

İSTANBUL FİNANS MERKEZİ'NE SİGORTA ŞİRKETLERİ DE KATILIMCI OLABİLECEK

Uzun yıllardır beklenen İFM Kanunu ile ilgili görüşmeler Plan ve Bütçe Komisyonu'nda hâlen devam ediyor. Taslak kanunda yer alan maddeye göre sigorta şirketleri de İFM'de katılımcı olarak yer alabilecek. ›S.16

BES'TE EK KATKI HEDİYE EDİLEBİLECEK

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Denetleme Kurumu (SEDDK) tarafından yayınlanan 'Bireysel Emeklilik Sistemi Hakkında Genelge'ye yeni maddeler eklenerek, BES sözleşmelerine üçüncü kişiler tarafından hediye amaçlı katkı payı ödemesi imkânlı hale getirildi. Ayrıca hediye edilecek tutarlara %30'luk devlet katkısı da eklenecek. ›S.27



Türkiye'nin En Çok Satan Sektör Yayını

sigortacı gazetesi

TEMMUZ 2022 YIL: 38 / SAYI: 524 AYDA BİR YAYINLANIR

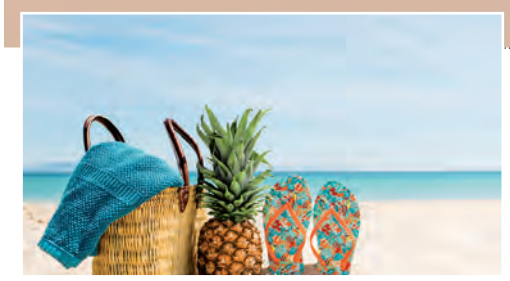
SEYAHAT SİGORTASINA İLGİ YOĞUN

Seyahat sigortası pandemi sonrası artışa geçti



Pandemi döneminde getirilen seyahat kısıtlamaları nedeniyle düşüş yaşayan seyahat sigortalarına ilgi, pandeminin etkilerinin hafiflemesi ve normalleşme adımları sonrası yeniden artmaya başladı. 2022 yılının Mayıs ayı toplam prim üretim verilerine göre seyahat sağlık branşında 333 milyon lira prim üretilirken, COVID-19 salgınından dolayı seyahat yasaklarının uygulandığı 2021 yılının aynı döneminde prim üretimi 74 milyon lira olarak gerçekleşmişti. Böylelikle branştaki reel değişim +159,2% oldu. Branştaki bu büyümenin önümüzdeki dönemde de devam etmesi bekleniyor.

Yurt içi ve yurt dışı seyahatler sırasında sağlık sorunları, yolculuk iptalleri gibi meydana gelebilecek risklere karşı sigortalıları güvence altına alan seyahat sigortalarına COVID-19 teminatının da eklenmesi, branşa yönelik farkındalığı artırmış durumda. Yaz aylarının gelmesi ve pandeminin etkilerinin hafiflemesine paralel olarak seyahat programlarının artması da seyahat sigortalarına olan ilgiyi artırmaya devam ediyor. Pandemiden sonra seyahat sigortalarına olan talepte artış görüldüğüne dair ortak görüşte olan sektör, bu artışın giderek ivme kazanacağı konusunda da hemfikir. ›S.20-24



BU YAZ SEYAHAT EDECEKLERİN ANA ENDİŞESİ ENFLASYON

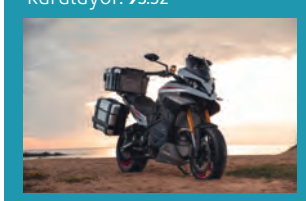
Küresel pazarlama ve kamuoyu araştırmaları şirketi Ipsos tarafından yapılan ankete göre enflasyon ve fiyat artışlarıyla ilgili endişeler ilk sıraya yerleşirken COVID-19 artık birincil endişeler arasında yer almıyor. 2021 ile karşılaştırıldığında, uluslararası seyahate önemli bir geri dönüş gözlemleniyor. ›S.24

ARAÇ KASKO DEĞER LİSTESİ AYDA 3 KEZ YAYINLANACAK

Türkiye Sigorta Birliği (TSB), kur dalgalanmaları, sıfır araç temininin zorlaşması ve araç fiyatlarında artışlar yaşanması gibi etkenler nedeniyle oluşabilecek zararı en aza indirmek için daha önce ayda iki kez yayınlanan Kasko Değer Listesi'nin 10 Haziran 2022 tarihinden itibaren ayda üç defa yayınlanmasına karar verdi. ›S.17

UZUN YOL KULLANIMINA UYGUN MOTOSİKLET: ENERGICA EXPERIA

Uzun yol kullanımı düşünülerek geliştirilmiş elektrikli motosiklet Energica Experia, 22.5 kWh lityum-polimer pil paketi üzerine kuruluyor. ›S.32



ULUSAL BİLGİ İŞLEM MÜZESİ

Müze, dünyanın ilk elektronik bilgisayarı Colossus ve dünyanın en eski çalışan dijital bilgisayarı WITCH de dâhil olmak üzere dünyanın en büyük işlevsel tarihi bilgisayar koleksiyonunu barındırıyor. ›S.35



SWISS RE: HAVACILIK SİGORTASI İÇİN UMUT VERİCİ BİR GÖRÜNÜM VAR

Havayolları, daha önce benzeri görülmemiş COVID-19 şokunun hemen ardından Ukrayna-Rusya hattında yaşananların etkileriyle boğuşurken, havacılık sigortacıları için zor zamanlar yaşanıyor. Ancak, hava trafiği güçlü bir şekilde toparlanıyor ve uzun vadede yolcu ve kargo sayılarının artması bekleniyor. ›S.25

FITCH: TÜRK SİGORTACILAR 2022 VE 2023'TE AĞIR BASKI ALTINDA KALACAK

Kredi derecelendirme kuruluşu Fitch Ratings, yayınlamış olduğu yeni bir raporda, Türk sigortacılarının 2022 ve 2023 yıllarında kazanç ve sermaye yeterliliğinin ciddi bir baskı altında kalmasıyla birlikte son on yılın en zorlu faaliyet ortamlarından biriyle karşı karşıya olduğunu aktarıyor. ›S.25

SİGORTACI GAZETESİ'Nİ TURKCELL DERGİLİK'TEN FAVORİLERİNİZE EKLEYİN

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

FAALİYETE BAŞLADI

Doğan Holding'in yeni yatırımı Hepiyi Sigorta, tüm elementer branşlarda ruhsatını alarak faaliyete başladı. "Sizin İçin Hep İyisi" sloganıyla yola çıkan şirket, iş yapış şekli ve özellikle vaadleriyle sektöre yenilikçi ve farklı bir bakış açısı getirmeye hazırlanıyor.

"İKLİM DEĞİŞİKLİĞİ KÖKLÜ DEĞİŞİME YOL AÇACAK"



"Artık gezegenimizin sağlığı ve geleceği hepimizin ana gündem konularından biri olmalı" diyen Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan, risk sıralamasında en üstlere tırmanan küresel iklim değişikliğinin dünyadaki birçok şeyi değiştirdiği gibi, sigorta sektöründe de köklü bir değişime yol açacağını belirtti. ›S.5

"HEDEFİMİZ GLOBAL BİR MARKA KONUMUNA GELMEK"



Türk Reasürans'ın yerli reasürans kapasitesini artırmak amacıyla kurulduğunu söyleyen Türk Reasürans Genel Müdürü Selva Eren, "Türk Reasürans'ın hedefleri zaman içerisinde global bir marka konumuna gelerek dünyaya güvence ihracatı yapmaktır" dedi. ›S.14

"SİGORTACILIK ALFABEM REASÜRANSLA BAŞLADI"



1959 yılında Doğan Sigorta'da staj yapmaya başlayarak sigorta hayatına adım atan Necdet Atakul, sigortacılığın alfabesine reasüransla başladığını ifade ediyor. Atakul'un çocukluk yılları, eğitim hayatı ve sektöre giriş süreci ile ilgili detaylar "Duayenlerle Dünden Bugüne" yazı dizimizde. ›S.18

ZORUNLU SİGORTALARDA SINIRLI BİLGİLENDİRME



Hukuksal zorunluluktan dolayı sigorta yaptırmaktan başka bir seçenek bulunmadığı için zorunlu sigortalarda önceden edinilen bilgiler ürünü almak için belirleyici nitelikte değil. Burada bilgilendirmenin amacı sigorta hakkında önceden bilgi aktarmakla sınırlı. ›S.30

Bambaşka bir dünyanın

kapılarını aralayan
Buluşma Noktası'nı keşfet!

Uygulamayı indir,
tüm ayrıcalıklardan sen de yararlan!



ANDROID APP ON Google play

Download on the App Store

Gençliğin Avantajlı Dünyası

/gencligeavantaj | gencmobil.com | **444 27 58**

BEREKET EMEKLİLİK

Türkiye "Sigorta" Sohbetleri Çukurova'nın kalbi Adana'da başladı

Türkiye Sigorta ve Dünya Gazetesi iş birliğinde düzenlenen Türkiye "Sigorta" Sohbetleri'nin 6 Haziran tarihinde Adana'daki ilk panelinde, bölgenin sigortacılık konusundaki ihtiyaçlarını ve potansiyelini mercek altına almak üzere sanayi ve ticaret odaları, sivil toplum kuruluşları, üniversiteler ve bölgenin sektör öncüleri bir araya geldi.

Panelde; eşsiz tarihi ve kültürel miraslarıyla, ticaret, tarım, tekstil ve kimya sektörlerinde Türkiye'nin önde gelen şehirlerinden biri olan Adana'nın, Türkiye Sigorta için önemi rakamlarla birlikte ortaya konuldu.

Paylaşılan verilere göre Türkiye Sigorta, Adana'da 2021 yılında 260 milyon liralık prim üretimi gerçekleştirirken; 2022 Nisan ayı itibarıyla da hayat dışı prim üretimini bir önceki yılın aynı dönemine göre %52 artışla 194 milyona ulaştırdı. Üretilen primin yaklaşık %60'ının ise tarım sigortalarına ait olduğu açıklandı.

Türkiye Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli, yaptığı açılış konuşmasında önemli mesajlar verdi. Türkiye "Sigorta" Sohbetleri'ne dünyanın en önemli üretim sahalarından olan Çukurova'nın kalbi Adana'da başlamanın verdiği heyecanı dile getiren Benli, bu sohbetlerle Anadolu'yu daha iyi tanıyıp, insanların ne istediğini, neye ihtiyacı olduğunu daha yakından öğrenme fırsatı bularak sigorta farkındalığını arttıracaklarına inandıklarını belirtti.

Üretimin sürekliliği için hem tarım hem sanayi anlamında sigortanın çok önemli olduğunu vurgulayan Atilla Benli şöyle konuştu: "Pandemi ile başlayan gıda ve enerji arzlarında yaşanan kısıtlar, Rusya-Ukrayna savaşının ardından ciddi bir krize dönüşürken, uluslararası otoritelerin büyük bir endişeyle raporlarında yer verdiği iklim değişikliğinin sonuçları da özellikle tarımsal üretim için büyük bir tehdit oluşturuyor. Türkiye özelinde değerlendirme yaptığımızda ise meteorolojik afetlerde ilk sırayı şiddetli yağış ve sel alıyor. Ardından fırtına ve dolu geliyor. Yaşanan zorlu dönem ve artan bu afetler karşısında tarım ve hayvancılıkla uğraşan taraflar için tarım sigortası bir kalkan görevi görüyor."

'ADANA GENÇ NÜFUSUYLA BES'TE BÜYÜK BİR POTANSİYEL'

Tasarrufların; sürdürülebilir bir büyümenin tesisinde, gelir dağılımı dengesizliklerinin azaltılmasında ve kamusal destekler yoluyla yoksulluğun giderilmesinde hayati öneme sahip kaynaklardan biri olduğunu belirten Türkiye Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli, sözlerine şöyle devam etti: "Bildiğiniz gibi bu yılın başında BES'te devlet katkısı %30'a çıkarıldı ve artık BES, ülkemizde tasarrufun merkezi hâline geldi. Adana özelinde baktığımızda, Adana'nın yaklaşık 180 bin katılımcı ile 7. sırada yer aldığını görüyoruz. Ayrıca, aylık ortalama katkı payı sıralamasında da Adana 4. sırada yer alıyor. Bu veriler Adana'nın tasarruf bilincinin Türkiye ortalamasının üzerinde olduğunu ve Adana'nın BES'e sahip çıktığını gösteriyor. Bununla birlikte tasarrufa dayalı büyüme vizyonunun genç nüfusa da aktarılması için BES'in 18 yaş altı çocuklarımıza açılması da çok önemli bir reform hamlesi. Bu kapsamda, Adana sahip olduğu 750 binden fazla 18 yaş altı nüfusuyla BES için büyük bir potansiyel barındırıyor."

'ADANA ÜRETİMLE DÖNÜŞEN BİR KENT OLACAK'

Türkiye'de sigortacılık sektörünün büyümesinin, ekonomik büyümeye ve kalkınmaya katkı sağladığını belirten Adana Sanayi Odası Başkanı Zeki Kıvanç, "Sanayide ilklerin öncüsü, Türkiye'nin adını dünyanın her köşesine taşıyan büyük sanayi gruplarının doğduğu şehir olan Adana, sanayileşme geleneğini ve sermaye birikimini yepyeni bir boyuta ulaştırmanın eşiğinde bulunuyor. Adana, tasarım üstünlüğüne sahip ve teknoloji yoğun sanayi ürünlerinde öne çıkmayı hedefliyor. Bu kapsamda, modern üretim merkezlerinin hayata geçirilmesi için yürütülen planlamalar tamamlandı. Yakın gelecekte yeni sanayi bölgelerinin kurulmasıyla Adana'mız, üretimle dönüşen ve kalkınma yolunda dev atılımlar yapan bir kent olacak. Hepinizin bildiği gibi ihracatımız da hız kesmeden artmaya devam ediyor. Türkiye'de olduğu gibi Adana olarak ihracat konusunda güzel bir ivmemiz var" dedi.

Türkiye Sigorta'nın Dünya Gazetesi iş birliğiyle düzenlediği, Türkiye "Sigorta" Sohbetleri'nin ilk durağı Adana oldu. İşletmelerde risk yönetimi ve sigorta alanlarında farkındalık oluşturulmasına yönelik konuların ele alındığı paneller, toplamda 10 ilde yapılacak.

Türkiye Sigorta'nın ilk olarak Adana'da gerçekleştirdiği, bölgedeki sigortacılık ihtiyaçlarını ele alan Türkiye "Sigorta" Sohbetleri kısa videosuna QR kodu okutarak erişebilirsiniz.



›››

Türkiye Sigorta'dan "Biz Türkiyeyiz" reklam filmi

Türkiye Sigorta, birleşme sonrasındaki 1. yılında, "Biz Türkiyeyiz" ana temasıyla hazırladığı 2021 yılı faaliyet raporu reklam filmiyle 11. Sigorta Haftası'nı kutladı. Finar Kurumsal İletişim Çözümleri ve Anadolu Ateşi iş birliğiyle hayata geçen reklam filminin başrolünde yer alan Türkiye Sigorta çalışanları, bir arada olmaktan doğan sinerjilerini ve güçlerini sahnede de gösterdiler. Türkiye Sigorta, finansal bilgisi olsun ya da olmasın herkes için okunabilir ve dikkat çekici bir faaliyet raporu oluşturmayı amaçladı. Proje kapsamında; Türkiye Sigorta çalışanları, kurumsal performanslarını ülkenin eşsiz kültürünü ve Anadolu'nun ruhunu yansıtan halk oyunlarıyla anlatmak için yönetmenliğini Mustafa Erdoğan'ın



"Biz Türkiyeyiz" temalı 2021 faaliyet raporu reklam filmini QR kodu okutarak izleyebilirsiniz.

üstlendiği Anadolu Ateşi dansçılarıyla sahne alarak, Türkiye'nin yedi bölgesinin danslarını icra ettiler.

'FİLMİMİZ 'BİZİ' ANLATAN EN GÜÇLÜ GÖSTERGELERDEN'

Türkiye Sigorta Kurumsal İletişim ve Marka Yönetimi Direktörü Selda Çamlıbel Özkoyuncu projeyle ilgili olarak "Türkiye Sigorta olarak birleşme sonrasındaki 1. yılımızda kuruluş ilkelerimizin en önemlisi olan yenilikçi ve öncü şirket vizyonumuza hizmet edecek bir faaliyet raporu hazırlamayı hedefledik. Faaliyet raporu reklam filmimiz, rakamların ötesinde 'bizi' anlatan en güçlü göstergelerden biri olurken, sektörümüzde bir ilke imza atmanın da haklı gururunu yaşadık" dedi.

Gücünü adından alan Türkiye Sigorta, 2021 yılı faaliyet raporunu Anadolu Ateşi iş birliğiyle hazırladığı "Biz Türkiyeyiz" temalı reklam filmiyle duyurarak 11. Sigorta Haftası'nı kutladı.

36. Uluslararası Tarım Sigortacıları Birliği (AIAG) Kongresi, TARSİM'in ev sahipliğinde İstanbul'da gerçekleştirildi



Son yıllarda yurt dışına yönelik temaslarını artırıp global arenadaki benzer uygulamalara rol model olarak başarısını taçlandıran TARSİM, 13-15 Haziran tarihleri arasında, 5 kıta, 30 ülkeden 300'e yakın misafirin katılımıyla İstanbul'da gerçekleşen 36. Uluslararası Tarım Sigortacıları Birliği Kongresi'ne ev sahipliği yaptı.
Tarım ve Orman Bakanı Prof. Dr. Vahit Kirişci'nin canlı bağlantı ile iştirak ettiği kongrenin ilk günündeki açılış oturumuna, Tarım ve Orman Bakanlığı Tarım Reformu Genel Müdürü ve Tarım Sigortaları Havuzu Yönetim Kurulu Başkanı Kerim Üstün, Sigortacılık Denetleme ve Düzenleme Kurumu Başkan Yardımcısı ve Tarım Sigortaları Havuzu Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Mete Güler, Tarım Sigortaları Havuzu Yönetim Kurulu Üyesi ve TARSİM Genel Müdürü Serpil Günal, Uluslararası Tarım Sigortacıları Birliği (AIAG) Yönetimi ile çok sayıda yerli ve yabancı konuk katılım sağladı.



AIAG Başkanı Pascal Forrer'ın konuşması ile başlayan kongrenin açılış oturumu, TARSİM tanıtım filmlerinin gösteriminin ardından TARSİM Genel Müdürü Serpil Günal'ın, Tarım Sigortaları Havuzu Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Mete Güler'in ve Tarım Sigortaları Havuzu Yönetim Kurulu Başkanı Kerim Üstün'ün sunumlarıyla devam etti. Programın sonunda ise, Tarım ve Orman Bakanı Prof. Dr. Vahit Kirişci canlı bağlantı ile oturuma katılım sağlayarak, kongrenin 36.'sının ülkemizde gerçekleştirilmesinden dolayı duyduğu memnuniyeti ifade ederek, başarılı geçmesi temennisinde bulundu.

Açılış oturumunun sonunda, kongreye sponsor olarak destek veren; Ziraat Bankası, Türk Reasürans, Türkiye Sigorta, Scor, HDI Sigorta, Swiss Re, Odyssey Re, Mapfre Re, Munich Re, Milli Reasürans, Anadolu Sigorta, Türkiye Tarım Kredi Kooperatifleri Merkez Birliği ve Bereket Sigorta'dan yetkililere teşekkür plaketleri takdim edildi.

TARSİM'den yeni reklam filmi

Uluslararası Tarım Sigortacıları Birliği (AIAG) Kongresi kapsamında TARSİM'in yeni reklam filmi gösterildi. "Tarım Sigortası" güvencesinin olmadığı bir dünyayı düşündürmeyi amaçlayan ve bunu evrensel değerlerle gösteren filme, görüntüler ve müzikle yerellik kazandırıldı. TARSİM çiftçilerimizin, çiftçilerimiz ise yarınlarımızın güvencesi temasıyla hazırlanan yeni reklam filminde "emekleriniz yarınlarımızdan eksik olmasın" mesajı veriliyor, sofralardan hayatın pek çok alanına kadar çiftçilerimizin emeğinin büyük olduğu vurgulanıyor.
Filmi izlemek için QR kodu okutabilirsiniz.

TARSİM, sebzelerde don teminatının kapsamını genişletmek üzere çalışmalarını sürdürüyor

TARSİM, tarım sigortalarını yaygınlaştırarak, memnuniyet düzeyini artırmak amacıyla, sahadan gelen talepleri titizlikle değerlendirip, çalışmalarına üretici odaklı bir yaklaşımla devam ediyor. Bu kapsamda, Tarım ve Orman Bakanlığı'nın koordinasyonunda Selçuk Üniversitesi Ziraat Fakültesi ve Mersin Alata Bahçe Kültürleri Araştırma Enstitüsü ile işbirliği halinde bu yıl "Sebzelerde Don Zararı Projesi" hayata geçirildi.
Ekstrem iklim olaylarından biri olarak değerlendirilen ve kontrol edilemeyen nitelikte sınıflandırılan don hadisesi, geçen yılın Mayıs ayında, ülke genelinde yüksek kesimlerde yetiştirilen domates, biber, patlıcan, şekerpancarı ve çerezlik kabak ürünlerinde etkili olmuştu. Bu durumu takiben, 2022 yılı itibarıyla şeker pancarı, çerezlik kabak, domates, biber ve patlıcan ürünlerinin fide ve yapraklanma döneminde don



riskinin yeniden ekime ve dikime neden olacak şekilde meydana getirdiği zararlar, geçen yılın aynı dönemini kapsayacak şekilde pakete dahil edilerek, TARSİM Sistemi'nde teminat kapsamına alındı. Bu yıl Mart ayında Adana ilinde domates, biber, patlıcan, kavun ve karpuz ürünlerinde meydana gelen don zararının etkilerinin gözlemlenmesi ve araştırılması amacına yönelik olarak, Tarım ve Orman Bakanlığı'nın koordinasyonunda Selçuk Üniversitesi Ziraat Fakültesi ve Mersin Alata Bahçe Kültürleri Araştırma Enstitüsü ile işbirliği halinde "Sebzelerde Don Zararı Projesi" ürünler ve teminat dönemlerini belirlemek üzere başlatıldı. Ayrıca, 2022 yılının Mart ayında meydana gelen don olayı sonrasında proje kapsamında sahada gerçekleştirilen ilk tespitlerin sonucuna göre, bitkilerin kendisini toparlamasının ürünlere göre değiştiği ve zarar oranlarında büyük düşüşler meydana geldiği görüldü.
Yıl sonuna kadar yapılacak çalışmaların sonucuna göre elde edilecek bilgilerin, sigorta tekniği ve aktüeryal açıdan değerlendirilmesi, 2023 yılında sebzelerde don teminatı kapsamının ve teminat döneminin genişletilmesi hedefleniyor.

TARSİM Heyeti Şanlıurfa'da

TARSİM, Devlet Destekli Tarım Sigortaları Sistemi'ni yaygınlaştırmak amacıyla çalışmalarına yurt genelinde devam ediyor. Bu kapsamda, bu yıl 11.'si kutlanan Sigorta Haftası vesilesiyle Şanlıurfa Sigorta Acenteleri Derneği'nin organizasyonunda Şanlıurfa'ya bir ziyaret gerçekleştirildi.
Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Sigorta Acenteleri İcra Komitesi Başkanı Levent Korkut, TARSİM Genel Müdürü Serpil Günal ve beraberindeki heyet, gerçekleştirilen Şanlıurfa ziyareti çerçevesinde, ortaokul, lise ve üniversite öğrencilerine Devlet Destekli Tarım Sigortaları Sistemi, uygulamaları ve işleyişi ile bu alanda merak edilen başlıklar hakkında bilgiler verdi. Programın devamında ise acente ziyaretleri gerçekleştirilerek, tarım sigortalarına ilişkin fikir alışverişinde bulunuldu.



Ray Sigorta sürdürülebilirlik konusunda farkındalık yaratıyor

İklim değişikliği ve buna bağlı olarak yaşanan doğal afetler dünya genelinde etkisini ve şiddetini giderek artırıyor. Sigorta çözümlerini kişisel ve yerel gereksinimlerin yanı sıra, tüm dünyayı etkisi altına alan global riskleri de gözeterek geliştiren Ray Sigorta, attığı her adımda sorumluluklarını sürdürülebilirlik ilkeleri ışığında planlıyor. Güncel riskler doğrultusunda farkındalık yaratmayı ve mücadele etmeyi öncelikleri olarak benimsediklerini belirten Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan, "Sürdürülebilirlik konusunda yapılan global araştırmalar 2021 yılında iklim değişikliğine bağlı olarak yaşanan doğal afetlerin neden olduğu 280 milyar dolarlık toplam hasarın sigorta korumasında olan kısmının yaklaşık 120 milyar dolar olduğunu gösteriyor. Dünya Ekonomik Forumu ise yayınladığı Küresel Riskler Raporu'nda önümüzdeki 10 yıl içinde en ciddi etkiye sahip risklerin iklim değişikliği ve aşırı hava olayları olduğuna dikkat çekiyor. Artık gezegenimizin sağlığı ve geleceği hepimizin ana gündem konularından biri olmalı. Biz Ray Sigorta olarak bu konuda, 200 yıllık sigortacılık deneyimine sahip 30 ülkede faaliyet gösteren grubumuzun bilgi birikiminden sonuna kadar yararlanmaya çalışıyoruz. Geçmişteki doğal afetleri inceleyerek elde ettiğimiz bilgilere göre risk haritalarını oluşturuyor ve ürünlerimizin içeriğini toplumsal ihtiyaçlar doğrultusunda güncelliyoruz" dedi.



'SÜRDÜRÜLEBİLİRLİKTE GENÇLERİN YANINDAYIZ'

Ray Sigorta 2018 yılında, WWF-Doğal Hayatı Koruma Vakfı tarafından yürütülen Yeşil Ofis Projesi'ne dâhil olarak genel müdürlük binasını 'Yeşil Ofis Sertifikalı' hale getiren Türkiye'deki sayılı şirketlerden biri oldu. Daha sağlıklı, daha yeşil ve daha temiz çözümlerle, sürdürülebilir bir yaşam kurmak için atılan her adımın arkasında olduklarını belirten Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan, "Kaynakları bilinçli kullanarak enerji tasarrufu sağlayan mimari ve mühendislik projelerinin değerlendirildiği Solar Decathlon Avrupa'da bu yıl, İstanbul Teknik Üniversitesi ile Lübeck Uygulamalı Bilimler Üniversitesi akademisyenleri ve öğrencilerinden oluşan Team Deeply High ekibinin ana sponsoru olduk. Solar Decathlon Avrupa 2002 yılından beri dünyanın farklı noktalarında gerçekleşen, binlerce öğrenciye temiz enerji bilinci konusunda ilham veren üniversiteler arası bir yarışma. Team Deeply High ekibi projesinin inşaat sürecini tamamladı, jüri sunumları ve görüşmeler devam ediyor. Ray Sigorta olarak sürdürülebilirlik konu başlığındaki bu projede gençlerimize destek olmaktan mutluluk duyuyoruz. Projede büyük bir özveriyle çalışan arkadaşlarımızı gönülden tebrik ediyoruz ve en az onlar kadar heyecanla biz de sonuçları bekliyoruz" dedi.

RAY SİGORTA'DAN KÂĞITSIZ SİGORTACILIK DÖNEMİ

Yeşil yatırımlarına ellerindeki mevcut stoklar bittikten sonra daha fazla poliçe kâğıdı basmayarak devam edeceğini belirten Ray Sigorta, kâğıtsız sigortacılık dönemini başlatıyor. Kâğıt tüketimini azaltarak dijitalleşme yatırımlarını destekleyen şirket, çevresel anlamda da katma değer sağlıyor.

Ana sermayedarı Vienna Insurance Group'un (VIG) 'Underwriting Climate Change Strategy Policy' inisiyatifi gereği kömür madenleri, termik santraller ve bu faaliyetlere ait inşaatlarda yeni projeler için teminat vermeyerek, düşük karbon seviyesini destekleyici adımlarla stratejisini şekillendiriyor.

Çevre bilincine sahip kuruluşların uzun vadeli başarıya ulaştığını belirten Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan sözlerine şöyle devam etti: "Faaliyet gösterdiği branş her ne olursa olsun, sürdürülebilirlik bir işletmenin temel amacı olmalıdır. Ray Sigorta olarak, tüm süreçlerimizde güvence sağlamayı odağımıza aldığımız için bu konuda da farkındalığımız yüksek. Türkiye ekonomisinin önemli finansal oyuncularından sigorta sektörünün bu konuda bilinçlenmesi ve farkındalığın artması adına hem finansal gücümüz hem teknolojik altyapımız hem de stratejiksel çözümlerimizle katkı sağlamaya devam edeceğiz."

Bugünün ihtiyaçlarını, gelecek kuşakların kaynaklarını tüketmeden karşılamak çağımızın en önemli risk yönetimi konuları arasında yer alıyor. Yapılan global araştırmalarda 'sürdürülebilirlik' konusunun, kurumsal firmalar için en önemli başlıklardan biri olduğuna dikkat çeken **Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan,** risk sıralamasında hızla en üst bölümlere tırmanan küresel iklim değişikliğinin dünyadaki birçok şeyi değiştirdiği gibi, sigorta sektöründe de köklü bir değişime yol açacağını belirtti.



Türk Nippon Sigorta TSS ürünüyle ihtiyaca yönelik alternatifler sunuyor

Türk Nippon Sigorta, tamamlayıcı sağlık sigortası ürününde ihtiyaçlar doğrultusunda alternatifler sunmaya devam ediyor. **Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu**, "TSS ürününe artan ihtiyaç sebebi ile bu branşta sunduğumuz ürünleri kampanyalarımızla ön plana çıkararak müşterilerimize ulaşmaya gayret gösteriyoruz" dedi.

Tüm dünyayı etkisi altına alan COVID-19 salgını ile birlikte etkisi ve önemini artıran Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ürününde yaşanan talep artışı üründe çeşitliliğin artırılmasına sebep oldu. Her bütçeye hitap eden planlarıyla Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ürünü büyümeye devam ediyor.

Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ürününde Sağlığınız Bizde ve Türk Nippon Sigorta Standart TSS ile sektörde yer alan Türk Nippon Sigorta, bu ürünlerle katılımcılarına ihtiyaçları doğrultusunda alternatifler sunarak, ürünlerini müşterililerinin ihtiyacına göre konumlandırmaya devam ediyor.

TSS ÜRÜNÜNE TALEP ARTIYOR

Tamamlayıcı sağlık sigortası ürününe artan talep nedeni ile sigorta şirketlerinin bu talebi karşılamaya yönelik aksiyonlar almaya başladıklarını ifade eden Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, "TSS ürününe artan ihtiyaç sebebi ile bu



branş için sunduğumuz ürünleri kampanyalarımızla ön plana çıkararak müşterilerimize ulaşmaya ve doyurucu bilgilerle bu ürünün içeriğine dikkat çekerek müşterilerimize doğru yönlendirmeler yapmaya gayret gösteriyoruz" dedi. 59 yaş dahil olmak üzere SGK kaydı bulunan herkesin bu üründen faydalanabileceğini sözlerine ekleyen Dr. E. Baturalp Pamukçu, sigortalılar SGK'nın yanı sıra Türk Nippon Sigorta ile de anlaşmalı olan kuruluşlarda fark ücreti ödemiyor. Yatarak tedavi kapsamında yardımcı tıbbi malzeme giderleri ve ambulans hizmetlerini de poliçe dahilinde tutan üründe sigortalılar, diş tasarruf planı, online psikolojik destek hattı ve yılda bir defaya mahsus olmak üzere ücretsiz olarak diyetisyen hizmetinden de yararlanabiliyor. Ürünümüz aynı zamanda isteğe bağlı olarak yılda bir kez ücretsiz check-up hizmeti sunmakla birlikte, yine isteğe bağlı olarak poliçe kapsamında kritik hastalık oluşması durumunda sigortalıya limit dahilinde nakit ödeme yapılmaktadır" dedi.

Türk Nippon Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ürününün 2015 yılında hayata geçmesinin ardından her sene düzenli olarak büyüdüğüne de dikkat çeken Dr. E. Baturalp Pamukçu, 2022 yılı Nisan sonuçlarına göre şirket olarak sağlık branşında 8'inci sıraya yükseldiklerinin altını çizerek, "Sağlık sigortalarına artan talebin sigortanın tabana yayılması anlamında ki desteği bizi oldukça mutlu etmektedir" diye konuştu.

›››

Türk Nippon acenteleri Diyarbakır-Mardin gezisinde buluştu

Türk Nippon Sigorta düzenlediği kampanyalarla, her yıl olduğu gibi bu yıl da acentelerinin motivasyonunu en üst noktada tutmaya devam ediyor. Ferdi Kaza Kampanyası'nda başarılı olan acentelerini Diyarbakır- Mardin seyahati ile ödüllendiren Türk Nippon Sigorta, sene içinde gerçekleştireceği kampanyalarla gezilerine devam etmeyi planlıyor. Acente motivasyonunu odak noktalarına aldıklarını ifade eden Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Acentelerimiz için bundan sonraki dönemlerde de seyahat organizasyonlarını sıkça tekrarlayacağımızı, düzenleyeceğimiz kampanyalarla da her zaman acentelerimizin nabzını tutmaya devam edeceğimizi söyleyebilirim. Diyarbakır-Mardin gezimiz acentelerimiz ile buluştuğumuz güzel bir gezi oldu. Aldığımız geri dönüşler bizi çok mutlu etti. 2022 yılı sonuna kadar gerçekleştirmeyi düşündüğümüz kampanyalarla yeni geziler düzenlemeyi ve acentelerimizle sürekli temas halinde olmayı hedefliyoruz" dedi.

Türk Nippon Sigorta'nın acenteleriyle büyüyen dinamik bir sigorta şirketi olduğunu vurgulayan Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Şirketimizin en önemli dağıtım kanalını acentelerimiz oluşturuyor. Üretimimizin büyük bir kısmını sağladığımız acentelerimizi iş ortaklarımız olarak görüyor ve onları her şeyden çok önemsiyoruz. Acentelerimize verdiğimiz hizmetin kalitesi bizim için her şeyden önemli. Şirket olarak mevcut uygulamalarımızın haricinde acentelerimize karşı farklılıklar yaratan uygulamalarla dinamik bir yapı oluşturduk. Bu yapı içinde acentelerimize hizmet vermeye devam ediyoruz" dedi.

Acentelerden gelen her türlü öneriyi şirket olarak hızlıca değerlendirdiklerinin altını çizen Pamukçu, acenteleri için her zaman yenilikler yapmaya ve acentelerini her daim ayrıcalıklı kılmaya devam edeceklerini de sözlerine ekledi.





››› **Acentelerinin motivasyonunu her zaman ön planda tutan ve yıl içerisinde acentelerine özel kampanyalar düzenlemeye devam eden Türk Nippon Sigorta, pandemi sonrası gerçekleştirdiği ilk gezi olan Diyarbakır-Mardin gezisini gerçekleştirdi.**

›››

Türk Nippon yazın gelişini 'Yaza Merhaba Partisi' ile kutladı



Türk Nippon Sigorta personeli yaz ayının gelişini gerçekleştirdiği parti ile kutladı. Türk Nippon Sigorta Genel Müdürlük bahçesinde yapılan etkinliğe tüm genel müdürlük, Marmara Bölge ve Bursa Bölge Müdürlükleri personeli katıldı.

Birlikte olmanın önemine dikkat çeken Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Artık geleneksel bir hâl alan partilerimizde hep birlikte eğlenerek yoğun iş temposundan biraz da olsa uzaklaşmayı hedefliyoruz. Sene içinde yapacağımız personel etkinlikleri ile çalışanlarımızın motivasyonunu en üst seviyede tutmaya devam edeceğiz" şeklinde konuştu.

Koru Sigorta'dan kaskoda sigortalılık oranını artıracak yeni hamle: Esnek Kasko

Dünyanın ve ülkemizin içinde bulunduğu ekonomik sıkıntıdan dolayı araç bedelleri ve hasar maliyetlerindeki yükseliş sebebiyle sektörün zarar etmemek için kasko fiyatlarını artırdığını ancak bu durumun da sigortalılık oranını azaltabileceğini belirten Koru Sigorta Genel Müdürü Kasım Yılmaz, şu açıklamalarda bulundu: "Koru Sigorta olarak sektörün ihtiyaç duyduğu alanlarda geliştirdiğimiz, kazanımları fazla, yenilikçi ürünler ile sigortalılık oranını artırmayı hedefliyoruz. Bu kapsamda, yılbaşında vade boşluğu bulunan veya ilk kez kasko poliçesi yaptıracak sigortalılara kaskoyu çok daha ulaşılabilir hale getirmek için sektöre kazandırdığımız Koru Expert uygulamamızı devreye almıştık. Şimdi de artan araç bedelleri ve hasar maliyetleri nedeniyle sigortalıların kasko poliçesi yaptırmaktan vazgeçmemesi ve kaskolu araç sayısını artırabilmek amacıyla "Esnek Kasko" adını verdiğimiz yeni ürünü hayata geçirmiş bulunuyoruz."



'TEMİNAT EKLEME VE ÇIKARMA YAPILABİLİYOR'

Esnek Kasko ürünü ile aracın az kullanıldığı, kullanılmadığı veya sigortalının maddi durumunun el vermediği zamanlarda, tam ziya (pert) durumunun, doğal afet risklerinin ve %100 rüculu hasarların uygun primlerle teminat altına alınabildiğinin altını çizen Yılmaz, "Sigortalılarımız, diledikleri zaman çarpma ve çarpışma teminatı ekleterek poliçe kapsamını genişletebiliyor" dedi ve sözlerine şöyle devam etti: "Yeni ürünümüz ile birden fazla aracı olan veya aracını belli dönemlerde kullanan sigortalılar, trafiğe çıkmadıkları zamanlarda kendi kusurları dışındaki riskler teminat altına alındığı için düşük prim ödemektedir. Araçlarını trafikte yoğun kullanacakları zamanlarda ise acentelerimizden yaptıracakları teminat artırıcı zeyil ile kendi kusurları nedeniyle meydana gelebilecek hasarları da teminat altına alarak poliçe kapsamını genişletebilmektedir. Poliçe kapsamını genişleten sigortalılarımız, araçlarını kullanmayacakları bir dönem olacak ise kendi kusurlarından kaynaklı riskler için aldıkları teminatı sonlandırabilmektedir. Teminat ekleme ve çıkarma işlemi, poliçe vadesi içinde birer kez yapılabilmekte olup sadece teminat ekletilmesi durumunda sigortalılarımızın, şirketimizin anlaşmalı olduğu ekspertiz firmasından araçlarını kontrolden geçirmeleri gerekmektedir."

ESNEK KASKO'YA UYGUN PRİM İLE SAHİP OLUNUYOR

Kasko poliçelerine konu hasarlarda, sigortalının kendi kusurundan kaynaklı hasarların en yüksek frekanslı hasarlar olduğunu belirten Yılmaz, "Esnek Kasko ile sigortalıların kendi kusurlarından kaynaklı hasarlara ilk etapta teminat verilmediğinden ödenen prim düşmektedir. Sigortalının, kendi kusurundan kaynaklı hasarları poliçe başlangıcından sonra teminat altına almak istediğinde ise prim, zeyil süresine göre hesaplandığından diğer kasko ürünlerine göre düşük kalacaktır" dedi.

ESNEK KASKO İLE ASİSTANS HİZMETLERİ DE ÜCRETSİZ

Sigortalıların Esnek Kasko ile çekme kurtarma, ikame araç ve mini onarım hizmetlerinden de yararlanabildiğini vurgulayan Yılmaz, "Poliçe kesim aşamasında sigortalının tercihine göre hizmetin içeriği değişiklik göstermekte olup bu hizmetten yararlanmak için ek bir zeyil yapılmasına gerek bulunmamaktadır" şeklinde konuştu.

Sektörün ihtiyaç duyduğu alanlarda geliştirdikleri yenilikçi ürünler ile sigortalılık oranını artırmayı hedeflediklerini belirten **Koru Sigorta Genel Müdürü Kasım Yılmaz,** "Artan araç bedelleri ve hasar maliyetleri nedeniyle sigortalıların kasko poliçesi yaptırmaktan vazgeçmemesi ve kaskolu araç sayısını artırabilmek amacıyla 'Esnek Kasko' adını verdiğimiz yeni ürünü hayata geçirmiş bulunuyoruz" dedi.

Koru Expert 'En İnovatif Ürün Ödülü'nün sahibi oldu

Sigortacılığın gelişmesini hedef alan ürün ve hizmetleri desteklemek, inovatif projeleri öne çıkararak bunların gelişimindeki iş modellerinin, deneyimlerin paylaşılmasını sağlamak ve sektördeki yaratıcılığı teşvik etmek amacıyla düzenlenen Smart-i Awards, İş Sanat Kültür Merkezi'nde gerçekleşti.
Dijital Dönüşüm, En İnovatif Ürün, En İyi Tutundurma, Pazarlama Başarısı, En İnovatif Hızlandırma Programı, Fark Yaratanlar, Sosyal Sorumluluk, Yenilikçi Müşteri Etkileşimi ve Deneyimi, Yılın Ekibi ve Yılın InsurTech'i olmak üzere 9 kategoride verilen ödüllerde, Koru Sigorta'nın kaskoyu çok daha ulaşılabilir hale getirdiği "Koru Expert" projesi, En İnovatif Ürün kategorisinde Bronz Smart-i ödülünü aldı.

Sigortalıların yoğun ilgi gösterdiği ve acentelerin yeni sigortalı kazanımına da olumlu etki etmesi nedeniyle memnun oldukları Koru Expert, kazandığı ödül ile de başarısını göstermiş oldu.
Koru Expert, vade boşluğu bulunan veya ilk kez kasko poliçesi yaptıracak sigortalılara, ücretsiz ekspertiz koşulu ile uygun fiyatlı kasko poliçesi sahibi olma imkânı sunuyor.

Koru Sigorta'nın, yıl başında sektöre kazandırdığı "Koru Expert" projesi, Smart-i Awards 2022'de, en inovatif ürün kategorisinde ödüle layık görüldü.





Smart-i Awards 2022'de Bronz Smart-i ödülünü Koru Sigorta Pazarlama Direktörü Murat Aydın teslim aldı.



Sompo Sigorta, Samuraylar Kulübü Acenteleri ile bir araya geldi

Sompo Sigorta'nın sadakat programı Samuraylar Kulübü, pandemi nedeniyle ara verilen etkinliklerine yeniden başladı. Uzun bir aradan sonra ilk kez fiziksel olarak gerçekleştirilen etkinliğe, Samuraylar Kulübü üyesi 40 acentenin yanı sıra şirketin üst yönetimi katıldı. Prof. Dr. Özgür Demirtaş ve Sanatçı Duygu Soylu'nun sunum ve performansları geceye renk kattı.

Kurumsal ve bireysel sigortacılık sektörünün öncü markalarından biri olan Sompo Sigorta, sadakat kulübü olan Samuraylar Kulübü'ne katılmaya hak kazanan acenteleri ile uzun bir aradan sonra tekrar buluştu. Pandemi nedeniyle iki yıldır yapılamayan Samuraylar Kulübü etkinliklerinin bu yılki ilk toplantısı, İstanbul Four Seasons Hotel'de gerçekleştirildi. Samuraylar Kulübü toplantısına, 9 bölgeden ve 10 farklı ilden toplam 40 acentenin yanı sıra, aralarında firmanın üst yönetimi ve yöneticilerinin de yer aldığı 90 kişi katıldı. Toplantıda, Finans Uzmanı ve Akademisyen Prof. Dr. Özgür Demirtaş da "Bilim, Ekonomi, Gelecek ve Siz!" başlıklı özel bir sunum yaptı. Gecenin sonunda ise sanatçı Duygu Soylu'nun sahne performansıyla keyifli dakikalar yaşandı.



'BİZ ACENTELERİMİZLE GÜÇLÜYÜZ'

Sompo Sigorta Satış Genel Müdür Yardımcısı Hasan Bayata, "Üretiminin %90'ından fazlasını acente kanalından alan, acenteleriyle güçlü olan bir şirketiz. Çok güçlüyüz çünkü yaptığımız her işi akıl koyarak yapıyoruz. Bundan sonra da sizlerden aldığımız güç ile sahada olmaya ve rekabette fark yaratmaya devam edeceğiz" diye konuştu. Bu yıl Samuraylar Kulübü'ne yeni bir segment daha ekleneceğini ifade eden Bayata, sözlerini şöyle sürdürdü: "Şirketimiz, 20 yıl önce %100 Türk şirketi olarak kurulduğunda belirlediği kurum değerleri ile bugün üstlendiğimiz, sahip çıktığımız değerlerimiz halen aynı. Bu değerler; onur, güven, doğruluk, adillik, sadakat, görev bilinci ve saygı. Bugün Sompo Sigorta olarak, 20 yıldır aynı değerlerle, büyüme yolculuğumuza devam ediyoruz. Ne mutlu ki yine bu değerleri kendine ilke edinmiş, sizlerden oluşan bir prestij kulübümüz var. Bu yıl kulübümüze yeni bir segment daha ekleyeceğiz. Japonca'da 'değerin yaratıldığı yer' anlamına gelen Gemba acentelerimiz aramıza katılacak. Onların da aramıza katılmasıyla çok daha güçlü ve dinamik bir şekilde hep beraber büyümeyi sürdüreceğiz. Hepinize iş birliğiniz, yüksek performansınız ve katkılarınız için çok teşekkür ediyoruz."



'SEKTÖREL TABLO ÇOK POZİTİF DEĞİL'

Konuşmasına, pandemi sürecinden sonra acentelerle bir araya gelmekten memnuniyet duyduğunu belirterek başlayan Sompo Sigorta CEO'su Recai Dalaş sektörün uzun yıllardır görülmemiş bir negatif tablo içinde olduğunu ifade etti. Rakamların sürdürülebilir olmaktan çıktığını ve sektör genelinde çok sayıda şirketin önümüzdeki yıllarda pazardan çıkmak zorunda kalacağını dile getiren Dalaş, "37 yıllık sektörel deneyimimde ilk kez bu kadar negatif bir tabloyla karşılaştığımı söylemek zorundayım" dedi.

'ÖZ SERMAYELERİN ARTIRILMASI GEREKECEK'

Trafik sigortalarında serbest tarifeden çıkılmasının ve tavan fiyat getirilmesinin, sektör açısından olumsuz sonuçlar doğurduğunu söyleyen Dalaş, şöyle devam etti: "Trafik sigortalarına tavan fiyat getirildiğinden beri bu segmentin şirketler tarafından yönetimi de oldukça zorlaştı. Ancak tüm sorunu devlete veya mevzuata bağlamak da doğru değil. Çünkü tarife kısıtı getirilmeyen alanlarda da sektör olarak kâr edemiyoruz. Bir de ekonominin getirdiği bazı realiteler var. Sektör olarak primleri dolar 8 lira hesabıyla almışız ama şu anda 16-17 lira kur üzerinden hasar ödüyoruz. Dolayısıyla zaten kâr etmenin imkan ve ihtimali yok. Eskiden sigortacılık faaliyetinden kâr etmezsek bile eldeki kaynaktan elde edilen mali gelirle sigortacılıktan gelen zararı karşılardık. Şu anda ekonomide çok ciddi bir negatif reel faiz tablosuyla karşı karşıyayız. Dolayısıyla mali gelirden de bir kayıp söz konusu. Çünkü elimizdeki para eriyor. Yani aslında sektör olarak öz sermayemiz eriyor. Sigorta sektörü ciddi bir kan kaybı yaşıyor. Sermaye artırma ihtiyacını ertelemek hastayı iyileştirmiyor, tam tersi daha da kötüleştiriyor."

'PAZARDAKİ ANİ DEĞİŞİMLER ŞİRKETLERİ DÜŞÜNDÜRÜYOR'

Sompo Sigorta olarak sürdürülebilirlik adına ve bilinçli bir tercihle pazar payında küçülme yoluna gittiklerini söyleyen Dalaş, "Ne kadar doğru bir karar aldığımızı şimdi çok daha net görüyoruz. Bugün pazar payı %20 -25'lerde olan şirketler yakın zamanda ya çok ciddi boyutlarda sermaye artırmak zorunda kalacaklar ya da pazardan çekilecekler. Öyle görünüyor ki önümüzdeki yıllarda pazardaki şirket sayısında çok ciddi bir azalma olacak" şeklinde konuştu.



Sompo Sigorta'nın Samuray acentelerini bir araya getiren etkinlikte; Finans Uzmanı ve Akademisyen Prof. Dr. Özgür Demirtaş, "Bilim, Ekonomi, Gelecek ve Siz!" konulu özel sunumu katılımcılardan büyük beğeni topladı. Akşam yemeğinin ardından Samuraylar Kulübü acentelerine plaketleri takdim edildi ve gece, sanatçı Duygu Soylu'nun sahne aldığı keyifli programla son buldu.



››› Özel gecede Sompo Sigorta CEO'su Recai Dalaş, Samuraylar Kulübü üyelerine ödüllerini takdim etti.

Quick Tamamlayıcı Sağlık Sigortası yoğun ilgi görüyor

Pandemi döneminde tamamlayıcı sağlık sigortasında yakalanan büyüme trendi, 2022 yılında da devam ederken, Quick Sigorta'nın piyasaya sunduğu yeni ürünü Quick Tamamlayıcı Sağlık Sigortası acenteler ve sigortalılar tarafından yoğun ilgi görüyor.

ÖMÜR BOYU BEKLEMEDEN YENİLEME GARANTİSİ

Quick Sigorta, sektörde en az 3'üncü yılın sonunda verilen Ömür Boyu Yenileme Garantisi hakkını, ömür boyu beklemeye gerek kalmadan ilk yılın sonunda müşterileri ile buluşturuyor. Ayrıca, başka bir sigorta şirketinde sağlık sigortası olup ömür boyu yenileme garantisi kazanamamış kişilere, 1 tam yıl kesintisiz sigortalı olmaları halinde ömür boyu yenileme garantisi hakkı veriyor.
Sigortalının, yaşadığı bölgeye en yakın yerden başlayarak satın alabileceği geniş bir hastane ağını; Lacivert, Yeşil, Pembe network seçenekleriyle sunan Quick Tamamlayıcı Sağlık Sigortası, şehrin en iyi hastanelerini müşterileri ile buluşturuyor.

10'DAN FAZLA ÜCRETSİZ EK HİZMET

Fiyat avantajı ile dikkatleri üzerine çeken bu ürün, geniş kapsamlı teminatlarının yanı sıra 7/24 online tıbbi danışmanlık, online psikolojik danışmanlık, online diyetisyen, evde tıbbi bakım, diş bakım, göz kontrol,


Ahmet Yaşar

Mamografi/Meme USG, PSA, check-up ve doktor ikinci görüş gibi 10'dan fazla ek hizmeti poliçede içeriyor. Quick Tamamlayıcı Sağlık Sigortası, Türkiye'nin 58 iline nüfuz ederken Antep, Mersin, Diyarbakır gibi Anadolu illerinin yanı sıra en çok İstanbul, Kocaeli ve Bursa illerinde satın alınıyor. Şehrin en iyi hastanesi bana yeter diyen Quick Sigortalılar, en çok Pembe networkü seçiyor.




Eyüp Özsoy

'TSS ÜRÜNÜMÜZE OLAN İLGİDEN ÇOK MEMNUNUZ'

Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, "Müşterilerimizin bize duydukları güvenin bir göstergesi olan bu ilgiden çok memnunuz. Quick Sigorta olarak, müşteri memnuniyetini devam ettirerek yeni kitlelere ulaşmak için çalışmalarımızı hız kesmeden sürdürüyoruz. 2025 yılı sonunda 8 milyon kişinin tamamlayıcı sağlık sigortasına sahip olmasını tahmin ederken biz de çok yakında ezber bozan yeni sağlık ürünlerimiz ile fark yaratmaya ve 8 milyon müşteriye dokunmaya devam edeceğiz" dedi. Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy ise, "Sağlık sigortası branşı 2022 Nisan itibarıyla %77 büyürken, trendin hızla devam edeceği ve yıllık 5,5 milyar liranın üzerinde sağlık sigortası prim üretimi gerçekleşeceği öngörülmektedir. Quick Sigorta olarak biz de bu büyümenin içerisinde olmaya devam edeceğiz" diye konuştu.

Quick Sigorta'nın piyasaya sunduğu yeni ürünü Quick Tamamlayıcı Sağlık Sigortası acenteler ve sigortalılar tarafından yoğun ilgi görüyor.

Quick Sigorta'nın tamamlayıcı sağlık sigortası için hazırladığı videoya QR kodu okutarak ulaşabilirsiniz.

Quick Sigorta Aliağa 2Teker Festivali'ndeydi

Quick Sigorta'nın sponsorları arasında yer aldığı, ALMOB Aliağa Motosiklet ve Bisiklet Kulübü'nün girişimleriyle organize edilen ve İzmir Aliağa Belediyesi tarafından desteklenen Aliağa 2Teker Festivali, Aliağa'nın favori mekanlarından biri olan Ağapark'ta gerçekleşti.
Festivalin yoğun ilgi gören stantlarından biri olan Quick standında ziyaretçilere Quick Routes dergisi, Qmag dergisi, kalem, ajanda, takvim, anahtarlık gibi birbirinden özel hediyeler sunuldu. Stant ziyaretçileri metaverse benzeri bir platformu deneyimlerken, Quick Sigorta sanal treni ile keyifli bir yolculuğa adım attılar. Ayrıca stant ziyaretçilerine, Quick Sigorta'nın avantajlı Motosiklet Sigortası ile ilgili bilgiler verilip ziyaretçilerin merak ettikleri sorular yanıtlanırken, festivalin 2'nci günü gerçekleşen çekiliş ile bir motor severe kask hediye edildi.

'MOTOSİKLET SÜRÜCÜLERİNİN YANINDAYIZ'

Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, "Bu sene



ilk kez düzenlenen Aliağa 2Teker Festivali'nin oldukça eğlenceli olduğunu söyleyebilirim. ALMOB Aliağa Motosiklet ve Bisiklet Kulübü ile Aliağa Belediye Başkanı Serkan Acar, Aliağa Kaymakamı Ömer Karaman, Aliağa İlçe Emniyet Müdürü Mehmet Balıkçıoğlu'na teşekkürlerimi sunuyorum. Bu yıl ilk kez düzenlenen Aliağa 2Teker Festivali'nde bulunmaktan, kendilerine destek vermekten oldukça mutluyum. Motosiklet sürücülerinin ve motor sporları ile uğraşan tüm sporcularımızın yanındayız ve onlara her alanda destek sağlamaya devam ediyoruz. Bildiğiniz üzere pandemi döneminde etkinliklere ara verilmişti. Pandeminin sona ermesiyle biz de motosiklet festivallerinde, organizasyonlarında yerimizi almaya devam ediyoruz. Bunun yanı sıra Dilek ve Özgür Candar'ın projesi 2Teker 2Yürek ile Quick Routes'u gerçekleştiriyoruz. Bu alandaki girişimlerimiz devam edecek" şeklinde konuştu.

FESTİVALDE SİGORTALI OLMANIN ÖNEMİ VURGULANDI

Konuyla ilgili görüş bildiren Quick Sigorta Genel Müdürü Eyüp Özsoy, "Quick Sigorta olarak bu yıl ilk kez düzenlenen Aliağa 2Teker Festivali'nde yer almaktan büyük memnuniyet duyuyoruz. Hem motosiklet sürücüleri hem de motosikletler için sigorta yaptırmanın ne denli önemli olduğunu tüm motosiklet tutkunlarına bir kez daha hatırlatmak asıl amacımız. Sürücülerimizin hoşnut olmadığı konularda kendilerine çözüm bulmak ve önerileriyle kendimizi daha da ileriye götürmek için hazırız. Çünkü Quick Sigorta olarak sigortalılarımızın talep ve ihtiyaçlarını karşılamak için çalışıyoruz. Hepimiz için eğlenceli bir festival olmasını diliyorum" dedi.





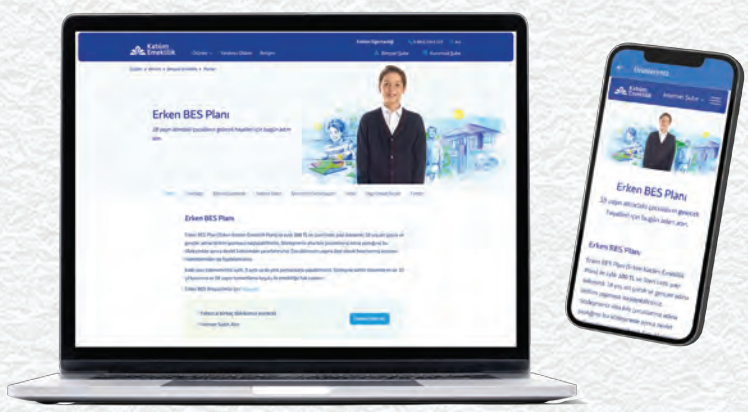
+%30 DEVLET KATKISI

%100 FAİZSİZ

Erken Katılan Yol Alır!

Katılım Emeklilik Erken BES Planı ile 18 yaş altındaki çocuğunuzun geleceği için biriktirmeye bugünden başlayın!

Şimdi, işlemlerinizi web sitemiz üzerinden kolayca yapabilirsiniz. Üstelik ücretsiz diş ve göz check-up'ı, eğitim rehberliği vb. gibi avantajlı hizmetlerden yararlanabilirsiniz.



Katılım Emeklilik
Gelecek bugün başlar

0850 226 0 123
www.katilimemeklilik.com.tr
/katilimemeklilik /katilimemek
/katilimemeklilik /katilimemeklilik

Katılım Cep uygulamasını indirmek için QR-Code'u okutun.

Google play
Download on the App Store

“Sektörün dijitalleşmesi konusunda üzerimize düşeni yerine getireceğiz”

Teknolojinin kurumsal ve sosyal hayata tamamen entegre olmasıyla birlikte büyük değişimler ortaya çıkarken alışkanlık haline dönüşen birçok konu teknolojinin sınırsız imkânlarıyla hızlıca değişmeye başladı. Önceki yıllarda belirli kalıplar haline dönüşmüş olan birçok konu, teknoloji ile internetin meydana getirdiği beraberlikle farklı bir değerlendirmeyi zorunlu hale getiriyor. Teknoloji, tüm sektörleri olduğu gibi sigorta sektörünü de dönüştürüyor ve geliştiriyor. İnsanların davranış şekilleri ve alışkanlıkları teknolojinin gelişmesinden kaynaklı farklı bir eksene doğru kayıyor. Ayrıca şirketlerin müşterileriyle olan ilişkileri ve iletişimleri de değişkenlik gösteriyor. Bu değişim ve dönüşümün beraberinde farklı iletişim yöntemlerini ve stratejilerini getirdiğini belirten Prive Sigorta Genel Müdürü Alper Çağrı Toktay, “Verileri toplamanın, ölçmenin ve değerlendirmenin teknolojinin imkânlarına bağlı olarak daha da net sonuçlara götürdüğü yadsınamaz bir gerçek. Şirketlerin teknolojileri yakından takip etmeleri, liderlik eden ve sürdürülebilirliği olan pazarlama süreçlerini markalarına entegre etmeleri önemli” diye konuştu.



› › › **Prive Sigorta Genel Müdürü Alper Çağrı Toktay, dijital devrim ve teknolojik değişimin getirdiği yeni düzende sigorta şirketleri için daha fazla çeviklik, dijitalleşme ve müşteri odaklı yaklaşımın önem kazanmaya devam ettiğini dile getirdi.**

‘DÖNÜŞÜM ÇABALARI KAPSAMLI OLMALI’

“Dijital dönüşümün ve teknolojinin başarı sağlamasının en önemli sebeplerinden birisi de hızlı segmentasyon çalışmaları yaparak, nokta atışı hedefler belirleyebilmektir” diyen Toktay, özellikle bireysel ürünlerde ürün içeriği, hizmet anlayışı ve doğru fiyat politikaları sayesinde ön plana çıkmanın mümkün olduğunu söyledi. Toktay, şöyle devam etti: “Dijital devrim ve teknolojik değişimin getirdiği yeni düzende sigorta şirketleri için daha fazla çeviklik, dijitalleşme ve müşteri odaklı yaklaşım önem kazanmaya devam etmektedir. Kolaylaştırılmış ve kişiselleştirilmiş deneyimleri daha fazla müşteriye sunmak yolunda dönüşüm çabalarını daha da kapsamlı hale getirmenin önemi artmaktadır. İlave olarak ürün ve deneyimleri, iş ortaklarının süreçlerine ve platformlarına kolay ve sorunsuz entegre edecek şekilde dijitalleştirmek de sigorta şirketleri için zorunluluk haline gelmiştir. Bu alanda en iyi performans gösteren şirketler zaman içinde öne çıkacaktır. Hızlı aksiyon da diğer önemli olan konuların başında gelmektedir. Sosyal medya araçları firmalara hızı sağlamaktadır. Bu yeni dünya, şirketlerin hedef kitlelere ulaşmalarında dijital pazarlama olarak adlandırılan yeni yöntemi kullanmalarına imkân sağlamıştır. Fikri bulanın değil de yapanın kazandığı bu teknolojik dünyada, markaların yeni teknolojileri pazarlamaları veya reklam çalışmalarının içine dâhil etmeleri artık çok önemli hale gelmiştir. Denemekten korkmayanın öne çıktığı bir dönemdir.”

‘DİJİTALLEŞMEDE FIRSATLAR SUNACAĞIZ’

Günümüzde iş ortaklarına tüm süreçlerde hızlı geri dönüş sağlayabilen ve hızlı aksiyon alabilen şirketlerin tercih edildiğini belirten Toktay, “2022 yılının sektörümüz için zor bir yıl olacağı ortadadır. Dijitalleşen bu yeni dünyada sektörün daha müşteri odaklı hale gelmesi ve müşteri deneyimini iyileştirmesi bir zorunluluk haline gelmiştir. Sektörde farklı modüler ürünlerin olması da hem müşteriler hem de rekabet açısından oldukça önemli. Yeni modüler sağlık ürünleri başta olmak müşterilerin ihtiyaçlarına özel çözümler sunarken aynı zamanda sigorta sektörünün bu konudaki büyümesine de katkı sağlamayı amaçlıyoruz. Yeniliklere öncülük etmek ve yüksek kalitede müşteri deneyimi sunmak önceliklerimiz arasında” dedi. 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 sunmak için çalışmalarının yoğun bir şekilde devam ettiğini aktaran Toktay, sözlerini şöyle noktaladı: “Prive Sigorta olarak sektörün dijitalleşmesi konusunda üzerimize düşen görevi yerine getireceğimizi, tüm iş ortaklarımızın dijitalleşmesi noktasında fırsatlar sunacağımızı yenilemek isteriz. Vizyonumuz doğrultusunda, teknolojik gelişmeler ışığında tasarladığımız ve süreçleri devam eden yenilikçi ürünleri müşteri odaklı sigortacılık hizmeti sunmak için kullanacağız.”

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 sunacak çalışmalarının devam ettiğini belirten **Prive Sigorta Genel Müdürü Alper Çağrı Toktay**, “Prive Sigorta olarak sektörün dijitalleşmesi konusunda üzerimize düşen görevi yerine getireceğimizi, tüm iş ortaklarımızın dijitalleşmesi noktasında fırsatlar sunacağımızı yenilemek isteriz” dedi.







Mapfre Sigorta acentelerini Dudullu Genel Servis Araç Onarım Merkezi'nde ağırladı

Türkiye'nin önde gelen sigorta şirketlerinden Mapfre Sigorta, acentelerini Dudullu Genel Servis Araç Onarım Merkezi'nde ağırladı. Etkinlikte, şirket üst yönetimi müşterilerine sundukları hizmetler ve sektörün genel durumuyla ilgili acentelerle görüş alışverişinde bulundu. Üstün hizmet kalitesi TQ Kalite Sertifikası'na sahip olan Genel Servislerin hasar sonrası hizmetleri çerçevesinde çok önemli bir yeri olduğuna dikkat çeken Mapfre Sigorta Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Yıldırım Türe, iş ortaklarının da desteği ile yüksek müşteri memnuniyetine ulaşarak en kaliteli hizmeti vermeye odaklandıklarını söyledi.

Mapfre Sigorta, 2014 yılında açılışı yapılan Dudullu Genel Servis Araç Onarım Merkezi'nde acenteleriyle bir araya geldi. Etkinliğe Mapfre Sigorta Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Yıldırım Türe, Mapfre Genel Servis Genel Müdürü Cem Yalın ve İcra Kurulu üyeleri, Mapfre Sigorta Operasyonlar Genel Müdür Yardımcısı Berna Tören ve 60'a yakın acente katıldı. Yılın ilk yarısının değerlendirildiği etkinlikte, acenteler Dudullu Genel Servis Araç Onarım Merkezi'ni de yakından tanıma fırsatı buldu.

'ÖNCELİĞİMİZ ÜSTÜN KALİTEDE HİZMET'

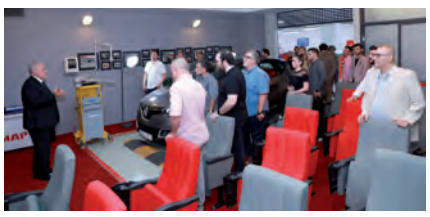
Geçtiğimiz yıl müşterileriyle buluşturdukları Fırsat Kasko sahiplerinin Mapfre Sigorta Genel Servis Araç Onarım Merkezleri'nin tüm hizmetlerinden 7/24 faydalanabildiğini söyleyen Mapfre Sigorta Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Yıldırım Türe, "İş ortaklarımızın, müşteri ve çalışanlarımızın memnuniyeti bizim için her zaman öncelikli konu. Bu memnuniyeti en üst düzeye çıkarmak için de çalışmalarımızı sürdürüyoruz. 2022 yılı hedeflerimizde de acentelerimiz her zamanki gibi en yakın yol arkadaşımız. %100 müşteri memnuniyeti ancak sahadan servise hep birlikte çalışarak mümkün. Mapfre ailesi olarak hep birlikte her koşulda en iyi ürünleri ve hizmetleri sunmak için çalışıyoruz. Genel Servis kapsamında başlıca şehirlerde yer alan Genel Servis Araç Onarım Merkezleri de bu yaklaşımımızın en önemli meyvelerinden biri. Müşteri ihtiyaç ve beklentilerinin hızla değiştiği günümüzde bizim önceliğimiz üstün kalitede hizmet vermek" dedi.


Yıldırım Türe


Cem Yalın

HİZMETTE ÜSTÜN KALİTE TESCİLİ

Mapfre'nin Genel Servis Araç Onarım Merkezleri ile Türkiye'de servis anlayışını değiştirdiğini söyleyen Mapfre Genel Servis Genel Müdürü Cem Yalın, "Uluslararası Oto Onarım Araştırma Merkezi CESVIMAP'ın Gümüş TQ Kalite Sertifikası'na sahip olan Genel Servislerimiz ile müşterilerimize 7/24 hizmet sunuyoruz. Araçların onarımı; uluslararası kalite standartlarına uygun olarak, alanında dünya lideri olan araştırma, geliştirme ve eğitim merkezleri tarafından eğitilen ve teknik donanımı sağlanan teknisyenlerimiz tarafından yapılıyor. Mapfre Sigorta, hizmet kalitesinin arkasında durarak, onarımını gerçekleştirdiği araçlara yaptığı onarım için araç satış görmediği takdirde ömür boyu garanti fırsatı da sunuyor. Bunun yanı sıra onarım gören araçlara, ruhsat sahibi değişmemesi kaydı ile yedek parça, boya ve işçilik işlemleri için de ömür boyu garanti veriyoruz. Tüm bu hizmetlerimizin müşterilerimizde değer yarattığını görmek bizi mutlu ediyor. 2021 sene sonu itibarıyla müşteri memnuniyet skorumuz %90'a ulaştı. Bu başarımız, Mapfre Sigorta olarak kasko branşında müşteri memnuniyeti anlamında en iyi NPS skorunu almamızla paralel olarak gerçekleşti. Bu oranı artırmak için çalışmalarımıza devam edeceğiz" diye konuştu.











Doğa Sigorta 4. Ulusal Spor ve Kadın Zirvesi'ne ev sahipliği yaptı

Doğa Sigorta, Gençlik ve Spor Bakanlığı'nın katkıları ile Marmara Üniversitesi Ekonomik ve Sosyal Alanda Kadın Çalışmaları Uygulama ve Araştırma Merkezi (ESKAR) ve Harran Üniversitesi'nin organizasyonuyla gerçekleşen 4. Ulusal Spor ve Kadın Zirvesi'ne ev sahipliği yaptı.

Doğa Sigorta, 4. Ulusal Spor ve Kadın Zirvesi'ne ev sahipliği yaptı. Gençlik ve Spor Bakanlığı'nın katkıları ile Marmara Üniversitesi Ekonomik ve Sosyal Alanda Kadın Çalışmaları Uygulama ve Araştırma Merkezi (ESKAR) ve Harran Üniversitesi'nin organizasyonuyla 4. Ulusal Spor ve Kadın Zirvesi Şanlıurfa'da gerçekleştirildi.
Şanlıurfa'da düzenlenen zirveye; Şanlıurfa Vali Yardımcısı Yasin Akgül, Şanlıurfa Gençlik Spor İl Müdürü Halil Eren, Harran Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Mehmet Sabri Çelik, Marmara Üniversitesi ESKAR Müdürü Prof. Dr. Fatma Ayanoğlu, Gençlik ve Spor Bakanlığı Bakan Danışmanı Prof. Dr. Nihat Gültekin, İstanbul Topkapı Üniversitesi Spor Bilimleri Fakültesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Kamil Yazıcıoğlu, Doğa Sigorta Kurumsal İletişim Müdürü Seda Güler, Doğa Sigorta Hasar Denetim ve Lojistik Saha Denetim Uzmanı Mehmet Emin Kırmızı, Milli Para Tekvando Sporcusu Avrupa ve Dünya Şampiyonu Şeyma Nur Talu, Paralimpik Milli Yelkenci Dünya Şampiyonu/ Rekortmen Miray Ulaş, Kadın A Milli Futbol Takımı Teknik Direktörü Necla Güngör Kırağası, Yarış Takımı Koordinatörü Elif Tanca, Anadolu Ajansı Spor Haberleri Yayın Yönetmeni Ersin Şiyhan ve TRT Spor Yorumcusu Fatih Doğan katıldı.

'HER ALANDA CİNSİYET EŞİTLİĞİNİN DESTEKÇİSİYİZ'

Doğa Sigorta olarak, sporun her branşında kadınların artan başarısına ve sporda kadın girişimciliğine dikkat çeken bu önemli zirveye ev sahipliği yapmaktan gurur duyduklarını aktaran Doğa Sigorta CEO'su Nihat Kırmızı, "Türk sporunun ve sporcusunun gelişimi için verdiğimiz destekten mutluluk duyuyor, özellikle sporda kadının başarısına dikkat çeken bu önemli zirveye ev sahipliği yapmanın gururunu yaşıyoruz. 'Ağaç yaşken eğilir' ilkesiyle sosyal sorumluluk projelerimizi ve sponsorluklarımızı ağırlıklı olarak gençliğe ve spora yönelik gerçekleştiriyor, sadece iş dünyasında değil sporda ve hayatın her alanında cinsiyet ve fırsat eşitliğinin her zaman destekçisi olmaya özen gösteriyoruz" açıklamalarında bulundu.
Zirve katılımcılarına plaket ve teşekkür belgeleri takdim edildi.





›››

Doğa Sigorta kıdem plaketleri Wyndham Grand İstanbul Levent'te gerçekleşen törende yöneticilere takdim edildi

Doğa Sigorta yöneticileri 2022 yılının ilk yarısını değerlendirme, hedef gerçekleştirme ve hareket planı çerçevesinde Strateji ve Değerlendirme Toplantısı'nda bir araya geldi. Doğa Sigorta Yönetim ve İcra Kurulu, Bölge ve Departman Müdürlerinin katıldığı, Wyndham Grand İstanbul Levent'te bir gün boyunca süren toplantıda mevcut hedefler ve gelecek projeksiyonu için planlamalar görüşüldü.
Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı'nın yaptığı açılış konuşması ile başlayan toplantıda, Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Müdürü Coşkun Gölpınar, yılın ilk yarısında elde edilen performans sonuçlarını ve gerçekleşen hedefleri yöneticiler ile birlikte değerlendirdi, strateji ve faaliyet planlamasında atılacak verimli kararlar alındı.
Toplantı programı kapsamında Doğa Sigorta Ailesinin uzun yıllardır bir parçası olan ve marka değerinin güçlenmesinde emek veren yöneticiler, kendilerine özel olarak hazırlanan kıdem plaketlerini Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı ve Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar'dan teslim aldılar.
Genel müdür yardımcıları ve departman müdürlerinin gün boyu gerçekleştirdikleri sunumlar ile branş bazlı üretim ve hedeflerin konuşulduğu toplantıda ortaya çıkan yeni fikirler ve geliştirici öneriler ile yol haritası yeniden belirlendi.

Doğa Sigorta yöneticileri 2022 yılının ilk yarısını değerlendirme, hedef gerçekleştirme ve hareket planı çerçevesinde Strateji ve Değerlendirme Toplantısı'nda bir araya geldi. Toplantı programı kapsamında gerçekleşen törende, Doğa Sigorta Yöneticileri'ne kıdem plaketleri takdim edildi.


Coşkun Gölpınar, Adnan Sığın, Nihat Kırmızı.


Coşkun Gölpınar, Nihat Kırmızı.


Coşkun Gölpınar, Nuray Day, Nihat Kırmızı.


Coşkun Gölpınar, Vedat Özer, Nihat Kırmızı.


Coşkun Gölpınar, Nihat Kırmızı Ali Ercan Kösoğlu.


Coşkun Gölpınar, İpek Güner, Nihat Kırmızı.

"Hedefimiz global bir dünyaya güvence

Türk Reasürans'ın ülkemizdeki yerli reasürans kapasitesini artırmak amacı ile kurulduğunu ve bugün 16 ülkede yerleşik 21 yabancı sigorta ve reasürans şirketine destek vererek 60 ülkeye teminat sağladığını aktaran **Türk Reasürans Genel Müdürü Selva Eren**, "Türk Reasürans'ın hedefleri, ülkemizde yurt dışı reasürans kapasitesine olan ihtiyacı azaltarak yerli reasürans kapasitesini artırmak ve zaman içerisinde global bir marka konumuna gelerek, dünyaya güvence ihracatı yapmaktır" dedi.

Sigortacı Gazetesi'nin bu ayki "CEO'lar Konuşuyor" sayfalarının konuğu Türk Reasürans Genel Müdürü Selva Eren oldu. Türk Reasürans'ın 2021 yılında başta komşu ülkeler olmak üzere Avrupa, Afrika ve Güney Amerika'ya kadar geniş bir coğrafyada Türk yatırımcıların risklerine kapasite sağlayarak güvence ihracı hedeflerini gerçekleştirdiğini ifade eden Eren, bugün itibarıyla 16 ülkede yerleşik 21 yabancı sigorta ve reasürans şirketine destek vererek 60 ülkeye teminat sağladıklarını belirtti. Türk Reasürans'ın kuruluşundan bu yana Türk sigorta pazarının artan kapasite ihtiyacının karşılanmasında önemli bir rol üstlendiğini vurgulayan Eren, "Global piyasalarda yaşanan katastrofik hasarlar, salgın risklerinin ortaya çıkması ve konjonktürel sebepler ile Türk sigorta piyasasına olan iştahı azalarak piyasadan çekilen yabancı reasürörlerin sebep olduğu kapasite açığı Türk Reasürans tarafından karşılanmış ve karşılanmaya devam edecektir" diye konuştu. Gerçekleştirdiğimiz söyleşide Türk Reasürans Genel Müdürü Selva Eren şu değerlendirmelerde bulundu:

Öncelikle Türk Reasürans'ın kuruluşundan bahseder misiniz?

Türk Reasürans Eylül 2019 tarihinde, T.C. Hazine ve Maliye Bakanlığı'nın tek hissedar olarak, "Yeni Ekonomik Program" kapsamında ekonomik dengelenme ve sağlıklı sürdürülebilir büyüme hedeflerine sigortacılık sektörü odağında katkı sağlamak ve Türkiye'deki yerli reasürans kapasitesini artırmak amacı ile kuruldu. Türk Reasürans'ın hedefleri, ülkemizde yurt dışı reasürans kapasitesine olan ihtiyacı azaltarak yerli reasürans kapasitesini artırmak ve zaman içerisinde global bir marka konumuna gelerek, dünyaya güvence ihracatı yapmaktır. 2020 yılı itibarıyla Türk Reasürans, yurt içi ve yurt dışı sigorta ve reasürans şirketlerinin tretelerine reasürans desteği verirken, yangın, mühendislik ve sorumluluk branşları için Türkiye'de yerleşik sigortalılar ile yurt dışında bulunan Türk menfaatleri için ihtiyari reasürans kapasitesi sağlamaktadır.

Türk Reasürans'ın hem Türkiye hem de dünya reasürans piyasasındaki konumu nedir?

Türk Reasürans, 2021 yılında, yurtiçinde 24 sigorta şirketi ve kurumun reasürans anlaşmalarında yer alıyorken, pandeminin devam eden etkileri ve global piyasalarda yaşanan daralma sebebiyle artan reasürans ihtiyacı ile 2022 yılında 28 sigorta şirketi ve kuruma reasürans desteği sağlamıştır. 2021 yılı, başta komşu ülkelerimiz olmak üzere, Avrupa, Afrika ve Güney Amerika'ya kadar geniş bir coğrafyada Türk yatırımcılarımızın risklerine kapasite sağlayarak güvence ihracı hedefimizi gerçekleştirdiğimiz bir yıl oldu. Bugün itibarıyla, Türk Reasürans, 16 ülkede yerleşik 21 yabancı sigorta ve reasürans şirketine destek vererek 60 ülkeye teminat sağlamaktadır. Türk Reasürans, kuruluşundan bu yana, Türk sigorta pazarının artan kapasite ihtiyacının karşılanmasında önemli bir rol üstlendi. Zira, global piyasalarda yaşanan katastrofik hasarlar, salgın risklerinin ortaya çıkması ve konjonktürel sebepler ile Türk sigorta piyasasına olan iştahı azalarak piyasadan çekilen yabancı reasürörlerin sebep olduğu kapasite açığı Türk Reasürans tarafından karşılanmış ve karşılanmaya devam edecektir. Ayrıca, 2021 yılının son çeyreğinde Türkiye'de katılım esaslarına göre faaliyet gösteren ilk şirket olan Katılım Reasürans'ı kurduk. 30 Aralık 2021'de hayat dışı branşlarda faaliyet ruhsatımızı alarak 2022 yılı itibariyle katılım sigorta şirketlerinin tretelerine iştirak ettik.

"AMACIMIZ, CATMOD ADINI VERDİĞİMİZ BU PLATFORMUMUZLA, ÜLKEMİZ UZMANLARININ HAZIRLADIĞI, ÜLKEMİZE ÖZEL HESAPLAMALAR VE METOTLAR ÜZERİNDEN EN DOĞRU SONUÇLARI ÜRETMEK VE SEKTÖRÜMÜZÜN HİZMETİNE SUNABİLMEK. 2023 YILI YENİLEMELERİMİZDE PLATFORMUMUZU AKTİF OLARAK KULLANMAYI VE SEKTÖR PAYDAŞLARIMIZA KULLANDIRMAYI HEDEFLİYORUZ. YAKIN ZAMANDA YAPACAĞIMIZ İŞ BİRLİKLERİ İLE ÜRÜNÜMÜZÜ BAŞKA BİR SEVİYEYE TAŞIMA HAYALİMİZİ GERÇEKLEŞTİRİYOR OLACAĞIZ."



İLK ÇEYREĞİ KÂR İLE KAPATTIK

2021 yılını 1 milyar 820 milyon lira prim üretimiyle kapattınız. Ayrıca yurt içi reasürans primlerinde pazar payınız %44'lere ulaştı. 2022 yılı özelinde geldiğimiz noktada Türk Reasürans ne durumda? Yılın geri kalanı ve gelecek için planlarınız, hedefleriniz neler?

Türk Reasürans 2021 yılını 1 milyar 820 milyon lira prim üretimi ve bir önceki yıla oranla %76 artışla kapatmıştır. Şirketimizin vergi öncesi kârı 291 milyon liradır. Net karı 218 milyon lira olup, kârımız 2020 senesine göre %165 oranında artmıştır. Elde edilen başarılı sonuçlar ile öz kaynaklarını 1 milyar lira seviyesine çıkaran şirketimizin, aktif büyüklüğü bu ay itibarıyla 3 milyar liraya ulaşmıştır. 2022 ilk çeyrek prim üretimimiz 1 milyar lira olup gerek dönem net kârı gerekse de teknik anlamda ilk çeyreği kâr ile kapattık.

'MODELLEME SİGORTACILIĞIN EN TEMEL ADIMLARINDAN'

13 Mayıs'ta Katastrofik Modelleme Platformu CAT-MOD'u tanıttınız. Bu platform ne amaçla kuruldu? Sektöre katkısı ne olacak?

Bir buçuk senedir üzerinde çalıştığımız modelleme platformumuzun tanıtım

››› Türk Reasürans Genel Müdürü Selva Eren ile yaptığımız söyleşinin videosuna QR kodu okutarak ulaşabilirsiniz.

Begüm Demir
begum@sigortacigazetesi.com.tr

marka konumuna gelip ihracatı yapmak”

toplantısını, Mayıs ayı içerisinde gerçekleştirdik. Sigortacılığın en temel adımlarından bir tanesi olan modelleme, sigorta şirketlerinin, portföylerini uluslararası birtakım ticari platformlarda modelleyerek, risklerini devir etme noktasında büyük bir önem kazanıyor. Bu platformlarda en önemli husus katastrofik bir deprem anında, sigorta şirketinin portföyünün alacağı maksimum hasar miktarının belirlenmesi. Çıkan sonuçlara göre de, sigorta şirketleri risklerini hangi oranda devir edeceklerine karar veriyorlar. İşte tam da bu noktada devir edilen bu riskler, oluşacak hasar miktarının altında kalması halinde, sigorta şirketlerinin öz kaynaklarına büyük yük getirme ihtimalleri doğuruyor, diğer bir taraftan baktığınızda, altında da kaldığında bu sefer gereğinden fazla bir riski sigorta şirketi reasüröre devir etmiş oluyor. Reasürans şirketleri açısından ise reasürans şirketleri de sigorta şirketlerinden aldıkları riskler için bir koruma alıyorlar. Bunun da bir maliyeti var. Modelleme sonucuna göre bu maliyetler belirleniyor. Bizim amacımız, CATMOD adını verdiğimiz bu platformumuzla, ülkemiz uzmanlarının hazırladığı, ülkemize özel hesaplamalar ve metotlar üzerinden en doğru sonuçları üretmek ve sektörümüzün hizmetine sunabilmek. Özetle, sektörümüzün beklediği katastrofik risklerin yönetim kalitesine ilişkin, Türk Reasürans olarak bir sorumluluk hissettik ve bu konuda uzmanlaşmamız gerektiğini düşündük. En az dünyadaki örnekleri kadar konusuna hâkim bir ekip kurarak, bu yetkinlik merkezini sektörümüze kazandırmayı amaçladık. 2023 yılı yenilemelerimizde platformumuzu aktif olarak kullanmayı ve sektör paydaşlarımıza kullandırmayı hedefliyoruz. Şu anda da, dünyanın çeşitli ülkelerinde, ürünümüzün tanıtımlarına başlamış bulunmaktayız. Yakın zamanda yapacağımız işbirlikleri ile ürünümüzü başka bir seviyeye taşıma hayalimizi gerçekleştiriyor olacağız.

‘DASK TARİHİNİN EN BÜYÜK HASAR ÖDEMESİNİ YAPTIK’

DASK’ın teknik işleticisi konumundasınız. İlk hasar ödemesini de İzmir Depremi’nde yaptınız. DASK’ın hasar ödemesi kapasitesi nedir? Teminat tutarlarını artırmayı planlıyor musunuz? Özellikle hasar tarafında ne gibi projeleriniz var?

Türk Reasürans 2020 yılı Ağustos ayından itibaren DASK’ın teknik işleticisidir. 30 Ekim 2020 İzmir depremini, Türk Reasürans olarak DASK’ın teknik işleticiliğini devraldıktan kısa bir süre sonra yaşadık. Deprem sonrası çok kısa bir süre sonra ekiplerimizle sahaya gittik ve ilk kez bir depremin ardından sigortalılarımızın soru ve taleplerine en hızlı şekilde dönüş yapabilme hedefiyle DASK İletişim Merkezi kurduk. Bugün itibarıyla İzmir ve çevre illerden aldığımız toplam 30 bin hasar dosyasına 435 milyon lira hasar ödemesi ile DASK tarihinde tek seferde yapılan en büyük hasar ödemesini gerçekleştirdik. Sigortalılarımızın yaralarını sarabilmelerine destek olmak için başarıyla yürüttüğümüz bu süreçte pek çok kazanım elde ettik. DASK, AFAD ve Çevre ve Şehircilik Bakanlığı hasar tespit sonuçları farklılıklarını bertaraf etmeye yönelik çalışmalar neticesinde, üç kurum arasında tek bir hasar tespit metodolojisinde mutabakat sağlandı. Tekilleştirilmiş hasar tespit metodolojisi sayesinde depremzede vatandaşlarımızın kafa karışıklığına sebep olan bu sorun çözümlenmiş oldu. Hasar yönetimindeki çalışmalarımızın yanında; Ankara’da konumlandırdığımız, DASK Olağanüstü Durum ve İş Sürekliliği Merkezimizin, Eylül ayında faaliyete başlayacak olması, olası bir İstanbul depremi için operasyonel faaliyetlerimize büyük güç sağlayacaktır. Operasyonel gücümüzü artıracak çalışmalarımız ile birlikte, muhtemel depremlere karşı hasar ödeme kapasitemizi de artırmaya devam ediyoruz. Devlet kaynaklarından tamamen bağımsız olarak oluşturulan 46 milyar liralık hasar ödeme kapasitesi, büyük depremlerde kamu bütçesine gelebilecek yükü hafifletebilmek adına oldukça önemli. Sigortalılardan gelen talepleri dikkate alarak Çevre ve Şehircilik Bakanlığı’nın her sene metrekare başına belirlediği değeri düşük



bulan vatandaşlarımızın, seçenekli olarak teminat alabilmelerini sağlayacak düzenleme üzerinde SEDDK ile birlikte yapmış olduğumuz çalışmalarımızın sonuna geldik.

‘AMACIMIZ DASK’I GEREKLİ GÖRÜLEN BİR ÜRÜN YAPMAK’

DASK bu sene, önerimiz üzerine SEDDK tarafından Zorunlu Deprem Sigortası Tarife ve Talimat Tebliği’nde yapılacak değişiklik ile bu rakamı ihtiyaca binaen yıl ortasında revize ederek, metrekare başına sağladığı teminat rakamını 1.508 liradan, 2 katına, 3 bin 16 liraya çıkartıyor. Bununla; ortalama yüz metrekarelik bir ev için vereceğimiz teminat yaklaşık 300 bin lira olacak. Yapılacak değişiklik ile 212 m^2 bir ev için 640 bin liraya yakın bir teminat sağlıyor olacağız. Aynı zamanda daha üst bir teminat isteyen sigortalılar, hâlihazırda olduğu gibi sigorta şirketlerinden DASK’ın sağlamış olduğu teminatın üzerine daha yüksek teminat almaya devam edebilecekler.

Bunların yanı sıra ülkemizde ki tüm konutların sigortalanması ve %100 sigortalılık hedefimiz doğrultusunda yaptığımız daha birçok çalışma var. Bunlardan bir tanesinin de zorunlu sigortalarda uygulanan sürprim sistemine geçiş yapılması, bu yeni özellik ile yenileme süresi içinde yenilenmeyen poliçelere sürprim uygulanacak. Özellikle abonelik işlemleri için yaptırılmış ve havuza yeni girmiş poliçelerin yenilemelerinin kesintisiz olması ve sisteme henüz girmemiş yeni konutların da vakit kaybetmeden poliçelerinin yaptırılması sağlanacak. Amacımız, DASK poliçesini sadece elektrik, su faturası açtırmak için kullanılan bir ürün olmaktan çıkartıp belli bir bilinçle temin edilen ve bir gereklilik olarak görülen bir ürün haline getirmek. İlave olarak, DASK bünyesine dâhil edilebilecek diğer doğal afet türlerinin neler olabileceği ve DASK’ın depreme karşı finansal güvence olarak sunduğu Zorunlu Deprem Sigortası’nın “Afet Sigortası”na dönüştürülmesi konusu en önemli önceliklerimizdendir. Bu doğrultuda kamu yararı gözetilerek, başta sel olmak üzere diğer doğal afet türlerinin zorunlu deprem sigortasına entegre edilmesi ile ilgili DASK olarak çalışmalarımıza başladık. Proje kapsamında, değerli akademisyenlerin bir araya geldiği çok tecrübeli bir ekip oluşturduk ve bu ekip ile hem sigorta şirketleri hem de vatandaşların taleplerini karşılayacak bir ürün oluşturma çalışmalarımızı sürüyor. Çalışmalarımızı 2023 yılı başında tamamlamayı hedefliyoruz.

İstanbul Finans Merkezi'ne sigorta şirketleri de katılımcı olabilecek

Uzun yıllardır beklenen İstanbul Finans Merkezi (İFM) Kanunu ile ilgili görüşmeler Plan ve Bütçe Komisyonu'nda halen devam ediyor. Taslak kanunda önemli görülen bazı kavram, düzenleme ve vergi istisnalarını sigorta şirketleri açısından değerlendiren **EY Türkiye Finansal Hizmetler Sektör Lideri Levent Atakan**, İstanbul Finans Merkezi'ne sigorta şirketlerinin de katılımcı olabileceğini belirtti.

Uzun yıllardır beklenen İstanbul Finans Merkezi (İFM) Kanunu, Türkiye Büyük Millet Meclisi'ne (TBMM) 01.06.2022 tarihinde sunulmuş durumda ve söz konusu kanun ile ilgili görüşmeler Plan ve Bütçe Komisyonu'nda halen devam ediyor.

Taslak kanunda önemli görülen bazı kavram, düzenleme ve vergi istisnalarını sigorta şirketleri açısından değerlendiren ve önerilerde bulunan EY Türkiye Finansal Hizmetler Sektör Lideri Levent Atakan, şunları söyledi: "2. maddenin "Tanımlar ve Kısaltmalar" başlığı altındaki (a) bendinde yer alan "Finansal Faaliyet" tanımı, "03.06.2007 tarihli ve 5684 sayılı Sigortacılık Kanunu kapsamında belirtilen faaliyetleri, hizmetleri ve işlemleri" içeriyor.

Aynı maddenin (b) bendinde yapılan 'katılımcı' tanımının 'katılımcı belgesi alarak ofis alanında faaliyet gösterecek gerçek ve tüzel kişileri, bunların şubeleri ile temsilciliklerini, adi ortaklıkları, irtibat bürolarını, bölgesel yönetim merkezlerini ve ulusal varlık fonlarını' kapsadığı görülüyor. Buradan sigorta şirketlerinin de katılımcı olabileceği anlaşılıyor.

"Finansal hizmet ihracatı" bu kanunla mevzuatımıza eklenen yeni kavramların en önemlisi. Kanunun 5'inci maddesinde şu iki hüküm yer alıyor:

"(1) Katılımcı belgesi alarak finansal faaliyet gösteren kuruluşların yurt dışında yerleşik kişilere sundukları finansal hizmetler, hizmetten nihai olarak yurt dışında faydalanılması koşuluyla, finansal hizmet ihracatı olarak değerlendirilir."

"(2) Finansal kuruluşların kendi nam ve hesabına gerçekleştirdikleri türev işlemleri, portföylerine varlık alma veya portföylerinden varlık satma



işlemleri ile yurt içinde yerleşik kişilerin tasarruflarının yurt dışına çıkaran faaliyetleri, hizmetleri ve işlemleri finansal hizmet ihracatı olarak değerlendirilmez."

FİNANSAL HİZMET İHRACININ KAPSAMI

İlgili taslak maddeden yurt dışındaki bir riskin sigortalandığı bir işlemde ya da reasürans işlemleri kapsamında yurt dışındaki bir sigorta poliçesinin riskinin alınmasının finansal hizmet ihracı olarak değerlendirileceği, ancak sigorta veya emeklilik şirketinin yurtdışı ile türev yapmasının ya da yurt dışında ihraç edilmiş bir yatırım aracı almasının finansal hizmet ihracı olarak değerlendirilmeyeceği anlaşılıyor.

Taslak kanunun 6'ncı maddesi uyarınca finansal hizmet ihracı kapsamındaki işlemler kapsamında elde edilen kazancın %75'i kurumlar vergisinde indirim olarak dikkate alınabilecek. Ek olarak kapsamdaki işlemler lehine alınan paralar BSMV'den (Banka Sigorta Muamele Vergisi), işlemler ise harç ve damga vergisinden istisna olacak. %75'lik oran, 2022 ila 2031 vergilendirme dönemlerinde %100 olarak uygulanacaktır.

Kurumlar vergisi istisnasının kapsamının biraz daha geniş tutulmasının ya da en azından uygulama yönetmeliği veya tebliğinde daha geniş biçimde tanımlanmasının yerinde olacağı düşüncesindeyiz.

İSTİSNALAR NELER?

Aynı maddede katılımcı belgesi almış finansal kuruluşlar tarafından İFM'de istihdam edilen personele ödenecek aylık ücretin gerçek safi değerinin; yurt dışında en az beş yıllık mesleki tecrübeye sahip kişilerde %60'ının, yurt dışında en az on yıllık mesleki tecrübeye sahip kişilerde ise %80'inin gelir vergisinden istisna olacağı hükmü yer alıyor. Maddenin devamında, İFM'de çalışmaya başlamadan önceki son üç yılda Türkiye'de çalışmamış olan personelin ücret gelirlerine istisna uygulanacağı belirtiliyor.

Son üç yılda Türkiye'de çalışmamış olan personelin de bu istisnadan faydalanabilmesi, istisna uygulama alanında daralmaya da işaret ediyor.

Son olarak bölgede beş yıl süreli finansal faaliyet harcı (bölge içi ile sınırlı) istisnası bulunuyor.

Kanuna özellikle finansal kurumlar açısından maliyet unsuru olan KDV'nin bölgede uygulanmaması, kambiyo mevzuatı hükümlerinin uygulanmaması, Türkiye'de finansal kurumlara uygulanmayan iyi mükellef indirimi ve nakit sermaye faizi indirimi gibi eklemeler yapılabileceğini düşünüyoruz."

DÜNYADAN ›››

Relm kripto reasürans projesi Relm II'yi piyasaya sürdü

Kripto sigorta şirketi Relm, hem itibari para (fiat) hem de kriptoyu teminat olarak kabul edebilen, dünyanın ilk tam olarak düzenlenmiş teminatlı reasürans projesi olan Relm II'yi başlattığını duyurdu. Relm II, kripto alanında faaliyet gösteren şirketler için düzenlenmiş reasürans kapasitesinin oluşturulmasını sağlıyor. Bu kapasite, Relm'in gelişmiş sigorta koruması seviyeleri ile önemli bir ölçek ve büyüme elde etmek için kripto işletmelerine verdiği desteği genişletmesini sağlıyor. Relm II'nin fiat veya kriptoda teminat kabul etme yeteneği, teminatlandırılmış reasürans alanı içinde kritik bir ayrıma sahip.

'RELM II MİSYONUMUZUN BİR UZANTISI'

Relm and Relm II'nin CEO'su ve kurucu ortağı Joe Ziolkowski konuyla ilgili şunları söyledi: "Relm'in ikinci kez sponsoru olduğumuz Miami'deki Bitcoin 2022 konferansında Relm II'yi duyurmaktan heyecan duyuyorum. Faaliyetlerimizin üçüncü yılında dünyanın önde gelen kripto sigortacısı olarak misyonumuz, kripto işletmelerine enerji vererek onların ölçeklenmelerini ve büyümelerini sağlamaktır. Relm II, bu misyonun bir uzantısı ve aynı zamanda kripto endüstrisindeki kapasite sorunlarını çözmek için yaratıcı düşünme ile düzenlenmiş sigorta ve reasürans altyapısını kullanma yeteneğimizin, gelişmekte olan sektörleri destekleme taahhüdümüzün bir başka göstergesi. Kripto ekonomisi ana akım hale gelirken anlamlı sigorta kapasitesi oluşturmak için uyumlu sermaye ortaklarıyla iş birliği yapmaktan heyecan duyuyoruz."





Galatasaray Lisesi Pilav Günü'ne Doğa Sigorta desteği

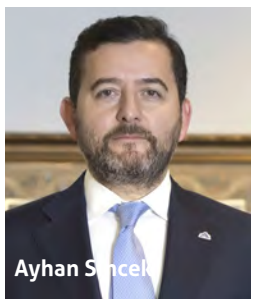
Sponsorluk çalışmaları ile adından söz ettiren Doğa Sigorta, Türkiye'nin en köklü eğitim kurumlarından Galatasaray Lisesi'nin 1934 yılından günümüze kadar kesintisiz gerçekleşen ve gelenek haline gelen Galatasaray Pilav Günü'ne sponsor olarak faaliyetlerine bir yenisini ekledi. Galatasaray Lisesi mezunlarının buluştuğu, Galatasaray Camiası'nın en geniş katılımlı ve en önemli etkinliklerinden biri olan Galatasaray Pilav Günü, Galatasaray Lisesi'nde gerçekleşti. Galatasaray Camiası için özel bir yere sahip olan ve 88 yıldır devam eden bu geleneğin destekçisi olmanın gurur verici olduğunu dile getiren Nihat Kırmızı, "Ülkemize sayısız katkıları olan ve tarihi ile göz dolduran Galatasaray Lisesi'nin bu özel gününde burada olmaktan ve Pilav Günü heyecanını birlikte yaşamaktan mutluluk duyuyoruz" diye konuştu.

TSB araç kasko değer listesini ayda üç kez yayınlayacak

Türkiye Sigorta Birliği, kasko değerlerinin belirlenmesinde kullanıcıları koruyan yaklaşımını sürdürüyor.
TSB, ikinci el araç fiyatlarındaki olağan dışı artışa ilişkin tespitleri neticesinde, vatandaşların ve sigorta şirketlerinin mağdur olmaması için hem sıfır hem de ikinci el araçlarla ilgili Kasko Değer Listesi'ni güncelledi.
10 Haziran 2022 tarihinden itibaren ayda üç defa yayınlanmasına karar verilen uygulamanın, sıfır ve ikinci el oto piyasası dengeye oturana kadar devam edeceği duyuruldu.

Herkesin gönlüne göre BES Katılım Emeklilik'te

Katılım Emeklilik herkesin gönlüne göre BES planlarıyla; altın, gümüş, kira sertifikası, döviz gibi içerikleri olan menkul kıymetlere yatırım yapan faizsiz fonlarıyla; faizsiz BES ve katılım sigortacılığında öncülüğünü sürdürüyor. Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, "Herkese uygun BES planlarımızla BES'in avantajlarından herkesin yararlanması için çalışıyoruz. Katılım Emeklilik olarak 890 bin BES sözleşmesine, 244 bin sigorta sözleşmesine, 7,3 milyar lira fon büyüklüğüne ulaştık. 14 faizsiz fonumuzla halkımıza eşsiz tasarruf imkânları sunuyoruz, faizsiz bireysel emeklilik prensiplerine de uygun hizmet veriyoruz" şeklinde konuştu. Çeşitli BES planları sayesinde her yaştan ve her gelir grubundan insanın BES'e ulaşımını kolaylaştırdıklarını ve gelecekleri için tasarruf yapmalarına imkân tanıdıklarını belirten Sincek, "Emeklilik planlarımızın çeşitliliği sayesinde ister kendiniz için isterseniz de çocuklarınız için hemen tasarrufa başlayabiliyorsunuz. Aylık katkı payınızı kendiniz belirleyebiliyor, isterseniz BES hesabınıza toplu para da yatırabiliyorsunuz. Belirlediğiniz katkı payınıza göre seçebileceğiniz emeklilik planlarımız ile geleceğinizi maddi güvence altına aldığınızda, emeklilik zamanı geldiğinde ister toplu para isterse de maaş gibi düzenli geri ödemeden yararlanabiliyorsunuz. Geçen seneki düzenlemeler ile hayatımıza giren 18 yaş altı BES konusunda da en çok tercih edilen emeklilik şirketlerinden biri olduk. Sadece sıfır yaş grubundan 2 binin üzerinde katılımcımızın olması ailelerimizin bize olan güvenini gösteriyor. 18 yaş altına sunduğumuz emeklilik planımız olan Erken BES planımızla 30 binin üzerinde katılımcıya ulaştık. Hazırlıklarımızı zamanında yaparak ve etkin iletişim çalışmalarıyla bu kategoride de ilk beş emeklilik şirketi arasında yer alıyoruz" dedi.



BES'İN AVANTAJLARI YENİ DÜZENLEMELERLE ARTIYOR

Sincek sözlerine şöyle devam etti: "Milletimizin ihtiyaç ve talepleri değerlendirilerek BES'e yeni düzenlemeler getirildi. Güncellenmiş BES daha da güçlü hale geldi. Elbette en önemli gelişme yılın başında devlet katkısının %30'a çıkarılması oldu. Böylece regülasyon tarafı BES'e olan inancını göstermiş oldu ve tasarrufun merkezi olarak BES'i konumlandırdığını ifade etti. Tüm tasarruf sistemlerinde olduğu gibi insanlar ne kadar erken sisteme girip biriktirmeye başlarsa uzun vadede o kadar geniş ve iyi bir birikime dönüşecektir."



Yazın ilk yemeğini Kandilli Borsa'da yedik

Köşe yazarlarımızla yaz mevsiminin ilk ayında Kandilli Borsa Restaurant'ta buluştuk. Tatiller öncesi neredeyse tam kadro buluşmamıza, toplantısı sebebiyle Samim Ünan Hocamız katılamadı. Bu ay Meltem Yiğit bize konuk oldu. Sabah yağmur olmasına rağmen öğlen açan havada Boğaz'a hakim konumuyla ve lezzetli menüsüyle Kandilli Borsa yine harikaydı.
Hepimiz bir araya gelince, biraz sektör, biraz spor, biraz ekonomi konuştuk. 31 Mayısta kaybettiğimiz eski yazarlarımızıdan David Kohen'i ve son 2 yıl içinde kaybettiğimiz değerli yazarlarımız Timuçin Alpay ve Eşber Ergülgen'i de andık. Kayıplarımızın hüznü vardı, onları yad ettik. Nurlar içinde uyusunlar.
(Feyza Kırmızı)

sigortacı gazetesi

Güneş Reklamcılık ve Ticaret Ltd. Şti. adına İmtiyaz Sahibi (Sorumlu)
Metin Öztürk

Yayın Koordinatörü Güneş Öztürk

Direktör Feyza Nimet Kırmızı

Haber
Yağmur Ceren Kural, Begüm Demir

Fotoğraf Editörü Kemal Genç

Videographer Semih Çatal

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 - Temmuz 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.

"Sigortacılığın alfabesine

1959 yılında Doğan Sigorta'da staj yapmaya başlayarak sigorta hayatına adım atan Necdet Atakul, sigortacılığın alfabesine reasüransla başladığını ifade ediyor. Yarım asırlık tecrübesiyle sektöre yol göstermeye devam eden Atakul için hayatın her döneminde sigortaya ihtiyaç var.

››› Necdet Atakul ile çocukluk yıllarını, eğitim hayatını ve sektöre nasıl adım attığıyla ilgili detayları konuştuğumuz röportajın videosuna QR kodu okutarak ulaşabilirsiniz.



››› Atakul, 3 yaşındayken annesi, babası ve ablasıyla birlikte.



››› Sigortacılığa 1959 yılında Doğan Sigorta'da adım atan Atakul, 1964 yılında Doğan Sigorta'da.

Sigortacı Gazetesi'nin "Duayenlerle Dünden Bugüne" söyleşi dizisinin bu ayki konuğu Necdet Atakul oldu. Sigorta hayatına 1959 yılında Doğan Sigorta'da staj yaparak başlayan sektörün duayen isimlerinden Necdet Atakul, yarım asır süren çalışma hayatında yaptıklarıyla Türk sigortacılığının günümüzdeki noktaya ulaşmasında katkısı büyük. 'Hayatımın ve sigortacılığımın çizgisini çizen insan' diye anlattığı Osman Yücesan ile Doğan Sigorta'da tanıştığını söyleyen Atakul için Osman Yücesan'ın yeri çok özel. Sigortacılığın alfabesine reasüransla başladığını ifade eden Atakul, yurtdışında da reasüransla ilgili çeşitli eğitimler almış. 29 sene Marsh'ta çalıştıktan sonra emekliye ayrılan Atakul, şu an ise bir brokerlik şirketine danışmanlık yaparak tecrübesiyle sektöre yol göstermeye devam ediyor. "Duayenlerle Dünden Bugüne" söyleşi dizimizin bu ayki konuğu Necdet Atakul ile çocukluk yıllarını, eğitim hayatını, sektöre nasıl adım attığıyla ilgili detayları konuştuk.

Bize biraz çocukluğunuzdan bahseder misiniz?

Çocukluğum denince, anılar beni 1941 yılına, Almanların Yunanistan'ı işgal ettiği seneye götürüyor. Aynı zamanda Almanların da Türk toplumunun Türkiye'ye gidişi için izin verdiği bir dönemdi. 4 kişilik bir aile olarak, hedefimiz İstanbul'a gelmekti ancak o zaman İstanbul'un kapısı vardı. Ailem tütün işleyen bir aileydi. Babama ya Akhisar'da toprak ya da Bursa'da iskân vermeyi teklif ettiler. Babam Bursa'da iskânı tercih etti ve 1941-1945 yılları arasında 4 yıllık bir Bursa yaşantımız başladı. Sonrasında ise İstanbul'a geldik ve İstanbul çarkı içinde hayatımız devam etti.

'BÜTÜN MERDİVENLERİ KOŞARAK ÇIKARDIM'

Eğitim hayatınızı ve sektöre nasıl başladığınızı anlatır mısınız?

İlkokul, ortaokul ve liseyi İstanbul'da okudum. Ortaokul dönemimin bir kısmında marangozluk, boyacılık, demircilik gibi işlerde yazı boş geçirmemek, cep harçlığı kazanmak ve çocukluk bilgimi geliştirmek üzere çalıştım. Lise son sınıftayken Doğan Sigorta'da bir staj imkânı doğdu. Bu fırsatı değerlendirmek istedim ve Doğan Sigorta'da çalışmaya başladım. Binada 5 katlı asansör olduğu halde ben heyecanla bütün merdivenleri koşarak çıkar, her servise girer, bir şeyleri takip etmeye çalışırdım. Başladığım servis, reasürans servisiydi. Reasürans demek o dönemin bütün plasman işlerinin yapıldığı yerdi. Yalnız hiçbir şey dijital değildi, bütün veriler elle tutuluyor, plasmanlar kartlara işleniyordu.



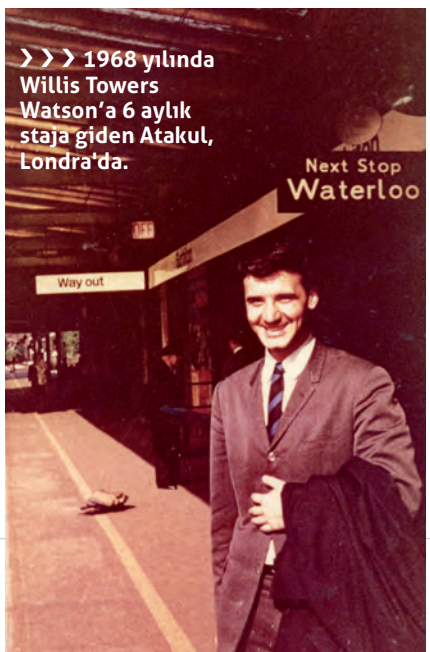
››› Atakul, sektörden birçok duayen ile yolunun kesiştiği Willis Towers Watson'ın eğitiminde, kendisi gibi sektörün diğer duayenleriyle birlikte.

››› "BU GÖRÜŞMENİN ÜSTAD KOHEN'İN VEFATI SONRASINDA RASTLAMASI BENİM İÇİN SON DERECE ÜZÜNTÜ VERİCİ BİR DURUM. ANCAK İNSANLAR HATIRLANDIKÇA YAŞARMIŞ, HER ZAMAN KOHEN'İ HATIRLAYACAĞIZ, YAŞAMIMIZIN PARÇASI OLDUĞU GİBİ HAYATIMIZDA OLMAYA DEVAM EDECEK."

Bu şekilde adım adım sigortacılığın alfabesine başlamış oldum. Bu arada hayatıma yön veren kişiyi de burada çalışırken tanıma fırsatım oldu. Şirketin yemekhanesi vardı ve yemekhaneye yemek yemeye çıktım. Büyük bir salondu, kalabalıktı ve boş yer yoktu. İki tane de küçük oda vardı. Sağdaki odada bir kişi oturuyordu, soldaki oda da sonradan öğreneceğim üzere müdürlere ait bir yerdi. Soldaki odaya oturdum, yandaki masada oturan kişiye afiyet olsun dedim. Yemek geldi, o arada sekreter olduğunu düşündüğüm bir kadın bana buranın müdürlere ait olduğunu söyledi. Ben de yer değiştirmek için kalktığımda karşımdaki şahıs oturmamı istedi. Buranın müdürlere ait olduğunu söylediğimde ise onlarla birlikte oturabileceğimi söyledi. O kişi Osman Yücesan'dı ve hayatımın, sigortacılığımın sonradan çizgisini çizecek insandı. 1959-1960 yıllarında liseyi bitirdim. İktisat Fakültesi'nde imtihana girdim ve kazandım ancak çalışmam gerekiyordu, ailemin geliriyle hiçbir şekilde eğitimimi sürdürme imkânım yoktu. Ben de Osman Bey'e müracaat ettim ve durumu anlattım. Bunun sonucunda da Doğan Sigorta'da yarım gün çalışmak üzere işe başladım. Maaşım 200 liraydı ve hiç unutmadığım bir anımı sizinle paylaşmak isterim. O zaman Nişantaşı'nda oturuyorduk. Nişantaşı'ndan Karaköy'e yürüyerek gidiyordum. Beyoğlu'nda da her zaman bildiğimiz markalar vardı. Benim de en çok sevdiğim marka o dönemin ünlü bir ayakkabı markasıydı. 200 lira maaş alırken orada 75 liralık bir ayakkabı gördüm ve ilk maaşımla o ayakkabıyı aldım. Son derece mutluydum. Gerçekten insanların dediği gibi hayattaki küçük mutluluklar bunlar oluyor.

Yurt dışında gördüğünüz eğitimlerden de bahsedebilir misiniz?

1965-1967 yılları arasında 2 sene askerliğe gittim. Döndükten sonra Osman Bey bana ne yapmak istediğimi sordu ben de sigortacılıktan devam etmek istediğimi ve bu konuda bana destek olacak bir eğitim için yurtdışına gitmek istediğimi söyledim. Doğan Sigorta beni o sırada Türkiye ile iş yapan Willis Towers Watson'a 6 aylık staja gönderdi. Londra ayrı bir ekoldü. Dünyaya açılan bir pencere, insanları tanıma, kendini geliştirme, lisan öğrenme bakımından çok önemliydi.



››› 1968 yılında Willis Towers Watson'a 6 aylık staja giden Atakul, Londra'da.

'HER ŞEY KARBON KOPYAYLA YAZILIYORDU'

Sektöre giriş tarihiniz 1959 yılı. Sizce o günden bugüne sektörde ne gibi değişimler oldu?

En büyük değişim dijitalleşme. O dönem sigorta lisanı Fransızcaydı. Hiçbir baskı makinesi yoktu. Her şey karbon kopyayla, mürekkepli kalemle yazılıyordu. Şirket, bayanlara uzun önlük, bizlere de ceket diktirirdi. Doğan Sigorta'da boyalı kalemlerle kopyaları çıkarana kadar bunları giyerdik. Poliçelerin çıkarılması ve yıllık mevduatların toplanması hepsi özel makinelerle yapılırdı. Bugün bilgisayara bastığınız zaman her şey elinizde. O zamanlar daha çok bankalar mecburi sigorta peşindeydi ve büyük yangınlar İstanbul'u geçip yıktığı halde belki de o dönemlerin yaşam şartları, insanların sigortaya bütçe ayıramamaları, hayat standardı dolayısıyla sigortaya çok önem verilmiyordu. Ancak Yapı Kredi'nin tasarrufla alakalı kumbaralarını hatırlıyorum. Eğitim projesi vardı. O dönem için büyük bir projeydi ve geri dönüşleri çok iyiydi. Doğan Sigorta'da ayrıca 100 bin aracın plakası elle tamamlandı. Bu da büyük bir olaydı.

reasüransla başladım”

Buraya gittiğimde ise Osman Bey’in belirli şartları vardı. Her hafta 1 konsere gitmemi, 1 kitap okumamı ve 1 tiyatroya gitmemi istedi. Kendini geliştirmeyi artıracak şeylerde yurt dışına gidenlere bu anlamda önderlik ederdi. Birçok meslekten arkadaşlarıma da bu şekilde dokunuşları olmuştur. Ben de bunları yaşayabildiğim için çok şanslıyım.

‘BÜYÜK PROJELERE İMZA ATTIK’

Halk Sigorta’da da görev aldınız, bu süreci de bizimle paylaşır mısınız?

Londra dönüşü şirket içinde terfiler, beklentilerimiz istendiği gibi karşılanmıyor. Ben de bu durumda yurt dışına gitmeyi hedefledim ve Kanada’da Willis temaslarıyla kendime iş buldum. Osman Bey ile vedalaşmak için gittiğimde, ‘Nereye gidiyorsun, daha bu ülkede yapacağın çok şeyler var’ dedi. O sırada Halk Sigorta sorumlusu, İzmir bölgeyi kurmak isteyen Ali Nezih ile konuşmamı söyledi. Kader de beni böyle İzmir tarafına yönlendirdi. Orada evlendim, 2 kızım orada doğdu. Çizgim bu şekilde tekrar yurt içine döndü.



› › › Halk Sigorta İzmir Bölge Müdürlüğü'nün kurucularından olan Atakul, 1977 yılında İzmir'de, Ali Neyzi ile birlikte.

Halk Sigorta yılları, Ali Nezih’in liderliğinde ve sektörün öncüleriyle çalıştığım için büyük bir fırsattı. Yıllar ilerledikçe Osman Bey, brokerliğin şekillenmesi, Türkiye’de de resmi olarak kabul edilmesiyle ilgili bana bir oluşumdan bahsetti. 1980 sonrası özelleştirme ile Türkiye’de birçok projenin gelişeceğini ve benim de hasardaki tecrübemin grup içerisinde faydalı olacağını düşünerek gruba katılmamı teklif etti. Ben de aileme İzmir’de sadece 5 sene kalacağıma dair söz vermiştim. Bu teklif de tam 5’inci yılımı doldurduğumda denk geldi. 5 yılın sonunda çocuklarımızı alarak İstanbul’un yolunu tuttuk. Osman Bey ile San Sigorta’da büyük projelere imza attık. Türkiye’nin birçok öncü kuruluşlarının sigortalarının yapıldığı bir dönemdi. Dolayısıyla hem bilgi, beceri hem de uluslararası piyasalarda da ismi geçecek bu oluşumlarda yer almak benim için son derece mutluluk vesilesiydi.

29 sene Marsh’ta çalıştınız, burada genel müdürlük de yaptınız. Bu süreci de anlatır mısınız?

San Sigorta’nın satın almaları başladı. Fransızlarla iş birliği yapıldı, sonrasında Alman birleşmesi oldu ve ardından da Marsh. Bir Türk firması bir Amerikan firması tarafından alınmış olsa da yöneten bizdik. Kadro aynen muhafaza edildi. Dolayısıyla Marsh’ın geçişi tamamen istendiği gibi, düzgün ve herkesin işine devam ettiği bir düzenle oldu. Benim açımdan memnuniyet verici bir anımı da sizinle paylaşmak istiyorum. Emekli olurken, anı defterine baktım. Çok yeni giren bir çalışan, siz insan biriktiriyorsunuz diye bir şey yazmış. Kendisini yanıma çağırdığımda insan biriktirmenin ne demek olduğunu sordum. O da bana, ‘Siz her gün herkesin yüzünü görmeye çalışıyorsunuz. Her gün herkese o kadar yakın mesafedesiniz ki biz sizle her şeyimizi paylaşabiliyoruz ve zaten paylaşmadan siz onu hissedebiliyorsunuz” dedi. Bu benim için son derece mutluluk verici bir şeydi ve bu anı hayatım boyunca unutmayacağım bir şey oldu. İlerleyen yıllarda Marsh’ın kadrosu genişledi. Gayrettepe’de başladığımız ofise 4 kat daha ekleyerek, 12 kişiyle başladığımız görevi 250 kişiye devrettim. Anı ve başarılarla dolu bir çalışma dönemiydi.

Artık emekliye ayrıldınız, emeklilik hayatınız nasıl geçiyor?

Emekliye ayrıldım demiyorum çünkü haftada 2-3 gün de olsa hala çalışıyorum, broker bir firmaya danışmanlık yapıyorum. Bence çalışmak, çalışmak, çalışmak. Hayatın gerçeği bu. Yoksa durduğunuz zaman geriye gidersiniz. Bu arada bir vakfın yönetim kadrosundayım ve şimdi o tarafta finansman açısından yardımcı olma ve Galataport projesi içerisinde yer alan 100 yıllık bir binanın restorasyonunu yapma hedefini aldık. Fonu buldum ve o binanın yenilendiği gün de son derece mutlu olacağım.



› › › Yarım asırdır tecrübesiyle sektöre yol gösteren Atakul’a göre hayatın her döneminde sigortaya ihtiyaç var.

‘GENÇLİĞİM BASKETBOLCULUKLA GEÇTİ’

İlgilendiğiniz spor branşları var mı?

Gençliğim basketbolculukla geçti. Üniversite yılları sonrasında Beşiktaş’ta basketbol sporcusu oldum. soğuk duşlarda yıkanarak antrenman yapardık. Türkiye’de sporun çok yavaş ilerlediği dönemlerdi. Ona rağmen sporun insana çok şey ilave ettiğini düşünüyorum. Paylaşmayı, arkadaşlığı, dostluğu öğrettiği için sporun muhakkak hayatımızda yer alması gerektiğine inanıyorum. İş hayatı başlayınca spora bir şekilde ara vermek durumunda kaldım.

‘HAYATIN HER DÖNEMİNDE SİGORTAYA İHTİYAÇ VAR’

Sigortacılığa başlayan gençlere tavsiyeleriniz neler olur?

Sigortacılığı muhakkak tavsiye ederim. Hayatın her döneminde sigortaya ihtiyaç var. Ayrıca geçtiğimiz bu dönemde ilerleyen teknoloji dolayısıyla sigortayla çözümlere imkân veren sonuçlara ulaşabiliyoruz.



› › › Necdet Atakul'un 1975 yılında evlendiği 47 senelik hayat arkadaşı Mine Nüvid ile düğün gününden bir kare.



› › › Ailesiyle birlikte vakit geçirmekten keyif alan Atakul, eşi ve kızlarıyla birlikte çıktığı seyahatlerin birinde.

Yağmur Ceren Kural
yagmur@sigortacigazetesi.com.tr



› › › Sporun hayatta mutlaka yer alması gerektiğini düşünen Atakul, 1990 yılında Milli Re Tenis Turnuvası’nda.



› › › Üniversite yılları sonrasında Beşiktaş’ta basketbolcu olan Atakul, 1965 yılında oynadığı maçlardan birinde.



› › › 29 sene boyunca Marsh'ta çalışan Atakul, San Sigorta ile Marsh & Mc.Lennan Broker Birleşmesi'nde.

Pandemi sonrası seyahat sigortası yoğun ilgi görüyor

Pandemi döneminde getirilen seyahat kısıtlamaları nedeniyle düşüş yaşayan seyahat sigortalarına ilgi, pandeminin etkilerinin hafiflemesi ve normalleşme adımları sonrası yeniden artmaya başladı. Pandemiden sonra seyahat sigortalarına olan talepte artış görüldüğüne dair ortak görüşte olan sektör, bu artışın giderek ivme kazanacağı konusunda da hemfikir.

Yağmur Ceren Kural
yagmur@sigortacigazetesi.com.tr

Yaz aylarının gelmesi ve pandeminin etkilerinin de hafiflemesiyle birçok kişi seyahat planları yapmaya başladı. Normalleşme sonrası yaşanan gelişmelerle birlikte, salgın nedeniyle son iki yıldır düşüş yaşayan turizm sektörüne olan ilgi yeniden artmış durumda. Seyahat kısıtlamalarının da kalkmasıyla, yolcu trafiğinin de tekrar hareketlenmeye başladığı görülüyor. Bununla birlikte her seyahat, içinde bir risk barındırıyor. Olası risklere karşı bireyleri güvence altına almayı sağlayan seyahat sigortalarının önemi gün geçtikçe artıyor. Özellikle yurt dışına çıkacaklar açısından büyük önem taşıyan seyahat sigortası, yurt dışı seyahatlerde acil durum, hastalanma, kaza geçirme, yakın bir aile üyesinin vefatı nedeniyle acil geri dönüş, bavul kaybetme gibi istenmeyen olaylar kapsamında sigortalıyı güvence altına alıyor. COVID-19 teminatının da poliçe kapsamına alınabildiği seyahat sigortalarında, ferdi kaza ve sorumluluk teminatları da poliçeye eklenebiliyor. Türkiye İstatistik Kurumu'nun (TÜİK) açıkladığı verilere göre 2022'nin birinci çeyreğinde yurt dışına seyahat eden vatandaş sayısı bir önceki yılın aynı çeyreğine göre %269,6 artarak 1 milyon 39 bin 666 kişi oldu. Ülkemizden çıkış yapan ziyaretçi sayısı ise bir önceki yılın aynı dönemine göre %148,1 artarak 6 milyon 451 bin 657 kişi oldu.

Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB) 2022 Mayıs ayı için yayımladığı prim üretimi verilerine göre, pandemiyle birlikte prim üretimi düşen seyahat sağlık sigortasında artış yaşandığı görülüyor. TSB'nin açıkladığı 2022 yılının Mayıs ayı toplam prim üretim verilerine göre seyahat sağlık branşında 333 milyon lira prim üretilirken, COVID-19 salgınından dolayı seyahat yasaklarının uygulandığı 2021 yılının aynı döneminde prim üretimi 74 milyon lira olarak gerçekleşmişti. Böylelikle branşta reel değişim +159,2% oldu. Salgının Türkiye'de zirve artışlar yaşadığı 2020 yılı Mayıs ayında ise seyahat sağlık sigortalarında prim üretimi 38 milyon lira olurken, 2019'un aynı döneminde 79 milyon lira prim üretilmişti. Veriler, pandemi sonrası hızlı gelişimiyle dikkat çeken seyahat sağlık sigortasında büyümenin yaşandığını ortaya koyuyor.

SİGORTALI SAYISI %205 ARTTI

2021 yılında %205 artışla toplam 1 milyon 145 bin kişi seyahat sağlık sigortası yaptırırken, 2020'de sadece 375 bin kişi seyahat sağlık sigortası yaptırmıştı. 2019 yılında ise 1 milyon 557 bin kişi seyahat sağlık sigortası yaptırırken, 2018 yılında seyahat sağlık sigortası yaptıran kişi sayısı 1 milyon 750 bindi. Bu yılın ilk 4 ayında ise seyahat sağlık sigortası yaptıran kişi sayısı 1 milyon 85 bin oldu.

SEYAHAT SAĞLIK SİGORTALARI PRİM ÜRETİMİ (TL) (Mayıs sonu itibarıyla)

2022	333.377.805
2021	74.125.763
2020	38.378.867
2019	79.169.646
2018	63.358.628

YILLARA GÖRE SEYAHAT SAĞLIK SİGORTALI ADEDİ

2022 (İLK 4 AY)	2021	2020	2019	2018
1.085.696	1.145.930	375.433	1.557.425	1.749.840

HANGİ TEMİNATLARI KAPSAR?

Genel olarak seyahat sigortası teminatları şu şekilde sıralanabilir:
- Ferdi kaza kapsamında ölüm ve sakatlanma,
- Cenaze nakli,
- Tatil süresince hastalık veya yaralanma durumunda tıbbi tedavi giderleri,
- Tatil sırasında hastalanma veya yaralanma halinde uygun bir tıbbi merkeze nakil giderleri,
- Tedavi bittikten sonra ikametgâha dönüş,
- Konaklama süresinin uzadığı durumlarda aile üyelerinden birinin hastanenin bulunduğu yere seyahat giderleri,
- Seyahat esnasında kayıp bagajın bulunması halinde sigortalının evine veya seyahat için tasarlanan varış yerine gönderilmesi giderleri,
- Seyahatin iptal edilmesi durumunda bu iptal işleminden dolayı ortaya çıkabilecek zararların güvence altına alınması.



AXA SİGORTA CEO'SU YAVUZ ÖLKEN:

Bu yıl seyahat sigortalarına olan talepte artış görülecek

Seyahat sigortasına pandemi sonrası gösterilen ilgiyi değerlendiren Axa Sigorta CEO'su Yavuz Ölken, "COVID-19 pandemisinin getirdiği seyahat kısıtlamaları ve insanların virüs endişesiyle seyahat sıklığını minimuma indirmeleri neticesinde seyahat ve turizm sektörleri kayda değer düşüş yaşadı. Bunun sonucu olarak seyahat sigortalarına dair talepler de önemli ölçüde azaldı. Fakat bu yıl itibarıyla seyahat kısıtlamalarının kaldırılması ve pandeminin etkilerinin azalmasıyla seyahat ve turizm sektörleri tekrar canlanmaya başladı" dedi.

2022 yılında turizm harcamalarında güçlü bir artış beklediklerini açıklayan Ölken, "Yapılan araştırmalar da tahminlerimizi doğruluyor. Mastercard Ekonomi Enstitüsü'nün araştırması, Nisan ayı sonunda tatil amaçlı uçuş rezervasyonlarının 2019 seviyelerini %25 oranında, kısa ve orta mesafeli tatil uçuş rezervasyonlarının ise %27 oranında artığını gösteriyor. 2022'de 1,5 milyardan fazla yolcunun uçakla seyahat edeceği tahmin ediliyor. Avrupa ve Orta Doğu'ya uçuş rezervasyonu trendlerinin mevcut hızında devam etmesi halinde geçen yıla kıyasla 2022'de Avrupa'ya 550 milyon, Orta Doğu'ya ise 115 milyondan daha fazla yolcunun geleceği öngörülüyor. Seyahat ve turizm harcamalarının artmasına paralel olarak, bu yıl seyahat sigortalarına olan talep de artış gösterecek" ifadelerini kullandı.

Pandemi döneminde müşterilerin beklentileri doğrultusunda seyahat sigortaları kapsamına COVID-19 teminatını aldıklarını belirten Ölken, tedavi ve hastane hizmetleri teminatlarının yanı sıra, farklı ihtiyaç ve beklentilere uygun ek teminatlarla genişletilebilecek ürünlerin sunulduğunu kaydetti.

'SEYAHAT SIRASINDAKİ RİSKLER GÜVENCE ALTINA ALINIYOR'

Seyahat sırasında ortaya çıkabilecek kazalar ve sağlık risklerine karşı da sigortalıların güvence altına alındığını vurgulayan Ölken, "Yurt dışına çıkan müşterilerimiz için 'Yurt Dışı Seyahat Sağlık Sigortası' isimli ürünümüz bulunuyor. Hem yurt içinde hem de yurt dışında tıbbi bilgi ve danışmanlık hizmetleri, ayakta ve yatarak tıbbi tedaviler, sigortalının tıbbi nedenlerle nakli ve seyahati, sigortalının vefatı halinde tıbbi şartlara uygun olarak nakli gibi kapsamlı hizmetleri içeriyor. Ayakta ve yatarak tedaviye ameliyat ve ilaç masrafları da dâhil ediliyor. Aynı zamanda, sigorta kapsamında müşterilerimizin en yakın sağlık merkezine ve gerektiğinde ikamet adresine transferi de sağlanıyor" dedi. İkametgâh izin talebinde bulunan yabancı uyruklu müşterilere 'Sağlığım Misafir' ürününü sunduklarının altını çizen Ölken, bu üründe yatarak ve ayakta tedavilerin yanı sıra COVID-19 kapsamının da bulunduğunu ifade etti.

"BU YIL İTİBARIYLA SEYAHAT KISITLAMALARININ KALDIRILMASI VE PANDEMİNİN ETKİLERİNİN AZALMASIYLA SEYAHAT VE TURİZM SEKTÖRLERİ TEKRAR CANLANMAYA BAŞLADI. SEYAHAT VE TURİZM HARCAMALARININ ARTMASINA PARALEL OLARAK, BU YIL SEYAHAT SİGORTALARINA OLAN TALEP DE ARTIŞ GÖSTERECEK."



›››

SOMPO SİGORTA GENEL MÜDÜR YARDIMCISI ATAMAN KALKAN:

Pandemiden sonra seyahat sigortalarının önemi arttı

Pandemi süreci ve sonrasındaki yeni dönemde özellikle seyahat sigortalarının öneminin bir kat daha arttığını açıklayan Sompo Sigorta Bireysel Teknik ve Sağlık Genel Müdür Yardımcısı Ataman Kalkan, "Yaşadığımız bu küresel sağlık sorunu sigortalıların bu alanda daha da bilinçlenmesine ve özellikle seyahat esnasında sağlık teminatının ne kadar önemli olduğunu anlamalarına sebep oldu. Bir kısım sigortalının daha çok vize evrakı olarak kullandığı seyahat sigortası, pandemi ve sonrasında daha çok araştırıp detaylandırması ve kendilerine uygun teminatları talep etmesi gibi bir duruma evrildi. Bu durumun da sektöre olumlu etki sağlayacağını düşünüyoruz" dedi.

Seyahat sigortasının kapsamı hakkında değerlendirmelerde bulunan Kalkan, "Sompo Sigorta olarak COVID-19'u teminat altına alan ilk sigorta şirketi biziz ve aynı zamanda seyahat sigortası alanında en çok alternatife sahip sigorta şirketlerinden biriyiz. Örneğin Ekstrem Sporlar Seyahat Sigortası gibi sadece ekstrem spor yapan sigortalılarımız için tasarladığımız bir ürünümüz olduğu gibi, eğitim amacı ile yurt dışına çıkan öğrencilerimiz için tasarladığımız Eğitim Seyahat Sigortası ürün alternatifimiz mevcut. Belirtilen teminatları birçok alternatifimizde standartta veya isteğe bağlı olarak sigortalılarımıza sunuyoruz" diye konuştu.

Kalkan, sözlerine şu şekilde devam etti: "Ülkemize turizm amacı ile gelen misafirlerimiz için tıbbi tedavi teminatı, sigortalının seyahati ve nakli, sigortalının cenazesinin nakli, tıbbi danışmanlık, acil mesajların iletilmesi, bagaj kaybı ve çalınması gibi birçok teminata sahip alternatifli ürünlerimiz mevcut. Daha uzun süreli kalımlarda artık turistik vize değil, oturum başvurusu ve benzeri sebeplerle ülkemize gelen misafirlerimize de alternatifli ürünler sunabiliyoruz."

"PANDEMİ SÜRECİ VE SONRASINDAKİ YENİ DÖNEMDE ÖZELLİKLE SEYAHAT SİGORTALARININ ÖNEMİ BİR KAT DAHA ARTTI. YAŞADIĞIMIZ BU KÜRESEL SAĞLIK SORUNU SİGORTALILARIN BU ALANDA DAHA DA BİLİNÇLENMESİNE VE ÖZELLİKLE SEYAHAT ESNASINDA SAĞLIK TEMİNATININ NE KADAR ÖNEMLİ OLDUĞUNU ANLAMALARINA SEBEP OLDU."



"SALGIN SONRASINDA SİGORTAYA VERİLEN ÖNEMİN DAHA DA ARTTIĞINI DÜŞÜNDÜĞÜMÜZDE YIL SONUNA KADAR SEYAHAT SİGORTALARINDAKİ İVMELENMENİN GİDEREK YÜKSELECEĞİNİ SÖYLEYEBİLİRİZ."

ALLIANZ TÜRKİYE GENEL MÜDÜR YARDIMCISI SUAT DİDARİ:

Seyahat sigortalarındaki ivmelenme giderek yükselecek

2020 yılına hızlı bir büyüme ile başlayan sigorta sektörü açısından Mart ayına gelindiğinde salgının da etkisiyle oluşan seyahatlerdeki kısıtlamaların, seyahat sigortalarında ani daralmaya neden olduğunu ifade eden Allianz Türkiye Elementer Bireysel Sigortalar Genel Müdür Yardımcısı Suat Didari, "Salgın nedeniyle son iki yıldır büyük bir düşüş yaşayan turizm sektörü, aşılamanın etkisiyle hızlı bir şekilde toparlanmaya başlasa da seyahat sigortalarında pandemi öncesine göre kayda değer bir yükseliş henüz yaşanmadı. Fakat dünya genelinde salgın sonrasında neler yaşanabileceğini bizzat deneyimlediğimiz için sigortaya verilen önemin daha da arttığını düşündüğümüzde yıl sonuna kadar seyahat sigortalarındaki ivmelenmenin giderek yükseleceğini söyleyebiliriz. Bu noktada sektör olarak insanlara sigortanın öneminin anlatılması oldukça faydalı olacak" diye konuştu.



'COVID-19 TEDAVİ GİDERLERİNİ DE KAPSIYOR'

Seyahat sağlık sigortalarının kapsamı hakkında konuşan Didari, "Allianz Seyahat Sağlık Sigortası hem yurt içine hem yurt dışına seyahat edenleri, seyahatleri esnasında karşılaşabilecekleri ani rahatsızlık ve hastalıklar karşısında koruma altına alıyor, avantajlı asistans hizmetleriyle hayatı kolaylaştırıyor. Pek çok konsolosluğun vize başvurusu sırasında zorunlu olarak istediği yurt dışı seyahat sağlık sigortası, seyahat boyunca yaşanabilecek acil sağlık sorunlarına güvence sağlarken aynı zamanda isteğe bağlı olarak COVID-19 dahil olmak üzere tüm pandemik hastalıklar nedeniyle oluşabilecek tedavi giderlerini kapsayabiliyor. Allianz Türkiye olarak yurt içi seyahat sağlık sigortası kapsamında müşterilerimize kaza ve ani rahatsızlık sonucu oluşan tedavi masrafları, sağlık ve cenaze nakli, tedavi sonrası ikametgâha dönüş, seyahat iptali veya gecikmesi, bagaj kaybı veya gecikmesi gibi durumlara karşı güvence sunuyoruz. Bununla birlikte ek teminatlarla ürünü ihtiyaçlara uygun hale getirebiliyoruz. Yurt dışı seyahat sağlık sigortası ile ise ana teminatlara ek olarak geniş asistans olanağı ve salgın hastalık dâhil çeşitli ek teminatlar sunuyoruz" dedi.

›››

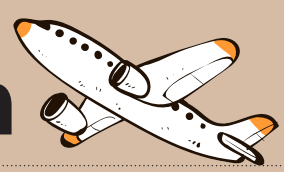
2022 YILI BİRİNCİ ÇEYREĞİNDE;

YURT DIŞINI ZİYARET EDEN VATANDAŞ SAYISI

1 milyon 40 bin

ÜLKEMİZDEN ÇIKIŞ YAPAN ZİYARETÇİ SAYISI

6 milyon 450 bin



"NORMALLEŞME İLE YAŞANAN GELİŞMELER VE İNSANLARIN YENİDEN SEYAHAT ETMEYE BAŞLAMASI İLE BERABER SEYAHAT SİGORTASINA OLAN TALEP DE ARTMAYA BAŞLADI. COVID-19'UN HAYATIMIZA GİRMESİ İLE SEYAHAT SİGORTASININ ÖNEMİ BİR KERE DAHA ORTAYA ÇIKTI."

GENERALİ SİGORTA GENEL MÜDÜR YARDIMCISI ERKAN FUAT IŞIKSAL:

COVID-19 ile seyahat sigortasının önemi bir kere daha ortaya çıktı

Pandemiyi, tüm dünyayı hem gündelik hayatı hem de ekonomiyi etkileyen bir süreç olarak tanımlayan Generali Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Erkan Fuat Işıksal, "Yaşanan süreç, özellikle de pandeminin ilk yılında deniz, hava ve kara yollarındaki yolcu trafiğinin azalmasına bağlı olarak seyahat adetini ve seyahat sigortasını da etkiledi. Normalleşme ile yaşanan gelişmeler ve insanların yeniden seyahat etmeye başlaması ile beraber ürüne olan talep de artmaya başladı. Yaz aylarının gelmesiyle birlikte pandemi sonrası gösterilen ilgide ciddi bir artış söz konusu. 2022 yılının ilk 5 ayında sektörde seyahat sigortası poliçe adedi yaklaşık 1 milyon adede ulaştı. Geçen yıla göre %100 artış olmasına rağmen, pandemi dönemi öncesi poliçe adetlerine henüz ulaşamadık. Yakın zamanda artan talep ile beraber bu büyümenin de gerçekleşeceğini öngörüyoruz" dedi.

'ÖNGÖRÜLEMEYEN RİSKLERE KARŞI KORUMA SAĞLIYOR'

Seyahat sigortalarını, yurt içinde ve yurt dışında olası tedavi masraflarını karşılayan sigorta türü olarak tanımlayan Işıksal, "Seyahat sağlık sigortaları, sigortalı kişilere seyahat yaptıkları süreler boyunca ani ve öngörülemeyen risklere karşı koruma sağlıyor. Yurt dışı seyahatler için vize sürecinde istenilen evraklar arasında seyahat sağlık sigortası poliçesi de bulunur. Seyahat sigortası, seyahat sırasında meydana gelebilecek, öngörülemeyen ve yüksek maliyetli durumlara karşı korur. Yurt dışında hastalanma veya yaralanma halinde tedavi giderleri için teminat sağladığı gibi, 7/24 hizmet veren tıbbi bilgi ve danışma hizmetini de sunar. COVID-19 riskine karşı da teminat sağlar. Seyahat Sağlık Sigortası bir hastalık veya kaza durumunda 30 bin Euro'ya kadar ayakta ve yatarak tıbbi tedavi masraflarını karşılar, hastaneye nakil ve ilaç sevki gibi hizmetleri sağlar" ifadelerini kullandı. Seyahat sigortalarının karşıladığı teminatlardan bahseden Işıksal, "COVID-19'un hayatımıza girmesi ile seyahat sigortasının önemi bir kere daha ortaya çıktı diyebiliriz. Seyahat sigortası, seyahat sırasında meydana gelebilecek, öngörülemeyen ve yüksek maliyet ile karşılaşılabilecek risklere karşı koruma sağlıyor. En önemli teminat ise; kaza ve hastalanma durumlarında, acil hastane transfer masrafları ile tedavi masraflarının karşılanabilmesi. Ayrıca COVID-19 teminatı da poliçe kapsamına dâhil edilebiliyor. Seyahat sigortasının karşıladığı diğer teminatları ise sigortalının tıbbi nedenlerle nakli veya seyahati, sigortalının vefatı halinde cenazesinin tıbbi şartlara uygun olarak nakli, refakatçi nakli, gerekli ilaçların sevki, acil mesajların iletilmesi, tıbbi seyahat bilgilendirme hattı, tıbbi bilgi ve danışma şeklinde sıralayabiliriz" açıklamasında bulundu. Türkiye'de geçerli olacak yurt içi seyahat sigortası imkânından Türkiye'de ikamet eden Türk ve yabancı uyruklu kişilerin de faydalanabileceğini söyleyen Işıksal, poliçeyle acil durumlarda başa gelebilecek tıbbi tedavi teminatı ile bagaj kaybı, kaybolan bagajın ulaştırılması, gerekli ilaçların sevki gibi birçok ek teminatın da sunulduğunu ifade etti.



ANADOLU SİGORTA GENEL MÜDÜR YARDIMCISI KEREM ERBERK:

COVID-19'un teminat olarak poliçelere eklenmesi ile birlikte farkındalık arttı

Seyahat sigortalarına gösterilen ilgiyi değerlendiren Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Kerem Erberk, "Seyahat sigortaları pandemi öncesi sadece vize için gerekli bir evrak olarak değerlendirilirken pandemi ile birlikte sigortalıların bu ürüne yaklaşımı farklılaştı. Sigortalıların algısında seyahat sigortalarına olan ihtiyaçta pozitif yönde bir farkındalık yarattı ve poliçelerin teminat ve kapsamında bir dönüşüm başladı. Özellikle, COVID-19'un teminat olarak poliçelere eklenmesi ile birlikte artık sigortalılar seyahat poliçe teminatlarının detayına hakim olmak istiyor ve sağladığı değerin de oldukça farkında. COVID-19 seyahat sınırlamalarının artık geride kalmış olduğu ve sürecin normalleştiği bu dönemde tüm dünyadaki insanların seyahat özgürlüklerine kavuşmuş olmaları ile birlikte, seyahat esnasındaki tüm risklere karşı kapsamlı bir seyahat sigortası sahibi olmanın bilinci ve hassasiyeti artmış durumda" dedi.

'COVID-19 TEMİNATI GEREKLİLİK HALİNE GELDİ'

Seyahat sigortası kapsamında, başta seyahat esnasında yaralanma veya hastalık nedeniyle tıbbi tedavi ve sigortalının nakli, taburcu olduktan sonra daimi ikametgâha nakil ve vefat eden sigortalının nakli olmak üzere, seyahat süresince meydana gelebilecek pek çok riske karşı oldukça geniş teminatlar sunulduğunu vurgulayan Erberk, "Pandemi dönemi sonrasında COVID-19 teminatı da bir gereklilik haline geldi, seyahat poliçelerinde tercih edilmesi halinde ek prim ile COVID-19 ile ilgili giderler de poliçe teminatı dâhilinde karşılanıyor. Ek prim ile dâhil edilen teminatlardan bir diğeri ise ferdi kaza teminatı. Birden fazla limit seçeneği ile sigortalının tercihine göre poliçeye dâhil edilebiliyor, üçüncü şahıs sorumluluk sigortası teminatı ise şirketimiz ürünleri kapsamında yer almıyor" diye konuştu. Seyahat sigortası ürününün Türkiye'ye gelen yabancı misafirlere de teminat sağladığını belirten Erberk, sözlerini şu şekilde sürdürdü: "Bu ürün ile ülkemize seyahat eden yabancı uyruklu sigortalılarımıza, seyahatleri boyunca karşılaşacakları ani ve beklenmedik kaza ve rahatsızlıklara karşı güvence sağlıyoruz. Hastalıklara ilişkin tıbbi tedavi, sigortalıya tedavinin verileceği en yakın sağlık kuruluşuna nakli, taburcu olduktan sonra ikamet adresine nakli vb. teminatlar bu ürünümüz kapsamında yer alıyor."

"PANDEMİ İLE BİRLİKTE SİGORTALILARIN SEYAHAT SİGORTALARINA YAKLAŞIMI FARKLILAŞTI. PANDEMİ, SİGORTALILARIN ALGISINDA SEYAHAT SİGORTALARINA OLAN İHTİYAÇTA POZİTİF YÖNDE BİR FARKINDALIK YARATTI VE POLİÇELERİN TEMİNAT VE KAPSAMINDA BİR DÖNÜŞÜM BAŞLADI."



TURİZM GELİRİ
%122,4 ARTARAK **5,4 milyar $**

TURİZM GİDERİ
%181,3 ARTARAK **665 milyon $**

QUICK SİGORTA ACENTELER VE SATIŞ KOORDİNATÖRÜ SİBEL DOĞAÇ:

Seyahat programlarının artması seyahat sigortalarına olan ilgiyi artırdı

Pandemi nedeniyle bir süre ara verilen seyahatlere, normalleşme ile birlikte yeniden başlandığını belirten Quick Sigorta Acenteler ve Satış Koordinatörü Sibel Doğaç, "İş, tatil ya da aile ziyareti amaçlı seyahat programları artık daha rahat yapılmaya başlandı. Bu durum seyahat sigortalarına olan ilgiyi tekrar ortaya çıkardı. Risklerin her zaman var olduğunu hatırladığımızda seyahat sağlık sigortasının sağladığı güvencenin özellikle seyahat edenler açısından oldukça önemli olduğu su götürmez bir gerçek. Seyahate çıkarken hem maddi hem de manevi olarak güçlü hissetmenin ilk yolu da seyahat sağlık sigortası yaptırmaktan geçiyor" dedi.

'SATIŞ İVMESİNİN ARTTIĞI GÖRÜLÜYOR'

Seyahat sağlık sigortalarına olan ilginin artmasını satış kaynakları açısından değerlendiren Doğaç, "Seyahat sağlık sigortalarında artan bir satış ivmesi görülüyor. Quick Sigorta olarak, özellikle yaz aylarında artan bu ivmeyi mesafeli satış yöntemlerinin sıkça uygulandığı iş ortaklıkları projeleri ile de geliştiriyoruz. Ayrıca web sitemizden de müşterilerimiz dakikalar içerisinde seyahat sağlık poliçesini oluşturabiliyor" diye konuştu. Seyahat sigortalarının kapsamına değinen Doğaç, sözlerine şöyle devam etti: "Quick Seyahat Sağlık Sigortası, bir seyahate çıktığınızda yalnızca sağlık risklerini değil, seyahatiniz sırasında başınıza gelebilecek acil durumlar için de sizi güvence altına alır. Örneğin; bagaj kaybı ya da hasarı veya kayıp bagajın bulunması, zorunlu nedenlerle seyahatin iptali, uçuş rötarı gibi daha farklı riskleri de kapsıyor. Ayrıca seyahat sırasında meydana gelebilecek kaza sonucu vefat, kaza sonucu sürekli sakatlık, hastalık ya da yaralanma halinde tıbbi tedavi giderleri, tatil esnasında hastalanma ya da yaralanma durumunda uygun bir tıbbi merkeze nakil giderleri ile tedavi sonrası ikametgâha dönüş masraflarını da karşılıyor. Fiyatların yaş, cinsiyet ve süreye bağlı olarak değişkenlik gösterdiği bu sigorta türünde kendimize en uygun poliçeyi araştırırken yalnızca fiyata odaklanmak yerine teminatlara ve teminat limitlerine de dikkat etmek önem taşıyor."

Turistik ve kısa süreli ticari vize başvuruları kapsamında yurt dışından Türkiye'ye seyahat edecek yabancı uyruklu kişilerin de seyahatlerinin seyahat sigortası ile teminat altına alınabileceğine dikkat çeken Doğaç, "Quick Sigorta'nın Incoming Seyahat Sigortası, yabancı misafirlerin Türkiye seyahatlerinde karşılaşabileceği acil sağlık problemlerini teminat altına alıyor. Yabancı misafirlerimizin Türkiye seyahatlerinde acil sağlık problemi ya da herhangi bir kaza yaşaması durumunda, ayakta tedavi ve hastane harcamaları Quick Incoming Seyahat Sigortası tarafından teminat limitleri dâhilinde karşılanıyor. Bunların yanında zorunlu nedenlerle tur iptali, tıbbi nakil teminatı, sigortalının tıbbi nedenlerle geri dönüş teminatı ile tıbbi danışma gibi ihtiyacınız olacak hizmetler de poliçe kapsamında yer alıyor. Vefat halinde cenaze nakil masrafları da Quick Incoming Seyahat Sigortası sorumluluğunda karşılanıyor" ifadelerine yer verdi.

"PANDEMİ NEDENİYLE ARA VERİLEN SEYAHATLER, NORMALLEŞME İLE BİRLİKTE YENİDEN BAŞLADI. İŞ, TATİL YA DA AİLE ZİYARETİ AMAÇLI SEYAHAT PROGRAMLARI ARTIK DAHA RAHAT YAPILMAYA BAŞLANDI. BU DURUM SEYAHAT SİGORTALARINA OLAN İLGİYİ TEKRAR ORTAYA ÇIKARDI."



"SEYAHAT SİGORTALARININ ACİL TIBBİ TEDAVİ, TIBBİ NAKİL, BAGAJ KAYIPLARI, SEYAHAT ESNASINDA ŞAHSİ EŞYALARIN ÇALINMASI, MÜCBİR SEBEPLER İLE SEYAHAT İPTALİ GİBİ ÇOK GENİŞ BİR TEMİNAT KAPSAMI BULUNUYOR. BUNLARA EK OLARAK FERDİ KAZA VE SORUMLULUK TEMİNATLARI DA EKLENEBİLİYOR."



TÜRK NİPPON OTO TEKNİK VE SAĞLIK MÜDÜRÜ HÜSAMETTİN BERİŞBEK:

Seyahat sigortalarına ferdi kaza teminatı da eklenebiliyor

2 yıldır devam eden pandemi nedeniyle hastalık, sokağa çıkma yasakları ve ülkeler arası seyahat kısıtlamalarının, seyahat sigortalarında adetleri ciddi şekilde gerilettiğini belirten Türk Nippon Sigorta Oto Teknik ve Sağlık Müdürü Hüsamettin Berişbek, bu yıl itibarıyla sokağa çıkma yasaklarının sona ermesi nedeniyle yur tiçi turlarında, ülkeler arası seyahat kısıtlamalarının kalkması ve aşı nedeniyle yurt dışı turlarında ciddi bir artışın söz konusu olduğunu vurguladı.

'YABANCI VATANDAŞLAR DA YARARLANABİLİYOR'

Seyahat sigortalarının kapsamından bahseden Berişbek, "Seyahat sigortalarının acil tıbbi tedavi, tıbbi nakil, bagaj kayıpları, seyahat esnasında şahsi eşyaların çalınması, mücbir sebepler ile seyahat iptali gibi çok geniş bir teminat kapsamı bulunuyor. Bunlara ek olarak ferdi kaza ve sorumluluk teminatları da eklenebiliyor. Seyahat sigortalarında COVID-19 nedeniyle meydana gelebilecek tedavi giderleri teminat kapsamına alınıyor" dedi. Türkiye'ye yurtdışından gelen yabancı vatandaşlar için seyahat sağlık poliçelerinin yapıldığını kaydeden Berişbek, "Yabancı vatandaşlar Türkiye'de kaldıkları süre boyunca tıbbi tedavi, sigortalının tıbbi nedenlerle nakli veya seyahati, sigortalının seyahat esnasında vefatı nedeniyle cenaze nakli gibi teminatları kapsıyor" şeklinde konuştu.

›››

"YURT İÇİ VE YURT DIŞI SEYAHATLERDEKİ HAREKETLİLİK, SEYAHAT SİGORTALARINA OLAN TALEP VE İLGİYİ DE ARTIRMAYA BAŞLADI. PANDEMİ İLE BİRLİKTE SİGORTA BİLİNCİNİN ARTTIĞINI, SEYAHAT EDEN YOLCULARIN TEDAVİ MASRAFLARI BAŞTA OLMAK ÜZERE ÇOK DAHA GENİŞ KAPSAMLI SEYAHAT SİGORTASI PLANLARINI TERCİH ETMEYE BAŞLADIĞINI SÖYLEYEBİLİRİZ."



GULF SİGORTA BANKASÜRANS VE SEYAHAT SİGORTALARI DİREKTÖRÜ M. BURCU ERTAN:

Pandemi ile birlikte seyahat sigortasına olan bilinç arttı

Pandemi sürecinden en fazla etkilenen sektörlerden birinin turizm sektörü olduğunu belirten Bankasürans ve Seyahat Sigortaları Direktörü M. Burcu Ertan, "Aşı uygulamasına paralel olarak, seyahat kısıtlamalarının da kalkması ile birlikte seyahat trafiği tekrar hareketlenmeye başladı. Geçen sene yurt içi pazarında başlayan yoğunluk, son 6 aydır yurt dışı pazarının da devreye girmesi ile birlikte pandemi öncesi trafiğini yakalamak üzere ivme kazandı. Yurt içi ve yurt dışı seyahatlerdeki bu hareketlilik, seyahat sigortalarına olan talep ve ilgiyi de artırmaya başladı. Pandemi ile birlikte sigorta bilincinin arttığını, seyahat eden yolcuların tedavi masrafları başta olmak üzere çok daha geniş kapsamlı seyahat sigortası planlarını tercih etmeye başladığını söyleyebiliriz. Ulaşım ve konaklama gibi seyahat masraflarının yanı sıra ayakta ve/veya yatarak ödenen hastane masraflarının da paralelde artış göstermesi, seyahat eden kişilerin hem seyahatlerini hem de seyahatleri boyunca karşılaşabilecekleri olası tedavi kapsamlı durumları teminat altına alma eğilimini ciddi anlamda artırmış durumda" ifadelerine yer verdi.

'EN FAZLA TERCİH EDİLEN SEYAHAT İPTALİ TEMİNATI'

Yurt içi ve yurt dışı seyahatler için sunulan birçok farklı sigorta planında COVID-19'un kapsam dahiline alındığını kaydeden Ertan, "Tedavi masrafları, gündelik hastane ya da seyahatin yarıda kesilmesi teminatı ile kapsam altına alınan COVID-19 kaynaklı durumlar, sigortalılarımızın seyahatlerinde kafalarının rahat olmasını sağlıyor. Özellikle COVID-19'un da dahil edildiği tedavi masrafları teminatı ve yüksek teminat limitli poliçeler çok daha talep edilir durumda. Seyahat iptali teminatı her zaman olduğu gibi en fazla tercih edilen teminatların başında geliyor. Genel olarak değerlendirdiğimizde, seyahat poliçelerimizin birçoğunda ferdi kaza teminatları sunulmakla birlikte ulaşım kazaları da teminat altına alınan durumlardan biridir. Tesislerin sunduğu üçüncü şahıs sorumluluk poliçesi ise seyahat sigortaları kapsamında değerlendirilmemektedir" dedi. Uzun yıllardır Türkiye'ye seyahat eden kişilere, burada kaldıkları süre boyunca teminat sağlayan farklı sigorta planları sunulduğunu belirten Ertan, "Sigortalılarımız, seyahat süreleri boyunca tedavi masrafları ve seyahat aksaklıkları teminatlarının da yer aldığı geniş kapsamlı planlardan talepleri doğrultusunda yararlanabiliyor. Seyahatleri esnasında meydana gelebilecek akut rahatsızlıklar için kendilerine en yakın olan sağlık kuruluşuna giderek hizmet alabiliyor. Hızlı erişim ve hasar yönetim süreçleri bu anlamda yabancı vatandaşlar için büyük kolaylık sağlıyor" diye konuştu.

DÜNYADAN ›››

Bu yaz seyahat edeceklerin ana endişesi enflasyon

Pazarlama ve kamuoyu araştırmaları şirketi Ipsos tarafından 15 ülkede 15 bin kişi arasında gerçekleştirilen ankette enflasyon ve fiyat artışlarıyla ilgili endişeler ilk sıraya yerleşirken COVID-19 artık birincil endişeler arasında yer almıyor.
Ankette bu yıl için yapılan seyahat planları, özellikle Avrupa'da pandemi öncesi seviyeleri aşarak seyahat için 'gerçek bir heyecanı' yansıtıyor. 2021 ile karşılaştırıldığında, uluslararası seyahate önemli bir geri dönüş ve daha yüksek ortalamalı tatil bütçeleri gözlemleniyor. Erken rezervasyon ve seyahat sigortası yaptırmanın önemi tatilcilerde kalıcı hale gelebilecek yeni alışkanlıklar olarak ankette göze çarpıyor. Ankette ayrıca Avrupalıların %72'si bu yıl 'seyahat etmekten gerçekten heyecanlı' veya 'seyahat etmekten mutlu' hissediyor ve Avrupalıların %71'i yaz aylarında seyahat etmeyi planlıyor. Bir diğer dikkate değer nokta ise tatilcilerin bu yaz daha fazla para harcadığı. 2021 yılında olduğundan daha yüksek bir seyahat bütçesi (yaklaşık %20'den daha fazla bütçe) bildiren katılımcılar bulunuyor.



COVID-19 ARTIK İLK ENDİŞE DEĞİL

Özellikle Avrupalı ve Kuzey Amerikalı yolcular için hem enflasyon hem de kişisel kaygılar tarafından aşılan COVID-19 artık ilk endişe kaynağı değil. Enflasyon ve fiyat artışlarıyla ilgili endişeler toplumun gündeminde yoğun bir şekilde yer alıyor. Bu yaz seyahate çıkmayacak olan Avrupalıların %41'i ve Amerikalıların %45'i seyahat etmemenin ana nedenlerinden biri olarak finansal kaygıları gösteriyor. Ek olarak, seyahatle ilgili iptaller ve sağlık endişeleri konusunda giderek artan bir farkındalıkla COVID-19, seyahat sigortası satın alımlarını pandemi döneminin çok ötesinde devam etmesi gereken kalıcı bir trend haline getirmiş gözüküyor. Seyahatin "normal koşullara" dönüşü sorulduğunda, algılar önemli ölçüde değişiyor. Tayland, Avustralya ve Avusturya en kötümser; Polonya ve İsviçre ise en iyimser ülkeler arasında.



Swiss Re: Havacılık sigortası için umut verici bir görünüm var

Swiss Re Enstitüsü tarafından hazırlanan yeni bir rapora göre, havacılık sigortası endüstrisinin görünümü, 2030 yılına kadar yılda %4-5'lik bir tahmini prim artışı (reel olarak %0.7-%1.7) ile umut verici görünüyor. Havayollarının daha yeşil ve daha güvenli yeni uçaklara yaptığı yatırımla pazar için artan fırsatlar da ufukta görünüyor. Buna rağmen küresel karbondan arındırma dürtüsü ve buna bağlı olarak uçmaya alternatif arayan yolcuların eğilimi ise ortaya çıkan zorluklar.
COVID-19 sırasında uçakların yere indirilmesinin ardından yolcular gökyüzüne dönüyor. Küresel yolcu sayısının 2024 yılına kadar pandemi öncesi seviyelere ulaşması bekleniyor. Hava kargo talebinin de uzun vadede artması bekleniyor. Kargo ve yolcu trafiğini birleştiren ticari uçak filosunun 2040'ta 50 bine çıkması bekleniyor. Bu da yıllık yaklaşık %3,1'lik bir bileşik büyümeye karşılık geliyor. Sigortacılar için daha fazla uçağın uçması daha büyük bir prim fırsatı demek.

%5,5'LİK BÜYÜME TRENDİ KESİNTİYE UĞRADI

Salgın, havacılık sektöründe eşi görülmemiş bir şok yarattı. Hava yolcu trafiği için mesafeyi hesaba katan bir ölçü birimi olan küresel gelir yolcu-kilometresi (RPK) 2020'de %66 düşerek, uzun vadeli (1990-2019) yıllık yaklaşık %5,5'lik büyüme trendini kesintiye uğrattı. 2022 yılında pandeminin etkisi azaldıkça yolcu büyümesi hızlandı ve küresel gelir yolcu-kilometresi ilk çeyrekte yıllık bazda %88,8 arttı. Uzun vadede yolcu sayısındaki bu büyüme Asya'daki gelişmekte olan pazarlar tarafından yönlendirilecek. Yolcu trafiğindeki bu büyüme uzun vadede havacılık sigortası riskine fayda sağlayacağa benziyor.

KARGO TAŞIMACILIĞI %6,9 ARTTI

Havayoluyla taşınan kargolar, pandemi sırasında yolcu trafiğinden daha iyi performans gösterdi. Taşınan hacimler 2021'de 2019 yılına göre %6,9 arttı. Kargo, her ne kadar pandemi sırasında hacim artışı yaşasa da küresel havacılık endüstrisi gelirinde yolcu trafiğinden daha küçük bir paya sahip olduğu için düşük yolcu sayısı kaybını dengelemeye yetmedi. Hava kargo trafiğinde ekonomik büyümenin yavaşlaması nedeniyle 2021'in ikinci yarısından itibaren bir rahatlama gözlemleniyor. Bununla birlikte, hava kargonun çok önemli bir rol oynadığı e-ticaretteki uzun vadeli olumlu bir gelişme olan güçlü büyüme, hava kargo sigortası riskini artıracak.

PANDEMİDE YEŞİL UÇAKLARA YATIRIM

Havayolları, pandemi sırasında trafikteki durgunluğu yolcu uçağı filolarını yenilemek için kullandı ve bu da daha yeşil ve daha güvenli uçaklara yatırım yapılmasını sağladı. Yeşil vergilerin artması ve havayollarının daha sürdürülebilir bir şekilde uçmak için çalışması uçak bileti fiyatlarını artırabilir ve dolayısıyla talep azalabilir, ancak bu durum çevre bilincine sahip kişilere hava yolculuğunu daha çekici hale getirebilir.

Havayolları, daha önce benzeri görülmemiş COVID-19 şokunun hemen ardından Ukrayna-Rusya hattında yaşananların etkileriyle boğuşurken, havacılık sigortacıları için zor zamanlar yaşanıyor. Ancak, hava trafiği güçlü bir şekilde toparlanıyor ve uzun vadede yolcu ve kargo sayılarının artması bekleniyor. Havayolları daha yeşil ve daha güvenli yeni uçaklara yatırım yaptıkça, havacılık sigortası için artan fırsatlar ufukta görünüyor.

›››

Fitch: Türk sigortacılar 2022 ve 2023'te ağır baskı altında kalacak

Kredi derecelendirme kuruluşu Fitch Ratings, yayınlamış olduğu yeni bir raporda, Türk sigortacılarının 2022 ve 2023 yıllarında kazanç ve sermaye yeterliliğinin ciddi bir baskı altında kalmasıyla birlikte son on yılın en zorlu faaliyet ortamlarından biriyle karşı karşıya olduğunu aktarıyor.
Ayrıca makroekonomik bozulmanın, enflasyondaki artışın etkilerinin ve motorlu taşıtlara yönelik üçüncü şahıs sorumluluk sigortasında devam eden tavan fiyat uygulamasının, bazı sigortacıların asgari ödeme yeterlilik seviyelerinin altında kalmalarına neden olabileceği ve bu nedenle bu sigortacıların sermaye artırmak ya da daha güçlü rakipler tarafından satın alınmak durumunda kalabileceği belirtiliyor. Fitch ayrıca, Mayıs ayında %70'lerin üstüne çıkan enflasyonun yıl sonunda %60'lara ve 2023 yılında da %55 seviyelerine gerileyeceğini öngörüyor. Enflasyonun bu şekilde yüksek devam etmesi, tazminat taleplerinin maliyetini artıracağı gibi birtakım iş kollarında rezerv açıklarına yol açacak. Bu da sigortacılar açısından ciddi bir olumsuzluk demek. Müşteri tarafında ise harcanabilir gelirlerin aşınması ile sigorta satın alma yeteneklerinin zayıflaması anlamına geliyor.



Beklentilerinizi yüksek tutun!

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

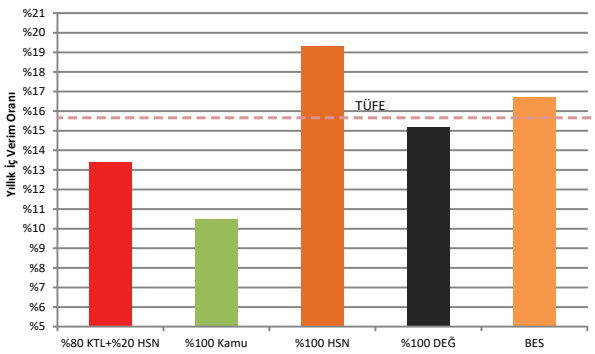
adendum.com.tr

Adendum

İÇ VERİM ORANI NEDİR?

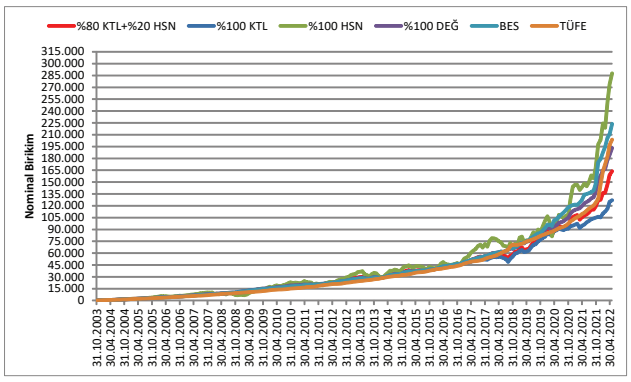
İç Verim Oranı, bir nakit akışının bugünkü ya da gelecekteki değerini "0" yapan faiz oranıdır. Bireysel emeklilik bağlamında ise, her ayın sonunda belli bir tutarla bir fona ya da fon grubuna yatırım yapan kişinin, dönem içinde yaptığı tüm yatırımların dönem sonunda ulaştığı toplam anaparayı, dönem sonundaki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

31.10.2003-31.5.2022 Adendum BES Getiri Endeksi (BGX)



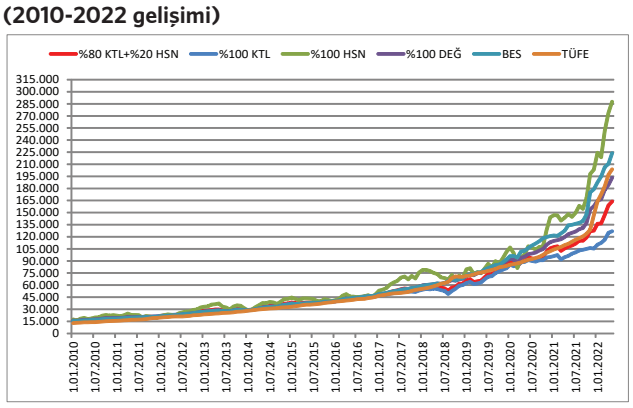
Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-31.5.2022 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Getiri Endeksi (BGX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon 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 %16,74 BGX elde etmiştir. Sadece Hisse Senedi fonuna yatırım yapanların ise %19,33 BGX elde ettikleri görülmektedir.

31.10.2003-31.5.2022 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 31.10.2003-31.5.2022 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, 31.5.2022 tarihinde BES ortalama fiyatlarıyla 223.738 TL birikime, enflasyon korumalı bir araçla ise 203.780 TL birikime ulaşmaktadır.

31.10.2003-31.5.2022 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 üzerinde seyrettiği görülmektedir. Hisse Senedi fonlarına yatırım yapan katılımcının 2011 yılsonu ile 2018 ve 2019 yıllarında enflasyon seviyesine gerilediği, 2020 yılının ilk çeyreğinde enflasyonun altında kaldığı, diğer tüm zamanlarda ise enflasyonun üzerinde getiri elde ettiği görülmektedir.

BES'te getiri düzenli ödeme ile daha 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 Mayıs ayında %4,75 oranında artarken, BİST–100 endeksinde %4,79 oranında artış kaydedildi. Mayıs ayında Türk Lirası Cinsinden Kamu Borçlanma Senetleri %0,83 oranında artış gösterirken Yabancı Para Cinsinden Borçlanma Senetlerinde %7,37 oranında azalış kaydedildi. Her bir fonun varlığıyla ağırlıklandırılarak hesaplanan tüm BES Endeksinde getiri ise %5,91 oranında gerçekleşti. Tüketici Fiyat Endeksi ise 2022 yılının Mayıs ayında %2,98 oranında artış gösterdi.

ADENDUM BES GETİRİ ENDEKSİ (BGX)

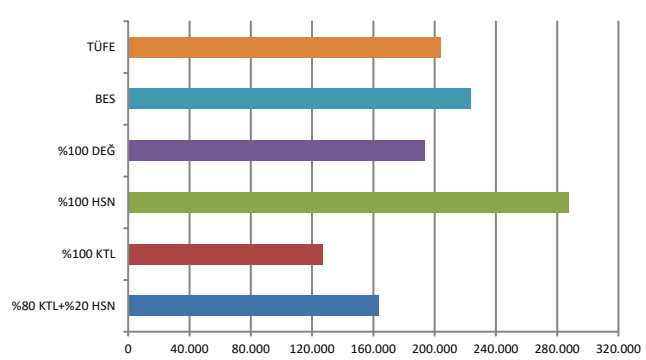
Bu endeks hazırlanırken, düzenli olarak yatırım yapan ve bireysel emeklilik sistemindeki ortalama emeklilik yatırım fonu fiyatlarıyla işlem yapan bir katılımcının, elde ettiği yıllık iç verim oranına bakılmaktadır. Katılımcı her ay, ay sonunda açıklanan son fiyatlarla fon alır ve değerleme tarihi itibarıyla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

ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)

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

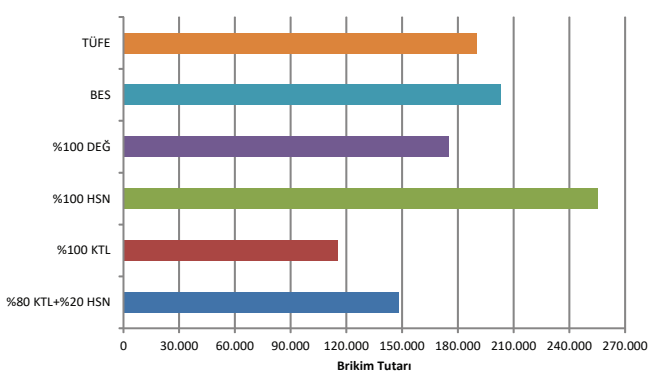
Yandaki grafik 31.10.2003-31.5.2022 tarihleri arasında bireysel emeklilik sisteminde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. Sistemin başından buyana ortalama BES fonlarına yatırım yapan bir kişinin birikimi 31.5.2022 tarihinde 223.738 TL'na ulaşmıştır. Bu kişi Mayıs 2022 döneminde bireysel emeklilik sistemine 910 TL katkıda bulunmuştur.

31.10.2003-31.5.2022 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



Yandaki grafik sisteme 31.01.2005 tarihinde dahil olup 31.5.2022 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 31.5.2022 tarihinde 255.122 TL Adendum BES Birikim Endeksine ulaştığı görülmektedir.

31.1.2005-31.5.2022 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)





BES'te ek katkı hediye edilebilecek

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) tarafından yayınlanan 31.5.2022 tarih ve 2022/17 sayılı genelge ile "Bireysel Emeklilik Sistemi Hakkında Genelge" ye yeni maddeler eklendi. Bu sayede, BES sözleşmelerine üçüncü kişiler tarafından hediye amaçlı katkı payı ödemesi imkânlı hale getirildi. İşveren grup emeklilik sözleşmeleri ile otomatik katılım sözleşmeleri ise uygulama dışında bırakıldı.

Bu hizmeti vermek isteyen emeklilik şirketi, katılımcı adına internet sitesinde veya mobil uygulamada, emeklilik sözleşmesine özgü karekod veya benzeri araçlarla üreteceği tanımlayıcı bilgiyi, katılımcının kendisinin veya vasisinin rızası ile erişime açacak.

Hediye amaçlı ek katkı payı ödemesi yapacak kişi, bu tanımlayıcı bilgiyi kullanarak şirketin ödeme sayfasına yönlendirilecek. Burada, adına katkı payı ödemesi yapılacak emeklilik sözleşmesi sahibinin ad ve soyad bilgileri, ek katkı payı olarak ödenecek tutar ve hediye edenin ad ve soyad bilgileri ile iletişim bilgisi istenecek.

%30'LUK DEVLET KATKISI DA EKLENECEK

Emeklilik şirketi, hediye katkı payı ödeme işlemine ilişkin elektronik iletişim aracı ile BES katılımcısına bilgilendirmede bulunacak. Ayrıca, katkı payı hediye edenin talep etmesi durumunda elektronik veya basılı hediye sertifikası hediye edene veya katılımcıya emeklilik şirketi tarafından gönderilecek. Hediye sertifikasının üretilip gönderilmesi karşılığında, emeklilik şirketi ek hizmet bedeli talep edebilecek.

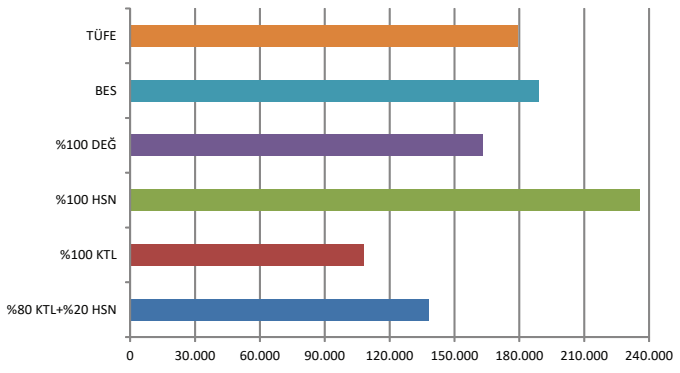
Hediye katkı payı sertifikalarında, hangi amaçla hediye edildiğine dair açıklama da yer alacak. BES katılımcılarına evlilik, doğum, doğum günü, bayram, anneler günü, babalar günü, sevgililer günü ya da başka bir önemli gün dolayısıyla hediye ödemesi yapılabilecek.

Hediye katkı payı, ziynet altın karşılığı Türk Lirası cinsinden de belirlenebilecek. Hediye katkı payı ödeyenler çeyrek, tam, yarım altın tutarlarında ödeme yaptığını sertifikada belirtebilecek. Katılımcıya ya da hediye edene gönderilecek sertifikalarda, özel mesaj bölümü de yer alacak.

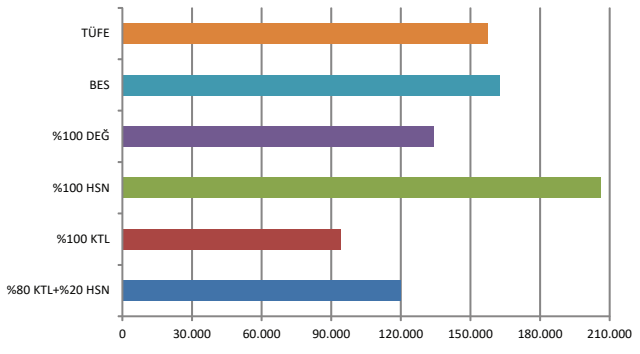
Hediye edilecek tutarlara %30'luk devlet katkısının da ekleneceği düşünüldüğünde, hem hediye vererek sevdiklerinin geleceklerine katkıda bulunmak isteyenler hem de katılımcılar açısından böyle bir hediyenin oldukça rekabetçi ve cazip olacağını şimdiden söyleyebiliriz.

SEDDK tarafından yayınlanan 'Bireysel Emeklilik Sistemi Hakkında Genelge'ye yeni maddeler eklenerek, BES sözleşmelerine üçüncü kişiler tarafından hediye amaçlı katkı payı ödemesi imkânlı hale getirildi.

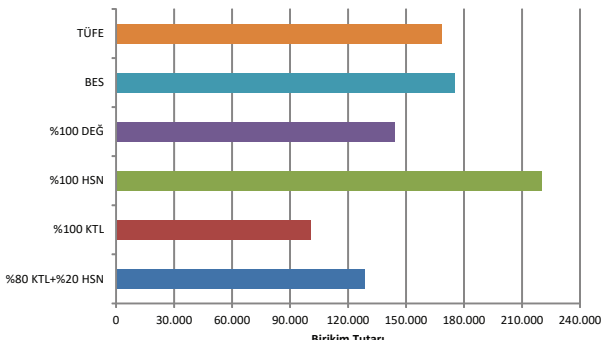
31.1.2006-31.5.2022 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



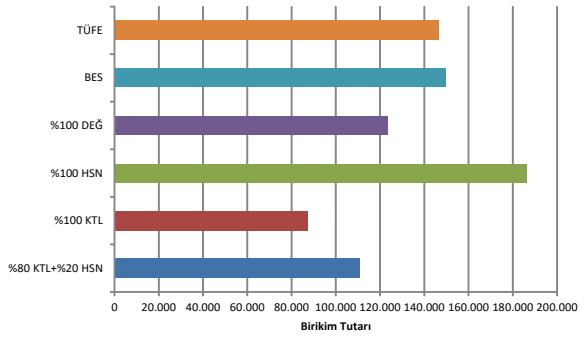
31.1.2008-31.5.2022 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



31.1.2007-31.5.2022 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



30.1.2009-31.5.2022 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)

Bu çalışmada emeklilik yatırım fonlarının performanslarının değerlendirilmesinde kullanılabilecek genel kabul görmüş yöntemlerden bazıları kullanılmış ve çıkan sonuçlar okuyucuya bilgi vermek amacıyla yorumlanmıştır. Hesaplamalar, 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.

“Sigortalılık oranının artmasında acentelerin büyük payı var”

Acentelerin, Türkiye’deki sigorta sektörünün sağlıklı bir şekilde gelişmesine yönelik önemli katkı sağladıklarını belirten **TOBB SAİK Yönetim Kurulu Üyesi Özgür Yılmaz**, “Sigortanın tabana yayılması ve böylelikle ülkemizdeki sigortalılık oranının artmasında, risklerin belirlenmesi ve bir hasar durumunda sigorta şirketleri ile sigortalılar arasında adaleti sağlama konusunda sigorta acentelerinin büyük payı var” dedi.

Türkiye’nin özel sektör merkezli büyüyen bir ekonomiye sahip olduğunu belirten TOBB SAİK Yönetim Kurulu Üyesi Özgür Yılmaz, “Ülkemizde özel sektörün reel bir şekilde gelişebilmesi ve büyüyebilmesi için mali varlıkların ve ticari risklerin sigortalanması gerekiyor. Karşı karşıya olduğumuz risklerin sayısının ve çeşitliliğinin her geçen gün yükseldiği bu devirde etkin risk yönetimi için güçlü bir sigorta sektörüne ihtiyaç var. Güçlü sigorta sektörü, istikrarlı kalkınma mücadelesinin formülü. Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu’nun teşekkülü, Türk Reasürans’ın kuruluşu, alacak sigortası, kefalet sigortası ve bireysel emeklilik sistemindeki yeni düzenlemeler bunların önemli birer örneği. Yapılan bu düzenleme ve uygulamaların olumlu etkisi sektörde ve ülke ekonomisinde güçlü bir şekilde hissedilmeye başladı” dedi.



‘SİGORTA KÂRA DEĞİL RİSKE ORTAK’

Sigorta sektörünün Türkiye’nin gelişmişliği ve toplumun refah seviyesi ile doğru orantılı bir şekilde gelişme gösterdiğini ifade eden Yılmaz, sözlerine şöyle devam etti: “Sigortacılık son yıllardaki düzenlemeler ile saygın bir meslek olma yolunda hızla ilerliyor. Biz Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Sigorta Acenteleri İcra Komitesi’nin en büyük amacı, sigortacılığın Avrupa ülkelerinde olduğu gibi Türkiye’de de saygın bir meslek haline gelmesi için elinden gelen çabayı göstermeye çalışmaktır. Esnafın, tüccarın, sanayicinin kısacası bütün iş dünyasının ve bireylerin ülke ekonomisine katkı sağlayan varlıklarını, başına gelebilecek felaketleri tek başına üstlenmeleri mümkün değil. İşte burada çok küçük primler karşılığında onların bu risklerine ortak olmak suretiyle sigorta devreye girmektedir. Biz sigorta acenteleri aynı zamanda birer risk yöneticileriyiz. Unutmayalım ki; sigorta kâra değil riske ortaktır” diye konuştu.

‘RİSKLERİN BELİRLENMESİNDE BÜYÜK PAYI VAR’

Türkiye’de sigortacılığın yavaş da olsa gelişim gösterdiğini vurgulayan Yılmaz, “Bankacılık gibi sigortacılığın da ülkemize oldukça geç girişi, bu sektörün batılı ülkeler seviyesine yükselmesinde olumsuz etkisi olsa da günümüzde gelinen nokta oldukça olumlu. Sigorta sektöründe, gidecek daha çok yolumuz, yapacak daha çok işimiz var. TOBB SAİK çatısı altında örgütlenen acenteler, Türkiye’deki sigorta sektörünün sağlıklı bir şekilde gelişmesine önemli katkılarda bulunuyorlar. Sigortanın tabana yayılması ve böylelikle ülkemizdeki sigortalılık oranının artmasında, risklerin belirlenmesi ve bir hasar durumunda sigorta şirketleri ile sigortalılar arasında adaleti sağlama konusunda sigorta acentelerinin büyük payı var. Acentelerimizin geleceğe daha güvenle bakabilmeleri ve sektöre daha fazla katkıda bulunmalarını sağlamak için Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Sigorta Acenteleri İcra Komitesi olarak her türlü desteği veriyoruz” ifadelerini kullandı.

‘BES’TE ACENTE ETKİNLİĞİ ARTIRILMALI’

“Bireysel Emeklilik Sistemi’nde fon büyüklüğünün 280 milyar lirayı aştığının altını çizen Yılmaz, bu üretimin yaklaşık %70’inin acenteler tarafından gerçekleştirildiğini söyledi. Hayat branşında prim üretiminin 7,8 milyar lira olduğunu ve bu rakamın potansiyelin çok altında kaldığını ifade eden Yılmaz, bu üretimin sadece %11’inin acenteler tarafından gerçekleştiğini belirtti. Almanya’da sigorta acentelerinin hayat sigortasında aldığı payın %50 seviyesinde olduğuna dikkat çeken Yılmaz, hayat sigortacılığının gelişmesi için sigorta acentelerinin bu alana kanalize edilmesi gerektiğini bildirdi.

“BES ve hayat sigortasında acente etkinliğini en kısa sürede artırmalıyız” diyen Yılmaz, sözlerini şu şekilde sürdürdü: “Ülkemizde en çok kullanılan sigorta ürünü olan trafik ve kasko sigortası üretiminde acentelerin payı %80’in üzerinde. Yangın sigortalarında acente payı %40’ın, sağlık ve nakliyat sigortalarında %50’nin üzerinde. Peki, acenteler bu üretim oranlarını nasıl yakalıyorlar? Acenteler coğrafi ve sayısal olarak en yaygın dağıtım kanalı. Acenteler müşterilerinin ihtiyaçlarına en uygun sigorta ürünlerini sunuyor. Acenteler müşterilerini tam ve doğru şekilde bilgilendiriyor. Müşterilerine 7 gün 24 saat hizmet sunuyor. Ayrıca, sigorta acentelerinin, sigorta şirketlerine katkısı da çok büyük. Acenteler, sigorta pazarında coğrafi çeşitliliği sağlıyor, sigorta poliçelerini toplumun tüm sosyo-ekonomik gruplarına ulaştırıyor. Tüm bu nedenlerden dolayı, ülkemiz sigortacılığının gelişmesi ve sürekliliğinin sağlanmasında büyük öneme haiz olan sigorta acenteleri desteklenmeli. Sigortacılık Kanunu’nda dağıtım kanalları belli. Başka bir dağıtım kanalına ihtiyaç yok. Alternatif satış kanalları değil, ancak mevcut acentelerimiz üzerinden alternatif satış yöntemleri ve yeni iş modellerini geliştirmeliyiz. Dijitalleşme, mevcut satış kanallarının gelişimi için kullanılmalı. Acente ve brokerler arasındaki haksız rekabet ve uygulamalar engellenmeli, bu meslek gruplarında özellikli projelerde iş birliği imkânları geliştirilmeli. Acentelere pazarlama ve yönetim süreçlerinde gelişen teknolojilerden faydalanma imkânı sağlanmalı.”

‘ACENTELER MADDİ OLARAK DESTEKLENMELİ’

TOBB SAİK olarak, Türkiye Sigorta Birliği iş birliğinde, acentelerin mesleki bilgi ve yetkinliğini artırmaları amacıyla yeni bir eğitim programı hazırlandığını vurgulayan Yılmaz, “TOBB Ekonomi ve Teknoloji Üniversitesi ile Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı iş birliğinde, online olarak kapsamlı bir eğitim verilecek. Bu eğitim, levhaya kayıtlı arzu eden tüm acente yetkili ve çalışanlarına açık olacak. Biz TOBB SAİK olarak diyoruz ki; en güzel yatırım eğitime yapılan yatırımdır. Acentelerimizin gelişimi ve kurumsallaşmaları için, maddi olarak da desteklenmeleri gerekiyor” dedi.

Temmuz ayı Online Kısa Süreli Eğitim Programları

Sigorta sektörünün ihtiyaçları doğrultusunda her ay planlanarak sektöre sunulan Kısa Süreli Eğitim Programları kapsamında Temmuz 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 almaktadır.

TSEV TEMMUZ AYI ONLINE EĞİTİM PROGRAMLARI	EĞİTİM TARİHİ	EĞİTMEN
Hayat ve Ferdi Kaza Sigortaları ile Bireysel Emeklilik Sisteminde Tazminat Yönetimi	4-5-6 Temmuz	Aşkın Düşündere
Toplantı Yönetimi	6-7 Temmuz	Can Demirağ & Fergül Guyard
Risk Yönetimi İzleme ve Denetim İlişkisi	18-19 Temmuz	Sefa Kerim Deniz
Emtia Nakliyatı Sigortası Genel Şartları ve Klozları	19-20 Temmuz	Ali Akşener
Kasko Sigortası Genel Şartları ve Örnek Uygulamalar	20-21 Temmuz	Zafer Şenler
Kişilik Tipleri ve Yönetimi	21-22 Temmuz	Burcu Arsan
Etkili İletişim Teknikleri	25-26 Temmuz	Can Demirağ & Fergül Guyard
Teknolojik Dönüşüm ve Sigorta Teknolojileri (Insurtech)	27-28 Temmuz	Melike Demirel
Dağıtım Kanalları ile Çalışma Esasları	27-28 Temmuz	İbrahim Dörter

Hayat ve Ferdi Kaza Sigortaları ile Bireysel Emeklilik Sisteminde Tazminat Yönetimi (Online)

Hayat ve Ferdi Kaza Sigortaları ile Bireysel Emeklilik Sisteminde Tazminat Yönetimi eğitimi 4, 5 ve 6 Temmuz tarihlerinde Aşkın Düşündere tarafından online olarak gerçekleştirilecek.
Eğitimde hayat, ferdi kaza ve bireysel emeklilik sistemi tarafında tazminat yönetimi bir bütün olarak ele alınacak. Katılımcılara tazminat süreçlerini daha etkin yürütmeleri ve tazminat iş ve işlemlerinde sahtecilikle mücadele edilebilmelerini sağlayacak bilgi ve birikimlerin aktarılması amaçlanıyor. Detaylı bilgi ve kayıt için www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.



İleri Düzey Eğitim Programları Eylül'de başlıyor

Temel Sigortacılık Eğitim Programı mezunları ile sigorta sektöründe çalışan personelin uygulama ağırlıklı ileri düzey teknik bilgi ihtiyaçlarını karşılamak üzere, 2009 yılından beri, "İleri Düzey Sigortacılık Eğitimi Branş Programları" (İSEP) düzenleniyor. Programlarda konular, sektörün üst düzey yönetici ve uzmanları ile kamu bürokratları tarafından, sektörel uygulamalar, vaka çalışmaları, yaşanmış örnekler ve en iyi uygulama örnekleri ile inceleniyor. Programa TSEV'in "Temel Sigortacılık Eğitim Programı" ilgili branş mezunları veya ilgili branşta en az 5 yıl deneyimli ve karar alma süreçlerinde yer alan çalışanlar katılabiliyor. İSEP'in dersleri hafta içi akşam 2 gün ve bazen hafta sonu olarak planlanmakta. Programdan mezun olabilmek için proje hazırlanmakta ve sunulmaktadır. Eylül ayında "İleri Düzey Yangın ve Mühendislik Sigortaları" planlanacak. Gelen talep üzerinde "İleri Düzey Hayat Sigortaları"nın da planlanması yapılacak.
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 ediyor. 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.

Kişilik Tipleri ve Yönetimi (Online)

Kişilik Tipleri ve Yönetimi eğitimi 21 ve 22 Temmuz tarihlerinde Burcu Arsan tarafından online olarak gerçekleştirilecek.
Eğitimde katılımcılar kişilik ve davranış oluşumu hakkında bilgi sahibi olacakları gibi MBTI kişilik envanteri hakkında detaylı bilgi sahibi olarak, kişileri tanıma yönünden zaman ve pratiklik kazanacaklar. Ayrıca takım kurma, yeni ekip oluşturma, aday seçme süreçlerinde meydana gelebilecek yanlış seçimlerin ihtimallerini azaltarak kurum içi görev kargaşasını minimize edebilecekler. Kişiliğin bir alt boyutu olan davranışlar hakkında bilgi sahibi olarak, katılımcılar kendilerine ve etraflarındaki insanlara olan bakış açılarını değiştirecek. Detaylı bilgi ve kayıt için www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.

İlham Saner anısına Temel Sigortacılık Eğitim Programı'na 6 yeni mezun burslu kabul edilecek

Aksigorta ve Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı (TSEV) iş birliği ile 6 yeni mezuna İlham Saner anısına eğitim bursu verilecek. TSEV'in en prestijli eğitim programı olan Temel Sigortacılık Eğitim Programı'nın 40. dönemine; halihazırda çalışmayan, üniversitelerin sigortacılıkla ilgili bölümlerinden 2022 yılında mezun olmuş ve sigortacılık alanında kariyer hedefleyen 6 kişi %100 burslu olarak kabul edilecek.

İlgilenen adayların egitim@tsev.org.tr adresine aşağıda belirtilen belgeleri eksiksiz bir şekilde e-mail yoluyla göndererek 2 Eylül Cuma saat 17.00'ye kadar başvuru yapmaları gerekiyor.
Gerekli belgeler:
• Niyet mektubu (Bu eğitimi niçin almak istediğinizi anlatan bir yazı olmalı)
• Transkript
• Özgeçmiş
Detaylı bilgi için www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.

TSEV-SEDDK Eğitimleri İç Sistemler Mevzuatı (Online)

TSEV ve SEDDK (Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu) işbirliğinde düzenlenen eğitimler kapsamında Sigortacılık Uzmanı Betül Vatansever tarafından verilecek olan "İç Sistemler Mevzuatı" eğitimi 4, 5 ve 6 Temmuz tarihlerinde online olarak gerçekleştirilecek.
Eğitim programı ile 2021 yılında yayımlanan "Sigortacılık ve Özel Emeklilik Sektörlerinde İç Sistemlere Dair Yönetmelik" ile getirilen yeniliklerin incelenmesi ve şirket iç sistem faaliyetlerinin mevzuata uygunluğunun sağlanması amaçlanıyor. İlki Mayıs ayında gerçekleşen ve sektör tarafından büyük beğeni toplayan eğitim, yoğun talep ve konuya ilişkin yapılan yeni düzenlemeler üzerine ikinci kez planlanmaktadır.
Detaylı bilgi ve kayıt için www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.



Teknolojik Dönüşüm ve Sigorta Teknolojileri (Insurtech) (Online)

Teknolojik Dönüşüm ve Sigorta Teknolojileri (Insurtech) eğitimi 27 ve 28 Temmuz tarihlerinde Melike Demirel tarafından online olarak gerçekleştirilecek.
Katılımcıların gelişen internet teknolojileri ile dönüşen iş yapış şekillerini, yeni ortaya çıkan trend ve iş modellerini, değişen müşteri beklenti ve alışkanlıklarını sigortacılık perspektifinden değerlendirmeleri amaçlanıyor. Ayrıca dünyada insurtech alanındaki gelişmeleri öğrenmelerini sağlamak, yeni teknolojilerin sigorta iş modeli üzerinde ortaya çıkarttığı imkan ve fırsatlar üzerinde fikir geliştirme becerilerini grup çalışması ile uygulama yoluyla kazandırmak hedefleniyor.
Detaylı bilgi ve kayıt için www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.

Yeni Başlayanlar için Sigortacılığa Giriş Eğitim Programı

Sigorta sektöründe yeni başlayanlar için dizayn edilen ve her ayın ilk salısı başlayan "Yeni Başlayanlar için Sigortacılığa Giriş " eğitim programı 2 Ağustos'ta başlıyor. Program ile sigorta sektöründe işe başlayanların sigorta piyasasını tüm yönleri ile kavramaları, teknik ve hukuki konularda yeterli ön bilgiye sahip olmaları, sigortacılığı bir bütün olarak görmeleri ve karşılaşacakları sorunların yanıtlarını nerede arayacaklarını bilmeleri amaçlanıyor. "Sigortacılığa Giriş ve Sigorta Sektörü Bilgisi", "Sigorta Hukuku", "Ürün Bilgisi ve Hasar" ana başlıkları ele alınacak olan programa katılımcılar bir bütün olarak katılabileceği gibi ders bazında modüler olarak da katılım sağlayabiliyor. Ağustos ayı programı için son başvuru 29 Temmuz.

Zorunlu sigortalarda bilgilendirme

Hukuksal zorunluluk dolayısıyla sigorta yaptırmak dışında bir seçenek mevcut olmadığı için, sigorta ettirenin satın alacağı zorunlu sigorta ürünüyle ilgili önceden edineceği bilgiler ürünü almaya karar vermesinde "belirleyici" değil. Bu yüzden de zorunlu sigortalarda bilgilendirmenin amacı sigorta ettirenin karar vermesine yardımcı olmak değil, sigortanın kapsam ve işleyişi hakkında önceden kendisine bilgi aktarmakla sınırlı.

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) tarafından 05.05.2022 tarihinde yayınlanan 2022/14 sayılı "Sigorta Sözleşmelerinde Bilgilendirmeye İlişkin Yönetmeliğin Uygulanmasına Dair Genelge" sigortacıların sigorta ettirenleri (ayrıca sigortalıları ve lehtarları) sözleşme yapılmadan önce ve yapıldıktan sonra bilgilendirmelerine ilişkin bazı ayrıntıları belirlemiş bulunuyor.

Söz konusu genelgede yer alan hükümlerin 1 Temmuz 2022 tarihinde yürürlüğe girmesi öngörülmüş bulunmaktadır. Ancak, sigortacıların ortak düşünceleri -en azından Genelge'nin bazı hükümlerini uygulayabilmek için- altı ay ile bir sene arasında bir geçiş dönemine gerek olduğu yönündedir. Genelge'nin bazı düzenlemeleri aşağıda kısaca ele alınacaktır.

Ancak bu noktada şu hususu hatırlatmamız yararlı olacaktır: Son on beş senedir sigorta hukukunda kendine özel bir yer edinmiş olan "sigortacının bilgilendirme yükümlülüğü" hakkında bugüne kadar değişik zamanlarda çeşitli değerlendirmeler yapmış ve özellikle kanunun ve uygulamanın bu konudaki eksik ve aksak yönlerini vurgulamış idik. (Mesela görece yakın tarihlerde kaleme aldığımız 28 Şubat 2020 günlü Sigortacı Gazetesi'nde "Sigortada Bilgilendirme Zorunluluğu", 3 Mart 2022 günlü Sigortacı Gazetesi'nde "Sözleşme Öncesi Bilgilendirmede Değişiklik İhtiyacı" ve 1 Nisan 2022 günlü Sigortacı Gazetesi'nde "Bilgilendirme Yükümlülüğünün Kapsamı Daraltılabilir" başlığı altında yayınlanan yazılarımıza bkz.). Daha önce açıklamış olduğumuz düşüncelerimiz saklıdır. Bu yazımızda sigortacının bilgilendirme yükümlülüğünün yasada ve ikincil mevzuatta nasıl düzenlenmesi gerektiği konusunu yeniden dile getirmeksizin, yürürlükteki kurallar çerçevesinde (özellikle 2022/14 sayılı Genelge'deki hükümleri dikkate alarak) mevcut hukuksal durumu yorumlamaya çalışacağız.

Yürürlükten kaldırılan düzenlemeler 2022/14 sayılı Genelge daha önce yapılan bazı düzenlemeleri yürürlükten kaldırmış bulunmaktadır. Yürürlükten kalkan düzenlemeler şunlardır (Genelge m.11):

- 2008/7 sayılı Sigorta Sözleşmelerinde Bilgilendirmeye İlişkin Yönetmeliğin Uygulanması Hakkında Genelge,
- 2008/11 sayılı Sigorta Sözleşmelerinde Bilgilendirmeye İlişkin Yönetmeliğin Uygulanması Hakkında 2008/7 sayılı Genelge Hakkında Sektör Duyurusu,
- 2008/12 sayılı Sigorta Sözleşmelerinde Bilgilendirmeye İlişkin Yönetmeliğin Uygulanması Hakkında Genelge II,
- 2009/3 sayılı Hayat Sigortaları Bilgilendirme Formunda Değişiklik Yapılmasına İlişkin Sektör Duyurusu,
- 2009/27 sayılı Sigorta Sözleşmelerinde Bilgilendirmeye İlişkin Yönetmelik Uyarınca İnternet Sitesi Kurma Zorunluluğu Hakkında Sektör Duyurusu,
- 2012/8 sayılı Sözleşme Öncesi Bilgilendirme Yükümlülüğünün Kapsamına İlişkin 2007-18 Sayılı Genelgenin Yürürlükten Kaldırılmasına İlişkin Genelge,
- 2012/9 sayılı Sigorta Sözleşmelerinde Bilgilendirmeye İlişkin Yönetmeliğin Uygulanması Hakkında Genelge III,
- 2015/10 sayılı Sağlık, Hastalık, Ferdi Kaza ve Hayat Sigortası Sözleşmelerinde Bilgilendirme Formu İçeriğine İlişkin Genelge

Bilgilendirme Yönetmeliği, 2020 yılında yeni bir içeriğe kavuşturulduğu (2007 tarihli önceki yönetmelik yürürlükten kaldırılarak yerine yeni bir yönetmelik çıkarıldığı) için, eski düzenleme zamanında o eski düzenlemeye göre oluşturulan genelge ve sektör duyurularının da işlevi sona ermiş bulunuyordu. Bunların yürürlüğüne son veren Genelge m.11 bu düşünceye dayanmaktadır.

Bu bağlamda karışıklık yaratan bir hususa da kısaca değinelim: Sözleşme Öncesi Bilgilendirme Yükümlülüğünün Kapsamına İlişkin 2007-18 Sayılı Genelgenin Yürürlükten Kaldırılmasına İlişkin (2012/8 sayılı) Genelge ilk bakışta ömrünü (yürürlük tarihinde) tamamlamış görünmektedir. Çünkü bu Genelge ile zorunlu sigortaların da bilgilendirme yükümlülüğüne tabi olması gerektiği belirtilerek, zorunlu sigortaları söz konusu yükümlülük dışında tutan 2007-18 sayılı Genelge iptal edilmiştir. 2007-18 sayılı Genelge'yi yürürlükten kaldıran Genelge'nin yürürlüğüne son verince, zorunlu sigortalar yeniden bilgilendirme yükümlülüğü dışına çıkarılmış olmayacaktır. 2012/8 sayılı Genelge'nin yürürlükten kaldırılması, bu genelgenin zorunlu sigortalar için kullanılacak "bilgilendirme formları (belgeleri)" hakkındaki düzenlemesi bakımındandır.

ZORUNLU SİGORTALAR

Sigortacılar zorunlu sigortalar için bilgilendirme yükümlülüğünün söz konusu olmaması gerektiğini ısrarla öne sürmüş olmalarına rağmen kamu otoritesi bu yöndeki istemleri kabul etmemiştir. Kanımızca zorunlu sigortalarda, sigorta yaptırma kararının "bilgilenmiş olarak" alınmasını sağlamak pek anlamlı görünmemektedir. Çünkü bunlarda hukuksal zorunluluk dolayısıyla sigorta yaptırmak dışında bir seçenek mevcut olmadığı için, sigorta ettirenin satın alacağı zorunlu sigorta ürünü hakkında önceden edineceği bilgiler onun bu ürünü almaya karar vermesi bakımından "belirleyici" olmayacaktır. Dolayısıyla zorunlu sigortalarda bilgilendirmenin amacı sigorta ettirenin karar vermesine yardımcı olmak değil, sigortanın kapsam ve işleyişi hakkında önceden kendisine bilgi aktarmakla sınırlıdır.

Kamu otoritesi, TTK 1423(3) hükmünün kendisine bilgilendirmenin şekil ve içeriği hakkında düzenleme yapma yetkisi vermiş olmasına dayanarak TTK 1423(1) uyarınca "yazılı olması" ve "sigorta sözleşmesine ilişkin bütün hususları kapsaması" gereken bilgilendirmenin (belirli koşullarla) "sözlü" veya "kalıcı veri saklayıcısı" aracılığıyla yapılabilmesini ve ayrıca "sözleşmeye ilişkin bütün hususları" değil yalnızca bazı hususları (teminat kapsamındaki rizikolar, teminat tutarı, muafiyet olup olmadığı, varsa muafiyet oranı ile muafiyetin hangi hallerde uygulanacağı, prim, tazminata ilişkin genel bilgiler ve tazminat ödeme kuralları) içermesini kararlaştırmıştır. Bu saydığımız kararları almaya yetkili olduğunu kabul eden kamu otoritesi, zorunlu sigortaları bilgilendirme yükümlülüğü dışında bırakma hususunda da kendini yetkili görebilirdi.

Sonuç olarak zorunlu sigortalar bilgilendirme yükümlülüğünün dışında bırakılmış olmamakla birlikte, Genelge bunlara (ve ayrıca devlet destekli sigortalara) ilişkin bilgilendirmelerin kalıcı veri saklayıcısı (KVS) ile yapılabileceğini öngörmüş (Genelge m.2 fk.3); böylece sigortacılar lehine sistemi bir ölçüde yumuşatmıştır.

BİLGİLENDİRMENİN KVS İLE YAPILMASI

Bilgilendirme Yönetmeliği m.5 fk.2 uyarınca "tarafların, fiziki olarak karşı karşıya gelmesinin söz konusu olmadığı hallerde veya işin mahiyetinin gerektirdiği durumlarda kalıcı veri saklayıcısı aracılığı ile bilgilendirme yapılabilir". Yönetmelikteki "işin mahiyetinin gerektirdiği durumlar" deyiminden ne anlaşılması gerekeceği tartışmalara yol açan bir hususdu. Genelge'de sigorta sözleşmesi yüz yüze yapılmış olsa dahi, eğer taraflar bilgilendirmenin KVS aracılığıyla yapılması yönünde tercih kullanmışlarsa, bu halde bilgilendirmenin "işin mahiyetinin gereği" olarak KVS ile yapılmış sayılabileceği belirtilmiştir (Genelge m.2 fk.3). Tarafların "KVS aracılığıyla bilgilendirme yapılmasını tercih





PROF. DR. SAMİM ÜNAN

kişilere önceden bilgi aktarmakla sınırlı

etmeleri" onların yazılı bilgilendirme yerine KVS ile bilgilendirme yapılması konusunda anlaşmaları anlamına gelir. KVS ile bilgilendirme, kanımızca, bilgilendirme belgesinin sigorta ettirene KVS (mesela e-posta veya SMS veya USB) aracılığıyla ulaştırılması yoluyla gerçekleştirilecektir. Bunun TTK 1423(1) uyarınca "gerekli inceleme süresi tanınarak" yapılmış olması lazımdır. Bu bakımdan, mesela yüz yüze yapılan bir sözleşmede sigorta ettirene, onun sigorta sözleşmesi ile bağlanmasını sağlayan irade açıklamasında bulunmasından hemen önce bilgilendirme metninin (kendisine bunu o anda okuma ve değerlendirme zamanı tanımayacak biçimde) USB ile verilmiş olması yasaya uygun olmayacaktır.
Genelge, aşağıdaki halleri de "işin mahiyetinin KVS ile bilgilendirme yapılmasını gerektiren hal" niteliğinde saymıştır:
-Teklif aşamasında durumun değişmesi nedeniyle sözleşmeye taraf olmak isteyen kişiye verilen bilgilerin de değişmesi gerekirse, (değişen duruma uygun biçimde) yeniden yerine getirilmesi gereken bilgilendirme (Genelge m.7 fk.1).
-Tarafların sonradan anlaşarak sigorta sözleşmesinde değişiklik yapmaları halinde düzenlenecek zeyilnameye ilişkin olarak, sigorta ettiren bilgilenme isteminde bulunursa kendisine verilecek ek bilgilendirme (Genelge m.7 fk.2)
- Yeni dönem için yapılan sigorta sözleşmelerinde (diğer sözleşme koşulları aynı kalmakla birlikte) yalnızca prim ve teminat tutarının değişmesi (Genelge m.7 fk.3)

SÖZLÜ BİLGİLENDİRME

Bilgilendirme Yönetmeliği m.5 fk.1 "sigortacının bilgilendirme yükümlülüğü, sigortacı tarafından sigorta ettirene ve sigorta sözleşmesine taraf olmak isteyen kişilere sözlü ve yazılı şekilde yerine getirileceğini; bununla birlikte bilgilendirmenin kural olarak yazılı şekilde yapılması gerektiğini" belirtmektedir. Aynı maddenin üçüncü fıkrasında ise sigortacının çağrı merkezi veya telefon aracılığıyla yapacağı bilgilendirmenin, görüşmenin manyetik veya dijital ortamda kayıt altına alınmış olması şartıyla sözlü olarak yapılabileceği öngörülmüştür.
Genelge ise ek olarak şu hususları içermektedir (m.2 fk.2 ve 3):
- Yüz yüze yapılan sigorta sözleşmelerinde sigortacının yalnızca sözlü olarak bilgilendirme yapması mümkün değildir.
- Ancak sigorta ettirene yazılı bilgilendirme metninde yer alan önemli noktalar hakkında sözlü bilgilendirme yapılması da lâzımdır.
- Sözlü bilgilendirme ile yazılı bilgilendirme metninin uyumlu olması gerekir.
-Arada uyumsuzluk varsa, yazılı bilgilendirme esas tutulur.
-Çağrı merkezi veya telefon aracılığıyla bilgilendirmelerde, görüşmelerin manyetik veya dijital ortamda kayıt altına alınması ve bu durumun sigorta ettirene bildirilmesi lazımdır.
- Ses kayıtları "güvenilir delil oluşturmalı" ve "sorumluluk atayacak nitelikte ve kalitede olmalıdır"
Genelge hükümlerine göre sigortacılara ek yükümlülükler getirilmesi söz konusudur.
- Yüz yüze sözleşmelerde yazılı bilgilendirme yeterli olmayacak; ayrıca (yazılı bilgilendirme ile uyumlu biçimde) sözlü bilgilendirme de yapılacaktır.
Bu ek yükümlülüğün yasal dayanağı bulunmamaktadır.
- Çağrı merkezi üzerinden veya telefonla yapılan bilgilendirmelerde zorunlu olan ses kayıtlarının "güvenilir delil oluşturması" gereğinden ne anlaşılacağı konusunda şunlar belirtilebilir:
Bilgilendirme yapıldığını kanıtlama yükü TTK 1423(2) son cümle gereğince sigortacının üzerindedir. Eğer tutulan kayıtlar bilgilendirmenin gereği gibi yapılmış olduğunu kanıtlamıyorsa, bilgilendirme yükümlülüğünün ihlal edildiği kabul edilecektir. Sigortacı yasanın üzerine yüklediği kanıt yükünün altından kalkamadığı durumlarda bunun sonucuna katlanacaktır. Bu nedenle ses kayıtlarının güvenilir delil oluşturması gerektiğine ilişkin Genelge hükmü (yasadaki düzenleme karşısında) zaten yalnızca "açıklayıcı" (yasal çözümün teyidi) sayılabilir.
- Ses kayıtlarının "sorumluluk atayacak nitelik ve kalitede olması" biçimindeki ifade de anlamlı görünmemektedir.
Ses kayıtlarından bilgilendirme yükümlülüğünün yerine getirilmiş olduğu sonucu çıkarılamıyorsa sigortacı zaten söz konusu "yasal" yükümlülüğe aykırılık sebebiyle sorumlu olacaktır.
TTK 1423 bilgilendirme konusunda yasal bir yükümlülük öngörmüş ve bu hususta kanıt yükünü de sigortacıya yüklemiştir. Şu halde sorumluluk doğrudan doğruya yasadan kaynaklanmaktadır. Ses kayıtları yasal gereğe uyulduğunu göstermiyorsa, yasa hükmü gereği sorumluluk doğacaktır. "Ses kayıtlarının sorumluluk atayacak nitelikte olması" demek, bu kayıtların bilgilendirme yükümlülüğünün yerine getirilmiş olduğunu ispata yeterli olmaması demektir.
Gelecek yazıda bilgilendirme belgesinin asgari içeriği, acentenin temsilen yaptığı sigorta sözleşmelerinde bilgilendirme, müşterek sigortada bilgilendirme ve poliçe ile bilgilendirme metni ilişkisi üzerinde duracağız.

› › › "ZORUNLU SİGORTALARDA BİLGİLENDİRMENİN AMACI SİGORTA ETTİRENİN KARAR VERMESİNE YARDIMCI OLMAK DEĞİL, SİGORTANIN KAPSAM VE İŞLEYİŞİ HAKKINDA ÖNCEDEN KENDİSİNE BİLGİ AKTARMAKLA SINIRLIDIR."





MEHMET MURATOĞLU
mehmet@etkinyonetim.com

Yazarımız Mehmet Muratoğlu yoğun ders ve final programı nedeniyle bu ay yazısını siz değerli okurlarımızla buluşturamadı.

›››

Türk Reasürans'tan 30 öğrenciye tam burs imkânı

Türk Reasürans ile Yıldız Teknik Üniversitesi arasında imzalanan iş birliği protokolü ile, İşletme Yönetimi İkinci Öğretim (Tezsiz) Yüksek Lisans programında tam burslu olarak 30 öğrenciye ücretsiz eğitim sağlanacak. Tam burslu programın amacı, sigortacılık sektörüne evrensel değerleri benimsemiş, yönetişime önem veren yönetici ve girişimciler yetiştirmek ve sektörde, başta reasürans olmak üzere pazarlama, satış, üretim, finans-muhasebe, yönetim, organizasyon gibi alanlarda iş ve kariyer olanağı sağlamak. İşletme Yönetimi master programı altında açılacak olan reasürans alt programı çerçevesinde Türk Reasürans ana faaliyet konusu olan "reasürans" alanında bilgi ve deneyimleri eğitime katılacak öğrencilere aktaracak. Öğrenciler, iki dönem boyunca toplam 10 ders, artı bir dönem projesi şeklindeki programda hafta içi her gün yüz yüze olarak 19:00-21:50 saatleri arasında eğitim görecekler. Program, 2022 -2023 güz döneminde öğrenci almaya başlayacak.



Türk Reasürans Genel Müdürü Selva Eren ve Yıldız Teknik Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Tamer Yıldız yüksek lisans programına ilişkin iş birliği protokolünü imzaladı.

›››

VHV Reasürans'tan MENA bölgesinde ilişkileri güçlendirecek adımlar

VHV Reasürans MENA bölgesinde ilişkilerini güçlendirecek adımlar atıyor. Bu yönde şirket temsilcileri Cezayir'in Oran kentinde düzenlenen 33. Genel Arap Sigorta Federasyonu Konferansı'na katıldı. Konuya ilişkin şirketin sosyal medya üzerinden yaptığı paylaşımda şu ifadelere yer verildi: "VHV Reasürans temsilcilerimiz Ece Soyak Akarsu, Ali Arısoy ve Ömer Bozdoğan, Cezayir'in Oran kentinde düzenlenen 33. Genel Arap Sigorta Federasyonu Konferansı'na katılım gösterdiler. General Arab Insurance Federation (GAIF) öncülüğünde gerçekleştirilen bu organizasyon ile VHV Reasürans MENA bölgesi ve komşu ülkelerde gelişen sigorta sektörlerinde mevcut ilişkilerini güçlendirerek yeni fırsatları değerlendirdi."

›››

Şule Aksak Gürbüz'den sigortayı sevdiren kitaplar

Sigorta sektöründe 24 yıllık birikimiyle bu seriye hayat veren Şule Aksak Gürbüz, Sıfır Yayınları'ndan çıkan "Sigi Sigorta'da Her Şey Yolunda" serisinde çocukları sigorta üzerine düşünmeye yönlendiriyor. Kızının büyüme sürecinde başlayan "Sigorta ne demek anne?", "Sen sigortacı mısın anne?", "Sigorta şirketi ne yapar anne?" gibi sorularının sonucunda yazılan hikâyelerin kitap haline dönüşmesi ile oluşturulan Sigi, cıvıl cıvıl süper kahraman olmak isteyen bir kız çocuğudur. "Sigi Sigorta'da Her Şey Yolunda" serisi ile çocuklar; sigorta kavramını tanır, sigortalanmanın önemini fark eder; meslek seçimi, yardımseverlik, güven duyma, seçim yapabilme, eleştirel düşünme, empati, sorumluluk gibi kazanımlar elde eder. Sigi Sigorta'da Her Şey Yolunda serisi, Şıp Şıpıdık Bir Hikaye, Hırlı Hırsız Vakası ve Fırlatan Fırtına Macerası olmak üzere toplamda üç kitaptan oluşuyor.





Alpine A110 GT Jean Redele Limited Edition sadece 100 adet üretilecek

Markanın kurucu rolünün yanında döneminin önemli yarış pilotlarından olan Jean Redele'nin doğumunun 100. yıl dönümü için geliştirilen Alpine A110 GT Jean Redele Limited Edition, toplamda 100 adet üretilecek. Jean Redele için favori renk olarak kayıtlara geçen Montebello Grisi ile gelen otomobilde; siyah tavan, 18 inçlik jant seti, gümüş gri fren kaliperlerinin harmoniyi oluşturduğunu görüyoruz. Tanıtımıyla birlikte sipariş alımları başlayan Jean Redele Limited Edition'ın fiyatı ise 83 bin Euro seviyesinde olacak.

Damla çentikli telefon: OPPO A77 5G

8 megapiksellik selfie kamerasına ev sahipliği yapan damla çentiği haricinde çok modern ve şık görünen OPPO A77 5G, iki farklı renkte tasarlanmış orta seviye bir Android telefon modeli konumunda yer alıyor. 6,56 inç HD+ 90 Hz LCD ekran üzerine kurulan ve bu DCI-P3'ün %100'ünü karşılayan ekranda maksimum 600 nit parlaklık sunan cihaz, gücünü MediaTek imzalı Dimensity 810 işlemciden ve 6 GB RAM'den alıyor.





Uzun yol kullanımlı motosiklet: Energica Experia

Energica Experia, hem şehir içi hem de şehirler arası uzun yol kullanımı düşünülerek geliştirilmiş bir seçenek konumunda.
Tasarımsal olarak elektrikli ya da içten yanmalı motora sahip model, 22.5 kWh lityum-polimer pil paketi üzerine kuruluyor. Uygun şartlarda bu pil ile şehir içinde düşük hızlarda 420 km menzil elde edilebiliyor. Firmanın resmi testlerine göre motosiklet ile yüksek hızlı şehirler arası uzun yolda ise 209 km seviyesinde bir menzil elde edilebiliyor. Menzil konusunda birçok kişiyi tatmin edecek gibi görünen Experia, bir hızlı şarj sistemine de sahip. Bünyesindeki elektrik motoru maksimumda 75 kW (102 hp) güç üreten elektrikli motosiklet, 115 Nm tork değerine sahip.
260 kg'lık bir gövde ağırlığı bulunan yani kesinlikle hafif olmayan Energica Experia, maksimumda 180 km/s hıza çıkabiliyor.

Stylus kaleme sahip telefon: TCL Stylus 5G

TCL firması, TCL Stylus 5G modeli ile entegre stylus kalem sunuyor. Telefona yapay zekâ temelli gelişmiş bir el yazısı algılama teknolojisi eklediklerini aktaran TCL, bu konuda oldukça iddialı görünüyor. Standart yapıdaki diğer teknik detaylara bakarsak telefon 6,81 inç 1080P LCD ekran üzerine kuruluyor ve gücünü MediaTek Dimensity 700 5G işlemciden alıyor. 4GB RAM ve 128 GB depolama ile gelen cihaz, 4.000 mAh piliyle pek fazla fark yaratamıyor. Önündeki ekran deliğinde 13 megapiksel selfie kamerası olan TCL Stylus 5G, arkasında dört farklı kamerayı bir araya getiriyor. Burada tam olarak 50 megapiksel ana + 5 megapiksel ultra geniş açı + 2 megapiksel makro + 2 megapiksel derinlik kameraları kullanılıyor. Telefonun 258 dolarlık bir yurt dışı fiyatı bulunuyor.





Zengin renk yelpazesiyle 2022 Ford Focus

Makyajlanan 2022 Ford Focus'ta ön tasarımın tamamen yenilendiği bir yüz bizi bekliyor. Yeni ön tasarımda güncellenen tampon, ızgaralar ve paneller, entegre sis lambalı çarpıcı LED far kümesi ve yeni şekilli arka farlar ile farklılıklar kendisini hissettirecek. Tek parça ön ızgara daha büyük, mat ve parlak materyallerden oluşurken, özellikle dikey kesit detaylarıyla dikkat çeken ızgaranın krom çerçevesi şık tasarımı daha da belirginleştirerek araca seçkin bir hava katıyor. Zengin renk yelpazesini koruyan Yeni Focus'ta opak renklerden buz beyazı, spor kırmızı; metalik renklerden ise akik siyah, pasifik mavi, aytozu gri ve ada mavisi seçenekleri bulunuyor. Aracın fiyatı ise 750 bin seviyesinde yer alıyor.



5 eksende görüntü sabitleme özelliği ile Fujifilm X-H2S

Fujifilm X-H2S, yeni geliştirilen 26 megapiksellik APS-C X-Trans V BSI istiflenmiş sensör üzerine kuruluyor. Gücünü daha hızlı olan ancak daha az enerji harcayan yeni X-Processor 5 işlemciden alan aynasız fotoğraf makinesi, 3 inç boyutunda dokunmatik ve hareketli bir LCD ekran ile geliyor. Bünyesinde yüksek çözünürlüklü bir 120 fps elektronik vizör bulunan model, sensör bazlı olarak beş eksende görüntü sabitleme yapabiliyor. Bu açıdan elde çekim performansı (Tam 7 durak avantaj) oldukça yüksek olan X-H2S, fotoğraf yanında video odaklı olarak da iddialı bir seçenek konumunda. Çift hafıza kartı yuvası ile hazırlanan gövde, HDMI ile 3.5mm kulaklık / mikrofon çıkışlarını unutmuyor ve 30 fps olarak 6.2K çözünürlükte video kaydedebiliyor.

Modern tasarımıyla Microsoft Surface Laptop Go 2

Farklı renklerde gelen Microsoft Surface Laptop Go 2, 12,4 inç 1536×1024 piksel dokunmatik ekranıyla ufak ancak rahatlıkla taşınabilecek seçenekler arasında yer alıyor. Yerini aldığı modelden farklı olarak 10. nesil yerine 11. nesil Intel Core i5-1135G7 işlemci üzerine kurulan dizüstü, daha iyi bir soğutma altyapısı ile geliyor. Ekranında yine 3:2 en boy oranını benimseyen 1.1 kg'lık dizüstü, Microsoft'un resmi verilerine göre 13 saatin üstünde pil ömrü getiriyor. Elbette kutusundan Windows 11 ile çıkan dizüstü bilgisayar, giriş güvenliği için fiziksel bir parmak izi okuma sensörünü de eksik etmiyor. WiFi 6 desteği bulunan ürün, 3.5 mm kulaklık girişine de sahip ve 4/8/16 GB RAM + 128/256 GB seçeneklerinden birisiyle satın alınabiliyor.



40 saat kullanım sunan kulaklık: Razer Barracuda Pro

Standart ancak şık bir tasarıma sahip olan Razer Barracuda Pro, Hibrit Aktif Gürültü Önleme Teknolojisine (ANC) sahip ve Razer SmartSwitch Dual Wireless sistemini kullanıyor. Bu sistem ile ürün aynı anda iki cihaza bağlanabiliyor ve gerektiğinde bağlandığı iki cihaz arasında sorunsuz bir şekilde geçiş yapabiliyor. Bu konuda tam iPhone desteği de olan kulaklık, örneğin PC'de oyun oynarken telefonunuza gelen bir aramaya hızlıca cevap verebilmenize izin veriyor. Razer, cihazlarda UBS-C şarj sunuyor ve 40 saat üstü kullanım süresini garanti ediyor. Kulaklığın fiyatı ise 250 dolar seviyesinde yer alıyor.





FAZIL KARAMAN
f.karaman@fkymm.com

Dövizden TL mevduata geçişte kurumlar vergisi istisnası

BİLİNDİĞİ üzere, Ocak ayında yayımlanan 7352 No'lu Kanunla Kurumlar Vergisi Kanununa eklenen Geçici 14. Maddeyle; kurumların 31 Aralık 2021 tarihli bilançolarında yer alan yabancı paralarını 2022 yılı içinde (T.C. Merkez Bankası'nın TL mevduat ve katılma hesaplarına dönüşümün desteklenmesi tebliği kapsamında) dönüşüm kuru üzerinden TL'ye çevirmeleri ve çevrilen tutarları en az 3 ay vadeli TL mevduat ve katılma hesaplarında değerlendirmeleri halinde kurumlar vergisi yönünden aşağıdaki istisnalar getirilmiştir:

a. Bu kapsamdaki tutarların 2021 yılı 4. dönem geçici vergi beyannamesinden önce dönüştürülerek TL mevduata çevrilmesi halinde; söz konusu yabancı paraların 2021 yılı son 3 ayına ait kur farkı, 2022 yılında TL'ye çevrilme tarihine kadar oluşan kur farkı, vadeli TL hesaplarından dönem sonu değerlemesinden kaynaklananlar da dahil elde edilen faiz ve kar payları ile diğer kazançlar kurumlar vergisinden istisnadır.

b. 31 Aralık 2021 tarihli bilançolarda yer alan yabancı paraların yukarıda "a." bölümünde belirtilen sürede ve şekilde olmamakla birlikte, 2022 yılı sonuna kadar dönüştürülerek TL mevduata çevrilmesi durumunda; oluşan kur farkı kazançlarının, geçici vergi dönemi sonu değerlemesiyle TL'ye 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 istisnadır.

Bu defa; 28 Mayıs 2022 tarihli Resmi Gazetede yayımlanan 7407 sayılı Kanunla Kurumlar Vergisi Kanununun Geçici 14. Maddesine aşağıdaki fıkralar eklenmiştir:

"(4) Kurumların 31/3/2022 tarihli bilançolarında yer alan yabancı paralarını 2022 yılı sonuna kadar Türk lirası mevduat ve katılma hesaplarına dönüşümün desteklenmesi kapsamında dönüşüm kuru üzerinden Türk lirasına çevirmeleri ve bu suretle elde edilen Türk lirası varlığı en az üç ay vadeli Türk lirası mevduat ve katılma hesaplarında değerlendirmeleri durumunda söz konusu hesapların dönem sonu değerlemesinden kaynaklananlar da dâhil olmak üzere vade sonunda elde edilen faiz ve kâr payları ile diğer kazançlar kurumlar vergisinden müstesnadır. Cumhurbaşkanı istisnayı 30/6/2022 ve/veya 30/9/2022 tarihli bilançolarda yer alan yabancı paralar itibarıyla da uygulatmaya yetkilidir.

(5) Bu madde kapsamındaki istisnalar 2022 yılı sonuna kadar vade sonunda yenilenen hesaplara da uygulanır."

Yeni hükümler 28 Mayıs 2022 tarihinde yürürlüğe girmiştir.

Yapılan değişikliklere göre;

Gerek yeni hükümler çerçevesinde, gerekse Geçici 14. Maddenin önceki hükümlerine göre dönüşüm desteği çerçevesinde yabancı paralarını bozdurarak TL vadeli mevduat hesabına çevirenler, bu hesaplarını (2022 sonuna kadar) vade sonunda yenilemeleri halinde de maddedeki istisnalardan yararlanacaklardır.

Diğer taraftan, 31 Mart 2022 tarihli bilançolarındaki yabancı paralarını 2022 yılı sonuna kadar dönüşüm desteği kapsamında dönüşüm kuru üzerinden TL'ye çevirerek, en az üç ay vadeli mevduat ve katılma hesaplarında değerlendiren kurumların bu hesaplarının faiz ve kar payları (dönem sonu kıst faizler dahil) ile diğer kazançlarına kurumlar vergisi istisnası getirilmiştir. Geçici 14. Maddenin diğer hükümlerinden farklı olarak burada dönüşüm tarihine kadar olan kur farklarına kurumlar vergisi istisnası uygulanması sözkonusu değildir.

Devlet destekli alacak sigortası kapsamı genişletildi

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) tarafından, küçük ve orta ölçekli işletmelere (KOBİ) yönelik devlet destekli ticari alacak sigortasına ilişkin yeni düzenlemeler yapıldı ve "Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelere Yönelik Devlet Destekli Ticari Alacak Sigortası Tarife ve Talimat Tebliğinde Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ" Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi.

Yeni düzenlemeye göre, Devlet Destekli Alacak Sigortası daha fazla orta ölçekli işletmeyi destek kapsamına alacak şekilde genişletiliyor. Daha önce son mali yılda beyan ettiği vadeli yurt içi satışlardan elde ettiği cirosu 125 milyon lira olan KOBİ'leri kapsayan üst sınır, 250 milyon liraya çıkarıldı. Böylece Devlet Destekli Alacak Sigortası'ndan faydalanabilecek KOBİ sayısı arttırılarak, daha fazla işletmenin destek kapsamına alınması sağlanmış olacak.

Buna ek olarak Devlet Destekli Alacak Sigortası yaptırmak isteyen işletmelerin, yurt içi vadeli satışlardan elde ettiği cirosuna göre belirlenen alıcı başına 750 bin lira olan teminat üst limiti de 1 milyon liraya çıkarıldı.

›››

Millî Reasürans 'Fırsat Eşitliği Modeli' sertifikası aldı

Millî Reasürans çalışanları için yürüttüğü projelerle sektörüne rol model oluyor.

Kadın çalışanlar için gözetilen politikalar ve cinsiyet eşitliğine yönelik uygulamaları ile Türkiye Kadın Girişimciler Derneği (KAGİDER) tarafından yönetilen sıkı bir değerlendirme süreci sonrasında "Fırsat Eşitliği Modeli" (FEM) sertifikasını almaya hak kazanan Millî Reasürans bu sertifika ile sektörüne örnek olurken kadın çalışanlar için uygulanan politikaların önemine de dikkat çekmiş oldu.

Sertifikayı Millî Reasürans Yönetim Kurulu Başkanı Ebru Özşuca'ya, KAGİDER Başkanı Emine Erdem takdim etti.



›››

Axa Sigorta acentelerine David Kohen'i anlattı

Axa Sigorta'nın Boğaziçi Üniversitesi Yaşam Boyu Eğitim Merkezi iş birliğiyle hazırladığı "Gelecek Fakültesi"nin "Gelecek Sensin" eğitim programında Axa Sigorta'nın en eski acentelerinden olan ve 1 Haziran'da aramızdan ayrılan sigorta brokeri David Kohen anıldı. Sigorta sektörüne ciddi değer katmış David Kohen'in ikinci kuşak sigortacılarla birlikte anıldığı programda, Axa Sigorta Satış ve Pazarlama Başkanı Firuzan İşcan, üçüncü kuşak sigortacı olan David Kohen'in çocuklarının dördüncü, torunlarınınsa beşinci kuşak olarak mesleği devam ettirdiklerini vurguladı. İşcan sözlerine şöyle devam etti: "David Kohen öncelikle müşterisini iyi tanırdı. Bununla kalmaz, çalıştığı faaliyet alanını araştırır, riskleri öngörür ve hasar olmadan önlem alması için müşterilere tavsiyelerde bulunurdu. Acentenin danışmanlık işlevini de en üst düzeyde yerine getirir ve bunu yapan acentelerin fark yaratacağını vurgulardı."





YÜKSEK SADAKAT Temelleri 1997 İstanbul'da bas gitarist Kutlu Özmakinacı tarafından atılan, 2004 yılında kurulan Türk rock grubu Yüksek Sadakat, 'Kafile' adlı parçasıyla listelerde ilk sırada yer alıyor.



KATE BUSH Netflix'in popüler dizisi Stranger Things'te çalan 1985 yılında çıkmış 'Hounds of Love' albümündeki 'Running Up That Hill' şarkısıyla dünya müzik listelerinde yeniden bir numaraya yerleşti.

YERLİ

1 - Kafile - Yüksek Sadakat
2 - İmdat - Cakal
3 - Tutsak - Sefo
4 - Aşk Sadece Anlayana - Velet
5 - Suçlarımdan Biri - Güneş
6 - Canıma Minnet - Sakiler
7 - Seni Dert Etmeler - Madrigal
8 - Porselen Sevgilim - Sena Şener
9 - Mahşer - Gökhan Türkmen
10 - Anlayamazsın - Seksendört

YABANCI

1. Running Up That Hill- Kate Bush
2. As It Was- Harry Styles
3. Me Porto Bonito- Bad Bunny, Chencho Corleone
4. I Like You- Post Malone, Doja Cat
5. About Damn Time- Lizzo
6. First Class- Jack Harlow
7. Te Felicito- Shakira, Rauw Alejandro
8. Bam Bam- Camila Cabello, Ed Sheeran
9. Ghost- Justin Bieber
10. Until I Found You- Stephan Sanchez

Kaynak: Spotify

Bizim Zamanımız *Sinem Sal*



Sinem Sal, Bizim Zamanımız'da, hüzünden ve neşeden beslenerek, sizi doksanlı yılların sıradan bir mahallesinde geçen sıradan olmayan bir maceraya davet ediyor. Bizim Zamanımız, doğduğu sokaktan çıkamayanların, sadece gülerek acıyla baş edebilenlerin, milenyuma girmeyi dört gözle bekleyenlerin, şarkılardan ve büyülerden medet umanların, televizyondakiler dışında "Bugün nasılsınız?" diyeni olmayanların, âşık olunca geçer sananların, kendi enkazına sahip çıkanların, küçük bir tuhafiye dükkânını ayakta tutmaya çalışırken ayağa kalkan bir anne kızın ve tanıdık bir mahallenin kadınlarının hikâyesi. Hazırsanız, şimdi, bizim zamanımız!

Minimalizm: Anlamlı Bir Yaşam *Joshua Fields Millburn, Ryan Nicodemus*



"Minimalist olmak için yüzden daha az şeyle yaşamalısınız ve arabanız, eviniz ya da televizyonunuz olamaz, bir kariyeriniz de. Tüm dünyadaki egzotik yerlerde yaşayabilmelisiniz ve bir blog yazmak zorundasınız. Çocuklarınız olamaz ve ayrıcalıklı bir geçmişi olan elit, genç bir adam olmalısınız. Tamam, şaka yapıyoruz…
Bu kitabın arka kapak yazısını yazabilmek için çok düşündük. Vurgulamak istediğimiz o kadar çok şey vardı ki hepsini yazamayacağımıza karar verdik. En iyisi mi siz kitabı okuyun." The Minimalists'in minimalizm yolculuğu ve yaşamları hakkında daha fazlası için Netflix'te yayınlanan belgeselini izleyebilirsiniz.

Yine de Bir Şansımız Olmalı

Gamze Efe



Hayatta kalanın, evde kalanın, çocuklukta kalanın, yabanda kalanın, el elde baş başta kalanın, hevesi kursağında kalanın ya da bir hevesten artakalanın, korkusunun gölgesinde kalanın ya da değişip dönüşemeyince unutulanın bir şansı daha var mı? Gidenlerden kalan serin boşluğu sözcüklerin sıcaklığıyla doldurmaya çalışan kahramanlar var Gamze Efe'nin öykülerinde: Sevginin, bağlılığın yükünü sırtlananlar; öylece "kalan"lar... Gamze Efe, birbirini tamamlamayan uyumsuz parçalara, anlamlı bir bütüne ulaşmayan anlara, faili meçhul kesiklere dokunuyor. Yeni bir öykücüyü müjdeleyen, ihtimallerle dolu bir ilk kitap.



SAİT FAİK'TEN HİKÂYELER | "ŞEHİR AMBER KOKACAK"

İş Sanat'ın edebiyat ile müziğin bir araya geldiği dinletilerinde bu ay Sait Faik'in beş hikâyesi yer alıyor. "Şehir Amber Kokacak" başlıklı dinletide hikâyeler eski bir radyo kayıt stüdyosunun canlandırıldığı sahne düzeninde sunuluyor. Dinletiye QR kodu okutarak ulaşabilirsiniz.



ANADOLU OZANLARININ İZİNDE

Anadolu rock müziğinin öncülerinden Cahit Berkay ve Türk halk müziğinin usta ismi Cengiz Özkan'ın "Anadolu Ozanlarının İzinde" başlıklı konseri İş Sanat'ın YouTube kanalında yayında. Konserde, Türk halk müziğinin yeni nesil seslerinden Elif Buse Doğan da solist olarak eşlik ediyor. QR kodu okutarak konseri izleyebilirsiniz.



ÇİN SARAY MÜZESİ

1925 yılında kurulan müze, Ming ve Qing hanedanlarının imparatorluk sarayında yer alıyor. Yasak Şehir olarak da bilinen Saray Müzesi'nin muhteşem mimari kompleksinde oldukça geniş resim, hat sanatı, seramik ve imparatorluk koleksiyonları bulunuyor. Çin Saray Müzesi'nde yer alan koleksiyonları QR kodu okutarak gezebilirsiniz.



HOUSTON DOĞA BİLİMLERİ MÜZESİ

Burke Baker Planetaryumu, Wortham Dev Ekran Tiyatrosu, Cockrell Kelebek Merkezi ve astronomiyi inceleyen büyüleyici çeşitli kalıcı sergi alanlarına ev sahipliği yapan Houston'daki en fazla ziyaretçiye sahip bu doğa bilimleri müzesini QR kodu okutarak gezebilirsiniz.



ULUSAL BİLGİ İŞLEM MÜZESİ

Bletchley Park'ta bulunan müze, dünyanın ilk elektronik bilgisayarı Colossus ve dünyanın en eski çalışan dijital bilgisayarı olan WITCH de dâhil olmak üzere dünyanın en büyük işlevsel tarihi bilgisayar koleksiyonunu barındırıyor. 1940'lı yıllardan başlayarak kişisel bilgisayarların yükselişine doğru ilerleyen bir zaman çizelgesine sahip müzeyi QR kodu okutarak gezebilirsiniz.

CASA BATLLÓ

Batlló ailesine ait olan ancak 1990'lı yıllardan itibaren Bernat ailesine geçen ev, 1995 yılında halka açıldı. Her yıl 1 milyon ziyaretçiyi ağırlayan ve UNESCO Dünya Mirası listesinde yer alan evin mimarı Gaudi'nin çalışmalarını ve modernizmini en iyi şekilde keşfetmek için QR kodu okutabilirsiniz.





FARUK ÖMRÜUZAK
fomruuzak@yahoo.co.uk

Hey Gidi Babalar 3

DÜN benim doğum günümdü. Sizin için sıradan bir gün olabilir ama benim için önemli bir gün.

Şansa bakın bugün de 'Babalar Günü'. Kısacası benim için çifte bayram.

Herkesin doğum günü, başkası için çok önemli olmasa bile, kendisi için önemli değil midir? Tabii ki önemlidir. Nasıl önemli olmasın ki? Hepimiz bu dünyaya geleceği kurtarmak için gelmedik mi? O halde göreve getirildiğimiz günü kutlamak istememiz en tabi hakkımız.

Ama gelin görün ki; bırakın geleceği kurtarmayı, vakit ilerledikçe birçoğumuz paçamızı bile kurtaramadığımızın farkına varıyoruz. Bunu da bize en iyi doğum günlerimiz anlatıyor.

Doğum günleri aslında sadece bir kandırmaca... Galiba hayata bir şey katamadığımızı örtbas etmek için doğum günümüzü kutluyoruz. Edip Cansever'in dizelerine konu ettiği gibi, her doğum günü geleceği kurtarmak için vaktin kalmadığını bir kez daha bize hatırlatıyor;

Ne yazık! Vakit de yok kurtarmak için geleceği
Düşünsek bile şimdiden-düşünemiyoruz ya
Üstelik ne çıkar bundan ve ne katardı yaşamamıza
Hiçbir şey! Çünkü ne varsa içimizde gelecek için
Sanki bir öyküsü bu hayatı süslemenin.

İşte doğum günleri de hayatın bir süslemesi, bir makyajı. Aile çevresinde ufak bir kutlama... Doğum gününüzü hatırlayacak kadar size yakın olan dostlardan hediyeler, kutlama mesajları. Bankalardan ve iletişim şirketlerinden gelen sahte mesajlara ne demeli? Sanki umurlarındaymışız gibi...

Hatırlayanlara ve hatırlatanlara candan teşekkürler. Hepsi iyi de neyi kutluyoruz? Niye kutluyoruz? Bırakın geleceği, bugünü dahi kurtaramayışımızı mı?

İşin sevindirici yanı, dünya için önemsiz ve fakat benim için önemli olan bugünün, dünya için de önemli bir gün sayılan "Babalar Günü"nün hemen bir gün öncesine denk gelmesi... Birçoğu samimiyet taşımayan kutlama mesajları devam ediyor. Ama hiç biri gerçek bir dostun kutlaması kadar sıcak değil.

Evet, bugün de Babalar Günü'ydü. Daha da önemli bir gün olan "Anneler Günü"nden esinlenerek, "Bari bu güngörmez babaların da şu fani dünyada bir günleri olsun" görüşüyle; ama ille de aynı ticari zihniyetle ihdas edildiğini zannettiğim Babalar Günü, umarım birçok evlat ve eş tarafından, paralarının babaların cebinden çıktığı hediyelerin sunulmasıyla "Babacığım, evimizin direğisin" diyerek kutlanmış, ve evrensel evlatlık görevi bir tamam yerine getirilmiştir. Kuşkusuz anneler de, babaların 'direk' olduğu gerçeğini kendilerine hissettirerek, bu mutlu günlerinde eşlerinin yanında yerlerini almışlardır.

Babaları benim babam gibi çoktan rahmeti rahmana ulaşan ben yaştakiler ise, parasal bir külfete katlanmadan, babalarının ruhuna bir Fatiha hediye etmekle manevi huzura ermişler, ama içlerinden "Yahu, sen de geleceği kurtaramadın, ama böyle erken gidip beni yalnız bırakacak ne vardı?" diyerek sitem etmekten de kendilerini alamamışlardır.

Hey gidi babalar, hey... Hiçbiriniz geleceği yakalayamadınız, her şey geçmişte kaldı.

Biz de hiçbir şey yakalayamadık ve yakalayamayacağız. Bizler de sizler gibi her şeyi geçmişte bırakacağız. Sonuç; sıfıra sıfır, elde var sıfır.

"Baba!
Babam, ağabeyim, kardeşim, arkadaşım!
Ne zulüm, ne ölüm, ne korku
başımı eğemez!
Yalnız senin elini öpmek için
eğilir başım."

Nazım Hikmet'in dizeleriyle tüm ebediyete intikal eden tüm babalarımızın ve babalık sorumluluğunu üstlenebilmiş tüm babaların 'Babalar Günü'nü kutluyorum.

Not: Bu yazı, 'Babalar Günü' ile ilgili üçüncü yazım. Birincisini on beş yıl önce, ikincisini on yıl önce yazmışım. Bakalım on yıl sonra dördüncüsünü yazma şansım olacak mı?



ALİ ERÜL
alierul@gmail.com

"Levrek Marin"

SABAH 10.00'daki Zoom toplantısına katılım sağlamak için gerekli hazırlıkları yaptım, kameranın görüş alanındaki yerlere çeki düzen verdim.

Toplantı verimli geçti. Konuşmalar bitince katılımcılardan biri "ekrandan fotoğraf çekinelim mi?" dedi ama kimseden olumlu dönüş alamadı.

Tabii ki de bazı anları kalıcı kılmak için fotoğraflar önemli ama her şeyin de fotoğrafı olmaz ki, her yer fotoğraf olunca telefonlar, bilgisayarlar şişiyor, sonra seçip silmek için epey zaman ayırmak gerekiyor. Gibi gibi gibi...

Geçenlerde kullanmadığım ama içinde eski fotoğraflarım olan bir telefonumu ödünç verdiğim arkadaşımı aradım, "telefonu ne zaman geri iade edeceksin?" diye sordum. O da bana "gelecek hafta ilk fırsatta sana getiriyor olacağım" dedi.

Günlük koşuşturmalar noktasında insan bazen önemli şeyleri unutuyor gerçekten. Aslında olabilitesi olmayan hedeflerin peşinde koşmak da zaman kaybı. Tabiki insanın hedefleri olmalı, kolayda olmamalı bu hedefler, ama gündelik öncelikleri unutup sadece hedeflerin peşinde koşmak da yalnış, sonunda yanlız kalabilir insan...

Trafik gibi bir konu dil ve dildeki bozulma. Sıkılmasam her gün yazabilirim bu iki konuda. Yıllar içinde zaman zaman değindim her ikisine de ve ne yazık ki her geçen yıl daha da kötü oluyor durum.

İster trafik, ister konuşma veya yazışmada bir düzen olmalı kesinlikle. Üstelik bunun içten gelen bir refleks ya da önsezi olmasına da gerek yok, fazlaca düşünmeden kurallar ile belirlenmiş davranış ve kalıpları benimsemek yeterli.

Kabul ediyorum reklamların, görsel unsurların ya da sosyal medyanın büyük etkisi altındayız. Buralarda güldüğümüz, hoşumuza giden çok şeyi gündelik konuşmaların içine yerleştiriyoruz. Bir süre hoş bir espri yapma, o deneyimi anımsatma amaçlı gibi gitse de sonrasında dile yerleşiyor bu bozuk, hatalı kelime ya da ifade kalıpları.

İtiraz etmiyorum, dil de toplumun ve uygarlığın gelişimine paralel değişimler geçirmeli.

Kesinlikle hemfikirim, okul veya kitap dili ile sokak dili, sohbet dili farklı.

Öte yandan "levrek marin" de olmamalı. Eti marine ediyor ama levreği marin yapıyor. Çocukluğundan beri bakkaldan rafine şeker alıyor, bir kez bile rafin şeker demiyor ama sipariş verirken levrek marin istiyor.

Bu vatandaşın, tüketicinin hatası değil büyük ölçüde. Dekorasyon, demirbaş bir tarafa sadece proje çizimine bile servet ödediği lokantasının üç kuruşluk menüsünü bilen birine sormadan bastırıyor o girişimci. Ya da daha kötüsü bilen biri diye gittiği kişi de levrek marin diye biliyor o mezeyi.

Bir şeyin fiyatını soruyorsun, "yaklaşık 28,50 Lira" diyor adam. Merak ediyorum yaklaşığı 28,50 Lira ise gerçek fiyatı ne o şeyin.

"Nasılsınız inşallah?"ı konuşma diline yerleştiren metin yazarı işi özelinde çok başarılı. Ama bu ifade şeklinin espri olduğunu bilmeden kullanan milyonlar var ve karşısındakine soru mu soruyor, iyi bir dilek ya da temenni mi aktarıyor farkında değil bu kişiler.

Sabah ekonomik göstergelerden hızlıca bahseden sunucu kurdaki orandan bahsediyor, oranın tek boyutlu değil iki boyutlu bir işlemin sonucu olduğundan haberi olmayan haberci.

Sayı ile rakam arasındaki farkı bilmeyen, bilmediği gibi birini diğerinin yerine kullanan milyonlar var ülkede.

Keyfim kaçıyor bozuk dil ortamında. Karşımdaki samimi olduğum biriyse düzeltiyorum her şeye rağmen, değilse geri çekiyorum kendimi o ortamdan.

Bozuk dil sadece kulak tırmalamakla kalmıyor, iletişimi bozuyor, ortak kültürün oluşmasına zarar veriyor, geçmiş, bugün ve gelecek arasındaki devamlılığı ve aktarımı zedeliyor.

Dilin önemli olduğu ve özenle kullanıldığı aile ortamlarında yetiştim, okuduğum okullar ve çalıştığım kurumlar da çoğunlukla benzer yerlerdi. Konuya şahsi ilgim nedeniyle bu konuda fazla hassas ve tepkili de olabilirim ama bu konuda en duyarsız insanın bile itiraz edemeyeceği bir kötüye gidiş, bir bozulma var ne yazık ki.

Görüşmek üzere,



Yönetmen: Philipp Stölzl
Senaryo: Eldar Grigorian, Stefan Zweig
Oyuncular: Oliver Masucci, Albrecht Schuch, Birgit Minichmayr
Türü: Macera
Platform: Netflix

Satranç

Avukat Barok, Viyana'da gemi seyahati sırasında tutuklanır. Gestapo karargahına götürülen Barok, yetkililerle iş birliği yapmayı ve ele aldığı davalar hakkında bilgi vermeyi reddettiği için hücre hapsine gönderilir. Türlü işkencelere maruz kalan Barok'un esaret altında hayatta kalmasına ve kendisine verilen zihinsel ıstırabın üstesinden gelmesinde bir satranç kitabı yardımcı olur. Avukat, onu esir alanların psikolojik işkencelerine direnmek için satranç dünyasının derinliklerine dalar.



DRAM / FİLM

Mincemeat Operasyonu

Operation Mincemeat, 2. Dünya Savaşı'nın seyrini değiştirmek için bir plan tasarlayan iki zeki istihbarat görevlisinin hikayesini konu ediyor. 1943 yılında müttefikler, Avrupa'ya bir saldırı başlatmaya kararlıdır. İki zeki istihbarat subayı olan Ewen Montagu ve Charles Cholmondeley bu amaç doğrultusunda beklenmedik bir strateji geliştirir. Colin Firth, Matthew Macfadyen, Kelly Macdonald'ın başrollerini paylaştığı filmi Netflix'te.



KOMEDİ / FİLM

Aşkı Yine Boş Ver

Jim ile ilişkisi sona erdikten sonra Lisa, hayal kırıklığına uğramış bir şekilde Hollanda'ya geri döner. Bu sırada arkadaşı Kiki, evleneceğini duyurur. Ancak Kiki'nin Lisa ve Angela ile Ibiza'da büyük bir bekarlığa veda tatili yapmadan evlenmeye niyeti yoktur. Tatil, üç arkadaşın beklediğinden tamamen farklı geçer. Angela orada gördüğü ilk erkeğe aşık olurken, Kiki de kendi evliliği hakkında şüpheye düşer. Film, Netflix'te.



DRAM / DİZİ

Bang Bang Bebeğim

1986 yılında 16 yaşındaki Alice Giammateo ve annesi Gabriella ile Kuzey İtalya'da genellikle orta-sınıfın yaşadığı bir kasabada yaşamaktadır. Alice, öldüğünü sandığı babasının hala hayatta olduğunu öğrendiği zaman hayatı değişir. Alice, babasına olan sevgisi yüzünden Milano'nun suç dünyasına, Ndrangheta'nın tehlikeli dünyasına girmeye başlar. Çıkmaya çalıştığında da çok geç kalmıştır. Dizi, Amazon Prime'da.



Karanlık Kız

Yönetmen: Maggie Gyllenhaal
Senaryo: Elena Ferrante, Maggie Gyllenhaal
Oyuncular: Olivia Colman, Jessie Buckley, Dakota Johnson
Türü: Dram
Platform: Netflix

Karanlık Kız, tek başına çıktığı tatilde genç bir anne ile tanışmasıyla geçmişiyle yüzleşmeye başlayan bir kadının hikayesini konu ediyor. İngilizce öğretmeni olan Leda, kendisini çocuklarına adayan bekar bir annedir. Kızları babalarının yanına gittiğinde Leda kendisini yalnız hisseder. Bu histen uzaklaşmak isteyen Leda, Güney İtalya'da küçük bir sahil kasabasında tatil yapmaya karar verir. Ancak sakin ve sessiz geçen birkaç günün ardından Leda'nın tanıştığı rahatsız edici bir aile, Leda'nın geçmişiyle yüzleşmek zorunda kalmasına neden olur.



DİZİ / BİLİMKURGU

Cennete Hoşgeldiniz

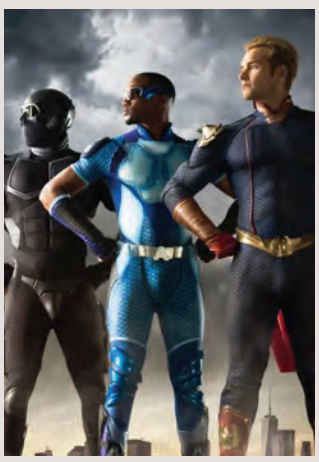
"Mutlu musun?" Bu soruyla Zoa ve dört genç, yepyeni bir içki markasının gizli bir adada organize ettiği tarihin en özel partisine davet edilir. Heyecan verici bir macera olarak başlayan bu olay çok geçmeden hayatlarının yolculuğuna dönüşecektir. Ama cennet gerçekten göründüğü gibi değidir. Çekici görünen bu cennetin aslında tuzaklar ve tehlikeli sırlarla dolu olduğunu keşfetmeleri uzun sürmeyecektir. Dizi, Netflix'te.



DİZİ / KOMEDİ

The Pentaverate

1347'deki Veba salgınından beri yüzyıllar boyu dünyadaki olaylara yön veren gizli bir topluluk, kendi içlerinden bir tehditle yüz yüze gelir. Kanadalı bir muhabir beklenmedik bir zamanda ortaya çıkan bu krizi ve dünyayı kurtarabilecek midir? Başrollerini Mike Myers, Ken Jeong, Keegan-Michael Key'in paylaştığı dizinin yaratıcısı ise Mike Myers. Komedi temalı diziyi, Netflix üzerinden izleyebilirsiniz.



DİZİ / BİLİMKURGU

The Boys

The Boys, süper kahramanların güçlerini ve şöhretlerini kötüye kullandığı bir evrende geçiyor. Kendilerini kanunu korumaya adayan ve "The Boys" olarak adlandırılan bir grup insan, yozlaşmış süper kahramanları ortadan kaldırmak için zorlu bir yolculuğa çıkar. Garth Ennis ile Derick Robertson'ın kaleme aldığı çizgi romandan uyarlanan dizi, Supernatural'ın yaratıcısı Eric Kripke'nin imzasını taşıyor. Dizi, Amazon Prime'da.



SEMA TÜFEKÇİLER
sematufekciler@gmail.com

Benim nostaljilerim

1980'lerde çocukluk ve ergenliğini yaşamış olanlar, aşağıdakilerden hangilerinde ortak anılara sahibiz acaba?

Fazla jetonun var mı? Evet, '80'lerde çocuk olanlar için bu soru, "Fazla 0.5 ucu olan var mı?" ile eşdeğer bir anlama geliyordu. Atari salonlarında oynadığımız oyunların jetonları çok kıymetliydi.

Televizyon aile içinde ne kadar önemli bir yere sahip idi. Adile Naşit ile Uykudan Önce, Barış Manço ile 7'den 77'ye, Susam Sokağı, Pop Saati gibi programların yanında Alf, Dallas, Mavi Ay, Lassie, Kara Şimşek, Çalıkuşu, Kaynanalar gibi dizilerin de tek bir bölümü bile kaçırılmadan herkes tarafından zevkle izlenir idi.

"Serpil Çakmaklı tokası gelmiştir" yazılı olan tuhafiyelerin önünde benim de çok beklemişliğim vardır elbette, hala o tokayı takmış olarak çekilen fotolarıma bakıp bakıp kahkahalarla gülerim.

"Hadi bir kaset kiralayalım" dönemin popüler filmlerine sinema salonları dışında ulaşmanın tek yolu olan video kasetler kendi içinde halkı Beta'cılar ile VHS'ciler diye iki ayrı gruba ayırmıştı. Acaba bu esnaflar yok olurken hangi diğer alanlarda iş yapmaya başladılar? Muadili bir iş yoktu çünkü.

Her kuaförün kesmeyi tam olarak beceremediği bir saç modelidir aslan başı. Beline kadar uzanan saçlar ile girdiği kuaför dükkanından kuşa dönmüş kafayla ağlayarak çıkan kadın sayısı içinde ben de varım maalesef.

Üstünde dolap kapakları olan kitaplıklı çekyat, evinde olmayan var mıydı acaba o dönemde? Annemin evinde uzun süre başköşe yerini korumuş olan bu "koltuk, yatak, kitaplık" kombosu yok oldu gitti dünyamızdan.

Her evde telefon olmadığı için telefon kulübeleri çok kıymetliydi. Memleketteki, uzaktaki akrabalarla herhalde uzaktalar duymazlar diye herkes yüksek sesle konuşurdu telefon kulübelerinde.

Babam ilk telefon çıktığında eve telefon almış, fakat annem bu duruma hiç sevinememişti, çünkü evde her gün birkaç komşu muhakkak birini aramaya gelir, o sırada tabi çay, kahve, ayak üstü sohbet vb. annemi çok meşgul ederlerdi. Üstelik de aylık gelen kabarık faturaya da kimse ortak olmazdı.

Benim çocukluğum Cihangir'de geçti, her bir sokağını karış karış bildiğim Cihangir'de bir zamanlar kral bizdik, bayram sabahları sokakları dumana boğan, küçük çaplı yanıklara sebep olan çatapatları patlatırken hem çok korkar hem de acayip bir zevk alırdım.

Hece fişleri ile okuma öğrenmeyen var mıydı o dönemde? Ali ve Ayşe ve bazen Can bu fişlerin baş kahramanları idi. Cihangir sokaklarında oynatılan ayılar, evet yanlış duymadınız, haftanın belli günlerinde gelir, gayet ciddi 10 dakika sahibinin çalgısı eşliğinde oynar, parasını toplar giderdi ve ben hep çok acıdım bu ayılara.

Gırgır okumak, mizahın nirvanası idi. Çantada, kol altında, defter kitap arasında taşımak bile çok havalıydı.

Tipitip sakız çiğnemeyen var mı, hala kokusu burnumda, ismi ise kavgada sıfat olan sakız ismi ve karakteri.

Lambswool kazaklar, kazak ile aynı renkte giyilen Burlington çoraplar, Amerikan pazarından aldığımız Sebago ayakkabılar ve 501 kot pantolonlar, iyi ki var oldunuz hayatımda .

İlkokulda giyilen siyah önlüğüm ve dantel yakam ve kolumda SB yazan kolluğum, Sema Bilirgen baş harfleri diye de böbürlenirdim, ama sınıf başkanı kolluğu idi, her ikisi de çok güzeldi benim için.

Misafir gelen kişiye sunulan üzeri dantel ile örtülü olan şekerliğimiz ve yanı başında duran kolonyamız koronasız günlerimizin de baş tacı idi.

Arabamızın camları kollu ve manuel olarak açılır ve ben her seferinde çok efor sarf ederek arka tarafta oturduğum koltuğun penceresini uzun bir zaman içerisinde neredeyse geleceğimiz yere yakın açabilirdim.

Ve gençliğimin son dönemlerine yetişen perma ve sonrası, bozulmuş perma saçlarım. Hatta yazın papatya suyu ile açmış olduğum saçlarım tatil sonrası literatürde olmayan bir renge dönüşür, normale dönmesi bir dahaki yazı bulurdu.

Okul önlerinde satılan leblebi tozu, düdüklü şeker, elma şekeri, akide şekeri ise boğazımda düğümlü eşsiz leziz tatlarımdır.

1980'ler böyle idi...

Okan Utkueri
okanutkueri@gmail.com





Sektör, çerez (cookie) yönetimi konusunda hızlıca aksiyon almalı

"Pazarlama ve geniş kitlelere ulaşmak için sektörde yoğun çaba var. Şirketlere, web sitelerinde toplanan çerezlerle ilgili regülasyonlara uyumlu, kullanıcıyı yormayan ve hızlıca entegre edilen bir araç sağlıyoruz" diyen Efilli'nın kurucu ortağı Ercan Gümüş, sektörün tercih ettiği çerez yönetim aracı olmayı hedeflediklerini iletti.

İnternet kullanımının artmasıyla birlikte, ziyaret ettiğimiz web sitelerinde oluşan kişisel verilerin kullanımı ve güvenliği konusu da büyük önem kazanmaya başladı. Verinin çok değerli olduğu ve yoğun kullanıldığı sigorta sektörü için de durum aynı. Özellikle çerez (cookie) yönetim araçları bu açıdan çok önemli bir rol oynuyor. Bu ayki konuğum, çerez yönetim konusuna odaklanan Efilli girişiminin kurucu ortağı Ercan Gümüş. Çerez yönetimi kavramının önemi, sundukları değer önerisi ve sigorta sektörüne yönelik hedefleri üzerine keyifli bir sohbet yaptık.



› › › Cangür Günaydın, Onur Beşen, Esra Ulaşan, Ilgın Kezer, Şefik Yunus Özcan, Ercan Gümüş.

Öncelikle, Efilli kurucu ekibi olarak yola çıkış hikayenizi kısaca dinlemek isterim.
Efilli'yi 2019 yılında bir veri yönetim şirketi olarak kurduk. Pazarlama stratejisi üzerine çalıştığımız sıralarda, uzun zamandır tanıştığım ve dijital pazarlama alanında uzman olan Şefik Özcan'ı ekibimize kattık. Kendisi bankalar, operatörler ve holdinglerden oluşan müşteri kitlesinden yeni bir ihtiyaç hakkında duyumlar almaya başlamıştı. O ihtiyaç da çerez yönetimiydi. Birçok kurumsal firma, Türkiye'de çerez yönetimi alanında yerli bir ürün bulunmadığından ve hukuk ekiplerinin bu konuda ekipleri uyardığından bahsediyordu. Böylelikle ürünümüzü pivot ettik ve Türkiye'nin ilk çerez yönetim aracını geliştirdik. 2020 yılında hazır olan ürünümüzü 2021 yılının Mart ayında canlıya aldık. Web sitemizi yenilememizden 3 saat sonra, ilk müşterimiz olan İpragaz form doldurdu ve böylece başlamış olduk.

Efilli olarak sunduğunuz çözümleri ve değer önerinizi kısaca anlatır mısın?
Efilli, bir çerez yönetim aracı. Ziyaretçileri web sitelerindeki çerezlerle ilgili bilgilendirmeyi ve her biri için KVKK (Kişisel Verilerin Korunması Kanunu), GDPR (Genel Veri Koruma Tüzüğü) gibi regülasyonlar kapsamında açık rıza alınmasını sağlıyor. Tek satırlık bir Javascript koduyla web sitelerine entegre olan ve tasarımı tamamen kişiselleştirilebilen Efilli, alınan her bir çerezin onay verisini panelde logluyor ve böylece veri sorumlularının bu alandaki hukuki zorunluluklarını yerine getirmelerini sağlıyor.

Veri kullanımının önemi, değeri ve uygulama alanı artarken, bir taraftan da kişisel verilerin korunmasına yönelik yasal düzenlemeler sıkılaşıyor. Çerez (cookie) yönetim çözümleri, bu resmin neresinde?
Dediğiniz gibi, gün geçtikçe artan veri paylaşımımızla birlikte bu verinin güvenliği de hepimiz için önemli. "Çerez" dediğimiz küçük veri paketleri çok masum görünseler de, web sitelerinde sergilediğimiz hareketlerden, incelediğimiz ürünlere birçok konuda bizlerle ilgili bilgiler içeriyor ve bunları üçüncü parti uygulamalarla paylaşıyorlar. Daha sonra girdiğimiz tüm web sitelerinde, bir önceki ziyaretimize ilişkin reklamlar görüyor, mailler alıyoruz. Kısacası web sitesini kapattıktan sonra istemesek bile o siteyle olan bağımız devam ediyor. Dünya'nın birçok bölgesinde hukuki otoriteler de buna yönelik düzenlemeler yapıyorlar.

Peki ülkemizdeki durum ne? Neden Efilli'ye ihtiyaç duyuyor şirketler?
Türkiye'de 6698 sayılı Kişisel Verilerin Korunması Kanunu, her alanda paylaştığımız verileri korumaya yönelik düzenlemeleri içeriyor. Bu nedenle kullanıcı verisi toplayan her şirket, öncelikle bu kanuna uyum sağlamakla yükümlü. Hukuk dünyasında çerezlerin kişisel veri olduğu kabul edilmiş durumda. Bundan hareketle, çerez toplanan her bir web sitesi de bu toplama ve işlemeyi KVKK'ya uyumlu olarak yapmakla yükümlü. Ayrıca yine aynı kanunda bahsedildiği üzere her bir kişisel veri (yani çerez) için de "açık rıza" almak durumunda. Açık rızanın temel şartlarına göre, işlenen her veri hakkında kullanıcılar kendi anlayacakları şekilde bilgilendirilmeli ve özgür iradesi alınmalı. Bu da her bir çerez veya en azından çerez kategorisine ilişkin kullanıcının tek tek izninin alınması şartını doğuruyor. Son olarak alınan onayların bir şekilde saklanması gerekiyor ki, bir kişi veya kurum alınan onayı sorguladığında kanıt gösterilebilsin.

Bu alandaki cezai yaptırımlar ne kadar ağır?
Daha olgun bir pazar olan Avrupa'da çerezlerin yanlış kullanımına ilişkin kesilen cezalar 2 milyar Euro'yu buldu. Ülkemizde ise geçtiğimiz yıldan bu yana 2 e-ticaret sitesi, 1 otomotiv şirketi ve 1 banka ile çerez yönetimine yönelik cezalar yaklaşık 100 milyon liraya ulaştı. Son olarak bu yılın Ocak ayında yayımlanan Çerez Uygulamaları Hakkında Rehber Taslağı ile KVKK da bu alanda önlemlerini sıkılaştırmış oldu. Tam bu noktada hem kişiselleştirmeyi, hem kategorilendirmeyi hem de loglamayı bir arada sağlayan Efilli olarak şirketlerin yardımına koşuyoruz. Şu anda binin üzerinde domainde, günde yaklaşık 20 milyon kişinin çerezlerini yönetmelerini sağlıyoruz.

Hedef müşteri segmentiniz nedir? Odaklandığınız sektörler hangileri?
Konu veri olunca, her sektör hedef kitlemize giriyor. Bir şekilde pazarlama çalışması yapan her web sitesinin çerez yönetim aracına ihtiyacı var. KVKK'daki düzenlemeler, Çerez Uygulamaları Hakkında Rehber Taslağı ve kesilen cezalarla birlikte çerez yönetimi alanındaki farkındalık da giderek arttı. En hızlı aksiyon alan ve müşterilerimiz arasına katılan kurumlar arasında ise öncelikle en çok veriyi toplayan e-ticaret ve perakende web siteleri, holdingler ve kurumsal hizmet veren şirketler yer alıyor.

Sigortacılıkta veri kullanımı çok kritik öneme sahip ve yoğun regülasyona tabi bir sektör. Hem yasal mevzuata uygunluk hem de operasyonel ihtiyaçları karşılama adına sektör oyuncularına tavsiyeleriniz neler?
Sigorta sektöründe rekabete bağlı olarak pazarlama çalışmaları oldukça yoğun. Şirketler daha geniş kitlelere ulaşmak için birçok üçüncü parti araçtan hizmet alıyorlar. Bu nedenle web sitelerinde toplanan çerezlerle ilgili her segmentten müşterinin rahatlıkla kullanabileceği, regülasyonlara uyum sağlarken kullanıcıyı yormayacak bir araç kullanımı da şart. Mevcut duruma bakıldığında müşteri kitlesinin genişliği sebebiyle hızlıca aksiyon alması gereken sektörlerden birisi de sigortacılık. Şirketler Efilli'yi yalnızca birkaç gün içinde kullanıma hazır hale getirerek bir an önce çerez yönetimine başlayabilir ve hukuki sorumluluklarını yerine getirebilirler. Hedefimiz, çerez yönetim aracı olarak, sigorta sektöründeki paydaşların tercih ettiği hizmet sağlayıcısı haline gelmek.

Teknoloji okur yazarlığı

"Bir Konu Bir Konuk"



Platform ve Ekosistemler (1)

Bilal Türkmen
Türkiye Sigorta – Genel Müdür Yardımcısı

"Platform" ve "ekosistem" terimleri, dijital dünyada son zamanların belki de en popüler iş terimleri. Bugün piyasa değeri açısından dünyanın en büyük 12 şirketinden 7'sinin ve unicorn seviyesine gelmiş girişimlerin yaklaşık %70'inin iş modeli buna dayanıyor.
Sosyal ağların yaygınlaşması, mobil teknoloji kullanımının artması, nesnelerin interneti, yapay zekâ, bulut ve entegrasyon mimarilerinde yaşanan gelişmelerin yanında; şirketler arası rekabetin kabuk değiştirmesi bu yapıların önemini artırıyor. Yükte hafif pahada ağır olan bu yapılar, değer zincirlerini ağ haline dönüştürerek oyunun kurallarını yeniden belirliyor.

Platform ve ekosistem aynı şey mi?

Çoğu zaman birbirleri yerine kullanılsalar da aslında farklı anlamlara sahipler. Platform, iki veya daha fazla farklı tipteki katılımcı arasında doğrudan etkileşimini kolaylaştırarak değer yaratan bir işletmedir. Ekosistem ise, tek bir entegre deneyimde müşterinin çeşitli ihtiyaçlarını karşılamak üzere bir araya gelen bağlantılı, birbirini tamamlayan hizmetleri sunan şirketler grubudur.

Hem platform hem ekosistem olmak mümkün mü?

Elbette mümkün. Bu tarz yapılara ise platform tabanlı ekosistemler diyoruz.
Örneğin, alıcı (konaklama ihtiyacı olanlar) ve satıcıyı (evinin bir kısmını veya tamamını kiraya vermek isteyen ev sahipleri) buluşturma hedefiyle yola çıkan Airbnb, bir platform olarak başlamıştı. Kurdukları iş birlikleri sayesinde, yeni hizmetlerle müşterileri deneyimini daha da zenginleştirerek ekosistem tabanlı bir platforma dönüşmüş durumda.
Sigorta sektöründen başarılı bir örnek olan Vitality, sadece poliçe sunmakla kalmıyor, spor salonu üyelikleri, spor malzemeleri, sağlıklı beslenme gibi birçok indirimli sağlıklı yaşam seçeneği sunarak, "daha sağlıklı yaşa daha az sigorta primi öde" konseptiyle bir ekosistemin yönetimini üstleniyor.

Platformların ve ekosistemlerin rekabetçi gücü

Bu yapıların en önemli rekabetçi gücü, tüm taraflara güven ortamı sunmaları ve kazan-kazan ilkesine dayalı bir ilişki tesis etmeleri.
Platformu yöneten şirket etkileşimin kalitesine odaklanırken, üzerinde etkileşim kurulan mal veya hizmete sahip olması gerekmiyor. Platform katılımcısı şirket ise, müşteriye erişim sorununu platform sayesinde aşıyor ve kaynaklarını ürün, hizmet ve müşteri memnuniyeti tarafında kullanıyor. Müşteri ise fiyatları karşılaştırma, güvenli ve uygun bir deneyim ile ihtiyacını giderme şansını elde ediyor.
Platform tabanlı ekosistemlerde değer, bireysel işlemlerden ziyade, müşteri yolculuğunun entegre deneyimi ve kişiselleştirilmesinden elde ediliyor. Müşteri bağlılığının sağlanması noktasında, ekosistemlerin ek avantajlara sahip olduğunu söyleyebiliriz.
Elbette tüm bunların olabilmesi için kullanıcı sayısı en kritik faktör olarak öne çıkıyor. Kullanıcı sayısı arttıkça bu yapıların değerleri ve rekabet güçleri de artıyor. Bu durum "network etkisi" olarak ifade ediliyor.

Kitap tavsiyesi
The Business of Platforms - Michael A. Cusumano, Annabelle Gawer, David B. Yoffie

Latin Amerika'nın ilk sosyal unicorn'u betterfly sigortacılığı yeniden tanımlıyor

Şili merkezli dijital sağlık insurtech girişimi Betterfly, veri bilimi ve makine öğrenmesi ile üyelerinin sağlıklı yaşam aktivitelerini takip ederek bireyler, aileler, şirketler ve toplumlar için değer yaratan çözümler ve sigorta ürünleri sunuyor.

2018 yılında kurulan Betterfly, 'insanlara daha iyisini yapmak, daha iyi yaşamak ve daha iyi olmak için ilham verme' misyonuyla hareket eden Şili merkezli bir dijital sağlık insurtech girişimi. Betterfly, öncelikle sağlıklı alışkanlıkların ihtiyaç sahibi topluluklara gıda bağışına dönüştürülmesine odaklanan bir uygulama olarak kuruldu. 2020'de Betterfly adını alan şirketin uygulaması Latin Amerika'da sağlık, finansal koruma ve sosyal faydayı birleştiren ilk dijital platform oldu.

LATİN AMERİKA'NN EN DEĞERLİ INSURTECH GİRİŞİMİ

Betterfly, bir fonlama turunda 60 milyon dolarlık B Serisi yatırım topladıktan sonra Haziran 2021'de Latin Amerika'nın en yüksek değere sahip insurtech girişimi haline geldi. Eylül 2021'de Brezilya pazarına giriş yapan ve ülkenin en büyük bağımsız sigortacısı olan Icatu ile iş birliği yapan şirket, ek olarak platforma daha fazla ürün eklemek için ilk birleşme ve satın alma işlemlerinde 5 Şilili ve bir Brezilyalı şirketi de satın aldığını duyurdu. Ocak 2022'de de Seri C yatırım turunda 125 milyon dolarlık fonla Latin Amerika'nın ilk sosyal unicorn'u oldu.

ÜRÜN VE DAĞITIMI YENİDEN TASARLIYOR

Kamu yararına çalışan ve B Corp sertifikalı bir şirket olan Betterfly, oyun mekaniği ve davranış bilimi aracılığıyla insanları başkalarına yardım etmeye ve kendi zihinsel, fiziksel ve finansal sağlıklarıyla ilgilenmeye teşvik ederek, esnek ve basit finansal koruma sağlamanın yeni bir yoluna öncülük ediyor. Betterfly'ın, 2025 yılına kadar 100 milyondan fazla kullanıcıya ulaşma hedefi bulunuyor.
Üyelerin ailelerini, toplumlarını ve çevrelerini korumalarını sağlama amacına yönelik bir yaklaşımla sigortacılığı hem ürün hem de dağıtım anlamında yeniden tanımlıyor. Şirket sağlık, sigorta ve sosyal amaç bileşenlerinin hepsi bir arada önleme-koruma- amaç çözümüyle birleştirilmesinden doğan benzersiz bir gömülü sigorta iş modeli geliştirdi.

GÜNLÜK AKTİVİTELER BAĞIŞA DÖNÜŞÜYOR

Betterfly platformu, üyelerin aktivitelerini takip ediyor ve masrafsız büyüyen sigorta kapsamı ve küresel ölçekte bağışlara dönüştürülebilen "Better Coins" ile yürüme veya uyuma gibi sağlıklı alışkanlıkları ödüllendiriyor. Böylece üyeler kendilerinin en iyi versiyonu haline gelirken günlük aktiviteler bağışlara dönüşüyor. Ek olarak üyeler, "tek tıkla sigorta" ile sigortalarının kapsamını artırabiliyor veya sigortalarına aile üyelerini ekleyebiliyor.

HER KULLANICIYA AKILLI HAYAT SİGORTASI

Betterfly, Latin Amerika'daki bireylerin finansal, sigorta ve yaşam tarzı avantajlarına erişmesinin yanı sıra kuruluşların da bu avantajları çalışanlarına sağlamasını daha kolay ve daha uygun maliyetli hale getiriyor. Tamamen dijital avantajlar aboneliği, her kullanıcıya akıllı bir hayat sigortası teminatı sağlıyor. Betterfly, çalışanların tele-tıp, akıl sağlığı hizmetleri, finansal eğitim, fitness ve meditasyon kaynakları ile yaşam ve maluliyet sigortası teminatını içeren finansal, sigorta ve yaşam tarzı avantajlarına erişim sağlaması için kuruluşlarla birlikte çalışıyor.

KURUMLARIN ÇALIŞAN BAĞLILIĞINI ARTIRIYOR

Betterfly sağladığı bu avantajlarla, kurumlar için çalışan bağlılığı oranlarında yaklaşık %50 oranında iyileşme sağlıyor. Çalışanlar sağlıklı yaşam alışkanlıklarına kavuşarak, daha sağlıklı, mutlu ve verimli oluyorlar. Aynı zamanda, aileleri de bu sisteme dahil ederek, bu etkinin daha genele yayılmasına imkan sağlıyorlar.

30,000 mutlu kullanıcı

50% daha yüksek çalışan bağlılığı

$40 MM + sigorta prim üretimi

Diğer sigorta şirketlerinden geçişlerde doğrudan "Ömür Boyu Yenileme Garantisi" mi?

iyi fikir



QUICK TAMAMLAYICI SAĞLIK SİGORTASI

Diğer sigorta şirketinde Ömür Boyu Yenileme Garantisi hakkı kazanamamış 45 yaşa kadar sigortalılar en az 1 tam yıl kesintisiz sigortalılık süresini doldurmuş ise ek prim ödeyerek Ömür Boyu Yenileme Garantisi kazanabilirler.

Bu uygulama Tamamlayıcı Sağlık Sigortasında bir ilk ve sadece Quick'te!

QUICK YARDIM 0850 755 1 755

www.quicksigorta.com

QUICK SİGORTA