİ ÇIKAR DEĞERİNİ KANITLAMA YÜKÜMLÜLÜĞÜ ZORLUK İÇERMEYECEKTİR.

değerleme yapmış olmaları, TTK 1464 anlamında bir değer anlaşması niteliğini taşımayacaktır.
Anlaşmalı değere ilişkin anlaşmanın sigorta sözleşmesi kurulurken yapılmış olması zorunlu değildir. Taraflar bu hususta sigorta süresi içinde de anlaşabilirler. Yasadaki "takseli sigorta" deyiminin veya bununla aynı anlama gelen (anlaşmalı değer üzerinden sigorta, mutabakatlı kıymet esasına göre sigorta gibi) bir deyimin sözleşmede açıkça kullanılmış bulunması tarafların sigorta değeri konusunda anlaşma yaptıkları biçiminde yorumlanabilir.
Anlaşmalı değer üzerinden sigorta, kısmi hasarın söz konusu olduğu hallerde acaba sigorta ettirenin sigorta konusu çıkarın değerini kanıtlama yükünden onu kurtarmış olur mu? Bu husus tartışmalıdır.

FAHİŞ DEĞERDE İNDİRİM HAKKI DOĞUYOR

Yasa, tarafların sigorta değerini para olarak belirleyebilmelerine olanak tanıdığına göre, üzerinde anlaşılan değerin gerçek sigorta (çıkar) değerine eşit olması şart değildir. TTK 1460 "sigorta değerinin sigorta olunan çıkarın tam değeri olduğunu" öngörmekte ise de TTK 1464'te düzenlenen anlaşmalı değer üzerinden (takseli) sigorta bunun ayrık halini oluşturmaktadır. Kanımızca yasal düzenleme şu açıdan hatalıdır: Tarafların anlaşmasının (sigortacının değerin çok yüksek (fahiş) olarak belirlenmiş olduğuna dayanarak bunun indirilmesini istemek hakkı saklı kalmak kaydıyla) "bağlayıcı" olması yerine, riziko anında gerçek sigorta değerinden önemli ölçüde yüksek olan anlaşmalı değerin "geçersiz" olacağını hükme bağlamak daha doğru olurdu.
TTK 1464(2) uyarınca anlaşmalı değerin "esaslı şekilde fahiş olması" halinde, sigortacının bunun indirilmesini isteme hakkı mevcuttur. Böylece sigortacı zararı önemli ölçüde aşan bir tazmin yükünden korunmuş olmaktadır. Sigortacının bu hakkını sigorta ettiren/sigortacının ödeme istemine karşı bir savunma olarak ileri sürmesi yeterlidir; ayrı bir işlemde bulunması (noter ihtarı, yargıya başvurma gibi) zorunluluğu yoktur. "Esaslı fahişlik" (önemli ölçüde yüksek olma) durumunun ne zaman mevcut sayılacağı konusunda yerleşmiş bir kural bulunmamaktadır. Almanya'da anlaşmalı değerin gerçek sigorta değerinden %10'u geçen bir oranda yüksek olması halinde (duruma göre) bu ikisi arasında önemli ölçüde farkın ortaya çıkmış sayılabileceği görüşü dile getirilmektedir.
Sigortacının ödeyeceği tazminat hesaplanırken dikkate alınması gereken muafiyet indirimi (deductible) ve teminat limitleri gibi tazminata ilişkin olarak öngörülen sınırlamalar anlaşmalı değer ile gerçek çıkar değeri arasında önemli bir fark olup olmadığı saptanırken hesaba katılmaz çünkü bu hususların sigorta değerinin belirlenmesi bakımından herhangi bir katkı veya etkileri yoktur.
Anlaşmalı değerin gerçek sigorta değerinden önemli ölçüde yüksek olduğu ve poliçeye sigorta bedeli olarak bu yüksek değerin yazıldığı hallerde, rizikonun meydana gelmesi öncesinde tarafların anlaşmalı değerin gerçek değere indirilmesini isteme hakkı acaba mevcut mudur? Aşkın sigortaya ilişkin TTK 1463(1) uyarınca sigorta bedeli sigorta değerinden yüksek ise, aşan kısım geçersiz sayılmakta, sigorta bedeli aşkınlık oranında indirilmekte ve buna paralel olarak aşkın kısma isabet eden prim de indirime tabi tutulmakta ve daha önce tahsil edilmiş idiyse geri verilmektedir. Bu çözümün anlaşmalı değer esasına göre yapılan sigortalarda da geçerli sayılması uygun düşecektir. Bununla beraber TTK 1464(1) anlaşmalı değerin gerçek sigorta değerinden yüksek olduğu hallerde, yalnızca sigortacıya taksenin indirilmesini isteme hakkını tanımış görünmektedir. Sigortacının bu hakkını hiç kuşkusuz riziko öncesinde de kullanabilmesi lazım gelir. Fakat taraflar arasında eşitliği sağlama bakımından, riziko öncesinde aynı hakkın sigorta ettirene de tanınması lazımdır. Rizikonun gerçekleşmesi olasılığında ise, Türk hukuku değere ilişkin anlaşmanın önemli ölçüde yüksek olduğu oranda kendiliğinden geçersiz olacağını değil, sadece sigortacının bunun indirilmesini isteyebileceğini hükme bağladığından, sigortacı bu doğrultuda tercih kullandığı anlamına gelen bir adım atmadıkça, sigorta sözleşmesi yüksek değer üzerinden yürürlükte kalmayı sürdürecektir.
Anlaşmalı değer üzerinden yapılan sigortalarda, sigorta bedeli anlaşma ile belirlenen değerden daha aşağı bir tutar olarak saptanmışsa acaba eksik sigorta kuralı uygulanacak mıdır? Anımsanacağı gibi eksik sigortaya ilişkin TTK 1462 sigorta bedelinin sigorta değerinden az olduğu hallerde, kısmi hasarın (aksine sözleşme yoksa) sigorta bedelinin sigorta değerine olan oranına göre tazmin edileceğini hükme bağlamaktadır. Ele aldığımız olasılıkta eksik sigorta uygulamasının yapılması gerekir. Ancak burada sigorta bedelinin gerçek sigorta değerine olan oranı değil, anlaşmalı değere olan oranı esas alınmalıdır. Sigortacının yasal haleflik hakkı bakımından, anlaşmalı değer üzerinden ödenen (yüksek) tazminat değil, riziko sebebiyle meydana gelen gerçek zarar belirleyicidir.

SİGORTACI DA SİGORTALI DA KAZANIYOR

Tarafların sigorta değeri konusunda anlaşma olanağına sahip bulunmaları acaba son aşamada sigortacının mı yoksa sigorta ettirenlerin mi yararınadır? Üzerinde anlaşılan değerin gerçek değerden yüksek olması (fakat arada esaslı bir farkın bulunmaması ve bu nedenle de sigortacının sigorta bedelinin indirilmesini isteme hakkının devre dışı kalması) sonuçta sigorta ettirene özellikle tam hasar durumunda gerçek zararından fazla bir tazminat alma olanağını vermektedir. Bu yönden, anlaşmalı değer üzerinden sigortanın sigorta ettiren açısından yararlı olduğu söylenebilir. Bununla birlikte, sigortacının primi anlaşmalı değerin bir yüzdesi olarak aldığı hallerde, çok sayıda benzer malın (mesela çok sayıda geminin) anlaşmalı değer üzerinden sigortalanması sigortacının da kazançlı çıkmasına imkân sağlayacaktır. Çünkü tam hasar hallerinin ender gerçekleşeceği ve kısmi hasar hallerinde sigortacının (anlaşmalı değer üzerinden sigorta yapılmış olsa dahi) onarım tutarını ödeyeceği ve bu bakımdan anlaşmalı değer üzerinden yapılmış bulunmayan sigortalarla kayda değer bir fark olmadığı; kaldı ki sigortacının anlaşmalı değerin aşırı yüksek olması durumunda bunun indirilmesini isteme hakkıyla da donatıldığı dikkate alınırsa, çarkın sigortacıya kazanç sağlayacağını söylemek yanlış olmaz.

Axa Sigorta'dan Ford araçlara özel hizmet

Axa Sigorta ile otomotiv şirketi Ford'un hayata geçirdiği AXAGO Akıllı F Kasko, sürüş davranışlarına göre kişiye özel indirimli kasko hizmeti sunuyor. Ford sahiplerine özel geliştirilen AXAGO Akıllı F Kasko, bağlantılı araç teknolojilerinden yararlanırken, sürücülere sürüş tarzı ile ilgili veriler sonucunda kasko yenilemelerinde %20'ye varan ilave indirimler sağlıyor.



Firuzan İşcan

Axa Sigorta Satış ve Pazarlama Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Firuzan İşcan "Axa Sigorta olarak, merkezine insanları ve onlar için değerli olanı korumayı aldığımız iş yapış şeklimize yenilikçi ve öncü teknolojileri de ekleyerek sektöre öncülük ettik. Yaşamımızda önemli bir yer edinen akıllı teknolojiler, sigortacılık çözümlerimizin de olmazsa olmazlarından. AXAGO Akıllı F Kasko, güvenli süren sürücülerimize yenilemelerinde indirim sağlamasının yanı sıra; yol güvenliği konusunda da farkındalığı destekliyor" dedi.

BES, 2021'de de enflasyon üzerinde kazandırdı

Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, 13,3 milyon katılımcıya ve 244 milyar TL fon büyüklüğüne ulaşan BES'in (OKS dahil) tüm sektör olarak yukarı yönlü bir ivme yakaladığını belirtti. Katılım Emeklilik, EGM tüm endeks verilerine göre yüzde %39,6 getirisi ile enflasyonun üzerinde getiri sağladı. Ayhan Sincek, "2021 yılında 18 yaş düzenlemesiyle artık ailenin tüm fertlerinin geleceğini güvence altına alan BES, böylesine çalkantılı bir dönemde gerçekten güvenli bir liman olduğunu ispatladı" dedi. Özellikle 18 yaş düzenlemesinin yürürlüğe girmesi hem orta vade planlamalarda hem de uzun vade emeklilik planlaması açısından umut verici bir gelişme oldu diyen Sincek, şunları ekledi: "Düzenleme sektöre bir hareket getirdi, Emeklilik şirketleri açısından yeni bir pazar açıldı. Şirket olarak bizi de sektörümüzü de olumlu etkiledi. Daha bütünleşik, tüm aileyi kapsam alanına alan planlar geliştirilmesinin önü açıldı. BES, son ayları hareketli geçirdi."



Ayhan Sincek



MEHMET MURATOĞLU
› *mehmet@etkinyonetim.com*

Yeniden başlama ve cezbolma!..

SEKTÖRLER pandemi sonrasına nasıl hazırlanıyor? Çalışanlar için yeniden işe başlama heyecanı ne kadar yüksek? Yeniden işe nasıl cezbolacak? Pandemiye karşı dünyada önlemler sıkıştırılırken, bizdeki serbestiyete ne demeli? Anlaşılıyor ki, çalışma hayatı kendi normal standartlarına ve iş koşullarına tekrar dönmeye başlayacak gibi. Sanal çalışma yönteminin yerini güçlü bir şekilde ofis ortamının almasının planları yapılmakta.

İşte bu aşamada önümüzde güncel bir durumla karşı karşıyayız. Çalışanlar ofis ortamına geçişte neler yaşayacak ve yeniden işlerine nasıl cezbolacak? Çalışanın bulunduğu örgüte "cezbolma" durumu, çalışanların pozitif davranışlarını ve işe adanmışlığını tanımlayan bir kavram olarak ele alınmaktadır. TDK'da yer alan "cezbetmek" sözcüğünün kelime anlamı: Kendine çekmek, bağlamak, etkilemek olarak ifade edilmektedir. Cezbolmanın tam karşılığı olmasa da, çalışma için işe adanma olarak ele alınan kavram, değişik çalışmalarda işe cezbolma, işine gönülden bağlanma, işiyle bütünleşme olarak kullanılmaktadır. Bütün şartlarıyla iki farklı ortamı yeniden yaşamaya başlayacak çalışanlar için bu sözcük, yeniden işe başlama heyecanı içinde bulunan çalışanlar için önemli hale gelmektedir. Çünkü işe gönülden adanmış, işine cezbolmuş çalışanların, diğerlerine göre daha yüksek gayret içinde bulundukları, daha fazla sorumluluk almaya ve ilişkilerini daha olumlu davranışlar içinde sergilediklerini ve öğrenme istekliklerinin daha coşkulu oldukları görülmektedir.

İş ortamının değişikliğinde yaşanan uzun süreli bu ortamın, çalışanın verimliliği üzerindeki olumsuz etkisinin iş süreçlerindeki maliyetlere de yansıyacağını düşünürsek, çalışanlardan işlerine daha fazla odaklanma ve daha yüksek bağlanma beklenmektedir. Özellikle çalışma hayatı ve yaşanan ortamın kendine özel yarattığı durumları düşündüğümüzde çoğu çalışanın stres, iş tatminsizliği, işten ayrılma niyeti, tükenmişlik ve çatışma gibi organizasyon içi davranışlarda bulunabileceği öngörülebilir.

Ofis ortamında çalışanları bekleyen bu sorunların üstesinden gelmenin öncülü olarak çalışanlardan beklenen işe cezbolma davranışlarıdır. Bu bağlamda, kişinin verimliliği işine sadece kendini ne kadar adadığından çok, işiyle kendini ne kadar bütünleştirdiğiyle ilgili olacaktır.

Neredeyse iki yılını tamamlayan pandemi ortamında çalışanların yaşadığı en büyük kopuş işlerine olan bağlılığında olmaktadır. Sanal ortamın yarattığı ve kendine özel olan bu durumun ortadan hızla kaldırılması ve normal çalışma şartlarına dönmenin gerekliliği olarak, çalışanların olumlu düşünce ve davranışları yüksek oranda taşımaları, başka bir deyişle pozitif psikoloji yaklaşımında bulunmaları gerekir. İşe cezbolmuş çalışanın, çalışma faaliyetleri ile etkili ve çoşkulu bir bağlantısı vardır ve kendilerini işlerinin gerekliliklerine mücadele etme yetkinliklerinin daha fazla olduğu kabul edilmektedir.

Özellikle bir çalışanın işiyle ilgili bağının zayıflaması olarak özetlenebilecek tükenmişlik olma durumuna karşı ortaya çıkan bir davranış kavramı olan işe cezbolma, adanmışlık kavramı kişinin işindeki başarısını da etkilemektedir. Çalışanlar için, şu anda yaşanılan ortama uygun hale gelen, yıpranmışlık, heyecanını kaybetme, beklentilerinin azalması ve başarısız duruma gelme halinin ortadan kaldırılması, işe bağlılığının artmasıyla mümkün olacaktır.

Son yıllarda yapılan çalışmalarda işe cezbolmanın; iş hedeflerinin gerçekleştirmelerine yardımcı olduğu ve gelişmeyi, öğrenmeyi kolaylaştırdığı vurgulanmıştır. Ofis çalışmasına dönüş hazırlığının yapıldığı bu günlerde İK uygulamalarının en önemli konusu haline gelecek olan uyum, işte sosyalleşme süreci için yapılması gerekenlerin başında kurumsal proaktifliğin öne çıkarılması olacaktır. Bu konuda neler yapılmalıdır? Algılanan Örgütsel desteğinin öncüllerinden olan yönetici desteğinin artırılması, ödüllendirme ve çalışma koşullarının düzenlemesi, çalışanların karar verme süreçlerine daha fazla katılımın sağlanması, örgütsel değişimin hızla uygulamaya geçirilmesi, kariyer için yeteneklerin hızla değerlendirilmesi ve en önemlisi iletişimde tüm bariyerlerin ortadan kaldırılması gerecektir. Özet: İK'yı büyük bir yoğunluk bekliyor...



Yüksek güç sunan elektrikli scooter: OKAI ES800

OKAI'nın yeni elektrikli scooter modeli, motor gücüyle öne çıkıyor. Modeldeki elektrik motoru sürekli olarak 1.000W, ihtiyaç halinde ise maksimum 1.800W güç sunuyor. Bu yüksek performans ile arazide ya da yokuş yollarda yüksek performans gösteren ürün, firmaya göre 60 km/s hıza çıkabiliyor. Bu tarz bir ürün için 60 km/s hız gerçekten oldukça yüksek görünüyor. Odak noktasına arazi kullanımını aldığı için biraz heybetli hazırlanan süspansiyon sistemine sahip ES800 model numaralı araç, önde ve arkada yüksek durdurma gücü getiren disk frenler kullanıyor ve yerleşik LED aydınlatma sunuyor. 980 Wh pil paketi üzerine kurulan ürün, net menzil verilmiyor ancak birçok standart scooter'dan daha fazla yol yapabiliyor.

ES 800 modelini tanıtan OKAI, aynı zamanda ES600 elektrikli scooter modelini de görücüye çıkardı. Şık tasarımıyla ön planda olan model, daha geniş kitleye ve spesifik olarak şehir içi kullanıma odaklanıyor.

Dünyanın en güçlü oyun tableti:

ASUS ROG Flow Z13

Asus'un üst seviye oyun ekipmanlarını konumlandırdığı ROG serisinin bir parçası olan ASUS ROG Flow Z13, firmanın kendi açıklamasına göre "dünyanın en güçlü oyun tableti" olacak. Tüm bileşenlerin bir araya geldiği dokunmatik ekranı arkasında bir yerleşik bacak yer alan ürün, istenirse dizüstü formunda, istenirse de tablet formunda kullanılabilecek. Aynı zamanda oyun yanında kalem ile çizim yapmak için de tercih edilebilecek. XG Mobile bağlantı portu üzerinden harici GPU desteğine sahip olacak ürün, bu sayede ihtiyaç halinde daha da güçlü bir oyun makinesi haline getirilebilecek. Bünyesinde birçok farklı başka port da taşıyacak ROG Flow Z13, tahminler doğru çıkarsa gücünü AMD'nin Ryzen 6000 serisi APU'sundan alabilir.





Yeni nesil sürücüsüz taksi her yere çağırılabilecek

Waymo, yeni sürücüsüz taksisinden direksiyonu tamamen kaldırdı. Direkt olarak sürücüsüz yolcu taşıma sürecine özel olarak hazırlanan bu özel araç, ilk olarak tamamen elektrikli yapıda. Bünyesine kamera, radar ve LiDAR gibi otonom sürüş için gereken sistemler entegre edilen araç, içerisinde bir direksiyon barındırmıyor. Araç, kokpit alanında yatay olarak konumlandırılan bir ekran taşıyor. Aracın tüm etkileşimi ve navigasyon detayları bu ekrandan kontrol ediliyor. B-Sütunu olmadığından giriş ve çıkışın çok kolay olacağı görülen sürücüsüz taksi aracı, İsveç merkezli olarak tasarlandı ve Çin otomobil devi Geely'nin EV markası Zeekr tarafından üretilecek. Önümüzdeki yıllarda ticari kullanım odağında ABD merkezli olarak yollara çıkacak araç, özel uygulaması üzerinden istenilen her yere çağırılabilecek.

Lenovo Legion 7 serisi oyunların yüksek karelerle oynanmasına imkan tanıyor

Lenovo'nun oyun bilgisayar markası Legion, Legion 7 serisinin yeni modelini duyurdu. AMD Ryzen işlemcilerinden ve Nvidia GeForce RTX grafik işlemcisinden güç alan bilgisayar yüksek performans vadediyor. Legion 7 serisinin güçlü ürünleri Legion 7 ve Legion Slim 7'de soğutma teknolojisi Legion Coldfront 3.0 kullanılıyor. Legion 7, dünyanın ilk 16 inçlik Quad HD çözünürlüklü dizüstü oyun bilgisayarı olma özelliğin sahip. Legion Slim 7 ise Lenovo'nun Nvidia RTX grafik kartını bünyesinde barındıran en hafif bilgisayarı. Bilgisayarlarda Lenovo AI Engine özelliği de bulunuyor. Bu özellik kullanıcıların yüksek kalitedeki oyunları yüksek karelerde oynamasına imkan tanıyor. Legion 7, 165 Hz'e kadar yenileme hızına ve 3 ms'den az yanıt süresi sunan OverDrive teknolojisine destek veriyor. Legion Slim 7 ise 144 Hz'e kadar yenileme hızı sunuyor.





BMW Motorrad'dan yeni K1600 serisi

BMW, lüks tur motosikleti segmentindeki yeni K1600 modellerini tanıttı. Kullanıcısına benzersiz konfor ve performans sunan Yeni K 1600 Serisi'nde K 1600 GT, serinin çevik ve dinamik modelini temsil ederken, K 1600 GTL konforlu ergonomisi ile daha keyifli bir sürüş tecrübesi sunuyor. K 1600 Bagger alçak kuyruk kesitiyle güç ve lüksün öncüsü olarak öne çıkıyor. BMW Motorrad'ın öne çıkan modellerindeki sıralı altı silindirli motor, 555 mm genişlik ve 102,6 kg ağırlık ile motosiklet seri üretimindeki en dar motor olma özelliğine sahip. Model, Mart ayından itibaren yetkili satıcılarda yerini alacak.

150 derece ultra geniş açılı kameraya sahip telefon:

Realme GT 2 Pro

Realme GT 2 serisi, Realme GT 2 ve GT 2 Pro modellerinden oluşuyor. Realme GT 2, gücünü Snapdragon 888 işlemciden alıyor, 65W hızlı şarj destekli 5.000 mAh pil taşıyor ve 6,62 inç 120 Hz 1080P AMOLED ekran üzerine kuruluyor. 16 megapiksel selfie kamerası olan telefon, arkasında 50 megapiksel ana + 8 megapiksel ultra geniş açı+ 2 megapiksel derinlik kameralarını bir araya getiriyor. Realme GT 2 Pro ise, gücünü performansı çok yüksek Snapdragon 8 Gen 1 işlemciden alıyor, 65W hızlı şarj destekli 5.000 mAh pil taşıyor ve 6,7 inç 2K 120 Hz AMOLED ekran üzerine kuruluyor. 32 megapiksel selfie kamerası olan telefon, arkasında 50 megapiksel ana+ 50 megapiksel "150 derece" ultra geniş açı + 2 megapiksel makro kameraları bir araya getiriyor.





180 dereceye kadar dönüş sağlayan projektör:

Samsung Freestyle

Samsung, CES 2022 kapsamında Samsung Freestyle projektör modelini tanıttı. İlk bakışta bir ışık gibi görünen ürün, hareketli bacak sistemiyle sadece 830 gram ağırlığında ve 100 inç boyutunda görüntü oluşturabiliyor. Samsung'un televizyonları ile aynı yazılım temelini paylaşan ürün çok amaçlı döner yapısı 180 dereceye kadar dönüş sağlayarak masa, yer, duvar hatta tavan gibi tüm yüzeylerde yüksek görüntü kalitesi sağlarken, ayrı bir ekran yüzeyi gerektirmiyor. Ayrıca projektör kullanılmadığı zamanlarda ortam modu ve yarı saydam lens kapağı sayesinde, ortamın atmosferini değiştirebilen bir aydınlatma cihazı olarak da kullanılabiliyor. Samsung Freestyle projektör, 899 dolarlık bir fiyata sahip.

Satechi, dört farklı cihaza güç veren yeni GaN şarj cihazını tanıttı

Özellikle Apple dünyasına yönelik çözümleriyle tanınan Satechi, ürün gamına 165W USB-C GaN şarj cihazını ekledi. Satechi 165W USB-C GaN şarj cihazı, aynı anda dört farklı cihazı şarj edebiliyor. Ürün, tüm USB-C cihazlarla uyumlu çalışabiliyor ve 165W güç sağlayabiliyor. Cihaza takılan cihaz sayısına göre güç cihazlar arasında bölünerek her bir cihaza güç sağlanıyor. Örneğin cihaza iki farklı cihaz takıldığı zaman ihtiyaca bağlı olarak güç 60W ve 100W olarak bölünüyor. Stand ünitesi dâhil olan Satechi imzalı güçlü modelin tek olumsuz yanı ise 120 dolarlık yüksek fiyatı.





FAZIL KARAMAN
f.karaman@fkymm.com

Gider pusulası

26 EKİM tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan 7338 No'lu Kanunla Vergi Usul Kanununun gider pusulası ile ilgili hükümlerinde değişiklikler yapılmış olup, yeni hükümler 1 Kasım 2022 tarihinde yürürlüğe girmiştir. Değişiklik öncesinde gider pusulası sadece; vergiden muaf esnafa yaptırılan işler ve onlardan alınan mallar için ve kişilerin değerli zati eşyalarının alınmasında düzenlenmekte idi. Bu defa yeni düzenleme ile; belge düzenlemek zorunda olmayanlardan alınan mallar ve bunlara yaptırılan işler için bu belgenin düzenlenmesi zorunluluğu getirilmiştir (Çiftçilerden alışlar müstahsil makbuzuna bağlandığı için bunlar hariç). Görüldüğü gibi; gider pusulası düzenlenmesi gereken hallerin kapsamı genişletilmiştir. Gider pusulasında bulunması gereken (malı satan yada hizmetin verenin imzasının alınması gibi) şekil şartları ve bilgiler ise aynen devam etmektedir. (Madde 234)

Belge düzenleme zorunluluğu olmayan gerçek veya tüzel kişilerden (kamu kurumlarından alışlar dahil) yapılan her türlü mal alışı veya yaptırılan iş karşılığında alıcı tarafça gider pusulası düzenlenerek satıcıya imzalattırılacaktır. Örneğin; bir şirketin mükellef olmayan bir gerçek kişinin şahsi malvarlığındaki arabasını yada arsasını satın aldığında yasal lafzına göre yasal süresi içinde gider pusulası düzenlemesi gerektiği söylenebilir. Yeni hükümlere bakıldığında, daha önce kapsama girmeyen kira ödemeleri gibi bazı hizmet alımlarının da artık gider pusulası düzenlenmesi gereken haller kapsamına dahil olduğu anlamı çıkabilmektedir.

Öte yandan, malın veya hizmetin alındığı tarihten itibaren 7 gün içinde gider pusulası düzenlenmesi zorunludur. Bu süre geçtikten sonra düzenlenen belgeler hiç düzenlenmemiş sayılacak olup, bu durumda belgeye yazılması gereken bedelin %10'u kadar özel usulsüzlük cezası kesilecektir. Malın veya hizmetin alındığı tarihten itibaren 7 gün içinde aşağıdaki şekilde işlemin belgelendirilmesi halinde ayrıca gider pusulası düzenlenme şartı aranmayacaktır:

a) Malın veya hizmetin bedelinin, 7 günlük süre dâhilinde satıcıya; Bankacılık Kanununda tanımlanan banka, 6493 sayılı Ödeme ve Menkul Kıymet Mutabakat Sistemleri, Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para Kuruluşları Hakkında Kanun kapsamında yetkilendirilmiş ödeme kuruluşları veya 6475 sayılı Posta Hizmetleri Kanununa göre kurulan PTT Anonim Şirketi aracılığıyla ödenmesi halinde, bu kurumlarca düzenlenen belgeler,

b) Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun kapsamında satın alınan malların gider pusulası düzenlemek zorunda olanlara iade edilmesinde, iade edilecek tutarların, (a) bendinde yer alan kurumlar aracılığıyla iadesinde bu kurumlarca düzenlenen belgeler,

c) Vergi Usul Kanununa göre belge düzenleme zorunluluğu bulunmayan kamu kurum ve kuruluşlarının, tabi oldukları ilgili mevzuat dâhilinde, yaptıkları işler veya sattıkları mallar için düzenledikleri belgeler,

Ancak, bunun için söz konusu belgelerde gider pusulasında yer alması gereken aşağıdaki bilgilerin bulunması şarttır: işin mahiyeti, emtianın cins ve nev'i ile miktar ve bedeli ve iş ücretini ve işi yaptıran ile yapanın veya emtiayı satın alan ile satanın adlarıyla soyadları (tüzel kişilerde unvanları) adresleri ve tarih. Bunlara ilave olarak kişilerin TC kimlik no'sunun da bulunması gerektiği kanaatindeyiz.

Örneğin; bir kişiden alınan malla ilgili olarak bankadan 7 günlük süre içinde ilgili kişiye ödeme yapılsa bile banka ödeme dekontunda yukarıdaki bilgiler yer almıyorsa, bu dekont gider pusulası yerine geçmeyecek olup, 7 günlük süre geçmeden mutlaka ayrıca gider pusulası düzenlenmesi gerekecektir. Öte yandan; ilgili Kanun Maddesinde; gider pusulası uygulamasına ilişkin usul ve esasları belirlemeye Hazine ve Maliye Bakanlığının yetkili olduğu belirtilmiş olmakla birlikte yazımızın kaleme alındığı tarih itibariyle henüz Bakanlığın konuyla ilgili genel tebliği yayımlanmamıştır.



Türkiye Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli:

Metaverse'den kaçış yok

5N1S programımıza konuk olan Türkiye Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli, metaverse evreni ile sektöre dair değerlendirmelerini, hayatına dair detayları ve altı şirketin birleşme hikâyesini paylaştı. Türk sigorta sektörünün son iki yılına bakıldığında son iki yılın 2019'un tetiklediği gelişmeler zinciriyle çok hızlı bir şekilde vites arturdığını ifade eden Benli, "Bu iki yıl, insan olarak da kurumlar olarak da hep ilklerin yaşandığı ve bazı şeyleri tecrübe etmek zorunda kaldığımız bir dönem oldu" dedi.

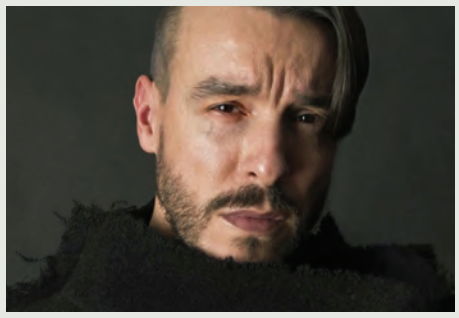
'83 MİLYON NEREDE TÜRKİYE SİGORTA ORADA'

Metaverse evreni ile ilgili olarak kurumsal ve ticari açıdan hızlı bir şekilde hazırlanmak ve rekabette geri kalmamak gerektiğini belirten Benli, "İnsanlar metaverse'e girecek avatarlarını yaratacak ve alışveriş yapacak, gerekiyorsa bir sigorta şirketine gidecek, birileriyle sosyalleşecek. Burada şirketlerin kurumsal olarak yer almaması imkânsız. Dolayısıyla metaverse'e giren bir kişinin Türkiye Sigorta'yı orada görmesi lazım. Çünkü biz 83 milyonu hedefledik. 83 milyon neredeyse Türkiye Sigorta da orada olacak. Öyle ya da böyle bu dünyadan kaçış yok" ifadelerini kullandı.

21 senede ödenen tazminat 1 milyar 130 milyon lira

Deprem, ülkemizde en sık görülen doğal afet türü olarak karşımıza çıkıyor. 587 sayılı Zorunlu Deprem Sigortası Hakkında Kanun Hükmünde Kararname ile 27 Eylül 2000 tarihinden itibaren zorunlu olarak her konut için yaptırılması şartı koşulmasına rağmen zorunlu deprem sigortasında %100'lük orana ulaşılmış değil. Yayınlanan verilere göre toplam 17 milyon 682 bin konutun bulunduğu Türkiye genelinde sigortalılık oranı %59,80 olarak kaydedildi. Verilere göre en yoğun nüfusun bulunduğu İstanbul'da sigortalılık oranı %70,30 olarak kayıtlara geçti. Diğer büyükşehirlerin sigortalılık oranı ise şöyle: "İzmir %63,80", "Ankara %63,30", "Antalya %59,80", "Mersin %56,40", "Adana %47,70". 2021 yılının rakamlarına göre, ülke genelinde meydana gelen deprem sayısı 97 olurken, ödenen hasar ödemesi 25 milyon 773 bin lira olarak kaydedildi. İzmir depreminin gerçekleştiği 2020 yılında ise hasar ödemesi 840 milyon lira olarak kayıtlara geçmişti. Zorunlu Deprem Sigortası Hakkında Kanun Hükmünde Kararname'nin çıktığı 2000 senesi itibarıyla son 21 senenin toplam ödenen hasar adedi 93 bin olarak gerçekleşirken toplam tazminat ödemesi 1 milyar 131 milyon lira oldu.





CEM ADRİAN 2005 yılında Ben Bu Şarkıyı Sana Yazdım başlıklı ilk albümü yayımlanan Cem Adrian, Mark Eliyahu ile seslendirdiği 'Kül' single'ı ile müzik listelerinde ilk sırada adından söz ettiriyor.

YERLİ

1- Kül - Cem Adrian ft. Mark Eliyahu
2- Gamzedeyim Deva Bulamam - Dedublüman ft. Çağrı Çelik
3- Gecelerin Derdi - Bege
4- PAPARAZZI - UZI
5- Dibine Kadar - Duman
6- Aşkın Mevsimi - Oğuzhan Koç
7- Dünyanın En Güzel Kızı - Mavi Gri
8- Yıldızların Altında - Kargo
9- Pare - Reynmen
10- Kendime Yalan Söyledim - Seksendört

Kaynak: Spotify



ADELE Müziğini 'kalbi kırık soul müziği' olarak tanımlayan Adele, 21 isimli albümüyle Billboard Top 5 listesinde 39 hafta kalarak Michael Jackson'ın 'Bad' albümünün rekorunu kırdı.

YABANCI

1. Easy On Me- Adele
2. Abcdefu- GAYLE
3. Heat Waves- Glass Animals
4. Cold Heart - Elton John, Dua Lipa, PNAU
5. STAY- The Kid LAROI, Justin Bieber
6. Enemy- Imagine Dragons, JID, Arcane, League of Legends
7. Pepas - Farruko
8. Do It To It - ACRAZE, Cherish
9. Shivers - Ed Sheeran
10. Bad Habits - Ed Sheeran

Tramp Steamer'ın Son Durağı

Alvaro Mutis

"Tam o an da içimde Tramp Steamer'a karşı sıcacık, dayanışma içeren bir sevgi doğmaya başladı. Sanki başına uğursuzluklar gelmiş kardeşimdi." Harap hâldeki eski bir gemi Tramp Steamer'a dünyanın farklı köşelerinde rastlayan ve bu gemiye yakınlık duymaya başlayan anlatıcı, seneler içinde geminin kaptanıyla tanışıp kaptanın ve gemisinin hikâyesini ve bir yandan da dokunaklı bir aşk hikâyesi dinleyecektir. Alvaro Mutis dilimizde daha önce Son Rıhtım adıyla yayımlanan bu novellasında denizler ve nehirler, anılar ve rüyalar arasında kesişen farklı öyküleri kendine has üslubuyla aktarır.



Sigorta ve Reasürans Şirketlerinde Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisi

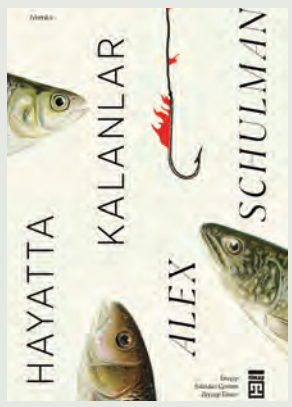
Cengiz Erten, Selçuk Tekin

Sigorta ve Reasürans Şirketlerinde Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisi isimli kitapta vergi, vergi sistemleri, sigortanın temel kavramları ve reasürans, vergilendirme süreci, banka ve sigorta muameleleri vergisinde vergiyi doğuran olay; banka ve sigorta muameleleri vergisi ile ilgili sigorta şirketlerine yönelik istisnalar, mükellefler, matrah ve oranlar ile banka ve sigorta muameleleri vergisinin beyanı ve ödenmesi başlıkları yer alıyor.



Hayatta Kalanlar *Alex Schulman*

Hayatta Kalanlar, büyürken birbirine yabancılaşan üç kardeşin annelerinin ölümü üzerine bir araya gelmelerini anlatıyor. Kardeşler, annelerinin vasiyeti üzerine eski yazlık evlerine dönüyorlar. Hikâyede kardeşlerin çocukluklarına daldıkça gerçekler anlaşılıyor: Bu evde yaşananlar hepsinin karakterini, hayatını ve birbirleriyle ilişkilerini geri dönülemez şekilde etkilemiş, aileyi dağıtmış, herkeste ayrı bir yara açmış. Alex Schulman, travma ve trajedinin ardından çözülen bir zihnin anılar sarayında gezerken en derin bağlarımızın, bizi en büyük darbelere karşı nasıl savunmasız bıraktığını ustalıkla ortaya koyuyor.





KAHVERENGİ YOL PANOLARI

İş Sanat "Kahverengi Yol Panoları" başlıklı podcast serisi ile Türkiye'nin kültürel zenginliğinin izini sürmek için yola çıktı. İş Sanat Kahverengi Yol Panoları'nın bu bölümdeki konuğu Yeditepe Üniversitesi Tarih Bölüm Başkanı Prof. Dr. Ahmet Taşağıl, İslam öncesi Türk tarihini ve Göktürkleri anlatıyor.



ÂŞIK VEYSEL ŞİİR DİNLETİSİ

İş Sanat, Âşık Veysel'i şiir dinletisiyle anıyor. Metin Belgin, Bülent Emin Yarar ve Hakan Gerçek'in şiirleri seslendireceği dinletide, Cengiz Özkan Âşık Veysel'in türküleri ile şiirlere eşlik ediyor. Atilla Birkiye'nin metinlerini düzenlediği, Mehmet Birkiye'nin ise sahneye uyguladığı dinletinin müzik yönetmenliğini Serdar Yalçın üstleniyor.



İZMİR EFES ÖRENYERİ

Efes Örenyeri'nde başta Hellenistik ve Roma olmak üzere farklı uygarlıklara ait üst düzey kentleşme, mimarlık ve din tarihinin simgeleri bulunuyor. M.Ö. 7000 yıla kadar uzanan tarihi boyunca bilim, kültür ve sanatta önemli rol oynayan Efes, antik dünyanın en önemli metropollerinden biri. Efes ile özdeşleşen en ünlü kalıntı ise Celcus Kütüphanesi.



ÇANAKKALE KİLİTBAHİR KALE MÜZESİ

Kilitbahir Kalesi 1452'de İstanbul kuşatması esnasında Bizans İmparatorluğu'na yardım gelmesini önlemek amacıyla yaptırılmış. Osmanlı kale hayatının sergilendiği Kilitbahir Kale Müzesi'nde ana ziyaret alanları Sarı Kule, Geç Dönem Avlusu (Hisar Peçe), Piri Reis ve İç Kule.



MEKSİKA ANTROPOLOJİ MÜZESİ

1964 senesinde ziyaretçilerin hizmetine açılan Ulusal Antropoloji Müzesi dünyanın en büyük antik Meksika sanat koleksiyonunu ve Mezoamerika'daki (Meksika ve Orta Amerika) kültürel bölgelerin her birine adanmış salon ve etnolojik sergileri bünyesinde barındırıyor. Müzenin en dikkat çekici eseri ise Aztek'lere ait bazalttan yapılmış takvim taşı olarak bilinen Güneş Taşı.

SÃO PAULO SANAT MÜZESİ

Brezilya'nın São Paulo kentinde Lina Bo Bardi tarafından tasarlanan São Paulo Sanat Müzesi (MASP) Rembrandt, Boticelli, Picasso, Goya ve Cezanne gibi birçok sanatçının eserine ev sahipliği yapıyor. 1968 yılında inşa edilen bina, zarif camlar ve açık kat planları ile modernizme; devasa beton sütunlar ve yapısal sistemler ile müzenin inşası sırasında altın çağını yaşayan brütalizmden faydalanıyor. Ayrıca müze, ülkedeki en büyük sanat kütüphanelerinden birine sahip.





FARUK ÖMRÜUZAK
› fomruuzak@yahoo.co.uk

İktisat üzerine -Oikonomikos-

BU günlerde gündemin ana konusunu teşkil eden "İktisat" üzerine yazmak istiyorum.

Bundan 50 yıl önce üniversitede İktisat ve İşletme konusunda eğitim almış olmama rağmen, hala konuyu öğrenemeyenlerdenim. Ama öğrenme isteğim ve merakım bitmiş değil.

Konu gündemin baş köşesine oturunca, benim de öğrenme merakım alevlendi. Nedir bu iktisat diye silbaştan araştırmaya başladım. Tabii başvuru kaynaklarım bu konu üzerinde yazılmış kitaplar oldu. Bu konuda birçok kitap kaleme alınmış. Şaşkınlıkla gördüm ki, konuyla ilgili ilk kitap, MÖ yaklaşık 432 ve 355 yıllarında yaşamış olan Ksenophon tarafından yazılmış. Sokrates'in öğrencisi olan Ksenophon bu eserini hocasının haksız ölümü üzerine yazmış. En önemli eseri, Pers prensi Kyros'un iktidar mücadelesinde yer alan Yunan askerlerinin yurda dönüş serüvenini konu alan Anabasis- On Binlerin Dönüşü.

Ksenophon'un daha birçok kitabının yanı sıra tarihin ilk iktisat ve işletmecilik kitabı olarak tanımlanabilecek olan Oikonomikos başlıca eserleri arasında yer almış. Ksenophon bu eserinde, Sokrates'le eserin diğer karakterleri olan Kritoboulos ve İskhomakhos arasında geçen dört felsefi diyolağa yer vererek; yaşadığı çağın sosyal, hukuki ve ekonomik hayatı hakkındaki bilgileri aktarıyor refah ve mutluluk içinde yaşamanın yollarını öğretiyor.

Ksenophon oikos "ev" ve "nomos" "yasa, düzen" kelimelerini kullanarak türettiği oikonomia terimini "mülk iradesi" ya da "işletmecilik" anlamında kullanmış, kelime daha sonra bugün kullandığımız "ekonomi"ye evrilmiş ve zamanla bir bilim dalı haline gelmiş. Bu bilimin Arapça adı ise, "iktisat".

İtiraf edeyim, 50 yıl önce temel eğitimini aldığım "ekonomi" kelimesinin, mezuniyetimden 2330 yıl önce ilk kez Ksenphon tarafından kullanıldığını yeni öğrendim. Farkındayım, daha öğreneceğim çok şey var. Sokrates'in dediği gibi bu yaşımda hiç bir şey bilmediğimi artık bilmeye başladım. Yine biliyorum ki zaman daralıyor, o halde durmak yok yola devam. Bu yaştan sonra kitap yazacak değilim ama konuyu biraz daha anlayabilmek için çok kitap okumalı, çok... Ben de öyle yapıyorum. Gerçi öğrenciliğim sırasında Thomas Malthus, John Stuart Mill, Alfred Marshall, Adam Smith, John Maynard Keynes, Karl Marks gibi büyük iktisatçıların varlığını öğrenmiş hatta biraz daha ileri giderek bazılarının kitaplarını da okumuştum. Şimdilerde ise başta Mahfi Eğilmez olmak üzere günümüz iktisatçılarının kitaplarını okuyor, hem yıllar önce öğrendiğim bilgileri tazeliyor hem de yeni yeni bilgiler ediniyorum.

Vardığım sonucu hemen söyleyeyim, öyle kolay kolay iktisatçı olunmuyor. Mahfi Hocamızın söylediği gibi iktisatçı olmak zor iş. Bu konuda eğitim almak bile iktisatçı olmak için yeterli değil. Bu yolda ilerleyebilmek için, sosyoloji, hukuk, muhasebe, finans ve olmazsa olmazı matematik bilgilerine sahip olmak gerekli. İşte bu sebepledir ki benim gibi çok sayıda ekonomi eğitimi almış olanlara karşın, çok az sayıda iktisatçı yetişiyor.

İktisat biliminin temeli kişilerin ihtiyaçlarının karşılanması üzerine kurulmuş. Durup dinlenmeden tüketen kişilerin ihtiyaçları sonsuz, ancak bu ihtiyaçların giderilmesi için mevcut kaynaklar çok sınırlı. Kıt kaynaklarla, sonsuz ihtiyaçların karşılanması beceri gerektiriyor. İktisat biliminin temeli devamlı tüketenlerin ihtiyaçlarının karşılanması için üretim yapılmasına dayanıyor.

Üretim yapılabilmesi için üretim faktörleri olarak tanımlayabileceğimiz doğal kaynaklar, emek, sermaye ve teşebbüsün bir araya getirilmesi gerekli. Daha sonra bu faktörler, üretilecek ürün üzerinden rant, ücret, faiz ve kâr adı altında pay alıyorlar. Bunların toplamı ise yurtiçi gayri safi milli hasılayı oluşturuyor. Bu hasıladan her bir paydaşın adil pay alabilmesi ise siyasetçilerin sorumluluğunda. Beni asıl ilgilendiren toplumda yer alan herkesin insanlık onuruna layık bir şekilde refah içinde yaşamalarının sağlanması.

Son söz; iktisat, refahtır, gönençtir. Her bir fert refah, gönenç içinde yaşama hakkına sahiptir.

İstanbul, 21.01.2022



ALİ ERÜL
› alierul@gmail.com

Bahane şahane

DÜŞÜNÜYORUM bir iş günü bahane üretilmeden ve/veya bahane dinlemeden bitiyor mu diye ama bulmakta gerçekten zorlanıyorum. Hepimizin içine işlemiş ve son derece itici bir savunma stratejisi ne yazık ki...

Aradan neredeyse 2 sene geçti ama hala en popüler bahanelerden biri "personel sıkıntısı, eksikliği". Pandemi birkaç gün önce başlamış olsa anlarım. Milyonlarca insan bu virüsü alıp iyileşmiş ya da tüm önlemleri alıp bununla yaşamaya alışmış olmasa anlarım. Ama geciken işlerin yarısında hala en popüler bahane bu.

İkinci sırada tüm zamanların en sevilen bahanesi olan yoğunluk var. Hastaneler dışında hiçbir yerde yoğunluk yok, yollar bile boşaldı ama hala işlerde yoğunluk var.

Bunların dışında sistemlerdeki ağırlık, internet sorunları, bilgisayarın çökmesi/kilitlenmesi gibi dış etkenler de sıkça günahı alınan başlıklar.

Mesela bana en son "iletinizi aldım ama henüz bakmadım" diyen ("bakamadım" değil) son kişi kimdi anımsamıyorum.

Eğitim sistemindeki baskılar, ya da iş yaşamının katı denetimleri sonucu mu bilemiyorum ama bir şeyi yapmamış olmadığını söylemek en son seçenek gibi çoğunluk için. Aynı çoğunluk neden yapamadığı konusunda çok yaratıcı öte yandan.

Sanıyorum önce bunu halletmek gerek, yani yapmadığımızı kabul edip bunu açık açık söylemek. Ancak o zaman yapmadığımız şeylerin çokluğu bizi rahatsız edip nasıl yaparız, nasıl çözeriz aşamasına geçebiliriz.

Çok uzun yıllardır günlük yapılacak işler listesi tutuyorum. Bu listeyi el yazısı ile oluşturuyorum. Bu sayede yapmam gereken işler daha kalıcı oluyor hafızamda. Ve ne tuhaf ki her an en az 25-30 maddelik bu listede en verimli günde azami 5-6 madde halloluyor belki. Haftadan diğer haftaya, aydan diğer aya aktardığım maddeler de az değil ne yazık ki.

Bu disiplin aksiyon takibinde işimi kolaylaştırıyor ama çözümü bende olmayan konularda karşı tarafın harekete geçmesini beklemekten başka çare yok doğal olarak.

Tam da zurnanın zırt dediği yer orası: Beklemek! Mazeret dinlemeye, hatta tamamen yanlış olduğuna emin olunmasına rağmen farklı hikayeler ile tanışmaya filan alıştık büyük ölçüde ama o beklemek yok mu, tüketiyor insanı. Masa üstü döner bantlı Uzak Doğu restoranlarında bir sonraki tabağı bekleyen müşteri gibi o bahaneyi üreten. Bir tabaktan bir parça alıyor, sonra ta karşı taraftaki başka bir tabaktaki bir parçayı gözüne kestiriyor ve o tabak önüne gelene kadar bekliyor. Sense tüm tabaklar bir an önce boşalsa da bulaşığa götürsem diye bekleyen restoran çalışanısın.

Tabii her zaman bu denli sabır kalmıyor insanda. O karşı taraftaki tabağı kapıp müşterinin önüne koyup "alacaksan al, yoksa kaldırıyorum bu tabağı" dendiği de oluyor.

Bahaneler kişileri tembelliğe, başarısızlığa ve türlü sıkıntılara yöneltirken o kişilerin üyesi olduğu gruplar da iletişim ve motivasyon bozukluğu, güven ve hedef kavramlarının sarsılması ile sorunların gerçek nedenleri ve bunları halletmek için alınması gereken önlemler konusunda da zafiyete uğrar.

"Yenildik ama ezilmedik" ne kadar yaygın bir savuşturma bahanesi değil mi? Ya da "Onlardaki olanaklar bizde olsa sonuç farklı olurdu."

Başarısızlık ya da sonuçsuzluk üzerine üretilen her bahane aslında bir kişilik eksikliği, çözüm bulma ve gerçekle yüzleşme konusunda zayıflık göstergesi.

Sanıyorum konunun temel eğitim ve geleneksel aile ortamı, terbiye alışkanlıkları ile de ilgisi var ama bunlar dahi bahane olmamalı bahanecilik için.

Tabii kolay ve hızlı fayda sağladığı için bahaneler yaygın olarak benimseniyor, "ben yapmadım, benim suçum yok o konuda, başkası yaptı!" Bu şekilde ne kendisini düzeltebilir, ne de yinelenen hatalar ve sorunların önüne geçebilir.

Önce hatanın, ihmalin veya başarısızlığın alışkanlık haline gelmeden önlenebileceği, düzeltme ve iyileştirme olanaklarının hep var olduğunu kazımak gerek beyinlere.

Yoksa hep o rakiplerle karşılaşır, her seferinde yenilir ve ezilmedik demekten başka bir açıklama da yapamazsın...

Görüşmek üzere,



Fransız Postası

Yönetmen: Wes Anderson
Senaryo: Wes Anderson
Oyuncular: Timothée Chalamet, Tilda Swinton, Léa Seydoux, Bill Murray
Türü: Komedi
Platform: MUBI

1950'li yıllarda geçen Fransız Postası, Paris'te bir Amerikan gazete bürosunda çalışan gazetecilere odaklanıyor. The New Yorker dergisinde yayımlanmış gerçek makalelerden esinlenen, hayali bir gazetenin Fransa bürosunun son sayısının hazırlık aşamasında yaşanılanların konu edildiği yapımda, iç içe geçen gerçek hayattan uyarlanmış üç hikaye anlatılıyor. Wes Anderson'un yönetmenliğini üstlendiği komedi temalı filmi, MUBI üzerinden izleyebilirsiniz.



FİLM/DRAM

Bruised

Jackie ringlere çıkmakta ve rakipleriyle dövüşmektedir. Fakat Jackie iyi olduğunu düşündüğü tek şey olan dövüşmek konusunda da tökezlemeye başlamıştır. Ancak işler daha da karışık bir hal alır. Jackie'nin terk ettiği oğlu Manny artık 6 yaşındadır ve annesinin kapısına gelmiştir. Jackie, oğlunun hak ettiği gibi bir anne olabilmek adına korkularıyla yüzleşmek ve zihninde dolaşan şeytanları yenmek zorunda kalacaktır. Film, Netflix'te.



FİLM/ AKSİYON

Donma Noktası

Issız bir yolda mahkumları taşıyan minibüse saldırı düzenlenir. Polis Martin, saldırı sırasında hayatta kalmayı başarır ancak onu zorlu bir görev beklemektedir. Aracın içindeki mahkumlar, Martin'den kaçmanın yolunu ararken, birileri de tutukluları kurtarmak için çabalar. Martin, bir yandan hayatta kalmak için savaşırken bir yandan da mahkumların kaçmasını engellemeye çalışır. Film, Netflix'te.



DİZİ/KOMEDİ

Gibi

Yılmaz ve İlkkan, sürekli olarak birbiriyle didişmekte olan iki arkadaş. En büyük özellikleri ise sıradan hayatlarını altüst edecek bir şeyler yapmayı her zaman becermek. Küçücük olayları inanılmaz bir ustalıkla büyütüyor, işleri saç baş yolduracak seviyeye getiriyorlar. Onlar her gün yaşadığımız talihsizliklerin, tuhaf olayların ve çaresizliklerin cisimleşmiş hali. Diziyi, Exxen üzerinden izleyebilirsiniz.



Köpeğin Gücü

Yönetmen: Jane Campion
Senaryo: Jane Campion
Oyuncular: Benedict Cumberbatch, Kirsten Dunst, Jesse Plemons
Türü: Western
Platform: Netflix

Thomas Savage'nin 1967 tarihli aynı isimli romanına dayanan Jane Campion tarafından yazılıp yönetilen 2021 yapımı Western drama temalı film, 78. Venedik Uluslararası Film Festivali'nde En İyi Yönetmen dalında Gümüş Aslan ödülünü kazandı. Baskıcı ve zayıflığı hoş görmeyen çiftlik sahibi Phil, erkek kardeşi George'un yeni karısı ile onun genç oğlunun çiftliklerine yerleşmesinden oldukça rahatsızdır, bu yüzden her ikisini de canından bezdirir. Ardından, uzun süredir gizlenen sırlar gün yüzüne çıkar.



DİZİ / POLİSİYE

Geçmişle Dans

Megan, Ray ve Broome, karanlık sırlar saklayan üç kişidir. Megan, üç çocuğunun geçimini sağlamak için çalışan bir annedir. Ray, bir zamanlar gelecek vaat eden bir fotoğrafçıdır. Broome ise Megan'ın arkadaşı olan Lorraine'in kayboluşuyla ilgili davayı ele alan dedektiftir. Lorraine hakkında yeni bir ipucunun ortaya çıkması Megan, Ray ve Broome'un hayatını alt üst eder. Dizi, Netflix'te.



FİLM/ROMANTİK

Tanrının Eli

The Hand of God, 1980'lerde Napoli'de futbol tutkunu bir genç Fabietto Schisa'nın hayatına odaklanıyor. Futbola olan sevgisinin peşinden giden Fabietto'nun hayatı, bu sırada yaşanan bir aile trajedisiyle alt üst olur. Yaşadıklarından sonra hayattaki yolunu değiştiren Fabietto'yu yönetmenliğe giden belirsiz ama parlak bir gelecek bekler. Romantik temalı filmi, Netflix üzerinden izleyebilirsiniz.



FİLM/ROMANTİK

İçimdeki Güneş

Isabelle, Paris'te yaşayan bir ressamdır. Sanatçı olmanın yanı sıra aynı zamanda boşanmış bir anne olan Isabelle, duygularının hayatını yönlendirmesine izin veren, mutsuz bir kadındır. Aşk hikâyesindeki aktörler değişse de sonuçlar Isabelle için hep aynıdır: Hayal kırıklığı ve yalnızlık. Isabelle, aradığı mutluluğu bulabilmesi için önce yanlış yerlere baktığını fark eder ve yeniden aşkı aramaya koyulur. Film, BluTv'de.



SEMA TÜFEKÇİLER
sematufekciler@gmail.com

Metaverse

SANIRIM hepimiz bu kelimeyi son günlerde sıkça duymaya başladık. En azından Facebook uygulama adının neden META olduğunu merak edip, kısa araştırmalar yaptık bile.

Kripto ve oyun dünyasına hâkim olanlar zaten bu kavrama bizden çok önce alışmışlardır! Çarşı, ülke, gezegen, evren kavramlarının hepsini kapsayacak olan bir şey imiş METAVERSE. Universe Evren ve Meta Öte anlamında yani EVREN ÖTESİ; bana nedense birazcık korkutucu geldi ilk başta, tek minik sebebi de bilinmeyene bir yolculuk olması, zira bilinmeyen ve kontrol edilemeyen şeyler benim gibi kontrol frik insanlar için elbette biraz korkutucu.

Diyeceksiniz ki, bu sanal evren zaten şu an da var. Fortnite, Roblox, Minecraft gibi oyunlarda sanal dünyalar, sanal ekonomileri yarattılar bile, yıl sonunda bu alemin 23 milyar dolar büyüklüğe ulaşması bekleniyormuş.

Bir zamanlar bu sanal dünya için sanal gerçeklik gözlükleri kullanılıyordu. Ancak şu an da onlara bile gerek kalmayacakmış. Ayna dünyalarda denilebilecek olan sanal alemler yaratılacakmış. Sanal ve gerçek olanın eş zamanlı olarak deneyimlendirilebildiği bir tür yeni gerçeklik evreni. Sanal ve gerçek dünyalar o kadar birbiri içine geçmiş durumda ki, kullanıcılar her iki ortamda dijital avatarları sayesinde eşzamanlı olarak var olabileceklermiş. Bu iş özellikle çok fonksiyonlu olan kadınlar için bulunmaz bir nimet olacak, aynı anda 2 yerde olabilme lüksü. Her iki tarafta yaptıkları eylemler gerçek zamanlı olarak birbirini etkileyecekmiş. Aslında bunların hepsi şu an itibari ile bir hayal gibi, ama ben yaşadığım dönemde ne hayal edilse yapılır olduğunu deneyimlediğim için buna da zamanını kestirememekle birlikte yapılmış gözü ile bakıyorum. Geçtiğimiz sene Fortnite içerisinde Travis Scott konserine 12,3 milyon kişi anlık olarak katılmış ve geleceğin sanal konserlerinin nasıl olacağına dair bir nevi test sürüşü başarı ile kanıtlanmış.

Facebook'un sanal gerçeklik uygulamaları sonrası bir hamle de Microsoft'tan geldi. Şirket, metaverse dünyasını ofis yaşamına getirmeye hazırlanıyor.

Microsoft, video konferans uygulaması Teams'te sanal ve gerçek dünyayı bir arada kullanacağını duyurdu.

Buna göre Teams üzerinden toplantıya katılan çalışanlar, kamera görüntüsü yerine üç boyutlu avatarlarını ya da animasyonlarını kullanabileceklermiş.

Dijital avatarları kişiyi sanal alemde, bilgisayar ortamında temsil eden grafik bedenler olarak tanımlayabiliriz. Bu dünyada sizi dijital avatarınız, bilgisayar animasyonlu karakteriniz temsil ediyor.

Kişinin kendi hareketlerini avatar üzerinden sergileyebileceği bu yeniliğin, çalışanların kendilerini daha rahat hissetmesi açısından önemli olduğu belirtilmiş.

Rus milyarder Dmitry Itskov ölümsüz olmak için, yaşlılık tedavisiyle ömrünü uzatarak değil, zihniyle anılarını bilgisayara aktararak başarmak istiyormuş. Itskov zihnini dijital evrene yükleyerek, Matrix filmindeki gibi sanal bir dünyada yaşamayı ve Neo gibi bir "dijital avatara" dönüşmeyi planlıyormuş.

Bunun için önce canlı beynini bir robota nakledecek ve teknoloji yeterince geliştiğinde eski robot bedenini de çöpe atarak, sadece bilgisayar yazılımından oluşan 3 boyutlu bir görüntüye, "dokunmatik holograma" dönüşecekmiş. Ölümsüzlük bu mu? Beynini sanal gerçekliğe veya robota aktaran bir insana gerçekten "insan" diyebilir miyiz? Kısacası insan zihninin kusursuz bir dijital kopyası, insanların yerine geçebilir mi?

Bu konuda okuduğum tüm yazılar beni, anneannemin Uzay Yolu seyrederken "yok artık daha neler" şaşkınlığı paralelinde daha da dehşete düşürdü, ama Uzay Yolu kısmen gerçek oldu mu, oldu, o halde avatarlarımız çok yakında piyasada, biz ne yaparsak yapalım.

Okan Utkueri
okanutkueri@gmail.com



"Temel insan sorunlarını çözecek yeniliklere adım atacağız"

Dünyanın en büyük tüketici elektroniği etkinliği CES 2022'nin bu yılki mesajını "Önümüzdeki on yıllarda toplumlarımızı yeniden şekillendirecek ve temel insan sorunlarını çözecek yeniliklere hızla adım atmış olacağız" olarak özetleyen Archmir Kurucu ortakları Mustafa Çakır ve Talha Saruhan, gelecek dönemde müşteri deneyimini iyileştiren, iş süreçlerini kısaltan, maliyetleri düşüren ve muhtemel kaçakları minimize eden ürünler üzerinde çalışmaya devam edeceklerini dile getirdiler.

Ocak ayında Las Vegas'ta düzenlenen ve dünyanın en büyük tüketici elektroniği etkinliği olan CES 2022'ye katılan Türk delegasyonu içinde, ülkemiz insurtech ekosisteminin öne çıkan girişimlerinden Archmir ekibi de yer aldı. Archmir kurucu ortakları Mustafa Çakır ve Talha Saruhan ile CES 2022 etkinliğinden izlenimler, başarıyla tamamlanan ilk yatırım turu, yaşanan son gelişmeler ve gelecek planları üzerine konuştuk.

Geçen sene BigBang etkinliğinde Top 20 içinde yer almış ve Insurtech kategorisinde en yüksek ödülü alan girişim olmuştunuz. Son bir yıldır, Archmir cephesinde neler yaşandı? Öne çıkan önemli gelişmeler neler oldu?

Mustafa: İTÜ Çekirdek ve Big Bang süreci bizler için çok geliştirici ve keyifli geçti. İTÜ Çekirdek yönetimine, tüm ekibe ve mentorlara tekrar teşekkürlerimizi sunarız.

Big Bang sonrasında, devam etmekte olan yatırımcı görüşmelerimize hız kazandırdık ve elbette ürün geliştirme sürecine odaklandık.

Oto hasarları tespit projemiz Allianz Sigorta ile devam ediyor. Hasar tespitine ilave olarak oto sigortalarında en yüksek maliyet kalemlerinden olan kaçak ve suistimalleri önlemek için geliştirdiğimiz yeni yapay zeka modülümüzü de devreye almak için gün saymaktayız.

Diğer yandan araç paylaşımı ve 2. el oto sektörleri için hazırladığımız yapay zeka çözümlerimiz de çok yakında devreye girecek.

Startup girişimler için ilk yatırım turu önemli bir aşamadır. Archmir olarak siz de ilk yatırım turunu başarıyla tamamladınız. Bu süreçte nasıl bir deneyim yaşadınız? Benzer sürece girecek girişimler için önerileriniz ve tavsiyeleriniz neler olur?

Mustafa: Kendi ihtiyaçlarımızı çok iyi tespit ettik ve bu yolculuğumuzda sadece mali olarak değil stratejik olarak da tüm süreçlerimizde yanımızda olabileceğine inandığımız bir yatırımcı tercih ettik. Techmine ile oldukça uyumlu ve inovatif çalışmalar yapmaktayız. Yatırım sürecinde ise ekibin birliği ve uyumu, tüm detaylarda şeffaflık



ve iyi niyet her şeyden daha önemli. Elbette iş planları, finansal projeksiyonlar ve rekabet analizi gibi dökümanların da son derece detaylı ve gerçekçi çalışılmış olması gerekiyor.

Ocak ayında Las Vegas'ta düzenlenen ve dünyanın en önemli müşteri teknolojileri etkinliği CES 2022'de yer alan Türk girişimler arasında siz de vardınız. İzlenimlerinizi kısaca bizimle paylaşır mısınız?

Talha: Öncelikle bu önemli fuara katılmamızda bize destek veren İstanbul Kalkınma Ajansı ve İTÜ ARI Teknokent yönetimlerine çok teşekkür ederiz.

CES 2022'de hem katılımcı hem de ziyaretçi kimliğimizle bulunduk. Katılımcı olarak Archmir'e oldukça yoğun ilgi olduğunu söylemekten memnuniyet duyuyoruz. Yapay zeka ile görüntü işleme teknolojileri global olarak "hot topic". Farklı sektörden global firmalar ile tanışma ve gelecekte iş birliği fırsatları yaratma adına çok güzel görüşmeler gerçekleştirdik. Bir diğer taraftan da, global yatırımcılara Archmir'i tanıttık ve gelecek planlarımızdan bahsettik. Ayrıca, işbirliği yapabileceğimiz startup girişimler ile de ön görüşme yapma fırsatını yakaladık.

Ziyaretçi kimliğimizle de, görüntü işleme teknolojileri dikeyindeki firmaları inceleme ve iş birliği fırsatlarını konuşma şansımız oldu.

CES 2022'de öne çıkan ve özellikle sigorta sektörünü de yakından ilgilendirebilecek, dikkat çeken teknolojiler, ürünler var mıydı? Etkinlikte gelecek öngörüleri ve trendler hakkında verilen mesajlar nelerdi?

Talha: CES 2022'de bu yılın ana mesajı; "Önümüzdeki on yıllarda toplumlarımızı yeniden şekillendirecek ve temel insan sorunlarını çözecek yeniliklere hızla adım atmış olacağız" şeklindeydi. Yapay zeka, Metaverse, AR/VR, giyilebilir akıllı teknolojiler, uzaktan sağlık hizmetleri, elektrikli araçlar, akıllı evler CES 2022'nin öne çıkan konularıydı. Bu alanlarda tüketici davranışını anlamak ve anlamlandırmanın her şey olduğunun altı çizildi.

Archmir olarak ana odağımız olan görüntü işleme teknolojileri, sigortacılık ve otomotiv sektörleri ile büyük veri alanında birçok yenilik vardı.

Otomotiv tarafında; sürücülerin bir düğmeye dokunarak otomobilin iç ve dış renginin rengini değiştirmelerine olanak tanıyan, BMW'nin renk değiştiren iXFlow konsepti oldukça orijinaldi. Yerli aracımız TOGG'un da oldukça ilgi çektiğini gururla iletmek isteriz.

Araç sahipliğinin Avrupa ve Amerika genelinde azalmaya başladığının altının çizildiği CES 2022'de, araç paylaşımı ve araç kiralama sektörlerinin yüksek ivme ile büyüyeceği ifade edildi.

Görüntü işleme tarafında ise; robotlar her zaman CES'in favorilerinden olmuşlardır. Robotların artık genel amaçlı olacak şekilde, refakatçilik, sağlık gözlemciliği gibi görevleri de üstleneceklerini gördük.

Sağlık tarafında ise; uzaktan sağlık yönetimi, teşhis, izleme, terapilerin sunulması ve fitness uygulamaları CES 2022'nin ana başlıklarındandı.

Bundan sonrası için Archmir'in yol haritasındaki ana başlıklar neler? Archmir'in gelecek planlarından özetle bahseder misiniz?

Mustafa: Sigortacılık ve otomotiv faaliyetlerinin tüm dallarında, hasar süreçlerinin şeffaflaşması ve hızlanması, suistimal ve kaçakların önlenmesi Archmir'in ana odağı.

Archmir sunmaya başladığı yapay zeka görüntü işleme teknolojisi çözümleri ile sigortacılık, otomotiv, araç kiralama, araç paylaşım ve 2. el araç alım/satım sektörlerindeki tüm aktörlere hizmet sağlayabilmektedir.

Müşteri deneyimini artıran, iş süreçlerini kısaltan, maliyetleri düşüren ve muhtemel kaçakları minimize ederek, firmalara şeffaf raporlar sunan ürünler üzerinde çalışmaya devam edeceğiz.

Sigortacılık ve otomotiv sektörlerine ilave olarak, her türlü cisimde oluşan morfolojik değişimi resim veya video üzerinden algılayan yapay zeka algoritmamızı, farklı sektörlerin ve endüstrilerin kullanımına sunmak için çalışmalarımız hızla devam ediyor.



Teknoloji okur yazarlığı

“Bir Konu — Bir Konuk”



Web 3.0; Merkeziyetsiz Internet

Ali Erhan Tamer
Tokenometri Mimarı

Web 3.0 internet için yeni bir dönem ve büyük bir konsept değişimi. İnterneti merkeziyetsizleştiren ve internette üretilen içeriğin sahipliğini de üreticisine veren bir konsept. Daha anlaşılır olabilmesi için internetin geçirdiği dönüşüme bakmakta fayda var.

Web 1.0 (Statik Web)

1991 yılında hayatımıza giren, bugünkü haliyle Wikipedia'dan daha fazlasını sunmayan ve sadece bilgi tükettiğimiz web sayfalarından oluşan bir dönemi anlatıyor Web 1.0. Aynı zamanda “sadece okuma” dönemi olarak adlandırıyoruz bu dönemi. Herhangi bir etkileşime imkan sunmayan sadece hyper link ve metinlerden oluşan web safyalarının domine ettiği bir internet.

Web 2.0 (Sosyal Web)

Web2.0 bugün kullandığımız web'i tarif ediyor. Reklam interneti dönemi. Mobil internetin hayatımıza girdiği ve dünyanın herhangi bir yerindeki biriyle sosyal medya üzerinden etkileşim kurabildiğimiz bu dönemde artık sadece okuyan değil aynı zamanda yazan birer internet üreticisiyiz. Bu sebepledir ki bu internet çağının adı aynı zamanda “okur yazar interneti”. Platform ekonomisini yaratan ve özellikle sosyal medya devlerinin varlığı ile içerik üreticisi de olabildiğimiz Web2.0'ın bu açıdan en zayıf noktası tüm içerikleri üreten taraf biz olmamıza karşın bu datalar üzerinde bir hakkımızın olmaması. Gizlilik ve mahremiyet ile kaygıların tavan yaptığı bu dönem interneti, sunduğu imkanlar kadar olası tehditleri açısından yeni bir internet ihtiyacını beraberinde getirdi.

Web3.0 (Semantik Web)

İnternet evriminin yeni dönemi diyebileceğimiz Web3.0, internette ürettiğimiz her bir datanın blok zinciri ağları üzerindeki her bir node'a dağıldığı ve bu ağdaki her bir node (düğüm) datanın bir kopyasını işlediği bir interneti mümkün kılıyor. Bir sosyal medya şirketinin sunucularında, her türlü mahrem datanın pazarlama hedeflerinin bir parçası olamayacağı bir internet versiyonu. Daha güvenli, merkeziyetsiz ve datanın birileri tarafından yönetilmediği bir internet olarak sadece bir teknolojiyi dönüştürmüyor Web 3.0. Aynı zamanda Web 2.0'ın oluşturduğu tüm internet şirketlerinin iş modellerine derinden bir darbe vuruyor.

Bu dönemin internet şirketleri DAO'lar (Merkeziyetsiz Otonom Organizasyonlar) olarak adlandırılıyor. Yönetim kurulu veya yönetici kararlarına ihtiyaç duymayan, tüm süreç ve kararların akıllı kontratlar (Smart Contract) ile yönetildiği bir iş modelinde tüm üretilen içeriklerden esas faydayı üreticisinin sağladığı bir dönemin kapılarını açıyor Web3.0.

Merkezi bir sunucu ya da otorite ihtiyacı duymaması ve ürettiğimiz her bir dijital varlığın NFT'ler ile tarafımıza sertifikalandığı, geçer akçesinin kripto varlıklar olduğu Web 3.0 interneti oluşturan tüm dinamikler açısından hem teknolojik hem felsefi açıdan büyük bir devrimin ilk adımı.

Bugünlerin popüler kavramı Metaverse ve onu mümkün kılan ana unsur Web3.0. İnsanlar metaverse evrenlerinde arsalar almaya, oyunlaştırma ve blok zinciri tabanlı VR deneyimlerinin bir parçası olmaya aynı zamanda farklı vaatler barındıran NFT koleksiyonlarına sahip olmaya başladı bile. Web 3.0'ın daha ne gibi değişimler yaratacağını anlamak ve Web 2.0 şirketleri ile sosyal medya bakışımızı nasıl değiştireceğini görmek için önümüzde çok uzun bir süre yok. Bekleyip görmek de, bir parçası olmak da sizin elinizde.

FAMGA'nın* gözü siber güvenlikte

***Günümüzde marka değerine göre en güçlü 5 firma FAMGA kısaltmasıyla anılıyor. Bu firmalar Facebook, Apple, Microsoft, Google ve Amazon.**

Sigorta sektörü için hem ciddi bir endişe hem de yeni bir büyüme fırsatı getiren siber riskler, FAMGA beşlisini de tedirgin ediyor ve bu alanda yatırım yapmaya itiyor. Söz konusu endişenin ise oldukça sağlam nedenleri bulunuyor. En başta, 2021 yılında neden olduğu hasarın 6 trilyon dolara ulaşması beklenen siber saldırıların 2025 yılına geldiğimizde iş dünyası için yıllık 25 trilyon dolara varacak kayıplara yol açabileceği belirtiliyor. Bunun yanında özellikle yeni dönemde verilerin fiziksel data bankalarından çevrimiçi bulutlara aktarılması, siber saldırılara karşı kırılganlığı artırıyor. Diğer taraftan, bu endişe teknoloji devleri için fırsatlar da sunuyor. Bunlardan ilki siber güvenlik emek pazarının darlığı nedeniyle sektör devlerinin güçlü bir konumda olması. Bir diğeri ise FAMGA dışında teknoloji pazarının büyük oyuncular yerine çok sayıdaki küçük oyuncu ve girişimler arasında bölüştürülmüş bir yapıda bulunması. Bu da teknoloji devlerinin pazarı satın almalar ile kolayca yönetebileceğini ve konsolide edebileceğini gösteriyor. Teknoloji devlerinin siber güvenliğe olan ilgisini mercek altına alan araştırma şirketi CBInsights tarafından kaleme alınan “Siber güvenlikte Big Tech” isimli rapor, söz konusu şirketlerin hedefleri hakkında önemli veriler ortaya koyuyor. Big Tech adı verilen büyük teknoloji şirketlerinin geçtiğimiz 6 yıl boyunca siber güvenlik alanında ortalama 3 satın almaya imza attıklarının belirtildiği raporda, 50'den fazla siber güvenlik şirketine de yatırım yapıldığı ifade ediliyor. Bu yatırımların başlıca nedeni ise özellikle Amazon, Microsoft ve Google başta olmak üzere bulut hizmeti sağlayan şirketlerin bulut platformlarını potansiyel müşterilere karşı daha da cazip hale getirme arzusu.

Facebook (Meta) CEO'su Mark Zuckerberg'i sanık koltuğunda gördüğümüz davalar ve hükmedilen cezalar, Facebook'un kamu gözündeki statüsü ve finansallarında negatif bir etki oluşturdu. Medyanın gözü üstünde olan şirket, bir krizin daha yaşanmaması için güvenlik ve gizlilik konusunda yatırım yapmak zorunda. Şirketin sahte bilgiyle mücadelede yol almış olması ise rekabette avantaj sağlıyor. Veri güvenliğinde adımlar atan ve yüz tanıma süreçlerini iptal etme kararı alan Facebook, Apple ve Google'ın yaptığı gibi kişisel veri akışını kısıtlamaya gidecek.

Apple'ın başlıca rekabet avantajı cihaz ve yazılım güvenliği. Teknoloji devi önümüzdeki dönemde bunu iyileştirmek için şifre kullanımını azaltacak biyometriklerin kullanımı da dahil bazı adımlar atacak. App Store dışı yüklenebilen uygulamaların ise kontrol altına alınması gündemde. Veri kullanımındaki şeffaflığı ile rakiplerinden ayrılan Apple'ın önümüzdeki dönemde veri güvenliğiyle ilgili kullanıcı dostu yeni özellikle duyurmasını bekleyebiliriz.

Microsoft, uzun süredir düzenlediği hackathonlar, bug bounty programları ve yaptığı yatırımlarla siber güvenlik alanında öncü. Teknoloji devinin bu alandaki yatırımları ve bağlantılarını siber güvenlik alanında yeni ürün ve yatırımlarla getiriye çevirmesi bekleniyor. Yılda %30 büyüyen ve 17.4 milyar dolar getiri sağlayan bulut programı bulunan şirketin, Google ya da AWS (Amazon) gibi diğer bulut sağlayıcılarına da güvenlik hizmeti vermesi mümkün.

Google'ın “sıfır-güven” güvenlik modelini benimsemesi var olan teknolojleri de bu vizyonla tekrar üretebilmesini ve pazarlayabilmesini mümkün kıldı. Google, bu vizyonla BeyondCorp ürününü genişletmeyi düşünebilir. Cihaz ve bulut hizmetleri gibi pek çok alanda bulunan Google'ın danışmanlık hizmeti vermek DNA'sında bulunmasa da bulut hizmetler için sınırlı bir danışmanlık verebilir.

Amazon'un siber güvenlik için çizdiği yol satın almalardan geçiyor. Şirket özellikle bulut güvenliği alanında satın almalara devam ederek kapasitesini artıracak. Diğer yandan, Google ve Microsoft gibi danışmanlık hizmetlerine de hazırlandığı görülüyor. Bir diğer beklenti ise perakende ve teknoloji devinin gizli hesaplama ve post-kuantum şifreleme gibi alanlara yatırım yapması.

SEKTÖRÜN YILDIZLARI

Şehrin yıldızında



ŞEHRİN YILDIZI
QUICK TOWER

Yeni yatırımlarımızla ülkemiz için daha güçlü bir şekilde ilerliyoruz. Grup şirketlerimizden Quick Sigorta ve Corpus Sigorta ile birlikte yeni binamız Quick Tower'da yerimizi alıyoruz.

MAHER
HOLDİNG

QUICK SİGORTA

CORPUS SİGORTA

Quick Tower, İçerenköy Mah. Umut Sok. No: 10-12 34752 Ataşehir - İstanbul