

VAKIF VE SANDIKLARDAN BES'E AKTARIM AVANTAJLI

"Dernek, Vakıf, Sandık ve Diğer Kuruluşlardan BES'e Aktarımlara İlişkin Genelge" ile Emeklilik Gelir Planı'na (EGP) aktarım kolaylaştı. Pasif üyeler, emekliliğe hak kazananlar ya da 10 yıl ve 56 yaşı tamamlamış bireyler hemen maaş alabilecek. ›S.27

SİGORTACILAR DA UNICORN GÖREBİLİR Mİ?



Bir milyar doların üzerinde yatırım alan ya da değerlenen startup'lara unicorn (mitolojide yer alan boynuzlu at) deniyor. PwC'nin raporuna göre önümüzdeki 10 yıl içinde unicornlar pek çok sektörü derinden değiştirecek. Söz konusu unicorn'ların sigorta sektöründe daha özelleştirilmiş çözümler ve fırsatlar sunması bekleniyor. ›S.20

Türkiye'nin En Çok Satan Sektör Yayını

sigortacı gazetesi

NİSAN 2022 YIL: 37 / SAYI: 521 AYDA BİR YAYINLANIR



HAYAT DIŞINDA KÂR SORUNU:

Trafikte zarar 2.5 milyar lira

Artan hasar maliyetleri ve primlerdeki sınırlı artış, kârlılık konusundaki endişeleri de beraberinde getirdi. Trafik sigortasında 2021 yılında 2 milyar 600 milyon lira zarar yazılırken, genelde kârlı bir branş olan kaskoda teknik kârlılık 2020 yılındaki 2 milyar 300 milyon liralık seviyeden 1 milyar 400 milyon liraya geriledi. Trafik sigortasında zarara geçilmesinde başlıca etkili olan faktörler dalgalı döviz kurları, artan enflasyon rakamları, yedek parça maliyetlerinde %70'e varan artışlar ile orijinal parça zorunluluğu olarak sıralanıyor.

Türkiye Sigorta Birliği'nin yayımladığı teknik kâr ve zarar tablolarına göre, sektör 2021'de hayat dışında 7.5 milyar lira teknik kâr elde etti. Genel zararlar, nakliyat, kefalet, finansal kayıplar, hukuksal koruma ve devlet destekli tarım branşları oto sigortalarına nazaran çok daha iyi bir performans gösterdi. Büyük oranda kredi bağlantılı satışlarda üretim yapılan ve ürün çeşitliliğinin sınırlı olması nedeniyle potansiyel kâr seviyesine ulaşılamayan hayat sigortası tarafında kârlılık 2 milyar 700 milyon lira seviyesinde gerçekleşti. ›S.16

› › ›

"GELENEKSEL KANALLAR DİJİTALLEŞMENİN BİR PARÇASI OLACAK"

Pandeminin birçok sigorta şirketinin yönetim kurullarında alarm etkisi yarattığını ifade eden Digital Insurance Agenda (DIA) platformu kurucu ortağı Roger Peverelli, acentelerin de başlayan dönüşümden etkileneceğini söyledi. ›S.38

2022 VOLKSWAGEN T-ROC JANTLARIYLA DİKKAT ÇEKİYOR

2022 model dokunuşuyla Volkswagen'in yeni nesil modellerine yansıttığı tasarım elemanlarını kendinde gösteren T-Roc, ürün gamında 16 inçten başlayıp 19 inçe kadar uzanan jant setleriyle dikkat çekiyor. ›S.33





SİGORTACILAR UFRS 17 DENETİMLERİNE BAŞLADI

Uluslararası Finansal Raporlama Standartları'na (UFRS 17) geçişin finans, muhasebe ve aktüeryal sistemler, performans ölçümü ve finansal raporlamaya yönelik iletişim modelleri dahil olmak üzere sigorta şirketleri üzerinde geniş ölçekte etkileri olması bekleniyor. Sigorta şirketleri de bu nedenle denetim hazırlıklarına şimdiden başlıyor. ›S.10

ALAMANYA GURBET TÜRKÜLERİ

Türkiye'den Almanya'ya çalışmaya giden gurbetçilerin gerçek hikâyelerinden yola çıkarak hazırlanan Alamanya: Gurbet Türküleri konserinin yönetmenliğini Yiğit Sertdemir, orkestra şefliğini ise Cenk Erdoğan üstleniyor. ›S.35

SDM'NİN DÜZENLEDİĞİ DÜŞÜNCE PAZARLARI'NDA BEYİN FIRTINASI



Akademi, kamu ve girişimci arasında köprü kurmayı hedefleyen düşünce kuruluşu Sigortacılık Düşünce Merkezi tarafından düzenlenen I. Düşünce Pazarları etkinliğinde girişimciler fikirlerini, uzmanlar ise önerilerini paylaştı. Hazine Müsteşarlığı Eski Müsteşar Yardımcısı Ahmet Genç'in moderatörlüğünde düzenlenen etkinlikte 6 girişim mercek altına alındı ve fikirler üzerinde beyin fırtınası yapıldı. ›S.12

HAYAT SİGORTASI 10 YIL İÇİNDE YENİDEN TASARLANACAK ›S.22



SİGORTACI GAZETESİ'Nİ TURKCELL DERGİLİK'TEN FAVORİLERİNİZE EKLEYİN

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

DUBAİ SİGORTA'YI VHV SATIN ALDI

Almanya merkezli sigorta şirketlerinden VHV Group'un Türkiye'deki iştiraki VHV Reasürans, Birleşik Arap Emirlikleri merkezli Oman Insurance'ın Türkiye'de hayat dışı sigortacılık alanında faaliyet gösteren şirketi Dubai Sigorta'nın tüm hisselerini satın almak için anlaştı. Satın alma süreçlerinin ise yılın ilk yarısı içinde tamamlanması bekleniyor. ›S.19

"HER YIL ÜZERİNE KOYARAK BÜYÜYORUZ"

CEO'lar Konuşuyor röportaj serimizin bu ayki konuğu Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan. Erdoğan, Ray Sigorta'nın son dört yıldır sürekli ilerlediğini ve sigorta sektörü ortalamasının üzerinde büyürken bir yandan da kârlılığını devam ettirdiklerini ifade etti. Erdoğan, "Her yıl üzerine koyarak büyüyoruz" dedi. ›S.24



"SİGORTA HAYATIMIN BİR PARÇASI OLDU"

Babasının desteği ile seçtiği sigortacılık alanında mutlu bir yürüyüşe başlayan Hülya Püdün, 40 yıl boyunca büyük zevkle yaptığı sigortacılığı, "Yine sorsalar yine tercihim olur" diye aktarıyor. Sektöre reasürans alanı ile başlayan Püdün için sigorta, artık hayatının bir parçası. Püdün'ün hayatına dair detaylar "Duayenlerle Dünden Bugüne" yazı dizimizde. ›S.14



INSURTECH EKOSİSTEMİ 2021'E İZİNİ BIRAKTI

2021 yılında insurtech'lere yapılan toplam yatırım tutarı 13.7 milyar doları geçerken, ortalama yatırım miktarı 38 milyon doları buldu. Böylece 2021 yılı özel şirketler için insurtech yatırımlarında en aktif yıl oldu. Aynı dönemdeki birleşme ve satın almaların toplam hacmi ise 157 işlemde 27.4 milyar doları aştı. ›S.39



SİGORTA SEKTÖRÜ KADINLAR GÜNÜ'NDE METAVERSE'TEYDİ

Sigorta sektörü, 8 Mart Dünya Emekçi Kadınlar Günü'nde Kadın Sigortacılar Derneği (KASIDER) tarafından Metaverse'te düzenlenen sanal buluşmada bir araya geldi. Sigortacı Gazetesi'nin sponsorları arasında olduğu etkinlikte sigorta sektöründen konuşmacılar da yer aldı. ›S.13

Kumbara BES'le
Çocuklarınızın Yarınları Güvende!

En değerli varlıklarınızın büyüme yolculuğuna eşlik ederken, geleceklerini de BES'le güvence altına alın!

Üstelik %30 Devlet Katkısı avantajıyla...



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

BEREKET EMEKLİLİK



Türkiye Sigorta'dan Ampute Futbol Milli Takımı'na destek

Türkiye Sigorta, iki kez Avrupa Şampiyonluğu'na uzanan ve Dünya Kupası'nda da ikinci olarak ülkemize büyük bir gurur yaşatan Ampute Futbol Milli Takımı ve sporcularının, yepyeni başarılara imza atma yolunda yanlarında oluyor. İş birliği imzası için sporcuların kamp yaptığı otelde düzenlenen törene TBESF Başkanı Av. Muaz Ergezen, Türkiye Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Bilal Türkmen, Türkiye Ampute Futbol Milli Takımı Teknik Direktörü Osman Çakmak ile milli takımda yer alan futbolcular katıldı. Törende Bilal Türkmen'e, üzerinde Türkiye Sigorta logosu olan ve Milli Takım futbolcuları ile Teknik Direktör tarafından imzalanan forma da hediye edildi.

'MİLLİ TAKIMIMIZIN BAŞARILARI BİZE İLHAM VERİYOR'

İş birliği hakkında değerlendirmede bulunan Türkiye Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Bilal Türkmen şunları söyledi: "Türkiye Ampute Futbol Milli Takımımız, hepimizin gönlünde çok özel bir yere sahip. Oyuncularımız, sadece azim, inanç ve başarılarıyla değil; Türkiye'yi tek yürek haline getirmeleri ve bizlere yaşattıkları gururla da gözbebeğimiz oldu. Takımımızın, Ay-Yıldızlı formayı Avrupa'da ve dünyada başarıyla temsil ettiğini görmek, şüphesiz ki bizlere ilham veriyor ve göğsümüzü kabartıyor. Kendi sektöründe bir anlamda milli formayı taşıyan Türkiye Sigorta olarak takımımızla bir özdeşlik de kuruyoruz. Çünkü bundan yaklaşık bir buçuk yıl önce yola çıkarken, biz de aynı onlar gibi bir olduk, birlik olduk ve birinci olduk."

'ENGELLİ GENÇLERİ SPORA TEŞVİK ETMEYİ AMAÇLIYORUZ'

İş birliği kapsamında Türkiye Sigorta olarak 20 kişilik takımın sporcu ve teknik adamları için 1 senelik Tamamlayıcı Sağlık Sigortası sunacaklarını da belirten Türkmen, sözlerine şöyle devam etti: "Sporcularımız ve teknik heyetimizin sağlığı, bu süreç içerisinde Türkiye Sigorta'ya emanet olacak. Türkiye'de resmi olmayan rakamlara göre yaklaşık 9 milyon engelli vatandaşımız bulunuyor. Bugün imza atmaktan gurur duyduğumuz bu iş birliği anlaşması ile Türkiye'de sosyal hayatta sorun yaşayan gençleri de spora teşvik etmeyi amaçlıyoruz. Milli Takımımızın başarılarının onlara ilham olmasını diliyoruz. Daha nice başarılara imza atacağına ve önümüzdeki Dünya Kupası'nı da kaldıracağına yürekten inandığım Ampute Futbol Milli Takımımız ile bu yola adım atmaktan büyük memnuniyet duyuyoruz."

Türkiye Sigorta, geçtiğimiz yıllarda iki kez Avrupa Şampiyonluğu kupasını kaldırarak göğsümüzü kabartan Türkiye Ampute Futbol Milli Takımı'na destek verdi.



Sigortacılar Uluslararası Sigorta Fuarı ve Kongresi'nde buluştu

Sigorta sektörünün profesyonelleri, 3-5 Mart tarihleri arasında Antalya Belek, Pine Beach Hotel'de düzenlenen Uluslararası Sigorta Fuarı ve Kongresi'de (USFK) bir araya geldi. Sigorta şirketleri ve aracıları, sektörle ile ilgili kurumlar, iş dünyası temsilcileri, üniversiteler, yerel yönetimler, STK'lar ile diğer ulusal kuruluşların katılımları ile gerçekleştirilen kongrede, iş birliklerini artırma ve toplumdaki sigorta penetrasyon oranını yükseltme hedefinin altı çizildi. Türkiye Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli yaptığı açılış konuşmasında önemli mesajlar verdi. Konuşmasında uzun bir aradan sonra sektörün tüm paydaşlarıyla bir araya gelebilmenin verdiği heyecanı dile getiren Benli, 85 milyona erişme ve ülkemizin stratejik varlıklarını sigorta güvencesi altına alma yönündeki hedeflerinin büyük olduğunu; 'güçlü sigortacılık eşittir güçlü ekonomi' anlayışıyla, tüm paydaşlar ile iş birliğiyle çalışmaya devam edeceklerini belirtti. Benli, sözlerini şöyle sürdürdü: "Fuarın ana konu başlıkları iklim değişikliği ve katastrofik riskler, finansal sigortalar ve dijital sigortacılık. Bizde sigorta sektörü olarak bu konulara odaklanıyor ve çalışmalar yapıyor, dijital dönüşüme ve teknolojiye hızla ayak uyduruyoruz."

TÜRKİYE SİGORTA YÖNETİMİ PANELLERDE YER ALDI

USFK'de Türkiye Sigorta genel müdür yardımcıları çeşitli oturumlarda konuşmacı olarak yer aldı. Kongre kapsamındaki İklim Değişikliği ve Katastrofik Riskler oturumunda konuşan Remzi Duman, Türkiye Sigorta'nın katastrofik riskler yönetimini, Türkiye'de iklim değişikliği kaynaklı yaşanan hasarları ve sigortacılığa etkilerini paylaştı. 'Dijital Sigortacılık' oturumunda panelist olarak yer alan Bilal Türkmen, dijital sigortacılığın bugünü ve yarını hakkında görüşlerini paylaşırken, 'Katılım (Tekafül) Sigorta Sistemi ve Farklılıkları Nedir?' başlıklı oturumda ise Güray Çelik, katılım sigortacılığının ilerleyen dönemde sektörde üstleneceği rol hakkında açıklamalar yaptı. Türkiye'de Sigorta Aracılarının Bugünü ve Geleceği konulu seansta yer alan Doğukan Karakaya ise, dijitalleşen dünyada ve gelecekte, acentelerin kendilerini nasıl daha iyi konumlandırabileceği konularında bilgi verdi.



TARSİM Uluslararası Sigorta Fuarı ve Kongresi'nde

TARSİM, sektörün profesyonellerini bir araya getirmek, iş birliklerini ve toplumdaki sigorta penetrasyon oranını artırmak hedefleri ile 3-5 Mart tarihleri arasında Antalya'da düzenlenen Uluslararası Sigorta Fuarı ve Kongresi'ne katıldı.



TARSİM, 3-5 Mart tarihleri arasında Antalya'da düzenlenen Uluslararası Sigorta Fuarı ve Kongresi'ne katıldı. Kongre'de, iklim değişikliği ve katastrofik riskler, dijital sigortacılık ve finansal sigortalar başlıkları ele alındı. Sektörün profesyonellerini bir araya getirmek, iş birliklerini ve toplumdaki sigorta penetrasyon oranını artırmak hedefleri ile gerçekleştirilen organizasyon kapsamında açılan TARSİM standında katılımcılara, tarım sigortası hakkında bilgilendirmelerde bulunuldu.
Organizasyona, yurtiçi ve yurtdışından çok sayıda sektör temsilcisinin yanı sıra, TARSİM Yönetim Kurulu Başkanı Kerim Üstün, TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi Bekir Engürülü, Genel Müdür Serpil Günal ve beraberindeki heyet katıldı.
Programın ilk gününde düzenlenen, "İklim Değişikliği ve Katastrofik Riskler" paneline katılan Kerim Üstün konuşmasında, iklim değişikliğinin kendini ilk gösterdiği sektörün tarım olduğunu ve tarımsal üretimin çok fazla riske maruz kaldığını, TARSİM'in kapsamının, kurulduğu günden itibaren sürekli olarak genişlediğini belirtti.
Programın devamında, Serpil Günal, moderatörlüğünü Bekir Engürülü'nün üstlendiği "Dünyada Tarım Sigortaları Uygulamaları" başlıklı panelde sunum gerçekleştirdi. Panelde açılış konuşmasını gerçekleştiren Bekir Engürülü, gelecekte, dünyada ve Türkiye'de sigorta sektörü içinde en çok atılım yapacak alanın tarım sigortası olduğunu vurguladı. Panelde, dünyadaki iklim değişiklikleri ve katastrofik riskler ile TARSİM Sistemi, uygulamaları ve elde edilen sonuçlar hakkında bilgilendirmelerde bulunan, acentelerin sorularını yanıtlayan Serpil Günal, TARSİM'de göreve geldiği 2020 yılından itibaren sürekli olarak sahada, üreticilerin yanında olduğunu belirterek, küresel düzeyde yaşanan iklim değişikliklerinin etkilerine bağlı olarak tarım sigortasına olan farkındalığın üretici ve yetiştiriciler nezdinde arttığını ve bunun son derece sevindirici bir gelişme olduğunu aktardı.

›››

TARSİM Antalyalı üreticilere 61,5 milyon lira hasar ödemesi öngörüyor

TARSİM tarafından, Mart ayında Antalya'da etkili olan doğal afetler sebebiyle açık alanda ve örtü altında sürdürülen tarımsal faaliyetlerin etkilendiği, bunun sonucunda ise portakal ve arpa ürünleri ile seralar ve içindeki bitkisel ürünlerin zarar gördüğü belirtildi.

TARSİM'den yapılan açıklamada, Mart ayında Antalya'da etkili olan doğal afetler sebebiyle açık alanda ve örtü altında sürdürülen tarımsal faaliyetlerin etkilendiği, bunun sonucunda ise portakal ve arpa ürünleri ile seralar ve içindeki bitkisel ürünlerin zarar gördüğü belirtilerek, sigortalı üreticilerden dolu, fırtına, hortum, don ve sel-su baskını gibi sebeplerle alınan ihbarlar doğrultusunda sahada ekspertiz çalışmalarının devam ettiği aktarıldı.
Söz konusu ihbarlarda, Sera Sigortası branşının, Bitkisel Ürün Sigortası branşında ise portakal ve arpa gibi ürünlerin öne çıktığı, mevcut tablo göz önünde



bulundurulduğunda 61,5 milyon lira civarında hasar ödemesinin yapılmasının öngörüldüğünün bildirildiği açıklamada, şunlar kaydedildi:
"Üreticiler, bitkisel ürünlerini ve seralarını, Sistemdeki üye sigorta şirketlerinin yetkili acentelerine başvurarak, çeşitli indirim fırsatları ve devlet prim desteği imkânı ile güvence altına alabiliyor. Sigortalı seraların, teminat kapsamında olan bir risk sebebiyle hasar görmesi halinde tazminat hesabı, Genel Şartlar, Tarife ve Talimatlarda belirtildiği gibi poliçedeki sigorta bedelleri üzerinden yapılıyor. Üreticiler sera maliyetlerindeki fiyat artışlarından kaynaklı olarak, ilerleyen dönemlerde yaşayabilecekleri mağduriyetlerin önüne geçebilmek için yetkili acenteler aracılığıyla, mevcut poliçelerindeki sigorta bedellerinin, güncel rayiç değerler üzerinden revize edilmesi talebinde de bulunabiliyor."

TARSİM Fotoğraf Yarışması'na başvurular başladı

TARSİM tarafından, Fotoğraf Organizasyonları Derneği (FOTON) ile birlikte düzenlenen "Türkiye'de Tarım" konulu fotoğraf yarışmasına başvurular başladı. TARSİM'in aynı zamanda fotoğraf sanatına verdiği değerin bir göstergesi olan yarışma, Seçici Kurul Üyeleri ve birinci dereceden yakınları ile Tarım Sigortaları Havuzu (TARSİM) üst düzey yöneticileri, FOTON Yönetim Kurulu Üyeleri ve birinci derece yakınları dışında, Türkiye'de ikamet eden ve 18 yaşını doldurmuş herkesin katılımına açık olacak. Yarışma için birincilik ödülü 7.500 TL, ikincilik ödülü 6.500 TL, üçüncülük ödülü 5.000 TL ve 3 adet mansiyon ödülü ise 1.500'er TL olarak belirlendi. Ücretsiz katılım sağlanabilen yarışma ile ilgili detaylı bilgi edinmek ve başvuruda bulunmak üzere, fotondernegi.com/tarsim adresi ziyaret edilebilir.



Ray Fast Cargo ile sevkiyat poliçeleri sadece “bir tık” uzakta

Sektörün ihtiyaçlarını tespit ederek yenilikçi çözümlerle fark yaratmayı başaran Ray Sigorta, nakliyat sigortalarına büyük hız kazandıracak bir uygulamaya imza atıyor. Ray Sigorta tarafından devreye alınan Ray Fast Cargo uygulaması ile nakliyat emtia abonman poliçesi olanlar, sevkiyatları için poliçelerini istedikleri yerden haftanın her günü, diledikleri saatte tanzim edebiliyor. Ray Sigorta tarafından müşterilerine hız kazandırmak için oluşturulan ve Türkiye’de bir ilk olan Ray Fast Cargo projesi, sevkiyat poliçelerinin yarattığı operasyonel yükü büyük ölçüde azaltıyor.


Koray Erdoğan

‘ZAMAN KAZANDIRIYOR VE MEMNUNİYETİ ARTIRIYORUZ’

Ray Sigorta olarak sektörde hakim olan fiyat rekabetinin ötesine geçtiklerini, doğrudan müşterilerin ihtiyaçlarını ve iş süreçlerindeki kritik noktaları tespit ederek, en uygun çözümleri sunmaya gayret ettiklerini belirten Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, “Teknolojiyi iş yapış şekillerimize uyarlayarak ve iş süreçlerini dijitalleştirerek operasyonel süreçlerde müşterilerimize zaman kazandırmayı hedefliyoruz. Bunu yaparken de her işimizin odağında olan müşteri memnuniyetini büyük oranda artırmış oluyoruz. Ray Sigorta olarak sektörde ezber bozan çözümlerimizle bir ilke daha imza atmış olmanın gururunu yaşıyoruz” dedi.

TÜM İŞLEM ORTALAMA 1,5 DAKİKA SÜRÜYOR

Ray Fast Cargo uygulamasından yararlanmak için, abonman sigortalıların Ray Sigorta tarafından hazırlanan talep formunu doldurup rayfastcargo@raysigorta.com.tr adresine göndermeleri yeterli oluyor. E-posta’nın iletilmesinden sonra yaklaşık 1,5 dakika içerisinde poliçe tanzim ediliyor. Sistemde, yaşanabilecek çeşitli senaryolara istinaden 20’ye yakın durum bildirimi otomatik olarak gönderime hazır bulunuyor. Oluşturulan poliçeler, acentelerin belirtmiş oldukları e-mail adreslerine otomatik olarak ulaştırılarak sürecin tam ortasında olmaları ve süreci takip etmeleri sağlanıyor. Ray Fast Cargo ile ilgili daha fazla bilgiye www.raysigorta.com.tr/hizmet-noktalari/en-yakin-acente adresinden ya da Ray Sigorta acentelerinden ulaşılabiliyor.

Ray Sigorta, sigorta sektöründe ses getirecek bir uygulamayı daha hayata geçiriyor. Nakliyat sigortalarında devreye alınan Ray Fast Cargo uygulaması sayesinde, Türkiye’de abonman nakliyat poliçesi sahipleri, sevkiyat poliçelerini istedikleri yerden kendileri düzenleyebiliyor. Ortalama 1,5 dakika süren işlemle, şirketlere hız kazandırılması ve operasyonel süreçlerin hafifleştirilmesi amaçlanıyor.



Türk Nippon Konut Poliçesi evleri koruma altına alıyor

Konut ve Avantajlı Konut ürününü maliyet, kazanç ve ek avantajlar sağlayacak tek ürün haline dönüştüren Türk Nippon Sigorta, avantajlı teminatlar ile ürün içeriğini zenginleştirerek, kapsamını geliştirdi.

Sene başı itibarıyla Konut ve Avantajlı Konut ürününü maliyet, kazanç ve ek avantajlar sağlayacak tek ürün haline dönüştüren Türk Nippon Sigorta, avantajlı teminatlar ile ürün içeriğini zenginleştirip, kapsamını da geliştirerek hem sigortalılarına hem de acentelerine ek kazanç sağlayacak bir ürün yapısı oluşturdu.



İHTİYACA YÖNELİK KAPSAMLI ÜRÜNLER

Şirket olarak önceliklerinin müşteri ihtiyaçlarına yönelik geniş ve kapsamlı ürünler ile sigortalılarının hayatlarını kolaylaştırmak olduğunu belirten Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Saha araştırmaları, bölge ve acentelerimizden gelen geri bildirimler stratejimizi çizmede önemli bir rol oynuyor. Müşterilerimizin, ihtiyacı olduğu ürünlerin yanında sunulan asistans hizmetlere de önem verdiklerini gözlemledik. Biz de buradan yola çıkarak konut sigortası ürünümüz içindeki asistans hizmetlerini çeşitlendirerek ihtiyaçları karşılamaya çalıştık. Ürünümüzde standart olarak verdiğimiz izolasyon eksikliği, dolu, kasa hırsızlık, kapkaç ve gıda bozulması gibi önemli teminatların limitlerini çeşitlendirmenin yanı sıra kazaen kırılma, duşa kabin ve balkon camları kırılması, tente brandalara gelecek zararlar, bisiklet ve deniz araçları için hırsızlık, akvaryum su sızması, konut adaptasyon teminatı, emniyeti suistimal, boru kırılması gibi özel paket teminatları da ekleyerek ürünümüzün kapsamını genişlettik ve böylece güvence kapsamımızı artırdık" dedi. 2021 yılında yaşanan doğal afetlerinin konut sigortasına olan etkisini de ifade eden Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Özellikle ülkemizde yaşanan doğal afetler konut sigortasındaki önemi bir defa daha bize hatırlattı. Ancak yine de konut sigortasındaki penetrasyon sayısının yeterli düzeye gelmediğini görüyoruz. Konut Sigortamızda yapmış olduğumuz değişiklikler ve eklediğimiz yeni asistans hizmetleri ile bu üründe yaşanan düşük penetrasyon seviyesini yukarılara çekmeyi hedefliyoruz" şeklinde konuştu.


Dr. E. Baturalp Pamukçu

Türk Nippon Sigorta Uluslararası Sigorta Fuarı'ndaydı

3-5 Mart tarihleri arasında Antalya'da düzenlenen Uluslararası Sigortacılık Fuarı'nda Türk Nippon Sigorta da yerini aldı.
Sektör paydaşlarını bir araya getiren yurt içi ve yurt dışından çok sayıda temsilcinin katıldığı fuarda iklim değişikliği ve katastrofik riskler, dijital sigortacılık ve finansal sigortalar ana konu başlıkları olarak ele alınırken, sektörü ilgilendiren birçok konuda da çeşitli paneller düzenlendi.
Sektörün böyle bir etkinliğe ihtiyacı olduğunu vurgulayan Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Uluslararası Sigortacılık Fuarı vesilesi ile sektör temsilcileri ve paydaşları ile yeniden bir arada olmak, sektörün yeniliklerini, gelişim ve değişimlerini istişare etmek tüm şirketler için iyi bir fırsat oldu. Gerçekleştirilen panellerde sigorta sektörünü ileriye taşıyacak konular ele alındı. Bu panellerde konuşulan konular sektör için olumlu katkı sağlayacaktır diye düşünüyorum. Böyle yararlı bir etkinliğin sponsorlarından biri olarak yer aldığımız için mutluyuz" diye konuştu.





Koru Sigorta'nın yeni uygulamasına büyük ilgi

Sektörün ihtiyaç duyduğu alanlarda, kazanımları fazla, yenilikçi ürünler geliştirerek adından sık sık söz ettiren Koru Sigorta, sektöre önemli katkılarda bulunacak yeni uygulamasını Şubat ayında hayata geçirdi.

ÜCRETSİZ EKSPERTİZLE ÖZEL FİYATLI KASKO

Geçtiğimiz ay lansmanı yapılan uygulamanın sigortalılar tarafından yoğun ilgi ile karşılandığını belirten Koru Sigorta Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Müdür V. Kasım Yılmaz, şu açıklamalarda bulundu: "Koru Sigorta olarak, sektörümüze önemli katkılar sağlayacağına inandığımız, vade boşluğu bulunan, daha önce poliçe yaptırmamış veya ilk kez kasko poliçesi yaptıracak sigortalılara poliçe düzenlenmesindeki risklerin ve bu risklerin neticesinde yüksek fiyatlı kasko ürünlerinin sigortalılık oranlarına olan olumsuz etkilerini en aza indirmek amacıyla, ekspertiz koşulu ile makul fiyatlı kasko ürünlerimizi devreye almanın gururunu yaşıyoruz."

KASKO DAHA ULAŞILIR HALE GELİYOR

Kaskoyu çok daha ulaşılabilir hale getirecek uygulamanın detaylarından bahseden Yılmaz, "Özellikle belirli süre vade boşluğu bulunan veya ilk kez kasko poliçesi yapılacak ikinci el araçlara, TÜV-SÜD D-Expert noktalarında karşılıklı olarak belirlediğimiz kriterlere göre ücretsiz kontrol ekspertizi yaptırılması ve yaptırılan ekspertizden olumlu sonuç alması ön koşulu oluşturmaktadır. Yapılan ekspertizlerde hasarsız olarak kabul edilen araçların, gerek aktif pasif güvenlik sistemlerinin çalışma durumundan, gerek de aracın karoser kondisyonu bakımından değerlendirilmiş olması, olası hasar başvurularındaki değerlendirmelerimize önemli katkılar sağlayacağına inancımız tamdır" açıklamasında bulundu.

DOĞRU HASARIN ÖDENMESİNİ SAĞLIYOR

Hasar müfredatındaki değerlendirmelerde kontrol ekspertizinin göz önünde bulundurulmasının, suistimal hasar başvuru risklerini azaltacağı gibi sebepsiz zenginleşmelerin de önüne geçerek doğru hasarın ödenmesine katkı sağlayacağını aktaran Yılmaz, sözlerine şöyle devam etti: "Bu durum, aynı zamanda hasarlı araçlara sigorta düzenlenmesinin de önüne geçeceğinden suistimal hasara konu vakaları azaltarak, Türk sigorta sektörüne orta ve uzun vadede önemli katkılar sağlayacaktır. Devreye alınan uygulamamızla birlikte tüm süreçler, çağın gerekliliklerine uygun olarak dijital, şeffaf, sürdürülebilir ve tam bütünleşmiş bir şekilde uçtan uca tasarlanmıştır."

'ACENTELERİMİZ UYGULAMAYI SAHİPLENDİ'

Uygulama ile ilgili acentelerin geri dönüşlerini değerlendiren Yılmaz, açıklamalarını şu şekilde sonlandırdı: "Yaklaşık 1,5 aydır devam eden ve yeni sigortalı kazanımına olumlu etki etmesi nedeniyle acentelerimizin de sahiplendiği uygulamamızdan, ekspertiz süreçlerine dahil olan müşterilerimizin de araçları hakkında detaylı bilgiye sahip oldukları için son derece memnun olduklarını gözlemliyoruz. Müşterilerimizin yaklaşık %90'ı olumlu rapor sonuçlanması ile uygun fiyatlı poliçe sahibi olurken, %10'luk kesimi ekspertiz raporuna istinaden araçlarını iyileştirme/onarma süreçlerine başlamış oldu. Acentelerimizden uygulamamıza ilişkin gelen geri bildirimlerden bir kısmını bu vesile ile paylaşıyoruz."


Kasım Yılmaz

Koru Sigorta'nın, sigortalılık oranını artıracak ve sigortalı ile sigorta şirketleri arasındaki güveni pekiştirecek yeni uygulaması, sunduğu avantajlar ile sigortalılar ve acenteler tarafından da yoğun ilgi görüyor.

UYGULAMAYI KULLANAN ACENTE GÖRÜŞLERİ

Albayram Sigorta-Niyazi Albayram
Acentesi olmaktan gurur duyduğumuz Koru Sigorta, sektörde ortaya koyduğu her yeni uygulama ve ürünle fark yaratırken, birlikte büyümeye devam ediyoruz. Koru Sigorta'nın ilk defa kasko sigortası yaptıracak veya vade boşluklu araçlara yönelik olan ekspertiz uygulaması, hem acenteye hem de sigortalıya hasar anında mağduriyet yaşamaması için, çok büyük kolaylıklar sağlamaktadır. Başarılı çalışmalarınızın devamını dilerim.

Ayhan Sigorta-Ahmet Günaydın
Şirketimizin ilk defa kasko sigortası yaptırılacak veya vade boşluklu araçlar için hayata geçirdiği ekspertiz raporu uygulamasından son derece memnunuz. Her şeyden önce bu uygulama ile hasar anında müşterilerimizin mağduriyet yaşamasının önüne geçileceği için emeği geçen herkese teşekkür ederiz.

Danişmend Sigorta-Onur Onaran
Öncelikle, Koru Sigorta ailesinin bir ferdi olmaktan son derece mutlu olduğumu belirtmek isterim. Koru Sigorta'nın ilk defa kasko sigortası yaptırılacak veya vade boşluklu araçlar için başlatmış olduğu ekspertiz uygulaması, önce acenteler olarak bizim sonra da gözlemlediğimiz kadarıyla müşterilerimizin dikkatini çeken başarılı bir uygulama olmuş. Bu uygulamayı bulup geliştirene çok teşekkür ediyor, sevgilerimi sunuyorum. Sağlıcakla kalın.

Ermat Sigorta-Güler Öksoy
Merhaba, 6 aydır Koru Sigorta acentesiyiz. Koru Sigorta'nın, kasko fiyat ve teminatlarında yaşadığımız sıkıntıları göz önüne alarak başlatmış olduğu ekspertiz şartlı kasko üretimi, sektöre yeni bir hava kattı. Bu uygulamada hem müşterinin hem de sigorta şirketinin korunması ile olası suiistimallerin önüne geçilmektedir. Müşterilerimiz, uygulamadan çok memnun. Doğru araç, doğru poliçe, doğru prim için Koru Sigorta'ya teşekkür ederiz.

ER-KAY Sigorta- Ersoy Kocamanoğlu
Yenilikçi ürünlerle fark yaratan Koru Sigorta, ilk defa kasko yaptırmak isteyen veya kasko poliçeleri arasında vade boşluğu oluşmuş araç sahiplerine bir maliyet yaratmadan anlaşma yapılan TÜV SÜD D-Expert'te araçlarını ekspertiz sürecinden geçirerek kasko poliçelerini yaptırabilme şansı tanımaktadır. Bu uygulamanın, özelikle bu araçlar için sigortalı adaylarına uygun prim sunması ve kaskoda sigortalanma oranının yükseltme çabaları, acentelerin de son dönemde düşen gelirleri ve artan maliyetlerine de destek olacak, sektöre katkı sağlayacaktır. Aynı zamanda ekspertize giren araçlarda mevcut olan güvenlik eksiklerinin de araç sahiplerine iletilerek yaşanabilecek olası kazaların da önlenmesine katkı sağlayan Koru Sigorta'ya teşekkür ederiz.

Özberk Sigorta-Galip Berk
Koru Sigorta'nın yeni acentesiyim, İlk defa kasko sigortası yaptıracak veya sigorta yaptırmaya ara vermiş sigortalılarımız, araçlarının akıbetinin sigorta şirketleri tarafından bilinememesi nedeniyle; yüksek prim uygulamaları hatta teminat bulamama gibi durumlarla karşı karşıya kalmaktaydı. Koru Sigorta, TÜV SÜD D-Expert ile yeni bir uygulamayı hayata geçirerek, bu araçların kontrollerinin sonuçlanması ile tüm bu olumsuz durumları ve belirsizlikleri ortadan kaldırıp sigortalılara uygun rekabetçi primler sunmaya başlamıştır. Uygulama, uygun prim ve teminatın yanında, sigortalılara hiçbir maliyet yaratmadan ekspertiz hizmeti sunarak; araç sahiplerinin sürüşlerini tehlikeye sokacak güvenlik eksikleri de var ise sigortalılarımızın bilgi sahibi olup önlemlerini almalarını da sağlamaktadır. Kasko alanında sigortalılık oranını artırma çalışmaları, doğru prim uygulamaları için Koru Sigorta'ya teşekkür ederiz.

HK Güvence Sigorta-Hasan Kısa
Koru Sigorta'nın ilk defa kasko sigortası yaptırılacak veya vade boşluklu araçlar için başlatmış olduğu ekspertiz uygulaması sayesinde, müşterilerimiz araçlarına daha güvenle binmenin huzuru içerisindeler.

Timurlar Sigorta-Ümit Timur
Koru Sigorta'nın TÜV SÜD D-Expert ile yapmış olduğu ve sektörde bir ilk olan vade boşluklu kaskolardaki ekspertiz uygulaması ile suistimallerin önüne geçilmesinin güveni içerisindeyiz.

Zeki Sigorta-Faruk Güler
Koru Sigorta ve TÜV SÜD D-Expert anlaşması neticesinde ilk defa kasko sigortası yaptırılacak veya vade boşluklu araçlarda yapılan ekspertiz ile sigortalıların araçlarındaki durumu görmesi hem araç sahipleri için hem de bizler için rahatlık sağlamaktadır. Bu işlemi kullanan sigortalılarımız, 15-20 dakika gibi kısa sürede işlemin tamamlanmasından son derece memnunlar.

Doğa Sigorta ilkokul öğretmenlerinin güvencesi oluyor

"Kanser Destek Yardımı ve Ferdi Kaza Sigortası" poliçesi ile ilkokul öğretmenlerine güvence sağlamak amacıyla Doğa Sigorta ve İLKSAN (İlkokul Öğretmenleri Sağlık ve Sosyal Yardım Sandığı) arasında iş birliği protokolü imzalandı.

Geleceğin sigortası öğretmenlerimiz için harekete geçen Doğa Sigorta, yeni bir iş birliğine gidiyor. "Kanser Destek Yardımı ve Ferdi Kaza Sigortası" poliçesi ile ilkokul öğretmenlerine güvence sağlamak amacıyla Doğa Sigorta ve İLKSAN (İlkokul Öğretmenleri Sağlık ve Sosyal Yardım Sandığı) arasında iş birliği protokolü imzalandı.
8 Mart Salı günü Hilton Bosphorus Otel'de gerçekleşen tanıtım toplantısı ve imza törenine Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı, Genel Müdür Coşkun Gölpınar, Genel Müdür Yardımcıları Mehmet Tümer ve Adnan Sığın, Kurumsal Satış ve Alternatif Dağıtım Kanalları Grup Müdürü İpek Güner, Sağlık Sigortaları Müdürü Emine Köse, İLKSAN Yönetim Kurulu Başkanı Tuncer Yılmaz, Genel Müdür Mintez Şimşek, Genel Müdür Yardımcısı Murat Tekin ve diğer yöneticiler ile Milli Eğitim İlçe Müdürleri, seçkin davetliler ve basın temsilcileri katılım gösterdi.



››› Soldan sağa; Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar, Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı, İLKSAN Yönetim Kurulu Başkanı Tuncer Yılmaz, İLKSAN Genel Müdürü Mintez Şimşek.

287 BİN İLKOKUL ÖĞRETMENİNİ KAPSAYACAK

Doğa Sigorta ve İLKSAN arasındaki anlamlı iş birliğinin önemine değinen Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı, "Doğa Sigorta olarak, geleceğimizi inşa ederken atacağımız adımlarımızı öğreten öğretmenlerimize dayanışma ve yardımlaşma konusunda her zaman destek olan İLKSAN ile iş birliği yapmak bize gurur ve onur veriyor" dedi.
Sağlık sigortalarının kişilere sağladığı faydalara değinen Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar, yapılan iş birliği ile birlikte İLKSAN üyesi 287 bin ilkokul öğretmeninin "Kanser Destek Yardım ve Ferdi Kaza Sigortası" teminatına ihtiyaç duyması halinde Doğa Sigorta güvencesi ile destek sağlayacaklarını belirtti.
Sağlığın ve sağlıklı olmanın farkındalığının pandemi döneminde artış yaşadığına değinen İLKSAN Yönetim Kurulu Başkanı Tuncer Yılmaz, yapılan iş birliğinin İLKSAN üyeleri için önemli bir adım olacağını belirtirken, iş birliği konusundaki mutluluğunu paylaştı. Sağlık ve sosyal yardımın İLKSAN'ın kuruluş amaçları arasında olduğunu aktaran İLKSAN Genel Müdürü Mintez Şimşek, yapılan iş birliğinin Türkiye'de ilk defa olacak bir kapsayıcı sağlık destek yardımı olduğuna dikkat çekti.
İmza töreninin ardından, Doğa Sigorta ve İLKSAN arasında yapılan iş birliği hakkında bilgilendirme sunumu yapan Doğa Sigorta Kurumsal Satış ve Alternatif Dağıtım Kanalları Grup Müdürü İpek Güner, Doğa Sigorta'nın sağlık konusuna ve sağlık sigortalarına verdiği önem ile bu alandaki tecrübesine dikkat çekti.
Kanser Destek Yardımı ve Ferdi Kaza Sigortası poliçesinin detaylarını anlatan Doğa Sigorta Sağlık Sigortaları Müdürü Emine Köse, iş birliği kapsamında sunulan "Kanser Destek Yardım ve Ferdi Kaza Sigortası"nın büyük bir gruba hem kritik hastalık hem de ferdi kaza sigortası ve özel asistans hizmeti sunulması noktasında Türkiye'de bir ilk olduğu bilgisini verdi.





Doğa Sigorta A.C.E. Awards'ta bu yıl da Gold ödülün sahibi oldu

Şikayetvar tarafından 7'nci kez düzenlenen A.C.E. Awards (Achievement in Customer Excellence) A Segment Elementer Sigorta kategorisinde Gold ödülün sahibi Doğa Sigorta oldu.

150 bin markanın ve 7,5 milyon bireysel üyenin Türkiye'de müşteri memnuniyetini ölçen çözüm platformu Şikayetvar tarafından 7'nci kez düzenlenen A.C.E. Awards (Achievement in Customer Excellence) A Segment Elementer Sigorta kategorisinde Gold ödülün sahibi Doğa Sigorta oldu. Geçtiğimiz yıl düzenlenen ödül töreninde de Gold ödüle layık görülen Doğa Sigorta, müşteri deneyimindeki başarılı istikrarını sürdürdü. Müşteri deneyimini en iyi yaşatan markaların ödüllerine kavuştuğu ve Çırağan Palace Kempinski'de gerçekleştirilen törende Doğa Sigorta adına ödülü Hasar Saha Denetim Lojistik Kasko ve Rücu Grup Müdürü Ümit Gültekin ve Müşteri İletişim Merkezi Müdür Yardımcısı Öznur Levent teslim aldı.
Müşteri İletişim Merkezi Müdürü Deniz Şentürk ve değerli ekibinin kıymetli çalışmaları sayesinde bu üstün başarıya ulaşan Doğa Sigorta, firmaların şikayet verileri, pazar payları ve Şikayetvar tarafından düzenlenen yıllık 1,5 milyonun üzerinde anket temel alınarak hazırlanan Müşteri Deneyim Endeksi araştırması sonuçlarına göre Gold ödüle bir kez daha layık görüldü.





Ümit Gültekin, Öznur Levent



Maher Grubu şirketleri Quick ve Corpus Sigorta USFK'daydı

Antalya Sigorta Acenteleri Derneği (ANSAD) öncülüğünde sektör profesyonellerini bir araya getirmek ve iş birliklerini artırmak amacıyla düzenlenen Uluslararası Sigortacılık Fuarı ve Kongresi 3-5 Mart tarihleri arasında yoğun bir katılımla Antalya'da gerçekleşti.

Quick Sigorta standının sektör paydaşları tarafından yoğun ilgi gördüğü etkinliğe; sigortacılık, reasürans, hayat ve emeklilik şirketlerinin yanı sıra, sigorta acenteleri, reasürans brokerları, sigorta eksperleri ve insurtech firmaları da katıldı.

3 bin 500 tekil katılımcının bulunduğu kongrede, Maher Holding Sigorta Grubu'nun yanı sıra Quick Finans'ın yönetim ve satış kadrosu da yerini aldı. Üç gün süren etkinlikte acenteler ve sektör paydaşlarıyla pandemi sonrası yüz yüze görüşebilmenin ilk fırsatı sağlanmış oldu.

Sigorta sektörü ile kamu ve özel sektör başta olmak üzere ulusal ve uluslararası tüm tarafları bir araya getiren kongre, "İklim Değişikliği ve Katastrofik Riskler", "Dijital Sigortacılık" ve "Finansal Sigortacılık" olmak üzere üç ana başlığa odaklandı. Maher Holding Sigorta Grup Başkanı Ahmet Yaşar, "Finansal Sigortacılık"; Maher Holding Pazarlama ve Dijal Başkanı Pınar Güzey ise "Dijital Sigortacılık" panelinde konuştu.





'KEFALET SİGORTASI TEMİNAT MEKTUPLARINA EŞDEĞER'

Finansal Sigortalar panelinde konuşan Maher Holding Sigorta Grup Başkanı Ahmet Yaşar, iş insanlarının kullandığı kefalet sigortasının, banka teminat mektuplarına eş değer olduğunu belirterek dünyada çok eski bir ürün olan kefalet sigortasının Türkiye'deki tarihçesi ile ilgili bilgiler verdi.

Ülkemizde bankaların kullandırdığı teminat mektuplarının büyüklüğü dikkate alındığında sigorta sektörü açısından da büyük bir potansiyel olduğunu vurgulayan Yaşar, kefalet sigortasının Türkiye'de gelişebilmesi için İcra İflas Kanunu, Gümrük Kanunu ve Bazı Vergi Kanunları ile Devlet İhale Kanunu, Amme Alacakları Kanunlarında düzenleme yapılması ve sigortanın harç ve damga vergisinden muaf olması konusunda beklentilerinin olduğunu söyledi. Yaşar, konuşmasında Varlığa Dayalı Menkul Kıymet ve Eğitim Kefalet Sigortası gibi ürünlerin de önemine dikkat çekti.

Türkiye Sigorta Birliği Genel Sekreter Yardımcısı Atilla Oksay'ın moderatörlüğünde gerçekleşen panelde Ahmet Yaşar'ın yanı sıra SEDDK Daire Başkanı Ercan Güleç, T.C. Ticaret Bakanlığı'ndan Derya Güngör Özçelebi, Coface Genel Müdür Yardımcısı Aslıhan Kütük, Hermes Genel Müdür Yardımcısı Gürcan Köseoğlu gibi isimler de yer aldı.

'ACENTENİN UZMANLIĞINA HER ZAMAN İHTİYAÇ VAR'

Fuarın ikinci gününde gerçekleşen panelde hibrit uygulamaların öneminden bahseden Maher Holding Pazarlama ve Dijal Başkanı Pınar Güzey, "Altını çizmek istediğim önemli bir nokta var; amaç burada yeni gelişen teknolojilere, yeniliklere acentelerin de adaptasyonunu hızlandırmak. Çünkü acentelerin uzman bilgisine her zaman ihtiyaç olacaktır. Acentelerimizin uzmanlığı hep kalıyor sadece bunu gösterecekleri kanallar değişiyor. Kimi zaman yüz yüze kimi zaman online, kimi zaman telefonda Whatsapp'ta gibi. Çünkü sigortalılarımız, karşılarında güvenebileceği bir kişi ile iletişime geçmek istiyor. Kanallar değişebilir ama acentenin uzmanlığı her zaman en ortada ve en önemli konu olarak kalacaktır" dedi.

Antalya Sigorta Acenteleri Derneği (ANSAD) tarafından sektör profesyonellerini bir araya getirmek amacıyla 3-5 Mart tarihleri arasında düzenlenen Uluslararası Sigortacılık Fuarı ve Kongresi'nde Quick ve Corpus Sigorta da yer aldı.









Sigorta şirketleri UFRS 17 denetimlerine şimdiden başladı

Uluslararası Finansal Raporlama Standartları'na (UFRS 17) geçişin finans, muhasebe ve aktüeryal sistemler, performans ölçümü ve finansal raporlamaya yönelik işletim modelleri dahil olmak üzere sigorta şirketleri üzerinde geniş ölçekte etkileri olacağını vurgulayan **EY Türkiye Aktüeryal Danışmanlık Hizmetleri Kıdemli Müdürü Büşra Kodaman**, "Bu nedenle, 2022 yılı paralel izleme dönemleri için raporlama çalışmalarına başlamış olan sigorta şirketleri aynı zamanda denetim hazırlıklarına da şimdiden başlamış durumdalar" dedi.

UFRS 17, bir yandan sigorta şirketlerinin mali durum ve performanslarının şeffaflığını artırmayı amaçlarken diğer yandan da mali tablolarının diğer sigorta şirketleri ve diğer sektörlerin mali tablolarıyla karşılaştırılabilir hale getirmeyi amaçlıyor. UFRS 17 kapsamında yer alan karmaşıklıklar ve bazı belirsizlikler nedeniyle, uygulamanın etkin bir şekilde yürütülmesi aşamasında risklerin tespit edilmesi gerektiğini ifade eden EY Türkiye Aktüeryal Danışmanlık Hizmetleri Kıdemli Müdürü Büşra Kodaman, "Risklerin ve varsa eksiklerin tespiti için proje yönetimi, çekirdek sistem değişiklikleri, eğitimler, süreç tasarımları, veri hazırlıkları da dahil olmak üzere tüm UFRS 17 süreci uçtan uca değerlendirilmelidir. Bu noktada yapılacak çalışmalara şirketlerin iç kontrol ve iç denetim ekiplerinin de katılımı önem arz etmektedir" dedi. Kodaman, açıklamasına şöyle devam etti: "UFRS 17, sigorta şirketleri için finans, muhasebe, bilgi işlem ve aktüerya ekiplerini kapsayan büyük bir değişim programını temsil edeceği için, birçok iş akışı ve sorumlulukla birlikte sigorta şirketlerinin süreçlerini, çalışanlarını ve teknolojisini de önemli ölçüde etkileyecektir. Bu değişikliğin boyutu ve etkin olmayan bir uygulamanın işletmeye getireceği risk dikkate alındığında, UFRS 17 uygulamaları muhtemelen önümüzdeki yıllarda herhangi bir iç denetim risk değerlendirmesinin bir parçasını oluşturacaktır. Bu nedenle, iç denetim ekiplerinin UFRS 17 uygulamasının ilk aşamalarında yer almasının sağlanması, her türlü riskin ele alınmasına ve güvence için devam eden uygulamaların geliştirilmesine olanak sağlayacaktır.



UFRS 17 uygulanmaya başladıktan sonra iç denetimin işi bitmiş olmaz. İç denetim ekipleri, yeni politikaların, süreçlerin, kontrollerin ve sistemlerin doğru şekilde uygulandığına ve UFRS 17 ile uyumlu olduğuna dair güvence sağlamak için uygulama sonrası da denetimler planlamalıdır. Bu denetimler şunları içerebilir;

- Zaman çizelgeleri ve sorumluluklar dahil olmak üzere yeni kapanış ve raporlama süreçlerinin analiz edilmesi
- Yeni sunum gerekliliklerini karşıladığından emin olmak için yeni finansal durum ve kar/zarar tablosu formatlarının gözden geçirilmesi
- UFRS 17 geçiş projesinin uygulanmasından öğrenilen bilgilerin net ve doğru şekilde anlaşılması
- Projenin uygulanması boyunca ikinci savunma hattının etkinliğinin gözden geçirilmesi
- Projeye başlanmadan önce tespit edilen faydaların takip edilip edilmediğinin gözden geçirilmesi

Şirketlerin UFRS 17 implementasyon süreçlerinde yaptıkları çalışmaları da göz önünde bulundurarak iç denetim ve iç kontrol faaliyetlerine konu olacak başlıkları ve detaylarını şu şekilde özetleyebiliriz:

POLİTİKA VE PROSEDÜRLER

Belirlenecek yeni muhasebe politikalarına ilişkin prosedürlerin oluşturulması gerekecektir. Bu prosedürler UFRS 17 raporlama metodolojileri ile raporlama kurallarını da içermelidir. Yeni hesap planına ilişkin değişiklikler, geçiş anında hazırlanacak olan finansal tablolara ilişkin alınan kararlar bu metodoloji belgelerinde detaylı olarak yer almalıdır. Aktüeryal modellere ilişkin kullanılan varsayım setleri ve bu varsayım setlerinin oluşturulmasında kullanılan veri ve metotlara ilişkin dokümantasyonların da hazırlanması gerekmektedir.

PERFORMANS GÖZDEN GEÇİRİLECEK

Yönetim raporlamasında meydana gelen değişiklikler ve UFRS 17 ile hayatımıza girecek olan KPI'lar (Anahtar/Temel Performans Göstergeleri), planlama, raporlama, bütçeleme süreçlerinin de yeniden gözden geçirilmesi gerekecektir.

ORGANİZASYON YAPILARI KURULMALI

Görev ve sorumlulukların oluşturulması, özellikle de finans muhasebe birimleri ile aktüerya birimleri arasındaki görev dağılımının netleşmesi önem arz etmektedir. Hem UFRS 17'ye ilişkin hesaplamalar hem de süreçler konusunda kaynakların eğitimlerinin tamamlanmış olması gerekir. Son dönemde yürürlüğe giren İç Sistemler Yönetmeliği de dikkate alınarak gerekli organizasyon yapıları kurulmalıdır. UFRS 17 ile hayatımıza yeni giren hesaplama bileşenlerinin bazı tahmin yöntemlerine dayalı olması nedeni ile teknik karşılıklar ve burada kullanılan varsayımlarla ilgili uzman görüşünün değerlendirileceği komitelerin kurulması önerilir.

TEKNİK ALTYAPI VE VERİ

Yeni raporlama sistemine bağlı olarak yeni veri gereklilikleri ortaya çıkmıştır. Bunların oluşturulması ve otomasyonunun sağlanması, manuel süreçlerin ortadan kaldırılması ile veri hazırlığında ortaya çıkabilecek hataların önüne geçilmesi hedeflenmelidir. Şirketlerin farklı seviyelerde veri mutabakatı, veri kalite kontrolleri için kural setlerinin oluşturulması, veri güvenliği ve kontrolü gibi konular üzerinde çalışması ve denetim aşamasına gelindiğinde bu noktalarda hazır olması gerekir. UFRS 17 ile birlikte kullanıma girecek sistemler ve kontrolleri, mevcut sistemlerin kapasitelerindeki yeterlilik gibi birçok konu da değerlendirilmesi gereken alanlar olarak karşımıza çıkmaktadır. Şirketlerin paralel raporlama üzerine çalışmalarının yoğunlaştığı bu dönemde bir yandan da yukarıda bahsedilen konulara odaklanıp 2023 yılında canlıya geçişinin ardından UFRS 17 denetimleri için hazır olacak şekilde bugünden çalışmaya başlamaları gerekmektedir.

Sonuç olarak UFRS 17, finansal raporlama için sadece muhasebe uygulamalarını değiştirmekten daha fazlasıdır. Etkili UFRS 17 uygulaması, işletmelerin yönetimini, sistemlerini ve verilerini, altta yatan süreçleri ve bu süreçleri sağlayan insan kaynağını dikkate alması gerekecektir. Böylesine geniş kapsamlı ve derin bir değişim, işletmeler için hem UFRS 17'nin gerekliliklerini karşılamaları konusunda hem de sürdürülebilir ve iyi kontrol edilen bir çözüm sunma konusunda önemli bir risk teşkil etmektedir. İç denetim ekipleri, UFRS 17 uygulamalarının, risk iştahı dahilinde ve aşırı iş kesintisi olmaksızın verimli bir çıktı sağlamasına olanak tanınmasında kritik öneme sahiptir. İç denetim ekiplerinin işletmeye güvence sağlamak için UFRS 17 uygulamasının tüm detaylarını kapsayan geniş bir faaliyet programı geliştirmesi hayati önem taşımaktadır."

“Prive Sigorta acenteleriyle birlikte büyüyecek”

Prive Sigorta, sektöre yeni giriş yapan bir oyuncu olarak kısa süre içerisinde satış kanallarından aldıkları olumlu geri dönüşler ile büyüyor ve güçleniyor. Satış kanallarının keyifle çalışabilmesi ve Prive Sigorta ailesinin bir parçası olduğunu hissetmesi öncelikleri arasında yer alırken, her an acentelerinin yanında olmaya özen gösteren şirket, ulaşılabilir olmak ve hızlı çözüm üretmek adına tüm süreçlerini titizlikle dizayn ediyor. Uçtan uca müşteri deneyimi, müşteriyi merkeze koyarak farklılaşma, müşteri gereksinimlerini öngörme ve müşteri deneyimini en üst seviyeye çıkartarak hizmet kalitesini artırma ise Prive Sigorta’nın ele aldığı diğer konular arasında. “Değişen tüketici beklentileri ve teknolojik gelişmeler, sigorta sektöründeki dinamikleri de değiştirmekte; geleneksel sigorta anlayışı yerini esnek çözümlerle kurgulanan müşteri odaklı bir hizmet deneyimine bırakmaktadır” diyen Prive Sigorta Genel Müdürü Alper Çağrı Toktay, “Müşteri deneyimi kavramı bu noktada şirketlerin gündeminde hızla yerini almakta, firmaların rakiplerinden farklılaşmasını ve hayatlarını sürdürmelerini sağlayacak en önemli unsur haline gelmektedir. Müşteri memnuniyetini artırıcı uygulamalarımız ve devreye almak üzere teknolojik yatırımlarımızı sürdürmekteyiz. Prive Sigorta olarak satış stratejimizin en önemli parçasını acentelerimiz oluşturuyor. Birlikte uzun



ve başarılı bir yolculuk yapabilmek için acentelerimizi sadece bir satış kanalı olarak değil, iş ortağı olarak görüyor ve birlikte büyümek için etkin stratejiler oluşturmaya devam ediyoruz. Acentelerimizi dinlemek, yakın ilişkiler kurmak, onların ihtiyaç ve taleplerini doğru analiz etmek için bölge çalışanlarımızın yanı sıra üst düzey yöneticilerimizle birlikte sahaya inip, bire bir görüşmeler yapıyoruz. Onlarla sürekli temas halinde olmamız hem sahanın ihtiyaçlarını en doğru şekilde anlamamızı hem de acentelerimizin işlerini kolaylaştırmak adına yapmamız gereken yatırımları belirlememize imkân sağlıyor. Prive Sigorta olarak sigorta sektöründe acentelerin öneminin bilincindeyiz. Uzun vadede sürdürülebilir, kârlı ve müşterilerimize değer yaratma motivasyonumuzu sürekli kılarak, acentelerimize yakın olmaya devam edeceğiz” ifadelerini kullandı. Toktay, sigorta sektörüne farklı bir bakış açısı getirme hedefi ile çıktıkları yolculuklarında geleneksel sigortacılık ve sigorta ürünleri yanında, yenilikçi bakış açısı ile sigorta pazarına katkı sağlayacak ve beklentilerin ötesinde deneyim sunan bir sigorta şirketi olmak için çalışmalarının yoğun bir şekilde devam edeceğini de belirtti.

'KOMİSYONUNU KENDİN BELİRLE'

İş ortaklarını ek kazanımlar sağlayabilmelerine imkân sunacak iş modelleri ile desteklemeye devam ettiklerini belirten Toktay şunları söyledi: “Acentelerimizin üretim yaparken kendi komisyonlarını kendilerinin belirlemelerine olanak tanıyan “Komisyonunu kendin belirle” uygulamamızı kullanıma sunduk. Çok yoğun ilgi uyandıran bu uygulama sektörde ilk olma özelliği taşıyor. Acentelerimizden gelen taleplerin değerlendirilmesi için oluşturulan Prive HM (Hizmet Merkezi) sayesinde hizmet kalitesi üst seviyede tutuluyor ve operasyonel süreçler hızlandırılarak acentelere maksimum memnuniyet sağlanıyor. Acentelerimizi destekleyecek ve onlara farklı iş modelleri ile değer katacak olan uygulamalarımız hız kesmeden devam edecek.”

Sektörün yeni oyuncusu Prive Sigorta müşteri memnuniyetini önemsiyor, acenteleri ile büyüyor ve güçleniyor. **Prive Sigorta Genel Müdürü Alper Çağrı Toktay,** “Acentelerimizi destekleyecek ve onlara farklı iş modelleri ile değer katacak olan uygulamalarımız hız kesmeden devam edecek” dedi.

›››

Prive Sigorta KASİDER’in 32. yönetim kurulu toplantısına ev sahipliği yaptı

Prive Sigorta, KASİDER yönetim kurulu toplantısına ev sahipliği yaptı. Gerçekleşen yönetim kurulu toplantısında Prive Sigorta üst düzey yöneticileri KASIDER’e üye oldu. Prive Sigorta olarak tüm süreçlerinde cinsiyet eşitliği bilinciyle hareket ettiklerini belirten Prive Sigorta Genel Müdürü Alper Çağrı Toktay, “Kadınların iş yaşamının her aşamasında olması gerektiğini biliyoruz. Kadınların kurumlara daha fazla yaratıcılık, inovasyon, problem çözme ve etkili karar verme becerisi kattığını düşünüyoruz. Türkiye genelinde erkeklerin işgücüne katılım oranı kadınlara göre yüksek ancak sigorta sektörü özelinde bakıldığında, bu oranın kadınların lehine olduğunu görmek sevindirici. Şirketimizde kadın çalışanlarımızın oranı %48. Kadının iş yaşamında çağdaş ve saygın yerini alabilmesi, cinsiyet ayırımının kaldırılması, eğitim, gibi her alanda eşitliğin sağlanması adına Prive Sigorta olarak başta KASİDER olmak üzere ilgili tüm emek verenlere teşekkür ediyor, her konuda destek vereceğimizi iletmek istiyoruz” dedi.



Soldan sağa; Yağmur Aksudoğan, Fatoş Atay, Nihal Asker, Şule Şentürk, Alper Çağrı Toktay, Sema Tüfekçiler, Özlem Oba, Yeliz Kudu.



tamamliyo

9 saatte 550 bin lira topladı

İhtiyaç duyulan sermayenin kitlelerin desteğiyle bir araya getirilmesine aracılık eden kitle fonlama platformu Fongogo, paya dayalı kitle fonlama platformunda listelenen ilk girişim olan ve sigorta şirketleri ile dijital işletmeleri uçtan uca entegre eden Tamamliyo'nun 660 bin lira fon toplanmasına aracılık etti. Kampanya sürecinde 9 saatte hedeflenen fon miktarı olan 550 bin liraya ulaşılırken, bu rakama ulaşılmasının ardından toplam 240'ın üzerinde yatırımcıdan yüzde 120'lik fon artışıyla toplanan fon tutarı 660 bin lira olarak gerçekleşti.

'INSURTECH ODAĞINDA FONLANAN İLK STARTUP'

Tamamliyo Kurucu Ortağı Metin Öngüç, Türkiye'de InsurTech odağında fonlamaya çıkan ilk startup olduklarını belirterek sözlerine şöyle devam etti: "Aldığımız bu fon akabinde teknolojisini geliştirdiğimiz ürün sayısını artırmayı planlıyoruz. İşlerimizin daha hızlı ilerlemesi için hem yazılım hem operasyon ekibimizi büyüteceğiz. Şu an da görüşmelerini yaptığımız 20'ye yakın partnerimiz var. Bu yatırımla birlikte partner sayımızı 100 adete çıkarmayı hedefliyoruz. Geleceğin sigorta teknolojilerine inanan ve yatırım yapan herkese çok teşekkür ederiz." Fongogo Kurucu Ortağı ve Yönetim Kurulu Başkanı Ali Çebi, şöyle konuştu: "Fongogo olarak yola çıktığımız günden beri girişim ve yatırım ekosisteminde girişimlerin kitlelere sağladığı faydalara odaklandık. Yeni nesil bir fonlama platformu olan paya dayalı kitle fonlama platformumuz ile de bu misyonumuzu sürdürmeye devam edeceğiz. Geleceğin sigorta teknolojisi Tamamliyo'nun da ilk fonlamasına aracılık etmekten büyük mutluluk duyuyoruz. Önümüzdeki haftalarda teknoloji alanında Wiser, mobilite alanında ise Cyboard olmak üzere 2 kampanyayla girişimlere can suyu olmayı sürdüreceğiz."


Ahmet Genç



SDM'nin ilk Düşünce Pazarları etkinliğinde sektör "beyin fırtınası" yaptı

Akademi, kamu ve girişimci arasında köprü kurmayı hedefleyen Türk sigorta think-tank'ı (düşünce kuruluşu) Sigortacılık Düşünce Merkezi tarafından düzenlenen "Birinci Düşünce Pazarları" etkinliğinde girişimciler fikirlerini, uzmanlar önerilerini paylaştı. Devam ettirilmesi planlanan Düşünce Pazarları etkinliğinin de ilki olan buluşma Hilton İstanbul Kozyatağı'nda gerçekleştirildi. Eski Hazine Müsteşar Yardımcısı Dr. Ahmet Genç'in moderatörlüğünde düzenlenen ve sunumunu deneyimli gazeteci Ece Üner'in üstlendiği Birinci Düşünce Pazarları Toplantısı'nda; telefonla tutanak tutma (Metin Öngüç), sigorta dağıtım kanallarının geleceği, farklı mobil uygulama projeleri (Mehmet Üst, Çağatay Tekin), yedek parça restorasyonu (Saadettin Bıyıklı) olmak üzere 6 farklı fikir sahneye taşındı. Aynı zamanda akademik sigorta dergisi Uluslararası Sigorta ve Finans Dergisi'nin de (International Journal of Insurance and Finance) tanıtımı Sivas Cumhuriyet Üniversitesi Öğretim Görevlisi Fuat Çamlıbel tarafından yapıldı. Alışılmış formatın dışında beyin fırtınası odaklı ilerleyen etkinlikte, sunumlardan sonra sorular yerine girişim fikirlerinin geliştirilmesi ve uygulanması üzerine katılımcılardan gelen yapıcı düşünce ve öneriler paylaşıldı.

DÜŞÜNCE PAZARLARI

Sigorta Düşünce Merkezi ve Düşünce Pazarları etkinliklerinin sektör için yeni bir deneyim olacağını ifade eden Dr. Ahmet Genç, "Çıkar amacı gütmeden fikir ve uzmanlık üretmek, bunun yanında da araştırma, analiz ve öneri oluşturan bir kuruluş olmayı hedefliyoruz" dedi. Genç, "Düşünce Pazarları" adı verilen toplantıların tekrarlanacağını, fikirleri uygulayıcılarla buluşturacaklarını söyledi. "Sektör paydaşları ve akademi arasındaki bir beyin fırtınasının sektör için vazgeçilmez" diyen Genç, gelişmiş sigortacılık sistemlerine sahip ülkelerin araştırmaya değer veren ülkeler olduğunu da dile getirdi.

›››

Katılım Sağlık SİM projesiyle 7 gün 24 saat hizmette

"Türkiye'nin ilk faizsiz özel sağlık sigortası olan Katılım Sağlık, bir yandan ihtiyaca odaklanan esnek yapısıyla en uygun fiyat avantajı sağlarken, diğer taraftan da birbirinden özel asistans hizmetleriyle sektörde en geniş içeriğe sahip ürünler sunuyor" diyen Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, "Ayrıca, gerçekleşen uzman personel alımları, teknoloji ve operasyon yatırımlarıyla, 7 gün 24 saat hizmet veren Sağlık İletişim Merkezi'yle de hız ve kalite artıyor" dedi. Sincek sözlerine şöyle devam etti: "Sektörde ilk olan özelliğiyle; yalnızca sağlık personelinden oluşan Katılım Sağlık İletişim Merkezi, çağrı merkezi hizmetinden öte, doğru ve sağlıklı bilgilendirmeler ile sigortalılarımızın taleplerini anında çözmeye odaklanıyor. Sağlık hizmetleri konusunda donanımlı ekibimiz taleplere çağrı esnasında çözüm üretebilecek bir altyapı ve hizmet sunumu sağlıyor. Sağlıkçı oldukları için sigortalıları yönlendirme konusunda daha sonuç odaklı ve titiz davranıyorlar.


Ayhan Sincek

Katılım Emeklilik son olarak SİM Projesi kapsamında gerçekleşen teknolojik yatımlarla çağrılara yanıt verme süreleri de hızlandı. Örneğin son 1 ayda 5 bin 726 çağrı, ortalama 20 saniyede yanıtlandı."

IUC

Hiç durmadan, Özenle
Değer üreterek...



Türkiye • France • Romania • Azerbaijan

www.iuc-group.com



AxaFit'le sağlıklı beslenmek elinde

Axa Sigorta, AxaFit uygulamasını Sağlıklı Beslenme Modülü ekleyerek güncelledi. Axa Sigorta müşterilerinin yanı sıra iyi bir yaşam sürmek isteyen herkesin faydalanabildiği, kullanmak için herhangi bir ön şart ve ücret gerektirmeyen AxaFit içerikleri, sağlıklı yaşama ve beslenmeye dair bilgiler kişisel diyet listeleri ve kilo takip sistemi ile daha da zenginleştirildi. Sağlıklı Beslenme Modülü'nde uzman diyetisyenlerin iş birliğiyle hazırlanan 10.000'e yakın diyet listesi yer alıyor. Bu listeler arasından kullanıcının kişisel tercihlerine uygun üç adet alternatif diyet listesi, iki haftalık programlar şeklinde veriliyor. Diyet listeleri kişilerin cinsiyet, yaş, boy, kilo bilgilerinin yanı sıra alerji durumları, beslenme türü tercihleri, diyet yapma amaçları, günlük aktivite seviyelerine göre düzenleniyor.
Daha iyi bir yaşam için değer yaratan Sağlıklı Beslenme Modülü, sağlıklı beslenme sürecini daha yakından gözlemleyebilmek adına kilo takip sistemi, sağlıklı bir yaşam için adım, su ve ilaç takibi, egzersiz videoları içeriyor. Uygulamada nöbetçi eczanelerde görüntülenebiliyor. BES ve sağlık poliçe işlemlerine yönelik online çözümler de sunan AxaFit, tüm bu özelliklerinin yanı sıra yeni güncellemesiyle Sağlıklı Beslenme Modülü ile de sağlıklı yaşam içeriklerinde iddiasını sürdürüyor.

Sigorta sektörü Kadınlar Gününü Metaverse'te kutladı

KASİDER, 8 Mart Dünya Emekçi Kadınlar Günü'nde Metaverse evreninde tüm sigorta sektörünü bir araya getirerek bir ilke imza attı.

8 Mart Dünya Emekçi Kadınlar Günü için düzenlenen etkinlikte Sigortacı Gazetesi, Türkiye Sigorta, Axa Sigorta, Generali Sigorta, Chubb, Türk Nippon Sigorta, IBS Sigorta ve Reasürans Brokerliği, RS Otomotiv, Team Marketing'in sponsorluğu ile metaverse evreninde bütün sigortacılar buluştu. Sigortacı Gazetesi'nin Youtube ve instagram sayfalarında canlı olarak yayınlanan gecede önce videolarıyla ve daha sonrasında da canlı olarak bağlanan Türkiye Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli, Axa Sigorta Genel Müdürü Yavuz Ölken, Generali Sigorta Genel Müdürü Sylvain Emilien Christian Ducros, Chubb Genel Müdürü Emre Buğday, IBS Sigorta ve Reasürans Brokerliği Genel Müdürü Murat Çiftçi, Kadınlar Günü ve dernek ile ilgili olarak görüşlerini dile getirdiler. Avukat Begüm Tekin, Kadınlar Gününün önemi ve anlamı hakkında izleyenleri bilgilendirdi. Darüşşafaka Okulları Genel Müdürü Ebru Arpacı ve Darüşafakalı başarılı iki kız öğrencinin konuşmasının ardından Erdal Uzunoğlu Networking'in önemi hakkında konuştu.


KASİDER Yönetim Kurulu Üyeleri, Team Marketing Yöneticileri, Sigortacı Gazetesi'nden Feyza Kırmızı etkinlik sonunda kutlama pastası kestiler.







Etkinlikte konuşmaların ardından amfi tiyatroda DJ performansı gerçekleşti. Herkesin bir arada olduğu ve eğlendiği gece sonunda katılımcılar iyi dileklerini ileterek geceden ayrıldı. Ev sahipliğini üstlenen Sigortacı Gazetesi'nin Maslak ofisinde KASİDER Yönetim Kurulu Üyeleri ile Team Marketing yöneticilerinden Yosun Haktanır ve İlker Sırtıkırmızı'nın eşlik etmiş olduğu gece kesilen pasta ile son buldu.

Etkinliği QR kodu okutarak Sigortacı Gazetesi'nin Youtube kanalından izleyebilirsiniz.



İstanbul'a kar gelmeden 29'da keyifli buluşma

Geçen ayki yazarlar yemeğimiz için 29'da buluştuk. Malum karlardan önce gerçekten bahar gibi bir gündü. Yemeklerimize 2 ay zorunlu pandemi arası vermiştik. Rakamlardaki sevindirici düşüş artık buluşabileceğimizi müjdeleyince yazarlarımızla bir araya geldik. Özlem giderdik. Bize güzel hava ve Boğaz manzarası da eşlik edince sohbete doyum olmadı. Erhan Dumanlı ve Mehmet Muratoğlu işleri dolayısıyla aramızda olamazken, diğer yazarlarımızla zorunlu aranın ardından buluşmanın keyfini yaşadık. Herkesin sağlığının yerinde olması sevindiriciydi. Biraz sektörden, biraz pandemiden, biraz ekonomiden konuştuk. (Feyza Kırmızı)

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 - Sema Tüfekçiler - Ali Erhan Tamer - Ebru Gürtan- Merter Demirdelen - 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 - Nisan 2022, İstanbul

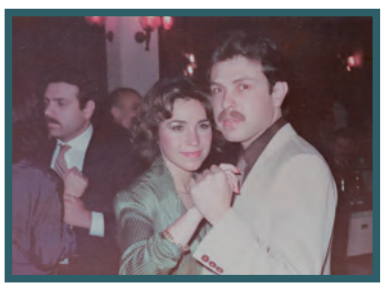
Baskı Şan Ofset Matbaacılık San. ve Tic. Ltd. Şti. Hamidiye Mahallesi, Anadolu Caddesi No: 50 Kağıthane / İstanbul Tel: 0212 289 24 24

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

"Sigorta hayatımın

Babasının desteği ile seçtiği sigortacılık alanında mutlu bir yürüyüşe başlayan Hülya Püdün, 40 yıl boyunca büyük zevkle yaptığı sigortacılığı, "Yine sorsalar yine tercihim olur" diye aktarıyor. Sektöre reasürans alanı ile başlayan Püdün için sigorta, artık hayatının bir parçası.

Sigorta sektörünün duayen isimlerinden Hülya Püdün'ün 40 sene süren çalışma hayatında yaptıklarıyla Türk sigortacılığının günümüzde geldiği noktaya ulaşmasında etkisi büyük. Babasının desteği ile seçtiği sigortacılık alanında kariyer basamaklarını hızla tırmanan Hülya Püdün, 40 yıl boyunca büyük zevkle yaptığı sigortacılık için, "yine sorsalar yine tercihim olur" diyor.
Assist Line, Adison ve Turkland Sigorta'da genel müdürlük yapan Püdün, sektörde az sayıda bulunan kadın yöneticiler arasında. Bugün sektörde yöneticilik yapan birçok kişiyle de birlikte çalışan Püdün, her şirketin farklı bir kültüre sahip olduğunu ve kişilere kattığı birtakım değerlerin bulunduğunu söylüyor.
Seyahatlerine daha çok vakit ayırmak için emekliliğe ayrılan Püdün, gününü yürüyüş yaparak, kitap okuyarak ve torunu Ela ile vakit geçirerek değerlendiriyor.
"Duayenlerle Dünden Bugüne" söyleşi dizimizin bu ayki konuğu Hülya Püdün ile çocukluk yıllarını, üniversite dönemini, sektöre giriş sürecini ve emeklilik hayatıyla ilgili detayları konuştuk.



››› Hülya Püdün'ün 1980 yılında nişanlandığı 42 senelik hayat arkadaşı Ali Püdün ile nişanlarından bir kare.



››› Hülya Püdün, Willis Towers Watson tarafından düzenlenen bir gecede, sektörden meslektaşlarıyla.

Nasıl bir çocukluk geçirdiğiniz, neler yapmaktan hoşlanırdınız?
Güzel bir aile ile mutlu bir çocukluk geçirdim. Tanıdık ailelerle, dar bir çevrede, teknoloji olmadan, sokakta seksek, saklambaç, körebe, misket oynayarak, bisiklete binerek geçen bir çocukluktu.

'YİNE SORSALAR YİNE SİGORTACILIK YAPARIM'

Lise yıllarınızdan bahseder misiniz, sigortacılık hedefleriniz arasında var mıydı?
Ortaokul ve lise yıllarımda sorunsuz bir öğrenci oldum. Çalışkan bir öğrenciydim. Liseyi birincilikle bitirdim. Bir gazetenin düzenlediği liselerarası bilgi yarışmasında lisemizi temsil eden üç kişiden biri oldum ve yarışmada 3'üncü olduk. Gerçek dostlukların, samimi ortamların olduğu yıllardır lise yılları. En büyük değişimi geçirdiğiniz, zorlu, bir o kadar da eğlenceli yıllar. O dönemlerde sporla ilgilendim. Uzun atlamada başarılı olduğumu söyleyen öğretmenlerim beni birkaç lisenin organize ettiği turnuvaya götürdüler. Orada ortaokul öğrencisi olmama rağmen liseli kızlarla yarışmıştım ve 3'üncülük elde ettiğimi hatırlıyorum. Yine o yıllarda klasik gitar dersi almaya başladım. Kamuran Akkor'un hit şarkısı 'Dağlar

››› Püdün, hayatının mutluluğu olarak gördüğü torunu Ela'ya zaman ayırmaktan ve onunla birlikte vakit geçirmekten keyif alıyor.



Kızı Reyhan'ı öğrenmiş, sürekli onu çalıyordum. Lise yıllarımda yabancı dile ilgim vardı. Sigortacılık ise hedeflerim arasında yoktu. Sigortacılığı yalnız babamdan duyduğum kadarı ile biliyordum. Okulu bitirdikten sonra ilk iş müracaatımı İstanbul Reklam'a yaptım ve 300 kişi arasından tercih edildim ve işe başladım. Ancak babam o sıralarda Şeker Fabrikaları'nda çalıştığı için kardeş kuruluş Şeker Sigorta'ya da müracaatım olmuştu. Kabul gelince tercihim Şeker Sigorta oldu. Yeni açılmış olan reasürans departmanında çalışmaya başladım. Reasüransla tanışmam orada oldu ve çok severek yaptığım bu alan sigortacılık hayatımda çok önemli bir yer tuttu her zaman. Sigorta, çalışmayı çok severek yaptığım bir alan, hayatımın bir parçası oldu. Sigortacılığı 40 yıl boyunca büyük bir zevkle yaptım, yine sorsalar yine tercihim olur.

'ÜNİVERSİTEYE GİTMEK CESARET İSTİYORDU'

İstanbul Üniversitesi Fransız Filolojisi bölümünden mezunsunuz. Üniversite yıllarınızdan da bize biraz bahseder misiniz?
70'li yıllar üniversitelerde sağ sol olaylarının, işgal ve boykot eylemlerinin çok yaşandığı zamanlardı. Bazı günler üniversiteye gitmek cesaret istiyordu. Tüm bunlara rağmen yabancı dil eğitimi almamız nedeniyle devam mecburiyeti vardı. Ancak çoğu zaman okul kapısından geri dönerdik. Bazen de okulun kapalı oluşunu fırsata çevirir; topluca boğaz gezisi, kapalı çarşı gezisi, taksim gezisi yapılırdı. Fransız edebiyatının başlangıç eserlerinden çağdaş eserlerine kadar birçok eseri okudum. Yıllar sonra bazı sınıf arkadaşlarımla hala görüşüyorum.

'FRANSIZCA ŞİİR GİBİ GELİYORDU'

Bu bölümü tercih etmenizin özel bir nedeni var mı?
Özellikle istediğim bir bölümdü. Babam da Fransızca bilirdi. Ortaokula başlarken özellikle babamdan Fransızcayı çok dinledim. Çok hoşuma gidiyordu, şiir gibi geliyordu. Fransızca

'KADIN OLARAK ÇALIŞMAK BENİM İÇİN PRESTİJ OLDU'

Sigorta sektöründe çok az sayıda kadın yönetici bulunuyor. Sektörde kadın olmayı sizden dinleyebilir miyiz?
Kadınların iş hayatında karşılaştığı oldukça fazla sorun var. Fırsat eşitliğine sahip olamamak, iş ve özel yaşam dengesini kurma zorunluluğu, çocuğu olduğunda kreş problemi yaşaması, duygusallıklarının ön plana çıkarılması gibi sorunlar. Sektörümüzde çalışan kadın sayısı bildiğim kadarı ile oldukça fazla. Toplam insan kaynağının %60'a yakınını kadınlar oluşturuyor ancak tepe yöneticisi sayısı benim çalıştığım dönemde de şimdi de maalesef çok az. Sigorta sektöründe kadın olmayla başka sektörlerde kadın olarak çalışmanın birbirinden farklı olduğunu düşünüyorum. Sigorta sektöründe çalışanların büyük bir çoğunluğu eğitimli ve aile yapıları olarak birbirlerine çok yakın kişiler arasında oluşuyor. Dolayısıyla onların arasında bir kadın olarak çalışmak her zaman benim için bir prestij olarak geldi karşıma. Hiçbir zaman zorlanmadım, tam tersi ilişkiler, dostluklar açısından önemli oldu. Sigorta sektöründe çalıştığım uzun yıllar boyunca saydığım zorlukların büyük bir bölümüyle karşılaşmadım. Kızım doğduğunda da annemin büyük desteği oldu. Evdeki düzenin sağlıklı ve iyi olması, sizi destekleyen bir eşinizin olması çok önemli. Çalışma yaşamı kadının üretkenliğini, toplumsal saygınlığını, özgüvenini artırırken, ekonomik özgürlüğünü de sağlamaktadır. İş hayatında yönetici olunduktan sonra, kadın olsun erkek olsun birtakım özelliklere sahip olmak gerekir. İnsanları dinleyip onlara güven vermek gerekir. Yönetici çalışkan olmalı, ekibiyle birlikte bir şeyler başarmalı ve onların yanında olmalıdır. Kısacası delegasyonu başarabilmelidir.



››› Püdün'ün günlük rutin olarak yapmayı sevdiği şeyler arasında eşi Ali Püdün'ün piyano çalışını dinlemek var. Püdün'ün dinlemekten en çok hoşlandığı müzik türü ise Batı Müziği.

bir parçası oldu”



› › › Birçok şirkette üst düzey yöneticilik yapan Püdün, bugün sektörde yöneticilik yapan birçok kişiyle de birlikte çalışmış. Püdün için yönetici, analitik ve vizyonel bir yapıya sahip olmalı.

hep kazanmak istediğim branşlardan biri olarak kenarda duruyordu. Yabancı dil puanımın oldukça yüksek olduğunu gördüm ve Fransız filolojisini hiç düşünmeden seçtim.

‘ŞEKER SİGORTA İKİNCİ OKULUM OLDU’

Sektöre ilk girişiniz 1980 yılında Şeker Sigorta ile başlıyor, sigortacılığa nasıl başladığınızdan bahseder misiniz?

Üniversite bitince artık hayatın giriş kapısından geçiş vizesi alınmıştır. Ben de babamın da desteği ile seçtiğim sigortacılık alanında mutlu bir yürüyüşe başladım. Sigortacılıkta severek, mutlu olarak geçen bir 40 yıl geçirdim. Babamla birlikte Şeker Sigorta’da o sırada genel müdür olan rahmetli Hanefi Ulutekin Bey’e gittik. Benim için en uygun bölümün yeni açılan reasürans servisi olduğuna karar verildi. Kısa süre sonra işe başladım. Şeker Sigorta’nın meslek hayatımdaki önemi büyüktür. İlk yurt dışı SAFR, GERLING reasürans eğitimlerine o şirkette gittim. İlk müdürlük ünvanını orada aldım. Milli Reasürans Eğitim Enstitüsü’nün kurslarına katılarak yangın branşından mezun oldum. İlk reasürans toplantılarına orada katıldım. Şeker Sigorta benim için ikinci okul oldu.

Assist Line, Adison ve Turkland Sigorta’da genel müdürlük yaptınız.

40 yıla baktığınızda az bir zaman değil, çeşitli şirketlerde çalıştım. Her bir şirketin farklı bir kültürü var ve kişilere kattığı birtakım değerler olduğuna inanıyorum. Bugün sektördeki şirketlerde çalışan, birçok yönetici pozisyonunda çalışan kişilerle birlikte çalıştım.

Artık emekliye ayrıldınız, emeklilik hayatınız nasıl geçiyor?

Özellikle kızımın bebeği olacağı için emekli olmayı istedim. Bence emeklilik aktif çalışma hayatının durum değiştirmesidir. Belli bir günlük programa bağlı kalmadan da insan aktif olur ve kendini iyi hissedebilir. Torunum olduğu için çok sevindim ve ona daha fazla zaman ayırmak istedim. Çocuğu köklü bir ağaca, torunu da o ağacın çiçeklerine benzetiyorum. Koklamaya doymuyorsunuz. Onun büyüdüğünü izlemek, değişimleri görmek çok güzel. Bunun dışında seyahat etmeyi seviyoruz. Çalışırken kısa kısa yaptığımız seyahatlerimizi daha uzun tutarız diye düşünmüştük. Ancak 2020 yılı başlarında başlayan pandemi, bu isteğimizi o sıralarda gerçekleştirememize neden oldu. Onun yerine yazları Bodrum’a giderek ailece daha uzun kalmaya başladık. Açık havada daha hür yaşama şansımız oldu ve orada pandemiyi çok hissetmedik. Bunun dışında çalışırken çok vakit ayıramadığım yemek yapmaya özellikle de değişik dünya mutfağından denemelere başladım. Yemek yapma işi tam bir konsantrasyon gerektiriyor ve bir çeşit meditasyon. Egzersiz yapmak, yürüyüşe çıkmak gibi insanı rahatlatıp iyi hissettiriyor.
Büyük kulüp üyesiyiz özellikle son zamanlarda kapanmalar kalkınca kulüpteki tüm aktiviteleri takip etmeye başladık. Konserler, söyleşiler daha önce çok takip edemediğim şeylerdi. Bağdat caddesinde uzun yürüyüşler yapmak, evde ise kitap okumak, eşimin piyanosunu dinlemek de ayrıca zamanımızı güzel geçirmemize neden oluyor.

‘BAŞKA BİR YEDEK HAYATIMIZ YOK’

Emekliliğe ayrılma nedeniniz biraz da seyahatlere gitmek, kendinize vakit ayırmak.

Evet çünkü insanın başka bir yedek hayatı daha yok. Belli bir yaştan sonra biraz daha hür olmak istiyorsunuz, biraz daha seyahate gitmek istiyorsunuz, daha doğrusu limitsiz yaşamak istiyorsunuz.

En son yurt dışı seyahatiniz nereye oldu?

Eşimle birlikte 2019’un Aralık ayında Londra’ya gittik. Ondan sonra Ocak ayında da kızımla 2 günlüğüne bir kez daha Londra’ya gittik. Bebeği olduğu için kısa bir seyahatti. Mart ayı itibarıyla pandemi geldiği için son seyahatimiz oldu.

‘BATI MÜZİĞİNİ DİNLEMEYİ ÇOK SEVİYORUM’

Gitar çaldığınızdan bahsetmiştiniz, hangi tarz müzikleri çalmaktan hoşlanırsınız ve dinlersiniz?

Batı müziğini dinlemeyi çok seviyorum. Eşimi de o yüzden dinlemeyi çok severim. Eşim çok güzel piyano ve org çalar. Evimizde piyanomuz var. Ağırlıklı olarak batı müziğini seviyoruz.



› › › Her yıl ritüel olarak bir stüdyoda ailece fotoğraf çekilen Püdün; annesi, babası ve kardeşiyle birlikte.



› › › Hülya Püdün ve Ali Püdün, Londra Şehir Üniversitesi'nden mezun olan kızları Pınar'ın mezuniyet töreninde.



› › › Yurtdışında birçok kez reasürans seminerlerine katılan Püdün, SCOR'un düzenlediği seminerlerin birinde, Paris'te.



› › › Püdün, kızı Pınar ve eşiyle birlikte gitmeyi en çok sevdiği şehirlerden biri olan Londra'da.



› › › Seyahat etmeyi çok seven Püdün, çıktığı Uzak Doğu tatillerinden birinde, Bangkok'da.

› › › Hülya Püdün ile çocukluk yıllarını, sektöre giriş sürecini ve emeklilik hayatıyla ilgili detayları konuştuğumuz röportajın videosuna QR kodu okutarak ulaşabilirsiniz.

Yağmur Ceren Kural
yagmur@sigortacigazetesi.com.tr



Hayat dışı branşlarda ödenen hasar %50 arttı

Türkiye Sigorta Birliği'nin açıkladığı rakamlara göre 2021 yılında hayatdışı branşlarda hasar ödemesi bir önceki yıla göre %47,8 artarak 43 milyar lira oldu. Hasar değerindeki artış en başta oto sigortalarını etkiledi. Trafik sigortasında toplam hasar ödemesi %45, kaskoda ise %63 arttı.

HEM HAYAT DIŞINDA HEM DE OTO SİGORTALARDA KÂRLILIKTA DÜŞÜŞ:

Trafikte 2.5 milyarlık zarar

Türkiye Sigorta Birliği 2021 yılı Aralık sonu teknik sonuçlarını açıkladı. Buna göre oto sigortalarında olduğu gibi hayat dışında da kârlılıkta düşüş görülüyor.

Begüm Demir
begum@sigortacigazetesi.com.tr

TSB'nin yayımladığı teknik kâr ve zararı gösteren tablolara göre, sigorta sektörü 2021'de hayat dışında 7 milyar 484 milyon lira teknik kâr elde etti. Bu rakam 2020'de 8 milyar lira idi. Hayat branşında ise 2021 yılında 2 milyar 697 milyon lira teknik kâr elde edildi. 2020 yılında hayatta 2 milyar 575 milyon teknik kâr elde edilmişti.

Hayat dışına dönecek olursak 2021 ile 2020 arasında branşlara göre kıyaslama yapıldığında bazı branşlardaki değişimler dikkati çekti. Genel zararlar, nakliyat, kefalet, finansal kayıplar, hukuksal koruma ve devlet destekli tarım sigortalarındaki teknik kârın artışa geçmesi sektör açısından önemli gelişmelerden biri oldu. Bununla beraber 2020'de 825 milyon liralık teknik kâra ulaşılan trafik sigortasında 2021 yılının aynı döneminde 2 milyar 592 milyon lira zarar edildi. Dalgalı döviz kurları, artan enflasyonun etkisi, yedek parça maliyetlerinde yüzde 70'e varan artışlar ile genel şartlarda düzenlemeler ve enflasyon oranında artırılan ancak enflasyon altında kalabilecek prim artışının zaten zararda olan bu branşı daha da etkileyeceğini ortaya koyuyor. Genelde kârlı bir branş olan kaskoda da teknik kârlılık 2 milyar 296 milyon liradan 1 milyar 381 milyon liraya geriledi. Kaskodaki bu gerileme aslında öngörülemeyen maliyetler, poliçe adetlerindeki azalış, otomobil ve hafif ticari pazarındaki daralmanın bir yansıması. Genel sorumluluk branşında ise 2020 yılında 464 milyon lira teknik zarar yazılırken 2021 yılında bu branşta 278 milyon lira teknik kâr elde edildi.

YILLAR	HAYAT TEKNİK KÂRLILIK (TL)	HAYAT TEKNİK KÂRLILIK (%)
2017	1.313.168.893	20,4
2018	1.400.612.167	21,5
2019	2.251.486.188	21,1
2020	2.575.129.195	18,6
2021	2.697.938.657	16,5

DÜŞÜK KÂRLILIK DEVAM EDEBİLİR

Sektörün teknik zarara sahip olduğu trafik sigortasında, yüksek enflasyon, kurdaki hareketlilik, önümüzdeki dönem için ekonomik görünümdeki küresel konjonktür kaynaklı belirsizlik ile iskonto oranlarının düşürülmesi, değer kaybı konusu ve eşdeğer parça yerine orijinal yedek parça kullanılmasına yönelik düzenlemeler kârlılığı düşüren faktörler olarak karşımıza çıkıyor. Sektör de kurlardaki anormal artış ile enflasyondaki yükseliş kaynaklı artan hasar maliyetlerinin uzun kuyruklu bir branş olan trafiğe negatif etkisinin devam edeceğini düşünüyor. Geçen yılın son günü yayımlanan Trafik Sigortası Tarife Esaslarında Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik kapsamında Şubat ayında %20'lik ve diğer aylar için de %1,5'lik olarak yılsonu enflasyon oranına yakın olarak yapılan prim artışının ise tamamen ithal girdili olan oto sigortalarında hasar artışını tamamen karşılaması mümkün gözükmüyor. Bu alanda sigorta şirketleri doğrudan tazmin sistemi ya da kişi temelli sigorta gibi operasyonel maliyetleri düşürüp müşteri memnuniyetini artıracak yöntemlere yönelebilir.

HAYAT DIŞI TEKNİK KÂRLILIK (%)

	2017	2018	2019	2020	2021
KASKO	4,5	4,3	22,4	23,9	11,6
TRAFİK	-5,4	-8,5	-8,2	6,5	-19,1
HASTALIK-SAĞLIK	10,4	16	15	23,6	23,9

HAYAT DIŞI TEKNİK KÂRLILIK (TL)

	2017	2018	2019	2020	2021
KASKO	289.260.770	304.476.490	1.866.525.196	2.296.040.410	1.381.053.342
TRAFİK	-538.061.296	-808.789.286	-903.373.119	825.329.040	-2.592.098.679
HASTALIK-SAĞLIK	441.751.881	842.622.522	1.028.330.212	2.014.325.192	2.531.616.896

Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB) yayımladığı sonuçlara göre enflasyon ve maliyetlerdeki artışlar hayat dışı branşlarda sigortacıların yaptığı hasar ödemelerinde etkisini gösterdi. Buna göre hayat dışı branşında, 2020 yılıyla karşılaştırıldığında 2021 yılındaki toplam hasar ödemesi %47,8 artarak 42.6 milyar lira oldu. Zorunlu trafik sigortası ve kaskodaki hasar ödemeleri sırasıyla %45 artışla 14.6 milyar lira ve %63 artışla 9.5 milyar liraya yükseldi. İklim değişikliğinin etkisinin en çok hissedildiği branş olan devlet destekli tarım sigortasında hasar ödemesi %86 artışla 628 milyon liraya ulaştı. Hastalık sağlık branşında hasar ödemesi %49 artarak 8 milyar lirayı aşarken yangın ve doğal afet branşında hasar ödemesi %44 artışla 4.2 milyar lira oldu. Finansal kayıp sigortalarında hasar ödemesi %129 artışla 379 milyon liraya çıkarken kefalette hasar ödemesi ise %130 artışla 27.5 milyon liraya çıktı.

HAYATTA ÜRÜN ÇEŞİTLİLİĞİ KÂRLILIĞI ARTIRACAK

Günlük yaşamda başımıza gelecek sakatlık, vefat gibi birçok riski teminat altına alıp bu riskler gerçekleştiğinde maddi güvence sağlayan hayat sigortaları, yurt dışında oldukça talep gören bir ürünken ülkemizde çoğunlukla kredi bağlantılı olarak karşımıza çıkıyor. Hayattaki büyümeye etki eden faktörlere baktığımızda başı kredi bağlantılı hayat sigortaları çekerken birikimli hayat sigortaları gibi son dönemde payı artmaya başlayan kredi bağlantılı olmayan ürünler de büyümeye katkı sağlıyor. Kredi bağlantılı olmayan ürünlerin payının artması, hayat sigortaları kapsamındaki kârlılık rakamının tamamen faiz oranlarına bağlı olmaktan çıkmasına veya faiz oranlarına olan bağımlılığın zaman içerisinde azalmasına sebep olacak. Son dönemlerde pandeminin tetiklediği birikim ve tasarruf yapma eğilimi tıpkı BES'e olan talep gibi birikimli hayat sigortalarına (BHS) da talebi artırmış durumda. BHS, bireylerin hem birikimden hem de yaşam kaybı ve/veya sakatlık teminatı gibi teminatlardan faydalanmasını sağlıyor. Hayat sigortaları konusunda tüketici lehine yapılan değişiklikler, vergi avantajı gibi etkenler de BHS ve diğer kredi bağımsız hayat sigortası ürünlerine ilgiyi artırıyor. BHS ve diğer hayat sigortası ürünlerinde birikim priminin alındığı hayat sigortalarında kişiler kendisi, eşi ve çocukları için ödedikleri prim tutarının yarısını; sadece yaşam kaybı, kaza, hastalık, sakatlık, işsizlik ve yaşam teminatı içeren hayat sigortalarında ise ödedikleri primin tamamını ödeme yaptıkları aydaki ücretlerinin %15'ini ve brüt asgari ücretin yıllık tutarını geçmemek koşuluyla, gelir vergisi matrahından indirebiliyor.

AGESA HAYAT VE EMEKLİLİK GENEL MÜDÜRÜ FIRAT KURUCA:

Hayat sigortasında net kârımızı artırdık

2021 yılının sadece değişim ve yenilik yılı değil aynı zamanda başarılarını katladıkları bir yıl olduğunu belirten AgeSA Hayat ve Emeklilik Genel Müdürü Fırat Kuruca, 2021 yılı performansları hakkında şu değerlendirmede bulundu: "Bireysel emeklilik alanında özel sektör fon büyüklüğündeki liderliğimizi sürdürdük, hayat sigortaları alanında ise sektör ortalamasının üzerinde büyüdük. BES fon büyüklüğümüz 2021 Aralık sonu itibarıyla %18,47 pazar payıyla 42 milyar lirayı aştı. Katılımcı sayımız ise 660 bine yaklaştı. Hayat sigortalarındaysa 2021 Aralık verilerine göre bir önceki yılın aynı dönemine kıyasla sektördeki artış %21 civarındayken, AgeSA olarak artışımız, sektörün iki katının üzerinde, %52 oranında gerçekleşerek 2 milyar 20 milyon liraya yükseldi. Ayrıca 2021 yılı Aralık ayı kapanışında, Uluslararası Finansal Raporlama Standartları'na (UFRS) göre net kârımızı da geçen yılın aynı dönemine göre %52 oranında artırarak 541 milyon lira seviyesine ulaştırdık."

'DÜZENLEMELER SEKTÖRÜN BÜYÜMESİNİ DESTEKLEDİ'

2021 yılında sektörün BES alanında süregelen büyüme trendini sürdürdüğünü, devlet nezdinde gerçekleşen düzenlemelerle birlikte hem sisteme olan güvenin hem de katılımcı sayısının arttığını dile getiren AgeSA Hayat ve Emeklilik Genel Müdürü Fırat Kuruca, "BES devlet katkısının %25'ten %30'a çıkartılması ve 18 yaş altının BES'e dâhil edilmesi gibi yeni düzenlemeler hem sektörün hem de AgeSA'nın büyümesini destekleyen gelişmeler oldu. 2021 Aralık ayı itibarıyla BES fon büyüklüğü 228 milyar lirayı aştı. Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki toplam katılımcı sayısı ise 7 milyonu aştı. AgeSA olarak değerlendirdiğimizde 42 milyarı aşan fon büyüklüğü ile özel sektörde lider konumumuzu sürdürüyoruz" dedi. AgeSA olarak öncelikli hedeflerinin BES alanındaki özel sektörde fon büyüklüğü liderliğini ve hayat sigortacılığı alanındaki yükselen ivmeyi sürdürmek olduğunu aktaran Kuruca, "18 yaş altını kapsayan BES ve artan devlet katkısı gibi uygulamaların da getirdiği rüzgârla, BES'te yeni müşteri kazanımına da odaklanacağız. Fon çeşitliliğini artırarak müşterilerimizin yatırım opsiyonlarını genişletmeye devam edeceğiz. Bu çerçevede geçtiğimiz günlerde sunduğumuz Sürdürülebilirlik Hisse Senedi Emeklilik Yatırım Fonu'na da değinmek isterim. Hem sürdürülebilirlik hem de fon yönetimi stratejilerimizde önemli yer tutan bu fon ile ağırlıklı olarak sürdürülebilirlik endeksi kapsamındaki çevresel, sosyal ve kurumsal yönetim konularında performansları yüksek şirketlere yatırım yaparak orta ve uzun vadede büyüme ve yüksek reel getiri performansı hedefliyoruz" açıklamasında bulundu.



Geçtiğimiz yılın başarılarını katladıkları bir yıl olduğunu söyleyen AgeSA Hayat ve Emeklilik Genel Müdürü Fırat Kuruca, hayat sigortalarında AgeSA'nın sektörün iki katı üzerinde artışa geçtiğini ve Uluslararası Finansal Raporlama Standartları'na (UFRS) göre net kârlarını da geçen yılın aynı dönemine göre %52 oranında artırdıklarını belirtti.

DOĞA SİGORTA GENEL MÜDÜR YARDIMCISI MEHMET TÜMER:

Tüm branşların kârlılığında azalma olacağını düşünüyoruz

Devam etmekte olan pandemi şartlarına ve çok yükselen maliyetlere rağmen sektörün 2021 yılını kârlı kapattığını, bu kârlarda da mali gelirlerin önemli bir etkisi olduğunu belirten Doğa Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Tümer, "Özellikle artan döviz kurları, enflasyon gibi nedenlerle sigorta bedellerinde yüksek artışlar olması sebebiyle prim üretimlerinde önemli bir büyüme sağlandı ve sektör yılı hayat dışında yaklaşık %29 büyüme ile kapattı. Aynı sebeplerle hasar maliyetlerinde de çok ciddi artışlar olması ve 2021 yılında tanzim edilen poliçelerin hasarlarının 2022 yılında da gelmeye devam edeceği düşünüldüğünde 2022'de sektörü yine zor bir yılın beklediğini söyleyebiliriz" dedi. Tümer, gelecek dönemlerde kârlılığı artabilecek branşlar hakkında, "Prim büyümesinden daha fazla artan hasar maliyetleri sebebiyle önümüzdeki dönemlerde tüm branşların kârlılığında azalma olacağını düşünüyoruz. Oto branşlarına göre nispeten daha kârlı olan oto-dışı branşlarda da sektörün daha önceki yıllara göre bozulan bir hasar/prim oranı olduğunu görüyoruz" yorumunda bulundu.

'GERÇEK ZARAR 4 MİLYAR LİRA CİVARINDA'

"Zaten zararlı bir branş olan trafik sigortasında maliyet artışlarının prim artışının üzerinde olması sebebiyle sonuçlar daha da kötüye gidiyor" diyen Tümer, teknik zararın yaklaşık 500 milyon lira olduğunu ancak bu rakamdan teknik olmayan bölümlerden aktarılan yatırım Gelirleri düşüldüğünde gerçek zararın 4 milyar lira civarında olduğunu ifade etti. Tümer, "Bu zararın sektör olarak sürdürülebilmesi elbette mümkün değil, çünkü toplam sigorta portföyünün yaklaşık üçte biri trafik sigortaları primlerinden oluştuğundan sektöre etkisi oldukça büyük. Aynı zamanda uzun kuyruklu bir branş olması sebebiyle sektörü önümüzdeki yıllarda da olumsuz etkilemeye devam edecek" diye konuştu.

'AMACIMIZ OTO-DIŞINDA PORTFÖY PAYINI ARTIRMAK'

Doğa Sigorta'nın 2021 yılını tüm hedeflerine ulaşarak kapattığını aktaran Tümer sözlerini şöyle noktaladı: "Şirket olarak son yıllarda önemli amaçlarımızdan biri portföyümüzde oto branşlarının payını azaltarak, oto-dışı branşlarda daha yüksek büyüme sağlayıp, payını artırmak. Bu hedefe her yıl ulaşıyor olmak bizim için mutluluk verici. 2021'de trafik portföy payımızı %50'nin altına çektik ve önümüzdeki yıllarda da oto-portföy payını azaltarak trafik/kasko toplamını %50'nin altına getirmeyi hedefliyoruz."



Pandemi ve artan maliyetlere rağmen sektörün 2021 yılını kârlı kapattığını ancak geçen yıl tanzim edilen poliçelerin hasarlarının bu yıl da gelmeye devam edecek olmasından dolayı 2022'de de sektörü zor bir yılın beklediğini aktaran Doğa Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Tümer, artan hasar maliyetlerinin tüm branşların kârlılığında azalma yaratacağını dile getirdi.

GENERALİ SİGORTA TEKNİK VE REASÜRANS GENEL MÜDÜR YARDIMCISI SUAT ORUÇ:

Kârlılığı konuşmak için primler teknik açıdan doğru sigortalılar açısından ulaşılabilir olmalı

Sektörün teknik kârlılığını değerlendirirken sadece 2021 yılına değil önceki yıllara da bakmak gerektiğini belirten Generali Sigorta Teknik Ve Reasürans Genel Müdür Yardımcısı Suat Oruç, önümüzdeki dönemde kârlılığının artacağını düşündüğü branşlar hakkında "Önümüzdeki dönemde kârlılığı konuşabilmemiz için öncelikle primlerin hem teknik açıdan doğru hem de sigortalılar açısından ulaşılabilir olması gerekiyor" yorumunda bulundu.

Sektörün teknik kârlılık açısından 2021 yılını değerlendiren Generali Sigorta Teknik ve Reasürans Genel Müdür Yardımcısı Suat Oruç, "Hayat dışı sigorta sektörünün 2021 yılı sonu teknik kârlılık ya da daha net söylem ile hasar/prim oranlarını değerlendirirken, sadece 2021'e değil önceki yıllara göre gelişimine bakmak ve sebeplerini analiz etmek daha doğru olacaktır. Çünkü 2020 Mart ayında başlayıp halen etkileri devam eden bir pandemi süreci ile karşı karşıyayız. Buna ek olarak hem ülkemizde hem de ekonomik olarak 'gelişmiş' olarak tanımlanmış ülkeler de dâhil olmak üzere, tüm dünyada artan bir enflasyon etkisini tecrübe ediyoruz" dedi.

'YEDEK PARÇA ORTALAMA MALİYETLERİ %70 ARTTI'

Hem sektörün toplam hem de üretimin yaklaşık %55'ine denk gelen kasko, trafik ve hastalık-sağlık branşlarının çeyrekler ve yıllar itibarıyla hasar/prim (HP) gelişimini değerlendiren Oruç, "2021 yılında sağlık branşında pandemi öncesi döneme göre bir normalleşme görülürken kasko ve trafikte ise olağan dışı bir artış yaşanmıştır. Bu artışın temel sebebi (her ne kadar yaz aylarında yaşanan frekans artışının da etkisi olsa) özellikle 2021 son çeyrekte ülkemizde yaşanan döviz kurları seviyesindeki anormal artış ve dolayısıyla da enflasyondaki yükseliştir. Bu artışlar hasar maliyetlerinde doğrudan ve çok hızlı şekilde artışa sebep olmuştur. Otomotiv yedek parça ortalama maliyetleri 2021 yılının ilk dokuz ayında %9 artarken, son çeyrekteki döviz kuru ve enflasyon artışları sebebiyle bu oran yıl sonunda %70'leri bulmuştur. Tüm bu gelişmeler sonucu da hayat dışı market toplam portföy HP oranı 2013'ten bu yana en kötü oran olan %90'a ulaşmıştır. Bu negatif gelişimde en büyük paya sahip olan kasko ve trafik (2015 hariç olmak üzere) branşlarında da durum aynı şekildedir" ifadelerini kullandı. Trafik sigortasında şirketlerin hasar maliyetinin her geçen gün büyüdüğünü, buna neden olanın ise bir yandan kurdaki yükseliş kaynaklı yedek parça maliyetleri diğer yandan asgari ücret artışı sonucu işçilik maliyeti ve orijinal parça kullanma zorunluluğu kaynaklı maliyet artışları olduğunu belirten Oruç, "Ek olarak, genel şartta yer alan değer kaybı, destekten yoksun kalma ve maluliyet hesaplamalarındaki formül değişikliği de şirketlerin tazminat ödemelerini katlıyor. Buna karşın prim için tavan fiyat artışı sınırlı" dedi.



'DAR TEMİNATLI ÜRÜNLER ÖN PLANDA OLACAK'

Oruç, önümüzdeki dönemde kârlılığının artacağını düşündüğü branşlar hakkında şu yorumda bulundu: "Önümüzdeki dönemde kârlılığı konuşabilmemiz için öncelikle primlerin hem teknik açıdan doğru hem de sigortalılar açısından ulaşılabilir olması gerekiyor. Tüketici açısından fiyatlamaya en hassas ürün olarak nitelendirebileceğimiz kasko ürünü ile ilgili bazı rakamlara dikkat çekmek istiyorum. 2022 yılı Ocak ayında (TSB Ocak 2022 dataları) 2021 Ocak ayına göre kasko poliçe adet artışı sadece %1,7'dir. Oysa bu oran önceki yıllarda yine Ocak-Ocak karşılaştırması ile 2021 ve 2020'de %9'dur. 2021-2020 yıllık karşılaştırmada ise %15 poliçe adet artışı gerçekleşmiştir. Elbette Ocak 2022'de gördüğümüz bu oranın düşüklüğünde Otomotiv Distrübütörleri Derneği'nin aylık raporlarında net olarak gördüğümüz otomobil ve hafif ticari pazarındaki daralmanın etkisini dikkat almak gerekir. Ancak mevcut yaşanan finansal süreçler sebebiyle tüketicinin poliçesini iptal etme ve/veya yenilememe trendi artarak devam etmektedir. Bu sebeple sigortalının bütçesine ve ihtiyaçlarına uygun dar teminatlı ürünler bu konuda markette ön plana çıkacaktır.

'EKSİK SİGORTAYA KARŞI REVİZEYE GİDİLMELİ'

2021 yılının son çeyreğinde başlayan ve halen devam eden yüksek döviz kurları ve enflasyon sebebiyle sigortalıların özellikle oto dışı tüm branşlarda mevcut poliçelerinin sigorta bedellerinde revizeye gitmeleri ve yenilemelerde gerçek bedellere uygun şekilde bedel artışı yapması gerekmektedir. Aksi takdirde bir hasar anında "eksik sigorta" ile karşı karşıya kalacaklardır. Bu konu aynı zamanda sigorta şirketlerinin oto dışı branşlardaki kârlılığı açısından da kritik öneme sahiptir. Malum sektördeki fiyatlama trendlerine baktığımızda zorunlu deprem teminatı haricinde prim nerdeyse yok denecek seviyededir. Bu durumda sigorta şirketi için riske karşılık doğru primi sağlayan tek parametre doğru sigorta bedeli ile poliçe tanzim ederek sigortalılara karşı yükümlülüklerini getirmektir."

'BAŞARILI BİR YILI GERİDE BIRAKTIK'

Oruç, pandeminin devam eden etkilerinin yanı sıra yıl boyunca yaşanan doğal afetler ile kasko ve trafik sigortasında hasar maliyetlerinin olağanüstü artışı kapsamında "Yaşanan tüm gelişmeler ekseninde baktığımızda, 2021 yılı Generali Sigorta adına hedeflerimize ulaştığımız, yeni ürünler lanse ettiğimiz ve mevcut ürünlerimizi geliştirdiğimiz bir yıl oldu. Kısaca ifade etmek gerekirse başarılı bir yılı geride bıraktık" diye konuştu.



Beklentilerinizi yüksek tutun!

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

adendum.com.tr

Adendum



VHV Group Dubai Sigorta'yı satın aldı

Almanya merkezli lider sigorta şirketlerinden VHV Group'un Türkiye'deki iştiraki VHV Reasürans, Birleşik Arap Emirlikleri merkezli Oman Insurance'ın Türkiye'de hayat dışı sigortacılık alanında faaliyet gösteren şirketi Dubai Sigorta'nın tüm hisselerini satın almak için anlaştı. VHV Group tarafından yapılan açıklamada, söz konusu satın alma ile grubun Türkiye elementer sigortacılık pazarına giriş yaptığı ve hizmetlerini daha geniş bir müşteri kitlesine ulaştırmasının amaçlandığı belirtildi. Açıklamada, grubun Türkiye'deki yerleşik şirketi VHV Reasürans'a paralel olarak endüstriyel riskler, küçük ve orta ölçekli işletmelere yönelik inşaat ve kurumsal sigortacılık alanlarında uzmanlaşmış bir sigorta şirketi ile mevcut faaliyetlerini büyüteceğinin altı çizildi. İki şirket tarafından da mali detayları açıklanmayan satın alma işleminin, Türkiye ve Birleşik Arap Emirlikleri'nde düzenleyici kurumlardan alınacak izinlere tabî olduğu ifade edilirken, satın alma süreçlerinin yılın ilk yarısı içinde tamamlanmasının beklendiğine dikkat çekildi.



İSAD 60'ıncı yaşını kutladı

Sigorta sektörünün ilk sivil toplum kuruluşu olarak kurulan ve ayrı bir öneme sahip olan İstanbul Sigorta Acenteleri Derneği, 60'ıncı yılını kutluyor. Yeni yaşına özel olarak RS Otomotiv Grubu ana sponsorluğunda, İstanbul Maltepe'deki Elit World Asia Hotel'de özel bir gala gecesi düzenleyen İSAD, kutlamada sigorta şirketlerinin önde gelen temsilcilerini, sektörün üst düzey bürokratlarını, sigorta şirketlerinin genel müdürlerini, üye acenteleri ve paydaş sektör temsilcilerini ağırladı. Beste Acar'ın sunumuyla gerçekleşen kutlamada ayrıca Ferhat Göçer sahne aldı. Derneğin yeni yaşıyla ilgili konuşma yapan İSAD Yönetim Kurulu Başkanı Berrin Dinç, "Günümüzde sivil toplum kuruluşlarının ne kadar önemli bir yere ve güce sahip olduğu dile getirmek isteriz. İstanbul Sigorta Acenteleri Derneği, tam 60 yıldır aynı çizgide, aynı özveriyle çalışmalarına devam ediyor. Bir 60 yıl daha sektörün sesi olarak, acentelerin yanında olmaya devam edeceğiz. Destek veren sektör temsilcilerine, sigorta şirketleri ve yöneticilerine, tüm acente temsilcilerine şükranlarımızı sunuyoruz" dedi.

Lemonade iklim sigortası için blok zinciri kullanacak

Insurtech firması Lemonade, çiftçilere iklim sigortası sunacak olan Lemonade Kripto İklim Koalisyonu'nu başlattı.

Insurtech firması Lemonade, çiftçilere uygun fiyatlı iklim sigortası sağlamak için blok zinciri ve kripto para birimi teknolojisini kullanacak parametrik iklim risk transferi girişimi başlattı. İklim sigortası, çevre dostu bir hisse kanıtı (Proof of Stake- PoS) blok zinciri olan Avalanche üzerinde sabit bir para cinsinden, merkezi olmayan uygulama (dApp) olarak tasarlanacak. Bu, çiftçilerin küresel sabit paralar ve yerel para birimlerini kullanarak cep telefonlarından kolaylıkla ödeme yapmalarını ve almalarını sağlayacak. Bu yeni hizmet, Lemonade'in sosyal açıdan etkili ürünler ve programlar oluşturmak için yapay zeka, veri ve yazılım kullanımını teşvik eden kâr amacı gütmeyen kuruluşu The Lemonade Foundation aracılığıyla başlatılıyor. Koalisyon, gelişmekte olan pazarlardaki geçimlik çiftçilere ve hayvan yetiştiricilerine masrafsız, anlık, parametrik hava durumu sigortası oluşturmaya ve dağıtmaya adanmış bir Merkezi Olmayan Otonom Organizasyon (Decentralised Autonomous Organisation-DAO) olarak oluşturuluyor.

The Lemonade Foundation, DAO'nun akıllı sözleşmelerini* desteklemek için ilk sermayeyi sağlayacak ve zamanla tüm kripto yatırımcıları DAO'nun likidite havuzunu finanse edebilecek. DAO ayrıca, daha geniş bir topluluğun katılımını ödüllendirmek için bir Yönetişim Jetonu** (Governance Token) yayınlayacak.

The Lemonade Foundation'nın yanı sıra, kurucu koalisyon üyeleri arasında Hannover Re, Avalanche, DAOstack, Chainlink, Etherisc, Pula ve Tomorrow.io da yer alıyor.

***Akıllı Sözleşme:** Blok zinciri ağı üzerinde yer alan veriler üzerinde sınırları önceden belirlenen bir akış içerisinde işlem yapılmasını sağlayan ve güvenli bir bilgisayar ağı tarafından doğrulanan merkezi olmayan platformu ifade etmektedir. Hukuki bağlayıcılık taşımayan akıllı sözleşmeler, tarafların zincirin içeriği hakkında anlaşarak kriptografik olarak imzalanmasıyla blok zinciri ağına yüklenmekte.

****Yönetişim Jetonu (Governance Token)**: Blok zinciri protokollerinin geleceğiyle ilgili önemli kararlarda, yatırımcıların söz sahibi olması ve karar anında yatırımcıların da yorum yapma hakkına sahip olması için geliştirilen jetonlar.

TSB ve TESK iş birliği ile "Esnafa Sigorta Eğitimi"

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) öncülüğünde ve Türkiye Esnaf ve Sanatkârları Konfederasyonu (TESK) desteğiyle hayata geçen "(ESİB) – Sigorta ve Risk Yönetimi Bilincini Güçlendirme Eğitimleri" esnafla buluşuyor. Sigorta okur-yazarlığının toplumda yaygınlaşması için sigorta sektörünün en geniş katılımlı eğitim seferberliği olarak planlanan ESİB ile risk yönetimi eğitiminin yanı sıra esnafın ihtiyaç duyduğu sigorta branşları ve ürünleri de tanıtılıyor. Ülkemizdeki 2,2 milyon esnafa ulaşmayı hedefleyen proje, TSB Başkanı Atilla Benli ve TESK Genel Başkanı Bendevi Palandöken'in 17 Mart 2022'de imzaladığı protokolle resmiyet kazandı.

TSB'nin ev sahipliğinde düzenlenen törende sigorta okur-yazarlığının sürdürülebilirlikteki etkisine vurgu yapan Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Atilla Benli, "Gündelik risklerin yanı sıra iklim değişikliğinin tetiklediği doğal afetler, pandemi ve ekonomik gelişmeler nedeniyle esnafımızın işlerini sürdürmekte zorluk çektiğinin bilincindeyiz. Bu noktada risklere karşı hazırlıklı olmak büyük önem taşıyor. TSB olarak bu eğitimleri sosyal sorumluluğumuz olarak görüyor; sigorta okur-yazarlığının yaygınlaştırılarak sigorta bilincinin



kazandırılması için üzerimize düşeni yapıyoruz. Ekonomimizin ve sosyal hayatımızın temel direği olan esnafımızla bir araya gelmek bu anlamda çok kıymetli. Tüm esnafımızı bu bilinçlenme hareketinin bir parçası olmaya davet ediyorum" dedi. Programda; Bireysel Emeklilik Sistemi'nden hayat, yangın ve nakliyat sigortalarına, devlet destekli alacak sigortasından kefalet ve sağlık sigortalarına kadar pek çok branş, uzman isimler tarafından tanıtılıyor.

Skytek sigortacılar için uydu görüntü yazılımını piyasaya sürdü

Küresel uzay şirketi Skytek, sigortacılar için uydu görüntülerini daha erişilebilir kılmak adına Satellite Club yazılımını piyasaya sürdü. Firma, yazılım sayesinde üyelerin Skytek'in özel teknolojisi kullanılarak uydu görüntülerinden elde edilen gerçek zamanlı bilgilere, uzman analizleriyle zenginleştirilmiş rapor ve verilere erişim sağlayabileceğini belirtti. Skytek CEO'su ve kurucu ortağı Dr. Sarah Bourke konuyla ilgili şunları söyledi: "Uydu görüntüleri, sigortacılar ve hasar uzmanları için hem riski değerlendirmede hem de kayıplarla başa çıkmada kritik bir araç. Skytek, tüm karmaşıklığı ortadan kaldırıyor ve müşterilerin ihtiyaçlarını karşılamak için



görüntüler ve raporlar sunuyor. Skytek uzman ekibi, görüntü çözünürlüğü ve gereken görüntü türü gibi karmaşık teknik konularda tavsiyelerde bulunabiliyor." Bourke, Skytek'in uzay teknolojisi konusunda derin bir anlayışa sahip olduğunu ve Skytek'in uydu verileri kalibrasyonu ve doğrulama projeleriyle Avrupa Uzay Ajansı'nı desteklediğini vurguladı.

Unicorn'ların dünyasın

Bir milyar doların üzerinde yatırım alan ya da değerlenen startup'lara unicorn deniyor. PwC'nin raporu unicorn'ların önümüzdeki 10 yıl içinde tüm sektörleri derinden etkileyeceğini, uyum sağlayanların kazanacağını vurguluyor. Sigorta sektörünü de yeni özelleştirilmiş çözümler ve fırsatlar bekliyor.

Amerikalı ünlü yatırımcı Aileen Lee tarafından start up dünyasına kazandırılan bir kavram, "unicorn" kelimesi. Mitolojide "tek boynuzlu at" anlamına gelen unicorn, girişim dünyasında ise bir milyar doların üzerinde yatırım alan startup şirketi anlamına geliyor.
Startup'ların kurucuları genelde aklına gelen bir fikir üzerinden istifa edip kendi şirketini kuran gençlerden oluşuyor. Çoğunlukla bu genç girişimciler, eski sektörlerinde çalışmaya devam ediyorlar. Nadiren aralarından unicorn girişimci çıksa da birçoğu sektöre eklenerek üretim yapmaya devam ediyor. Bu startup'lar ülkeye yatırım gelmesine hem de sektörlerin daha hızlı bir şekilde gelişmesine yardımcı oluyor.
Türkiye'de henüz sigorta alanında bir bir milyar dolar yatırım alan startup çıkmadı ancak 2 tane unicorn girişimci bulunuyor. Bunlardan ilki, 1.8 milyar dolar değerleme alan Peak Games olmuştu. İkincisi ise 2.6 milyar dolar değerleme ile Getir, bir diğer unicorn oldu.

GELECEĞİN UNICORN'LARI

Kamu kurumlarına ve özel kuruluşlara dünya çapında sektör odaklı denetim, vergi ve danışmanlık hizmetleri sunan PwC, unicorn'lar ile ilgili önemli bir rapor yayımladı. "Unicorn'ların dünyasında yaşamak" başlıklı rapor, hangi sektörlerin startup'lara daha fazla yatırım yaptığını, küresel iş dünyasının geleceğinin ne tarafta olduğunu ortaya koyuyor. Fintech'ler, elektirikli araçlar ve sağlık hizmetlerinde pazarların büyüdüğü ve dönüştüğü gösteren raporda sigortacılık için de fırsatların doğduğu ifade ediliyor.
Rapor, eskiden pahalı, yavaş veya tamamen imkansız olan birçok kişisel finansal işlemin, artık telefonda birkaç dokunuşla yapıldığının altını çizerken sigortanın da bundan en çok faydalanan sektörlerden biri olduğunu söylüyor. "Şimdi satın al, sonra öde" gibi bir pazarlama eğiliminin yaygınlaştığını, ülkeler arası para transferi ve finansal hesapları birbirine bağlayan dijital uygulamaların ilgi gördüğünü belirten rapor, yatırımların katlanarak artığını belirtiyor.
Raporun örnek olarak gösterdiği ödeme sistemleri üzerine çözüm bulan bir unicorn, 2021'in ilk altı ayında 12 milyar dolar yatırım topladı. Bu meblağ, 2020'de topladığı miktarın iki katı ve 2019'daki yatırımın ise üç katından fazla.

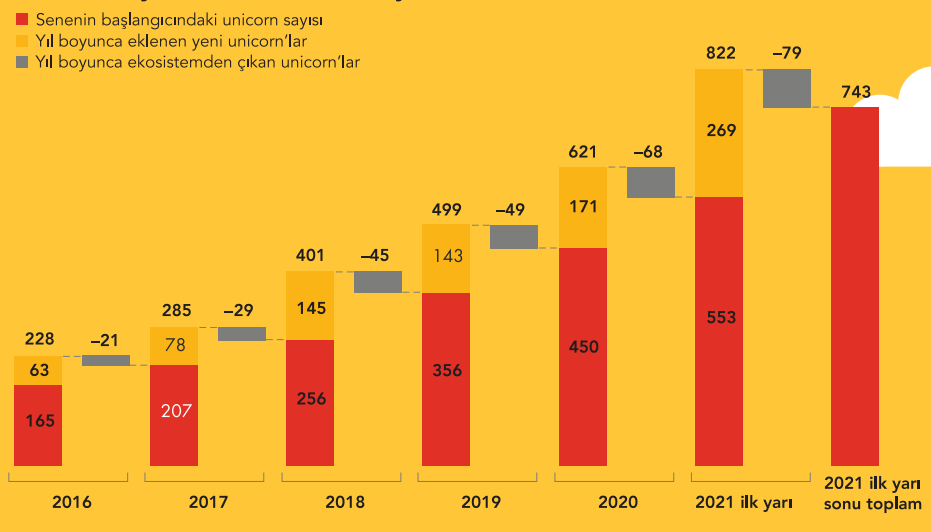
SAYILARLA UNICORN'LAR

Rapora göre, bir milyar doların üstünde yatırım alan şirketlerin sayısına baktığımızda 2016'nın başında 165 unicorn vardı ve 2021'in ortalarında %350'lik bir artışla 743'e ulaştı. Peki bu artış nasıl gerçekleşti? Her sene yeni unicorn'lar ortaya çıkarken kimileri de ekosistemden çıkıyor. Toplam unicorn artışına baktığımızda 2016'nın başındaki toplam unicorn sayısı 165'ken 2017'nin başında bu rakam %25 artışla 207'ye yükseldi. 2018'de ise bir önceki seneye oranla %23 artışla 256'ya ulaştı. 2018'nin devamında unicorn sayısı bir sıçrama yaptı ve %39 artışla 356'ye ulaştı. 2019'u da %25 artışla 450'ye ulaşarak kapattı. Evet, 2019'un sonu 2020'nin ilk ayları ile birlikte hayatımıza pandemi giriyor: Covid-19 tüm sektörleri derinden etkiler, tedarik zincirinde kırılmalara yol açarken bir yandan da inovasyonun hızlanmasına yol açıyor. Pandeminin ilk yıl %22, ikinci yılı %34 artışla, 2021'in sonunda toplam unicorn sayısı 743'e ulaşıyor.
Rapor bu beş yıllık grafiğin 20 yıl boyunca sürmeyeceğini, bazı unicorn'ların sistemden çıkacağını, kimilerinin potansiyelinden daha fazla yatırım aldığı konusunda uyarıyor. Ancak genel hatlarıyla unicorn'ların artık sistemin bir parçası olduğunu ve birçok pazarda sağlam konumlar elde ettiğini de ifade ediyor. Özellikle teslimat, telesağlık, metaverse ve elektrikli araçlarda aktif olarak tüketici davranışlarını değiştiğini vurgulayan rapor, "yüksek sinyaller veren unicorn'ları gürültüden ayıklamanın gerektiğini" belirtiyor.
Özetle rapora göre, sektör liderlerinin unicorn'lar ile birlikte yaşaması, onlarla birlikte dönüşmesi gerekiyor.
Unicorn tanımı artık yetersiz kalıyor. Yeni bir tanım, 10 milyar dolar üstü değerleme elde etmiş şirketler için decacorn deniyor. Küresel boyutta 52 decacorn bulunuyor. Decacorn'lar sayıca az olsa da toplanan toplam sermayenin önemli bir kısmını kendilerine çekiyorlar.
PwC'nin son beş yıla odaklanan raporuna göre toplam 800'den fazla şirket bir milyar doların üzerinde yatırım aldı. 2005 ile 2010 yılı arasında sadece 14 şirket, unicorn statüsüne ulaşmıştı. Burada büyük bir kırılma, bir dönüm noktası olduğu gözüküyor.
PwC'nin araştırmasına göre 2016-21 arasında unicorn'lar toplam 565 milyar dolar sermaye artırımına gitti. Bu rakamın %37'si denk gelen 52 decacorn'a ait.

YATIRIMCININ İLGİ ALANLARI

Unicorn'lar tüm dünyaya yayılsa da yatırımların %80'i ABD ve Çin'e aktarılmakta. Üçüncü sırada ise Hindistan yer alıyor. Bugüne kadar toplam 40 ülkeden unicorn çıktı. 1990'larda neredeyse tüm yatırımlar yüksek teknoloji, internet ve telekomünikasyona akarken artık yatırımcıların ilgisini fintech'ler, endüstriyel teknoloji, mobil teknolojisi, sağlık teknolojisi, dijital varlıklar, eğlence ve medya çekiyor.
PwC'nin araştırmasına göre, en çok sermaye artırımı 188 şirket ve 106 milyar dolar ile fintech alanında gerçekleşti. Dijital varlıklarda ise 161 şirkette 96.9 milyar dolarlık sermaye artırımı gerçekleşti. Girişim ve tüketici teknolojileri alanında da benzer rakamlara ulaşıldı. 294 şirket toplam 96.4 milyar dolarlık sermaye artırımı gerçekleştirdi. Eğlence ve medya alanlarında ise 131 şirket 81.1 milyar dolar gibi bir rakama ulaşabildi. Endüstriyel teknoloji alanında 107 şirket toplam 75.1 milyar dolarlık sermaye artırımına ulaştı. Medya teknolojilerindeki rakamlar çok çarpıcı; sadece 27 şirketin toplam sermaye artırımı 66.6 milyar dolar. Sağlık teknolojilerinde ise 126 şirketin sermaye artırımı 43.1 milyar dolar.
Buradaki alanların hemen hemen hepsi, küresel sigorta

Küresel büyüme, unicorn'ların sayıları



da herkes yerini alsın!

sektörünü de yakından ilgilendiriyor. Sektörün ihtiyaçlarını karşılamak için bu alanlarda girişimcileri desteklemesi gerekiyor.

2030'A KADAR 4 TREND ETKİLİ OLACAK

PwC'nin analizine göre 2030'larda önemli etkiler bırakması beklenen üç önemli eğilim bulunuyor. Bu eğilimlerin her biri sigorta sektörünün hem prim artışı açısından hem de risk çözümleri açısından odağında bulunuyor:

1.Tüketici finansal hizmetler 'platform'laşacak: Platform ekonomisi ve e-ticaretin büyümesi sorunsuz, uluslararası dijital ödemeler için benzeri görülmemiş bir ihtiyaç yarattı. Tüketici uygulama platformları, "şimdi satın al, sonra öde" gibi bir çeşit kredi sistemi yaratarak, ödemelerin ötesinde borç vererek genişlemeye başladı. 2016'da bir milyar doların üzerinde yatırım alan 36 fintech bulunurken, 2021'de bu rakam 159'a yükseldi. Dijital bankacılık alanın da 2016'da iki unicorn bulunurken bu rakam 2021'de 18'e, wealthtech alanında ise aynı dönemde unicorn sayısı dörtten 22'ye yükseldi. Ekonominin dijitalleşmesi, dijital para birimlerinin sonunda ana akım haline gelmesi için altyapıyı da oluşturuyor. PwC'nin araştırmasında kripto para birimleri ve diğer dijital varlıklara yönelik iş yapan toplam 22 tane unicorn bulunuyor. Bu şirketler, dijital varlıklar için yeni borsalar, dijital cüzdanlar yaratıyor ve bunlar da gelecekteki inovasyon için temel alt yapıyı oluşturuyor.

2. Elektrikli araçlardan enerjinin dönüşümüne: Elektrikli araç satışları 2020'de %40 artarak 3 milyona ulaştı. 2021'de ise yıllık %98'lik büyüme potansiyeli bulunuyor. Hükümetlerin desteği ve düzenlemeleri bu pazarın büyümesine olanak sağlıyor. Birçok küresel otomobil üreticisi, lityum pil üreticileri, enerji depolama şirketleri ve şarj ağı sağlayıcıları, bu teknolojiyi destekliyor. Elektrikli araçlar alanında 17 unicorn'un 14'ü ABD'de ve Çin'de. Elektrikli araçların doğuşu, sadece otomotiv sektörünü değil, aynı zamanda enerji, lojistik ve finansal hizmetleri de içine alacak ekosistemlerin oluşmasına; tüketicilere ve işletmelere hizmet sunan platform tabanlı uygulamaların başlamasına yol açıyor.

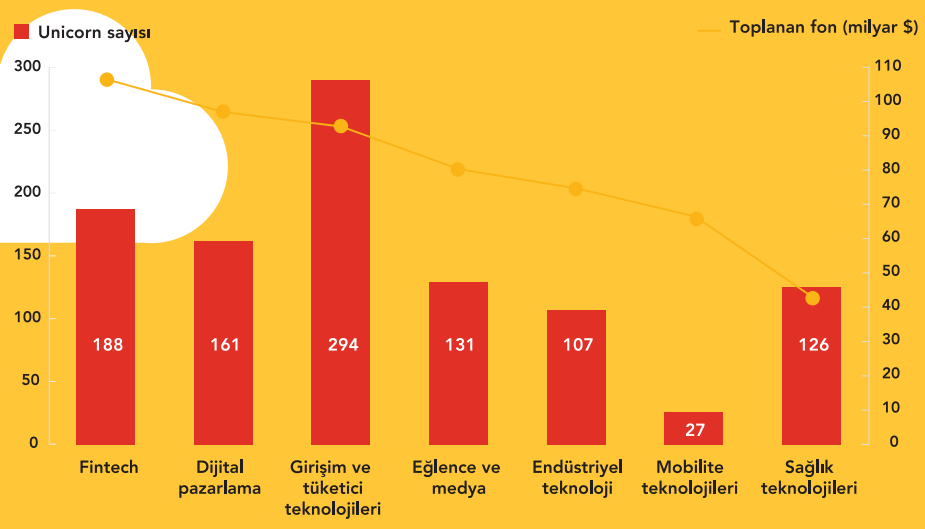


3. Z Kuşağı ile metaverse buluşuyor: Eğitim teknolojisi, oyun ve yayın akışları, 2020'de önce de zaten unicorn'ların ilgi odağındaydı. 2016 ile 2019 arasında 23.8 milyar dolar topladılar. Ancak pandemi sırasında gerçek anlamda uçuşa geçtiler. 1997 ile 2012 yılları arasında doğan Z kuşağının üyeleri, gelişim yıllarında hayatlarının önemli kısımlarını tamamen sanal ortamda geçirmek durumunda kaldı. Sonunda Metaverse sosyal bir fenomen haline geldi. 2020'den bu yana 33 eğlence ve medya şirketi unicorn statüsüne ulaştı. Pandemi sürecinde hem kullanıcılar hem de profesyonel eğitimciler açısından talebin artması eğitim teknolojisinde yatırımların artmasını sağladı. Eğitim teknolojisi alanındaki unicorn'lar, 2016'dan 2019'a kadar toplanan yıllık yatırımın sekiz katını bir yılda topladı. Oyun endüstrisine dair analitik çözümler sunan Newzoo, oyun pazarının 2020'de yıllık %23 artışla 177.8 milyara ulaştığını açıkladı. Yayın akışları alanındaki unicorn'lar ise 2016-19 dönemine kıyasla pandemide yatırımları ikiye katladı. Metaverse, kripto ve 5G'nin daha yaygın şekilde kullanılmaya başlanması ise 10 yıl içinde gelişecek bir web 3.0 ekonomisi yaratabilir.

4. Mobiliteye dönüş: Pandemiden önce mobilite sektöründe unicorn'lar bulunuyordu. Ancak pandemi, bir gecede insanların mobil davranışlarını temelden değiştirdi. 2018'de mobilite şirketleri 23.6 milyar dolar yatırım alırken; 2020'de 7.2 milyar dolara kadar düştü bu rakam. Mobil yolcu sayısı da hızla düştü ve bu sebeple henüz yeni olan sektör, gıda ve diğer ürünleri teslim etmek gibi önemli bir değişim yaşamak zorunda kaldı. Aynı zamanda, gıda, market ve hazır yemek dağıtım şirketleri, tüketicilerin yeni ihtiyaçlarına yanıt vermek için hızlandı. Bu dönemde 32 şirketten 13'ü pandemi sırasında unicorn oldu.

Pandemi öncesinde durgunlaşan dijital ticarete yapılan yatırımlar hızlandı. 2016 ve 2019 arasında 12 milyar dolar toplayan dijital ticaret unicorn'ları daha sonra pandemide 16 milyar dolar topladı.

Unicorn'ların sektörlere göre aktiviteleri: 1 Ocak 2016 - 30 Haziran 2021





Hayat sigortası 10 yıl içinde baştan tasarlanacak

Düşük faiz ortamı, artan ortalama yaşam süresi ve düşen mortalite oranları nedeniyle hayat sigortacılığı bir dönüşüm ihtiyacı içerisinde. McKinsey & Company'nin hayat sigortacılığının geleceğini değerlendirdiği rapora göre, önümüzdeki 10 yıl içinde müşteri deneyimini kişiselleştirme, baskı altındaki faiz ortamına uygun ürün geliştirme ve yetenekleri keşfetmeye odaklanan trendler, hayat sigortasının dönüşümü için umut vadediyor.

Yağmur Ceren Kural
yagmur@sigortacigazetesi.com.tr

Yönetim danışmanlığı firması McKinsey & Company'nin hayat sigortacılığının geleceğine yönelik hazırladığı rapor, önümüzdeki 10 yıl içerisinde hayat sigortacılarının hangi alanlara odaklanmaları gerektiğini ortaya koyuyor. Son on yıldır hayat sigortacılarının büyüme ve kârlılık için mücadele ettiğini belirten raporda, sigortacıların müşteri deneyimini kişiselleştirmeye, faiz oranına uygun esnek ürün geliştirmeye ve yetenekleri bulmaya odaklanarak kendilerini yeniden keşfedebileceklerinin ve müşterilerinin yaşamlarındaki rollerini yeniden şekillendirebileceklerinin altı çiziliyor.

BİREYSEL EMEKLİLİKTE BÜYÜMEMİNİN %84'Ü ANUITE

Küresel hayat sigortası sektöründe son on yılda önemli değişikliklerin yaşandığı belirtilen raporda, gelişmekte olan ekonomilerin (toplam büyümede payı daha düşük olan ağırlıklı olarak Asya'daki gelişmekte olan pazarlar) küresel büyüme faktörleri haline geldiğini ve şu anki görünümde küresel prim artısının yarısından fazlasının ve yıllık gelir sigortalarındaki (anuite) büyümenin ise %84'ünün kaynağı olduğu ifade ediliyor.

GELİŞMİŞ ANALİTİK VE YAPAY ZEKÂ

Rapor, verilerin kullanılabilirliğinin arttığına dikkat çekerken, sigortacıların gelişmiş analitik ve yapay zekâ alanında ilerleme kaydettiğini bildiriyor. Sigortacıların teknolojinin ilerlemesine uyum sağlayarak dijital ve mobil gelişmelerde şeffaflık ve hizmet kalitesi konusunda çıtayı yükselttiğinin kaydedildiği raporda, müşterilerin artık ekrana birkaç dokunuşla talepte bulunabileceği ve acentelere, sigorta tekliflerine ve poliçe bilgilerine erişilebileceği belirtiliyor.
Geçtiğimiz on yılın, yeni zorlukları da beraberinde getirdiği vurgulanırken, hayat sigortacılarının piyasadaki yükselişten faydalanamadığına dikkat çekiliyor.
Küresel penetrasyonun yüzde 3'e düştüğüne dikkat çeken rapora göre, çoğu gelişmiş pazarda yıllık yüzde 2'nin biraz altında seyreden prim artışının GSYİH'deki artışa yetişmek için mücadele ettiği ifade ediliyor. Küresel olarak baskı altındaki düşük faiz oranları, yatırım portföyü getirilerini azalttı. Daha yakın zamanlarda, COVID-19 pandemisi küresel faiz oranlarını 2007-2008 küresel mali krizinde görülen oranlardan bile daha düşük bir seviyeye çekti ve hayat sigortası stoku üzerinde piyasanın geri kalanına kıyasla orantısız bir etkiye yol açtı.

ORTA SINIF HIZLA GELİŞİYOR

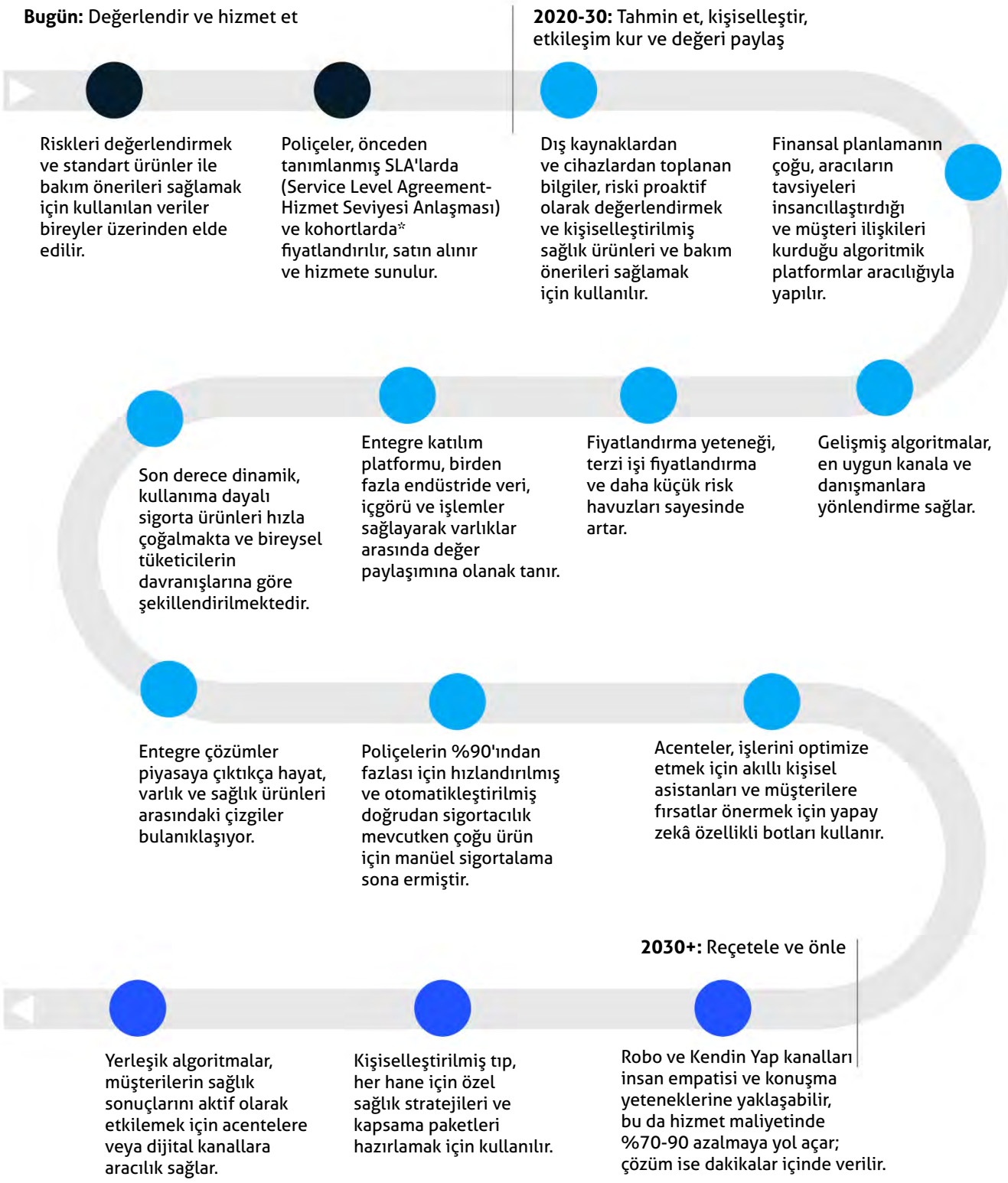
Önümüzdeki on yıl içinde üç trendin, hayat sigortası sektörü için umut vaat ettiği belirtilen raporda, müşteri talebinin son zamanların en yüksek seviyesinde yer aldığı kaydediliyor. COVID-19 pandemisinin insanlara ölümden korunma ihtiyaçlarını hatırlattığını vurgulayan raporda, kamu emekli maaşı ikramiye oranlarının düşmesine ve sağlık harcamalarının artışına dikkat çekiliyor. Küresel orta sınıf hızla genişliyor ve artan finansal birikim yönetilmesi gereken daha kritik riskleri beraberinde getiriyor. 2030 yılına kadar bebek patlaması kuşağının 65 yaşın üzerinde olacağı vurgulanan raporda, birçoğunun emeklilik tasarruflarından daha uzun yaşayacağının altı çiziliyor.
Hayat sigortası sektörünün kârlılığa ve büyümeye dönerken artan müşteri ihtiyaçlarını da karşılama şansı gibi önemli bir fırsatla karşı karşıya olduğu söylenen raporda, bu hedeflere ulaşmak için, hayat şirketlerinin önümüzdeki on yıl içerisinde üç alanda daha iyi performans göstermeleri gerektiği öneriliyor.

3 ÖNEMLİ ALANDA ANI KARŞILAMAK

Müşteri deneyimini kişiselleştirin

Hayat sigortacılarının uzun zamandır mortalite riskini azaltmaya devam ettiklerinin ancak birçok pazarda mortarite riski konusundaki endişenin azaldığına dikkat çeken raporda, temel ürünlere olan talebin de düştüğü söyleniyor. COVID-19 nedeniyle gerçekleştirilen çevrimiçi hayat sigortası araştırmalarında COVID-19'un son zamanlardaki

'Değerlendir ve hizmet et' ürünlerden müşteri odaklı 'reçetele ve önle'ye geçiş



Gelecekte, hayat sigortasının geleneksel "değerlendir ve hizmet et" modelinden, "reçetele ve engelle"ye geçişini öngören rapora göre, bugün riskleri değerlendirmek ve standart ürünler ile bakım önerileri sağlamak için kullanılan veriler bireyler üzerinden elde ediliyor. 2030 ve sonrasında ise kişiselleştirilmiş tıp, her hane için özel sağlık stratejileri ve kapsama paketleri hazırlamak için kullanılacak.

artışına rağmen, ölüm riskindeki uzun vadeli düşüşün devam edeceği öngörülüyor. Önümüzdeki on yıl içerisinde, yaşam süresi arttıkça ve sağlık trendleri değiştikçe sigortacılar, müşterilerinin sağlığında giderek daha belirgin bir rol oynayacaklar.
2030'a kadar 60 yaş ve üstü insan sayısının yüzde 50'den fazla artacağını öngören rapora göre; diyabet, kalp hastalığı ve akciğer kanseri gibi hayat tarzlarıyla daha yakından bağlantılı olan bulaşıcı olmayan hastalıklar, küresel olarak yıllık tüm ölümlerin yüzde 71'ini oluşturacak ve ölüm riskinde bir artışı temsil edecek. Bu da, şirketlerin sağlıklı yaşam tarzlarını teşvik etmek için sigortalılarla daha fazla temasa geçmesine neden olabilir.
Teknolojinin bu geçişte önemli bir rol oynayacağı belirtilirken; verilerin ve bağlantılı cihazların, özellikle de giyilebilir cihazların yaygınlaşmasının, hayat sigortası şirketlerinin müşteri sağlığını şekillendirmesinde aktif bir rol oynayacağı vurgulanıyor. Bu bilgilerle donanmış hayat sigortası şirketlerinin; beslenme, hastalık yönetimi, doktor randevuları, fiziksel aktivite hakkında iyi zamanlanmış, kişiselleştirilmiş hatırlatıcılar veya bildirimler sağlayabileceği ifade ediliyor.
Müşterilerin kişiselleştirmelerinin yapılması için verilerini paylaşmaya giderek daha istekli hale geldiği bildirilen raporda, her on tüketicinin altısının daha düşük prim karşılığında kişisel bilgilerini sigortacılarıyla paylaşmaktan çekinmediği kaydediliyor.
COVID-19'un birçok dijital ve çok kanallı öğeyi hızlandırdığı belirtilirken, pandeminin başlangıcından itibaren sigorta şirketlerinin; robot danışmanları, video konferans ve online sohbetleri dahil ederek dijital hibrit çözümleri benimsediği aktarılıyor.

Faiz oranı ortamına uygun esnek ürün çözümleri geliştirin

Faiz oranındaki baskının COVID-19 nedeniyle arttığına dikkat çekilen rapora göre, değişen düzenlemeler aynı zamanda geleneksel iş yapma yöntemlerini sınırladı. Yeniliklere ve esnekliğe açık olan hayat sigortacıları ise bu süreçte başarılı oldu.
Önümüzdeki on yıl içerisinde sektörün yeni teminat türlerinin ortaya çıkacağını ve ürün kapsamı ve ödemede esnekliğin artacağını bildiren rapor, faiz oranı hareketinden bağımsız olarak, önceki sabit oranlı garantilerin yeni düzenlemeler ve alternatifler etrafında müşterilerin finansal eğitimi ile birleşeceğini belirtiyor.

Becerileri ve yetenekleri keşfedin

Rapora göre, önümüzdeki on yılda büyümeye giden yol, yeni yetenekler ve daha cesur stratejileri gerektirecek. Kişilerarası ilişkiler ve sosyal beceriler, tüketicilerin değişen finansal ihtiyaçlarını karşılamalarına yardımcı olabilecek, müşterilerle yüz yüze görüşen temsilciler için daha kritik hale gelecek. Dijital yetenek savaşında hayat sigortası şirketlerinin dezavantajlı olduğu belirtilirken, COVID-19'un yarattığı toplumsal huzursuzluğun, hayat sigortacılarına toplumsal amaçlarını yeniden şekillendirmeleri için bir fırsat sunabileceğinin ve yeteneklerini geliştirmelerine yardımcı olabileceğinin altı çiziliyor.
Küresel sigorta şirketlerinin %75'inin, çalışanların yeteneklerinin artırılması ve yeni yetenekler elde etmesinin gerektiği konusunda hemfikir olduğuna dikkat çekiliyor. Bu çalışmalara öncelik veren ve değişen taleplere cevap verebilecek modelleri geliştiren hayat sigortası şirketlerinin, emsallerinden farklılaşacağı ve iş güçlerini de 'geleceğe hazır hale getirmek' konusunda ön saflarda yer alacağı belirtiliyor.
Mevcut pazarlardaki büyümenin zorlu olacağı kaydedilirken, hayat sigortası şirketlerinin yeni pazarlara ve komşu ülkelere de ürünlerini satmak için genişleyebileceği söyleniyor.
Sınır ötesi işlemler, Latin Amerika gibi daha hızlı büyüyen, gelişen piyasalara ve Asya'daki yükselen piyasalara erişim sağlayabilir. Ayrıca, 2030 yılına kadar altı milyar insanı kapsaması öngörülen küresel orta sınıf, özellikle sektörün hızla geliştiği piyasalarda, varlık yönetiminin çözümleri konusunda daha fazla bağımlı hale gelecek. Birçok hayat sigortası şirketinin, varlık yönetimi konusunda ürünlerini satmak için komşu ülkelere şimdiden genişlediği de ifade ediliyor. Rapora göre, hayat sigortası şirketleri, teknolojiye ayak uydurmak ve yeteneklerini geliştirmek için satın almalara da güvenebilir. Ayrıca dijital ve analitik yeteneklere sahip insurtech'ler şirketlerin inovasyon hızlarını artırmalarına yardımcı olabilir.

‘Hiç yerimizde saymadan her yıl üzerine koyarak büyüyoruz’

Ray Sigorta olarak son dört yıldır sürekli ilerlediklerini belirten Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, “Hiç ara vermeden her yıl sektör ortalamasının üzerinde büyüdük, pazar payımızı artırdık, sektördeki sıralamamızı yükselttik ve tüm bunları yaparken kârlılığımızı da devam ettirerek sektörde bu başarıyı elde eden tek sigorta şirketi olduk” dedi.

Sigortacı Gazetesi’nin bu ayki “CEO’lar Konuşuyor” sayfalarının konuğu, sektörün dinamik isimlerinden Ray Sigorta’nın Genel Müdürü Koray Erdoğan oldu. Ray Sigorta olarak hiç ara vermeden her yıl sektör ortalamasının üzerinde büyüdüklerini, pazar paylarını artırdıklarını ve sektördeki sıralamalarını yükselttiklerini aktaran Erdoğan, tüm bunları yaparken kârlılıklarını da devam ettirerek sektörde bu başarıyı elde eden tek sigorta şirketi olduklarını vurguladı. Erdoğan, “Kısa süreli büyük çıkışlar tesadüfi olabilir fakat biz hiç yerimizde saymadık” diye de ekledi. Altı yıldır CEO koltuğunda olduğu Ray Sigorta’da ekiple arasındaki sinerjinin Ray Sigorta’yı hep bir adım öteye taşıdığını ifade eden Erdoğan, başarılı bir büyümenin çalışanlar, iş ortakları ve müşteriler olmak üzere üç temel odağı olduğunu ifade etti. 2021 yılında elde ettikleri başarılar sayesinde 2022 yılına hızlı bir başlangıç yaptıklarını da belirten Erdoğan, dijital dönüşümlerine hız kesmeden devam edeceklerini, odaklarına aldıkları müşteri memnuniyetini kullanıcı deneyimi süreçleriyle daha da iyi bir noktaya getireceklerini dile getirdi. Gerçekleştirdiğimiz söyleşide Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan şu değerlendirmelerde bulundu:

Öncelikle, bu yıl da dâhil olmak üzere son birkaç yıldır beklenmedik sayılabilecek etkilerle mücadele eden bir sigorta sektörü görüyoruz. Küresel piyasalar ve Türk sigorta sektörünün bu süreç içinde yolculuğunu değerlendirebilir misiniz?
2020 yılında başlayıp, etkilerini 2021’de de devam ettiren COVID-19 salgını sağlığımızı tehdit eden bir süreç olarak başlasa da, zaman içerisinde ekonomik anlamda koşulları zorlaştırarak olağanüstü bir krize dönüştü. Dünya tarihinde karşılaşılan en büyük ekonomik daralmalardan birine sebep olan salgınının yanı sıra son birkaç yıldır yaşanan yangın, sel, deprem gibi doğal afetler karşısında hem dünya hem Türkiye hem de sigorta sektörü olarak oldukça büyük sınavlar verildi. Küresel ekonomi açısından salgın ve etkileri son iki yıldır ana gündem olmaya devam etse de 2021 yılının bir ‘toparlanma yılı’ olduğunu söyleyebiliriz. Ülkemizde ise ekonomik aktivite, yıl boyunca güçlü büyümesini sürdürmüştür. Sigortacılar olarak işimizin doğasında beklenmeyene yönelik bir risk yönetimi var. Son birkaç yıldır yaşanan olaylar ve beraberinde getirdiği riskler, değer verdiklerimizi korumak için sigortanın hayati bir rol oynadığını ortaya koydu. Bu sayede tüm bu olumsuzluklara rağmen sigorta bilincinin, ihtiyacının ve faydalarının bir kez daha ön plana çıktığını söyleyebiliriz. Türkiye ekonomisinin en önemli oyuncularından biri olan sigorta sektörü yaşanan dramatik gelişmeler sonrası değişime ne kadar hızlı adapte olabileceğini de kanıtlamıştır. Yaşanan hem sağlık hem iklimsel hem de ekonomik zorluklar olsa da 2021 yılında % 27,5 oranında büyümeye ulaşan sektörümüz bunun en büyük kanıtıdır.



‘TUTARLI VE İSTİKRARLI ŞİRKETLERLE YOLA ÇIKIN’

Sektöre, acentelere ya da müşteriye vermek istediğiniz bir mesaj var mı?
Türkiye finans sektöründe çalışan profesyoneller olarak, son 20-30 yıldır kriz yönetimi konusunda kaslarımız çok gelişti ve bu konuda hep iyi işler çıkardık. Bu süreçte de doğru adımlar atarak düzlüğe çıkacağımızdan şüphem yok. Bununla birlikte, bizi bugünlere getiren yaptıklarımız, çok belli ki bizi bundan sonraki adımlara taşımak için yeterli olamayacak. Tüketicinin güncel ihtiyaçlarını anlamalı ve ona uygun çözümler geliştirmeliyiz. Artık rekabet konusunu fiyatın ötesine taşımalı ve hizmette rekabete odaklanmalıyız. Sigortalılarımıza ya da sigortalı adaylarımıza mesajım ise “Sağlığınızı, sevdiklerinizi ve yıllarca emek verdiğiniz varlıklarınızı korumak için mutlaka sigorta yaptırın” olacak. Son mesajım ise çok kıymetli iş ortaklarımıza ve acentelerimize; biz Ray Sigorta olarak her zaman yanınızdayız, özellikle de zor günlerde. Bu bir maraton. İstikrarlı, tutarlı, uzun soluklu, size değer veren ve size değer katacak şirketlerle yola çıkın. Sigorta sektörünün Türkiye’deki gücünü ve pazardaki sigortalı sayısını artırmak için var gücümüzle çalışmaya devam edeceğiz. Gösterdiğimiz istikrarlı gelişimimizde sizlerle birlikte yürüyor ve büyüyor olmaktan mutluluk duyuyoruz.

‘SADECE FİYAT ODAKLI BİR REKABET SÖZ KONUSU’

Özellikle oto sigortalarında hasar maliyetlerinin yükselmesi sektörü endişelendiriyor. Bu alanda kamu ya da sigortacılar nasıl bir çözüm aramalı?
Hayat dışı sigorta sektörünün maliyet kalemlerinin önemli bir kısmını kurlar ve asgari ücret düzeyi belirliyor. Dolayısıyla bu kalemlerde yaşanan değişiklikler oto sigortalarında hasar maliyetlerini ciddi bir şekilde etkiliyor. Sigorta şirketleri olarak, maliyetlerin artış hızını primlere yansıtmamız maalesef aynı hızda olamıyor. 2021 yılının ikinci yarısında yeni normal dediğimiz süreçlerin başlaması ile maliyet artışlarına ek olarak hasar frekansının pandemi öncesindeki seviyelere yaklaşmasıyla kârlılığın azaldığını gördük. Bildiğiniz üzere trafik sigortasında tavan primler, Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) tarafından belirlenip yayınlanıyor. Sigorta şirketleri de bu tavan fiyatı geçmeyecek şekilde hatta dilerlerse daha da altında primlerle satış yapabiliyor. Geçen yılın sonlarına doğru 2022 için aylık prim artışı %1,25 olarak açıklanmıştı. Fakat kurdaki hareketliliğin yedek parça maliyetlerine yansıması ve enflasyondaki artış nedeniyle alınan primlerin hasarları karşılamaya yetmeyeceği görüldü. Bu doğrultuda SEDDK tarafından yapılan düzenlemeyle birlikte, 2022’nin Şubat ayının başında trafik sigortası fiyatına bir kereye mahsus olmak üzere %20 artış yapıldı. Aynı düzenleme çerçevesinde %1,25 olarak belirlenen aylık prim artışı %1,5’e yükseltilerek yaşanabilecek sıkıntıların önüne geçilmesi adına önemli aksiyonlar alınmış oldu. Biz Ray Sigorta olarak kendimizi geliştirmek adına sıklıkla müşterilerimize iç anketler düzenliyoruz. Hangi sigorta çeşidinin hangi teminatları sağladığı konusunda yeterli bilgi verilmediği için tüketiciler iki temel ürün olan kasko ile trafik arasındaki farkları bile hala bilmiyor. Bu noktada hem sigorta bilincinin artırılması hem de poliçelerin kapsadığı teminatların bilinmesi oldukça büyük bir önem taşıyor. Regülatör ve sigorta şirketleri birlikte çalışarak bilincin artırılmasına yönelik çözümler bulmalı. Buna ek olarak trafik sigortasının limitleri belli olduğu için, poliçeler ihtiyari mali mesuliyet ürünleri ile desteklenmeli.

‘SADECE İŞ HAYATIMDA DEĞİL, SPORDA DA İSTİKRAR VE DİSİPLİNDEN YANAYIM’

Sadece iş hayatınızda değil özel hayatınızda da aktifsiniz. Spor hayatınız nasıl gidiyor, iş yaşantısında sporu nasıl bir yere koyarsınız?
Ben bir liderin enerjisinin ve kişisel motivasyonunun tüm ekibe yansıdığını düşünen bir insanım. İçinde bulunduğumuz çağda, stres artık hepimizin hayatının kaçınılmaz bir parçası. Stresten kaçmak ya da onu görmezden gelmek yerine var olan stres ile başa çıkma becerisini kazanmayı amaçlamalısınız. Stresli iş yaşantımda beni zinde tutan, her yeni güne pozitif bir enerji ile uyanmamı sağlayan şey ise spor. Spor benim için nefes almakla eş değer, hayatımın olmazsa olmazı. Spora 14 yaşında koşuyla başladım. 25 yıl kadar her gün neredeyse 15 km koştum. Son 10 yıldır ise daha çok sosyal sorumluluk projeleri için koşuyorum. Örneğin geçen yıl 43. İstanbul Maratonu’nda, bizi aydınlık bir geleceğe taşıyacak çocuklarımız için Darüşşafaka adına koştuk. Ray Sigorta koşu takımı olarak, “Söz Konusu Eğitimse Yardıma Koşarız” kampanyasında 10 kişilik ekibimizle, ‘En Yüksek Bağış Toplayan Kurum’ olmanın gururunu yaşadık. Toplam 445 bağışçımızın desteğiyle, 80’in üzerinde öğrencimize yardım elimizi uzatabildik. Ulaştığımız sonuçla, Darüşşafaka adına birinci, kurumsal takımlar arasında da ikinci olduk. Bir önceki yıl da yine aynı şekilde Darüşşafaka adına koşarak benzer bir sonuç elde etmiştik. Topluma fayda sağlamak adına eğitimi desteklemenin en büyük değer olduğuna gönülden inanıyorum. Ülkemizde eğitimde fırsat eşitliğini sağlamak adına bu tarz organizasyonlarda memnuniyetle yer alacağımı belirtmek isterim. Koşunun haricinde biraz daha farklı sporlara yöneldiğimi söyleyebilirim, örneğin cross fit yapıyorum. Son 10 yıldır da büyük bir keyifle Muay Thai yapıyorum. Bu spor branşı tarihi 1300’lere dayanan, çok yüksek eforlu bir spordur. Muay Thai felsefesi, anlayışı, yaklaşımı, seremonisi, rutini olan özel bir spordur. Disiplin, kararlılık ve düzen bu sporun olmazsa olmazı. Kendi kişiliğimden ve iş hayatımdan birçok ortak nokta bulduğum bir spor türü. İlk gençlik yıllarımdan beri hiç ara vermeden sporu hep hayatımda tuttum. Sporda başarılı olabilmek için de, ilgilendiğiniz spor branşı her ne olursa olsun istikrarlı bir şekilde devam etmeniz gerektiğini gördüm. Kısaca spor hayatında sürdürdüğüm istikrarlı tutumun, iş hayatıma ve Ray Sigorta’nın hikâyesine de yansıdığını söyleyebilirim.



Ya da kaskoda standart olarak yer alan çarpma, çarpışma, hırsızlık, yanma gibi teminatların yanı sıra ek teminatların da alınması oldukça önemli bir hale geldi. Sektörümüz oto sigortalarında kârlılığı sadece primlerle yönetmeye çalışıyor. Genelde sadece fiyat odaklı bir rekabet söz konusu. Burada müşteri memnuniyeti, kullanıcı deneyimi gibi değişkenleri merkeze alıp yeni stratejiler geliştirmek zorundayız. Verdiği hizmet ile farklılaşacak sigorta şirketlerinin konuyu sadece fiyat rekabeti düzleminden çıkararak hizmet kalitesi ve müşteri memnuniyeti düzlemine taşıyarak ayrışacağını düşünüyorum.

6 yıldır Ray Sigorta’nın CEO koltuğundasınız. Son 5 yıla baktığımızda da Ray Sigorta’nın üst üste sektör üzerinde büyüdüğünü görüyoruz. Ray Sigorta’da neler değişti, nasıl bir yönetim anlayışı benimsiyorsunuz?
Ray Sigorta olarak arkamızda oldukça büyük bir grubun desteği var. Sermayedarımız VIG, bugün toplam 30 ülkede 50 farklı şirkete sahip çok büyük uluslararası bir grup. Grubun stratejisi ise, tüm kararları lokal yönetimlere bırakma üzerine kurulu. Diğer benzer örnekleri incelediğimizde kararların genellikle yurtdışına bağlı olduğunu görüyoruz. Biz Ray Sigorta olarak oldukça hızlı karar alıp, bu kararlarımızı yine bir o kadar hızlı uygulamaya alabiliyoruz. Son 6 yıldır tüm kararlar Ray Sigorta içerisindeki ekip tarafından alındı. Grubun bu bakış açısı benim kişisel olarak benimsediğim yönetim anlayışımla da oldukça paralel. Ekibimde belirli bir pozisyona koyduğum kişiye güvenerek hareket ederim. Aramızdaki sinerji bizi hep bir adım öteye taşıyor. Başarılı bir büyümenin üç temel odağı olduğuna inanıyorum. Çalışanlar, iş ortakları ve müşteriler. Günümüz şartlarında, sigorta şirketleri ile iş ortakları arasında birebir iletişim azalmaya başladı. Ray Sigorta’da hem çalışanlarımız hem de acentelerimiz için açık kapı politikası uyguluyoruz. Ne çalışanlarımızın ne de iş ortaklarımızın sorularını cevapsız ya da sorunlarını çözümsüz bırakmıyoruz. Diğer yandan her müşterinin ayrı bir hikâyesi var. Onları tek tek anlayabilmek ve dokunmak en önem verdiğimiz konuların başında geliyor. Müşterilerimizle temas ettiğimiz her noktada kusursuz müşteri deneyimini hedefliyoruz.

‘2022 YILINA HIZLI BİR BAŞLANGIÇ YAPTIK’

Geçtiğimiz yıl sektörde nasıl yeniliklere imza attınız? Bu yıl nasıl bir Ray Sigorta beklemeliyiz?
Ray Sigorta olarak yaşanan tüm zorluklara rağmen önemli ticari başarılar elde ettiğimiz bir yılı geride bıraktık. 2021 yılında sektör ortalamasının üzerinde bir performansla % 30,65 oranında büyüme gösterdik ve toplam prim üretimimiz 2,2 milyar liraya ulaştı. Pazar payımızı % 2,54’e, sektör sıralamasındaki yerimizi ise 12. sıraya yükselttik. Elde ettiğimiz finansal başarıların yanı sıra, dönemin ihtiyaçlarına uygun yeni çözümler oluşturarak, kişiselleştirilmiş ürünlerimiz ile sigortanın daha çok kişiye ulaşmasına ve sektörümüzün büyümesine katkı sağladık. 2021 yılında elde ettiğimiz başarılar sayesinde 2022 yılına hızlı bir başlangıç yaptık. Marka yatırımlarımızı artıracak ve ürünlerimizi genişleteceğiz. Dijital dönüşümümüze hız kesmeden devam edeceğiz. Odağımıza aldığımız müşteri memnuniyetini kullanıcı deneyimi süreçlerimizle daha da iyi bir noktaya getireceğiz. Finansal gücü ve teknolojik altyapısıyla Ray Sigorta, 2022 yılında da büyük başarılara imza atacak.

İyi bir sigorta şirketinin olmazsa olmazı nedir? Ray Sigorta’yı rakiplerinden ayıran en önemli özelliğini paylaşabilir misiniz?
Ray Sigorta olarak son dört yıldır sürekli ilerledik. Hiç ara vermeden her yıl sektör ortalamasının üzerinde büyüdük, pazar payımızı artırdık, sektördeki sıralamamızı yükselttik ve tüm bunları yaparken kârlılığımızı da devam ettirerek sektörde bu başarıyı elde eden tek sigorta şirketi olduk. Kısa süreli büyük çıkışlar tesadüfi olabilir fakat biz hiç yerimizde saymadık. İstikrarlı bir başarı grafiği çizdik çünkü temel hedefimiz her yılı bir önceki yılın da üzerinde kapatmaktı. Köklü kurum kültürümüz ve finansal gücümüzle ne iş ortaklarımızı ne de müşterilerimizi zor durumda bırakmadık. Bugün iş ortaklarımızın ve müşterilerimizin de desteğiyle adım attığımız her alanda ulaştığımız sonuçlar bir bütünün fazlası olmayı başardığımızı gösteriyor.

‘TEK ÜRÜN ANLAYIŞINDAN UZAKLAŞMAK GEREK’

Orta ve uzun dönemde sektörde gerçekleştirmek istediğiniz, bunu biz yaparız dediğiniz bir projeniz var mı?
Sigorta sektörü, hizmet sunma anlamında uzun yıllar risklere ve fiyatlara odaklanan bir pazar oldu. Bu durum, sigorta sektörünün büyümesinde ve müşteriler tarafından tercih edilme konusunda zorluklar yarattı. Gelişen ve değişen tüketici ihtiyaçlarını karşılamak için “Herkes için tek bir ürün” yaklaşımından uzaklaşmak gerekiyor. Müşterilerimize doğru anda, doğru fiyatla ve doğru içerikle ulaşmalıyız. Bu bakış açısından hareketle 2020 yılında ilk adımlarını attığımız ve 2021 yılında meyvelerini almaya başladığımız kişiselleştirilmiş ürünlerle sektörümüze farklı bir soluk getirmek en büyük projemiz. Farklı kitleler için oluşturduğumuz özel ürünlerle müşterilerimizin önceliklerini ve ekonomik kaygılarını odağımıza alarak ilerliyoruz. Bu bakış açımızı sadece ürünlerimizle değil, dijital kanallarımızla da destekliyoruz. Örneğin, web sitemizdeki ‘Yaşam Evreleri’ bölümü tam da bu bakış açısından doğdu. Biz sigorta konusunda hiçbir fikri olmayan kişilere bile yardımcı olabilecek bir site kurmaya çalıştık. Müşteri kendisi için hangi ürünün daha doğru bir tercih olacağını bilmek zorunda değildir. Müşteriyi doğru yönlendirmek ve ihtiyacını tam olarak karşılamak biz sigortacıların görevidir. Tam da ihtiyaca uygun sigorta için tüketicileri Ray Sigorta’ya bekliyoruz.

Her müşterinin ayrı bir hikâyesinin olduğuna dikkat çeken Erdoğan, "Onları tek tek anlayabilmek ve dokunmak en önem verdiğimiz konuların başında geliyor. Müşterilerimizle temas ettiğimiz her noktada kusursuz müşteri deneyimini hedefliyoruz" açıklamasında bulundu.

Begüm Demir
begum@sigortacigazetesi.com.tr

BES düzenli ödeme ve bileşik getiri ile değerli

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 dâhil 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 2022 yılının Şubat ayında %2,74 oranında azalırken, BİST–100 endeksinde %2,85 oranında azalış kaydedildi. Şubat ayında Türk Lirası Cinsinden Kamu Borçlanma Senetleri %1,25 oranında artış gösterdi. Yabancı Para Cinsinden Borçlanma Senetlerinde %1,26 oranında artış kaydedildi. Tüketici Fiyat Endeksi ise 2022 yılının ikinci ayında %4,81 oranında artış gösterdi.

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 lira ile başlatılmış ve her ayın TÜFE oranında artırılmıştır. Fon alınırken, yatırılan tutardan %4-%2 arasında yönetim gider kesintisi yapılacağı varsayılır.

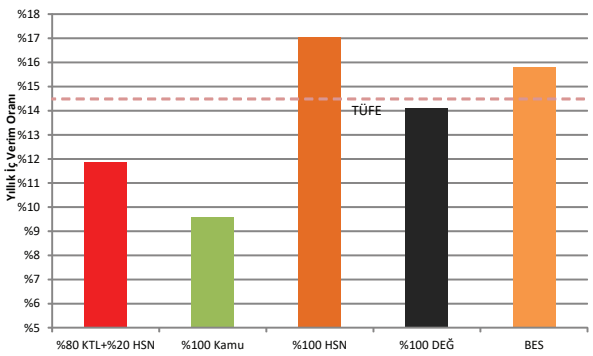
ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)

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 lira yatırarak sisteme girdiği ve her ay katkı payını TÜFE oranında artırdığı varsayılmıştır. Katılımcı her ay, ay sonunda açıklanan son fiyatlarla fon alır ve değerleme tarihi itibarıyla fonunun değerine bakar. Katılımcının bu süre içinde fon dağılım oranlarını değiştirmediği varsayılmaktadır. Fon gruplarının endeks değerleri, Sermaye Piyasası Kurulu tarafından aynı fon grupları için yayınlanan birim pay değerleri dikkate alınarak hesaplanmıştır.

İÇ VERİM ORANI NEDİR?

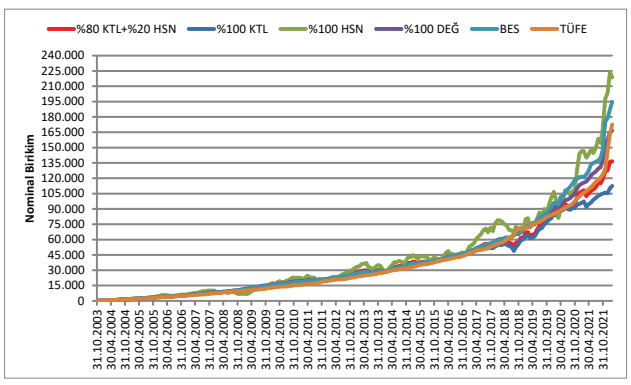
İç Verim Oranı, bir nakit akışının bugünkü ya da gelecekteki değerini "0" yapan faiz oranıdır. Bireysel emeklilik bağlamında ise, her ayın sonunda belli bir tutarla bir fona ya da fon grubuna yatırım yapan kişinin, dönem içinde yaptığı tüm yatırımların dönem sonunda ulaştığı toplam anaparayı, dönem sonundaki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

31.10.2003-28.2.2022 Adendum BES Getiri Endeksi (BGX)



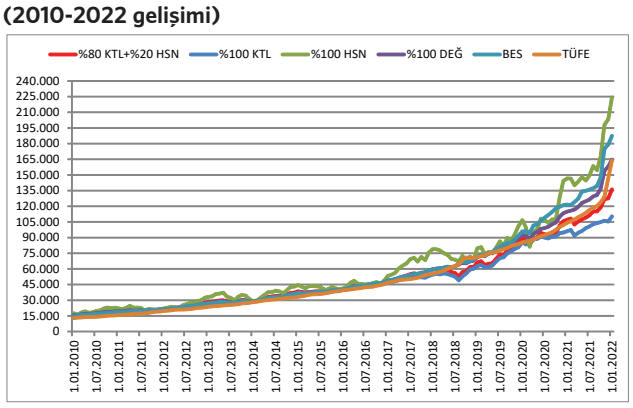
Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-28.2.2022 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Getiri Endeksi (BGX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon 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 %15,80 BGX elde etmiştir. Sadece Hisse Senedi fonuna yatırım yapanların ise %17,04 BGX elde ettikleri görülmektedir.

31.10.2003-28.2.2022 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-28.2.2022 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Birikim Endeksi (BBX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon oranıyla artırılmıştır. TÜFE ise ilgili dönemde aynı şekilde enflasyon korumalı bir yatırım aracına, yönetim gider kesintisi ve fon işletim gider kesintisi olmadan yapılan yatırımın bugün ulaştığı nominal tutardır. Bu tutar karşılaştırma amaçlı verilmiştir. Bu şekilde birikim yapan bir katılımcı, 28.2.2022 tarihinde BES ortalama fiyatlarıyla 194.823 TL birikime, enflasyon korumalı bir araçla ise 172.610 TL birikime ulaşmaktadır.

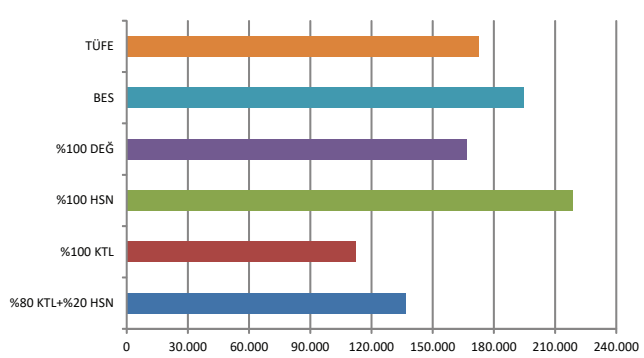
31.10.2003-28.2.2022 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX) (2010-2022 gelişimi)



Aynı endeksin 2010-2022 yılları arasındaki seyrine bakıldığında, BES ortalama getirilerinin 2013 yılsonu ve 2014 yılı başı enflasyonun üzerinde olmakla beraber enflasyon seviyesine yaklaştığı, 2018 yılının ikinci yarısında enflasyonun altında kaldığı, ancak diğer tüm dönemlerde enflasyonun hayli üzerinde seyrettiği görülmektedir. Hisse Senedi fonlarına yatırım yapan katılımcının sadece 2011 yılsonu ve 2018 sonunda enflasyon seviyesine gerilediği, diğer tüm zamanlarda ise enflasyonun üzerinde getiri elde ettiği görülmektedir.

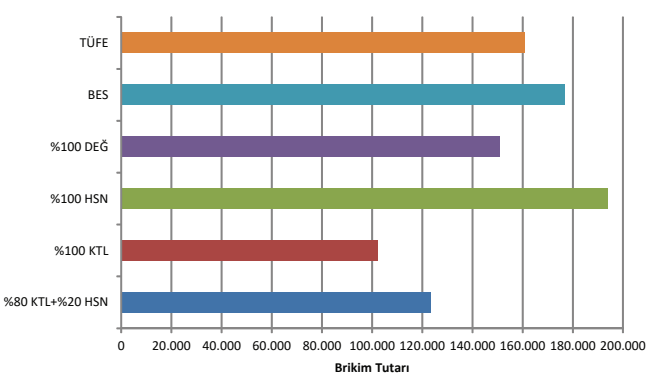
Yandaki grafik 31.10.2003-28.2.2022 tarihleri arasında bireysel emeklilik sisteminde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. Sistemin başından buyana ortalama BES fonlarına yatırım yapan bir kişinin birikimi 28.2.2022 tarihinde 194.823 TL'na ulaşmıştır. Bu kişi Şubat 2022 döneminde bireysel emeklilik sistemine 781 TL katkıda bulunmuştur.

31.10.2003-28.2.2022 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



Yandaki grafik sisteme 31.01.2005 tarihinde dahil olup 28.2.2022 tarihine kadar bireysel emeklilik sisteminde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. 2005 yılından buyana Hisse Senedi fonlarına yatırım yapan bir katılımcının 28.2.2022 tarihinde 193.840 TL Adendum BES Birikim Endeksine ulaştığı görülmektedir.

31.1.2005-28.2.2022 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



Vakıf-Sandıklar'dan BES'e aktarım avantajlı olacak

25 Mayıs 2021 tarihli Resmi Gazete'de yayınlanan 7319 sayılı torba kanun ile 4632 sayılı Bireysel Emeklilik Tasarruf ve Yatırım Kanunu'na eklenen geçici 4'üncü madde kapsamında; ülkemizdeki tamamlayıcı emeklilik sistemleri içerisinde yer alan Vakıf ve Sandıklardaki (VASA) emeklilik birikimlerinin, 31 Aralık 2023'e kadar BES'e aktarımına izin verilmişti. Kanun'daki değişikliğe dayalı olarak 8 Aralık 2021 tarihinde "Dernek, Vakıf, Sandık ve Diğer Kuruluşlardan Bireysel Emeklilik Sistemine Aktarım Hakkında Yönetmelik" yayınlanmış ve aktarıma dair genel uygulama esaslarına yer verilmişti.

16 Şubat 2022 tarihinde yayınlanan 2022/4 sayılı "Dernek, Vakıf, Sandık Ve Diğer Kuruluşlardan Bireysel Emeklilik Sistemine Aktarımlara İlişkin Genelge" ile yönetmelikte yer verilen genel uygulama esasları detaylandırıldı. Yeni aktarım dönemine dair dikkati çeken en önemli değişiklik, aktarım tarihini takip eden 3 yıl içinde, vefat veya maluliyet halleri dışında sistemden çıkışa izin verilmemesi oldu. "Bekleme Süresi" olarak ifade edilen bu yeni düzenleme ile "Aktarımda İstisnadan Yararlanılan Tutar" uygulaması, yani aktarılan toplam tutar içindeki nemanın belirlenmesi ve olası bir erken çıkış halinde bu nema üzerinden stopaj kesintisi yapılması, ortadan kalktı. Artık, aktarılan tutarın tamamı anapara olarak kabul edilecek. Bu da yakında emekli olacak kişiler için emeklilikte ödenecek stopajın oldukça azalması anlamına geliyor. Çünkü stopaj emeklilikte elde edilen nema üzerinden alınıyor. Yatırılan katkı paylarına enflasyon düzeltmesi de yapılmadığından, normal bir BES katılımcısı için, emekliliğe yaklaşıldıkça birikimin büyük bir bölümü nemadan oluşuyor.

53 YAŞ VE 10 YIL ŞARTI KALDIRILDI

Bir diğer olumlu düzenleme; hizmet sunucusunun yetkili organı tarafından "Grup halinde" ve tüm üyeleri bağlayıcı şekilde aktarım kararı alınması durumunda her bir üyeden muvafakatname almaya gerek olmaması. Bununla birlikte, emekli üyelere, bu "Grup Halinde Aktarım" kararına hizmet sunucusunun belirleyeceği makul bir süre içinde itiraz etme hakkı tanındı.

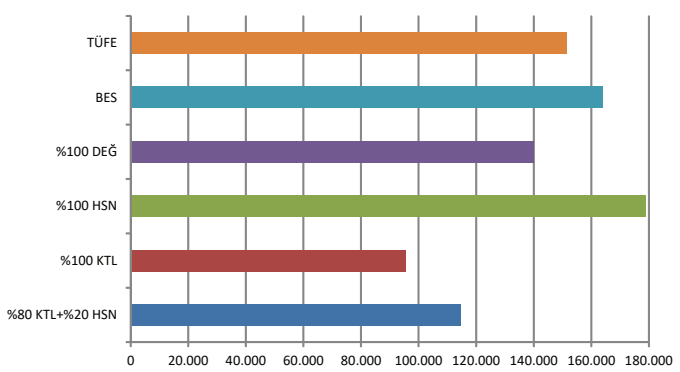
Önceki aktarım döneminde, doğrudan Emeklilik Gelir Planı'na (EGP) aktarımda aranan "53 yaş ve 10 yıl" şartı kaldırıldı. Bu kapsamda, hizmet sunucusunda emeklilik yardımı alan 18 yaş altı da dâhil pasif üye statüsündekiler veya pasif statüde olmamakla birlikte emekliliğe hak kazanmış olanlar veyahut hizmet sunucusunda 10 yıllık üyelik süresini ve 56 yaşını tamamlamış olanlar doğrudan EGP'ye aktarım yapabilecek ve hemen maaş almaya başlayabilecek. Üstelik pasif statüdekiler veya emekliliğe hak kazanmış olanlar için EGP'ye geçişte aktarması gereken asgari tutar önceki aktarım uygulamasında aylık brüt asgari ücretin 12 katı iken yeni süreçte 4 kata indirildi. Bu sayede emekli yardımı alan pasif üyelerin veya bu hakkı elde edenlerin BES'te de emeklilik maaşı alabilmesi oldukça kolaylaştırıldı.

Genelge ile birlikte, Vakıf/Sandıklardan aktarımla kurulan sözleşmeler ve bu sözleşmelerden kaynaklı alacakların devri mümkün kılındı. Bu "devir" işlemi ile katılımcı, sözleşmeden doğan haklarını gerçek veya tüzel kişi/kuruluşa devrederek mali finansman ihtiyacını karşılayabilecek. "Devir" işleminin uygulama esasları ve sözleşmeyi devralan tarafından hakların nasıl kullanılacağı ise önümüzdeki dönemde netleştirilecek. Ancak, "bekleme süresinde vefat ve maluliyet durumları haricinde "devir" mümkün olmayacak. Ayrıca, aktarımla birlikte "katılım emeklilik planı" ve "katılım emeklilik fonu" seçmek isteyen üyeler için bu plan ve fonlara erişim imkânı sunulma koşulu getirildi.

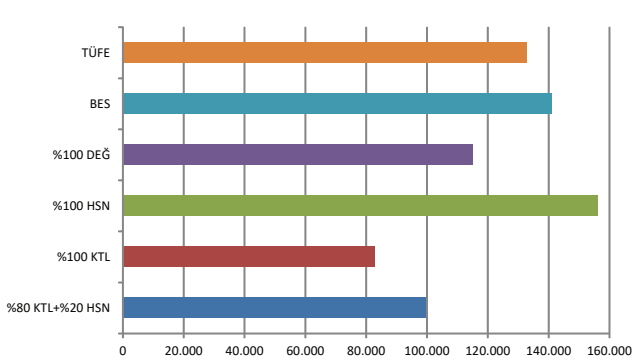
16 Şubat 2022 tarihinde yayınlanan "Dernek, Vakıf, Sandık Ve Diğer Kuruluşlardan Bireysel Emeklilik Sistemi'ne Aktarımlara İlişkin Genelge" ile Emeklilik Gelir Planı'na (EGP) aktarım kolaylaştırıldı. Bu kapsamda; pasif üye statüsündekiler veya pasif statüde olmamakla birlikte emekliliğe hak kazanmış olanlar veyahut 10 yıllık üyelik süresini ve 56 yaşını tamamlamış olanlar doğrudan EGP'ye aktarım yapabilecek ve hemen maaş alabilecek.



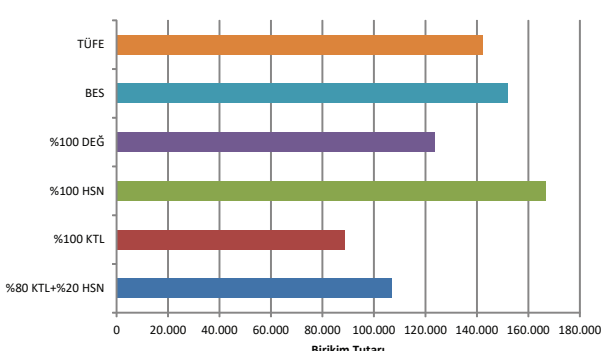
31.1.2006-28.2.2022 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



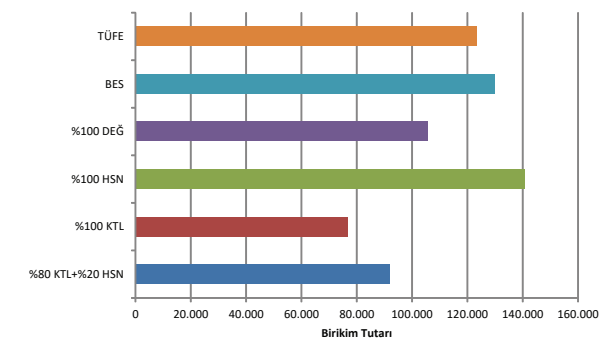
31.1.2008-28.2.2022 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



31.1.2007-28.2.2022 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



30.1.2009-28.2.2022 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.

“Sektörün en çok üreteni ve kazandıranı sigorta acenteleri”

Acentelere yönelik mesleki ve farklı konularda verilmesi planlanan eğitim çalışmalarında oldukça yol aldıklarını belirten **TOBB SAİK Yönetim Kurulu Üyesi Ayhan Gençal**, “Sektörün en çok çalışanı, üreteni, kazandıranı sigorta acenteleridir” dedi.

2021 yılıyla ilgili bilgilendirmelerde bulunan TOBB SAİK Yönetim Kurulu Üyesi Ayhan Gençal, “Geçen yılı, yine bizi ve tüm dünyayı etkileyen pandeminin gölgesinde tamamladık. Ama beraberinde sigorta sektörünün pandemiden özellikle gelişen sağlık riskleri doğrultusunda olumlu etkilendiğini gördük. Acente meslektaşlarımız sağlık branşında hem prim hem pazar payı anlamında olumlu büyümeler gerçekleştirdi. Yıl sonuna doğru artan trafik sigorta primlerinin de meslektaşlarımıza gelir anlamında katkıları oldu. Bu olumlu katkı yeni yılda da artan primler ile devam ediyor” dedi.

‘SEKTÖR ADINA BELİRSİZLİK ARTIYOR’

2022 yılına dair öngörülerinden bahseden Gençal, sözlerine şöyle devam etti: “2022 yılına dair öngörülerde bulunmak ve ülkemiz ile dünyanın sıcak gündemlerine dair kısa bir değerlendirme yapmak isterim. Pandeminin sonlarına gelindiği konuşulsa da sağlık branşındaki büyümenin devam edeceğini ve meslektaşlarımızın gelirlerine olumlu yansıyacağını öngörüyoruz. Ama yakın coğrafyamızda yeni yılda başlayan gerginliğin ardından yakın bir zamanda sıcak çatışmaya dönüşmesi, bundan da önemli olarak bu bölgesel çatışmanın büyüyerek küresel bir risklere evrilme ihtimali 2022 yılı adına sektör adına da belirsizlik ve riskleri artırmakta. Biz yine de riskler artıyorsa, birçok farklı branşta sigorta ihtiyacının da artması gerektiğini

ACENTE PRİM ÜRETİMİ 52 MİLYAR LİRA

Gençal, toplantıda da bahsettikleri sigorta acenteleri verilerini şu şekilde aktardı:
- Gerçek Kişi Acente Sayısı: 6.714
- Tüzel Kişi Acente Sayısı:10.163
- Toplam Acente Sayısı 16.877
- Şube Şeklinde Örgütlenen Acente Sayısı: 382
- Şube Sayısı: 2.750
- Acentelerde çalışan TP Sayısı: 21.155
- Toplam Çalışan Sayısı (Acente Sahibi Dahil Tüm Roller): 41.982
- 2021 Yılı Acente Toplam Prim Üretimi: 52.2 Milyar TL
- 2021 Yılı Acente Hayat Dışı Prim Üretimi: 50.2 Milyar TL
- 2021 Yılı Acente Hayat Prim Üretimi: 1.99 Milyar TL
- 2021 Yılı Toplam Prim Üretiminde Acente Payı: %49.6
- 2021 Yılı Hayat Dışı Prim Üretiminde Acente Payı: %57.4
- 2021 Yılı Hayat Prim Üretiminde Acente Payı: %11.2



düşünüyor ve umuyoruz. Dileriz bu bölgesel çatışma daha büyük sıkıntılara dönüşmeden sona erer ve hem iki ülke halkı hem de dünyamız nefes alır.”

‘SORUNLARIN ÇÖZÜMÜ ADINA ÇALIŞMA HALİNDEYİZ’

TOBB SAİK Yönetimi olarak rutin aylık toplantılara devam ettiklerini belirten Gençal, sektörel anlamda meslektaşların sorunlarını çözümlemeye ve onların pazar paylarını artırmaya yönelik yoğun bir çalışma ve görüşmeler halinde olduklarını bildirerek, özellikle acente gelirlerini artırmaya ve temel bazı sorunların çözümü adına gereken desteği SEDDK ve TSB’den beklediklerini vurguladı.
“Sektörün en çok çalışanı, üreteni, kazandıranı sigorta acenteleri” diyen Gençal, “Farklı üretim kaynakları niyet ve arayışında olunsa da, hem bu gerçek değişmeyecek hem de o arayışlar hüsranla sonuçlanacaktır” ifadelerine yer verdi.

SEKTÖREL AÇIDAN ÖNEMLİ ORGANİZASYON

Mart ayının ilk haftasında sektörel açıdan önemli bir organizasyon gerçekleştiğine dikkat çeken Gençal, sözlerini şöyle sürdürdü: “TOBB himaye ve desteği ile gerçekleşen bu organizasyona biz de SAİK Yönetimi olarak sürecin en başından itibaren gereken desteğimizi verdik. Sektör profesyonellerini bir araya getirmek ve iş birliklerini artırmak amacıyla bu yıl ilk kez 3-5 Mart tarihleri arasında Antalya’da düzenlenen Uluslararası Sigortacılık Fuarı ve Kongresi düzenlendi. Türkiye’de ilk defa gerçekleştirilen sigortacılık fuarı ve kongresine sigorta acenteleri, sigorta il delegeleri, farklı şehirlerden ticaret odaları sigorta meslek komitesi üyeleri, sigortacılık, reasürans, hayat ve emeklilik şirketleri üst düzey yöneticileri, sigorta ve reasürans brokerları, sigorta eksperleri, tedarikçi firmalar ve insurtech firmaları da katıldı. Kongreye yaklaşık olarak 2000 civarında kişi katılım gösterdi. “İklim Değişikliği ve Katastrofik Riskler”, “Dijital Sigortacılık” ve “Finansal Sigortacılık” olmak üzere üç ana başlık altında düzenlenen kongrede bu başlıklarda panel, etkinlik ve toplantılar yapıldı. Ayrıca bu organizasyon sayesinde, pandemi nedeniyle iki yıldan bu yana uzaktan iletişim kuran sektör paydaşları, karşılıklı olarak aynı ortamda bir araya gelme ve sektöre dair paylaşımlarda bulunma imkânına da sahip oldu. Fuarda Türkiye’nin farklı illerinden gelen yaklaşık olarak iki yüz civarında İl Delegesi ile de ayrı bir toplantı gerçekleştirerek delege meslektaşlarımızdan gelen sorun ve görüşleri dinledik. Sektörün tüm paydaşlarında üst düzey ve yoğun katılımcının ilgi gösterdiği fuarın gelecek yıllarda da etkisini artırarak devam etmesi dileğiyle organizasyonda emeği geçenlere ve katılımcılara buradan da teşekkür ediyorum. Biz acentelerin her zaman yanında olan, bizleri destekleyen, bu fuar için de önemli katkılar sunan TOBB Başkanımız Rıfat Hisarcıklıoğlu’na sonsuz teşekkürlerimi sunuyorum.”

EĞİTİMLER OLUMLU KATKI SAĞLAYACAK

TOBB SAİK Yönetimi olarak 2022 yılında sorunlara çözümler dışında acentelere yönelik mesleki ve farklı konularda verilmesi planlanan eğitim çalışmalarında oldukça yol aldıklarının altını çizen Gençal, bu eğitimlerin acentelere birçok anlamda olumlu katkılar sağlayacağına dikkat çekti ve “Eğitim konusuna değinmişken yine eğitimle bağlantılı ama meslektaşlarımız tarafından yanlış anlaşılan bir konuya açıklık getirmek isterim. İcra Komitesi olarak acente bazında bir segmentasyon çalışması yapma düşüncesindeyiz. Bazı meslektaşlarımızı bu sınıflandırmanın acentenin özellikle prim büyüklüğüne göre yapılacağını düşünüyor veya iddia ediyor ki bu doğru değil. Böyle bir kritere göre segmentasyon düşünce ve planımız yok. Biz segmentasyon çalışmasını acentenin geçmişten, bugüne ve geleceğe almış olduğu ve alacağı mesleki eğitimlere bağlı olarak yapmayı düşünüyoruz. Bunu düşünmemizdeki temel neden de acentelerimizi bu eğitimleri alarak kendini mesleki anlamda geliştirmesine teşvik etmektir” şeklinde konuştu.

Müşteriden Taraftar Yaratmak (Online)

Müşteriden Taraftar Yaratmak eğitimi 25 Nisan tarihinde Fatih Sarıkan tarafından online olarak gerçekleştirilecek.
Taraftarı olduğumuz takımı tutmayı ne zaman bırakırız? Asla!.. Peki, müşterilerimizle aramızda güçlü bağlar kurmak, onları taraftarlarımız yapmak mümkün mü?
Ürün/hizmet, fiyat gibi belirleyici faktörler aynı iken, bir başkası değil biz sattığımızda bir taraftarımız var demektir. Eğitimde müşterilere satın alma tatmini içeren deneyimler yaşatmak, güvene dayalı uzun soluklu ilişkiler kurup geliştirmek için, sigorta sektöründe satış kariyerine odaklanan bir bakış açısı ile literatürden ve deneyimlerden derlenmiş notların aktarımı ve kalıcı bir müşteri portföyü oluşturmaya yönelik olarak, özellikle satışta ilişki yönetimi ve süreklilik kavramlarının pekiştirilmesi amaçlanıyor.
Detaylı bilgi ve kayıt için www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.

Trafik Sigortalarında Uygulamalı Bedeni Zarar Tazminatı Hesaplamaları (Online)

Trafik Sigortalarında Uygulamalı Bedeni Zarar Tazminatı Hesaplamaları eğitimi 20 ve 21 Nisan tarihlerinde Alper Ünlenen tarafından online olarak gerçekleştirilecek.
Trafik sigortası kapsamında sunulan bedeni zarar teminatlarına (destekten yoksun kalma, sürekli sakatlık) ilişkin tazminat hesaplama yöntemi gösterilecektir.
İlgili mevzuatın paylaşılması ve eğitim katılımcısının tazminat vakalarını değerlendirirken yorumlama yetkinliğinin artırılması amaçlanıyor.
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 uygulanmaya devam etmektedir. Ayrıca, erken kayıt indirimine ilave olarak, toplu kayıtlarda 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.

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 3 Mayıs'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 sağlayabilmektedir. Mayıs ayı programı için son başvuru 29 Nisan.

Kısa Süreli Eğitim Programları

Sigorta sektörünün ihtiyaçları doğrultusunda her ay planlanarak sektöre sunulan Kısa Süreli Eğitimler kapsamında Nisan 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 NİSAN AYI ONLINE EĞİTİM PROGRAMLARI	EĞİTİM TARİHİ	EĞİTMEN
Nakliyat Emtia ve Sorumluluk Sigortalarında Teminatlar, Muhtelif Sözleşme ve Uygulama Örnekleri	4-5 Nisan	Ali Akşener
Neden Hep Aynı Kısır Döngüyü Yaşıyorum?	4-5 Nisan	Funda Sezgin Tokgöz
Sigortacılıkta Rekabet Becerileri ve Ticari Farkındalık	5-6 Nisan	Melike Demirel
Makine Kırılması ve Elektronik Cihaz Sigortası Uygulamaları	6-7 Nisan	Ülkem Devrim Aksar
Yeni Başlayanlar İçin Temel Microsoft Ofis Uygulamaları	7-8 Nisan	Ulaş Çardak
Daha Memnun Müşteri Deneyimi & Daha Fazla Satış	11 Nisan	Mine Turalı
Sigorta Satışında "4 Kritik Alan" Yaklaşımı	14-15 Nisan	Mehmet Muratoğlu
Ekip Yönetimi ve İletişimi (Evden ve Ofisten Çalışanlar İçin)	18-19 Nisan	Can Demirağ, Fergül Guyard
Mesafeli Satışla İlgili Olarak Sigortacılık ve İlgili Diğer Mevzuatta Dikkat Edilecek Hususlar	18-19 Nisan	Av. Bayram Battal
Trafik Sigortalarında Uygulamalı Bedeni Zarar Tazminatı Hesaplamaları	20-21 Nisan	Alper Ünlenen
Müşteriden Taraftar Yaratmak	25 Nisan	Fatih Sarıkan
İrat (Annüite) Uygulamaları ve Hayat İrat (Yıllık Gelir) Sigortaları	25-26 Nisan	Aşkın Düşündere
Deprem Mühendisliği ve Hasar Hesaplama (PML) Yöntemleri	26-27 Nisan	Dr. Ceyhun Eren
Motivasyon Yönetimi ve Çalışan Verimine Etkileri	28-29 Nisan	Nilgün Yüksel

Aktüerlik sınavlarına yönelik eğitim programları için kayıtlar açıldı

Sigorta ve emeklilik şirketlerinin belli sayıda aktüeri istihdam etme zorunluluğu, IFRS 17 gibi çalışmaların gündemde olması aktüer talebini artırmaktadır. Buna karşı aktif aktüer sayısının yetersizliği ve yeni aktüer girişinin düşük olması bu alanda önemli sıkışmalara neden olmaktadır. Aktüerlik Sınavlarına Yönelik Eğitim Programları, SEGEM'in her yıl iki kez dört ayrı seviyede düzenlediği sınavlara yönelik bir hazırlık programıdır.

Bu eğitim programları ile aktüer adaylarının, ilgili konu başlıklarına ait temel kavramları ve bunların aktüerya alanındaki uygulamalarını kavraması, soru tarzlarına alışkanlık sağlaması ve çözüm tekniklerini öğrenmesi sağlanarak ilgili sınavları başarıyla geçmeleri amaçlanmaktadır. Bununla birlikte adayların konuların mantığını kavramaları ve ileride bunları mesleğin icrasında kullanabilmeleri amacıyla önce konular detaylı bir şekilde işlenmekte; ardından soru çözümlerine geçilmektedir.
Gelen talep doğrultusunda bu sene de online olarak eğitimlerimiz gerçekleşecektir. Eğitimler için ön kayıt toplanmakta, talebin çok olduğu eğitimler planlanmaktadır. 10 Mart'ta "Matematik" eğitimi planlanmış ve açılmıştır. "İstatiktik ve Olasılık" eğitimi 2 Nisan'da başlamak üzere planlanmıştır. Diğer eğitimler için ön kayıt talepleri alınmaya devam etmektedir.



Kadrajımda Sigorta Fotoğraf Yarışması Son Başvuru tarihi 10 Mayıs

TSEV tarafından bu yıl beşinci kez düzenlenecek olan ve Türkiye Sigorta Birliği ana sponsorluğunda gerçekleşecek yarışmada "sigorta"yı anlatan en güzel kareler ödüllendirilecek.
Yarışmaya katılacak fotoğrafların 'Sigorta nedir?' gibi doğrudan veya 'Neden sigorta yaparız?' gibi dolaylı yoldan 'sigorta' konusunu anlatmaları bekleniyor.
Seçici kurul tarafından seçilerek ödüllendirilecek olan üç fotoğraf, yine seçici kurul tarafından beğenilen ve sergileme ödülü kazanan 30 fotoğrafla birlikte Sigorta Haftası'nda online olarak sergilenecek.
10 Mayıs saat 23.59'a kadar şartnamede belirtilen kriterlere uyan fotoğraflarınız ile yarışmaya katılabilirsiniz.
Yarışma için özel olarak dizayn edilen kadrajimdasigorta.com adresinden yarışma şartları ve ödüllerle ilgili detaylı bilgilere ulaşabilir, aynı zamanda geçmiş yıllarda derece almış fotoğrafları inceleyebilirsiniz.

Sigorta Satışında "4 Kritik Alan" Yaklaşımı (Online)

Sigorta Satışında "4 Kritik Alan" Yaklaşımı eğitimi 14 ve 15 Nisan tarihlerinde Mehmet Muratoğlu tarafından online olarak gerçekleştirilecek. Bu eğitim programının temel amacı, sigorta satış kanallarında satış yapan çalışanların kilit olarak değerlendirilen dört önemli satış yaklaşımına yeni fırsatlar sunmaktır. Sigorta satışının başarıyla sonlandırılması için uygulanan satış adımlarını değerlendirmenin yanı sıra, satışı yakından etkileyen bu "kritik alanlar" değerlendirilmiş olacaktır.
Eğitim sonunda katılımcılar daha fazla müşteri edinme yollarını öğrenecek, satış büyütme ve çapraz satışı artırma hakkında fikir sahibi olacak, en çok karşılaşılan itirazlarla başa çıkma yöntemlerini değerlendirecek ve müzakerede (pazarlık) başarılı olma tekniklerini görecektir. Detaylı bilgi ve kayıt için www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.

Sigortacılıkta Rekabet Becerileri ve Ticari Farkındalık (Online)

Sigortacılıkta Rekabet Becerileri ve Ticari Farkındalık eğitimi 5 ve 6 Nisan tarihlerinde Melike Demirel tarafından online olarak gerçekleştirilecek.
Eğitim sonunda katılımcıların rekabet stratejilerini, strateji oluşturmada temel adımları ve pazarı anlamalarını sağlamak amaçlanmaktadır.
Ayrıca ticari farkındalığın önemi ve yöntemleri, fiyat rekabeti ortamında strateji geliştirme yöntemleri üzerinde durulacaktır. Katılımcılar fiyat rekabetinin ötesine geçerek, rekabet avantajı yaratmanın önemini kavrayacaklar. Eğitimde sigorta şirketlerinin rekabette öne çıkmak için sahip olması gereken öz yeteneklerin belirlenmesi, sigorta sektörünün yetenek gelişim düzeyini değerlendirip gelişim rotasının çizilmesi ve bu yolla katılımcıların kendi şirketlerinin rekabetçi yetenekleri konusunda görüş geliştirebilmelerini sağlamak amaçlanıyor.
Detaylı bilgi ve kayıt için www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.

Bilgilendirme yükümlülüğünün kapsamı daraltılabilir

Türk Ticaret Kanunu'ndaki mevcut uygulamalar, bilgilendirme yükümlülüğü konusunda hatalı anlayış ve uygulamalara yol açabiliyor. Zorunlu sigortalarda bilgilendirme yükümlülüğünün kaldırılması ve poliçelerde teminat dışı hallerin sınırlandırılması, sigortalıların sağlık sigortası gibi branşlarda teminat dışı haller konusunda sürprizlerle karşılaşmalarını engellerken, şirketlerin de operasyonel yükünü azaltabilir.

***Geçen ay sayfalarımızda yer verdiğimiz "Sözleşme öncesi bilgilendirmede değişiklik ihtiyacı" başlıklı yazının devamıdır.**

Bir önceki yazımızda sigortacının bilgilendirme yükümlülüğünü yerine getirmemesi halinde hangi sonuçların doğması gerektiğini ele almış ve TTK bu şekliyle yürürlükte kaldığı sürece, farklı (kanımızca hatalı) anlayış ve uygulamalarla sürekli karşılaşılacağını, bunlara son vermek üzere yasal kurallarda değişiklik yapmanın şart olduğunu vurgulamıştık.
Bu değişiklik acaba nasıl yapılmalıdır? Aşağıda bu konuyu inceleyeceğiz. Kanımızca bazı yasa hükümlerinin değiştirilmesi; bazı yeni yasal hükümlere yer verilmesi ve buna ek olarak bazı yeni çözümlerin benimsenmesi uygun olacaktır.

YÜKÜMLÜLÜĞÜN YENİDEN DÜZENLENMESİ

Her şeyden önce TTK 1425(2) ve TTK 1423(1) ve (2)'de aşağıdaki gibi değişiklik yapılması ve ayrıca sigorta ettirene (bütün sigorta sözleşmelerinde) sözleşmeyi kuran beyanını sözleşmenin tamamlanmasından sonra belirli bir süre içinde geri alabilme hakkının tanınması ve sigortacıya (bilgilendirmeye ek olarak) sigorta ettirenin gereksinimlerini saptama ve ona yönlendirme ve uyarıda bulunma yükümlülüklerinin de yüklenmesi lâzım gelecektir.
Yapılacak yasa değişiklikleri ile (en azından) aşağıdaki (Alman VVG'de ve Alman hukukunda öngörülmüş olan) esasların benimsenmesi lazımdır:

a) TTK 1425(2)

Öncelikle, poliçenin sigorta ettiren tarafından yapılan sözleşme önerisinden veya varılan anlaşmadan farklı olması halinde sigorta ettirenin aleyhine olan farkların geçersiz sayılacağını düzenleyen TTK 1425(2) hükmünün değiştirilmesi gerekir.
- TTK 1425(2), literatürde kısaca "öneri modeli" olarak belirtilen sözleşme yapma modeli için öngörülmüş bir hükümdür. Öneri modelinde sigorta ettirenin sözleşmeyi kurmaya yönelik önerisi sigortacı tarafından çoğu halde "kabul beyanı" niteliğindeki poliçenin sigorta ettirene ulaştırılmasıyla kabul edilmiş olmakta ve sigorta sözleşmesi de o anda kurulmaktadır.
- Borçlar hukukundaki temel kural, kabul beyanının öneriden farklı olması durumunda, sözleşmenin meydana gelmeyeceğidir. Dolayısıyla, bu olasılıkta öneriden farklı içerikteki poliçe, borçlar hukukundaki anlayış uyarınca sözleşmeyi kurmayacak, yeni bir öneri olarak değerlendirilecektir.
- TTK 1425(2), yerleşmiş kuralla bağdaşmayan bir biçimde, sigorta ettirene önerisinden (onun aleyhine olacak şekilde) farklı içerikte bir poliçe verilmesi durumunda, sırf poliçenin verilmiş olmasına sözleşmenin (irade uyuşması bulunmadığı halde) kurulması sonucunu bağlamakta; böylece sözleşme hukukunun temelini oluşturan "irade uyuşması" ilkesine aykırı bir çözüm getirmektedir.
- Oysa doğru çözüm (Alman VVG § 5'te de benimsendiği gibi) şudur: Sigortacı, sigorta ettirenin önerisini bazı değişiklerle kabul etmek istiyorsa, poliçede bu değişiklikleri sigorta ettirenin farkına varacağı bir şekilde belirtmeli ve belirli bir süre içinde buna itiraz yöneltmediği takdirde değişiklikleri onaylamış sayılacağı hususunda sigorta ettireni uyarmalıdır. Eğer sigorta ettiren süresi içinde itirazda bulunmazsa, sözleşme ancak o zaman poliçedeki koşullarla bağlayıcılık kazanabilmelidir. Eğer sigortacı bu farklara dikkat çekme ve uyarıda bulunma koşullarını yerine getirmezse, o zaman sigorta sözleşmesi sigorta ettirenin önerisine uygun biçimde kurulmuş sayılabilecektir. (O olasılıkta dahi, sigorta ettirenin "yanılma" hükümleri uyarınca sözleşme bağından kurtulması olanağı saklı olmalıdır).
- Sigortacının yapılmış sözleşmeyi değiştirme amaçlı olarak poliçe düzenleyip ulaştırması halinde de (bu olasılıkta poliçe verilmesi sigortacı tarafından değişikliğe yönelik öneride bulunulması anlamını taşıyacaktır) yukarıdaki kurallar geçerli olmalıdır.



b) Sigorta ettirenin sözleşmeyi kuran beyanını geri alma hakkı

Sigorta sözleşmelerinde, sigorta ettirene, belirli bir süre içinde sigorta sözleşmesini kurmaya dönük beyanını (gerekçe göstermek zorunda olmaksızın) "geri alma" hakkı tanınmalıdır.
- Halen TTK'nda sigorta ettirene sözleşme bağından kurtulma olanağı yalnızca hayat sigortaları için "cayma hakkı" başlığı altında verilmiştir (TTK 1489).
- Belirtelim ki 2011 tarihli TTK, önceki (1956 tarihli) TTK'dan anlamsız biçimde devraldığı (ancak "lettre morte" = ölü hüküm niteliğinde olan) bir başka cayma hükmü de içermektedir: TTK 1430(3) uyarınca sigorta ettiren, "sigortacının sorumluluğu başlamadan önce kararlaştırılan primin yarısını ödeyerek" sigorta sözleşmesinden cayma olanağına sahiptir. Fakat bu olanağın kullanıldığını görme ayrıcalığı henüz nasip olmamıştır.
- Sigorta ettirenin sözleşmeyi kurucu beyanını geri alma hakkının (bir aydan kısa süreli sigortalar; geçici sigorta teminatı sağlanan durumlar; sigorta ettirenin bir brokeri görevlendirdiği haller, "büyük riziko" niteliğindeki bir sigorta sözleşmesinin söz konusu olması) gibi bazı istisnaları olabilecektir (VVG § 8(3)).
- Sigorta sözleşmesini kuran beyanın "geri alınması" bakımından hukuksal durum şöyle olmalıdır:
o Beyan geri alınıncaya kadar ilişki (bozucu koşula bağlı olarak) geçerlidir. Sigortacı o arada meydana gelecek rizikolardan sorumludur ve geri alma beyanına kadarki süre için prime de hak kazanır.
o Geri alma beyanı ulaşınca sözleşme (ileriye etkili olarak) son bulacaktır.

c) TTK 1423(1)

TTK 1423(1) hükmü de gözden geçirilmesi ve yeniden düzenlenmesi gereken bir hükümdür. Yeni düzenlemede
- Sigortacıya yüklenmiş olan bilgilendirme yükümlülüğünün kapsamı şu anki muğlâk yasal ifade iptal edilerek açık biçimde belirtilmelidir. (Eğer sözleşmeye ilişkin bütün hususların bilgilendirme kapsamında olacağı tercihi sürdürülecekse) bilgilendirmenin en başta sigorta genel ve özel şartlarını ve diğer sözleşme hükümlerini içereceği vurgulanmalıdır.
- Bilgilendirmenin "veri saklayıcısı" ile yapılabileceği ancak sigorta ettiren istediği takdirde kendisine her zaman (bütün sözleşme süresi boyunca, masrafı sigortacı tarafından karşılanmak üzere) kâğıda basılı olarak da bilgi aktarılması gerekeceği öngörülmelidir.
- Hangi hallerde sigorta sözleşmesinin



PROF. DR. SAMİM ÜNAN

› › › ZORUNLU SİGORTALAR MUTLAKA YAPTIRILMAK ZORUNDA OLDUĞU VE BU SİGORTALARDA SİGORTA ETTİRENİN SÖZLEŞMEYİ YAPMAMA GİBİ BİR SEÇENEĞİ BULUNMADIĞINDAN, ZORUNLU SİGORTALARDA BİLGİLENDİRME YÜKÜMLÜLÜĞÜNDEN VAZGEÇİLMELİDİR. BU YOLDA BİR TERCİH KANIMIZCA ÖNEMLİ BİR SAKINCA YARATMAYACAKTIR.

yazılı bilgilendirme yapılmadan kurulabileceği yasada sayılmalı ve bu hallerde bilgilendirmenin sözleşme sonrasında gecikmeden yerine getirilmesi gerektiği hükme bağlanmalıdır. (Böylece sigorta ettiren, bilgilenmeksizin tarafı haline geldiği sigorta sözleşmesiyle bağlı olmaktan, daha sonra alacağı bilgiler ışığında - öyle uygun görmekte ise- sözleşmeyi yapmaya yönelik irade açıklamasını geri alarak kurtulmuş olabilecektir).
- Yasada ayrıca bilgilendirme yükümlülüğünün istisnaları da gösterilmelidir. En başta "büyük rizikolar" olarak nitelenen kapsamdaki sigortaların bilgilendirme yükümlülüğüne tabi olmaksızın kurulabilmesine olanak sağlanmalıdır. ("Büyük rizikolar" olarak tanımlanan haller, AB hukukunda emredici hükümlerin ve bilgilendirme yükümlülüğünün dışında tutulmuş olmakla birlikte ülkemizde bu yolda düzenleme yapılmasından özenle kaçınılmıştır. Büyük riziko bilanço toplamı, ciro ve mali yılda çalıştırdığı toplam çalışan sayısı kıstaslarından en az ikisi bakımından belirli büyüklüğe ulaşmış sigorta ettirenlere ilgili mal, sorumluluk ve mali kayıp sigortalarını; deniz, hava ve demiryolu taşıma araçları ile ilgili kasko/gövde ve sorumluluk sigortalarını; taşıma sigortalarını ve serbest meslek sahibi olan veya meslek olarak sanayi veya ticaretle uğraşan sigorta ettirenlerin bu etkinlikleriyle ilgili kredi-ticari alacak- sigortası ile kefalet sigortalarını kapsamaktadır).

d) TTK 1423(2)

Karışıklığa ve değişik yorumlara yol açan (bilgilendirme yükümlülüğünün ihlali halinde meydana gelecek sonuçlara ilişkin) TTK 1423(2) hükmü iptal edilmelidir. Bunun yerine aşağıdaki hususları içeren bir düzenleme getirilmelidir.

- Bilgilendirme yapılmadıkça, sigorta ettirenin sigorta sözleşmesini kurucu beyanını geri almak için uyması gereken (mesela 14 günlük) süre işlemeye başlamamalıdır. Bunun sonucunda kurucu beyanı geri alma olanağı bilgilendirme yapıldığı andan sonra yasada belirtilecek sürenin dolmasına kadar mevcut olacaktır.
- Kanımızca bilgilendirme yapılmamış olması halinde sigorta ettirenin bu yüzden uğradığı zararı talep etme hakkının (itiraz süresi geçtikten sonra da) mevcut olacağını TTK'da açıkça hükme bağlamak zorunlu değildir; çünkü bu hak Borçlar Kanunu'ndaki genel düzenleme uyarınca zaten mevcut olacaktır.
o TTK 1423(1) sigortacıyı bilgilendirme yapmakla yükümlü tutmuştur. Borçlar hukuku alanında, bilgilendirme yükümlülüğünün gereği gibi yerine getirilmemesinin, sözleşme görüşmeleri sırasında kusur (culpa in conrahendo, kısaca c.i.c.) oluşturacağı kabul edilmektedir. (Söz konusu görüşme süreci sonrasında) sözleşme kurulduğu takdirde "absorption" (soğurma) kuramı uyarınca culpa in contrahendo sorumluluğu artık sözleşmesel sorumluluk hükümlerine tabi hale gelmektedir. Şu halde bilgilendirme yükümlülüğüne aykırı davranmış bulunan sigortacıdan "sözleşmenin kötü ifası" (TBK m.112) temelinde tazminat istenmesi mümkündür.
o Bu sebeple, bilgilendirme yükümlülüğünü yerine getirmeyen sigortacı aleyhine tazminata hükmedilirken, yönetmelik hükmüne dayanmak gereksiz ve yanlıştır.

e) Sigortacıya sözleşme öncesinde sigorta ettirenin gereksinimlerini saptama ve ona yönlendirmede ve uyarıda bulunma yükümlülüklerinin de yüklenmesi

Sigortacıya
- sigorta ettirenin ne gibi bir sigortaya ihtiyacı olduğunu anlama ve onu kendisine uygun bulunan ürünü seçmesi konusunda yönlendirme ve
- sigorta ettiren durumuna uygun olmayan bir sigorta talep etmişse, bunun ihtiyacını karşılamayabileceği hususunda onu uyarma yükümlülüklerinin yüklenmesi birçok halde daha sonra ortaya çıkabilecek olumsuz sonuçları ve bunlardan kaynaklanabilecek uyuşmazlıkları önleyebilecektir.

GEREĞİNDEN FAZLA SINIRLAMA GETİRİLMEMELİ

Ancak bu hususlara ilişkin olarak ayrıntılı ve dengeli bir düzenleme yapılması lazımdır. Sigortacının veya sözleşme yapmaya yetkili temsilcisinin (acentesinin) her sigorta ilişkisi bakımından gereksinim belirleme, yönlendirme ve uyarı yapmakla yükümlü kılınması beklenemez. Öte yandan, bu yükümlülüklerin mevcut olacağı hallerde de kapsamı (sigortanın türüne, sigorta ettirenin özelliklerine vb. göre) değişebilecektir. Bu yön dikkate alınırsa, ilk yaklaşım olarak sigorta ettirenleri/sigortalıları gereği gibi korumak bakımından olumlu gibi görünen bu gereksinim saptama/yönlendirme ve uyarma yükümlülüğünün sigortacıya gereğinin ötesinde bir sınırlama getirmemesini sağlamak zorunludur. Bu durum da söz konusu konunun geniş biçimde tartışılmasının ve yasal düzenlemeye ilişkin kararların ondan sonrasında alınmasının önemini göstermektedir.

YÜKÜMLÜLÜK DARALTILABİLİR

Son yıllarda birçok ülkede yavaş yavaş yaygınlaşmaya başlayan bir görüş, bilgilendirme yükümlülüğünün kayda değer bir yararının olmadığını kabul etmektedir. Bu görüşün temel dayanağı, sigorta ettirenlerin sigorta sözleşmesini kurarken kendilerine yapılmış olan bilgilendirmeyi dikkate alarak karar vermedikleri olgusu ile bilgilendirme yükümlülüğünün çok ileri boyutta işgücü kaybına ve masrafa yol açıyor olmasıdır. Kaldı ki sigorta ettirenler çoğu halde kendilerine verilen bilgileri gereği gibi anlamakta da zorlanmakta ve yanlış anlamalar ve değerlendirmeler hiç eksik olmamaktadır.
Kanımızca Türkiye bakımından bu değerlendirmeye bir de şunu eklemek gerekir: Ülkemizde bilgilendirme açık yasal düzenlemeye rağmen uygulamada yer etmemiştir. Bankalar dışındaki acentelerde çoğu halde bilgilendirme yapılmamaktadır. Bilgilendirmenin yapılmış göründüğü birçok durumda da, aslında yasanın belirlediği zamana (sigorta ettirenin sözleşme ile bağlı olmasını sağlayan beyanından önce yapılması gereğine) uyulmamakta, Almanların "poliçe modeli" olarak adlandırdıkları uygulamaya benzer biçimde, bilgilendirme formu sözleşme tamamlanırken (veya tamamlandıktan sonra) ancak her halde sigorta ettirenin sözleşme kurmaya yönelik beyanından sonra sigorta ettirene verilmekte (veya kendisine imzalatılmaktadır). "Yasak savma" (daha doğrusu "yasa hükümlerini dolanma") diyebileceğimiz bu uygulamanın amaçlanan yararı sağlamasına imkân olmadığı açıktır.

ZTS'DE YÜKÜMLÜLÜKTEN VAZGEÇİLEBİLİR

Acaba bir yandan yukarıda önerdiğimiz yasal düzenlemeler yapılırken, diğer yandan ülkemizde "bilgilendirme yükümlülüğü" en azından kısmen kaldırılmalı mıdır? Bilgilendirme kuşkusuz yararlı bir kurumdur. Ancak, fikrimizce "bütün sigorta sözleşmelerinde bilgilendirme" yapılması gereğinden vaz geçilebilir. Bazı düzenleme ve değişiklikler sayesinde, bilgilendirme yükümlülüğünün en geniş biçimde öngörülmesi ile sigorta ettirenlere sağlanmak istenen korumanın (bilgilendirme ile izlenen amacın) tatmin edici bir ölçüde elde edilebilmesi mümkün olabilir düşüncesindeyiz.
Bu kısmen alternatif çözümü de göz ardı etmemek ve tartışmak lazım gelir. Bu bağlamda şunları belirtmek mümkündür:
- Zorunlu sigortalar (bilgilenmiş olarak veya olmayarak) mutlaka yaptırılmak zorunda olduğu ve bu sigortalarda sigorta ettirenin sözleşmeyi yapmama gibi bir seçeneği bulunmadığından, zorunlu sigortalarda bilgilendirmeden vazgeçilmelidir. Bu yolda bir tercih kanımızca önemli bir sakınca yaratmayacaktır.
- Öte yandan, bilgilendirmenin yalnızca "tüketici işlemi" niteliğindeki (isteğe bağlı) sigorta sözleşmelerinde (sigortanın ticari veya mesleki faaliyetle ilgili olarak yaptırılmadığı durumlarda) zorunlu sayılmasıyla yetinmek mümkündür.
- Tüketici sigortalarında sigorta genel şartlarının sigorta teminatı dışında kalan hallere ilişkin ("özel anlaşma olmadıkça teminat dışında kalan haller" ve "teminat dışında kalan haller" biçimindeki) ikili düzenlemesi değiştirilebilir ve özel anlaşmayla teminata dahil kılınabilecek haller, teminat kapsamındaki hallere dönüştürülebilir.
- Teminat dışında kalan haller savaş, nükleer rizikolar, olağanüstü doğa olayları gibi aynı anda çok sayıda ve büyük zararlara yol açan hallerle sınırlı tutulabilir (mevcut uygulamadaki teminat kapsamının tüketiciler yararına genişletilmesi).
- Yukarıdaki adımlar atılırsa, sigorta ettirene yalnızca "teminat dışındaki haller" ve sigorta ettirenin bu haller için sigortacıdan ayrı bir sigorta yaptırarak teminat elde etmesinin mümkün olup olmadığı hakkında bilgi verilmesi yeterli görülebilir.
- Öte yandan, standart tüketici sigorta sözleşmelerine ilişkin bilgilendirmenin (SEDDK tarafından oluşturulmasından sonra) TSB, SEDDK ve bütün şirketlerin web sayfalarında ilan edilmesi ve erişim sağlanması da sistemin işleyişini kolaylaştıracaktır.
- Bununla birlikte, yatırıma dönük sigorta ürünleri hakkında yapılacak bilgilendirme ayrıca (özel olarak) düzenlenmelidir.
- Sağlık giderleri sigortası sözleşmelerinde (her şirketin kendi arzu ve takdirine göre şekillendirdiği) sayfalar dolusu "teminat dışı hastalıklar" da çok sıkı bir elemeye tabi tutulmalı ve bu sigorta tüketiciler için "mayınlı alan" olmaktan çıkarılmalıdır.

Böylece, bilgilendirme ile amaçlanan noktaya (sigorta ettirenin kendi çıkarlarını koruyacak bilgileri sözleşme öncesinde edinmesi ve seçimlerini kendisi için en iyi sonucu elde edecek biçimde yapması) bilgilendirmeyle birlikte yapılacak başka bazı düzenlemeler aracılığıyla da (en azından belirli bir ölçüde) ulaşılabilecek ve uygulama daha gerçekçi bir zeminde sürdürülebilecektir.

Teknoloji haberlerimiz, kardeş yayınımız LOG dergisinden alınmaktadır.



MEHMET MURATOĞLU
› *mehmet@etkinyonetim.com*

Başlığı siz koyun!..

SİGORTA sektörü, pandemi sonrası büyüme hedeflerine uyum sağlama amacıyla iş modellerinde güncelleme yapıyor ve yeniden müşteri odaklı rekabet içinde çözümler arıyor. Gittikçe hız kazanan dijital ve yetenek dönüşümün sektöre kattıkları güç ile birlikte sektör dinamikleri yeni bir ekosistem içinde yer almak durumunda olacaklar. Geçtiğimiz yıl içinde başlayan aşı dağıtımının yaygınlaşması ve pandemi ile ilgili kısıtlamaların hafifletilmesi, ekonomik canlanmanın başlangıcı için umut olurken hem insanlar hem de işletmeler arasında güvenin yeniden inşasına yardımcı olan önemli kararların alınmasının gerekliliği ortaya çıkmıştır.

Ancak, muhtemelen mevcut durumda COVID-19 ile mücadele bir belirsizlik seviyesinde süresiz olarak devam edecek. COVID-19'un endişelerine rağmen, genel olarak sigortacıların yıl içi ve gelecek yıla dönük daha hızlı büyüme bekledikleri anlaşılmaktadır. Ancak düzenleme, yetenek, sürdürülebilirlik ve değişen sigortalı tercihleri gibi doğrudan pandemi ile bağlantısı olmayan bazı zorluklarında devam ettiği söylenebilir. Bazı belirsizliklerin ortadan kaldırılması sigortacıların müşterilerine ve gelişen teknolojilere yatırımlarını ne kadar etkili bir şekilde yönettiğine bağlı olacaktır. Sigorta şirketleri esnek çalışma modellerini, dağıtım kanalları ve bağlantılı müşterilerine ulaştıracak şekilde proaktif davranış sergilenmesi amacıyla stratejik önceliklere karar vermek durumundadır. Bu süreçte dikkate alınması gereken en kritik alanın enflasyon artış eğiliminin devam etmesi ve finansal kapsayıcılık içeriğinde sigortalının satın alma tercihleri olması beklenmelidir.

Sigorta endüstrisinin geleceğe yönelik görünümü için alınacak eylem kararları için verimliliği artırmak, teknoloji okur yazarlık ve güvenirlik işlemlerini genişletmek amacıyla sektör geliştirilmiş teknolojilere ve veri kaynaklarına giderek daha fazla bağımlı hale gelmektedir. Aynı zamanda, koşullara bağlı olarak oluşan rekabetçi pazarda üst düzey yetenekleri elde tutmak ve işe almak için aynı anda mücadele ederken aynı zamanda esnek ofise dönüş stratejileri oluşturulmalıdır. Bu kararların dışında, şirketlerin çekirdek hizmetinde en kilit alanı oluşturan müşteri grupları, dağıtım kanalları ve tedarikçi yapılarının elde tutulması ve kârlılığı artırmak için kendi aralarında güveni güçlendirecek adımlar atılması düşünebilir. Bu, kısmen de olsa sigorta şirketlerinin şeffaflık yoluyla sağladığı bağlılık programlarıyla oluşturulur.

COVID-19, sigortacılığın neden gerekli olduğunu gösterdi. Değerlerin korunması amacıyla arayış içinde olan herkes için güçlü bir kanıt olduğunu ispat etti. Sadece küresel ekonominin artması beklenen finansal refah için değil, aynı zamanda insanların en çok değer verdiği şeyleri korumak için de ne kadar önemli olduğu açıkça anlaşılmış bulunmaktadır. Dönüşümcü liderlerin bugün aldığı kararlar ve eylemler, endüstrinin geleceğini ve dünya çapında milyarlarca insanın yaşamlarını ve geçim kaynaklarını anlamlı bir şekilde hissettirecektir. Temel süreçleri dijitalleştirerek, esnek kaynak sağlama modelleriyle teknoloji dönüşümün ve yeniden yapılanmanın bütçelerine kullanım kolaylığı getirecektir. Artık sektörde gelenekçi oyun kurucular taktik ve stratejik planlarını uygulamadaki zorluk derecesi nedeniyle yönetimleri devretmek zorunda kalacaklar. Mevcut manzarada kendini yenileyemeyen, teknoloji yenilenme koşusunda yeterince hız kazanamayan şirket yapıları ise, popülasyon ekoloji teorisine uygun olarak daha güçlü yapılar tarafından sistem dışına doğru ötelenecekler.

Son olarak, sigorta endüstrisi, özellikle COVID-19 pandemisinin ardından, amaca yönelik olarak liderlik etmeye ve en yüksek hedeflerine ulaşmaya çalışmalıdır. Artık, Sigortacıların müşterilerinin yanında olması ve ihtiyacı olan insanlara hizmet verebilmelerini sağlamak için hızlı bir şekilde büyük ölçekli değişimi üstlenmeleri gerekiyor.

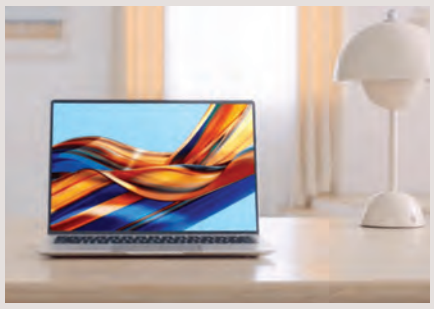


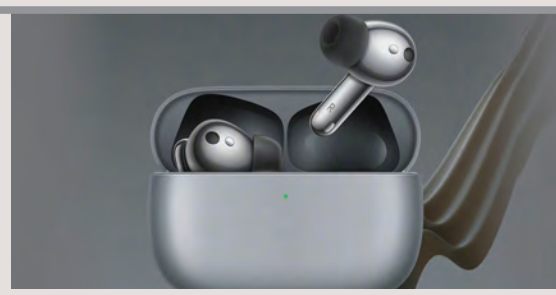
Çok yüksek ses isteyenler için hoparlör: Anker Soundcore Select PRO

Çok yüksek ses isteyenlere yönelik hazırlanan taşınabilir Bluetooth hoparlör modeli Anker Soundcore Select PRO, Türkiye'de ortalama olarak 2 bin 300 liradan satışa sunuldu. 16 saate kadar çalma süresi sunan hoparlör, firmanın açıklamasına göre su geçirmezlik özelliği, yüksek ses kalitesi ve yenilikçi özellikleriyle dikkatleri üzerine çekmeyi başarıyor. Soundcore uygulaması üzerinden kişiselleştirilebilen ses deneyimi sunmasının yanı sıra 100'den fazla hoparlörle bağlanabilen hoparlör, Partycast teknolojisi sayesinde de LED ışıklarıyla müziğin ritmini yakalamayı başarıyor.

MateBook X Pro 2022, 1,38 kg gövde ağırlığında

Ürün gamına yeni seçenekler dahil eden Huawei'nin yeni bilgisayar modeli MateBook X Pro 2022 oldu. 14,2 inç 3120×2080 piksel 90 Hz 500 nit bir dokunmatik IPS LCD ekran üzerine kurulan dizüstü, ince çerçeveli ekranında P3 renk kapsaması getiriyor. 1,38 kg gibi bir gövde ağırlığı olan MateBook X Pro 2022, 720P web kamerasını klavyesine değil üst çerçevesine konumlandırıyor ve gücünü 15W ya da 30W TDP değerine sahip Intel Core i7 işlemcilerden alıyor. Başta 11. jenerasyon, daha sonra ise 12. jenerasyon Intel işlemciler kullanacak dizüstü, dört adet USB-C portuna sahip ve 90W GaN şarj cihazı ile 15 dakikada 3 saatlik kullanım getiriyor. Model için başlangıç fiyatı 1.899 euro seviyesinde.





Ateş ölçen kablosuz kulaklık: Honor Earbuds 3 Pro

11 mm çapında dinamik sürücü ve yüksek çözünürlüklü çift sürücülü bir tasarıma sahip Honor Earbuds 3 Pro, hassas ses ayrıntıları ve güçlü bas deneyimi sunuyor. Earbuds 3 Pro'nun endüstride bir ilk olarak dikkat çeken yenilikçi vücut ısısı ölçüm özelliği, kullanıcıların sağlıklarını yakından izlemelerini sağlıyor. Kulaklıklara 42 mAh, şarj özellikli hazneye ise 410 mAh pil koyan Honor, bunlarla normalde 6 saat, hazne ile beraber 24 saatlik bir kullanım süresi getiriyor. Ortam seslerini değişen seviyelerde azaltarak, tam gelişmiş Yapay Zekâ destekli Aktif Gürültü Önleme (AI ANC) teknolojisi ve gelişmiş bağlantı ile üstün ses kalitesi ve çağrı performansı sunarak, kullanıcıların oyun oynarken sorunsuz bir deneyim yaşamalarına olanak tanıyan kablosuz kulaklığın, 199 euro Avrupa fiyatı bulunuyor.

NxtPaper MAX 10 tabletler, 8.000 mAh pil kapasitesiyle uzun kullanım sunuyor

TCL yeni tablet modeli NxtPaper MAX 10'u tanıttı. NxtPaper MAX 10, Wi-Fi veya 4G LTE bağlantı seçeneğiyle satın alınabiliyor. 10,36 inçlik ekran boyutuna sahip olan tablet Android 11 yüklü geliyor. Pil kapasitesi 8.000 mAh olan tablet bu sayede uzun bir kullanım imkânı sunuyor. Kalem desteğine de sahip olan tablet bu sayede kullanıcıların not alabilmesine de yardımcı oluyor. İnce çerçevesiyle göze çarpan TAB 10 HD 4G ise Full HD çözünürlüklü 10,1 inç IPS LCD ekran bulunuyor. NxtPaper MAX 10 ile karşılaştırıldığında daha düşük pil kapasitesinin (5.500 mAh) kullanıldığı tablette MediaTek imzalı işlemci bulunuyor. NxtPaper MAX 10, 270 eurodan satışa sunulacak.





2022 Volkswagen T-Roc jant setleriyle dikkat çekiyor

2022 model dokunuşuyla T-Roc, Volkswagen'in yeni nesil modellerine yansıttığı tasarım elemanlarını kendi çerçevesinde yansıtıyor. Son olarak yeni Polo'da gördüğümüz Matrix LED ışıklandırma grubu ile birlikte aydınlatmalı ön ızgarayı da T-Roc'ta ayırt edici şekilde görebiliyoruz. Tüm paketlerde standart olarak LED gelen farlar, opsiyonel olarak Matrix'e yükseltiliyor. Ürün gamında 16 inçten başlayıp 19 ince kadar uzanan jant setleriyle de dikkat çeken 2022 Volkswagen T-Roc, 3 farklı donanım paketiyle 645 bin liradan satışa sunulacak.

Yüksek kavisli gövdeli telefon: Honor Magic 4

Honor Magic 4 serisinde yer alan Magic 4 tanıtıldı. Şık ve yüksek kavisli gövdelere sahip olan telefon, tasarım kadar teknik detaylarıyla da dikkat çekiyor. Ailenin en altında yer alan Magic 4, baktığımız zaman gücünü Snapdragon 8 Gen 1 işlemciden alıyor. 6,81 inç FHD+ 120 Hz OLED ekran üzerine kurulan telefon, arkasında 50 megapiksel ana (f/1.8) + 50 megapiksel ultrageniş açı (f/2.2) ve 8 megapiksel 5x optik telefoto (f/3.4 OIS) kameraları bir araya getiriyor. En üstte kayıplı olarak 50x zoom getiren telefonun önünde 12 megapiksel selfie kamerası yer alıyor. 66W hızlı şarj destekli (Kablosuz şarj yok) 4.800 mAh pil taşıyan telefon, kutusundan Android 12 ile çıkıyor ve DTS:X Ultra Sound desteği taşıyor. Honor Magic 4 için 8 GB RAM + 256 GB depolama fiyatı 899 Euro.





Klasik tasarım güncel donanım: Sony Xperia 1 IV

Üstten ve alttan kalın çerçeveleri olan, bu sayede bir ekran deliği ya da çentiği bulunmayan Xperia 1 IV, parmak izi sensörünü yanda taşıyor ve düz ekran ile gövde yapısını benimsiyor.
İnce uzun bir yapısı olan amiral gemisi, kaynağa göre kamera modülü ile beraber 9,5 mm kalınlığında ve tam gövde boyutu 164.7 x 70.8 x 8.3mm seviyesinde. 3,5 mm kulaklık girişi taşıyan telefon, 6,5 inç OLED ekran taşıyor. Sony Xperia 1 IV modeli gücünü Snapdragon 8 Gen 1 işlemciden ve en üstte 16 GB RAM'den alıyor. 45W şarj destekli 5.000 mAh pil üzerine kurulacak ve kablosuz şarj sunacak telefon, arkasında yenilenmiş sensörlere sahip üçlü kamera sistemi taşıyor.

Yamaha'dan disk frenler üzerine kurulan iki yeni elektrikli bisiklet modeli

Yamaha Wabash RT ve CrossCore RC, yüksek performanslı arazi sürüşü ile gündelik kullanıma odaklanan iki yeni model olarak karşımızda. Yamaha'nın ortaya konumlandırılan PWSeries ST serisi elektrik motoru üzerine kurulan bisikletler, bu 500W gücündeki motor ile 45 km/s gibi fazlasıyla yeterli bir hıza çıkabiliyor. Üst seviye seçenekler olduğundan disk frenler üzerine kurulan Yamaha Wabash RT ve CrossCore RC elektrikli bisiklet modellerinden sadece CrossCore RC bünyesinde bir süspansiyon kullanıyor. Wabash RT 4 bin 99 dolar, CrossCore RC ise 3 bin 99 dolar fiyat seviyesinde.





FAZIL KARAMAN
f.karaman@fkymm.com

Asgari ücret vergi istisnası

29 Ocak 2022 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan 7352 sayılı Kanunla Kurumlar Vergisi Kanununa eklenen Geçici 14.Madde ile; kurumlar vergisi mükellefleri ile bilanço usulüne göre defter tutan gelir vergisi mükelleflerine 31 Aralık 2021 tarihli bilançolarında yer alan yabancı paraları, T.C. Merkez Bankasının TL mevduat ve katılma hesaplarına dönüşümün desteklenmesi tebliği kapsamında dönüşüm kuru üzerinden TL 'ye çevirmeleri ve çevrilen tutarları en az 3 ay vadeli (kur korumalı) TL mevduat ve katılma hesaplarında değerlendirmeleri halinde bazı vergi avantajları sağlanmıştır. Bunları aşağıdaki şekilde özetleyebiliriz:

31 Aralık 2021 tarihli bilançolarda yer alan yabancı paraların 2021 yılı son geçici vergi beyannamesinden önce bu şekilde 3 aydan az olmamak üzere vadeli TL mevduata dönüştürülmesi halinde;

Dönüştürülen yabancı paraların dönem sonu değerlemelerinden oluşan kur farkının 1 Ekim 2021 – 31 Aralık 2021 tarihleri arasındaki döneme isabet eden kısmı kurumlar vergisinden istisna tutulmuştur.

2021 yılı dördüncü geçici vergi dönemine ilişkin beyannamenin verilme tarihine kadar TL'ye çevrilen hesaplarla ilgili olarak (2022 yılı başından dönüşüm tarihine kadar) oluşan kur farkı kazançları kurumlar vergisinden istisna edilmiştir.

Bu dönüşüm sonucunda açılan vadeli TL mevduat hesaplarından dönem sonu değerlemesinden kaynaklananlar da dâhil olmak üzere vade sonunda elde edilen faiz ve kâr payları ile diğer kazançlar kurumlar vergisinden istisna edilmiştir.

11 Şubat 2022 tarihli Resmi Gazetede yayımlanan Kurumlar Vergisi Genel Tebliğinde (Seri No:1) Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ (Seri No:19) de söz konusu istisna uygulamasına ilişkin açıklamalar yapılmıştır. Ancak, tebliğde; dönüştürülen paralarla ilgili olarak 1 Ekim 2021 -31 Aralık 2021 tarihleri arasındaki istisna kur farkının belirlenmesine ilişkin ifadelerin bazılarının Kanun Maddesine uygunluğunun tartışmaya açık olduğu kanaatindeyiz. (İlk giren ilk çıkar yöntemi uygulanması ve dönüştürülsün dönüştürülmesin tüm yabancı paraların istisna kur farkı hesabında oranlamaya dahil edilmesi hususları)

31 Aralık 2021 tarihli bilançolarda yer alan yabancı paraların yukarıdaki sürede dönüştürülememesi halinde farklı bir avantaj daha söz konusudur.

Buna göre, söz konusu yabancı paraların 2022 yılı sonuna kadar TL mevduat ve katılma hesaplarına dönüşümün desteklenmesi kapsamında dönüşüm kuru üzerinden TL ye çevrilmesi ve bu suretle elde edilen TL varlığın en az 3 ay vadeli Türk lirası mevduat ve katılma hesaplarında değerlendirilmesi durumunda oluşan kur farkı kazançlarının, geçici vergi dönemi sonu değerlemesiyle TL na çevrildiği tarih arasına isabet eden kısmı ile dönem sonu değerlemesinden kaynaklananlar da dahil olmak üzere vade sonunda elde edilen faiz ve kâr payları ile diğer kazançlar kurumlar vergisinden istisna tutulacaktır.

T.C. Merkez Bankasınca yayımlanmış olan Türk Lirası Mevduat Ve Katılma Hesaplarına Dönüşümün Desteklenmesi Hakkında Tebliğ (Sayı: 2021/14)'de tüzel kişilerde en az 6 ay vadeli hesap açılması şart olarak belirlenmiş iken, 7 Mart 2022 tarihli Resmi Gazetede yayımlanan tebliğ ile tüzel kişilerde de bu süre en az 3 ay olarak değiştirilmiştir. Öte yandan; aynı tebliğde bütün yabancı paralar değil sadece 31 Aralık 2021 tarihi itibariyle mevcut ABD Doları, İngiliz Sterlini, Euro yabancı paralar dönüşüm desteği kapsamında sayılmıştır. Dolayısıyla, istisnadan yararlanmak isteyen kurumların buna göre hesap açmaları zorunlu olmaktadır. T.C. Merkez Bankası, sigorta şirketleri ve brokerlerini bu düzenlemeler dışında tutmuş iken, sonrasında yapılan değişiklik ile bu firmalar da söz konusu düzenlemelerden yararlanabilir hale gelmişlerdir.

Axa Sigorta, Gelecek Fakültesi ile sektöre yön veriyor

Axa Sigorta, profesyonel sigorta acentelerinin geleceğe hazırlanması amacıyla 2019 yılında hayata geçirdiği "Gelecek Fakültesi" çatısı altında oluşturulan "Gelecek Sensin" ve "Yükselen Yıldızlar" eğitim programlarına 2021-2022 döneminde de devam ediyor. Boğaziçi Üniversitesi Yaşam Boyu Eğitim Merkezi iş birliğinde hazırlanan ve itina ile yürütülen eğitim programlarında, katılımcı acentelerin bilgi birikimini zenginleştiren ve onları sektörün geleceğine hazırlayan kapsamlı başlıklar yer alıyor. Boğaziçi Üniversitesi'nin uzman eğitmenleri ile işletme, finans, pazarlama, satış, müşteri deneyimi, iletişim gibi konularda acentelere akademik eğitimler verilirken; bir yandan da sigortacılık ürünlerinin üretimi, poliçelerin oluşturulması, hasar uygulamaları gibi konulara yönelik Axa Sigorta'nın başarılı ve deneyimli yöneticileriyle dersler yürütülüyor.


Yavuz Ölken

2020-2021 döneminde pandemi koşulları nedeniyle hayata geçirilemeyen eğitim programları, 2021-2022 eğitim döneminde online olarak gerçekleşiyor.

Axa Sigorta CEO'su Yavuz Ölken, "Axa Sigorta olarak faaliyet gösterdiğimiz 130 yıl boyunca yenilikçi ve öncü yaklaşımımızla sigortacılığın geçmişini şekillendirdik. Şimdi de sektörün geleceğine yön veriyor, 'geleceğe hazırız' diyoruz. İnsanlığın gelişimi adına insanlar için önemli olanı koruma amacımız doğrultusunda, bu yolda bizimle ilerleyecek olan acentelerimizin gelişimini destekliyor, birlikte sektöre katkı sağlıyoruz. Sigorta 4x4 stratejisiyle geleceğe hazırlandığımız bu yolculukta, günün gerektirdiği becerilere sahip sigorta profesyonellerinin yetişmesine katkı sağlıyor olmaktan mutluluk duyuyoruz" diye konuştu.

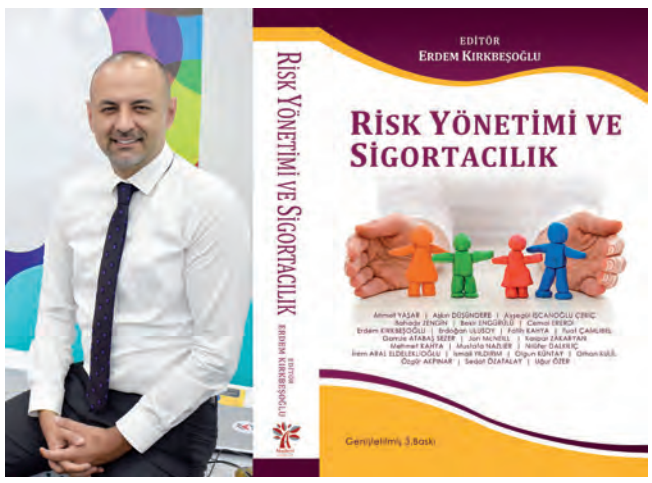
Risk Yönetimi ve Sigortacılık kitabı yayımlandı

Başkent Üniversitesi Yönetim Bilişim Sistemleri Programı Öğretim Üyesi Doç Dr. Erdem Kırkbeşoğlu, sigortacılık sektöründeki doğru bilginin aktarılması amacıyla "Risk Yönetimi ve Sigortacılık" kitabının genişletilmiş 3'üncü baskısını yayımladı.

Kırkbeşoğlu'nun editörlüğünü yaptığı ve Akademi Yayınlarından yayımlanan 650 sayfalık kitap, sigortacılık sektörünün önemli isimlerinin hazırladığı 25 bölümden oluşuyor. Yazarları arasında Maher Holding Sigorta Grup Başkanı Ahmet Yaşar'ın yanı sıra Cemal Ererdi, Aşkın Düşündere, Ayşegül İşcanoğlu Çekiç, Bahadır Zengin, Bekir Engürülü, Erdem Kırkbeşoğlu, Erdoğan Ulusoy, Fatih Kahya, Fuat Çamlıbel, Gamze Atabaş Sezer, Jon McNeill, Kaspar Zakaryan, Mehmet Kahya, Mustafa Nazlıer, Nilüfer Dalkılıç, İrem Aral Eldeleklioğlu, İsmail Yıldırım, Olgun Küntay, Orhan Kulil, Özgür Akpınar, Sedat Öztalay ve Uğur Özer'in de katkıları bulunuyor.

Bu basımda ayrıca Maher Holding Sigorta Grup Başkanı Ahmet Yaşar'ın kaleme aldığı "Finansal Sigortalar" branşı da yer aldı.

Kitaba katkıda bulunan Maher Holding Sigorta Grup Başkanı Ahmet Yaşar, konuyla ilgili olarak, "Sigortacılık alanındaki bilgi birikiminin çoğalmasında en büyük engellerden biri hiç şüphesiz sektörün entelektüel alt yapısını oluşturacak akademik yayınların azlığı. İnce eleyip sık dokunmuş ve sektörümüzdeki meslektaşlarımıza yol gösterecek olan bu kitapta yer almaktan onur duyuyorum. Hepimiz biliyoruz ki bilgi paylaştıkça çoğalır" ifadelerini kullandı.





TARKAN 1990'ların başından itibaren Türk pop müziğinde yakaladığı devamlı liste ve satış başarılarıyla hem Türkiye'de hem de Avrupa'da tanınan Tarkan, Geççek şarkısı ile müzik listelerinin ilk sırasında.

YERLİ

1- Geççek - Tarkan
2- Affettim - Sefo
3- Ağlattın - Ezhel
4- Düşer Aklıma - Semicenk
5- Seni Dert Etmeler - Madrigal
6- Beklenen Gemi - Kaan Boşnak
7- Gitme - Dolu Kadehi Ters Tut
8- Ne Ay Geceden - Sezer Sarıgöz
9- Masal - Motive
10- Okyanus - Patron

Kaynak: Spotify



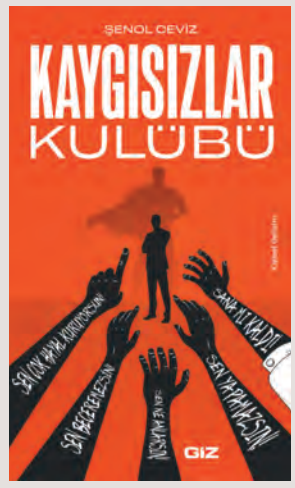
JACK HARLOW "WHATS POPPIN" şarkısıyla da 2020'ye damgasını vuran Jack Harlow, 41.7 milyon aylık dinleyicisiyle dünyanın en çok dinlenen rapçileri arasında ilk 10'da yer alıyor.

YABANCI

1- Nail Tech- Jack Harlow
2- We Don't Talk About Bruno- Caroline Gaitan, Mauro Castillo, Adassa
3- Heat Waves- Glass Animals
4- pushin P- Gunna, Future, Young Thug
5- Super Gremlin- Kodak Black
6- STAY- The Kıd LAROI, Justin Bieber
7- Surface Pressure- Jessica Darrow
8- Enemy- Imagine Dragons, JID, Arcane, Leauge of Legends
9- I Love You So- The Walters
10- Knife Talk- Drake, 21 Savage, Project Pat

Kaygısızlar Kulübü *Şenol Ceviz*

Gelecek kaygılarımızın altında pek çok neden yatar fakat bu nedenlerden biri, her daim diğerlerinin önüne geçmiştir; o da kişiliğimizi, kendimizi; geleceğe ve yaşadığımız ortama yeterince adapte edememek. Trafik levhalarını okumayı bilmek aracını yolda güvenle sürmen için yol gösterir. Peki ya hayat yolundaki levhalar? Bir yol gösterici olmadan ilerlenen yol, karanlıkta görmeden ilerlemek gibidir. Bu kitap senin ve geleceğin için büyük bir meşale olacak! Aşağıdaki sorulara vereceğin cevaplardan biri bile seni tatmin etmiyorsa, bu kitabı eline almalı ve okumalısın güzel dost. Kendini ne kadar iyi tanıyorsun? Hiç daha önce kendinle sohbet ettin mi, sorunlarınla yüzleştin mi? Kaygılarının neden var olduğunu biliyor musun?



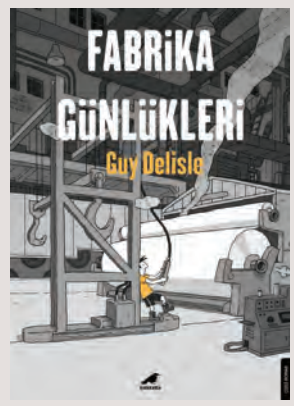
Acısız Medeniyet *Masahiro Morioka*

"Birinci bölümden altıncı bölüme kadar olan kısım, orijinali 1998 ile 2000 yılları arasında yayımlanmış ve okuyucular arasında güçlü bir tepki uyandırmış bir dizi makalenin kapsamlı bir şekilde yeniden yazılmasının ürünüdür. Daha önceki bölümlere dayanarak sonuçların çıkarıldığı yedinci ve sekizinci bölümler bu kitap için yazılmıştır. Sekizinci ve sonuncu bölümde acısız medeniyetin sırrı ortaya çıkar. Modern toplumun ortasında âdeta incecik iplerle bağlı olmak gibi belirsiz bir kaygı hissettiğimizde, belki de sezgisel olarak acısız medeniyetin varlığını seziyoruzdur. Bu kitap okuyucunun hayatında en az bir kere deneyimlemiş olduğu bu duyguyu kelimelerle ifade etme girişimidir."



Fabrika Günlükleri *Guy Delisle*

Rüzgâr ters yönden estiğinde, kendisini keskin kükürt kokusuyla mutlaka hissettiren, bacalarında dumanı her daim tüten Québec Hamur ve Kâğıt Fabrikası... Çok genç bir adam olan Guy, henüz ergenlik yıllarını sürmektedir. Babasının yıllardan beri çalıştığı kâğıt fabrikasında, kendisi de yaz dönemlerinde çalışmaya başlar. Animasyon okuluna gitmek isteyen ve tüm yaşamı "çizim" üzerine kurulu olan Guy için fabrikadaki işçilerin hayatları, sohbetleri, alışkanlıkları, ilgi alanları ve tüm ömürlerini bu yorucu işte geçirmeleri, genç adama bambaşka bir deneyim yaşatırken, kendi hayatıyla ilgili atacağı adımlarda da etkili olacaktır.





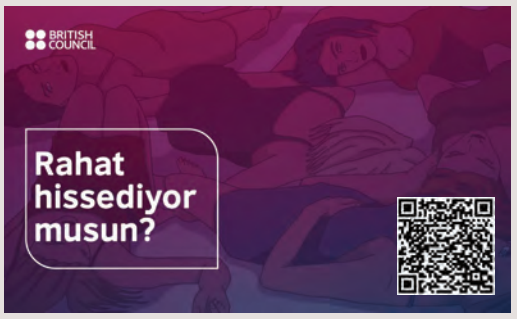
TERZİHANE | PROVADAN İZLE

Bir masa etrafında okuma provası düzeninde seyirciye sunulan Provadan İzle'de bu ay, günlük yaşamın karmaşık olaylarını yüksek tempolu, bol kahkahalı ve mizahi bir dille anlatan Georges Feydeau'nun Terzihane oyunu yer alıyor. Mehmet Ergen'in yönetmenliğindeki bu temposu hiç düşmeyen oyuna QR kodu okutarak erişebilirsiniz.



ALAMANYA GURBET TÜRKÜLERİ

Yönetmenliğini Yiğit Sertdemir'in, orkestra şefliğini ise Cenk Erdoğan'ın üstlendiği Türkiye'den Almanya'ya çalışmaya giden gurbetçilerin gerçek hikâyelerinden yola çıkarak hazırlanan ve seyircisinden büyük ilgi gören Alamanya: Gurbet Türküleri konserini yanda bulunan QR kodu okutarak izleyebilirsiniz.



RAHAT HİSSEDİYOR MUSUN?

'Duvarları Olmayan Müze'nin beşinci sergisi 'Rahat Hissediyor Musun?', Türkiye'yi temsilen Rita Aktay, Birleşik Krallık'ı temsilen ise Ritika Biswas'ın küratörlüğü ile kadın deneyimine, aileye ve gezegenimize yakından bakarken evde hissetmenin (kendi içimizde ya da yaşadığımız yerlerde) ne anlama geldiğini inceliyor.



ASBÜ HAZİNE MÜZESİ

Türkiye Cumhuriyeti'nin ilk hazine dairesinin sergilendiği ASBÜ Hazine Müzesi'nde sergilenen geç Osmanlı ve erken Cumhuriyet dönemine ait iktisadi belgelerin yanı sıra diğer ülkelerden gelen banknotlar dönemin iktisat tarihine ışık tutuyor. Müze, 1926'da Cumhuriyet Dönemi'nin ilk bakanlık binası olarak inşa edilmiş.



ODUNPAZARI MODERN MÜZE

Eskişehir'in tarihi Odunpazarı evlerinin arasına inşa edilen Odunpazarı Modern Müze'nin (OMM) tasarımı, dünyaca ünlü Japon mimarlık ofisi Kengo Kuma and Associates'e (KKAA) ait. Türkiye'den ve dünyadan modern ve çağdaş sanat eserlerinin sergilendiği müze, prestijli sanat yayını ARTnews tarafından son 100 yılın en iyi 25 müze binası arasında gösterildi.

İSTANBUL HAVALİMANI MÜZESİ

2020'de açılan müze, 1000 m²'lik alanıyla dünyadaki en büyük havalimanı müzesi olma özelliğini taşıyor. Müzenin ilk sergisi olan "Türkiye'nin Hazineleri; Tahtın Yüzleri" 29 farklı müzeden 300'ü aşkın eseri ile küçük bir Anadolu medeniyetleri müzesi özelliği taşıyor. Yönetim ve yönetici kavramı üzerinden Anadolu tarihinin 12 bin yıllık dönemini anlatan bu sergiyi QR kodu okutarak gezebilirsiniz.





FARUK ÖMRÜUZAK
› *fomruuzak@yahoo.co.uk*

Enva-i Çeşit - 2

YAZACAK bu kadar çok şey varken konu bulamamak zor.

Gazetelere bakınca insanın içi daralıyor. Haberlere bakasım gelmiyor. Kafka'nın ruh halinden kurtulmak için en iyisi havadan sudan yazıp geçen yazımızda olduğu gibi yine çeşitlemeye devam edelim.

Havadan sudan başlayalım.

Martın sonuna geldik ama havanın takvimden haberi yok gibi. Bir taraftan nevruz, yani bahar bayramı kutlanıyor, öbür yandan kar gitmem de gitmem diyor. Hani martın on beşi kış, on beşi yazdı. Hadi be mart, biliyorum on beşin kış, on beşin yaz ama inat etme de şu yaz yüzünü yavaş yavaş gösteriver. Nevruzla başlayan baharın ve kardeşliğin coşkusunu hissettir. Gönlümüzde baharlar açsın; göster artık şu sıcak yüzünü de hem içimiz hem de kesemiz ısınsın. Doğalgaza gelen zamdan sonra dayanacak gücümüz kalmadı.

Bugün Ayvalık'a yerleşen bir arkadaşımdan bir haber aldım; leylekler şaşırmışlar, şimdiden Ayvalık'a gelmişler bile. Yaz göçü başlamış. Belki de içgüdüleri bizden daha kuvvetli. İnşallah pişman olmazlar. Sevindirici bir haber. Baharın ilk müjdecisi olarak hoş geldin diyelim de biraz gönlümüz açılsın.

Bugünlerde leyleklerin dışında başka zorunlu ziyaretçilerimiz de var. Maalesef, Rusya ile Ukrayna arasında yaşanan tatsız olaylar nedeniyle Ukrayna'lılar da ülkemize çok zor koşullar altında geliyorlar. İnsani bakışımız açısından kapımız zor olan herkese açık. İnşallah en kısa zamanda barış sağlanır, insanlar vatanlarından, ailelerinden kopmadan sulh ve sükun içinde yaşamlarını sürdürürler. Bir de eşlerine "Bayi Toplantısına gidiyorum" diye Ukrayna'ya kaçamak yapmaya gidenler var ki asıl içler acısı durum, onların durumu. Dönebilirlerse durumu eşlerine nasıl izah edecekler artık bilemiyorum; Allah kolaylıklar versin.

Havalar ve insanlar bu minval üzerinde... Ne yapacakları belirsiz.

Tabii ki karın faydaları çok, toprak kar istiyor; eğer ziraatimiz hala eski gücünde olsaydı, çiftçimiz de yağan bu karlardan mutlu olacaktı. Ama birçok tarım ürünü artık ülkemizde yetişmiyor, biz de ithal etmek zorunda kalıyoruz. Maalesef ihtiyaç duyduğumuz buğdayın çok büyük kısmını Rusya ve Ukrayna'dan ithal ediyoruz. Ayçiçek yağını da öyle. Tabii bu ülkeler arasındaki anlaşmazlık da bu açıdan bizi düşündürüyor.

Ben insanların barış içinde yaşamalarını, havanın da artık yavaş yavaş ısınmaya başlamasını bekliyorum. Hem gönlümüzde, hem de gökyüzünde güneş açsın artık. Güneş bir an önce gücünü göstersin de yine bereketli topraklarımızda günebakanlarımızı kendimiz yetiştirelim, kendi ayçiçek yağımızı kendimiz yapalım. Kimsenin eline bakmayalım. Çiftçimizin yüzü gülsün.

Biraz da sudan bahsedelim, karın bu konuda faydasını inkar etmemiz mümkün değil. Baharla birlikte eriyen karlar su rezervlerimizi artıracak. Umarım yaz boyunca su sıkıntısı yaşamayacağız. Hidroelektrik santrallerinden daha fazla enerji elde edeceğiz. Gelin görün ki burada da bir ikilemle karşı karşıyayız. Suyumuz var ama fiyatlar düşmüyor. Su ve elektrik faturaları can yakıyor. Ne yapalım, susuz olmaz, ödeyeceğiz. Bir de benim pandemi nedeniyle suyla buluşamamamdan kaynaklanan bir özlemden bahsedip konuyu kapatayım. Tabii burada bahsettiğim su tatlı su değil, deniz suyu. Maalesef geçen sene hem salgın hem de ailemizde yaşanan bazı sağlık nedenleri ile ayağımı dahi deniz suyuna değdiremedim. Kendimi sudan çıkmış balık gibi hissediyorum. Umarım bu sene geçen senenin acısını çıkarma fırsatını bulur, bu özlemi sonlandırırım.

Enva-i çeşit konulara değinmeyi amaçladığım bu yazıda yerim kalmadığı için sadece havadan ve sudan bahsedebildim. Havadan başladım, sudan bitirdim. Umarım gelecek sayılarda başka konulara da değinerek konuyu çeşitlendirme imkanı bulurum.

Nisan ayı, Mübarek Ramazan ayı. Ülkemize, İslam alemine ve tüm insanlığa bereket, hayır ve barış getirmesi ümit ve dileğiyle Ramazan'ınızı kutluyorum.



ALİ ERÜL
alierul@gmail.com

Düşüncelilik

HERKES istediği yerde/anda manevra yapıyor. On metre ileri gitse kimseyi rahatsız etmeden dönüş yapabilir ya da yolunu az uzatıp dönüşünü arkadaki paralel sokağı kullanarak yapabilir ama yok, gururu kırılıyor, mutlaka olduğu yerde dönmek zorunda. 50 metrelik bir yol kesitinde aynı anda 3-4 aracın bu tarz manevralar yaptığı oluyor. Saygısızlık ve düşüncesizlik tamamen.

Veya geçici/kısa süreli park durumları. Sabahları yoğun bir çarşımız var. En büyük yoğunluk da hızlı kahvaltı yapılan birkaç yer ve gazete büfesinde. Herkes tahtırevanla seyahate alıştığı için tüm araçlar o mekanların önünde, kafadan giren var, yamuk park var, biraz ileride onlarca araçlık park yeri olmasına rağmen 2. hatta 3. sıra yapıp yolu kapatan, usulüne uygun park etmiş araçların çıkışını engelleyenler var. Hem kaos, hem düşüncesizlik.

Hava eksilerde. Eve dönerken muhitimizdeki kafede sıcak bir şeyler içmek istedik. Girdik oturduk bir yere. Kısa süre sonra arkamızdaki kalabalık masa hesabı ödeyip kalktı. Birbirlerine kapı tutuyorlar, "aman dikkatli gidin, yerler buz" uyarıları da tamam fakat en son kapı tutan kapıyı olduğu gibi bırakıp çekip gidiyor. İçeri bir anda buzluk havası akın ediyor. Siz gittiniz ya içeridekilerin en ufak bir önemi kalmadı artık sizin için.

Bir restoranda yemekteyiz. Antreleri bitirdikten sonra sağlığa zararlı bir şey yapmak için kapı önüne çıkıyoruz. Kapı önünde bizim gibi başka gruplar da var. Sohbetlerine kulak misafiri olduğumda hepsi istisnasız çok önemli kariyerlere sahip, çok değerli ve iyi yaşamayı seven insanlar. Ama gel gör ki işletmecinin o alana bıraktığı yarım düzine küllüğe rağmen o saygın(!) vatandaşlar ellerindeki atıkları yerlere atarak giriyorlar içeri.

Alışveriş merkezi girişinde dedektörden geçmeden üzerimdeki metal eşyaları cebimden çıkartırken arkamdan gelen kişi sanki ben orada yokmuşum gibi solumdan geçip sıramı kapıyor. Düşüncesizlik ve saygısızlığı bir kenara bırakıyorum, ne bu acele, indirim mi bitiyor bir yerde, muhallebicide bekleyen arkadaşın 15 saniye daha beklese küser mi sana, nedir herkesi bu kadar öncelikli, sabırsız ve tahammülsüz yapan?

2 yıldır sayıyla müşteri kabul eden şube uygulamayı sonra erdirmiş. Öğlene doğru çalışan 2 banko için içeride bekleyen 15 kişi var. Internet ya da ATM'lerden yapabileceği işlemleri gelip şubeden yapanları bir tarafa bırakıyorum ama görevlinin karşısına oturup dakikalarca "şunu bozup buna yatırsam ne olur", "2 ay sonra vadesi gelecek hesabım var, sizce nasıl değerlendireyim dönüş günü", "dövizi sizden mi alayım büfeden mi" benzeri acele işi olup arkada bekleyenleri çileden çıkartan kaygısız/düşüncesizleri de anmadan edemeyeceğim bu yazıda.

Ve sanki tüm bunlar ve benzerleri her gün defalarca kez yaşanıp insanı yıpratmıyor değil gibi bir de ortada hiçbir şey yokken kendine yarattığı stresler de var insanın.

Mesela ofise ya da eve yemek siparişi veriyoruz. Sipariş ile orantılı bir bahşiş tutarını da ödemeyi yapacağım kredi kartının yanına koyuyorum. Peki ya siparişi restoran sahibi getirirse, (ki getiriyorlar bazen)? Patrona bahşiş verilir mi, tabii ki verilmez. Patronunu tanıdığın yerde sorun yok ama ya tanımadığın biri ise patron/ortak? Al sana ilave beyin yükü!

Mesela ev ya da ofisteki sık tüketilen gıda maddeleri/sarf malzemeleri ile kafanda asgari kritik seviyeler var, buna göre takviye yapıyor ya da sipariş veriyorsun. Ama aynı hassasiyeti başkaları göstermiyor diye kendini hırpalıyorsun.

Örnekleri çoğaltmak mümkün ama düşünceli olmak ile fazla düşünceli olmak arasında çok az mesafe var ve yeri geldiğinde düşünceliliğin fazlalığı en az düşüncesizlik kadar yoruyor insanı.

Çoğunluğun asgari bir düşüncelilik alışkanlığı kazanması şart uygar ve saygın bir toplum olabilmek için ama öte yandan beklentileri kapasitenin üzerinde tutmak da doğru değil ne yazık ki...

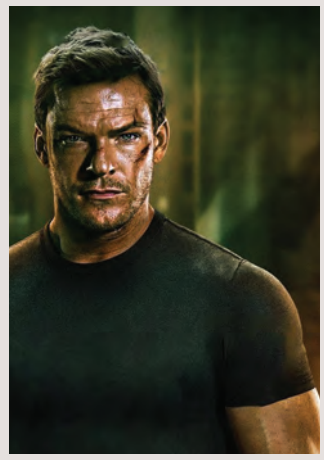
Görüşmek üzere,



Yönetmen: Jorge Edelstein
Senaryo: Jorge Edelstein
Oyuncular: Pilar Pascual, Abril Di Yorio, Víctor Varona
Türü: Drama
Platform: Netflix

Yaz Sırları

Meksikalı ünlü wakeboardcu Steffi, annesinden babasının sırrıyla ilgili şifreli bir mektup okur ve daha sonra babasının sırrı hakkındaki gerçeği keşfetmek ve bir zamanlar babasının da katılmış olduğu wakeboard yarışmasına katılmak için en iyi arkadaşı Tony ile Cielo Grande'ye seyahat eder. Steffi, orada her yaz gönüllü olarak çalışan fotoğrafçı Luz ile tanışır ve hemen kaynaşırlar. Her iki kız da, Luz'un yanında taşıdığı genç bir kadının resmi ile birbirlerine bağlı olduklarının farkındadırlar. Dizi, Netflix'te.



POLİSİYE / DİZİ

Reacher

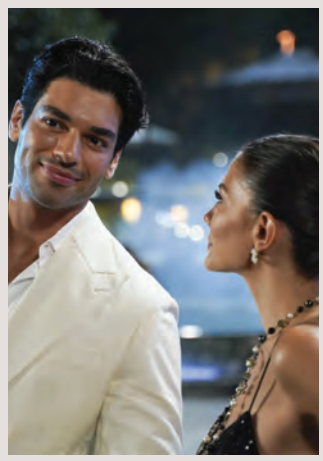
Emekli askeri polis subayı Jack Reacher işlemediği bir cinayetten tutuklanınca kendini kirli polisler, karanlık iş adamları ve yozlaşmış siyasetçilerle dolu ölümcül bir komplonun ortasında bulur. Aklından başka bir şeyi olmayan Reacher, Margrave Georgia'da neler döndüğünü çözmek zorunda kalacaktır. İlk sezonu, Lee Child'ın uluslararası çok satan romanı The Killing Floor'a dayanan dizi, Amazon Prime'da.



ROMANTİK KOMEDİ / DİZİ

Erkek Severse

Zeynep, ikiz çocuklarıyla birlikte yaşayan bekar bir annedir. Üniversite yıllarında büyük aşkla evlendiği Oktay'ın ihaneti nedeniyle boşanan Zeynep, yaşadıklarından sonra erkeklere olan inancını kaybeder. Zeynep, Kenan'ı tanıyana kadar aşka kapılarını kapatır. Ancak Yelda da Kenan'ın peşindedir. Kenan ile iş ortağı olan Yelda, ortaklıklarını evliliğe taşımayı planlar. Dizi, Bein Connect'te.



ROMANTİK / FİLM

Aşk Taktikleri

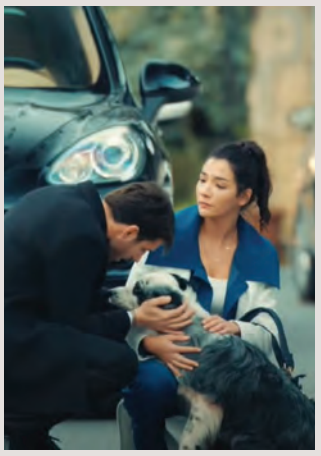
Aslı, erkekleri çözdüğüne inanan ve adını saklayarak ilişkiler hakkında yazdıklarıyla oldukça popüler olan bir moda tasarımcısıdır. Reklamcı olan Kerem ise kısa süreli ilişkiler yaşayan, kadınları çözdüğüne inanan çapkın bir adamdır. Aslı ile Kerem, bir diğerini kendisine aşık etmek için iddiaya girer ve bunun için çeşitli taktikler uygulamaya başlar. Yaşadıkları türlü tesadüfler ve komik olaylar ise onları birbirine bağlar. Film, Netflix'te.



Aşk Dalgaları

Yönetmen: Kristoffer Karlsson Rus
Senaryo: Julian Kijowski
Oyuncular: Sonia Mietielica, Jakub Sasak, Marcin Perchuc
Türü: Drama
Platform: Netflix

Ania, tıp fakültesine başlamadan önce tatil yapmak üzere bir tatil köyüne gider. Orada havalı ve çekici bir uçurtma sörfü eğitmeni olan Michal'e gönlünü kaptıran Ania, ilk aşkı tadar. Ancak Ania'nın arkadaşları ve ailesi bu durumdan hiç memnun değildir. Ania, kendisine ne kadar aşık olursa olsun, Michal için hayatını değiştirecek midir? Kristoffer Karlsson Rus'un yönetmen koltuğuna oturduğu, Julian Kijowski'nin kaleme aldığı dram temalı filmi, QR kodu okutarak Netflix üzerinden izleyebilirsiniz.



DRAM / DİZİ

Hayaller ve Hayatlar

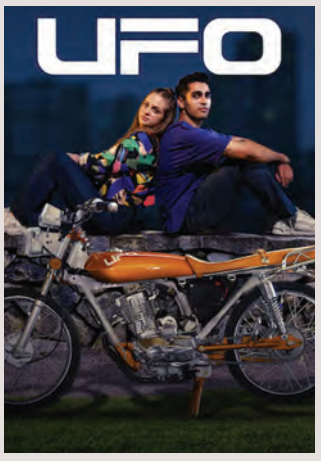
Hayaller ve Hayatlar, hayallerinin peşinden koşan dört kadının hayatına odaklanıyor. Hayaller ve hayatın gerçekleri arasındaki çatışmanın ele alındığı yapımda, İstanbul'un köklü mahallelerinden birinde yaşayan dört genç kadının, hayallerini gerçekleştirmek için verdikleri mücadele anlatılıyor. Yönetmenliğini Altan Dönmez'in üstlendiği dram temalı diziyi Bein Connect üzerinden izleyebilirsiniz.



BİLİM KURGU / FİLM

Bigbug

2045'e gelindiğinde insanlar çoğu işi yapay zekâya devretmiştir. Ancak son nesil androidler olan Yonyx'lar yönetimi ele geçirmeye çalışmaktadır. Bu android isyanı patlak verdiğinde sakin bir yerleşim bölgesinde, dört robot aniden efendilerini rehin almaya karar verir. Birbirine kenetlenmiş, uyumlu olmayan bir aile, araya giren bir komşu ve onun robotu bu histerik ortamda birbirlerine katlanmak zorundadır. Film, Netflix'te.



ROMANTİK / FİLM

UFO

UFO, birbirinden çok ayrı hayatlar yaşayan iki gencin ilişkisini anlatıyor. Adana'da amatör bir motorsiklet yarışçısı olan ve UFO adını taktığı motoruyla sokak yarışlarına katılan genç Ese ile zengin, eğitimli bir ailenin kızı olan müzik tutkunu Deniz, bambaşka dünyaların insanlarıdır. Ancak hayat onların yollarının kesişmesini sağlar ve Ese ile Deniz, kendilerini bu dünyaya fazla gelecek bir aşkın içinde bulurlar. Film, Netflix'te.



SEMA TÜFEKÇİLER
sematufekciler@gmail.com

Yetkiye tepki

YETKİ nedir diye tanımına baktığımızda "Bir görevi, bir işi yasaların verdiği imkânlara göre, belli şartlarla yürütmeyi sağlayan hak, salâhiyet" manasına geldiğini görüyoruz. Peki ama anlamı bu iken, bir çok mal ve hizmet alışverişi sırasında tüketicinin karşısına yetkili diye çıkardığımız kişiler neden kendilerinde olması gereken bu hakkı/yetkiyi layıkı ile kullanamıyorlar, kullanmıyorlar veya bir diğer taraftan kendilerinde bu hak yok ise, o zaman sorumlu kişi olarak tüketicinin karşısına çıkmaları sizce ne kadar doğru diye sorsam?

Çoğunlukla bir tüketici şikayetinde duyduğumuz en klasik cevap "Efendim ben yetkili değilim, size yardımcı olamayacağım" işte benim tam olarak dokunmak istediğim nokta buradan başlıyor! Müşteri ve tüketici herhangi bir hizmet veya malı satın alırken ve aldıktan sonra, bu cepheden ürün ve hizmet ile ilgili sorulabilecek her türlü soru/sorun/şikayet için muhatap olan kişinin eğitilmesi bana göre o markanın en önemli görevlerinden bir tanesidir. Oysa işveren genellikle neredeyse şirketteki en tecrübesiz kişileri bu işler için görevlendirmektedir. Elbette bu muhatap kişilerin her şeyi bilir ve cevaplayabilir pozisyonda olması mümkün olamaz ama en azından en kısa süre içerisinde cevabı ve çözümü kimden alabileceğini bilmeli ve sorunu bir başka pozisyona ciro etmeden çözebilir durumda olması ve müşteriye tek elden hizmeti sunabilmesi zaruridir. Tüketici genellikle bu tip durumlarda" bana müdürünü bağla" serzenişi ile aslında bu kişilerin çok da yetkin olamadığını yüksek sesle markaya bağırmaktadır.

Yetki ancak kullanıldığı zaman yetkidir, aksi halde bana göre balon bir sorumluluktur, hem de her an patlamaya hazır olan bir balon. Diğer yandan, tüketici ile muhatap olanbu kişilerin de hayatı kolay değil, her gün yüzlerce farklı konu ve bunlara verilmesi gereken farklı cevaplar. Bu yetkisizliğe tepkisiz kalmak neredeyse mümkün olamıyor çoğu zaman. Sektöre ilk girdiğim yıllarda, Merhum Adnan Döler (çok değerli bir acentemiz idi, ruhu şad olsun) tüm müşterilerini neredeyse plakaları dahil ismen tanır, hasar dosya numaralarını bilir ve hasar dosyalarının son statüsünü ezbere söylerdi. 30 yıl öncesinin tek başına, Makine Öğrenmesi ve Yapay Zekası idi, hatta IOT'si (nesnelerin interneti) idi. Zira sigortalısının tahsilat durumunu, doğum gününü ve hatta ailesinin sağlık durumu hakkında dahi bilgiye çok entegre bir şekilde hakim idi. Günümüzde buna ne yazık ki imkan yok, veri her yerde ve çok büyük ve sigorta sektörü veri açısından en zengin sektör olmasına rağmen halen tam olarak yapısal değil ve KVKK artık verinin korunması hakkında çok önemli bir gündem konusu .

Uzun lafın kısası, dijitalleşmeyi sadece online satış platformları olarak gören bizlere en net bilgi; bilgi teknolojilerinin yoğun kullanımı ile iş süreçlerinin ve bilgilerin hızlı, para ve zaman tasarrufu sağlayarak dijital (elektronik) ortama taşınması dijitaldönüşüm olarak adlandırılır. Hadi tüm süreçlerimizi dijitalleştirmeye. Hasar süreçlerini, eksper atamalarını, ilk rezervin belirlenmesini, tekliflerin geliş gidişlerini, ekibinize verdiğiniz görevlerin takibini, riskinizin uzaktan görülebilmesini, düzenli ödemelerinizi, müşteri hizmetlerinizi daha bir dolu rutinlerinizi dijitalleştirin.

Sigorta sektöründe müşteri ile ilk ilişki başlatma anının tamamen uçtan uca dijitalleşmesi sektörde operasyonel maliyetleri düşürecek, müşteriler nezdinde de zamandan tasarrufu beraberinde getirecektir. Ayrıca, bireylerin sigortacılık sistemine erişimini ve tabana yayılmasını genişletici bir katkı sağlayacaktır. Müşteri olma süreçleri dijitalleştikçe; bireyler nezdinde sigortacılık sistemi çok daha kolay ulaşılabilir olacak; sigorta ile olan ilişkileri çok daha hızlı gelişecek. Bu gelişim, ülke ekonomisi açısından kaynakların ve kullanımların kaydileştirilmesi adına da büyük bir katkı sağlayacaktır. Bu sayede acentelerimiz daha az operasyon ile, bu işlerle zaman kaybetmek yerine, yeni müşteri kazanmak ve gelirlerini artırmak için bol zamana sahip olabileceklerdir. Dijital dönüşüm, tüm kurumların içinden geçmesi gereken zorunlu bir süreç, özellikle de bugünlerde. Her ne kadar tamamen süreç ve yapı değişimi gibi gözükse de, aslında kurumlarda statükoyu değiştirme, algıyı ve geçmişin bugüne izini değiştirmek, deney bazlı hareket etme ve hatayı kabullenme gibi bir kültürel değişimi de gerektiren bir süreç. Gün bugündür, dönüşmezsek ucubeleşiriz, gündem dışı kalırız, karşımıza değil, yanımıza alarak dijitalleşme ile dost olalım.

Okan Utkueri
okanutkueri@gmail.com



"Geleneksel kanallar da dijitalleşmenin parçası olacak"

COVID-19 pandemisinin birçok sigorta şirketinin yönetim kurullarında alarm etkisi yarattığını ifade eden Digital Insurance Agenda (DIA) platformunun kurucu ortağı Roger Peverelli, brokerler ve acentelerin de kaçınılmaz olarak başlayan dönüşümün parçası olacağını söyledi. Peverelli, "Açıkçası yapay zekayı ve insan zekasını bir araya getirmek gibi müthiş bir fırsatımız var" dedi.

Bu ayki konuğumuz Digital Insurance Agenda (DIA) platformunun kurucu ortağı Roger Peverelli. Global insurtech ekosisteminde önemli bir yere sahip olan DIA etkinlikleri, pandemi sonrası tekrar fiziksel olarak düzenlenecek. Medya partneri olduğumuz DIA Amsterdam, bu yıl 29- 30 Haziran tarihlerinde düzenlenecek. Roger Peverelli ile bu süreçteki deneyimleri, pandemi sonrasında öne çıkacak trendleri ve DIA Amsterdam etkinliği üzerine keyifli bir sohbet gerçekleştirdik.

Merhaba Roger. Pandemi dönemi DIA için nasıl geçti? Bu dönemden bize biraz bahseder misiniz?
Bizim için elbette en büyük etkisi yüz yüze etkinliklerin ne yazık ki mümkün olmamasıydı. Ancak yine de, mevcut online platformlarımızla bu dönemde sigortacılık dünyasına katma değer sunmaya devam edebildiğimiz için şanslıydık. Yazılı içeriklerin olduğu platformumuz zaten bilgiye ulaşmak açısından ana kaynağımız. Bu dönem süresince Netflix gibi bir video kanalı da yarattık; DIA TV. Bu platformda 500'den fazla video var. Bütün gece yerinizden kalkmadan insurtech ile ilgili videolar izleyebilirsiniz. Bu arada sigorta şirketleri ve insurtech ekosistemini bir araya getirdiğimiz sanal yuvarlak masa toplantılarımız da çok başarılı oldu. Her ne kadar birbirimizi yeniden yüz yüze görmek için can atıyor olsak da, bu bahsettiğim online platformlar bundan sonra hep kullanılmaya devam edecek.

DIA olarak sigorta endüstrisi ile oldukça yakın bir ilişkiniz var ve sektördeki dijitalleşme çalışmalarını yakından takip ediyorsunuz. Sizce COVID sonrası bizi bekleyen trendler ve temel degişiklikler neler olacak ?
Öncelikle en önemli konudan bahsedeyim. COVID birçok sigortacının yönetim kurulunda


Roger Peverelli

alarm etkisi yarattı. Artık bazı şeyleri ertelemek gibi bir lüksümüzün olmadığını anladık. Dijitalleşme sürecinin ne kadar önemli ve gerekli olduğu konusunda herkes hemfikir, üstelik bunun için ciddi bir çaba da sarf etmeye başladı. Geleneksel kanallar olan brokerler ve acenteler de bu dijitalleşmenin bir parçası olacak. Açıkçası yapay zekayı ve insan zekasını bir araya getirmek gibi müthiş bir fırsatımız var. Bu iki dünyanın en iyi özelliklerini bir araya getirince kesinlikle daha yüksek bir üretim ve verimlilik ortaya çıkacak. Daha net tavsiyeler ile müşterilere daha iyi bir hizmet verilirken, daha yüksek verimlilikle daha başarılı finansal sonuçlar elde edilebilecek.

DIA Top 250 insurtech listesini açıkladınız. Türkiye'den sadece bir tane insurtech şirketi bu listede yer aldı, Lumnion. Elbette Türkiye'den daha fazla ismi bu listede görmek isteriz. Türk insurtechleri için bir mesajınız veya tavsiyeniz olacak mı?
O kadar haklısın ki! Türk girişimcilerin uluslararası görünürlük açısından yapması gereken daha çok şey var. İlk tavsiyem bu konuda çaba göstermek olacaktır. Neden DIA kurucu ortağı Reggy de Feniks'e ulaşıp DIA Amsterdam sıralamasında yer almak için başvurmuyorlar? Eğer seçilirseniz bu markanızı hem daha iyi bir noktaya taşıyacak hem de size daha çok iş fırsatı getirecektir. 20 bin'den fazla okuyucuya ulaşan haber bültenimizde de seçtiğimiz bu insurtech'lere daha çok yer veriyoruz. Üstelik DIA TV'de sunumunuzun yüksek kaliteli versiyonunu yayınlıyoruz. Bu arada Reggy'nin email adresini de paylaşayım sizlerle; reggy@digitalinsuranceagenda.com.
Bu yıl DIA Amsterdam 29-30 Haziran tarihlerinde yeni bir mekanda ve fiziki katılımla olacak.

DIA Amsterdam'da katılımcıları neler bekliyor olacak?
Herkesin tekrar birbirini fiziksel olarak göreceği için çok mutlu olduğunu duyuyoruz. Dünyanın farklı yerlerinden eski arkadaşlarınızı yeniden görmek ve yepyeni arkadaşlıklar kurmak için inanılmaz bir fırsat olacak. Amsterdam'ın biraz dışında inanılmaz bir mekan ayarladık. Tam kanalın yanında eski bir sanayi kompleksi. Sizi konferansa götürecek 20 dakikalık bir bot turunu hayal edin.
Yaklaşık 100 tane konuşmacımız olacak. Sadece insurtech girişimler orada olmayacak, birçok şirketin yönetim kurulu üyesi de olacak. Chubb'dan Sean Ringsted, Generali'den Isabelle Conner ve Allianz'dan Sirma Boshnakova gibi. Ve tabii ki bitmedi... Müthiş kahvenin ve leziz yemeklerin yanı sıra meşhur DIA Kapanış Partisi ve en önemlisi birçok ama birçok keyifli sohbet.

Bu yılki organizasyonun ana teması ne olacak?
Birçok temamız olacak ancak genel anlamda insurtech sayesinde yaşanacak olan dijital dönüşümü ele alacağız diyebiliriz. Giderek artan sağlık alanına ilgiyi, daha sürdürülebilir bir gelecek için teknolojinin faydalarını ve şu anda Ukrayna'da yaşanmakta olan olaylarla da tetiklenen sibere artan ihtiyacı konuşacağız.

Son olarak, eklemek istediğiniz bir şey var mı?
Aklıma gelen ilave bir şey yok. Sadece Amsterdam'da bize katılın demek istiyorum. İleride unutamayacağınız bir seyahat olacak. Ve birkaç iş arkadaşınızla beraber gelme fikrini de düşünün. Çünkü iş arkadaşlarınızla beraber yapacağınız bu seyahat kesinlikle ofise geri döndüğünüzde işleri hızlandırma konusunda size yardımcı olacaktır. Kayıt olurken özel kodu girmeyi unutmayın. Bu kod ile Sigortacı Gazetesi okurlarına 200 Euro'luk bir indirim uygulanacak.



Bu arada, bu yılki DIA Amsterdam etkinliğine katılmayı düşünüyorsanız, 200 EUR indirim kodumuzu kullanmayı unutmayın. "DIA200SIG "

Teknoloji okur yazarlığı

"Bir Konu ___ Bir Konuk"



Müşteri Deneyimi (Customer Experience / CX)

Emek Akbal
Odgers Berndtson
Chief Growth & Transformation Officer

Tüketicinin marka ile arasında; satış öncesi, satış, satış sonrası ve çıkış yolculuklarını kapsayan tüm tüketim sürecinde yaratılan (evet planlı şekilde yaratılan) his, duygu, algı ve davranışsal tepkilerin bütününe Müşteri Deneyimi diyoruz.
Özellikle son 10 yıldır giderek artan şekilde tüm sektörlerde CX/UX (Müşteri/Kullanıcı Deneyimi), User/Human Centric Design (Kullanıcı/İnsan odaklı tasarım), Customer Journey (Müşteri Deneyim Yolculukları) gibi kavramlar konuşulur olmuş ve Müşteri Odaklılık kurumların gündemine girmiştir.
Eskiden süreçler şirket tarafından organizasyon (belki de silo yapısıyla) ve operasyonel verimlilik gözlüğüyle tasarlanırken, artık masanın karşısına geçilerek müşterilerin gözlerinden ve uçtan uca kesintisiz bir yolculuk şeklinde tariflenmeye başlandı.
Günümüzde artık, özellikle hizmet sektörlerinde, deneyim ürünün bile önüne geçmiş bir durumda. Tüketiciler, ne aldığı değil nasıl aldığı; ne tükettiği değil nasıl tükettiği üzerinden markayı değerlendirmeye başlamış durumda. Artık bir restoranı sadece lezzetli bir yemek için değil; ikramlarla karşılamadan, yemeğimizin servis edilmesine ve bizim bunu sosyal medyadan paylaşmamıza kadar deneyimin uçtan uca bütünü için tercih eder ve ek ücretler öder duruma geldik.

Dijitalleşme ve deneyim geçişkenliği

Tüketicilerin beklentileri, teknolojik yenilikler ve trendlere bağlı olarak sürekli artıyor. Artık kurumları, kendi endüstrileri içinde değil, onlara en iyi deneyimi yaşatan örneklerle karşılaştırıyorlar. Sadece ürün ya da hizmetleri değil, bunun da ötesinde yaşadıkları deneyim ile sürecin tümünü karşılaştırıyorlar.
Beklentilerini, "Samsung kadar akıllı ve hızlı", "Apple kadar basit ve anlaşılabilir", "Tesla kadar yenilikçi" gibi, farklı markalarla yaşadıkları deneyimler üzerinden tanımlıyorlar.
Elindeki verileri etkin ve akıllıca kullanıp, müşterisini iyi tanıyan, ihtiyacına uygun ürünleri tam zamanında ve tercih ettiği kanaldan özel hissettirecek bir deneyimle sunan kurumlar ayakta kalıyor.

Sigorta sektörü ve müşteri deneyimi

Geçmişi yaklaşık 4.000 yıl öncesine uzanan, hatta en eski 3 meslekten birisi olduğu iddia edilen sigortacılık, çağlar boyunca pratikte neredeyse hiç değişmemiştir. Sigorta poliçesi, ağır bir dille düzenlenen, resmi ve ciddi bir sözleşme olma vasfını yüzyıllardır korumuştur. Poliçede yazanları tam olarak anlamadığınız, hasar anında kimi nasıl arayacağınızdan bile emin olamadığınız sigortacılık işi neredeyse aynı yapıda devam etmektedir.
Bu nedenle yukarıda bahsettiğimiz Deneyim, Müşteri Odaklılık, inovatif iş modelleri ve dijitalleşme gibi alanlarda Yıkıcı Yenilikçiliğe (disruption) son derece açık bir sektördür. Müşterilere çoğu zaman karmaşık ve anlaşılması zor gelen sigortacılığın, poliçe üzerindeki dilini sadeleştirmek ve anlaşılır kılmak bile deneyimi iyileştirmek adına iyi bir başlangıç sayılabilir.

Başarılı örnekler ve gelecek öngörüleri

İhtiyaçlara göre teminat bazlı özelleştirilip, terzi işi oluşturulabilen ya da kullandıkça ödeme yapılabilen sigorta ürünleri sektörde fark yaratacak iyi deneyimler yaratıyor.
Hasar süreçlerinde, dijitalin gücünü kullanarak "fotoğrafını çek, hasar nasıl oldu anlat: 30 saniye içinde hasarı ödeyeyim" tarzı karşılıklı güven üstüne kurulu müşteri ilişkileri deneyimi, yenilikçi iş modellerinin güzel örneklerinden.
Müşteriler karmaşık teminatlarla ya da birden fazla poliçeyle ayrı ayrı uğraşmak yerine, belki de yakın bir zamanda ekran üzerinden "evimi koru, arabamı koru, sevdiklerimin sağlığını koru" şeklinde sürükle-bırak şekilde "aylık 99TL"den başlayan fiyatlarla üyelik usulü güvenceler satın alabilecekler.
Yakın sektörlerle birlikte ekosistemler oluşturmak, müşteriler için uçtan uca bir deneyim yaratmak adına sektörde fark yaratacak örnekler olarak konuşuluyor. Kasko Branşı – otomotiv, sağlık sigortaları – hastane, emeklilik - yaşlı bakım evleri gibi çeşitli ekosistem işbirlikleri şu anda sektörün gündemini oldukça meşgul etmekte.

Okuma tavsiyesi olarak, başarılı müşteri hizmetleri örnek deneyimlerinden derlenmiş bir makale paylaşmak isterim: https://www.qualtrics.com/blog/customer-service-examples/

Insurtech ekosistemi 2021'e izini bıraktı

2021 yılında insurtech girişimlere yapılan toplam yatırım tutarı 13.7 milyar doları geçerken, ortalama yatırım miktarı 38 milyon doları buldu.

YATIRIM	BİRLEŞME&SATIN ALMA
Yaklaşık	*Yaklaşık*
13.7 milyar $	**27.4 milyar $**
fonlama	birleşme hacmi
&	&
430	**157**
işlem	işlem
Özel şirketler için insurtech yatırımlarında en aktif ve en büyük yıl	Anlaşma sayısı tüm zamanların rekorunu kırdı

Insurtech girişimlerin aldığı yatırımlar her geçen yıl artmaya devam ediyor. 2021 yılındaki 13.7 milyar dolarlık hacme bakıldığında ise bir önceki yılın neredeyse iki katına çıktığını görüyoruz. Bu trendin devam etmesi, sektörün dümeni artık geri dönülmez bir şekilde insurtech girişimlere yönelttiğini gösteriyor. Araştırma şirketi FT Partners tarafından yayınlanan "2021 Insurtech Almanağı" isimli rapor, geçtiğimiz yılın insurtech ekosistemi için en büyük ve en aktif yıl olduğunu ortaya koyuyor.

ORTALAMA YATIRIM MİKTARI ARTIYOR

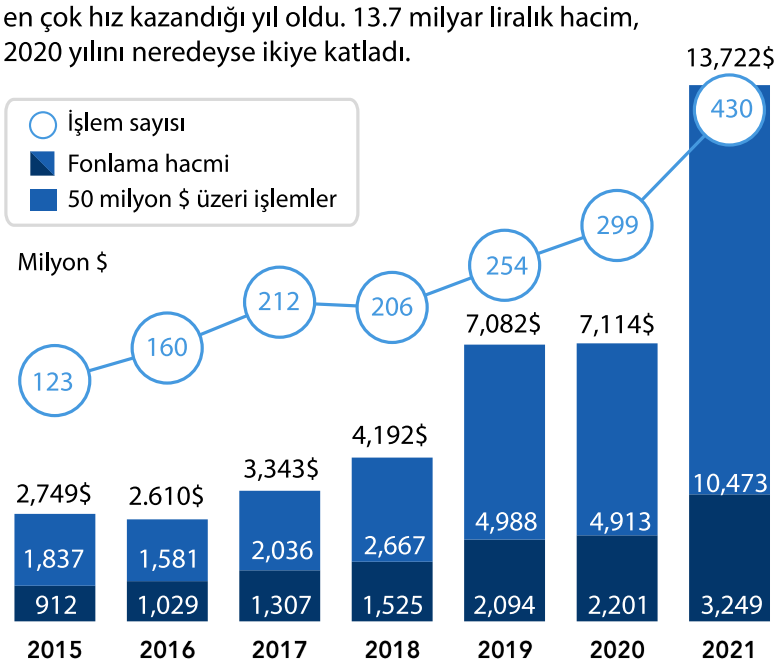
Rapora bakıldığında başka bir gelişme de göze çarpıyor. 100 milyon doların üzerindeki başarılı fonlama turları, 2020 ve 2019 yıllarındaki turların sayısının bir hayli üzerinde. 2021 yılında tam 41 adet 100 milyon doların üzerinde fonlama turuna imza atılmış.

Bunun yanında ortalama toplanan fon tutarının da arttığı gözüküyor. Insurtech girişimlerin fon turlarında aldığı ortalama yatırım 38 milyon dolar olurken, medyan yani merkezi ortalama 11 milyon dolara yükselmiş. Bu rakam önceki yıl sırasıyla 29 milyon dolar ve 8 milyon dolar.

ABD TEKELİNDEN ÇIKIYOR

Raporda gözümüze çarpan ve sevindirici başka bir detay da, ABD dışındaki insurtech sayısının arttığını gösteriyor olması. Geçtiğimiz yıl gerçekleştirilen yatırım tutarının %52'si ABD dışındaki girişimlere yapılmış. 2019'daki %43'lük orana bakıldığında, insurtech ekosisteminin ABD pazarının ötesinde de güç kazanmaya ve yayılmaya başladığını görüyoruz. Rakamlar girişimciler için son derece sevindirici. Önümüzdeki sayımızda ise satın almalar ve işlemlerin nicelikleri tarafına bakacağız.

2021 insurtech fonlama faaliyetlerinin küresel olarak en çok hız kazandığı yıl oldu. 13.7 milyar liralık hacim, 2020 yılını neredeyse ikiye katladı.



HAYATIN TÜM RİSKLERİ Renkleri QUICK SİGORTA'DA

Q WORLD

Q MAG
Aylık dergimiz

Q BLOG
Sigortacılık ve hayatın her alanı ile ilgili blog sitemiz blog.quicksigorta.com

Q SÖZLÜK
Sigortacılık ile ilgili video sözlük sozluk.quicksigorta.com

Q HOME
www.quicksigorta.com

Q PORT
Acente portalımız acente.quicksigorta.com

Q FİNANSAL
Finansal Sigortalar platformu

Q HASAR
Hasar süreçleri platformu

Q SERVİS
Anlaşmalı servisler platformu

Q ROBOT
Akıllı yazılım ile IVR teknolojisi

Q APP
IOS & Android

Q BIG
Big data analiz programı

Q LAB
Uygulama geliştirme platformu

Q PROJECT
Proje yönetim platformu

Q SOCIAL
Öğrenciler için sosyal sorumluluk projesi

Q API
Webservis entegrasyon platformu

Q LİNK
Link kısaltma uygulaması

Q WEB
Core Sistem

Q BOT
Bilgilendirir, cevaplar ve aksiyon alır

QuickRouter

QUICK YARDIM
0850 755 1 755

www.quicksigorta.com

QUICK SİGORTA