

GELİR EŞİTSİZLİĞİNİ AZALTMADA SİGORTA KRİTİK ROL ÜSTLENİYOR ›S.12

GLOBAL ÖLÇEKTE UNICORN SAYISI 1.170'E ULAŞTI



CB Insights'ın yayınladığı Global Unicorn Listesi'nde yapay zeka, e-ticaret, fintech ve daha pek çok alanda yer alan 1.170 şirket bulunuyor. Her beş unicorn'dan birini oluşturan fintech kategorisinde Acko, Next Insurance, Wefox gibi çok sayıda insurtech girişim yer alıyor. Fintech kategorisinin en değerli unicorn'u ise Stripe. Bu yılki listede üç Türk unicorn şirket olan Getir, Dreams Games ve Insider da yer alıyor. ›S.39

Türkiye'nin En Çok Satan Sektör Yayını

sigortacı gazetesi

EYLÜL 2022 YIL: 38 / SAYI: 526 AYDA BİR YAYINLANIR

OKULLAR AÇILIYOR

Eğitim sigortası çocukların eğitimi için en büyük güvence

Sigorta güvencesi hayatın her alanında olduğu gibi eğitim alanında da büyük önem taşıyor. Özellikle okul masraflarının önemli bir boyuta ulaştığı günümüzde çocuklarının eğitimini hayatın risklerine karşı güvence altına almak isteyen aileler için eğitim sigortası devreye giriyor. Eğitim sigortası ile öğrencinin eğitim masraflarını üstlenen velinin vefatı veya kalıcı bir sakatlık sonrası öğrencinin kalan eğitimini tamamlayabilmesi için gerekli olan tutarın ödenmesi sağlanıyor.
Eğitim sigortasının vergi avantajı da bulunuyor. Eğitim sigortası için ödenen primler gelir vergisi matrahından düşülebiliyor.

Ayrıca bireysel emeklilik planlarının sigorta ürünleriyle beraber bir paket olarak sunulabilmesini sağlayan mevzuatla birlikte eğitim sigortası ürününün bireysel bir emeklilik planı ile aynı anda yaptırılmasına imkân tanınıyor. Görüşlerini aldığımız sektör yöneticileri, eğitim gören öğrencinin olası bir riskle karşılaşılması durumunda eğitiminin devam edebilmesi için sigorta yaptırmanın önemine dikkat çekiyor. ›S.20

FABERGÉ MÜZESİ

Rusya'nın ilk özel müzesi olan Fabergé Müzesi, Carl Fabergé'ye ait binden fazla sanat eserinin yanı sıra 4 bin parçayı aşan eşsiz bir koleksiyona da ev sahipliği yapıyor. ›S.35

136 KM MENZİL SUNAN ELEKTRİKLİ BİSİKLET: TREK VERVE +3

Bisiklet kullanıcılarının günlük yolculuklarında kullanabilecekleri hibrit bir model olarak karşımıza çıkan elektrikli bisiklet Trek Verve+ 3, ekonomik modda 136 kilometre menzil sunuyor. ›S.32



TÜRK VATANDAŞLIĞI İÇİN BES'E YATIRIMIN ESASLARI NETLEŞTİ

SEDDK tarafından Bireysel Emeklilik Sistemi Hakkında Genelge'ye yapılan değişiklik ve eklemelerle, bireysel emeklilik sistemine toplu ödeme yaparak Türk vatandaşı olunabilmesine ilişkin detaylar netleştirildi. Genelge'ye göre, Türk vatandaşı olmak isteyen yabancı kişilere özel, unvanında "vatandaşlık" ibaresine yer verilen emeklilik planları oluşturulacak. ›S.27





HEM HÜCUM HEM DE SAVUNMA YAPMA ZAMANI

McKinsey yayınladığı "CEO'nun risk gündemi: Bir sigorta perspektifi" adlı makalede hem risk almanın hem de başkalarının risklere karşı korunmasına yardımcı olmanın merkezinde yer alan bir sektör olan sigortaya odaklanıyor ve bu çerçevede CEO'ların risk gündemine mutlaka eklemesi gereken dört temel boyutu ele alıyor. ›S.23

KMPG: TÜRKİYE SİGORTA SEKTÖRÜ 2021'DE 400 MİLYAR LİRA SINIRINI AŞTI

KPMG, sigorta sektörünün geçmiş yıllarını değerlendirdiği 2022 yılı "Sigorta Sektörel Bakış" raporunu yayımladı. Rapora göre, 2021 sonu itibarıyla 400 milyar lira sınırını aşan Türkiye sigorta sektörü, gelişen ülke dinamiklerine paralel olarak yüksek büyüme potansiyelini koruyor. ›S.24

GELECEĞİN SİGORTA EKOSİSTEMLERİNE NE KADAR HAZIRSINIZ?

Sigorta şirketleri için başarılı olmanın yolu, odaklanma ve esnekliğin yanı sıra müşteri odaklı yaklaşım ile net stratejiden geçiyor. Sigorta sektöründe ekosistemlerin ilk örnekleri görülmeye başladı. Sektörde herkesten önce harekete geçen ve bu ekosistemleri benimseyenler, hem kısa vadeli değer yaratmada hem de uzun vadede başarıyı yakalamada değerli ipuçları sunuyor. ›S.16

Dergilik ›

SİGORTACI GAZETESİ'Nİ TURKCELL DERGİLİK'TEN FAVORİLERİNİZE EKLEYİN

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

"BİYOÇEŞİTLİLİK KAYBI KRİTİK ÖNEME SAHİP"

Biyoçeşitlilik kaybının kritik bir öneme sahip olduğunu belirten Axa Sigorta CEO'su Yavuz Ölken, "İklim değişikliğinin etkilerini azaltmak ve biyoçeşitlilik kaybının önüne geçmek için ekonomik faaliyetlerde karbonsuzlaşmaya doğru hızlı adımlarla yol almak acil bir gereklilik olarak öne çıkıyor" ifadelerini kullandı. ›S.17



DUBAİ SİGORTA GENEL MÜDÜRÜ FATİH AĞACIK

Dubai Sigorta'nın, VHV Reasürans tarafından satın alınmasının ardından şirketin liderlik koltuğuna sektörün deneyimli ve başarılı isimlerinden Fatih Ağacık getirildi. VHV Reasürans Genel Müdür Yardımcısı olan Ağacık, SEDDK'ya yapılan bildirimlerin ardından yeni görevine başlayacak. ›S.25



"SİGORTA GÜVENİN TEK SATIN ALINABİLİR HALİ"

Karşılaşılabilecek risk ve hasarlara karşı sigortanın koruyucu boyutuna dikkat çeken Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı, "Riskler her zaman var. Güvende olmak, gerekli önlemleri almak, yatırımları planlamak ise elimizde. Sigorta güvenin tek satın alınabilir hali" dedi. ›S.11



"OYUNUN KURALLARI ÇOK DEĞİŞTİ"

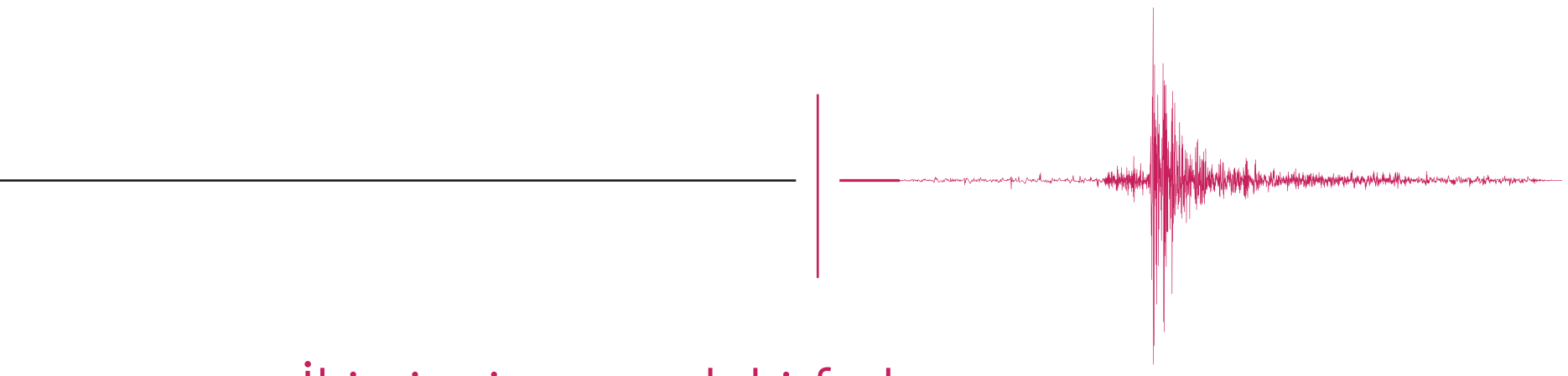
"Oyunun kuralları o kadar değişti ki" diyen HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, değişen oyun kurallarına karşı çevik olmak gerektiğini belirterek "Dünün kuralları ile bugün iş yapma şansınız yok. Biz de geri kalmamak adına çevik yönetim anlayışıyla bir sürü kuralı tersine çeviriyoruz" diye konuştu. ›S.14



"SİGORTADAN KOPMAM MÜMKÜN DEĞİL"

Ailesinden, doğadan ve hayvanlardan sonra sigortacılığı ilk sıraya koyan Merih Hamarat, "Aklımın erdiği, bedenimin izin verdiği sürece sigortacılıktan kopmam mümkün değil" diyor. Hamarat'ın sektöre girişi ve hayatıyla ilgili detaylar "Duayenlerle Dünden Bugüne" yazı dizimizde. ›S.18





İki çizgi arasındaki fark

hayatınızı değiştirebilir.

Bereketli Konut Sigortası **''Deprem Planı"** ile hem sizi hem de sevdiklerinizi deprem öncesi ve sonrası oluşabilecek risklere karşı korumak için yanınızdayız!

*Detaylı bilgi için **www.bereket.com.tr** adresini ziyaret edebilirsiniz.

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

BEREKET SİGORTA

Türkiye Sigorta'dan sevimli dostlara özel sigorta

Türkiye Sigorta'nın yeni ürünü Sempati Evcil Hayvan Sigortası'yla sevimli dostlarımız; acil durumlardan ameliyata, ilaç masraflarından üçüncü şahıslara verebileceği zararlara kadar güvence altında.

Sempati Evcil Hayvan Sigortası, 6 ay-10 yaş arası kediler ve 6 ay-8 yaş arasındaki köpekler için birçok hastalıktan acil durumlara kadar çeşitli teminatlar sunuyor.
Sempatik dostlarımıza güvence sunan yeni ürüne dair Türkiye Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli şunları söyledi: "Evcil hayvan sahipliği, özellikle pandemi sürecinde büyük artış gösterdi ve yuvamızdaki sevimli dostlarımızın sağlığı daha da önem kazandı. Biz de Türkiye'nin dört bir yanında her ihtiyaca yönelik çözümler sunan bir kurum olarak standart ve geniş kapsamlı Sempati Evcil Hayvan Sigortası ürünümüzle sevimli dostlarımıza güvence sunmanın mutluluğunu yaşıyoruz."

TÜM VETERİNER KLİNİKLERİNDE GEÇERLİ

Sempati Evcil Hayvan Sigortası'nın standart kapsamlı paketi; anlaşmalı kurumlarda %20, anlaşmasız kurumlarda ise %30 katılım payıyla trafik kazası, yüksekten düşme, herhangi bir kaza veya enfeksiyon sebebiyle oluşacak göz sorunları, koma hali, nöbet geçirme, böcek ısırması, yabancı cisim yutma, boğulma tehlikesi gibi durumlarda gereken acil tedavi masraflarını ve evcil hayvanın üçüncü şahıslara verebileceği zararları kapsıyor. Acil durumlarda yapılacak muayene, tetkik, tedavi ve ameliyatlar için bekleme süresi 15 gün olarak belirleniyor.
Geniş kapsamlı pakette, standart paketten farklı olarak acil olmayan sağlık sorunları için ayakta veya yatarak yapılacak muayene, tetkik, tedavi ve ameliyat masrafları teminat altına alınıyor ve 3 ay bekleme süresi uygulanıyor.
Son olarak, Sempati Evcil Hayvan Sigortası, dostlarımızın sağlık sorunlarının yanı sıra tüm ihtiyaçlarına çözüm sunabilmek adına, anlaşmalı kurumlarda geçerli olmak üzere ücretsiz mikroçip implantasyonu, yılda bir defaya mahsus tırnak kesimi, göz ve kulak temizliği, pet kuaförlerde ve pet otellerinde indirimler gibi ek hizmetleri de içeriyor. Türkiye Sigorta olarak sempatik dostlarımızın her zaman yanında olmaya devam edeceğiz.





Türkiye Sigorta'ya 'Dijital Sigortacılık Girişimi' ödülü

Gücünü adından alan Türkiye Sigorta, sigorta sektöründe bir ilk olan süper uygulaması Türkiye Sigorta Müşteri Platformu ile 7. Asia Awards ödül töreninde "Yılın Dijital Sigortacılık Girişimi" ödülüne lâyık görüldü.
Pandeminin ardından sigorta endüstrisinin toparlanmasına yardımcı olma konusunda bilinçli çaba gösteren şirketlerin Insurance Asia tarafından takdir edildiği bu yılki Insurance Asia Awards töreninde ödül alan Türkiye Sigorta, Asya Pasifik genelindeki yaklaşık 100 şirket arasına girmeyi başardı. Dijitalleşme yolculuğunda sigortacılığa yepyeni bir soluk getiren Türkiye Sigorta Müşteri Platformu ile Türkiye Sigorta müşterisi olsun ya da olmasın tüm kullanıcılar, tek bir uygulama üzerinden farklı ürün ve hizmetleri en hızlı, en güvenilir ve en pratik şekilde deneyimleyebiliyor.
Gücünü iyilik için kullanan şirket olmanın verdiği sorumlulukla geliştirilen Süper Uygulama sayesinde kullanıcılar; finans, araç, sağlık ve konut dikeyindeki hizmetlere tek bir platformdan erişilebilmesi sayesinde yeni markalarla da tanışma imkânına sahip oluyor. Böylece, sigorta deneyimini 'sonra'dan 'önce'ye taşıma vizyonu ile hareket eden Türkiye Sigorta, sigortacılık sektörünün temel problemi olan fiyat rekabeti konusunda da pozitif anlamda farklılaşarak finansal avantajlar sunuyor.

Türkiye Sigorta, ESİB ile esnaf eğitimlerine devam ediyor

Gücünü adından alan Türkiye Sigorta, Esnafın Sigorta ve Risk Yönetimi Bilincini Güçlendirme Eğitimleri (ESİB) projesinin sponsorluğu kapsamında, devlet destekli alacak sigortaları üzerine verdiği eğitimle, esnaf ve zanaatkârlarla buluşmaya devam ediyor.

Türkiye Sigorta, sigorta okuryazarlığını toplumun her kesimine yaymak için tüm hızıyla çalışıyor.
Bu kapsamda Türkiye Sigorta, sponsoru olduğu Esnafın Sigorta ve Risk Yönetimi Bilincini Güçlendirme Eğitimleri (ESİB) projesinde verdiği eğitimlere bir yenisini daha ekledi.
Bakırköy İSTESOB'da (İstanbul Esnaf ve Sanatkârlar Odaları Birliği) düzenlenen yeni programda, esnaf ve zanaatkârlar Türkiye Sigorta Pazarlama Uzmanı Burak Korkusuz ve Türkiye Sigorta Finansal Sigortalar Uzman Yardımcısı Umur Kocatepe'den 'devlet destekli alacak sigortaları' üzerine ücretsiz eğitim alarak potansiyel risk ve tehditler hakkında bilgi sahibi oldular.
Sigorta okuryazarlığının toplumda yaygınlaşması için sigorta sektörünün en geniş katılımlı eğitim seferberliği olarak planlanan ESİB'de, risk yönetimi eğitiminin yanı sıra esnafın ihtiyaç duyduğu sigorta branşları ve ürünlerinin tanıtımı da yapılıyor.

TÜRKİYE SİGORTA DENEYİMLERİNİ AKTARIYOR

Türkiye Sigorta iş yeri sigortaları ve poliçeleri konusundaki güçlü deneyimini esnaf ve zanaatkârla buluşturuyor.

TARSİM'den "Çiftçi Hikâyeleri" projesi

TARSİM, tarımsal üretimin her kademesine büyük bir emek ve alın teri ile yön veren çiftçilerin hikâyelerine ortak olmak ve tarımsal üretimin devamlılığında tarım sigortasının önemine dikkat çekmek amacıyla Çiftçi Hikâyeleri projesine imza attı.
Proje kapsamında, Türkiye genelinde 16 farklı noktada profesyonel bir ekiple birlikte çekimler gerçekleştiriliyor. Çekimlerde, sigortalı üretici ve yetiştiricilerin hikâyeleri ve tarım sigortasına ilişkin deneyimleri, kendi hayatlarından kareler ve ülkemizin zengin tarımsal ürün deseni ile hasadın görsel şöleni eşliğinde hikaâye tadındaki kısa filmlerle izleyicinin beğenisine sunuluyor. Çekimler, Ankara, Konya, Malatya, Bursa, Edirne, Van, Samsun, Giresun, Adana, Manisa, Kayseri, Sakarya, Erzurum, Denizli, Şanlıurfa ve Antalya'da yapılacak. Bitkisel ürün sigortası, büyükbaş, küçükbaş, kümes hayvanları, su ürünleri hayat, arıcılık ve sera sigortası yaptıran üretici ve yetiştiricilerin hikâyelerini kendi ağzından dinlediğimiz Çiftçi Hikâyeleri projesi kapsamında yayınlanan ilk videoya, Ankara'nın Polatlı ilçesine bağlı Karacaahmet Mahallesi'nden arpa üreticisi Tuncer Ertuğrul konuk oldu.

TARSİM'in Çiftçi Hikâyeleri projesi kapsamında yayınladığı ilk videoyu izlemek için QR kodu okutabilirsiniz.



›››

TARSİM'den 5 bin 300 liraya hayvanlarını sigortalatan yetiştirici 823 bin lira hasar ödemesi aldı

Ülkemizde yıllardır büyükbaş hayvancılık işletmelerinin güvencesi olan TARSİM, yetiştiricilere can suyu olmaya devam ediyor. Geçtiğimiz Haziran ayında, Düzce başta olmak üzere Bartın ve Zonguldak illerinde meydana gelen sel ve su baskını afeti sonucunda, toplam 136 sigortalı büyükbaş hayvan (süt sığırı ve manda) zarar gördü. Bunun sonucunda büyükbaş hayvanları zarar gören ve hasar dosya işlemleri tamamlanan 8 sigortalı yetiştiriciye toplam 970 bin lira hasar ödemesi yapıldı.
Konuyla ilgili yapılan açıklamada, 970 bin lira hasar ödemesinin 823 bin lirasını sel-su baskını nedeniyle 124 baş hayvanı zarar gören bir yetiştiricinin alacağı belirtilirken, söz konusu üreticinin, 5 bin 300 lira prim ödemesi yaparak toplamda 229 hayvanını büyükbaş hayvan hayat sigortası ile güvence altına aldığına dikkat çekildi ve şu ifadelere yer verildi:
"Büyükbaş Hayvan Hayat Sigortası kapsamında, 40 bin lira sigorta bedeli olan bir büyükbaş hayvan, her türlü doğal afet, kaza, vahşi hayvan saldırısı, yılan ve böcek sokması, zehirli çayır otları ve yeme bağlı zehirlenmeler ile yangın ve infilak risklerine karşı 126 lira gibi son derece uygun primle güvence altına alınabilmektedir. Yetiştiricilerimize vakit kaybetmeden büyükbaş hayvan hayat sigortalarını yaptırmalarını ve beklenmedik risklere karşı hayvanlarını %50 devlet prim desteği ile üye sigorta şirketlerinin yetkili acenteleri aracılığıyla güvence altına almalarını tavsiye ediyoruz."



›››

TARSİM'den Amasya ve Sivas'a paydaş kurum ziyareti

Devlet Destekli Tarım Sigortaları Sistemi'nin yaygınlaştırılarak, memnuniyetin artırılması, üretici ve yetiştiricilerin talep ve beklentilerinin tespit edilebilmesi amacıyla yurt genelinde paydaşlarla temaslara devam ediliyor.
TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Serpil Günal ve beraberindeki heyet, Amasya ve Sivas'taki sigortalı işletmelere ve paydaş kurumlara yönelik ziyaretler gerçekleştirerek, yetkililerden sürdürülen çalışmalara ilişkin bilgiler aldı ve incelemelerde bulundu.





Kastamonu, Amasya ve Tokat'taki sigortalı işletmelere ziyaret

TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Serpil Günal ve beraberindeki heyet, Kastamonu, Amasya ve Tokat illerindeki sigortalı işletmelere yönelik ziyaretler gerçekleştirerek, yetkililerden sürdürülen çalışmalara ilişkin bilgiler aldı ve incelemelerde bulundu.TARSİM Heyeti program kapsamında ilk gün, Kastamonu'da bal üreticilerini ve devamında ise Amasya'da sigortalı bir büyükbaş işletmesini ziyaret etti. Programın ikinci gününde Tokat'ın Turhal ilçesi ile Amasya'nın Merkez ve Suluova ilçelerindeki sigortalı büyükbaş hayvan işletmeleri ile bitkisel ürün üretimi yapan işletmeler ziyaret edilerek, karşılıklı bilgilendirmelerde bulunuldu.



Ray Sigorta müşteri deneyimini bir adım öteye taşıyor

Pandemi insanların zamanlarını nasıl ve kimlerle geçirdiklerini sorgulamalarının yanı sıra sigorta şirketleri de dâhil olmak üzere hangi şirketlerle iş yaptıklarını da yeniden düşünmeye zorladı. Poliçe sahipleri, hayatlarının her alanında yaşadıkları kolay, sorunsuz ve olumlu etkileşimleri sigortacılarından da beklemeye başladı. Risklerin ve maliyetlerin daha önce hiç bu kadar yüksek olmadığı bir dönemle karşı karşıya olan sigorta sektörü ise, artık müşteri deneyimi çalışmalarını odağına alarak ilerlemeye başladı.



'PROBLEMLERE HIZLICA ÇÖZÜM BULUYORUZ'

Kullanıcı deneyimi konusunda geliştirdiği başarılı projelerle adından söz ettiren ve çalışmalarını ödüllerle taçlandıran Ray Sigorta, sektörde bir yeniliğe imza attı. Türkiye'de bir ilk olan yeni proje sayesinde, oto sigortalarında müşterilerin en sık kullandığı ikame araç konusuna farklı bir yaklaşım getirilmesi hedeflendi. Müşteri deneyimine yönelik dönüşüm odaklı çalışmaların ve yeniden tasarlanmış deneyimlerin başarılı bir sigorta şirketi için büyük önem taşıdığına dikkat çeken Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan yeni projelerinin detaylarını paylaştı. "Sektörümüzdeki tüm markalar genelde verdikleri hizmet sonrası müşteri memnuniyetini ölçüyor. Bu yaklaşım çok kıymetli olmakla birlikte, hizmet alımı sonrası bir ölçüm olduğu için o anda yaşanan problemlere maalesef çözüm olamıyor. Biz Ray Sigorta olarak daha uzun vadeli geri dönüşler yerine, yaşanabilecek olası bir memnuniyetsizliğe anlık çözüm sunmanın çok daha etkili olduğunu düşünüyoruz. Bu fikrimiz ışığında iş ortağımız Mondial Assistance ile birlikte sektörümüzde bir ilke imza attık. Müşterimiz ikame aracını teslim aldığı anda memnuniyetini ölçecek çok kısa 2 sorudan oluşan bir anket paylaşıyoruz. Aldığı hizmeti değerlendirmesini rica ediyor, bir memnuniyetsizliği varsa sebebiyle birlikte paylaşabilmesine imkân tanıyoruz. Müşterilerimizin teslimatı yapan personelden araç donanımına hatta araç teslim süresine kadar farklı konu başlıklarında yaşadıkları deneyimi değerlendirebildikleri bu kısa anketimizle, sürece uygun aksiyonlar alabiliyoruz."

FARK YARATAN KULLANICI DENEYİMİ YAKLAŞIMI

Müşteri sadakatini artırmanın ve müşteri tutundurmanın en az yeni müşteri kazanımı kadar değerli olduğu günümüz dünyasında sigortacılık sektörünün bu konuda atacağı adımlar kritik önem taşıyor. Son üç yıldır olduğu gibi bu yıl da Şikayetvar tarafından düzenlenen A.C.E. (Achievement in Customer Excellence) Awards Mükemmel Müşteri Memnuniyeti Başarı Ödülü'nü alan ve sigorta sektöründeki inovatif projeleri ödüllendiren Smart-i Awards'da Customer Journey Experiment Lab projesiyle Yenilikçi Müşteri Etkileşimi ve Deneyimi Ödülünün de sahibi olan Ray Sigorta, müşteri deneyimi konusunda fark yaratıyor. "Müşterilerimizi güvende tutmak ve korumak için sürekli olarak farklı ve yenilikçi yollar düşünmeye ihtiyaç duyan bir markayız. Günümüz şartlarında müşteri sadakatini ve daha iyi deneyimleri teşvik etmek için oldukça büyük bir itici güç var. Çünkü her şey gibi sigorta maliyetleri de artıyor. Bu noktada şirketleri birbirinden ayıran şey fiyat değil yaşattıkları deneyim olarak karşımıza çıkıyor. 'Talebiniz bize ulaştı. 24 saat içerisinde size dönüş yapacağız.' cümlesi maalesef tüketicileri tatmin etmiyor. Artık herkes dakikalar hatta saniyeler içerisinde geri dönüş bekliyor. İkame araç için geliştirdiğimiz bu projenin sektörümüze yön verecek güzel bir örnek teşkil edeceğini düşünüyoruz. Müşteri deneyimi konusunda aldığımız geri dönüşler ve ödüllerimiz doğru yolda olduğumuzun bir göstergesi. Ray Sigorta olarak en büyük amacımız hem müşterilerimize hem de acentelerimize en iyi deneyimi sunmak." diyen Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan, ileriki dönemde kusursuz müşteri deneyimini yaşatmak adına yatırımlarına devam edeceklerini ve sektörde yine ilk olacak farklı projeleri de canlıya alacaklarını belirtti.

Günümüzde poliçe sahipleri artık her zamankinden daha fazla beklenti içindeler. Bu sebeple sigortacılar sadece yıllık bir sözleşme olmaktan veya acil durumda aranan bir telefon görüşmesinden öteye geçmeyi, müşterilerinin hayatlarının bir parçası olmayı amaçlıyorlar. Bu süreçte dönüşüme ilişkin yeni yaklaşımları benimseyen sigorta şirketlerinin öne çıktığına dikkat çeken Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan, odaklarına müşterilerini alarak yaptıkları çalışmalar sonucunda, problemlere gerçek zamanlı çözümler sunarak sektörde bir ilke imza attıklarını belirtti.



Kendi logonuz ve seçeceğiniz teminatlarla acenteliğinize özel poliçenizi oluşturun; kendi gelirinizi kendiniz belirleyin!

Portföy Mülkiyeti Garantisi

Hepiyi'den Acentelerine Ömür Boyu Birlikte Çalışma Sözü!

Bir Doğan Holding yatırımı olan Hepiyi Sigorta, gelirini ve hizmet kalitesini artırmak isteyen tüm acenteleri Çözüm Ortağı olmaya, sektörün geleceğini birlikte şekillendirmeye çağırıyor!

Hepiyi Sigorta, teknolojinin sağladığı tüm imkanları kullanarak sizi dijital dönüşüme hazırlıyor.

DETAYLARI ÖĞRENMEK VE ÇÖZÜM ORTAĞIMIZ OLMAK İÇİN:

Üretim miktarı, portföy dengesizliği veya kârsızlık gibi nedenlerle baskı yapmıyoruz!

TOBB'a kaydı olan ve bizimle çalışmak isteyen her acenteye ömür boyu çalışma garantisi veriyoruz.



Doğan

hepiyi SİGORTA

“Sigorta sadece hasar gerçekleştiğinde akla gelen bir konu olmamalı”

Sigortanın hayatın her alanında bir ihtiyaç olarak karşımıza çıktığına, sadece gerçekleşen risklerin zararını karşılamada değil, aynı zamanda risklerin gerçekleşmesini önlemek için de büyük bir önem taşıdığına dikkat çeken Koru Sigorta Genel Müdürü Kasım Yılmaz, “Günlük yaşantımızda bazı riskleri öngöremesek de sigorta ile bu risklerin sonuçlarını önleyebiliriz. Sigorta sektörünün en önemli görevlerinden biri de riskleri yönetmek ve önlemek. Sektör olarak olası risklere karşı, hasar önleyici çözümler oluşturarak sigortalıların kayıp yaşamadan hayatlarına devam etmesi bilinciyle çalışmalarımızı sürdürmemiz gerekiyor. Olası kayıpları önlemek için sigorta sadece hasar gerçekleştiğinde akla gelen bir konu olmamalı. Önleyici sigortacılık ile olası hasarların önüne geçerek, riski en aza indirmeli ve bu konudaki projeler ile topluma faydayı artırmalıyız. Koru Sigorta olarak risk yönetimini ön planda tutarak sigortalılarımıza sunacağımız çözümlerle sigortanın sadece hasar sonrasını kapsamadığını, önleyici sigortacılık projeleri ile risklerin gerçekleşmesini de önleyebileceğini anlatmak için çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Bu konuda toplumsal faydayı artırmak için projelerimizi geliştirmeye devam edeceğiz” ifadelerini kullandı.



Koru Sigorta Genel Müdürü Kasım Yılmaz, sigortanın bir ihtiyaç olduğunun altını çizdi ve “Önleyici sigortacılık ile olası hasarların önüne geçerek, riski en aza indirmeliyiz. Unutulmamalıdır ki sigortacılık hasar gerçekleşmeden önce başlıyor” şeklinde konuştu.

‘HASAR ÖNLEYİCİ ÇÖZÜMLER’

Geçtiğimiz günlerde Gaziantep ve Mardin’de meydana gelen ağır trafik kazaları hakkında konuşan Yılmaz, “Ne yazık ki meydana gelen her iki kaza da büyük kayıplar yaşamamıza neden oldu. 35 vatandaşımız bu acı kazada hayatını kaybetti. 57 vatandaşımızın da tedavileri hala sürmekte. Hayatını kaybeden vatandaşlarımızın ailelerine sabır, yaralı vatandaşlarımıza acil şifalar diliyorum. Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi (SBM) verilerine göre maddi hasar meydana gelen trafik kazalarına yıl bazında baktığımızda 2022 yılında 466 bin 720 adet kaza tespit tutanağı kayıtlara geçti. Sektörün büyük bir payını oluşturan oto sigortalarında hasar konusu önemli bir gündem maddesi olarak karşımıza çıkıyor. Bu noktada olası kayıpları önleyebilmek için ise önleyici sigortacılık anlayışımız ve projelerimiz devreye giriyor. Koru Sigorta olarak hasar önleyici çözümler uygulayarak, kayıpların önüne geçebilmek için var gücümüzle çalışıyoruz. Bu konudaki çalışmalarımızla tecrübemizi ve altyapımızı geliştiriyoruz” açıklamasında bulundu.
Teknolojik gelişmelerin diğer tüm sektörlerde olduğu gibi, sigorta sektörünün de görünümünü ve iş yapış şeklini değiştirdiğini belirten Yılmaz, “Şirket olarak teknolojiyi iş süreçlerimize entegre ederek sigortanın sadece oluşan hasarı tazmin eden bir koruma yolu olmaktan çıkıp, aynı zamanda zararları önleyen bir yapı olduğunu misyon edindik. Riskleri segmente edip, risk yönetimi uygulamalarını sürekli olarak iyileştirerek hasar gerçekleşmeden sigortanın önemini vurguluyoruz” diye konuştu.

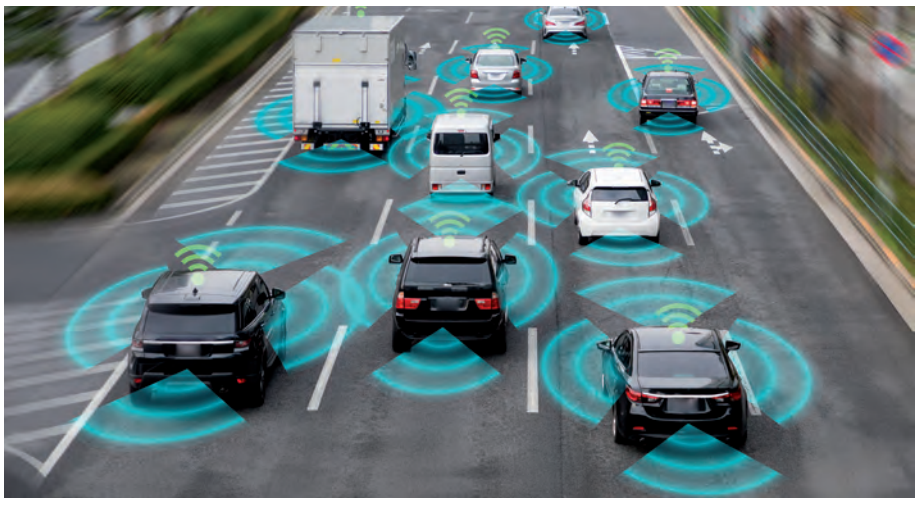


‘YENİ PROJELERİ HAYATA GEÇİRECEĞİZ’

Özellikle pandemi döneminde hasar süreçlerinde teknoloji kullanımının arttığını kaydeden Yılmaz, sözlerine şu şekilde devam etti: “Dijitalleşmeyle birlikte sektörde poliçeleşme, hasar ve müşteri ilişkileri süreçlerinin baştan sona dönüştüğünü görüyoruz. Ayrıca bazı yenilikçi sigorta ürünlerinin bir parçası olarak teknolojik cihazlara yüklenen çeşitli uygulamalar sayesinde muhtemel hasarları önleyici hizmetler verilebiliyor veya karşılaşılan hasarla ilgili detaylı bilgiye hızla sahip olunabiliyor. Biz de bu doğrultuda dijitalleşmenin verdiği imkânların etkisiyle, olası hasarları önlemek için yeni projeleri hayata geçireceğiz. Önleyici sigortacılık hizmetlerimiz kapsamında dijital araçları kullanarak bu süreçteki etkinliğimizi hızlandıracağız. Sektör olarak da önleyici sigortacılık uygulamalarının çeşitli kampanyalarla teşvik edilmesi görüşündeyim. Unutulmamalıdır ki sigortacılık hasar gerçekleşmeden önce başlıyor.”

‘YAPAY ZEKÂ BÜYÜK ÖNEM TAŞIYOR’

Dünyanın pek çok ülkesinde olduğu gibi Türk sigorta sektöründe de önleyici sigortacılık uygulamalarının hızla arttığını vurgulayan Yılmaz, “Bu uygulamalarda kullanılan, araçlara bağlanan çeşitli cihazların, sensörlerin ve nesnelerin internet temelli dijital uygulamaların kullanımının artması yaşanacak kazaların da önlenmesini sağlayacaktır. Ayrıca bu tip uygulamaların hasar-prim oranlarını aşağı çekebileceği de değerlendiriliyor. Araçları daha güvenli hale getirmek için ise yapay zekânın araçlara bağlanması büyük önem taşıyor. Taşıttan taşıta (V2V) teknolojisine bağlı olarak otomobiller birbirleriyle iletişim kurabiliyor. V2V teknolojisi, araçların hareketini etrafındaki diğer araçlara bildirerek kazaları da azaltabiliyor. Böylece çarpma tehlikesi olan araçlar, çarpışmayı önlemek için otomatik olarak fren yapabiliyor” dedi. Yılmaz, son olarak sigortanın dijitalleşmeyle birlikte mevcut “hasarı tespit etme ve onarma” durumundan, “tahmin etme ve önleme”ye geçmesi gerektiğini ifade etti.



Eğitimi hiçbir zaman aksamasın!



Hayat bu, her şey olabilir! Gelin, Katılım Emeklilik
"Eğitim Güvencesi Katılım Sigortası" ile çocuğunuzun eğitimini,
eğitim masraflarını güvenceye alın.

Başınıza beklenmedik durumlar geldiğinde (yaşam kaybı ya da maluliyet durumlarında), siz yanınızda olamasanız da, o eğitimine hak ettiği gibi devam etsin.

- Esnek Ödeme İmkanı (peşin, aylık)
- Vergi Avantajı
- Sigorta Süresi ve Tutarını Belirleme İmkanı

Kuveyt Türk Katılım Bankası ve Albaraka Türk Katılım Bankası şubeleri ile Katılım Emeklilik acentelerimize bekliyoruz.

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
App Store

Quick Sigorta dünyanın ilk otonom otobüs teknolojisine yatırım yapıyor

Sigorta sektöründeki inovatif uygulamalarının yanına başarılı yatırımlarını da ekleyen Quick Sigorta, 2018 yılında kurulan Amerika merkezli Türk teknoloji şirketi olan ADASTEC'in, Seviye 4 otonom araç projesine yatırım yapıyor.
Toplu taşıma operasyonlarını daha verimli, daha konforlu ve daha güvenli hale getirmek hedefiyle yola çıkan ADASTEC, geliştirdiği Seviye 4 Otonom Sürüş Yazılım Platformu ile "toplu ulaşımı" çağın ötesine taşımayı hedefliyor. ADASTEC'in toplu taşıma araçlarına dördüncü seviye otonom sürüş özelliği sağlayan yazılım, seri üretimine geçilen ilk yazılım ürünü olma özelliği taşıyor. Ayrıca ADASTEC, yakın zamanda Norveç'in Stavanger şehrinde liman ile şehir merkezi arasında belediyenin toplu taşıma operasyonunu da gerçekleştirmeye başladı.

QUICK SİGORTA'DAN BÜYÜK TEKNOLOJİ HAMLESİ

Geçtiğimiz günlerde bir televizyon programına ADASTEC kurucularından Atalay Taşkoparan ile birlikte konuk olan Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, "Teknolojiyle dirsek teması kuran bir dünyada yaşıyoruz. Yakın zamanda dünyanın pek çok şehrinde elektrikli ve otonom araçlar toplu taşımada daha çok kullanılacak.


Ahmet Yaşar

Otonomi projelerini destekleyen ülkeler, ulaştırma bakanlıkları, belediyeler, toplu taşıma otoriteleri ve şirketleri; bu alanda standartları oluşturmak, hizmeti şekillendirmek ve bunu ilk uygulayan olmak için yarışıyorlar. Tamamıyla yapay zekâ üzerine kurulmuş bir yazılıma yatırım yaparak, biz de inovatif projeleri destekleyip, dünya vizyonunun takipçisi olmaya devam edeceğiz" ifadelerini kullandı.

QUICK SİGORTA KASKONUN GELECEĞİNİ YAZIYOR

Programda otonom araçların nasıl sigortalanacağı hakkında sorulan soruya yanıt veren Ahmet Yaşar, "Bugüne kadar bildiklerimiz alışılagelmiş kasko sigortaları. Sektör olarak elektrikli bir aracın nasıl sigortalanması gerektiğini çözdük. Karşımızda otonom bir toplu taşıma aracı var. Dolayısıyla otobüs üreticisinin ürün sorumluluğu mu ya da yazılım geliştiricinin ürün sorumluluğu mu, veyahut alan sağlayıcı operatör belediyenin sorumluluğu ile yolun sigortalanması



sorumluluğundan mı bahsetmemiz gerektiğini anlamak için Ar-Ge çalışmalarımızı yürütüyoruz. Biz bugüne kadar oto sigortalarında üçüncü şahsa verilen sorumluluğu biliyorduk. Otonom araçlarla birlikte neyi sigortalayacağımız ve sorumluluklar konusu şimdi daha kompleks bir hale geldi" dedi.
Quick Sigorta, ADASTEC'e yaptığı yatırım ile hem teknolojiye olan yatırımlarını sürdürüyor hem de sigortacılığın nereye evrileceği konusundaki Ar-ge çalışmalarını devam ettiriyor.

Quick Sigorta, 2018 yılında kurulan Amerika merkezli Türk teknoloji şirketi olan ADASTEC'in, Seviye 4 otonom araç projesine yatırım yapıyor.



›››

Quick Sigorta Balıkesir Motofest katılımcı rekoru kırdı

Türkiye'nin en önemli motosiklet festivallerinden 10. Uluslararası Quick Sigorta Balıkesir Motosiklet Festivali, bu yıl 10'uncu kez motosiklet tutkunlarıyla buluştu. Festivalin bu yıl da ana sponsorluğunu üstlenen Quick Sigorta, hazırladığı sürpriz etkinlikler ve hediyelerle katılımcılara unutulmaz anlar yaşattı. Motosiklet sürücüleri ve meraklılarının özlemle beklediği Uluslararası Balıkesir Motosiklet Festivali'ne pandemi nedeniyle iki yıl ara verilmişti. Balıkesir Motosiklet Kulübü 10Riders'ın düzenlediği Selimiye İkizcetepeler Mesire Alanı'nda yeniden katılımcılarla bir araya gelen festivalin, bu yılki anlamı her zamankinden farklı oldu. Hem Balıkesir'in plakasının 10 olması hem de festivalin 10'uncu yılını doldurması hasebiyle 10 yıldızlı bir festival deneyimi yaşandı. 10. Uluslararası Quick Sigorta Balıkesir Motosiklet Festivali, 10 bin kişinin katılımı ile tüm zamanların en çok katılımını sağladı.
"Türkiye'nin En İyi Motosiklet Festivali" unvanını elde eden festival, yalnızca Türkiye'den değil tüm dünyadan büyük ilgi gören bir festival olarak "Uluslararası" unvanına ve ayrıca "Dünyanın En Kalabalık Motosiklet Korteji Guinness Rekoru"na da sahip.

'10 NUMARALI ŞEHRİN 10 YILDIZLI FESTİVALİ'

10. Uluslararası Quick Sigorta Balıkesir Motosiklet Festivali rüzgâr gibi geçerken



Quick Sigorta da hazırlıkları ile standına uğrayan misafirlerini ağırladı. 10. Uluslararası Quick Sigorta Balıkesir Motosiklet Festivali'nin kendi alanında düzenlenen en önemli festivallerden olduğunu belirten Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, bu yılki festivalle ilgili şunları kaydetti: "Markamızın motosiklet camiası ile kurduğu organik ilişki her geçen gün daha da artıyor ve motosiklet kullanıcılarını ilgilendiren her çalışmada olabildiğince yer almaya çalışıyoruz. Bu yıl 10'uncusu düzenlenen uluslararası Quick Sigorta Balıkesir Motosiklet Festivali'ne bir kez daha ana sponsor olmaktan ve motosiklet camiası ile yeniden buluşmaktan dolayı çok mutluyuz. 6-7 ayrı ülkeden festivale katılan motosiklet kulüpleri ile adeta uluslararası festival tadında geçen bu etkinlikte geniş bir ekiple festival alanında olmaktan son derece mutluyum."
Yaşar sözlerine şöyle devam etti; "Motosiklet sigortalarında pazar payımız, Maher Sigorta Grubu olarak %65'e ulaştı, biz sektörün arz sorunu yaşadığı dönemlerde bile motosikletçi dostlarımızı yalnız bırakmadık. Bunu da marka olarak çok fazla hissediyoruz. Quick logosunu gören tüm motorcular sanki kendi şirketlerini görmüş ya da ailelerinden biriymişiz gibi bizi sahipleniyorlar. Bu çok kıymetli bir değer. Bu yüzden kendi ürettiğimiz projeler ve yayınlarla onların yanında olmaya devam edeceğiz."

Türk Nippon Sigorta düzenlediği yeni kampanya ile rotasını Kıbrıs olarak belirledi

Acentelerinin motivasyonunu ön planda tutan Türk Nippon Sigorta, 2022 yılının ikinci gezisinin rotasını Kıbrıs olarak belirledi. Türk Nippon Sigorta'nın en önemli dağıtım kanalının acenteleri olduğunu vurgulayan **Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu**, "Odak noktası olarak belirlediğimiz acentelerimiz için kampanyalar yapmaya devam ediyoruz" dedi.

Türk Nippon Sigorta düzenlediği kampanyalarla, her yıl olduğu gibi bu yıl da acentelerinin motivasyonunu en üst noktada tutmaya gayret gösteriyor. Acenteler için düzenlediği Tamamlayıcı Sağlık Sigortası Kampanyası'nda başarılı olacak acentelerini Kıbrıs seyahati ile ödüllendirecek olan Türk Nippon Sigorta, yılın son çeyreğinde de sağlık sigortaları tarafında yenilikler sunmaya ve kampanyalar yapmaya devam edecek.

'EN ÖNEMLİ DAĞITIM KANALI ACENTELER'

Türk Nippon Sigorta'nın en önemli dağıtım kanalının acenteleri olduğunu vurgulayan Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Sene başında da ifade ettiğimiz şekilde odak noktası olarak belirlediğimiz acentelerimiz için seyahat ödüllü kampanyalar yapmaya devam ediyoruz. Mayıs ayı sonunda gerçekleştirdiğimiz Mardin gezisi sonrasında aldığımız olumlu dönüşler neticesinde yılın son çeyreği için Kıbrıs seyahati kampanyası yapmaya karar verdik. Gerçekleştirdiğimiz kampanyalar neticesinde acentelerimiz ile buluşma, onların isteklerini yüz yüze konuşma ve değerlendirme şansı



yakalıyoruz. Bu da bizi hızlı aksiyon alma konusunda avantajlı bir hale getiriyor" şeklinde konuştu.

'ACENTELERİMİZİ İŞ ORTAĞI OLARAK GÖRÜYORUZ'

Türk Nippon Sigorta'nın acenteleriyle büyüyen genç, 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" ifadelerini kullandı.

'PANDEMİ SAĞLIK SİGORTASINA TALEBİ ARTIRDI'

Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ürünü hakkında da bilgilendirmeler yapan Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Pandeminin başladığı 2020 Mart ayı itibari ile oluşan sigorta bilinci özellikle sağlık sigortası ürünlerinin tümünde talep artışını da beraberinde getirdi. 2021 yılı Haziran dönemi ve 2022 yılı Haziran dönemini kıyasladığımızda Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ürününde %46 oranında bir artış görüyoruz. Bu artışın yıl sonuna doğru daha da yukarılara gideceğini söyleyebiliriz. Türk Nippon Sigorta olarak sağlık sigortaları tarafında iddialıyız. 2022 yılı Haziran ayı sonuçlarına göre sağlık prim üretimi tarafında ilk 10 şirket içinde yer almayı sürdürüyoruz. Yılın son çeyreğinde de dikkatimizi sağlık sigortası ürünlerine daha da vererek bu alandaki istikrarlı büyümemizi devam ettirmeyi amaçlıyoruz" şeklinde konuştu.



“Sigorta güvenin tek satın alınabilir hali”

Küresel enflasyon oranlarının artışı, pandemi, iklim krizi ve çevresel bağlantılı risklerin yarattığı kaygı ortamı gelecek projeksiyonunda da tehdit oluşturmaya devam etmekte. Ekonomik tablodan, çevresel risklere, sağlıktan teknolojiye olası risk artışlarına karşı mevcut varlıkları ve yarınları korumanın yolu riskleri öngörebilmek ve planlı hareket edebilmekten geçiyor. Sigorta da bu amaca hizmet eden en önemli araçlardan biri. Ani ve beklenmedik durumlarda karşılaşılabilecek risk ve hasarlara karşı sigortanın koruyucu boyutuna dikkat çeken Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı, “Sahibi olduğumuz varlıklar artık mali açıdan çok daha değerli. Yüksek enflasyon ve risk ortamı göz önüne alındığında kaybedilen varlıkların yerini doldurmak giderek güç hale gelirken konut, araç, iş yeri gibi mali değeri yüksek varlıklar uygun maliyetli sigorta poliçeleri ile kolaylıkla güvence altına alınabiliyor” dedi. Ekonomik konjonktür ve yüksek enflasyon ortamında sigortanın en ekonomik ve gerekli ürün konumuna geldiğine dikkat çeken Nihat Kırmızı, “Enflasyon sadece ülkemizin değil tüm dünyanın yaşadığı bir sorun haline geldi. Risk gerçekleşmeden önce alınan fiyat avantajlı poliçeler ile sigortalılarımız başlarına gelebilecek olası hasarlara karşı kendilerini güvence altına alarak, hayatlarına kaldıkları yerden zarara uğramadan devam edebiliyorlar” şeklinde konuştu.



Enflasyonun sadece ülkemizin değil tüm dünyanın yaşadığı bir sorun haline geldiğini belirten Kırmızı, “Risk gerçekleşmeden önce alınan fiyat avantajlı poliçeler ile sigortalılarımız başlarına gelebilecek olası hasarlara karşı kendilerini güvence altına alarak, hayatlarına kaldıkları yerden zarara uğramadan devam edebiliyorlar” dedi.

‘SOSYAL SORUMLULUK BİLİNCİ YÜKSEK BİR ŞİRKETİZ’

Sağlık, çevre ve teknoloji bağlantılı riskler sıklık ve etki oranlarıyla hayatımızdaki olumsuz etkisini artırırken, bu riskleri öngörme ve yönetme becerisi hem kurumsal hem de bireysel olarak giderek önem kazanıyor. “Riskler her zaman var. Güvende olmak, gerekli önlemleri almak, geliştirme ve yatırımları planlamak ise elimizde. Sigorta güvenin tek satın alınabilir hali” diyen Nihat Kırmızı, kurumsal olarak ihtiyaca yönelik attıkları adımlar ile ilgili şu sözleri kaydetti: “Geleceğimizi koruyacak, bugünün kaynağını tüketmeden yaşanılabilir bir dünya için hareket edecek olan yine bizleriz. Çevre bilinci yüksek bir şirket olarak, ürün geliştirmelerimizi ve sosyal sorumluluk projelerimizi doğaya ve geleceğimize maksimum fayda sağlayacak şekilde hayata geçiriyoruz. Daha yeşil bir gelecek için çevreye duyarlı araç kullananların yanında olduk; elektrikli ve hibrit araç sahiplerinin karşılaşabilecekleri risklere karşı ‘Doğa’l Kasko’ ürünümüzü hizmete sunduk. Gelecek nesillere daha sağlıklı bir dünya bırakmayı arzuluyoruz. Zamanın kıymetini biliyor bu doğrultuda teknolojik yatırımlarımızı güçlendiriyor, mobil uygulamamız ve web sitemizde hızlı ve ihtiyaca yönelik hizmetler sunuyoruz.”

‘SİGORTA AKLA GELEN İLK ÖNLEM’

“Elbette ki insan hayatı ve sağlığı tüm yaratmaya çalıştığımız fayda ve geliştirmelerin merkezinde konumlanıyor. Pandemi dönemiyle birlikte sağlıklı olmanın değerini çok daha iyi anladık. İklim değişiminden kaynaklanan zorlayıcı hava şartları da özellikle yaz aylarında sağlık sorunları yaşamaya sebep olabiliyor. Pandemiden sonra yaz tatili yapmaya da hasret kaldığımız bu dönemlerde yaşanacak sağlık problemlerine karşı tamamlayıcı sağlık sigortası ve seyahat sağlık sigortası ürünlerimiz sigortalılar için önemli bir güvence” diyen Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı, oldukça ekonomik olan bu ürünlere ilginin bu doğrultuda arttığını, artık yağmur ihtimaline karşı şemsiye taşımak, güneşten korunmak için şapka takmak nasıl bir önlem ve alışkanlıksa, günümüzde de sigortanın akla gelen ilk ve etkili önlem olacağını aktardı.

'YATIRIM VE DESTEKLERİMİZ HER ZAMAN DEVAM EDECEK'

Nihat Kırmızı, tüm dünyada yükselen şirketlerin nüksetmekte olan değerleri bünyelerinde barındırmak hatta onları büyütmek hedefinde olduğuna da değinerek, bunlardan en önemlisinin de eğitim olduğunu ekledi ve sözlerine şöyle devam etti; “Doğa Sigorta’yı farklı kılan etkenlerden en önemlisi grup üniversitemiz İstanbul Topkapı Üniversitesi’ne verdiğimiz destek ve değerli akademisyenlerimiz ile yaptığımız ortak projelerdir. Çok yakın zamanda Doğa Sigorta’nın desteğiyle çevreye karşı sorumlu bir proje olan; atık kumaşlarla öğrencilerimizin notebook çantaları tasarladığı üniversitemizin projesinin ödül aldığını da gördük. Doğa Sigorta bu tip yatırım ve desteklerine her zaman devam edecek.
Bundan belki 5 yıl evvel bir prestij aracı olarak görülüyordu ama bugün itibarıyla iklim, çevre, eğitim hepsi bir sosyal sorumluluk. Elinde en azından kaynak bulunduran ya da değer yaratanların yapmakla mükellef olduğu sorumluluklar olarak karşımıza çıkıyor. Biz Doğa Sigorta olarak bunların takipçisi olacağız. Aynı zamanda enerji de önemli bir konu. Günümüzde dünyanın enerji bağımlısı olduğunu hepimiz biliyoruz. Dolayısıyla Doğa Sigorta olarak özellikle enerji güvenliği, tasarrufu ve verimliliğiyle alakalı projelere bundan sonra da destek vereceğimizi söylemek istiyorum.

‘RİSKLERİ ÖNLEYİCİ YATIRIMLAR YAPILMALI’

Bunu da İstanbul Topkapı Üniversitesi’nin ilgili birimleriyle takip edecek ve gerçekleştireceğiz. İnsanları riske karşı korumak sadece sigorta şirketlerinin görevi olmamalı diye düşünüyorum. Aynı zamanda bizim çekindiğimiz, olmasından korktuğumuz risklerin de ortaya çıkmaması için önleyici bazı yatırımlar yapmak gerekiyor. Doğa Sigorta bunların da takipçisi olacak.”

Ani ve beklenmedik durumlarda karşılaşılabilecek risk ve hasarlara karşı sigortanın koruyucu boyutuna dikkat çeken **Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı,** “Riskler her zaman var. Güvende olmak, gerekli önlemleri almak, geliştirme ve yatırımları planlamak ise elimizde. Sigorta güvenin tek satın alınabilir hali” dedi.



Gelir eşitsizliğini azaltmada sigorta kritik rol üstleniyor

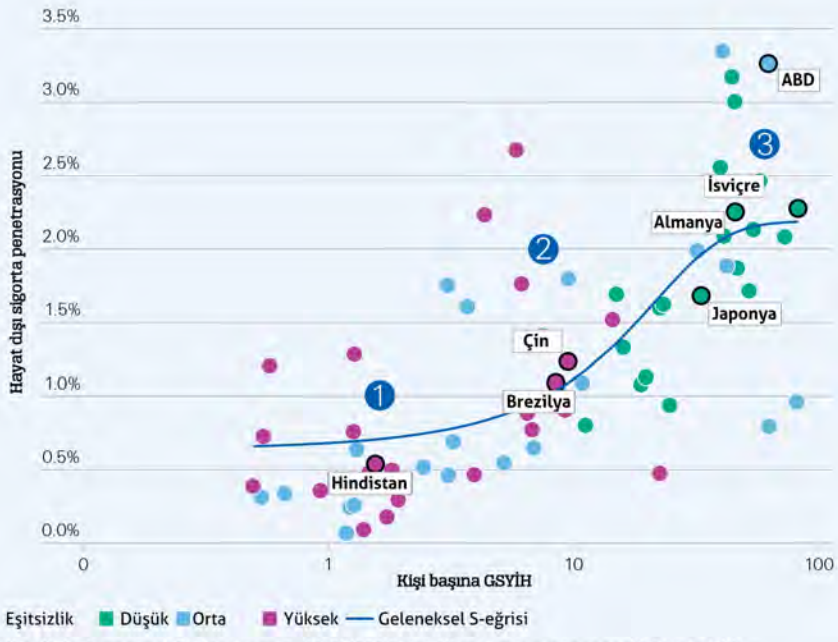
Yüksek gelir eşitsizliği, sigorta talebi ve koruma kapsamı üzerinde önemli bir etkiye sahip. Gelişmekte olan ülkelerin orta sınıflarının hızlı genişlemesi sigorta talebindeki büyümeye neden olurken, son 30 yılda gelişmiş ülkelerdeki gelir eşitsizliğindeki artışlar sigorta piyasalarını engelledi. Swiss Re, Sigma 3 Raporu'nda gelişmiş ekonomilerin 2019'daki Gini katsayısının* 1990'dakiyle aynı olmasının, sigorta korumasının yaklaşık 252 milyar dolar veya gerçek değerden %8,4 daha yüksek olacağını ortaya koyuyor.

***Gini Katsayısı: Bir ulus ya da bir sosyal grup içindeki gelir eşitsizliği veya servet eşitsizliğini temsil etmeyi amaçlayan bir istatistiksel dağılım ölçüsüdür.**

Ülkeler içindeki gelir eşitsizliği; sosyal uyum, ekonomik büyüme ve finansal piyasalar için olumsuz bir olgu. Swiss Re'nin yapmış olduğu araştırmanın bulgularına göre de gelir eşitsizliği çoğu sigorta piyasası için zararlı ve genel olarak daha düşük sigorta penetrasyonuna ve azalan hanehalkı korumasına yol açıyor. Ekonomik büyüme, sigorta talebinin temel itici gücü ancak farklı gelir dilimlerindeki bireylerin sigorta tüketme eğilimleri farklı olduğundan, tüm büyüme eşit olarak sigorta talebine dönüşmüyor. Bu, bireylerin sigorta kapsamına girme ve kendilerini katastrofik harcamalara karşı koruma yeteneklerini etkiliyor. Ekonomik kalkınma, orta sınıfın büyüklüğü ve büyümesi, eşitsizlik ve sigorta penetrasyonu ise iç içe geçmiş kavramlar.

Rapordaki şekilde görüldüğü üzere S-eğrisi, ekonomik kalkınma ve sigorta penetrasyonu arasındaki ilişkiyi gösteriyor. Şekilde 1 numarayla gösterilen kısım olan daha az gelişmiş ülkeler; küçük orta sınıf, daha fazla yoksulluk, daha eşitsiz olma ve daha düşük sigorta penetrasyonuna sahip olma eğiliminde. 2 numarayla gösterilen orta gelirli ülkeler; artan ekonomik kalkınmanın, sigorta talebinde daha da güçlü bir büyümeye yol açtığı bir dinamik ile karakterize ediliyor. Bu da artan bir sigorta penetrasyonu demek. 3 numaralı kısım olan daha gelişmiş ülkeler ise daha eşit, daha büyük bir orta sınıf ve daha yüksek penetrasyon oranlarına sahip olma eğiliminde.

Sigorta penetrasyon oranı ve kişi başına düşen GSYİH, 2019



Not: Noktaların rengi, Gini katsayısı ile ölçüldüğü üzere ülkenin mevcut en son yıldaki eşitsizlik seviyesini gösterir (en düşük eşitsizlikten en yüksek eşitsizliğe). Mavi çizgi, daha önceki Sigma yayınlarında tartışılan, sigorta penetrasyonu ve ekonomik kalkınma arasında doğrusal olmayan bir ilişki olan S-eğrisi modelini göstermektedir.

GELİŞMİŞ ÜLKELERDEKİ TERS İLİŞKİ

Gelişmiş ekonomilerde son 30 yıldaki trendler gösteriyor ki eşitsizlikte daha büyük artışlar yaşayan ülkeler toplam sigorta penetrasyonunda daha düşük büyüme kaydediyor. Son otuz yılda Gini katsayısında çok yüksek büyüme yaşayan Japonya, Avustralya ve Avusturya gibi ülkeler, sigorta penetrasyon oranlarında en yavaş büyümeyi yaşarken 1990'lardan bu yana eşitsizliğin ortalama olarak azaldığı Yunanistan ve Portekiz gibi ekonomiler, sigorta penetrasyonunda en büyük artışlardan bazılarını gördü.

ARTAN EŞİTSİZLİK RİSK KORUMASINI AZALTTI

Swiss Re'nin incelediği tüm ülkelerde, ekonomik kalkınma ve sigorta penetrasyonu pozitif olarak ilişkili. Bu da ülkeler zenginleştikçe hane halklarının ve bireylerin daha fazla risk koruması kazandığı anlamına geliyor. Ancak, ortalama olarak, gelişmiş ekonomilerde artan gelir eşitsizliğinin 1990'lardan itibaren sigorta penetrasyonunu olumsuz yönde etkilediğini belirtmek gerekiyor.

SİGORTA EŞİTSİZLİĞİ AZALTAN BİR UNSUR

Sigorta, genellikle daha düşük eşitsizlikten yararlanıyor ve eşitsizliği azaltıyor. Aynı zamanda sigorta, şok yaşayan haneler için sonuçların eşitsizliğini azaltarak ekonomik büyümeyi teşvik etmek ve gelir eşitsizliğini azaltmak için güçlü bir araç.
Sigortanın sağladığı koruma, özellikle en savunmasız olanlar için önemli. Sigorta olmadan, düşük ve hatta orta gelirli aileler şiddetli bir şok durumunda yoksulluğa düşebiliyor. İngiltere'de yapılan bir araştırma, bir yetişkinin beklenmedik ölümü sonrasında hanelerin üçte birinin daha düşük gelir dilimlerine düştüğünü ve %20'sinin yoksulluğa düştüğünü buldu. Sigortanın eşitsizlik üzerindeki özel etkisi, bir ülke ekonomisinin gelişme aşaması ve sigorta türü gibi faktörlere bağlı. Ekonomiler arasında P&C sigortası, ekonomik büyümenin ve dayanıklılığın kritik bir bileşeni olarak karşımıza çıkıyor.
P&C sigortası bireyler için olumsuz şoklar karşısında dayanıklılık sağlar ve işletmeler için girişken risk almayı destekler. P&C sigortası, gelişmekte olan ekonomilerin çoğunda, özellikle ticari sigortada, hayat sigortasının önünde büyüme eğiliminde.

SİGORTA BİREYLERİ VE TOPLUMLARI DESTEKLİYOR

Eşitsizlik, bireylerin olumsuz olaylara karşı koyma yeteneğini azaltıyor. Bu olayların finansal etkilerine karşı koymak ise sigortanın temel işlevlerinden biri.
Ancak sigorta kapsamı seviyelerinde eşitsizlikler olduğunda felaketler, yoksulluk ve eşitsizliği devam ettiriyor. Ayrıca sigorta, kayıp azaltma davranışını kolaylaştırmak için ekonomik teşvikler sağlayarak bireylerin ve hanehalkının direncini artırıyor. Sigortanın dolaylı bir faydası da kritik anlarda karar vermeyi desteklemesi. Deneysel psikoloji, insanların sıkı kaynak kısıtlamaları altında daha kötü kararlar aldıklarını gösteriyor.
Dolayısıyla sigorta, bireyleri büyük ihtiyaç zamanlarında destekleyerek, daha fazla fırsat eşitliğine katkıda bulunabiliyor; kırılganlıkları ve sonuçların eşitsizliğini azaltabiliyor.

ŞOK SONRASI GÜÇLÜ TOPARLANMA YARDIMI

Eşitsizlik, yaşanan şok sonrası kaynaklanan gelir ve varlık kayıplarını şiddetlendirerek bir ekonominin büyümesini olumsuz etkileyebiliyor. Ek olarak bireysel düzeydeki etkiler birikebiliyor ve ulusal ekonomik refahı etkileyebiliyor.
Gelişmiş ekonomilerde, kamu programları, felaketlerden sonra, özellikle savunmasız kesime önemli yardımlar sağlıyor. Gelişmekte olan ekonomilerin çoğu ise daha sınırlı mali kaynaklara ve krediye erişime sahip olması nedeniyle sigorta bir 'darbe emici' olarak daha fazla önem arz ediyor. Sigorta, yaşanan şokun ardından daha güçlü bir toparlanmayı kolaylaştırarak, bir ülke veya bölgenin en çok ihtiyaç duyduğu anda nakit girişi sağlayıp bu kayıpları azaltıyor ve makroekonomik dayanıklılığı artırıyor.

SİGORTA EŞİTSİZLİĞE NASIL KARŞI KOYABİLİR?

Sigorta sektörü, ülkelerde eşitsizliğin azaltılması yönünde hayati bir role sahip. Kamuyla ortaklaşa çalışan sigortacılar daha geniş ve daha çeşitli topluluklara kapsam sağlamak için sigorta pazarlarını genişletmeye odaklanabiliyor. Rapor, sigortacılığın eşitsizliğe karşı koyabilmesi için şunlara dikkat çekiyor:

Yetersiz hizmet alan topluluklar için sigortaya erişimi iyileştirme: Yeni teknolojiler ve değişen müşteri tercihleri, sigorta dağıtım ortamını değiştiriyor. Gelişmekte olan ekonomilerdeki yüksek mobil telefon penetrasyonu, yetersiz hizmet alan demografinin sigortaya erişiminde alternatif yollar sunuyor. Dijital dağıtım, uzak bölgelerde yaşayan ve/veya henüz resmi finans sektörüne erişimi olmayanlar için sigortayı erişilebilir hale getirebilme potansiyeline sahip. Dijital ve mobil teknolojilerden yararlanmak, geleneksel bir dağıtım sisteminin henüz mevcut olmadığı pazarlarda sigorta maliyetlerini düşürebilir.

Düşük gelirli haneler için mikro sigorta kapsamını genişletme: Mikro sigorta, geleneksel olmayan ürün tasarımı, dağıtım ve hasar yönetimi süreçleri aracılığıyla hane halklarına uygun fiyatlı ve verimli sigorta ürünleri sunuyor. Son yıllarda özellikle hayat, mülk ve tarımsal riskler için mikro sigorta kullanımı artmış durumda. The Microinsurance Network, 2021'de 30 ülkede 179 ila 377 milyon kişinin mikro sigorta kapsamında olduğunu bildiriyor.

Eşitsizlikle mücadele ederek dayanıklılığın güçlendirilmesi: Swiss Re, Gini katsayısında önümüzdeki on yılda bir puanlık kademeli bir düşüşün gelişmiş ekonomilere kümülatif 700 milyar dolarlık ek sigorta talebi ekleyeceğini tahmin ediyor. Amerika'daki hanehalkları, Gini katsayısındaki kademeli bir puanlık düşüşün önümüzdeki on yılda kümülatif sigorta talebinde yaklaşık 250 milyar dolar ekleyeceği en büyük potansiyel kazanımları görecek. Böylece toplumlar içinde artan eşitlik, sigorta kapsamını genişleterek dayanıklılığı güçlendirme konusunda ek bir fayda sağlayacak.

Begüm Demir
begum@sigortacigazetesi.com.tr

Sigortanın dayanıklılığı artırma yolları

	Mikro / Hanehalkı seviyesi	Makro / Toplumsal düzey
P&C	Finansal kayıptan sonra ödeme sağlar, uzun vadeli finansal planlamayı dengeler (örn. eğitim, emeklilik tasarrufları)	Felaketlere (doğal afet, pandemi) karşı direnci artırır, devlet finansmanı üzerindeki stresi azaltır, sosyal programları korur.
	Kayıp azaltma davranışlarını teşvik eder.	Kayıpları azaltmanın pozitif dışsallıkları.
	Hanehalkları ve işletmeler tarafından yatırım için borçlanmayı sağlar.	İyileştirilmiş finansal katılım ve ekonomik büyüme potansiyeli.
Hayat&Sağlık	Hayat ve maluliyet sigortası, ailenin geçimini sağlayan kişinin gelirini korur, uzun vadeli finansal planlamayı dengeler	Uzun vadeli risk ve sermaye koruması, mal ve hizmetler için daha uzun ömürlü tüketici talebini destekleyebilir.
	Emekli maaşlarını tamamlayabilir ve emeklilikte harcamaları koruyabilir.	Sigortacılar, istikrarlı bir uzun vadeli sermaye kaynağı sağlayarak finansal istikrarı destekler.
	Sağlık hizmetlerine erişimi iyileştirir.	Sağlık açıklarını azaltır.

"Dünün kuralları ile bugün

"Oyunun kuralları o kadar değişti ki" diyen **HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu**, değişen oyun kurallarına karşı çevik olmak gerektiğini belirterek, "Dünün kuralları ile bugün iş yapma şansınız yok. Biz de geri kalmamak adına çevik yönetim anlayışıyla bir sürü kuralı tersine çeviriyoruz. Çevik yaklaşımımız bizi negatif dış etkenlerden koruyor" dedi.

Sigortacı Gazetesi'nin bu ayki "CEO'lar Konuşuyor" sayfalarının konuğu HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu oldu. Sektörün zorlu bir dönemden geçtiğini belirten Hancıoğlu, sektördeki 33 yılında en zorlandığı, ilk defa negatif birçok şeyi bir arada gördüğü bir dönem yaşadığını dile getirdi. Oyunun kurallarının değiştiğini ifade eden Hancıoğlu, bu değişime karşılık çevik ve hazır olmak gerektiğini çünkü dünün kurallarıyla iş yapma şansının olmadığına dikkat çekti. Gerçekleştirdiğimiz söyleşide HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu şu değerlendirmelerde bulundu:



HDI Sigorta 2022'nin ilk yarısını nasıl geçirdi? Yılın kalan kısmına dair projeleriniz, planlarınız neler?
Bu sene dünyamız, ülkemiz, hepimiz çok zor bir süreçten geçiyoruz. Sigorta sektörü de bundan fazlasıyla etkileniyor. 2022 yılının özellikle ilk altı ayı geçen senenin etkisiyle çok beklediğimiz gibi geçmiyor. Pandemi süreci, dünyada yaşananlar, ekonomik süreçler, savaş durumlarından dolayı sigorta sektörü maalesef olumsuz anlamda ülkemizde en çok etkilenen sektörlerden bir tanesi. Sektördeki 33 yılımda en zorlandığım, ilk defa negatif birçok şeyi bir arada gördüğüm bir dönem. Tüm bunlara rağmen HDI Sigorta olarak bu kötü tabloyu minimize etmek için elimizden geleni yapıyoruz. Hem sektör hem de HDI Sigorta olarak büyüyoruz. Altıncı ay sonunda geçen sene elde ettiğimiz 4,5 milyar lira civarı üretim rakamımızı yakalamayı başararak 4,6 milyar liraya ulaştık. Aslında seneyi altıncı ayda kapatmış olduk diyebilirim.
Üretim problemi olmayan ve sektör ortalamasının üzerinde büyüyen bir şirketimiz var. Ama büyümek yeterli mi? Değil. Bir sigorta yöneticisi olarak büyümekle mutlu olmadım. Büyürken para kazanıp kazanmadığımıza bakmak lazım. Bu dönemde maalesef para kazanma tarafında iyi değiliz. Bir yandan üretime devam ederken bir yandan da kârlılığa çevirmek veya zararımızı minimize etmek anlamında neler yapabileceğimize bakıyoruz.
Sonuç olarak altı ayda çok iyi büyüdük, seneyi kapattık ama yetmez. Yılın geri kalanında bugünkü stratejimiz devam edecek. Geçen sene başlayan o teknik zarar sonuçlarını iyileştirmek için iş kabulde, hasar yönetiminde, maliyet yönetiminde başlattığımız aksiyonlara devam edeceğiz. İkinci altı ay da en az ilk altı ay kadar zor geçecek ama birçok alandaki etkin yönetim becerimizle sene sonunu iyi göreceğiz diye düşünüyorum.

'BİR DÖNÜŞÜM GERÇEKLEŞTİRDİK'

9 yıldır HDI Sigorta'nın genel müdürlük koltuğundasınız. Bu süre zarfında hangi başarılara imza attınız, nasıl bir yönetim anlayışı benimsiyorsunuz?
Eğer dışarıdan biri olsaydım kolayca söylerdim ancak başarımı anlatmam, "başardım" demem kolay değil. Sonuçta bir başarı varsa bunu ekip olarak yaptık. Yaklaşık 9 sene önce bir dönüşüm hikâyesi başlattık. Bayrağı devraldığım o güne kadar kâr etmeyen bir sigorta şirketiydik. O günden sonra bugüne kadar sürekli kâr eden bir sistem kurduk ve bir şirket yarattık.
Tek branşlı yönetimden çok branşlı yönetime geçtik. HDI'nin ilk yıllarında oto-kaza özellikle trafik ağırlıklı bir portföyümüz vardı. Bunun böyle gitmeyeceğini gördük. Çünkü trafik sigortası bugün bile konuşulan bir konu maalesef. O günkü yapıda zarar eden yapıyı gördüğümüz için burada biraz kontrollü gittik. Trafik portföyündeki payımızı azalttık, diğer branşlara yöneldik, oto-dışı yazdık, kaskoda kârlı olmak için hamleler yaptık. Portföyümüzü dönüştürdük, kârlı branşlara yöneldik, kanal ve ürün çeşitliliğini artırdık; maliyet yönetimi ve özellikle hasar yönetiminde bir dönüşüm gerçekleştirdik.

'OYUNUN KURALLARI DEĞİŞİYOR'

Sektör bu sene zorlu bir süreçten geçiyor. Sektörün sürdürülebilirliğini sağlamak ve kârlılığını artırmak adına ne tür adımlar atılmalı?
Oyunun kuralları o kadar değişti ki. Kendi şirketimizden örnek verecek olursam yaşanan dış faktörler dolayısıyla 9 senedir çok iyi, doğru yaptığımızı gördüğümüz şeylerin bugün alt üst olduğunu gördük. Dolayısıyla oyunun kuralları değiştiğinden çevik ve hazır olmak zorundasınız. Organizasyonunuzun da buna hazır olması lazım. Dünün

'GİTARLA BAŞLAMAMA RAĞMEN DAVULU ÇOK SEVDİM'

İlgi alanlarınız neler?
İlgi alanlarımdan bir tanesi bateri. Çocukluğumda abim ve ben annemin ısrarlarıyla Fatih'te bir müzik dershanesine gidiyorduk. Müziğe abim org ve piyano, ben ise gitar ile başladım. Sonrasında ben davulcu oldum. Gitarla başlamama rağmen davulu çok sevdim. Lise yıllarında da devam ettim. Kolejin bateristiydim. O zamanlar çok popüler olan Milliyet'in düzenlediği eski Spor ve Sergi Salonu'nda liseler arası yarışmalar vardı ve üç sene boyunca o yarışmalarda okulumun bateristliğini yaptım. 30 küsür sene kadar ara vermiştim ta ki iki sene önce yaş günümde mesai arkadaşlarımın bateri süpriziyle karşılaşana kadar. O günden beri de baterim ofisimde. Sıkıldıkça, dostlar geldikçe, stres oldukça akşamları çalıp rahatlıyorum. Müzik dışında sporu çok severim, yürüyüş dışında başka bir spor yapmasam da çok iyi bir spor seyircisiyim. Sponsorluklardan da anlamışsınızdır her branşı izlemekten keyif alırım.



iş yapma şansınız yok”

kuralları ile bugün iş yapma şansınız yok. Biz de geri kalmamak adına çevik yönetim anlayışıyla bir sürü kuralı tersine çeviriyoruz. Çevik yaklaşımımız bizi dış negatif etkenlerden koruyor.
Dediğim gibi zor bir sene. Sürdürülebilirliği sağlamak için bir sürü paydaşı mutlu etmek gerekiyor. Müşterilerimiz, iş ortaklarımız, acentelerimiz, tedarikçilerimiz, sermayedarlarımız, mevzuat düzenleyiciler, ekibim, ben kısacası herkesin mutlu olması lazım. Tabi herkesin mutlu olması çok zor ama odağınızı kaybetmediğiniz ve bunların hepsine dokunduğunuz sürece başarabiliyorsunuz.
Bizim hikâyemizin başarısının altında yatan, benim çok inandığım bir şey var: Geri bildirim, haberdar olmak, bilmek, öğrenmek, takip etmek. O yüzden yıllardır inatla, başta ben olmak üzere ekip olarak ulaşılabilir olmak ve dinlemek üzerine bir modelimiz var. Çok ulaşılabilir bir yönetimiz. Bu çok kıymetli çünkü haberdar olabilmek için ulaşılabilir olmak ve dinlemek lazım. Dinlediğiniz zaman da bilmiyorsanız öğreniyorsunuz veya haberdar oluyorsunuz. O zaman da yaklaşımlarınızı değiştirme şansınız oluyor. Bu yüzden “dibine kadar geri bildirim, dibine kadar dinlemek.”

‘BUGÜN DİJİTALSİN YARIN DEĞİL’

Dijitalleşmenin, teknolojik gelişmelere yatırımların daha ön planda olduğu bir dönemdeyiz. Dijital dönüşüm stratejileriniz ve yatırımlarınız neler?

Hayatımızın her tarafında olan dijitalleşme o kadar hızlı oluyor ki bugün dijitalim diyorsun ama yarın muhtemelen dijital kalmayacaksın. Dijital kalmamız, dijitize etmemiz lazım. Sadece kendimizi değil iş ortaklarımızı da acentelerimizi de dijitalleştirmemiz gerek. Odağımız var ama hızımız yeterli mi, değil. Çünkü ne kadar hızlı olduğunuzu düşünseniz de ne kadar yavaş kaldığınızı görüyorsunuz. Bu yüzden de yine haberdar olmak, içinde olmak, takip etmek önemli. Ne yaptık derseniz mümkün olduğu kadar iş süreçlerimize bunu yansıtıyoruz. İş kabulünden riziko teftişine, hasar yönetiminden evrak tamamlamaya kadar bir sürü alanda dijitaliz. Peki, daha iyi mi olmalıyız? Kesinlikle olmalıyız. Felsefe olarak buna hazırız, bu yönde çalışmalarımız var. Sadece bizi değil iş ortaklarımızı da dijitalleştirmek adına bir sürü adım atıyoruz.

‘ZAMAN ANLAYIŞLI OLMA ZAMANI’

Sektöre, acentelere ya da müşterilerinize iletmek istediğiniz bir mesajınız var mı?

Belki klişe ama sigorta çok önemli. Hele ki bu zamanlarda sigortasız kalmamak çok önemli. Penetrasyon anlamında düşük seviyelerdeyiz. Halbuki çok potansiyelimiz var. Belki kriz dönemlerinde bunu konuşmak zor gelebilir. Ancak kriz varsa sigorta daha önemli. Sigortaya daha çok sarılmamız lazım. Sigortadan kaçmak değil, sigortalanmak gerek. Sigortalılık sayısını artırmamız, sigortacılığı daha çok sevdirmemiz ve anlatmamız gerekiyor.
Sigorta sektörü çok kıymetli, medeniyetin göstergesi bir sektör. Bu sektörü büyütmek için de iş ortaklarımız ve bizler elimizden geleni yapmalıyız. Burada bugüne dokunmadan da edemeyeceğim. Negatif ortamın yansımalarını bertaraf etmek için sektör olarak bu işi sürdürebilmek adına bazen vatandaşımızı üzsek de fiyat artışlarını yapmak zorunda kalıyoruz. Sigortalamamak için bir şey yapmıyoruz. Esasında pastayı büyütmek istiyoruz. Şirketler hayatlarını devam ettirebilmeleri için kâr-zarar tarafında dengeli bir şekilde gitmek zorunda. Bu yüzden de günün sonunda bizim teknik şartlarda kabul edilebilecek yani para kaybetmeyeceğimiz şekilde poliçeler satmamız gerekiyor. Son bir seneye baktığımızda vatandaşlar iki katı üç katı fiyatlarla karşılaşabiliyorlar ancak buna bardağın dolu tarafından bakmak lazım.Vatandaşlarımızın herkese gösterdikleri anlayışı, bu sistemin yürümesi için ihtiyaç duyulan sigortacılara da göstermelerini bekliyorum.
Bazen gereğinden ucuz poliçeler satmış olabiliriz, özellikle pandemi döneminde gereğinden fazla ucuz poliçeler sattık. Şu anda da bunun sıkıntısını yaşıyoruz. Sigortacılıkta geriyi toparlamak çok zor.
Sektörün yaşadığı birtakım sorunları bertaraf etmek için düzenleyici kurumumuz SEDDK, TSB, sigorta şirketleri ve kamu birlikte çalışıyoruz. Umutlu olmak zorundayız. Bu negatif gelişime rağmen de umutluyuz. Zaman birbirimize anlayışlı olma zamanıdır. Bu şekilde bakıp sorunları birlikte çözelim. Müşterilerime mesajım zor bir dönemden geçiyoruz. Bize herkes kadar anlayış göstermeleri yeterli olacaktır. İş ortaklarıma, acentelerime, dağıtım kanallarıma mesajım ise her zamanki gibi bize yakın, anlayışlı ve destek olmaları.

‘SPORA DESTEĞİMİZ DEVAM EDECEK’

Birçok spor dalında kulüplere sponsorluk yapıyor ve kendinizi sporun sigortası olarak konumlandırıyorsunuz. Sponsorluk faaliyetleriniz nasıl gidiyor?

HDI Sigorta’nın spor endüstrisine destek olma anlamında son 10-15 yıla damga vurduğu bir dönem var. 7 branşta, 50’ye yakın kulüpte, 40 civarı vilayette Türkiye’nin her tarafına dokunan bir sigorta şirketiyiz. Böyle baktığınızda tabi ki sporun sigortası da biz olmalıyız. Destek kısmını şöyle ayırmak lazım: Sadece bir reklam desteği değil, bunun içinde varlıkların da sigortasıyız. Sigortacı olarak bu kulüplerin bütün varlıklarını sigortalıyoruz. Sigorta sponsoru derken bunu kastediyorum. Bize emanet ediyorlar ve o sporun sürdürülebilmesi için de sigortasını yapıyoruz.
Ama doğrusunu söylemek gerekirse bu dozda devam edebilir miyiz, bilmiyorum. Çünkü dış etkenler çok önemli. Para, finansman, bütçe bizim için de önemli. Bazen o bütçeleri disipline etmek, biraz daha dağıtmak zorunda kalsak da sporun sigortası ve lideri olmaya devam etmek istiyoruz. Pandemiye rağmen destek sayımızı, kulüp sayımızı, branş sayımızı artırdığımızı da eklemek isterim. Krize rağmen devam ediyoruz, devam edeceğiz. Oradaki konumumuzu kaybetme niyetinde değiliz. Sponsorluk faaliyetlerimizde çok keyif alıyoruz. Fayda sağladığımız için mutluyuz. Gençlerimizi kötü alışkanlıklardan uzak tutmak için en büyük enstrüman olan sporun içindeyiz. Spor endüstrisine de bu zorlu dönemlerde destek olduğumuz için çok mutluyuz.



››› HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu ile gerçekleştirdiğimiz bu röportajı QR kodu okutarak izleyebilirsiniz.

Begüm Demir
begum@sigortacigazetesi.com.tr

Geleceğin sigorta ekosistemlerine ne kadar hazırsınız?

Sigortacılık sektöründe ekosistemlerin ilk örneklerinin görülmeye başladığını belirten **EY Türkiye Denetim Bölümü Şirket Ortağı Tolga Özdemir,** "Sektörde herkesten önce harekete geçen ve bu ekosistemleri benimseyenler, bizlere hem kısa vadeli değer yaratmada hem de uzun vadede başarıyı yakalamada işe yarayacak değerli ipuçları sunuyor" dedi.

Sigorta şirketleri için başarılı olmanın yolu, odaklanma ve esnekliğin yanı sıra müşteri odaklı yaklaşım ile net stratejiden geçiyor.
Sigortacılık sektöründe ekosistemlerin ilk örneklerinin görülmeye başladığını ifade eden EY Türkiye Denetim Bölümü Şirket Ortağı Tolga Özdemir, "Sektörde herkesten önce harekete geçen ve bu ekosistemleri benimseyenler, bizlere hem kısa vadeli değer yaratmada hem de uzun vadede başarıyı yakalamada işe yarayacak değerli ipuçları sunuyor" dedi.
Özdemir, açıklamasına şöyle devam etti: "Sigortacılık sektöründe ekosistemlere baktığımızda başarılı örneklerin tümünün bazı ortak özelliklere sahip olduklarını görüyoruz: Her şeyden önce son derece müşteri odaklılar. Net bir vizyon tanımlamış durumdalar. Doğru yetenekleri kullanabiliyor ve yaygın risklerden kaçınıyorlar. Performansın en doğru biçimde ölçülmesini ve izlenmesini sağlayacak metrikleri ustalıkla kullanıyorlar. Hızla geliştirilebilen ve ölçeklenebilen güçlü ortaklıklar ve esnek teknoloji platformları da başarıyı getiren etkenler arasında. EY olarak, sektöre ilişkin deneyimi ve uzmanlığı ile ekosistem modelini değerlendirmek isteyen sigorta şirketlerine bazı önerilerde bulunuyoruz. Altı başlık altında toplanan bu öneriler, sigorta şirketlerinin kısa vadeli değerlerin farkına varabilmelerini, uzun vadeli stratejik hedeflere istikrarlı biçimde ilerlemelerini ve pazarın gelişimine yönelik dinamik ve çevik yanıtlar verebilmelerini sağlayacak nitelikte.

EKOSİSTEM MODELİNDE 6 ÖNERİ

Şirketler bir ekosistem yol haritası oluşturmalı

Doğru ekosistem stratejisini belirlemede temel etkenler, pazardaki mevcut konumları, marka değeri, iş modelleri, yetenek havuzu ve teknolojik gelişmişlik düzeyleri olarak sıralanabilir. Her şeyden önce şirketin nerede olduğu, hangi temel güçlü yönlerin geliştirilebileceği ve hangi zayıf yönlerin güçlendirilmesi gerektiği net anlaşılmalıdır.
Yenilikçi teknolojiler, sigorta şirketlerini her şeyi sıfırdan, kendi başlarına inşa etme zorunluluğundan kurtarıyor. Değer zincirinde bulut tabanlı, pratik araçlara ve yeteneklere erişim sağlayan İnsurtech girişimler veya diğer şirketlerle ortaklıklar kurmak doğru bir yöntem olarak öneriliyor. Dijital yetenekler, ekosistemlerin başarısında kritik bir öneme sahip. Çevik geliştirme, müşteri deneyimi tasarımı, davranışsal ekonomi, veri analitiği ve iş ortağı yönetimi özellikle önemli.

Büyük düşün, küçük adımlarla başla

Sigortacılar, ekosistemler aracılığıyla hizmet vermek istedikleri müşterileri belirledikten sonra, ekosistemlere en uygun iş kolları ve ürün setlerinden başlayarak onlara nasıl ulaşacaklarını test etmeye geçebilir. Riskleri azaltmak için ilk çabaları direncin en az olduğu hatlara odaklamak, işletme genelinde genişlemek için bir temel oluşturulmasına da yardımcı olacaktır. Başlangıçta küçük adımlar atmak, yönetimin ekosistemlerin potansiyeli hakkında büyük düşünmesine ve tüm seçenekleri değerlendirmesine engel olmamalı. Sigorta şirketleri hayat dışı segmentlerinde, ürünlerini diğer seçeneklere dahil etmek için daha fazla olanağa sahip olacak. Hayat ve sağlık sigortacıları da, finansal güvenliği ve fiziksel sağlığı destekleyen daha zengin deneyimler ve çeşitli hizmetler sunan platformlarla güç kazanıyor.

Ölçümlemede öncelikler doğru belirlenmeli

Müşteriler için neyin en fazla değer yarattığına odaklanmak, ekosistemlerin başarısı için izlenecek en doğru yoldur. Ölçümleme ve metriklerin bu değerin nasıl sunulduğunu doğru biçimde yansıtıyor olması, kritik önem taşımaktadır. Bu da şirketler için yalnızca performansın ölçülmesinde değil, organizasyon kültüründe de değişiklikler anlamına gelebilir.
Ölçümler, organizasyonu daha fazla müşteri ihtiyacına yanıt vermeye ve müşteriler için doğru olan neyse ona odaklanmaya yönlendirmelidir. Bu ise, gerektiğinde geleneksel ve kurumsal sınırların aşılmasını gerektirir. Söz konusu metriklerin yatırımcılar ve hissedarlar da dahil, tüm paydaşlar için nasıl değere dönüşeceğini anlamak önemlidir.

Ekosistemlerin neden başarısız olabileceği de anlaşılmalı

Ekosistem modelinin gerektirdiği kapsamda yapılacak değişiklikler, stratejileri, uygulamaları, finansalları ve taktikleri de içeren çeşitli riskler de içerir. Özellikle baştaki planlamalara aykırı uygulamalar, başarısızlıklara yol açan yaygın ve önemli bir risk olarak dikkate alınmalıdır.
Net bir vizyon veya stratejinin hiç olmaması veya kaybı da önemli riskler arasında yer alır. Vizyon ve strateji, yalnızca tek bir ekibin sorumlu olacağı bir konu değildir. Bunun için farklı ekiplerin bir araya gelerek birlikte tek bir ekip gibi çalışarak büyük organizasyonlarda değişimi yönlendirmesini sağlayacak bir çerçevenin varlığı önemlidir. Böyle bir vizyon ise hem müşterilere, hem dağıtım ortaklarına hem de şirketin kendi personeline yönelik net ve kapsamlı iletişimi gerekli kılar. Bu yaklaşımın, özellikle yerleşik uygulamalarda veya kültürel normlarda değişim gerektiren durumlarda sürekli yenilenerek izlenmesi gerekiyor.

Ortaklar ne kadar iyiyse, ekosistem de o kadar iyidir

Rekabetçi baskılar, sigorta şirketlerinin ekosistemlerle ilişki kurmaları için aciliyet yaratıyor. Ancak doğru ortakların bulunması da büyük önem taşıyor ve bu konuda çok dikkatli olunması gerekiyor. Potansiyel ekosistem ortakları, özellikle belirli iş gereksinimlerini karşılayabilme yetenekleri ve yenilikçi düşünce ve fikirlere katkıda bulunma istekleri açısından titizlikle değerlendirilmeli. Güçlü ekosistemler, tamamlayıcı hizmet sağlayıcıların, tedarikçilerin ve müşterilerin ötesinde belirli rolleri üstlenen uzmanlara sahiptir. Hayat sigortası alanındaki ekosistemlerde yer alan finansal planlamacılar buna örnek verilebilir. Bunlar, belirli işlevleri hedefleyen çözümlerle insurtechler aracılığıyla ekosistemin bütünlüğünü koruyan siber güvenlik şirketlerinden dijital pazarlamacılara, analitik ve bulut bilişim platformlarına kadar uzanabilir. Hatta bazı durumlarda düzenleyiciler, endüstri analistleri ve hatta rakipler de işin içinde olabilir.
Başarıya giden yolda kültürel uyum da kritik öneme sahiptir. Stratejik öncelikler ve operasyonel gereklilikler üzerinde bir uyum sağlanmamışsa, potansiyel çıkar çatışmalarını aşmak zorlaşacaktır. Açık iletişim, net tanımlanmış roller ve sorumluluklar, güven oluşturmada ve ortak hedeflere yönelmede yardımcı olabilir. Sonuçta, ortaklar ne kadar iyiyse ekosistemler de o kadar iyidir.

Hızlı değişim için tasarım

Teknoloji, başarının formülündeki tek bileşen değil, ancak rolü son derece önemlidir. Özellikle açık mimariler, API'lerin (Uygulama Programlama Arayüzleri) çok yönlü ve ustalıklı kullanımının yanı sıra sorunsuz veri paylaşımı da başarılı ekosistemlerin temel özellikleri arasında yer alıyor. Sigorta şirketlerinin insurtechler ve geleneksel olmayan diğer oyuncular dahil olmak üzere ekosistem ortaklarıyla entegrasyonu kolaylaştıran bir platform seçmesi önemlidir. Çoğu sigorta şirketinin kullandığı güncel olmayan geleneksel teknoloji altyapıları, bunun için yeterli olmaktan uzaktır."

Ölken: Biyoçeşitlilik kaybı kritik bir öneme sahip

Türkiye'de olduğu gibi dünyada da insan odaklı anlayış ve kurumsal sorumlulukla sürdürülebilirlik stratejisini benimseyen Axa, insanlığı uzun vadede etkileyen önemli risk faktörlerini her yıl sektörün ve kamuoyunun bilgisine sunuyor. Dünya çapında çok sayıda risk uzmanı ve sigorta sektörü çalışanının görüşleriyle oluşturulan Gelecek Riskleri Raporu'nun bu yılki yayınında da geçen yıl olduğu gibi iklim değişikliğinin yarattığı yıkıcı riskler ön plana çıkıyor. Axa Grubu'nun 2022 yılı raporunda geçen yıldan farklı olarak, iklim değişikliğiyle beraber biyoçeşitlilik kaybına da en önemli risk faktörü olarak yer veriliyor.

Axa'nın 2022 yılı Gelecek Riskleri Raporu'nda tüm dünyayı etkileyen iklim değişikliği ve biyoçeşitlilik kaybının ve beraberinde getirdiği risklerin en aza indirilmesi için ilgili tüm aktörlerin aksiyon alması gerektiğine dikkat çekiliyor. Axa Sigorta CEO'su Yavuz Ölken, rapor hakkında şu değerlendirmeleri yaptı: "2022 yılı Gelecek Riskleri Raporu'nda artık iklim değişikliğinin yanı sıra, biyoçeşitlilik kaybının da toplumlar ve küresel ekonomi için ne kadar kritik bir önemde olduğunun altını çiziyoruz. İklim değişikliğinin etkilerini azaltmak ve biyoçeşitlilik kaybının önüne geçmek için ekonomik faaliyetlerde karbonsuzlaşmaya doğru hızlı adımlarla yol almak acil bir gereklilik olarak öne çıkıyor. Axa olarak, sürdürülebilirlik stratejimizle hem sigortacılık sektörüne hem de ekonominin diğer aktörlerine öncülük ediyor olmaktan dolayı gururluyuz. Sigortalama ve yatırımcılık faaliyetlerimizde izlediğimiz 'yeşil' politikayla tüm aktörleri sürdürülebilirlik vizyonumuza davet etmeye devam edeceğiz."


Yavuz Ölken

Quick Eğitim Kefalet Sigortası finansal riskleri teminat altına alıyor

Giderek hayatımızda daha fazla yer bulmaya başlayan sigorta konularından biri de eğitim. Quick Eğitim Kefalet Sigortası hakkında konuşan Quick Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Soner Tekbaş, "Piyasadaki eğitim sigortalarının dışında Quick Sigorta tarafından geliştirilmiş ve piyasada örneği bulunmayan bir ürün Quick Eğitim Kefalet Sigortası. Bu sigorta alışılmışın dışında, eğitim kurumunun finansal risklerini teminat altına alan velilerin eğitim kurumuna olan borçları için teminat sağlayan bir sigorta ürünü" ifadelerini kullandı.

Quick Eğitim Kefalet Sigortası sayesinde eğitim kurumlarının, daha önce ödeme seçenekleri arasında almayı istemedikleri senet ile ödeme yöntemini


Soner Tekbaş

güvenli bir ödeme aracı olarak kullanabildiğine dikkat çeken Tekbaş, "Eğitim kurumları tahsilat, arama, alacak takibi gibi birçok süreci hızlandırarak asıl işleri olan eğitim faaliyetlerine odaklanıyor. Bu sigorta ürününü tercih eden eğitim kurumları, senetle ödemeyi seçen sigortalıların uçtan uca tüm ödeme süreçlerini sigorta şirketine devrediyor" şeklinde konuştu.

Tekbaş, eğitim kefalet sigortasından tüm özel eğitim kurumlarının faydalanabileceğini ifade etti.

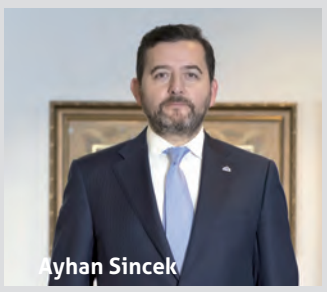
› › › Quick Sigorta, eğitim kefalet projeleri ile 471 öğrenciyi sisteme dahil edip güvence sağladı.

Katılım Emeklilik'le çocukların geleceği güvence altında

Gelecek güvencesinin çok yönlü olduğunu ancak başta gelen, en kritik ve önemli konulardan birinin çocuklarımızın eğitimi olduğunu belirten Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, "Eğitim Güvencesi Hayat Sigortamız ile aileler kendi başlarına gelebilecek zor durumlara karşı çocuğunun okul hayatına kesintisiz bir şekilde devam etmesini sağlıyor. Güvenli bir geleceğin kapıları bu sayede çocuklar için hep açık kalıyor ve en önemlisi aileler bunun iç rahatlığını yaşıyor" şeklinde konuştu.

Eğitim Sigortası ile ilgili bilgi veren Ayhan Sincek sözlerine şöyle devam etti: "Eğitim Güvencesi Hayat Sigortası ile yaşam kaybı ya da maluliyet durumlarında çocuklarınızın eğitim masraflarını güvenceye alırsınız. Bu ürünümüzden ebeveyn olan 18-65 yaş arası herkes yararlanabilir. Albaraka Türk, Kuveyt Türk şubeleri veya Katılım Emeklilik acenteleri ile tüm online platformlarımızdan ve çağrı merkezimizden detaylı bilgi alabilirsiniz."

Eğitim Güvencesi Hayat Sigortası ürününün gönül rahatlığı ile yaptırılabileceğini belirten Sincek, "Zor zamanları, hayat yolunda iken konuşmak ve karşılaşabileceğimiz risklere karşı önlemleri erkenden almak gerektiğine inanıyorum. Ebeveynler için en değerli varlıkları olan çocukları için bu gibi ürünlerin eşsiz bir fırsat, her ne olursa olsun eğitimlerini sürdürebilmelerini sağlamak için önemli bir koruma kalkanı olduğunu düşünüyorum" dedi.


Ayhan Sincek

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 - Eylül 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.



Beklentilerinizi yüksek tutun!

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

Adendum

"Sigortacılıktan kopmam

Ailesinden, doğadan ve hayvanlardan sonra sigortacılığı ilk sıraya koyan Merih Hamarat, "Aklımın erdiği, bedenimin izin verdiği sürece sigortacılıktan kopmam mümkün değil" diyor.

Sigortacı Gazetesi'nin "Duayenlerle Dünden Bugüne" söyleşi dizisinin bu ayki konuğu Merih Hamarat oldu. Sigorta sektörüne Aksigorta'da başlayarak adım atan Hamarat, sektör için en büyük adımın serbest tarifeye geçiş olduğunu düşünüyor. "Aklımın ve bedenimin el verdiği sürece sigortacılıktan kopmam mümkün değil" diyen Hamarat için sigortacılık; her yerde, herkesle konuşulabilecek ender ve özel mesleklerden biri. Doğayı ve hayvanları çok seven Hamarat, boş vakitlerinde el işi tasarımlar yapmaktan da oldukça keyif alıyor.
Duayenlerle Dünden Bugüne söyleşimizin bu ayki konuğu Merih Hamarat ile çocukluk yıllarını, üniversite anılarını, sektöre nasıl adım attığı ve vaktini nasıl değerlendirdiğiyle ilgili detayları konuştuk.

Öncelikle neler yaptığınızı sormak istiyorum. Vaktinizi nasıl değerlendiriyorsunuz?
Benim hiç boş zamanım yok. İnsanlar nasıl boş zaman bulurlar onu hiçbir zaman öğrenemedim. Uzanırken bile mesajları takip ederim, tekrar haberleri izlerim. Evim şirkete uzak olduğu için vaktimin çoğunluğunu yollarda geçiriyorum. Telefon konuşmalarını genelde yolda yapıyorum. Hem yolun nasıl geçtiğini anlamamaya çalışıyorum hem de özel konuşmaları iş yerinde yapmaktan hiç hoşlanan bir insan değilim. Şirkette çalışma arkadaşlarımla aynı odayı paylaşıyorum. İşi takip etmekte sıkıntı yaşamayalım diye böyle bir sistem seçtik. Eve gittiğim zaman klasik ev işleri dışında mutlaka yapacak bir işim vardır. Ellerimi koyacak bir yer bulamıyorum hiçbir zaman. Bulamadığım için de mutlaka ellerimi oyalamam lazım. Bu yüzden de dikiş dikiyorum. 4-5 senedir makromeden, çeşitli iplerden el işi çanta yapıyorum. 2 sene önce de yazın tatildeyken bir bileklik gördüm. Çok küçük yaşlarda kasnakta bileklik yapıyordum, onu hatırladım ve hemen yapmaya başladım. İşi biraz daha büyütüp yarı değerli taşlardan takılar yapmaya başladım. Evin salonunu atölye yaptım. Takılarımı yapıp, örgülerimi örüyorum. Haber seyrediyorum ve futbol takip etmeye çalışıyorum. Ertesi gün de gelip mesai arkadaşlarım gündemden bir şey atlamasınlar diye izlediklerimi onlara anlatıyorum. Günlerim böyle geçiyor.


››› Hamarat, 10 sene boyunca görev yaptığı ve muhteşem insanlarla çalıştım dediği Emek Sigorta'da.

'HERKESLE KONUŞULABİLECEK ÖZEL MESLEKLERDEN'

Sigortanın hayatınızda nasıl bir yeri var, sigortacılık sizin için ne anlam ifade ediyor?
Ailemi, dostlarımı, doğayı ve hayvanları bir yana bırakıyorum. Bunlar çünkü benimle bütünleşmiş kavramlar. Onlardan sonra ilk sırada sigortacılık geliyor. Ne olursa olsun aklımın erdiği, bedenimin izin verdiği sürece bu meslekten kopmam mümkün değil. İlla ofis ortamında olması şart değil. Sigortacılığı da her yerde, herkesle konuşulabilecek ender ve özel mesleklerden biri olarak görüyorum ve gerçek anlamda bir sorumluluk projesi olduğunu düşünerek hareket ediyorum. Çalışma arkadaşlarıma da bunu bu şekilde empoze ediyorum. Buraya gelene kadar sektörde masanın farklı bir yanındaydım. Türkiye'nin her yerinde acentem vardı. Çok güzel dostlarım var. Hala onlarla görüşmelerim devam ediyor. Kimi ana der, kimi anne der, kimi abla der. Anneler gününü hiçbirisi unutmaz. Hepsi benim için çok değerli insanlar. Yıllardır biriktirmiş olduğum böyle bir mirasım varken başka ne diyebilirim ki bu meslek için. Çok değerli insanlarla tanıştım. Çok değerli insanları öbür tarafa yolcu ettik. Yakın zamanda yaşsız olan birisi gitti. Her ne kadar takvim yaşı 99 da olsa o genç bir delikanlı gibiydi adeta. Bizi terk etti.

'OKUL YOLUNDA ÖRGÜ ÖRÜYORDUM'

Marmara Üniversitesi İşletme Fakültesi Pazarlama Bölümü mezunusunuz. Üniversite hayatında yaşadığınız sizin için önemli bir anınızı anlatır mısınız?
Sorduğunuz zaman hemen aklıma gelen okulda yaşadığım bir anı değil ama okul giriş çıkışlarında yaşadığım bir olay oldu. Ben bu ülkenin en şanslı insanlarından biriyim öncelikle onu söylemek isterim. Marmara Üniversitesi'ne ilk girenlerdenim ve o sene bize hem bölüm hem de bölüm içerisinde tekrar bölüm seçme hakkı tanıdılar. 'İşletme' ve 'Ekonomi' bölümlerini seçenek olarak sundular. Herkes ekonomiyi seçerken adı bana güzel geldiği için ben işletmeyi tercih ettim. Ondan sonra da işletme içerisinde pazarlama ve muhasebe olmak üzere iki farklı tercih hakkı verdiler. Yine herkes muhasebeyi seçerken ben pazarlamayı seçtim. Şimdi de pazarlamayla haşır neşirim. İstanbul'da okudum ama ikametgâhım Yalova'daydı. Öğrenci olaylarının yoğun olduğu bir dönemdi. Babam da bir Karadeniz erkeği olarak ne yurtta kalmama izin verdi ne de bir arkadaşla ev tutmama. Yalova-İstanbul arasına her gün vapurla gidip geliyordum. Şimdi size bunu söyleyince ne olacak 45 dakika gidip gelir diyebilirsiniz ancak öyle değil. Biz o tarihi vapurlarda Paşabahçe, Dolmabahçe, Fenerbahçe vapurlarında gittik, geldik. Keşke şimdiki insanların da öyle anıları olabilse o vapurlarda, lüküs kamaralarda. Anı dediğiniz zaman da günde 5 saat vapurda gidip geldiğim için vakit geçirmek gerekiyordu. Herkes ders çalışırken ben örgü örerdim. Fakat öğrenci olayları ve sıkıyönetim olduğu için kapılarda askerler olurdu. Örgü şişleriyle içeri girebilmemiz mümkün değildi. Biz askerlerle kanka olmuştuk. Askerler ben derse girerken örgülerimi ve şişlerimi muhafaza ederlerdi. Dersten çıktığımda da bana geri verirlerdi.

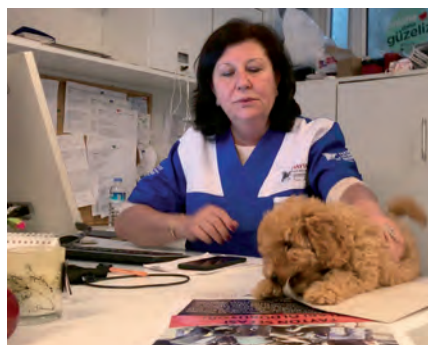
'SEKTÖRE GEÇİŞİM TESADÜF OLDU'

Üniversiteden mezun olduktan sonra sigortacılığa geçişiniz nasıl oldu?
Üniversiteden mezun olduğum zaman çalışmadım. 'Kariyer de yaparım, çocuk da yaparım' gibi olmadı. Önce üniversiteyi bitirdim, evlendim, çocuk yaptım. Sonra boşandım ve ondan sonra çalışmaya başladım. Sigortacılık tamamen tesadüf oldu. Ayrıldıktan sonra iş arıyordum. Birçok insan da, yakın dostumuz da işe girmem için destek oldu fakat şans benden yana olmadı. Bir komşumuz vardı,

››› Merih Hamarat ile çocukluk yıllarını, üniversite anılarını, sektöre giriş süreciyle ilgili detayları konuştuğumuz röportajın videosuna QR kodu okutarak ulaşabilirsiniz.


››› Seyahat etmeyi çok seven Hamarat, 2005 yılında Paris'te.


››› Hamarat, ailesine zaman ayırmaktan ve ailesiyle birlikte vakit geçirmekten keyif alıyor.


››› Doğayı ve hayvanları çok seven Hamarat, Haytap Hayvan Hakları Federasyonu'nda.

mümkün değil”



› › › Sigortacılıkta insan faktörünün çok önemli olduğunu söyleyen Hamarat, sigortacılığı anaç bir meslek olarak görüyor.

annemin arkadaşı. Annem Cumhuriyet Gazetesi alıyordu, arkadaşı da Hürriyet Gazetesi alıyordu. Gazetelerini okurlar sonrasında da gazeteleri değiştirirlerdi. Onun aldığı gazetede bulmacanın yanında Aksigorta’nın sigorta uzmanı yetiştirmek üzere bir iş ilanı vardı. Ben de o ilana müracaat ettim ve işe alındım. 1 sene kadar Aksigorta’da çalıştım sonra bana sigortacılık uzak geldi, bankaya geçtim. Bankadayken Ali Erül ile birlikte çalıştık. O zaten aileden sigortacıydı ve bankacılığı bırakıp sigortacılığa geçti. Ben de tekrar sektöre döndüm. İyi ki de dönmüşüm, iyi ki de başlamışım. O günden sonra bir an dahi pişmanlık duymadım. Hep çok şanslıydım. Hem arkadaşlarım hem elemanlarım hem acentelerim, her biri çok değerliydi ve çok değerli üstatların elinde yetiştik. Keşke onlar şu an da sektöre baksalar hepimiz çok farklı yerlerde oluruz. El vermelerini çok arzu ederim.

‘İNSAN FAKTÖRÜ ÇOK ÖNEMLİ’

Sigorta sektörüne Aksigorta’da çalışmaya başlayarak adım atıyorsunuz. Sizce o zamandan bu yana sektörde ne gibi değişimler oldu?

En önemlisi ben girdikten birkaç sene sonra serbest tarifeye geçildi. O gerçekten çok büyük bir adımdı. Ben sektörde o günkü atılan adımdan daha büyük bir adımla karşılaşmadım. Sektörde biz girdiğimiz zaman geleceğin mesleği olarak turizm ve sigortacılık mesleğini söylüyorlardı. Bugün oğlum 38 yaşında ve 11-12 senelik sigortacı. Bana göre geleceğin mesleği gelemedi hala. Serbest tarifeye geçiş hakikaten sektör için büyük bir adımdı ama ne yazık ki sektör onu sadece fiyatlarda rekabete yansıttı. Oturup da bunu bir istatistik, veri üzerinden değil, komşuya göre fiyatlandırdı. Bunları konuşmazsak gençlere bu mesleği rafine bir meslek olarak teslim edemeyiz. Dijitalleşme birtakım poliçelerde olabilir ancak bir sınai riziko yapılmaz. Bizim mesleğimizde insan faktörü çok önemli. Tabii ki teknolojinin nimetlerinden faydalanacağız. Ama insan faktörü unutulmamalı.

‘OĞLUMUN GENLERİNE DE SİGORTACILIĞI İŞLEDİM’

Mesleğe yeni başlayacak gençlere sigortacılığı önerir misiniz?

Kesinlikle öneririm. Ne kadar çok sevmişim ki oğlum orman mühendisi olduğu halde sigortacılığı meslek olarak kendisi seçti. Onun genlerine işletmişim ben bu mesleği. Çok severek yapıyorum yoksa yoksa yaş olarak 64’ü doldurmuşum, 36 senedir bu işin içindeyim. Günde en az 3 saat eve gidiş gelişim sürüyor. Bu sevmeden yapılacak bir şey değil.

Emek, İsviçre, Şeker Sigorta’da da görev yaptınız, bu süreçleri de bizimle paylaşır mısınız?

Emek Sigorta’da yaklaşık 10 sene bulundum. Muhteşem insanlarla çalıştım. Bilgilerimin ve tecrübemin %70’i oradan geliyor. O 10 seneyi siz en az 3 ile çarpın. Yani 30 sene diyelim biz ona. Ne yazık ki şirket olmaması gereken yere geldi ve ben İsviçre Sigorta’ya geçtim. Hem patron şirketiydi hem de iyi bir sigortacının sahip olduğu bir şirketti. Çalışmadan önce de çok isterdim o şirkette çalışmayı. Niye diye sorarsanız, İsviçre Sigorta’nın hangi acentesine gitsem acentelik veremezdim. Çünkü şirketin patronu değerli büyüğümüz Okan Balcı’ydı. Hepsi Okan Bey’i çok severdi ve onu üzmemek adına acentelik almıyorlardı. Bunun sonucunda “Bari ben gidip Okan Bey’le görüşeyim, Okan Bey beni alsın” dedim ve açıkça da bunu söyledim. “Kızım hadi başla bizimle” dedi. 3 sene kadar çalıştım. Sonra Şeker Sigorta bir üst terfi önerdi. Orada da genel müdür yardımcısı olarak görev yaptım.

‘ANAÇ OLMAYI GEREKTİREN BİR MESLEK’

Sektörde çok az kadın yönetici bulunuyor. Sizce sektörde kadın olmak nasıl?

Kadınlara çok yakışan bir meslek bu meslek. Anaç olmayı gerektiren bir meslek. Bana göre doktorluk, öğretmenlik, sigortacılık insanlarla daha çok haşır neşir olmayı gerektiren, sabır isteyen ve insanı yöneten bir meslek olduğu için kadınlara bu meslekleri çok yakıştırıyorum.

‘BÜYÜK DEDEM ERZURUM KONGRESİ’NDE DELEGEYDİ’

Son olarak eklemek istediğiniz başka bir şey var mı?

Babaannemin babası Erzurum Kongresi’ne Trabzon Delegesi olarak katıldı. 2 sene önce büyük dedem ve Atatürk’ün yan yana resimlerini buldum. Nüfus soy ağacımızda yer alıyor. Bu benim için çok mutluluk veren bir duygu ancak acı olan da babamın bunu görmemesi. Bu olay benim için çok önemli, tek isteğim babamın da görmesi olurdu.



› › › Hamarat, 1958 yılında babaannesi, dedesi, halası, annesi ve babası ile birlikte, Ankara'da.



› › › Lise öğrenimini Yalova Lisesi'nde tamamlayan Hamarat, 1976 yılında sınıf arkadaşlarıyla.



› › › Erzurum Kongresi’nde Trabzon Delegesi olan Hamarat’ın büyük dedesi Hasan Serdar, Soldan 4. sırada, Atatürk’ün yanında.

Yağmur Ceren Kural
yagmur@sigortacigazetesi.com.tr

‘KİTAP OKUMA ALIŞKANLIĞINI İLKOKULDAYKEN KAZANDIM’

Nasıl bir çocukluk geçirdiğinizi sormak istiyorum. Çocukluğunuzda neler yapmaktan hoşlanırdınız?

Ankara’da doğdum. İlkokul, ortaokul ve lise hayatım Ankara’da geçti. Babam bana şiir ve kitap alışkanlığı kazandırdı. 3’üncü sınıftayken Sait Faik serisini almıştı. Okul tatil olsun da hemen okumaya başlayayım hevesi içerisindeydim. Bugün değerleri bilinen birçok şairi ilkokul zamanında tanımıştım. Çocukluğumda annem çalışıp babaannem bana baktığı için kısmen biraz anneden uzak kaldım. Babaannemler yazları Trabzon’a giderlerdi. Orada anne ve babamdan uzak kalmak ileriki yıllarda yaşadığım yaralarımın sebebidir. Yine de ailemden uzak kalmak dışında köyde çok keyifliydim. Yazları fındık ağaçlarının içerisinde bir çocukluk geçirdim.



EN FAZLA ÖĞRENCİ ÜNİVERSİTEDE

Milli Eğitim Bakanlığı'nın (MEB) eğitim öğretim yılı istatistiklerine göre, Türkiye'de toplam 67 bin okul, 18 milyon 85 bin öğrenci var. Eğitim kademelerine göre okul sayılarına bakıldığında ise en çok ilkokul bulunuyor. Türkiye'de 24 bin ilkokul bulunurken 10 bin ortaokul, 12 bin lise ve 10 bin okul öncesi eğitim kurumu bulunuyor. Devlet okulları ve özel okullardaki öğrenci nüfusuna bakıldığında ise, 6 milyon 318 bin lise, 5 milyon 328 bin ilkokul, 5 milyon 212 bin ortaokul, 1 milyon 225 bin okul öncesi öğrencinin kayıtlı olduğu görülüyor. Yükseköğretim Kurulu (YÖK)'ün verilerine göre ise üniversitelerde 8 milyon 296 bin öğrenci eğitim alıyor. Öğrencilerden 7 milyon 616 bini devlet, 680 bini vakıf üniversiteleri ve vakıf meslek yüksekokullarında öğrenim görüyor.

OKULLAR AÇILIYOR:

Eğitim sigortası çocukların eğitimi için EN BÜYÜK GÜVEN

Anaokulundan başlayarak üniversite eğitiminin sonuna kadar tüm eğitim seviyelerini kapsayan eğitim sigortası, okul masraflarının bütçeleri zorladığı şu günlerde velilerin hayatta karşılaşılabileceği risklere karşı çocuklarının eğitimlerinin aksamaması için güvence sağlıyor.

Yağmur Ceren Kural
yagmur@sigortacigazetesi.com.tr

Geleceğimizin teminatı olan çocuklarımızın sağlıkları kadar eğitimlerini güvence altına almak da büyük önem taşıyor. Hayatın beklenmedik risklerine karşı çocuklarımızı korumanın yolu ise sigorta yaptırmaktan geçiyor. Sigorta güvencesi hayatın her alanında olduğu gibi eğitim alanında da büyük önem taşıyor. Özellikle okul masraflarının önemli bir boyuta ulaştığı günümüzde, çocuklarının eğitimini, hayatın risklerine karşı güvence altına almak isteyen aileler için eğitim sigortası devreye giriyor. Öğrencinin eğitimini teminat altına alan bir hayat sigortası olan eğitim sigortası ile öğrencinin eğitim masraflarını üstlenen velinin bir kaza sonucu vefatı veya kalıcı bir sakatlık sonrası öğrencinin arda kalan eğitimini tamamlayabilmesi için gerekli olan tutarın ödenmesi sağlanıyor. Bunu ekonomik bir güvenceyle gerçekleştiren eğitim sigortası, anaokulundan başlayarak üniversite eğitiminin sonuna kadar tüm eğitim seviyelerini kapsıyor. 18-65 yaşları arasında olan her ebeveyn eğitim sigortası yaptırmak için başvurabiliyor. Ödenmesi gereken sigorta primi ise; sigorta süresine, yaşa ve teminat tutarına göre belirleniyor.

BES VE EĞİTİM SİGORTASI PAKET HALİNDE SUNULABİLECEK

Bireysel emeklilik planlarının sigorta ürünleriyle beraber bir paket olarak sunulabilmesini sağlayan mevzuatla birlikte BES'in hayat, sağlık ve eğitim sigortası gibi yan ürünlerle entegre edilmesi sağlandı. Bütünleşik BES'te hem bireysel emeklilik hem de eğitim sigortası ürünü paket halinde sunulabilecek. Bu durum, eğitim sigortası ürününün bireysel bir emeklilik planı ile beraber aynı şirketten, aynı anda yaptırılmasına imkân tanıyor.

YIL GEÇTİKÇE TEMİNAT TUTARI AZALIYOR

Eğitim sigortasında öğrencinin eğitim masrafı yıl geçtikçe azalacağı için poliçenin teminatı da bununla uyumlu olarak azalıyor. Örneğin, öğrencinin yıllık eğitim masraflarının 20 bin lira olduğunu ve 10 yıllık bir eğitim süresi kaldığını düşündüğümüzde, ilk yılın sigorta teminatı 200 bin lira olarak belirlenir. İkinci sigorta yılında ise sigorta teminat tutarı 180 bin liraya düşer. Bu şekilde sigorta teminatı her yıl eşit tutarda azalarak, kalan eğitim gideri tutarını kapsayacak şekilde maddi güvence oluşur.

VERGİ AVANTAJI BULUNUYOR

Eğitim sigortasının vergi avantajı da bulunuyor. Sigortalı çalışanlar ve serbest meslek sahipleri eğitim sigortası yaptırdıklarında sigorta için ödedikleri primleri vergi dilimi oranında gelir vergisi matrahından/yıllık beyan edilen gelirlerinden düşebiliyor. Gelir vergisi mükellefi olan kişiler kendisi, eşi ve 18 yaşından küçük çocukları için ödediği hayat sigortası primlerini, ödeme yaptığı aya denk gelen vergi dilimi oranında gelir vergisi matrahından düşürebiliyor. 6327 sayılı Kanunun 5'inci maddesiyle Gelir Vergisi Kanununun 63'üncü maddesinin birinci fıkrasının (3) numaralı bendinde yapılan değişiklik uyarınca, 1 Ocak 2013 tarihinden itibaren, vergiye tabi ücret matrahının tespitinde, bireysel emeklilik dışında kalan şahıs sigortaları için ödenen primlerin elde edilen ücretin %15'ine kadar olan kısmı ücret matrahının tespitinde indirilebiliyor.



ICE

› › › AXA HAYAT VE EMEKLİLİK BAŞKANI OLGUN KÜNTAY:

Eğitim sigortası eğitim giderlerini karşılayabilecek finansal bir araç

Eğitim sigortasının bir hayat sigortası olduğunun altını çizen Axa Hayat ve Emeklilik Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Olgun Küntay, "Eğitim sigortası, başta vefat olmak üzere, çocukların eğitim giderlerinin karşılanmasını zorlaştırabilecek risklere karşı teminat sağlamaktadır. Bu sigortadan faydalanacak kişi, eğitiminin sürdürülmesinin sağlanması yoluyla çocuk olmakla birlikte, hayatı üzerine sigorta yapılan kişi çocuğun ebeveynidir. Burada ebeveyn kavramı, çocuğun eğitiminden sorumlu olan anne ve baba anlamındadır. Ancak özel durumlarda bu sorumluluğu üstlenen diğer aile bireyleri de bu sigortayı yaptırabilirler. Bu sigortaların ana teminatı vefat teminatıdır. Bununla beraber ürün yapısına ve isteğe bağlı olarak eklenebilecek maluliyet, istem dışı işsizlik, kritik hastalıklar gibi teminatlar da bu risklerin gerçekleşmesi durumunda eğitim maliyetlerinin kısmen veya tamamen karşılanması için kullanılabilir" dedi.

"EĞİTİM AMAÇLI HAYAT SİGORTALARI ÇOCUKLARIMIZIN EĞİTİM GİDERLERİNİ KARŞILAYABİLECEK BİR TUTARI ONLARA SAĞLAYABİLMEMİZ İÇİN BİR FİNANSAL ARAÇTIR. ÖDENEN PRİMLERİN BELİRLİ BİR KISMININ VERGİ MATRAHINDAN DÜŞÜLMESİ GİBİ AVANTAJLARI DA VARDIR."

'EK TEMİNATLAR ALINABİLİR'



Eğitim amaçlı hayat sigortası ürünlerinin iki farklı modelde ele alınabileceğini belirten Küntay, "Bunlardan ilki, çocuğun ilerideki eğitim masrafları için bir hayat poliçesi aracılığı ile para biriktirilmesi prensibine dayanır. Örneğin, çocuk doğduğu zaman başlatılacak bir poliçe ile düzenli ödemeler yapılarak çocuk üniversite dönemine geldiğinde eğitim masraflarını karşılamak üzere bir birikim elde edilmesi sağlanabilir. Poliçe süresi içinde ebeveynin vefatı durumunda ise üniversite dönemi için öngörülen eğitim masrafı o anda ödenir. Eğitim amaçlı hayat sigortalarında diğer model ise birikim yapma amacı taşımaz. Poliçe, ebeveynin hayatını kaybetmesi durumunda çocuğun kalan eğitim süresinin giderlerinin karşılanması üzerine düzenlenir. Ürüne ve isteğe bağlı olarak ebeveyn, kendisini, çocuklarının eğitim giderlerini karşılamaktan alıkoyabilecek diğer risklere karşı da ek teminatlar alabilir" dedi.

Küntay, sözlerine şöyle devam etti: "İnsan hayatında evlilik ve çocuk sahibi olmak, sorumluluk artışı doğuran gelişmelerin başında gelmektedir ve sorumluluk sahibi bir kişi olarak, arkada bıraktıklarımızın maddi problemler ile uğraşmalarını istemeyiz. Hayat sigortaları, sevdiklerinize toplu bir para ödenmesini sağlamakta ve bu şekilde gelir de getirecek bir mülk edinebilmeleri fırsatını sunmakta veya banka kredisi kullanmış durumdaysanız, kredi borcunuzun ödenmesini garanti etmektedir. Kapsamlı bir hayat sigortası ile maluliyet, kritik hastalık, işsizlik gibi durumlar ile karşılaştığımızda maddi bir güvence temin edebiliriz."

Eğitim amaçlı hayat sigortalarının çocukların eğitim giderlerini karşılayabilecek tutarın sağlanabilmesi için finansal bir araç olduğuna dikkat çeken Küntay, ödenen primlerin belirli bir kısmının vergi matrahından düşülmesi gibi avantajların da bulunduğunu vurguladı. Ürün özelliklerine göre değişen sigorta primlerinin olduğunu kaydeden Küntay, "Yıllık eğitim giderinin 5 bin dolar olduğunu ve ilkokuldan başlayıp lise dönemi sonuna kadar 12 yıl süreli bir sigorta talep edildiğini düşünelim. Bu durumda, başlangıç teminatı 60 bin dolar olan bir eğitim sigortası yapılır. Bu teminat, sigorta süresi boyunca her yıl 5 bin dolar azalır, son yılın teminatı 5 bin dolar olur. Bu şekilde ebeveynin poliçe süresi içinde hayatını kaybetmesi durumunda kalan eğitim süresi için eğitim masraflarının karşılanması hayat sigortası tarafından garanti edilmiş olmaktadır. Bu örnekte sigorta başlangıcında 40 yaşında olan bir ebeveynin aylık olarak ödemesi gereken tutar 19 dolardır. Ancak bu tutar 12 yıl boyunca değil, sigorta süresinin yarısı olan 6 yıl boyunca ödenecektir. Toplam ödeme bin 368 dolar olacaktır. Ödemeler dolar olarak değil TL karşılığı olarak yapılmaktadır" diye konuştu.

› › › FİBAEMEKLİLİK GENEL MÜDÜRÜ EROL ÖZTÜRKOĞLU:

Eğitim toplumsal kalkınmada en önemli unsur

Eğitimi, bireylerin gelişiminde ve toplumsal kalkınmada, en önemli unsurlardan biri olarak gördüğünü vurgulayan Fibaemeklilik Genel Müdürü Erol Öztürkoğlu, çocukların güvence altında olabilmeleri ve ailelerinde beklenmeyen durumlar yaşansa dahi her koşulda eğitim hayatlarına devam edebilmeleri için özel ürünler geliştirdiklerini belirtti. Eğitim sigortası kapsamında verilen teminatlara değinen Öztürkoğlu, "Kesintisiz eğitim hayat sigortası ürünümüz, aylık destek maaşı teminatı, tam maluliyet teminatı, çocuğun vefatı halinde nemalanmış prim ödemesi ve toplu ödeme gibi farklı teminatları kapsıyor. Aylık destek maaş teminatında sigortalı çocuğa, sigorta ettirenin vefatı durumunda sigorta süresi doluncaya kadar ödenen aylık primin 3 katı kadar destek aylığı ödemesi yapılıyor. Buna ek olarak sigortalı, kalan süre için prim ödemesinden muaf tutuluyor. Aylık kalıcı tam maluliyet teminatında, sigorta ettiren olarak maluliyetinin kesinleşmesi halinde, sigorta süresi doluncaya kadar aylık ödenen sigorta primlerinin 5 katı tutarında maluliyet aylığı ödemesi yapılıyor. Toplu ödeme teminatında ise prim ödemeleri yapıldığı sürece risk gerçekleşsin veya gerçekleşmesin, sigorta süresinin bitiminde sigortalı çocuk, toplu ödemeyi alıp sigortayı sona erdirebiliyor. Ayrıca dövize endeksli olması seçeneğiyle bu ürünümüz, sigorta ve primlerin hesapta fon değerinde beslenip birikime dönmesi ve zamanı geldiğinde çocuğun hayata güçlü bir şekilde başlangıç yapabilmesine fırsat sağlıyor. Kesintisiz eğitim hayat sigortasından, 0-13 yaş aralığındaki çocuklar için 18-60 yaş arası yetişkinler faydalanabiliyor. Sigorta ettiren kişinin ise en fazla 65 yaşında olması bekleniyor" diye konuştu.

"EĞİTİMİ BİREYLERİN GELİŞİMİNDE VE TOPLUMSAL KALKINMADA, EN ÖNEMLİ UNSURLARDAN BİRİ OLARAK GÖRÜYORUZ. ÇOCUKLARIN GÜVENCE ALTINDA OLABİLMELERİ VE HER KOŞULDA EĞİTİM HAYATLARINA DEVAM EDEBİLMELERİ İÇİN ÖZEL ÜRÜNLER GELİŞTİRİYORUZ."



'POLİÇE KAPSAMINDA BAĞIŞ YAPILIYOR'

Öztürkoğlu, sözlerine şöyle devam etti: "Mutlak Eğitim Plus Sigortası ise sigortalının vefatı durumunda çocuğunun geleceğini teminat altına almak için kalan eğitim süresini karşılayacak tutarın bir defada ödendiği vefat teminatı ile sigortalının kaza geçirerek malul kalması durumunda ödenen daimî maluliyet teminatını kapsayan bir ürünümüz. Vefat ya da kaza gibi beklenmedik risklerle karşılaşıldığında çocuğun eğitim masraflarının karşılanmasını güvence altına alan Mutlak Eğitim Plus Sigortası'ndan çocuğu olan ya da bir öğrencinin eğitimini üstlenen 18-65 yaş aralığındaki kişiler faydalanabiliyor. Eğitim sigortasının ücreti çocuğun eğitimin bitmesine kalan süre ve yıllık eğitim masrafı gibi detaylar doğrultusunda hesaplanıyor. Ayrıca poliçe kapsamında, sigortalılar adına Anne Çocuk Eğitim Vakfı'na (AÇEV) da bağış yapılıyor."

› › › DOĞA SİGORTA GENEL MÜDÜR YARDIMCISI MEHMET TÜMER:

Eğitim sigortasını her ebeveyn yaptırmalı

Eğitim sigortasının ülkemizde yaygın bir branş olmadığını belirten Doğa Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Tümer, öğrencilerin eğitimlerine engel olacak riskli durumlara karşı sigortalının, yani öğrenci velisinin kaza sonucu vefat, sürekli sakat kalınması durumlarında öğrenciye ait yıllık eğitim, servis ve yemek harcamalarının karşılandığı bir sigorta ürünü oluşturduklarını kaydetti.
Eğitim maliyetlerinin hangi durumlarda karşılanacağından bahseden Tümer, "Sigortalı ebeveynin kaza sonucu ölümü, sürekli sakat kalması durumunda poliçede kayıtlı öğrencinin eğitimini tamamlaması için sigorta süresi sonuna kadar, poliçede belirlenen yıllık azami teminat limiti ile poliçede adı/unvanı kayıtlı lehtara ödenir. Öğrencinin 18 yaşından küçük olması halinde ise vasisine ödenir" açıklamasında bulundu.

'ÇOCUKLARIMIZIN EĞİTİMİNİ KESİNTİSİZ SAĞLAMALIYIZ'

Eğitim sigortasının gerekliliği hakkında konuşan Tümer, "Güncel hayatta çalışan kesim olarak trafikte, alışverişte, eğlencede, eğitimde vb. yerlerde birçok risk ile karşı karşıyayız ve başımıza her an beklenmedik bir kaza gelebilir. Böylesi istenmeyen bir durum sonucu vefat ya da daimî sakatlık durumu maalesef oluşabilir. Bu bağlamda bizden sonra neslimizi devam ettirecek çocuklarımıza daha iyi bir gelecek sağlayabilmek için hakları olan eğitimi, başımıza bir kaza gelip çalışma imkânımızı kaybetsek dahi evlatlarımızın eğitimini kesintisiz sağlamamız gerekir. Çocuklarımızın geleceğini teminat altına alabilmek adına eğitim sigortasının gerekliliği ortada. Bu bilincin yaygınlaştırılması ile eğitim sigortasına verilen önemin artacağına inanıyoruz. Eğitim sigortasını her ebeveynin yaptırması gerekli olup, almış oldukları teminatların gerçek hayat ile mukayesesinin yapılması gerekli" ifadelerini kullandı.
Tümer, eğitim sigortasının avantajlarına değinerek, sözlerini şu şekilde sürdürdü: "Eğitim sigortası ürünümüzle ek avantajlar olarak Medline Acil Sağlık Hizmeti'ni poliçe sahibi sigortalımıza yılın 365 günü 24 saati sağlık hizmeti sunmaktayız. Tıbbi danışmanlık ile telefon aracılığıyla Medline hekimleri tarafından herhangi bir fiziki tespit imkânı olmaksızın yapılan aydınlatıcı ve yönlendirici bilgi aktarımı sağlanmakta. Acil kara ambulansı hizmeti, acil hekim hizmeti ve ilaç, sarf malzemesi hizmetlerimiz ile sigortalılarımızın yanında yer almaktayız. Ayrıca mini onarım hizmeti ile sigortalının aracında meydana gelecek küçük ölçekli hasarların Türkiye'de yerleşik servis merkezlerinde onarımı sağlanmaktadır."
Eğitim ferdi kaza sigortasının 1 yıl vadeli bir sigorta türü olduğunu belirten Tümer, "Öğrencinin eğitimini poliçe süresi kadar riske karşı teminat altına alabilir, poliçe süresi bittiğinde yenilemesini yaparak eğitim süresi sonuna kadar güvence altına alabilirsiniz. Teminat kapsamı oldukça geniş olan poliçelerimizin fiyatları talep edilen limite göre değişmekte olup yaklaşık 235 liradan başlamaktadır" ifadelerini kullandı.



"ÇOCUKLARIMIZIN GELECEĞİNİ TEMİNAT ALTINA ALABİLMEK ADINA EĞİTİM SİGORTASININ GEREKLİLİĞİ ORTADA. EĞİTİM SİGORTASINI HER EBEVEYNİN YAPTIRMASI GEREKLİ."

Milli Eğitim İstatistikleri - Örgün Eğitim 2020-2021

	DEVLET OKULU	ÖZEL OKUL	AÇIK ÖĞRETİM
Türkiye'de toplam öğrenci sayısı (Okul öncesi, ilköğretim, ortaöğretim, lise)	15 milyon 194 bin	1 milyon 310 bin	1 milyon 580 bin
OKUL ÖNCESİ 1 milyon 225 bin	İLKOKUL 5 milyon 328 bin	ORTAOKUL 5 milyon 212 bin	LİSE 6 milyon 318 bin

› › › GULF SİGORTA KAZA, SAĞLIK VE SEYAHAT SİGORTALARI TEKNİK DİREKTÖRÜ SUAT CELAYİR:

Eğitim hayatının sekteye uğramaması için eğitim sigortası büyük önem taşıyor

Eğitim sigortasının kazaen yaşam kaybı ve kazaen sürekli sakatlık durumlarını teminat altına aldığına dikkat çeken Gulf Sigorta Kaza, Sağlık ve Seyahat Sigortaları Teknik Direktörü Suat Celayir, 18-65 yaşları arasında olan her ebeveynin eğitim sigortası yaptırmak için başvurabileceğini belirtti.
Eğitim giderleri sigortasının, sigorta kapsamına alınan ebeveynin beklenmedik bir kaza sonrası yaşam kaybı ya da kalıcı sakatlık durumunda çocukların eğitimlerinde aksama yaşanmadan devamını sağlamak amacı ile poliçe limitleri dâhiline eğitim giderlerini karşılayan teminat sunduğunu ifade eden Celayir, ferdi kaza sigortası genel şartları ve poliçe özel şartları kapsamında en fazla 8 yıl ile sınırlı olmak üzere sigorta poliçesi kapsamında olan sene sayısı kadar çocuğun eğitim giderlerinin karşılamak için sigorta tazminatı ödemesi yapıldığını kaydetti.

'ÜÇ AYRI ŞEKİLDE SUNULUYOR'

Eğitim giderleri planının üç ayrı şekilde sunulduğunun altını çizen Celayir, sözlerine şöyle devam etti: "İlki azalan bakiye modelinde çalışmakta ve sigortalı ebeveyni 8 yıla kadar seçili yıl sayısı kadar süre için teminat kapsamına alırken, olası bir kaza durumunda poliçe dönem sonuna kadar kalan süre için ödeme gerçekleştirir. Örneğin, 8 yıl için yıllık 10 bin dolar ile teminat kapsamına alınması durumunda ebeveynin poliçenin ikinci yılında kazaen yaşam kaybı veya sürekli sakatlığı durumunda 6 yıl süre ile yıllık 10 bin dolar ödeme yapar. Diğer plan yapısında ise ebeveyn bir yıl için teminat kapsamına alınmakta ve ebeveynin 1 yıllık süre içinde kazaen yaşam kaybı veya sürekli sakatlığı durumunda seçili plana bağlı olmak üzere azami 8 yıl ile sınırlı olmak üzere önceden belirlenmiş yıl ve teminat bedeline bağlı olarak ödeme gerçekleştirir. Eğitim kuruluşları gibi kurumsal müşteriler için ise müşteri ihtiyaç ve talepleri doğrultusunda özel grup eğitim planları oluşturulmaktadır."
Çağdaş dünyada, eğitimin gelecek olduğunun bilincinde olan her ebeveyn çocuğunun çok iyi bir eğitim almasını amaçlayacağını vurgulayan Celayir, "Veliler hiçbir masraftan kaçınmayarak çocuklarının en iyi şekilde eğitim göreceği okullara göndermek için yüksek bir çaba gösterirler. Çocuklarının mümkün olan en iyi eğitimi almaları ve hayata hazırlanmaları için eğitim hayatlarının kesintiye uğramadan sürmesi en büyük temennileridir. Beklenmedik bir anda, beklenmedik bir kaza ailenin hayatını derinden etkileyebileceği gibi doğacak maddi olanaksızlıklar çocukların eğitimlerini sürdürmesine de imkân vermeyebilir. Böyle talihsiz bir olay karşısında ebeveylerinin karşı karşıya kaldığı bu zor durumda çocuğunun eğitim hayatında maddi anlamda bir boşluğa yer verilmiyor olmasının huzuru için eğitim giderleri sigorta planının tercih edilmesi büyük önem taşıyor. Eğitim giderleri sigortası ile çocuklarınızın geleceğini 8 yıla kadar, isterseniz eşinizi de dâhil olacak şekilde teminat altına alabilirsiniz. Birden fazla çocuk olması durumunda her çocuk ayrı teminat ile kapsam altına alınabilmektedir. Ürün teminat yapısı TL üzerinden olabildiği gibi gerek enflasyona karşı korumak gerek yurt dışı eğitimlerini de desteklemek amacı ile euro veya dolar teminat bedelli planlarımız da bulunuyor" ifadelerine yer verdi.
Celayir, çocuğun gideceği ya da devam etmekte olduğu okula göre öngörülen yıllık eğitim gideri ve süresi hedeflenerek önceden belirlenmiş plan alternatiflerinden seçim yapılabileceğini sözlerine ekledi.



"TALİHSİZ BİR OLAY KARŞISINDA EBEVEYLERİNİN KARŞI KARŞIYA KALDIĞI ZOR DURUMLARDA ÇOCUĞUN EĞİTİM HAYATINDA MADDİ ANLAMDA BİR BOŞLUĞA YER VERİLMEMESİ İÇİN EĞİTİM SİGORTASININ TERCİH EDİLMESİ BÜYÜK ÖNEM TAŞIYOR."



CEO'LARIN RİSK GÜNDEMİ:

Hem hücum hem de savunma yapma zamanı

McKinsey yayınladığı "CEO'nun risk gündemi: Bir sigorta perspektifi" adlı makalede hem risk almanın hem de başkalarının risklere karşı korunmasına yardımcı olmanın merkezinde yer alan bir sektör olan sigortaya odaklanıyor ve bu çerçevede CEO'ların risk gündemine mutlaka eklemesi gereken dört temel boyutu ele alıyor.
Çalışmaya göre, hızla değişen risk ortamına uyum sağlamak, çoğu kuruluş için bir öncelik haline geldiği ve bu durumun pandemi ve son jeopolitik olaylarla daha da belirgin hale geldiği belirtiliyor. Öte yandan üst düzey yöneticilerin organizasyonlarını etkileyen birden çok paydaşın gündemlerini uzlaştırma konusunda her zamankinden daha fazla baskı altında olduğu ifade ediliyor. Bu iki eğilimin birleşimi ise CEO'ların organizasyonlarının risk yaklaşımını şekillendirmede hem hücum hem de savunma yaparak giderek daha aktif ve yenilikçi bir rol üstlenmeleri gerektiği.
Çalışmada CEO'ların risk gündemine alması gereken dört temel boyut ise şöyle sıralanıyor:
1. Kuruluşun sağlam risk yönetimi yeteneklerine sahip olduğundan emin olun.
2. Stratejik değiş tokuşlar üzerinde uyumluluğu organize edin.
3. Girişimciliği destekleyen risk bilincine sahip bir kültürü teşvik edin ve rol model olun.
4. Riskle alakalı kararlarda yüksek riskleri kişisel olarak ele alın.

CEO'LAR RİSKLERİ TÜM YÖNÜYLE DENGELİYOR

Günümüzün hızla değişen ortamında, organizasyonların aynı anda hem hücum hem de savunma yapabilmeleri gerekiyor. Bu aslında sürdürülebilir getiriler sağlamak için belirli bir miktarda kontrollü risk almayı içeren modern bir stratejinin özü. Genellikle CEO'nun rolü bu alanda özellikle önem teşkil ediyor çünkü büyük ve birbiriyle bağlantılı olan yukarı ve aşağı yönlü riskler için, CEO'dan başka hiçbir yönetici tüm yönleri ve fırsat maliyetlerini dengeleyebilecek konumda değil. Baş Risk Sorumluları (CRO) ve Baş Uyum Görevlileri (CCO) doğal olarak olumsuz tarafı yönetmek için en iyi konumda yer alırken, liderler de yukarı yönlü fırsatları yakalamak için harekete geçecekler.
İklim değişikliği örneği üzerinden gidilecek olursa sigorta şirketleri, varlık yönetimi stratejileri veya sigorta portföyü seçimleri yoluyla, doğal olarak antropojenik iklim riskine katkıda bulunanlar ve bundan mustarip olanlarla ilgilenirler. Bu durumda dünya çapındaki bütün sigortacılar yeşile geçişe doğru ilerlemeyi hızlandırabilir veya engelleyebilirler. Ayrıca bu, anlamlı birtakım yukarı yönlü fırsatlar da getiriyor. Daha yeşil teknolojiye yapılan yatırımın, başarılı olmak için sigorta koruması gerektiren yeni ve büyüyen sektörlerin ortaya çıkmasını sağlaması bekleniyor. Bu gelişmekte olan sektörlerin çoğu, bugün sınırlı sigorta kapasitesi nedeniyle uygun finansman sağlayamıyor.

DOĞRU TON BAŞTAN BELİRLENMELİ

Güçlü bir risk kültürü, birçok şirkette değer önerisi olarak masaya yatırılıyor. Risk konusunda olgunlaşmış kuruluşlar için önemli zorluklardan biri, sağlam risk bilincini ve hesap verebilirliği teşvik ederken güçlü bir girişimcilik dürtüsünün nasıl sağlanacağı. Özellikle büyük finans kurumları arasında güçlü risk yetenekleri oluşturma amacı bazen gereksiz kontrollerden oluşan aşırı büyük ve verimsiz bir bürokrasinin yaratılmasına doğru sürükleniyor.
İşte bu gibi durumlarda CEO'lar birkaç boyutta en baştan doğru tonu belirlemeli. Ayrıca CEO'lar en başından beri strateji, yeni ürünler, pazar genişlemesi, dağıtım kanalları, teknoloji ve hatta müşteri deneyimi ve gelişmiş analitik dönüşüm gibi konularda bir düşünce ortağı olarak risk fonksiyonunu da dâhil etmeli.
Ek olarak CEO'lar kuruluşlarının risk kültürünü de düzenli olarak ölçmeli. Böyle bir alıştırma, CEO'ların, organizasyonun her bir bölümünün risk değerlendirmelerini çalışma şekline nasıl entegre ettiğine dair bir anlayış geliştirmelerine yardımcı olarak ve CEO'ların risk çabalarını organizasyonel olarak önceliklendirmesine olanak tanıyacaktır.

TÜM RİSKLER CEO'YA ULAŞMAMALI

Çekirdek iyi çalıştığında ve bir risk yönetimi kültürü kuruluş genelinde girişimciliği desteklediğinde CEO'lar yüksek riskli kararlara odaklanabiliyor. Bu kararları belirlemede göz önüne alınması gereken iki boyut ise düşükten yükseğe risk önemliliği ile bu riski yönetmek için kuruluşun düşükten yükseğe olgunluğu. Belirtmek gerekir ki belirli bir riskin bu iki boyuttaki konumu, organizasyonlar arasında hatta aynı şirketteki işletmeler arasında ve zaman içinde farklılık gösteriyor. Buna karşılık, bazı finansal olmayan risklerin (davranış, model hataları, üçüncü taraf riski ve operasyonel esneklik dâhil) ve siber risk, iklim değişikliği gibi yükselen risklerin acil yönetimi, birçok sigorta şirketinin mevcut temel risk yönetimi yeteneklerinin ötesinde yer aldığını hatırlatmak gerekiyor.

CEO'LAR İÇİN KONTROL LİSTESİ

Dünya hızla dönüşmeye devam ederken, CEO'nun yeni risk gündemi karmaşıklaşacak ancak CEO'ların kendi risk gündemlerini belirlemelerine ve yürütmelerine yardımcı olacak beş somut eylem ya da kontrol listesi bu karmaşıklığın bir nebze de azaltılmasında önemli bir rol oynayabilir. Bu kontrol listesine göz atacak olursak, incelemede yeni bir bakış açısı elde etmek için bağımsız içgörüleri davet etmek, kuruluş için en fazla değeri yaratan 5 iş sürecine ve ileriye dönük risklere odaklanarak başlamak kontrol listesinin başında yer alıyor.
İkinci olarak kaynakları optimize etmek geliyor. Kaynaklar, daha az önemli hale gelen ancak yine de yüksek düzeyde kaynak tüketen veya karar felci yaratan risklerden ve otomatikleştirilebilecek faaliyetlere karşı yeniden dağıtılmalı. Ayrıca risk yeteneği ve kıdemindeki boşlukları doldurmak, mümkün olduğunda kontrolleri kolaylaştırmak ve risk almayı engelleyen bürokrasilere meydan okumak da gerekiyor.
Üçüncü sırada "Hangi cesur hamleleri yapmak istiyoruz? Bu hareketleri yapmak için donanımlı mıyız? İlişkili riskleri nasıl yönetiriz?" gibi sorularla yönetim kurulunu, baş risk sorumlusunu (CRO), finans departman yöneticisini (CFO) ve iş liderlerini risk iştahı hakkında kapsamlı tartışmalara dahil etmek var.
Dördüncü sırada risk kültürüne rol model olmak ve son sırada ise sürdürülebilir kârlı büyümenin bir kaynağı olarak dengeli risk almaya odaklanmayı sürdürmek yer alıyor.

Hızla değişen bir iş ortamında yeni ve bütünsel bir risk yönetimi yaklaşımına öncelik veren CEO'lar kuruluşlarına ve müşterilerine değer katacak.

KMPG: Türkiye sigorta sektörü 2021'de 400 milyar lira sınırını aştı

KPMG, dünyada ve Türkiye'de sigorta sektörünün geçmiş yıllarını değerlendirdiği ve geleceğiyle ilgili öngörülerde bulunduğu 2022 yılı "Sigorta Sektörel Bakış" raporunu yayımladı. Rapora göre, küresel çapta 2019 yılına göre 2020'de hayat dışı sigorta primleri %2,8 artarak 3,40 milyar dolardan 3,49 milyara ulaşmasına karşın hayat sigortası primleri %3,1 azalarak 2,80 milyar dolara geriledi.

Hayat ve hayat dışında yaşanan bu değişimler sonucu dünya sigorta sektörü prim üretiminin, 2020 yılında stabil bir yol izleyerek 6,29 milyar dolar seviyesinde kaldığını ifade eden rapora göre, hayat sigortası primlerindeki bu düşüşün COVID-19 salgınının yarattığı ekonomik sıkıntılara bağlı olarak iş gücü piyasasındaki daralma nedeniyle hanehalkı gelirlerindeki gerilemeden kaynaklandığı belirtildi.

Raporda, 2021 sonu değerleri henüz açıklanmamış olmasına karşın ülkelerin yürürlüğe koyduğu mali destek paketleri ile ekonomik kesintilerin azalması, iş gücü piyasasındaki düşüşün sonlanması ve hayat sigortası primlerinin toparlanması bekleniyor ve bu nedenle 2022 ve 2023 yıllarında dünya toplam sigorta primlerindeki artışın ortalama %3,2'yi bulması tahmin ediliyor.

Rapor kapsamında, global sigorta sıralamasında Türkiye'ye bakıldığında ise 2019 ve 2020 yıllarında pazar payını aynı oranda koruduğu görülüyor.

2021 sonu itibarıyla 400 milyar lira sınırını aşan büyüklüğü ile finans sektörünün en önemli alanlarından biri olan Türkiye sigorta sektörü, gelişen ülke dinamiklerine paralel olarak yüksek büyüme potansiyelini koruyor.

›››



Swiss Re, sel ve fırtınaların 2022'nin ilk yarısında 38 milyar dolar tutarında küresel sigortalı kayıplara neden olduğunu tahmin ediyor.

2022'nin ilk yarısında 38 milyar dolarlık kayıp

Swiss Re'nin ön tahminlerine göre, Avrupa'da yaşanan bir dizi kış fırtınası, Avustralya ve Güney Afrika'da benzeri görülmemiş sel ve Amerika ile Avrupa'da çok sayıdaki gök gürültülü fırtına, 2022'nin ilk yarısında doğal afet kaynaklı 35 milyar dolarlık sigortalı kayba neden oldu. İnsan kaynaklı olaylar da 3 milyar dolar ek sigortalı kaybını tetikleyerek toplamda 38 milyar dolarlık bir kayıp ortaya çıkardı. Küresel ekonomik kayıpların ise 75 milyar dolar civarında olduğu tahmin ediliyor. Son altı ayda yaşanan şiddetli hava olayları, doğal afetlerin, özellikle de ikincil tehlikelerin, tüm bölgelerde sıklık ve şiddetinin arttığını bir kez daha vurguluyor.

Swiss Re Katastrofik Tehlikeler Başkanı Martin Bertogg konuyla ilgili şunları söyledi: "İklim değişikliğinin etkileri, Avustralya ve Güney Afrika'daki seller gibi giderek artan aşırı hava olaylarında kendini gösteriyor. Son beş yıldır gözlemlediğimiz ikincil tehlikelerin dünyanın her köşesinde sigortalı kayıplara yol açtığı yönündeki eğilimi doğrulamaktadır. Kasırgalar veya depremlerden farklı olarak, bu tehlikeler her yerde görülebilir ve özellikle bu tehlikelere eğilimli bölgelerde hızlı kentleşme ile daha da şiddetlenir. Dünya çapındaki yıkımın ölçeği göz önüne alındığında, ikincil tehlikeler, kasırgalar gibi birincil tehlikelerle aynı risk değerlendirmesini gerektirir."

EN SICAK ÜÇÜNCÜ HAZİRAN

Şubat ayında Avrupa'yı vuran bir dizi kış fırtınası 3,5 milyar dolarlık tahmini sigortalı kayba yol açarak bu önemli tehlikeyi sektörün gündemine geri getirdi. Şubat ve Mart aylarında şiddetli yağmurlar Avustralya'da sele yol açtı. Şimdiye kadar 3,5 milyar dolara yaklaşan sel kayıpları için bu yeni bir rekor. Ayrıca sigorta sektörü için 2022'nin ilk yarısında sigortalı kayıplar açısından hem ülkede hem de globalde en maliyetli olay olarak kayıtlara geçti.

Fransa Sigorta Şirketleri Federasyonu'ndan alınan verilere göre, 2022'nin ilk yarısında, dolu ve şiddetli yağmur gibi hava koşulları Fransa'da etkili olarak tahmini 4 milyar Euroluk sigortalı kayba neden oldu. Avrupa genelinde rekor sıcaklıklara neden olan iki sıcak hava dalgası, güneybatı Avrupa'da yıkıcı orman yangınlarına yol açtı. Küresel ortalama sıcaklığı 1991-2020 ortalamasından yaklaşık 0,3°C daha yüksek olan geçtiğimiz Haziran ayı, en sıcak üçüncü Haziran ayı olarak kayıtlara geçti.

'BÜYÜK KORUMA BOŞLUKLARI GÖRÜYORUZ'

İklim değişikliğinin toplumun ve küresel ekonominin karşı karşıya olduğu en büyük risklerden biri olduğunu belirten Swiss Re Grup Baş Ekonomisti Jérôme Jean Haegeli, "Tüm doğal afetlerin %75'i hala sigortasız. Günümüzün yaşam maliyeti kriziyle küresel olarak daha da kötüleşen büyük koruma boşlukları görüyoruz. Sigorta sektörü, sürdürülebilir altyapıya yatırım yaparak ve bu altyapıyı sigortayla güvence altına alarak toplumun iklim risklerine karşı direncini güçlendirmek için kritik öneme sahip" dedi.

Küresel ticari sigorta fiyatları 2022 yılının ikinci çeyreğinde %9 arttı

Marsh'ın açıkladığı Küresel Sigorta Piyasası Endeksi'ne göre, küresel ticari sigorta fiyatları 2021'in ilk çeyreğinden itibaren gösterdiği ılımlı artış trendini sürdürerek 2022'nin ikinci çeyreğinde %9 arttı (İlk çeyrekte %11'lik bir artış görülmüştü). Birçok bölgede fiyat artışları, belirli finansal ve profesyonel sigortalar alanlarındaki artış hızının yavaşlaması ile dengelendi. İngiltere'de görülen %11'lik artış, (2022'nin ilk çeyreğinde oran %20 idi), ortalama fiyat artışlarının en gerisinde kalan oran oldu. ABD'de fiyatlar %10 (%12'den düşüş), Pasifik'te %7 (%10'dan düşüş), Latin Amerika ve Karayipler'de %5 (%6'dan düşüş), Asya'da %3 ve Kıta Avrupası'nda %6 arttı. (Her ikisi de önceki çeyrekle aynı). Rapor hakkında yorum yapan Marsh Türkiye Eş CEO'su Yeşim Aksüt, "Ukrayna'da devam eden kriz, tedarik zincirindeki aksamalar ve artan enflasyonun neden olduğu küresel iş belirsizliği döneminde, ticaret koşulları birçok sektör için zorlu olmaya devam ediyor. Ayrıca dünyada yükselen enflasyonun sigortalı değerler ve risk artışı üzerindeki etkisini görüyoruz, bu da fiyatlandırmayı etkileme potansiyeline sahip" dedi.

Veri ve yapay zeka temelli teknolojiler sağlık hizmetlerini yeniden inşa edecek

Uluslararası denetim, vergi ve danışmanlık şirketi EY (Ernst & Young) Akıllı Sağlık Ekosistemi Araştırmasının sonuçlarını içeren raporunu açıkladı. Geleceğin akıllı sağlık ekosisteminde nasıl değer yaratılabileceği sorusuna yanıtlar arayan EY araştırmasına dayalı raporda, akıllı sağlık ekosisteminin, hastalara her zaman ve her yerde daha doğru içgörülerin yanı sıra kişiselleştirilmiş sağlık hizmet ve deneyimleri sağlayacağı da vurgulanıyor. EY araştırması, sağlık hizmetlerinin daha da insan odaklı hale getirilmesi için yapay zekâ teknolojilerinin en etkin ve verimli şekilde nasıl kullanılabileceğine odaklanıyor. Sağlık bilimleri ve sağlıklı yaşam uygulamalarının son yıllarda geçirdiği büyük dönüşüme dikkat çeken rapor, son dönemde sağlığı yönetme şeklini dönüştüren dijital veya sanal bakım modellerinin benimsenme hızında büyük bir artış yaşandığına dikkat çekiyor.

EY raporu, günümüz dünyasında mevcut sağlık hizmetlerinin uzun vadede sürdürülebilir olmayabileceğini ortaya koyuyor.

Devlet destekli alacak sigortası yeniden yapılandırıldı

Türk Reasürans'ın yönetimindeki Özel Riskler Yönetim Merkezi'nin bünyesinde bulunan Devlet Destekli Alacak Sigortası yeniden yapılandırıldı. Yeni yapılandırmayla ilgili konuşan Türk Reasürans Genel Müdürü Selva Eren, Türk Reasürans olarak faaliyet gösterdikleri sektörlerde ve teknik işleticiliğini yaptıkları DASK ve ÖRYM gibi kurumlarda, yegâne amaçlarının değer üretmek, sektörel gelişime ve olgunluğa katkı sunmak olduğunu belirterek, "Bu kapsamda Devlet Destekli Alacak Sigortası'nı, ÖRYM bünyesinde yeniden yapılandırdık. KOBİ'lerimizin ticari hayatlarının tam ortasında yer alan bu ürünün yapılandırılmasında dinamik bir sistem kurulmasına özen gösterildi. KOBİ'lerimizden gelen talepler ve sigorta şirketleri ile aracılarından gelen geri bildirimler dikkate alınarak değişiklikler yapıldı ve tebliğlere yansıdı" açıklamasında bulundu. Yakın zamanda değişen KOBİ tanımına uygun olarak firmalar için uygulanan ciro kriterini 125 milyon liradan 250 milyon liraya çıkarıldığını ifade eden Eren, sözlerine şöyle devam etti: "ÖRYM'nin gerekli gördüğü durumlarda bu ciro %40 oranında artırabilecektir. Ayrıca otomatik olarak verilen azami teminat tutarı 750 bin liradan 1 milyon liraya çıkartıldı. EFT ve havale yoluyla veya taksitle ödeme imkânları getirildi. Geçtiğimiz aylarda BDDK tarafından yapılan değişiklik sonucunda dain-i mürtehin yapısı ile bankalar nezdinde 3. derece teminat olarak kabul edilen DDAS, 2. derece teminata yükseltilmiştir. Önümüzdeki süreçte de SEDDK'nın yapacağı mevzuat değişikliği ile DDAS'ın teminat olarak kullanılması yaygınlaştırılacaktır."


Selva Eren

"Sahip olduklarımızı korumanın yolu sigortalanmaktan geçiyor"

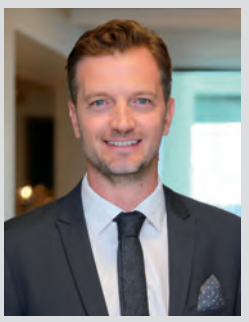
Pandemi, tedarik zincirindeki aksamalar, bölgesel çatışmalar ve iklim krizi dünya genelinde enflasyon baskısına ve ekonomik kaygılara neden oluyor. Bunun sonucunda yaşanan risk artışları da varlıkların değerlerindeki yükselişi tetikliyor. Enflasyon ve döviz kurundaki dalgalanmanın Türkiye'deki yansımalarına dikkat çeken Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Genel Sekreteri Özgür Obalı, yaptığı değerlendirmede şunlara değindi: "Bir yıl öncesiyle karşılaştırıldığında, gayrimenkul, otomotiv gibi sigorta ile yakından ilgili alanlarda varlık değerleri %100'ü aşan oranda değer kazandı. 1 yıl önce ortalama 500 bin lira seviyelerindeki C segment bir aracın ya da 500 bin lira civarındaki bir konutun ortalama fiyatı bugün 1 milyon lirayı aştı. Bu değerlemeler ışığında sigortasız bir varlığımızı kaybettiğimizde, aynı değerden yerine koymamız mümkün görünmüyor." Buna karşılık çözümsüz olmadığımızın, sahip olduklarımızı korumanın yolunun sigortalanmak olduğunun altını çizen Obalı, ülkemizde


Özgür Obalı

sigorta bilincinin yükselerek arttığına dikkat çekti. Sigortanın geleceğe huzurlu ulaşmada önemli bir güven unsuru olduğunu belirten Obalı, "Ekonomik koşullara rağmen vatandaşların sigortaya olan ilgisi ve teveccühü sürüyor. 'Sigorta, kıymet bilmektir' diyerek çıktığımız bu yolda, sigortaya ilgiyi sektör olarak doğru işler yaptığımızın önemli bir göstergesi kabul ediyoruz" dedi. Sigorta prim artışlarının sıkça gündeme geldiğini hatırlatan Obalı, konunun geçen yıl başından itibaren değerlendirilmesi gerektiğine vurgu yaparak, 2021 yılında pandemi kaynaklı yavaşlayan hayatın, özellikle motor ve sağlık branşındaki 'hasar frekanslarını' ciddi oranda düşürdüğünü ifade etti.

Dubai Sigorta'nın yeni genel müdürü Fatih Ağacık oldu

Dubai Sigorta'nın, VHV Reasürans tarafından satın alınmasının ardından şirketin liderlik koltuğuna, Fatih Ağacık getirildi. VHV Reasürans Genel Müdür Yardımcısı olarak çalışan Fatih Ağacık, sektörün düzenleyici kurumu SEDDK'ya yapılan bildirimlerin ardından yeni görevine başlayacak. Yeni atanan Dubai Sigorta Genel Müdürü Fatih Ağacık, Dubai Sigorta satın alma sürecinin başarıyla tamamlanmasının, VHV Grubu'nun Türk sigorta pazarının geleceğine olan inancının önemli bir göstergesi olduğuna vurgu yaparak,



"Bu yeni başlangıçtan dolayı gururlu ve heyecanlı olduğumu belirtmek isterim. Asıl hedefimiz mevcutta sağlam bir temele sahip olan Dubai Sigorta'yı istikrarlı ve daha da güçlü bir yapıya kavuşturmak olacak" dedi. Ağacık, sözlerine şöyle devam etti: "Türkiye pazarında son 10 yıldır faaliyet gösteren VHV Grubu, reasürans alanında önemli tecrübeler edindikten sonra elementer sigortacılık faaliyetlerine adım atma kararı aldı. VHV, bundan böyle elementer sigortacılıkta profesyonel yaklaşımıyla pazarda fark yaratmayı hedeflemektedir."

2022'nin ikinci çeyreğinde teknik kâr 2 milyar 726 milyon lira

Türkiye Sigorta Birliği (TSB), üye şirketlerden derlediği veriler ile sigorta sektörünün 2022'nin ikinci çeyreğinde elde ettiği teknik kâr rakamlarını açıkladı. 2022'nin ikinci çeyreğinde sektörün konsolide kâr zarar hesabına göre net dönem kârı 2 milyar 726 milyon lira oldu. Toplam kârın 1 milyar 746 milyon lirası hayat tarafından gelirken, 511 milyon lirası ise hayat dışı tarafından geldi. 2022 yılının ikinci çeyreğinde de en fazla kâr edilen branş 989 milyon lira ile hastalık-sağlık oldu. 2022'nin ikinci çeyreğinde kaskoda %3,7 oran ile 536 milyon lira teknik kâr yazılırken, trafikte ise 5 milyar 635 milyon lira zarar yazıldı.

IUC

Hiç durmadan, Özenle
Değer üreterek...



Türkiye • France • Romania • Azerbaijan

www.iuc-group.com

İkinci yarı reel getiri ile başladı

Geleneksel fon fiyatları gelişimi analizleri, dönem başı ve dönem sonu fon fiyatlarının karşılaştırılması şeklinde yapılmaktadır. Yatırımcı için böyle bir karşılaştırma, fonun içindeki varlıkların değer kazancını ifade etse de, bireysel emeklilik sistemindeki katılımcılar için bu yöntem çok fazla öneme sahip değil. Böyle bir değer artışı sadece dönem başında tüm birikimini toplu olarak BES'te değerlendirmeye başlayıp dönem sonunda ayrılan katılımcılar için geçerli.
Bunun yerine katılımcıların büyük bölümü (%95'i) aylık olarak katkı payı ödemektedir. Bu durumda, ortalama bir katılımcı, yılın 12 ayında, 12 değişik fiyattan fon alacak ve yılsonunda elde ettiği getiriye bakacaktır. Daha detaylı analizde ise katılımcı aslında tam olarak emekli olduğu anda fonunun toplam değerine bakmalıdır. Ancak bu durum bile tam getiriyi ifade etmemekte, kişi bireysel emeklilik sisteminde 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 Temmuz ayında %6,82 oranında artarken, BİST–100 endeksinde %7,78 oranında artış kaydedildi. Temmuz ayında Türk Lirası Cinsinden Kamu Borçlanma Senetleri %2,82 oranında artış gösterirken Yabancı Para Cinsinden Borçlanma Senetlerinde %4,91 oranında artış kaydedildi. Her bir fonun varlığıyla ağırlıklandırılarak hesaplanan tüm BES Endeksinde ise %4,26 oranında artış gerçekleşti. Tüketici Fiyat Endeksi ise 2022 yılının Haziran ayında %2,37 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.

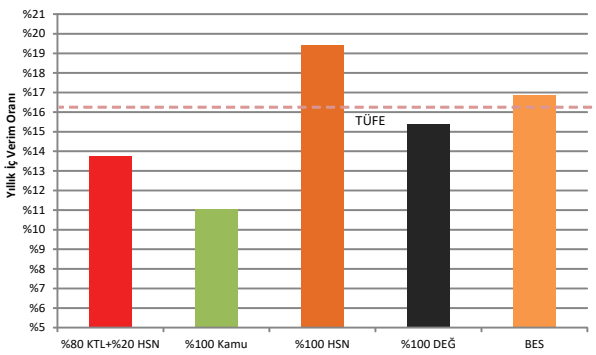
ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)

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.

İÇ VERİM ORANI NEDİR?

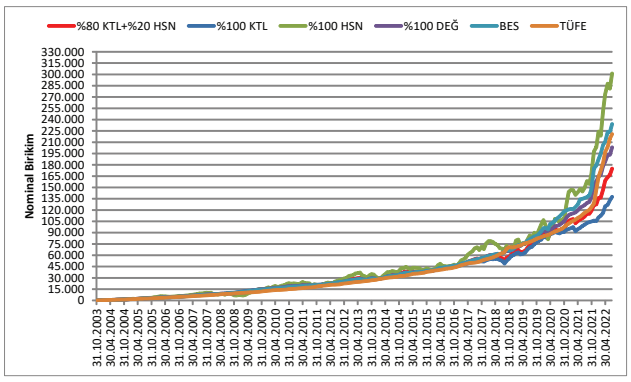
İç Verim Oranı, bir nakit akışının bugünkü ya da gelecekteki değerini "0" yapan faiz oranıdır. Bireysel emeklilik bağlamında ise, her ayın sonunda belli bir tutarla bir fona ya da fon grubuna yatırım yapan kişinin, dönem içinde yaptığı tüm yatırımların dönem sonunda ulaştığı toplam anaparayı, dönem sonundaki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

31.10.2003-29.7.2022 Adendum BES Getiri Endeksi (BGX)



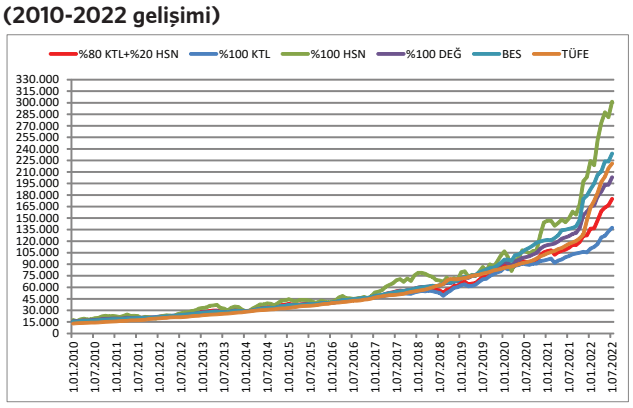
Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-29.7.2022 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Getiri Endeksi (BGX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon 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 %16,86 BGX elde etmiştir. Sadece Hisse Senedi fonuna yatırım yapanların ise %19,45 BGX elde ettikleri görülmektedir.

31.10.2003-29.7.2022 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 31.10.2003-29.7.2022 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, 29.7.2022 tarihinde BES ortalama fiyatlarıyla 234.009 TL birikime, enflasyon korumalı bir araçla ise 220.890 TL birikime ulaşmaktadır.

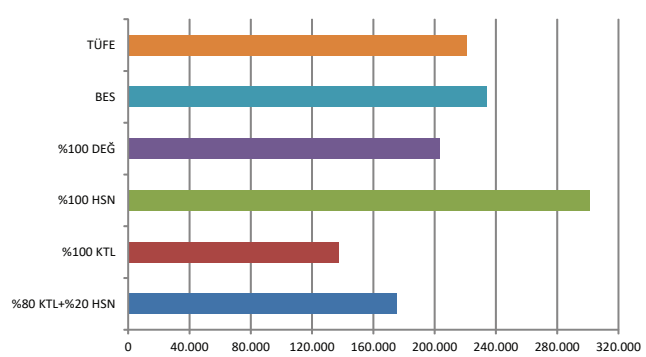
31.10.2003-29.7.2022 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX) (2010-2022 gelişimi)



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.

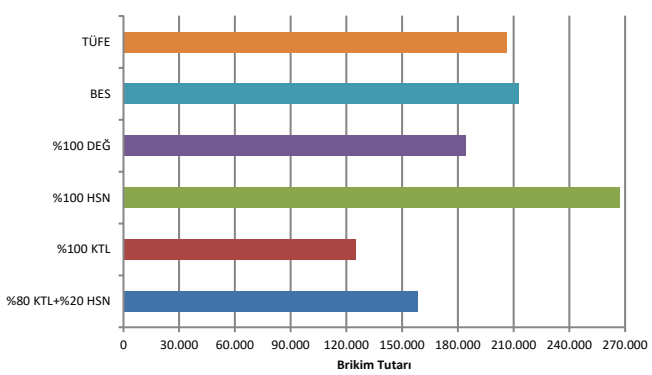
Yandaki grafik 31.10.2003-29.7.2022 tarihleri arasında bireysel emeklilik sisteminde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. Sistemin başından buyana ortalama BES fonlarına yatırım yapan bir kişinin birikimi 29.7.2022 tarihinde 234.009 TL'na ulaşmıştır. Bu kişi Temmuz 2022 döneminde bireysel emeklilik sistemine 977 TL katkıda bulunmuştur.

31.10.2003-29.7.2022 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



Yandaki grafik sisteme 31.01.2005 tarihinde dahil olup 29.7.2022 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 29.7.2022 tarihinde 267.436 TL Adendum BES Birikim Endeksine ulaştığı görülmektedir.

31.1.2005-29.7.2022 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



Türk vatandaşlığı için BES'e yatırımın esasları netleşti

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK), 8 Ağustos 2022 tarihinde yayınladığı 2022/21 sayılı Genelge ile 2016/39 sayılı Bireysel Emeklilik Sistemi Hakkında Genelge'ye değişiklik ve eklemelerde bulundu. Genelge'ye yeni eklenen 14. madde ile bireysel emeklilik sistemine toplu ödeme yaparak Türk vatandaşı olunabilmesine ilişkin detaylar netleştirildi.

Bilindiği üzere, 13.5.2022 tarih ve 31834 sayılı Resmi Gazete'de yayınlanan Yönetmelik değişikliği ile en az 500 bin Amerikan Doları karşılığında katkı payı ile bireysel emeklilik sistemine giren ve 3 yıl sistemde kalan yabancı uyruklu kişilere Türk vatandaşı olabilme imkânı getirilmişti.

Genelge'ye göre, Türk vatandaşı olmak isteyen yabancı kişilere özel, unvanında "vatandaşlık" ibaresine yer verilen emeklilik planları oluşturulacak. Vatandaşlık emeklilik planlarına dâhil olan katılımcılardan giriş aidatı ve yönetim gider kesintisi alınmayacak. BEFAS'ta sunulan fonlar dâhil olmak üzere unvanında "yabancı" veya "dış borçlanma araçları" ibaresi bulunan fonlara bu planlarda yer verilmeyecek.

KATKI PAYININ TOPLU YATIRILMASI GEREKİYOR

Türk vatandaşlığı alabilmek için BES'te üç yıl kalma şartı yönetmelik ile belirlenmişti. Genelge ise sistemde 3 yıl kalma şartına ek olarak, plan değişikliği, emeklilik nedeni ile hesap birleştirme ve başka bir şirkete aktarım haklarının ilk üç yıl boyunca kullanılamayacağı yönünde ek koşullar getirdi. Ayrıca, vatandaşlığa hak kazanmak için gerekli olan 500 bin Amerikan Doları karşılığındaki katkı payı tutarının toplu şekilde bir BES sözleşmesine yatırılması gerekiyor.

3 yıllık sistemde kalma süresi de sözleşmenin yürürlük tarihinden itibaren başlayacak şekilde açıklığa kavuşturuldu.

Başvuru ve karar süreçlerini incelediğimizde; emeklilik şirketinin Türk vatandaşı olmak isteyen kişiden alacağı bilgi ve belgeleri katkı payının şirket hesaplarına intikal ettiği tarihten itibaren 5 iş günü içinde Emeklilik Gözetim Merkezi'ne (EGM) iletmesi gerekiyor. Söz konusu bilgi ve belgeler, EGM'nin gerekli teknolojik altyapıyı tamamlamasına kadarki süreçte, resmi yazı ile elden teslim edilecek. İletilen bilgi ve belgeler kapsamında EGM ön incelemesini yaparak SEDDK'ya raporlayacak ve başvurunun uygun olup olmadığı nihai olarak SEDDK tarafından kararlaştırılarak muhataplara bildirilecek.

İLK KATKI PAYINDA DEVLET KATKISI ALINAMAYACAK

Türk vatandaşlığı için bireysel emeklilik sistemine yatırılan ilk katkı payı karşılığında devlet katkısı alınamayacak. SEDDK tarafından başvuru sonucuna dair muhataplara yapılacak bildirim tarihi ile 3 yıllık sürenin tamamlandığı tarih arasında ödenecek katkı payları için devlet katkısının alınıp alınmayacağı ise henüz belirsizliğini koruyor.

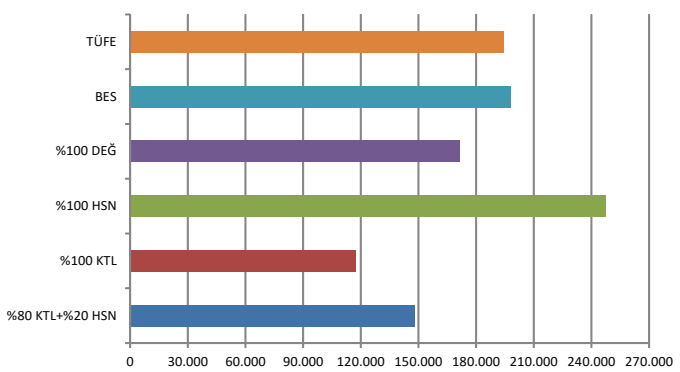
BEFAS'TA İLERİ VALÖRLÜ FON İÇİN NEMALANDIRMA YOK

Genelge değişikliği ile kararlaştırılan bir diğer konu ise; BEFAS üzerinden, başka şirketlerin kurucusu olduğu alım valorü ileri tarihli fonların seçilmesi durumunda, valör tarihine kadar nemalandırma işleminin yapılmayacağı. Önceki düzenleme kapsamında, bu uygulamaya 1.7.2022 tarihine kadar izin verilmişti. Genelge değişikliği ile söz konusu uygulama süresiz kılındı.

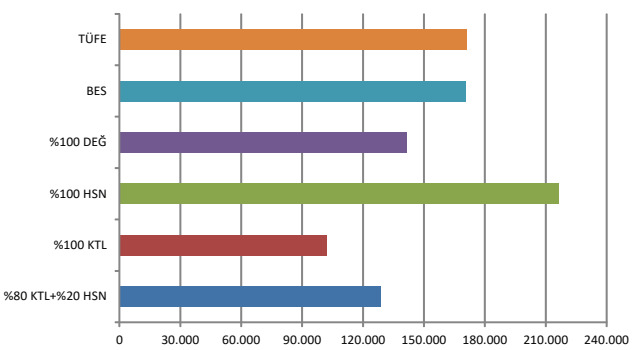
SEDDK tarafından Bireysel Emeklilik Sistemi Hakkında Genelge'ye yapılan değişiklik ve eklemelerle, bireysel emeklilik sistemine toplu ödeme yaparak Türk vatandaşı olunabilmesine ilişkin detaylar netleştirildi.



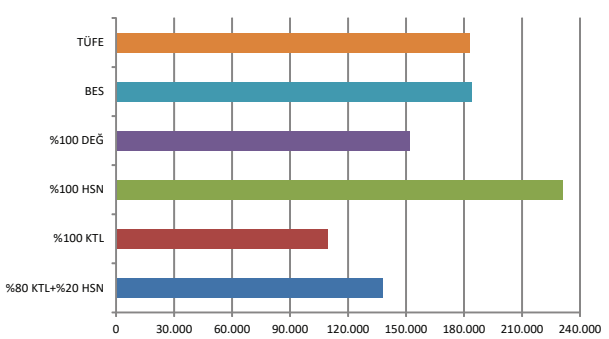
31.1.2006-29.7.2022 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



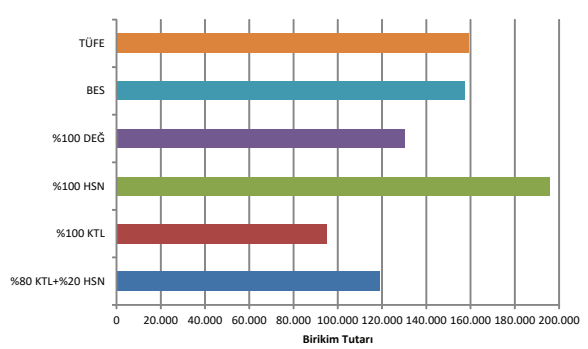
31.1.2008-29.7.2022 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



31.1.2007-29.7.2022 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



30.1.2009-29.7.2022 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.

"Acenteler ile birlikte sektör daha sağlıklı büyüyecek"

Göreve geldikleri 2018 yılından itibaren çalışma ve toplantıları hiç ara vermeden sürdürdüklerini ifade eden **Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Sigorta Acenteleri İcra Komitesi Başkanı Levent Korkut**, sigorta sektörünün en önemli unsuru olan acenteler ile birlikte sektörün daha sağlıklı büyüyeceğini belirtti.

Göreve geldikleri 2018 yılından itibaren İcra Komitesi olarak çalışma ve toplantıları hiç ara vermeden sürdürdüklerini ifade eden Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Sigorta Acenteleri İcra Komitesi Başkanı Levent Korkut, "Her ay düzenli olarak fiziki olarak mümkün olmasa bile video konferans aracılığı ile olağan toplantılarımızı gerçekleştiriyoruz. Bu toplantılarda hem acente meslektaşlarımızın sorun ve önerilerini hem de sektörel güncel konuları değerlendirip duruma göre de çalışma ve görüşmeler yapıyoruz. İcra Komitemiz'e farklı kanallardan gelen şikayet, sorun ve çözüm önerilerini değerlendiriyor ve illegal çalışan yapılarla ilgili de müfettiş raporları sonrası yetkilerimiz doğrultusunda yaptırım ve ceza kararlarını alıyoruz. Komite toplantıları dışında sektörel resmi ve özel kurum yöneticileri ile de sürekli olarak toplantı yapıyoruz. Bu görüşmelerde hem kurum bazında yapılabilecek gelişme ve düzenlemeleri değerlendiriyoruz hem de operasyonel anlamda meslektaşlarımıza kolaylık sağlayabilecek uygulamaları görüşüyoruz. Temmuz ayında SBM yöneticileri ile bir toplantı yaparak SBM sistemlerinde acentelere kolaylık sağlayacak uygulamaları görüştük. Bu görüşmeler sonrası ilk uygulama hayata geçti ve acenteler SBM ekranlarından yangın poliçesi sorgulaması yapabilecek" dedi.

'YEDEK PARÇA FİYATLARI CİDDİ ORANDA ARTTI'

Pandemi döneminde üretim ve lojistik sektöründe yaşanılan sorunlar ve ülkelerin uyguladığı parasal genişleme politikaları sonrasında artan taleple birlikte, motorlu araçlar ile bu araçların yedek parça fiyatlarının ciddi ölçüde arttığına dikkat çeken Korkut, "Ülkemiz özelinde baktığımızda araç ve yedek parça fiyatlarındaki artışla birlikte, son yıllarda asgari ücrette görülen artışların da etkisiyle, trafik ve kasko sigortası fiyatlarının yükseldiğini görmekteyiz. TSB verilerine göre, 2021 yılının Haziran ay sonu kasko prim üretimi 5.9 milyar lira iken, 2022 yılı Haziran sonu kasko prim üretimi 14.7 milyar liraya, söz konusu dönemde trafik prim üretimi ise 7.6 milyar liradan, 15.6 milyar liraya yükselmiştir. Bu veriler, söz konusu sigortalardaki prim artışını gözler önüne sermektedir. Esasında sigortacılık sektörü de bu prim artışlarından rahatsızlık duymaktadır. Sektör milyonlarca müşterisine bir yandan prim artışının gerekçesini anlatmaya çalışırken bir taraftan da meydana gelecek hasarın hangi bedelle tazmin edileceğini öngörememenin sıkıntısını yaşamaktadır. Tamamen matematiksel



hesaplamalar çerçevesinde işleyen sigortacılık sisteminde gelecek öngörüsünde yaşanılan sıkıntı sigorta şirketlerinin poliçe düzenleme isteğini de olumsuz yönde etkilemektedir" dedi. Korkut, sözlerine şöyle devam etti: "Araç muayene istasyonlarında bir sigorta brokerinin reklam afişinin bulunması hususunda İcra Komitemize başvuru yapılmış olup, bu kapsamda, idari yaptırım uygulanmıştır. Araç muayene istasyonlarının aracılık ve pazarlama faaliyetleri İcra Komitemiz tarafından titizlikle takip edilmeye devam edilecek."
TOBB SAİK Yönetimi olarak SBM ile; SBM'deki (Sigorta Bilgi Merkezi) verilere erişen acente kullanıcılarının kontrolü ve acente teknik personellerinin SBM – TOBB tanımlarının entegrasyonunun etkin yönetimini değerlendirmek amaçlı bir toplantı gerçekleştirdiklerini belirten Korkut, illegal yapıları ve yetkisi olmadığı halde sigortacılık yapanları önlemek adına hayata geçirilmesi planlanan çalışmaları şu şekilde sıraladı:
"- SBM'deki verilere erişen acente kullanıcılarının TOBB tarafındaki kullanıcı statülerinin ve SEGEM sertifika statülerinin kontrolünün yapılması,
- SBM Sistemine giriş yapan ve kullanımda bulunan kişilerin levhaya kayıtlı "Teknik Personel" sıfatına sahip olup olmadıklarının kontrolünün sağlanması,
- Bazı büyük yapıların personel ve müdürlerinin gerçekte çalışan olup olmadığına dair kamu kurumları nezdinde kontrollerin yapılmasının sağlanması."
Cumhurbaşkanlığı kararnamesi ile göreve yeni atanan SEDDK Başkanı ve Kurul Üyelerine de bir ziyaret gerçekleştirdiklerini kaydeden Korkut, bu ziyarette zorunlu trafik sigortaları branşında yaşanılan sorunları ve çözüm önerilerini aktardıklarını söyledi.

'SEKTÖRÜN EN ÖNEMLİ UNSURU ACENTELER'

Sigorta sektörünün en önemli unsuru olan acenteler ile birlikte sektörün daha sağlıklı büyüyeceğini belirten Korkut, "Acentesine gereken önemi vermeyen, biz acenteler dışında farklı satış kanallarına göz kırpanları kayda aldığımızı herkesin bilmesi gerekir. TSB biz acenteler ve sektörün diğer paydaşları ile birlikte iş yapma reflekslerini kesinlikle geliştirmek zorunda. Ben yaptım ve ben merkezli çaba ve çalışmalar uzun vadede beklenen sonucu vermeyecektir, bilinmesini isteriz" ifadelerini kullandı.

'KALICI VE UZUN VADELİ ÇÖZÜMLER BULMALIYIZ'

SEDDK Yönetimi'nin önce Temmuz ayında ardından Ağustos ayında yayınladığı duyuru ve yönetmeliklerin sigorta şirketlerinin zorunlu branşlarda iş yapmaktan kaçınmalarını engelleyeceklerini bildiren Korkut, "Bu uyarılar da fayda getirmezse trafik branşında poliçe üretmeye engel çıkaran şirketlere yönelik faaliyet durdurmaktan ruhsatın geri alınmasına kadar yaptırımlar hayata geçecektir. Biz hep söylüyoruz, zorunlu trafik branşında çalışmak istemeyen bu branştaki ruhsatını geri iade etmeli ya da kurallara uyulmazsa SEDKK bu ruhsatı geri almalı. Maalesef son 7-8 yıldan bu yana zorunlu trafik branşındaki temel sorunlar kalıcı olarak çözülemedi. Şirketlerin uzun süreli ve risk yönetimine dayalı temel politikaları ve hesaplama yöntemleri, uzun süreli ve kalıcı çözümler üretemediği için çoğu zaman kamu nezdinde geçici çözüm ve müdahaleler ile bu branştaki kaotik ortam sürüyor. Biz İcra Komitesi olarak ve acente meslektaşlarımız artık içeriği basit ve zorunlu olan bu branştaki sorunları konuşmaktan, bu sorunlarla boğuşmak istemiyoruz. Bu branştaki sorunlarla boğuşmaktan sigortacılığın diğer temel ve önemli branşlarını büyütmeye ve bu branştaki hizmet kalitesini artırmaya vakit ve imkân bulamıyoruz. SEDDK yeni başkan ve üyelerine de bu branştaki sorunlara dair farklı ve kalıcı çözüm önerilerimizi de ilettik. İnşallah kalıcı çözümler ve uygulamalar yapılır ve bu branştaki sorunları artık konuşmaz ve tartışmayız. Biz sektör paydaşları olarak bir araya gelip bu sorunlara çözüm sağlayamadığımız için bunun olumsuz yansımaları vatandaşlara ve müşterilere olmakta. Şirketlerin de hasar maliyetlerinin olağanüstü artışları ve öngörülemeyen tazminat yüklerini biliyor ve anlıyoruz. Lakin bu temel sorunun müşterilere, vatandaşlara ve onlara riskleri için hizmet vermeye çalışan acentelere yansıtılmasının yanlış olduğunu düşünüyoruz. Ne sorunun kaynağıyız ne de sorunu çözmeye yetkili makamız. Doğru, kalıcı ve uzun vadeli çözümleri sektör olarak bulmak zorundayız. TOBB SAİK Yönetimi olarak bunun olması için her türlü destek ve çalışmaya hazırız" dedi.

Kısa Süreli Eğitim Programları

Sigorta sektörünün ihtiyaçları doğrultusunda her ay planlanarak sektöre sunulan Kısa Süreli Eğitim Programları kapsamında Eylül ayında birbirinden değerli eğitimlere yer veriliyor. Günlük 2-4 saat arasında değişen sürelerle planlanan ve eğitim sonrası katılım sertifikası verilecek olan kısa süreli eğitim programları aşağıda yer alıyor.

TSEV EYLÜL AYI ONLINE EĞİTİM PROGRAMLARI	EĞİTİM TARİHİ	EĞİTMEN
Temel Yangın Mühendisliği (Yüz Yüze)	1 Eylül	Dr. Ceyhun Eren
Hayat ve Ferdi Kaza Sigortaları ile Bireysel Emeklilik Sisteminde Tazminat Yönetimi (Online)	5-6-7 Eylül	Aşkın Düşündere
Değişen Mevzuatlar Işığında Trafik Kazasından Doğan Zararlar (Online)	8-9 Eylül	Av. Hande Selanik
Sigortacılıkta Psikoloji ve Davranışsal Ekonomi Uygulamaları (Online)	12-13 Eylül	Dr. Hasan Meral
Sigortacılık Sektöründe İçerik Pazarlaması ve Fenomen Etkileşimli Pazarlama (Online)	14-15 Eylül	Tuğçe Seçkin Arslan
Etkin Takım Olma Yolculuğu (Online)	15-16 Eylül	Çetin Kolukısa
Profesyonel Yaşama Uyum ve İş Birliği (Online)	15-16 Eylül	Nilgün Yüksel
Trafik Sigortası Genel Şartlarına Göre Bedensel Zararlar ile Destek Yoksun Kalma Zararlarına Hukuki Bakış ve Uygulamalar (Online)	19-20 Eylül	Av. Nuray Dinçment
Nakliyat Emtia Sigortaları Hasar ve Tazminat Ödemelerinde Dikkat Edilmesi Gereken Noktalar ve Rücu Uygulamaları (Online)	21-22 Eylül	Av. Egemen Gürsel Ankaralı
Sigorta Şirketlerinin Yeni İş Modellerine Uyumu ve İnovasyon Kültürü (Online)	23 Eylül	Melike Demirel
Etkili Takım Çalışması (Online)	26-27 Eylül	Erhan Tunçay
İleri MS Excel Uygulamaları (Online)	26-27-28-29 Eylül	Ulaş Çardak
Reasürans Yenilemelerinde Teknik ve Muhasebe Birimi Açısından Dikkat Edilecek Hususlar (Online)	28-29 Eylül	Nihat Tavşanlı

TSEV İngilizce Açık Sınıf Dil Eğitimleri Ekim'de başlıyor

TSEV geçtiğimiz yıl talebe özel kapalı sınıf olarak planladığı ve başarıyla tamamladığı İngilizce dil eğitimlerini, bu yıl tüm sektöre açık olacak şekilde Ekim ayında başlamak üzere planlıyor.

- Her kur 60'ar saatlik iki bölüm olmak üzere toplam 120 saatten oluşuyor.
- Elementary, Pre-Intermediate ve Intermediate olmak üzere 3 farklı kur sunulacak.
- Sınıflar maksimum 16 kişiden oluşacak.
- Eğitimler online olarak hafta içi 2 veya 3 akşam gerçekleşecek.
- Derslerde yoklama alınacak.
- Ara sınav ve final sınavı olmak üzere iki ayrı sınav yapılacak.

Nakliyat Emtia Sigortaları Hasar ve Tazminat Ödemelerinde Dikkat Edilmesi Gereken Noktalar ve Rücu Uygulamaları (Online)

Nakliyat Emtia Sigortaları Hasar ve Tazminat Ödemelerinde Dikkat Edilmesi Gereken Noktalar ve Rücu Uygulamaları eğitimi 21 ve 22 Eylül tarihlerinde Av. Egemen Gürsel Ankaralı tarafından online olarak gerçekleştirilecek.
Eğitimde emtia nakliyat sigortalarının uygulanmasından ve teminatlara ilişkin mahkeme kararlarından bahsedilecek. Kaynaklanan sorunlardaki hukuki uygulamaların ve çözüm yollarının katılımcılar tarafından öğrenilmesi ve uygulanması amaçlanıyor.

İleri düzey eğitim programları 3 Ekim'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.
Bu sene gelen talep üzerine ileri düzey eğitim programlarının online ve yüz yüze olacak şekilde karma olarak düzenlenmesine karar verilmiştir. Hafta içi 18.00'de başlayacak eğitimler online olarak planlanacak, hafta sonu eğitimler TSEV sınıflarında yüz yüze gerçekleşecektir.
3 Ekim'de "İleri Düzey Hayat Sigortaları" ve 4 Ekim'de "İleri Düzey Yangın ve Mühendislik Sigortaları" branşları başlamak üzere planlanmıştır.
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 4 Ekim'de 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. Ekim ayı programı için son başvuru 30 Eylül.

Satışçılar İçin A'dan Z'ye Sigortacılık Eğitim Programı Ekim'de başlıyor

Program özellikle İstanbul dışında yaşayan sigorta sektörü çalışanları düşünülerek dizayn edildi. Dersler canlı olarak online platformda gerçekleştirilecek. Sisteme giriş yapan eğitmen ve katılımcılar için sanal bir sınıf oluşturacak; katılımcılar canlı olarak (tercihe göre yazılı, sesli veya görsel) sorularını eğitmene yöneltebilecek ve eğitmen de bu soruları yanıtlayacaktır.
Bu program, özellikle İstanbul dışında görev alan sigorta sektörü çalışanlarının da uzun süreli eğitimlere katılımını mümkün kılarak eğitim eksiğini gidermek amacıyla online eğitim olarak düzenlenmiştir. Hedef kitle özellikle satışçılar ve onlara destek sağlayan acente temsilcileridir. Bu nedenle program "Bir satışçının sahip olması gereken bilgiler nelerdir?" sorusundan hareket edilerek tasarlandı.
Programa katılım zorunludur ve eğitimlerin sonunda yapılacak sınavda başarı olanlara online sertifika verilecektir.
"Hayat Dışı" ve "Hayat & BES" olarak iki ayrı branşta oluşturulan programın içerikleri aşağıdaki şekildedir:
1) Hayat Dışı (95 saat):
İlk bölümde sigortaya giriş, sigorta hukuku, satış/pazarlama gibi dersler işlenecek; ikinci bölümde ise ferdi kaza sigortaları, yangın, nakliyat, oto sigortaları, sorumluluk ve sağlık sigortaları ele alınacak.
2) Hayat & BES (71 saat):
İlk bölümde sigortaya giriş, sigorta hukuku, satış/pazarlama gibi dersler işlenecek; ikinci bölümde ise ferdi kaza sigortaları, hayat sigortaları, sağlık sigortaları ve bireysel emeklilik sistemi ele alınacak.

Sigortacılık Sektöründe İçerik Pazarlaması ve Fenomen Etkileşimli Pazarlama (Online)

Sigortacılık Sektöründe İçerik Pazarlaması ve Fenomen Etkileşimli Pazarlama eğitimi 14 ve 15 Eylül tarihlerinde Tuğçe Seçkin Arslan tarafından online olarak gerçekleştirilecektir.
Günümüz dünyasında teknolojilerin dönüşümüyle birlikte çevrim içi hale gelen içerik tüketimi, müşterilere ulaşmada interaktif bir kapı aralamış ve özellikle sigorta sektöründe karmaşık gelen birçok konuda firmaların daha az yatırım maliyetiyle daha verimli sonuçlar almasını sağlamaya başladı. E-ticaret alışkanlıklarımız artarak değişiyor. Hayatımızın parçası olan sosyal paylaşım platformları fenomen etkileşimli (influencer) pazarlamayı da içinde barındırmaktadır ve en etkili içerik platformlarını oluşturuyor. Bu alan firmalar için de yeni bir pazarlama alanı olarak görülüyor. Eğitim programında müşteri kazanımının ve tutundurmanın bir hayli çaba gerektirdiği sigorta sektöründe, müşteriyi merkeze koyarak dijital pazarlamanın içerik üretimi ve doğal reklamcılık ayağında "Nasıl farklılaşılabilir?", "İnteraktif bir müşteri ilişkisi nasıl yakalanabilir?" gibi birçok konuya değinilecek.

40. Dönem Temel Sigortacılık Eğitim Programı kayıtları Eylül'de sona eriyor

1971 yılından günümüze dek süren ve sektörün en çok ilgi çeken eğitim programı haline gelen Temel Sigortacılık Eğitim Programı'nın (TSEP) 3 Ekim'de başlayacak 40. dönem katılımcı kayıtları Eylül ayında sona erecek. Program iki yarıyıldan oluşuyor. TSEP'in ilk yarıyılında Temel Sigorta Bilgileri eğitimi verilirken, ikinci yarıyılında ise katılımcılar 6 branştan (Yangın-Mühendislik Sigortaları, Sağlık Sigortaları, Kaza Sigortaları, Nakliyat Sigortaları, Hayat Sigortaları ve Muhasebe) birinde uzmanlaşıyor.
I. Yarıyıl eğitimler "Online" ve "Karma" olmak üzere iki farklı şekilde planlanacak. İlk yarıyıl online sınıfların tüm dersleri online platform üzerinden canlı gerçekleşirken, karma grupların dersleri ise sınıfta yüz yüze ve online platformda gerçekleşecek. Sınıfta gerçekleşecek derslerin tamamı TSEV ofisindeki sınıflarda; online gerçekleşecek dersler ise Zoom üzerinde organize edilecek. II. yarıyıl ise branşları seçen kişilerin çoğunluğuna göre eğitimler ya "Online" ya da "Karma" olarak planlanacak.

Sigorta Şirketlerinin Yeni İş Modellerine Uyumu Ve İnovasyon Kültürü (Online)

Sigorta Şirketlerinin Yeni İş Modellerine Uyumu ve İnovasyon Kültürü eğitimi 23 Eylül tarihinde Melike Demirel tarafından online olarak gerçekleştirilecek. Katılımcıların değişen iş dünyası dinamikleri içerisinde sigorta şirketlerinin gereksinim duyduğu dönüşüm alanları, kurumsal inovasyonun sigorta sektörü açısından önemi ve inovatif şirket olma yolları konularında bakış açılarını geliştirmek hedefleniyor. Ayrıca kurum içinde inovasyonu teşvik etmek için gereken iklimin nasıl yaratılacağı konusunda fikir vermek, sigorta şirketlerinin girişimci ekosistem ile köprü kurma yolları hakkında bilgi sahibi olmalarını ve şirketlerin insurtechlerle neden-nasıl işbirliği yapmaları gerektiğini öğrenmelerini sağlamak amaçlanıyor.

On yıl sorumluluğu bir

Fransa ve Belçika gibi bazı ülkelerde bina veya başkaca yapı eseri malikinin uğradığı zararların giderilmesi amacıyla özel bir sorumluluk rejimi getirilmiş ve zorunlu sigorta çözümü benimsenmiştir. Sorumluluk tarafında Fransız Medeni Kanunundaki sorumluluk, emredici nitelik taşımakta. On yıl sorumluluğu bir "kusursuz sorumluluk" olduğundan taşınmaz yatırımcıları ve taşınmaz malikleri için daha güvenli bir çözüm oluşturuyor. Zorunlu sigorta tarafında ise yapımcı tarafından yaptırılacak sorumluluk sigortası ve malik tarafından yaptırılacak bina (mal, eşya) sigortası olarak iki değişik sigorta bulunuyor.

Binaların (ve diğer yapı eserlerinin) can ve mal zararlarına yol açtığı haller sıkça görülmektedir. Ülkemiz binaların deprem dolayısıyla çökmesi veya yer kayması nedeniyle oturulamaz hale gelmesi; sel yüzünden bütünüyle veya kısmen tahrip olması gibi vahim sonuçlarla sürekli karşı karşıya kalmaktadır.

Bu zararların bir kısmının tazmini hakkında değişik hukuk çevrelerinde özel bazı çözümler öngörülmüştür. Binalarla ilgili zararları, bunları doğuran sebepler açısından iki grupta toplamak mümkündür: Binanın yapım bozukluğundan kaynaklanan zararlar ve bakım eksikliğinin yol açtığı zararlar. Öte yandan zarara uğrayan kişiler açısından bakıldığında, bu zararları bina malikinin uğradığı zararlar ve üçüncü kişilerin uğradığı zararlar olarak ayrıma tabi tutabiliriz. Yapım bozukluğu yüzünden binada meydana gelen zararlar bina malikinin önemli kayıplara maruz kalmasına neden olmaktadır. Bina yıkıldığı veya kullanılamaz hale geldiği takdirde değerini tümüyle yitirmektedir.

Daha az önemli hasarlarda da küçümsenmeyecek değer azalmaları (zararlar) ortaya çıkmaktadır.

Bazı ülkelerde bina (veya başkaca yapı eseri) malikinin, yapım bozukluğu (veya tadilat yahut restorasyon sırasında sebep olunan bozukluklar) nedeniyle uğradığı zararların en etkili biçimde giderilmesi amacıyla özel bir sorumluluk rejimi getirilmiş ve zorunlu sigorta çözümü benimsenmiştir. Bu ülkelere Fransa ve Belçika örnek gösterilebilir. Anılan ülkelerin her ikisi de binayı yapmış olan kişinin sorumlu olduğu zararlar için sigorta zorunluluğu öngörmüş bulunmaktadır.

Bu yazımızda, önce Fransa'da bina veya yapı eseri meydana getirenlerin sorumluluğunun nasıl düzenlendiğine değineceğiz. Ardından bu sorumluluk için yaptırılması gereken sigortaları (sorumluluk sigortası ve ayrıca mal sigortası) inceleyeceğiz. Son kısımda ise Türkiye ile ilgili bazı önerilere yer vereceğiz.

SORUMLULUK EMREDİCİ NİTELİK TAŞIYOR

Fransız Medeni Kanunu m.1792, bina veya yapı eseri yapımcısının sorumluluğu hakkında şu hükmü getirmiştir:

Bir bina veya diğer yapı eserinin yapımcısı, bu yapının malikine veya mülkiyetini sonradan edinenlere karşı, zeminin bozukluğundan kaynaklananlar dâhil, yapının sağlamlığını tehlikeye düşüren veya bunun temel unsurlarından birini yahut teçhizatını (ekipmanını) etkileyerek tahsis amacının gerçekleşmesini engelleyen zararlardan hukuken sorumludur.

Bu sorumluluk, yapımcı tarafından zararların başka bir sebepten ileri geldiği ispatlandığı takdirde ortadan kalkar.

Burada oldukça sert (kusura dayanmayan) bir sorumluluk rejimi söz konusudur. Kural olarak sorumluluk ancak nedensellik bağını kesen (mücbir sebep, zarar görenin (ağır) kusuru ve üçüncü bir kişinin (ağır) kusuru gibi) sebeplerin varlığı (sorumlu tutulmak istenen yapımcı tarafından) kanıtlandığı takdirde devre dışı bırakılabilmektedir.

Bina veya yapı eseri "yapımcısı" sayılan kişiler şunlardır (Fransız Medeni Kanunu m. 1792-1):

- Mimar, yüklenici veya iş sahibine bir eser sözleşmesi ile bağlı olan kimseler
- Yaptırdığı veya yapımını bizzat gerçekleştirdiği bir bina veya yapı eserini, yapım işi tamamlandıktan sonra satan kimseler
- İş sahibinin vekili sıfatıyla hareket etmekle birlikte, yüklenicininkine benzer bir iş gören kimseler

Şu halde, binanın yapımında görev alan zanaatkârlar (inşaat, bakım ve onarım profesyonelleri), iş sahibi adına yapım işinin gereği gibi yürütülmesi için görevlendirilen kişiler, mühendisler, teknik etüt büroları, teknik kontrolörler, zemin etüdü gerçekleştiren bürolar da "yapımcı" sıfatını taşıyabileceklerdir.

Bir bina veya yapı eserini veya bunun bir kısmını yahut teçhizatının unsurlarından birini üreten kimse, yapımcının sorumluluğunu düzenleyen hükümler uyarınca yapımcı ile birlikte müteselsilen sorumludur. Ancak bunun için yapımcı, bina veya yapı eserini veya bunun bir kısmını veya teçhizatının unsurlarından birini, bunları üretmiş bulunan kimsenin öngördüğü kurallara uygun şekilde ve değiştirmeden devreye almış olmalıdır (Fransız Medeni Kanunu m.1792-4 fk.1). Binada veya yapı eserinde kullanılan bir unsuru yurt dışından getirenlerle, bu gibi bir unsuru (üzerine ismini yazarak veya markasını yahut ayırt edici işaretler koyarak) kendi eseri gibi sunmuş olanlar da üretici sayılmaktadırlar (Fransız Medeni Kanunu m.1792-4 fk.2).

Yapımcı sıfatını taşıyan kişilerin başında gelen "yüklenici", çalıştırdığı kişilerin eylemlerinden sorumludur (Fransız Medeni Kanunu m.1797). Götürü fiyatla hizmet sunan duvarcı, marangoz, çilingir ve diğer işçiler, üstlendikleri işler bakımından yüklenici sayılmakta ve kanundaki hükümlere tabi olmaktadırlar (Fransız Medeni Kanunu m. 1799).

Yapımcıya yönelik tazminat talepleri için on yıllık bir süre öngörülmüştür. Bu süre eserin (çekinceyle veya çekincesiz) kabulünden başlamaktadır (Fransız Medeni Kanunu m.1792-4-1 ve m.1792-4-2). Burada Türk hukukundaki "geçici kabule" karşılık gelen bir kabul işlemi söz konusudur. Sorumluluk süresi "on yıl" olduğundan, bu sorumluluğa "on yıl sorumluluğu" (decennial liability = responsabilité décennale) denmektedir.

Fransız Medeni Kanunu'ndaki (yukarıda kısaca ana hatlarını özetlediğimiz) sorumluluk emredici nitelik taşımaktadır. Bu sorumluluğun tarafların yapacağı bir anlaşmayla kaldırılması veya hafifletilmesi geçersizdir.

On yıl sorumluluğu bir "kusursuz sorumluluk" olduğundan, taşınmaz yatırımcıları ve taşınmaz malikleri için daha güvenli bir çözüm oluşturmaktadır. Binanın yapımında görev almış bütün yükleniciler, binanın sağlamlığını tehlikeye atan veya binayı (amaçlanan doğrultuda) kullanılmaz hale getiren tüm zararlardan sorumlu tutulabilmektedirler. Bu da bir yüklenicinin ödeme yeteneğinden yoksun olmasından ileri gelebilecek sakıncaları en aza indirmektedir.

Fransa'da on yıl sorumluluğunun uygulanmasında yapının veya tesisatın zemine sabitlenmiş olması aranmaktadır. Bundan başka, uzman belirlemesine göre binanın sağlamlığı ve güvenliği bakımından tehdit oluşturan bozukluklar da sorumluluğa yol açabilmektedir. Buna göre, on yıllık süre içinde bozukluklar sebebiyle zarar tehlikesinin yeterli ölçüde ciddi bir hale geldiği kesinlik kazanmışsa sorumluluk söz konusu olabilecektir.

FRANSA'DA BİNALARLA İLGİLİ ZORUNLU SİGORTALAR

Fransız Sigorta Kanunu (Code des assurances) "zorunlu sigortalar" ile ilgili bölümünde "yapıların sigortalanması" başlığı altında iki değişik sigortayı düzenlemiştir. Bunlardan birincisi (yukarıda incelediğimiz) "yapımcı" tarafından yaptırılacak sorumluluk sigortası; ikincisi de malik tarafından yaptırılacak bina (mal, eşya) sigortasıdır. Aşağıda bunları kısaca açıklayacağız.

"ON YIL SORUMLULUĞU" İÇİN SİGORTA ZORUNLULUĞU

Fransız Sigorta Kanunu m.L241-1

- Fransız Medeni Kanunu'nun 1792 ve devamındaki maddeler uyarınca on yıl sorumluluğu olarak tanımlanan sorumlulukları gerçekleşebilecek olan kişilerin sigorta yaptırmaları gerektiğini
- Bu kişilerin bir şantiye açılışında, on yıl sorumluluğu için sigorta yaptırmış bulunduklarını kanıtlamakla yükümlü olacaklarını
- Yaptırılan sigortanın, aksine anlaşma içerse dahi, on yıl sorumluluğunun söz konusu olduğu süre boyunca sigorta koruması sağlayacağını

hükme bağlamaktadır. Böylece, Medeni Kanun'da "yapımcı" için öngörülen sorumluluk, zorunlu sigorta ile teminat altına alınmış olmaktadır. Fakat, Fransız hukuku bu çözümü





PROF. DR. SAMİM ÜNAN

"kusursuz sorumluluk"

yetersiz görmüş ve binalarla ilgili olarak malik tarafından ayrıca mal (eşya) sigortası yaptırılmasını da zorunlu hale getirmiştir.

BİNA İÇİN MALİKİN YAPTIRMAK ZORUNDA OLDUĞU SİGORTA

Fransız Sigorta Kanunu binalar ve diğer yapı eserleriyle ilgili malikin yaptırmakla yükümlü mal sigortasına ilişkin düzenlemesinde (m. L.242-1) şu esaslara yer vermiştir:

- Malik, malikin vekili veya satıcı sıfatıyla inşaat işi yaptıranlar, şantiyenin açılışından (=işlerin başlamasından) önce, bina veya yapı eserine gelecek (Fransız Medeni Kanunu hükümleri çerçevesinde yapımcının sorumlu olduğu) zararların tamamının, sorumluluk bakımından araştırma yapılmaksızın karşılanmasını sağlayacak bir sigorta koruması elde etmek zorundadırlar.
- Bu zorunluluğun bazı istisnaları mevcuttur: Mesela kamu tüzel kişileri, konut olarak kullanılma amacı dışındaki bir amaçla inşaat yaptıran (ve yürüttükleri etkinliğin parasal karşılığı yasada öngörülen tutarı geçen) tüzel kişiler
- Sigortacı, hasar ihbarını izleyen 60 gün içinde sigorta teminatını işletip işletmeyeceğini bildirmekle yükümlüdür.
- Hasarı ödemeyi kabul eden sigortacının kural olarak en geç hasar ihbarını izleyen 90 gün içinde sigortalıya bir tazminat önerisi sunması lazımdır. Bu önerinin sigortalı tarafından kabulü olasılığında sigortacı 15 gün içinde tazminat ödemesini gerçekleştirmelidir.
- Sigortacı yukarıda belirtilen sürelere uymaz veya açıkça yetersiz bir tazminat tutarı önerirse, sigortalı, sigortacıya bildirimde bulunarak zararı gidermek için gereken harcamayı kendisi yapabilir. Bu halde sigortacının ödemesi lazım gelen tutara yasal faizin iki katı oranında faiz uygulanacaktır.
- Zararın niteliği ve yüksekliği haklı göstermekte ise sigortacı, istisnaen (teminatı işletmeyi kabul etmek, yalnızca teknik nedenlere dayanmak ve gerekçesini açıklamak koşuluyla) ek süre isteyebilmektedir. Ancak bu ek süre sigortalı bunu açıkça kabul ederse uygulanabilmektedir. Ek süre 135 günü aşamaz.
- Sigorta teminatı kesin kabul tarihinden başlayacaktır. Ancak kesin kabulden önce de yapımcı ile yapılan sözleşmenin onun borçlarını ifa etmemesi sebebiyle feshi veya kabulden sonra yapımcının borçlarını (temerrüde düşürülmesine karşın) ifa etmemesi hallerinde, gereken onarım tutarı sigorta kapsamında ödenecektir. Bu olasılıklarda onarımı gereken zarar sigorta teminatının başlangıç tarihinden önce ortaya çıkmış olmakla birlikte sigorta kapsamında sayılmaktadır.

UYGULANACAK ORTAK HÜKÜMLER

- Devletin kendi hesabına gerçekleştirdiği yapım işleri ile deniz, göl, akarsulardaki yapılar; yayaların kullanımına özgülenen yapılar; araç parkları; karayolu, liman, havalimanı, demiryolu altyapıları; şehir ve sanayi atıklarına ilişkin yapılar; mecralar, kablo ve hatlar; enerji üretim, depolama ve dağıtım yapıları; katı, akışkan ve sıvı maddelerin işleme tabi tutulmasıyla ilgili yapılar, ulaştırma yapıları, kapalı olmayan spor tesisleri zorunlu sigortaya tabi kılınmamıştır.
- Sorumluluk sigortası ile mal sigortası zorunluluğuna uymayan kişiler hakkında (altı ay) hapis ve/veya 75 bin euro para cezası söz konusudur. (Ancak Fransa'da bu cezaların ne ölçüde uygulandığı sorgulanan bir husustur). Kendi, eşi, altsoyu veya üstsoyu veya eşinin altsoyu veya üstsoyunun konut olarak kullanması amacıyla yapı yaptıran kişiler sigorta zorunluluğuna tabi değildir.
- Sigortayı yapmasına engel bulunmayan bir sigortacı kendisine yöneltilen sigorta istemini geri çevirirse, sigorta yaptırması gereken kişi, bu sigortacının yapmakla yükümlü olduğu sigortaya ait primin saptanması için Merkezi Tarife Bürosu'na başvurabilmektedir.
-Merkezi Tarife Bürosunca saptanan prim tutarı karşılığında sigorta yapmayı reddeden sigorta şirketi, ruhsatının iptali yaptırımına maruz bırakılabilecektir.
- Merkezi Tarife Bürosu tarafından belirlenen prim tarifeleri nedeniyle bazı rizikoları reasürans teminatı dışında bırakmaya yönelik reasürans anlaşmalarında öngörülen sözleşme şartları geçersizdir. Bu hüküm ile sigorta şirketlerinin binalarla ve diğer yapı eserleriyle ilgili zorunlu sigortalar için reasürans teminatını mümkün olduğunca tam olarak elde edebilmeleri amaçlanmıştır.
- Kanunda yaptırılması zorunlu kılınmış olan sorumluluk ve mal sigortalarına ilişkin sözleşmelerde aksine hüküm bulunsa dahi, bu sözleşmelerin en azından Fransız Sigorta Kanunu m.L.307-7'de öngörülen tip klozlardakine eşdeğer sigorta teminatlarını içerdiği kabul edilecektir. (Böylece sigorta sözleşmesi daha dar kapsamlı olsa dahi, standart teminatı her halde sağlamış olacak; diğer bir anlatışla sigortacıya asgari içerikten daha aşağı bir sigorta koruması içerecek şekilde sözleşme yapma imkânı tanınmamış olmaktadır).
- Konut yapımı dışındaki inşaat işlerinde, sigorta teminatları için tavan öngörmek mümkündür. Bu tavanların tutarları hakkında Fransız Danıştayı düzenleme yapmaya yetkili kılınmıştır.

TÜRKİYE BAKIMINDAN KISA DEĞERLENDİRME

Türk hukuku Fransız hukukundan farklı olarak yüklenici (ve yapımcı sayılarak yüklenici ile birlikte sorumlu tutulan kişilerin) zorunlu sorumluluk sigortası yaptırmasını öngörmüş bulunmadığı gibi, bina ve diğer yapı eseri maliklerinin bina veya yapı eserini konu alan bir mal sigortası yaptırması yükümlülüğünü de benimsemiş değildir.

Binanın yapımından sorumlu olan kişilerin sorumluluk sigortası yaptırmalarına ilişkin çözümün hayata geçirilmesi takdire bağlıdır.

Bina zararlarında 10 yıllık sürenin yeterli olmayacağı düşünülebilir. Nitekim geçmişte deprem hasarlarından sorumluluk, hallerin büyük çoğunluğunda zamanaşımı sebebiyle işletilememiştir. Depremde (veya diğer bir doğal afette) zarar gören eski tarihli (yaşlı) yapıların yapımı üzerinden 10 seneden fazla bir süre geçmiş olduğunda yüklenici zamanaşımı savunmasında bulunabilmektedir. Ancak, on yıl sorumluluğu ülkemizde uygulamaya konulursa bu geçmişte yapımı tamamlanmış eski yapıları (yeni gerçekleştirilecek onarım, tadilat veya restorasyon çalışmaları hariç) kapsamayacaktır. Dolayısıyla eski bina zararlarının sigortacıya yüklenmesi olasılığı pek bulunmamaktadır. Yeni yapılarda ise 10 yıl uygun bir süredir. Daha uzun süre için sigorta özellikle reasürans teminatı elde etmekteki zorluk nedeniyle gerçekçi olmayacaktır.

Bundan başka, Fransız modelinde zorunlu sorumluluk sigortası yalnızca bina zararları için ödenecek tazminatları konu almaktadır. Can zararları kapsamda değildir. Türkiye'de ise en başta depremde veya diğer bir afet halinde binanın (kısmen veya tamamen) yıkılmasından kaynaklanan can zararları için sigorta ihtiyacı mevcuttur. Bu ihtiyacın karşılanması için de ayrıca (mesela kaza sonucu ölüm rizikosuna karşı zorunlu kaza sigortası teminatı öngörülmesi gibi) çözüm üretilmesi lazımdır.

Fransız hukukunun "yapımcı" kavramını çok geniş tutması uygulama (ve sigorta zorunluluğunun yerine getirildiğini izleme) açılarından sorun doğurabilir. Fakat her yeni yapım işinde, o yapıda görev alacak yapımcılar çoğu durumda önceden bilineceği için, bunların her birinin sorumluluğunu kapsayan bir sigortanın topluca yaptırılması bu sakıncayı ortadan kaldırabilecektir. (ülkemizdeki uygulama zaten bu yöndedir; ana yükleniciler yaptırdıkları inşaat rizikolarına karşı teminat içeren geniş kapsamlı sigorta sözleşmelerinde alt yüklenicileri de sigortalı olarak göstermektedirler).

Bina malikinin yaptıracağı mal sigortasına gelince: Sorumluluk sigortası varken ayrıca malikin kendini mal sigortasıyla güvence altına alması esas olarak gereksizdir. Fakat sorumluluk sürecinin uzayabildiği dikkate alınırsa, bu çözümün aslında yararlı olduğu anlaşılır. Yapımcıya karşı öne sürülen sorumluluk iddiasının (ve tazminat talebinin) itiraza uğraması halinde yargının düğümü kesin olarak çözmesi bazen yıllar sonra mümkün olabilmektedir. Hâlbuki mal sigortası (sorumluluk hakkındaki tartışmaya karışmadan) en kısa zamanda ödeme yapabilecek ve daha sonra sorumluluk sigortasından rücu yoluyla ödediği tazminatı geri döndürebilecektir.

Zorunlu mal sigortası sayesinde, malik zararını (çoğu halde binayı gecikmeden onararak) en kısa zamanda giderme olanağını elde edecektir. Bu da önemli bir imkândır ve yabana atılmaması lazım gelir.

Kanımızca üzerinde durulabilecek çözümlerden biri de şu olabilir: Malikin bina veya diğer yapı eseri üzerinde sahip olduğu çıkarı güvence altına alan mal sigortası onun lehine yüklenici tarafından yaptırılabilir ve bu sigortada yükleniciye rücu hakkından vazgeçme yoluyla malike karşı sorumluluk teminatı da sağlanabilir. Böylece sorumluluk sigortası ile mal sigortası teke indirilebilir. Bunun priminin ilgililer arasında makul şekilde paylaştırılması da uygun düşecektir.

Sonuç olarak, Fransız modelinin ciddi olarak (derinlemesine) incelenmesi ve ülkemizde benzer çözümlerin (bizim ihtiyaçlarımız dikkate alınarak yapılacak genişletme ve daraltmalarla birlikte) yürürlüğe konulması hakkında geniş kapsamlı çalışma yapılması çok yararlı olacaktır. Bu model halen (sayıları kırka yaklaşan) birçok ülkede benimsenmiş bulunmaktadır.

"ON YIL SORUMLULUĞU BİR "KUSURSUZ SORUMLULUK" OLDUĞUNDAN, TAŞINMAZ YATIRIMCILARI VE TAŞINMAZ MALİKLERİ İÇİN DAHA GÜVENLİ BİR ÇÖZÜM OLUŞTURMAKTADIR. BİNANIN YAPIMINDA GÖREV ALMIŞ BÜTÜN YÜKLENİCİLER, BİNANIN SAĞLAMLIĞINI TEHLİKEYE ATAN VEYA BİNAYI (AMAÇLANAN DOĞRULTUDA) KULLANILMAZ HALE GETİREN TÜM ZARARLARDAN SORUMLU TUTULABİLMEKTEDİRLER. BU DA BİR YÜKLENİCİNİN ÖDEME YETENEĞİNDEN YOKSUN OLMASINDAN İLERİ GELEBİLECEK SAKINCALARI EN AZA İNDİRMEKTEDİR."



MEHMET MURATOĞLU
mehmet@etkinyonetim.com

Sigorta Pazarlamasının Koşullara Uygunluğu!..

GERÇEKÇİ olmak gerekirse, sigorta sektörünün kendisi son on yılda birçok önemli makroekonomik, sosyal ve düzenleyici değişiklik dahil olmak üzere büyük değişimler yaşadı. Buna karşı durmak, sarsılmamak ve bir adım daha öne atmanın bedelini ödemek için gelir hedeflerinin yeniden gözden geçirilmesi gerekir. Bu nedenle, sigorta pazarlamasını yeniden değerlendirelim istedim.

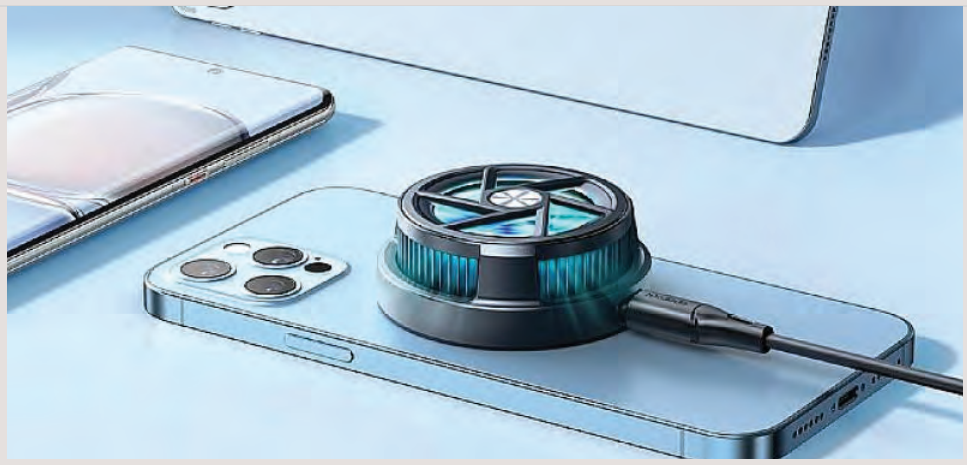
Sigorta pazarlamasının işlevleri arasında; talep yaratma, olası satışları bulma, potansiyel müşterileri cezbetme, satışları kapatma ve müşterileri elde tutma görevleri gibi benzersiz zorlukların yer aldığı sigorta profesyonellerince bilinmektir. Gittikçe değişen ve çeşitlenen sigorta endüstrisinde, rekabet şiddetlidir. Ürünler genellikle oldukça birbirine benzer olarak geliştirilmekte, bunun sonucunda sigorta pazarlama ekiplerinin marka oluşturmanın ve müşterilerle bağlantı kurmanın yeni yollarını bulmasını gerektirir. Sigorta şirketlerinin müşterilerine ulaştığı dağıtım kanalları çeşitliliği açısından değerlendirildiğinde, yapının daha karmaşık bir değer önerisi sunmaya başladığını söyleyebiliriz. Bu değerler içinde bulunan klasikleşmiş sigorta türü ihtiyaçlarının yanı sıra, şartların gerekliliğinden kaynaklı yeni tip ürünlerin olduğu görülmektedir. Bu önceliği dikkate alarak, şirketlerin müşteri tabanlarını büyütme fırsatlarını değerlendirmesi denkleminde pazarın olgunlaştığı söylenebilir.

İşte bu noktada ideal müşterilerin akıllı pazarlama stratejileri ile tanımlanması ve hedeflenmesi devreye girmektedir. Bu bağlamda, modern sigorta pazarlama stratejileri, kanallar, taktikler ve teknolojiler açısından çok çeşitli seçeneklerin değerlendirilmesi gerekebilir ve yeni müşterilerin teknoloji konusundaki kullanım alışkanlığı gelir kaynakları için yeni fırsatlar sunabilir. Çünkü, sigortacılığın büyümesi ve gelişmesi için tasarlanan tüm pazarlama stratejileri bugünün koşullarına uygun olarak teknolojinin yoğun kullanımına açık hale gelmiştir. Başarılı dijital pazarlama kampanyaları tasarlamak, yürütmek ve ölçmek için kullanabilecek birkaç sigorta pazarlama stratejisini aşağıdaki şekilde vurgulamak mümkündür.

Güvenilirliğin Artırılması
Müşteri tabanını büyütmek ve müşterilerle ilişkilerin geliştirmesinin çok daha kolay hale getirilmesi amacıyla, marka bilinirliğini güçlendirecek, farklılık yaratacak uygulamaları yenilemesi ve bu yönde yatırım yapmaları güveni artıracaktır. Örneğin, geniş kitlelere ulaşmanın fırsatı olarak spor kulüplerine (mevcudun dışındaki sportif faaliyetlere, özellikle futbol karşılaşmalarına) sponsorluk yapmak bu konuda yardımcı olabilir.

İçerik pazarlamasına yatırım yapılması
Sigorta şirketleri için içerik pazarlaması, herhangi bir pazarlama stratejisinin ayrılmaz bir parçasıdır. Nitelikli potansiyel müşterileri çekerken ürünlerinizi ve kampanyalarınızı hedef kitlenizle paylaşmanız için size benzersiz fırsatlar sunar. Ayrıca, bu yönde çalışmalarınız arttıkça, sigorta ile ilgili her konuda güvenilir bir otorite haline gelebilirsiniz.

Online reklam fırsatlarının değerlendirilmesi
Digital pazarlamanın başlangıç yolu olan görünürlüğün artırılması amacıyla bu mecrada bilinirliğinizi artırmanız gereklidir. Çünkü, sigorta sektöründeki rekabet yoğunluğunda çoğu sigortalı ihtiyaç duyduğu ürünü satın almak için iyi bir sözleşme aramaktadır. En iyi seçenek için Google'ı araştırırken, hiçbir kurumun web sayfasının olası son sonuçlar sayfasında görünmesi istenmez. Bunun için tıklama başına ödeme (PPC) reklamcılığına ağırlık verilmesi fayda sağlayacaktır. Belirli anahtar kelimelere teklif vererek, sigorta şirketini yalnızca arama sonuçlarında görülebileceğinden daha fazla kişinin önüne getirir.

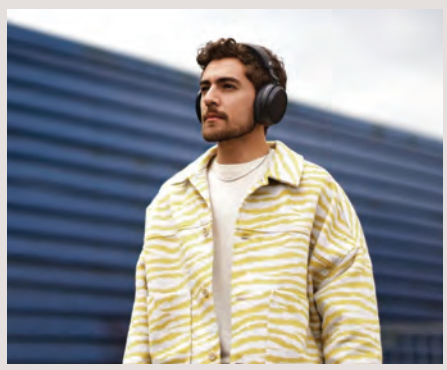


Mcdodo'dan telefonları soğutabilen şarj cihazı

Manyetik Soğutuculu MagSafe şarj cihazı özellikle telefonlarında ve tabletlerinde çok sık oyun oynayanlara hitap ediyor. 15W/10W/7.5W/5W kablosuz şarj yaparken hızlı soğuma sağlayan cihaz, yapışma gücüyle fonksiyonel kullanım sunuyor. Bu manyetik şarj, güçlü soğutma teknolojisi ile telefonları 3 saniyede soğutuyor. Cihazdaki türbin tahrikli fan, ısı dağılımını hızlandırıyor, kuvvetli hava üflemeyi düşük gürültüyle sunuyor. Cihaz, 4 katmanlı koruma mekanizmasına sahip yarı iletken soğutma teknolojisiyle 80 gram ağırlığında.

60 saat pil ömürlü kulaklık: Sennheiser Momentum

Sennheiser Momentum 4, yerini aldığı modelden daha modern görünen şık bir tasarıma sahip. Siyah ve beyaz olmak üzere iki farklı renkte hazırlanan ürün, güzel bir taşıma çantası ile geliyor. 42mm sürücüleri ile yüksek ses kalitesi getiren ve ANC yani aktif gürültü engelleme konusunda güçlü rakipleriyle rekabet edebilecek düzeyde olan model, 60 saat kadar pil ömrü getiriyor. Telefon görüşmesi için de kullanılabilen ve Bluetooth destekli her cihazla bağlantı kurabilen Momentum 4, 350 dolarlık yurt dışı fiyatına sahip. Kablolu kullanım desteği de olan Momentum 4 kablosuz kulaklık, yüksek çözünürlük sunan Qualcomm'un özel kodeklerine de destek veriyor.





Oppo Reno 7'den 5 GB sanal RAM

Selfie kamerasını ekran deliğinde taşıyan Oppo Reno7 gücünü Snapdragon 680 işlemciden alıyor ve 8 GB RAM ile geliyor. Aynı zamanda 5 GB kadar sanal RAM sunan Reno7 4G, Türkiye'de 128 GB dahili depolamaya sahip olacak. Kutusundan Android 12 ile çıkan OPPO Reno7 4G, HDR destekli 6,43 inç FHD+ 90 Hz AMOLED ekran taşıyor. Önünde 32 megapiksel selfie kamerası bulunan telefon, arkasında ise 64 megapiksel ana + 2 megapiksel makro (Mikroskop) + 2 megapiksel derinlik kameralarını bir araya getiriyor. 33W şarj destekli 4.500 mAh pili bulunan cihaz, 3,5 mm kulaklık girişine sahip olmasıyla sevindiriyor. İki farklı renkte gelen Reno7 4G, 365 dolarlık bir yurt dışı fiyatına sahip.

136 kilometre menzil sunan Bosch motorlu elektrikli bisiklet: Trek Verve+ 3

Trek Verve+ 3 isimli bisiklet kullanıcıların günlük yolculuklarında, işe gidip gelmelerinde veya antrenmanlarında kullanabilecekleri hibrit bir model olarak karşımıza çıkıyor. Bosch pedal destek sistemiyle gelen modelin kadrosunda alüminyum bir malzeme kullanılıyor. 9 vitesli Shimano aktarma organını bünyesinde barındıran bisiklet saatte 32 kilometre hıza çıkabiliyor. Bosch'un PowerTube 500 pilinin ve Active Line Plus motorun yer aldığı bisiklet ekonomik modda 136 kilometre menzil sunuyor. Bisiklet turbo modda 71 kilometrelik bir menzile sahip. Her türlü hava koşulunda üst düzey fren performansı için hidrolik disk frenlerin tercih edildiği bisiklette delinmeye dayanıklı lastikler bulunuyor. Bisikletin Türkiye'deki fiyatı 74 bin 750 lira.





Şehir kullanımına odaklanan ufak elektrikli araç: Nimbus One

Üç tekerlek üzerinde yol alan ve sadece tek kişilik bir seçenek olan Nimbus One direkt olarak şehir içi kullanımına odaklanıyor. Teknik olarak baktığımız zaman Nimbus One yollara çıktığı zaman maksimum 80 km/s hıza ulaşabilecek ve çıkarılabilir yapıdaki 9 kWh lityum-iyon pil paketiyle şehir içi hızlarında 150 km kadar menzil getirecek. 0'dan 48 km/s hıza 3 saniyede ulaşılabileceği açıklanan araç, firma tarafından yapılan açıklamaya göre ABS ve çekiş kontrolü gibi yardımcı sürüş destek sistemlerine de sahip.

360 derece ses özelliğine sahip kulaklık

Sony LinkBuds S, yüksek ses performansı, ergonomik tasarımı, ANC performansı ve uzun pil ömrüyle fark yaratıyor. Kulaklık, Hassas Ses Alma teknolojisi ve gelişmiş ses sinyali işlemeyle kaliteli görüşmelere yardımcı oluyor. Ultra hafif tasarımı, aktif gürültü engelleme özelliği ve 20 saate varan pil ömrüyle dikkat çekiyor. Kulaklığın siyah, beyaz ve altın olmak üzere üç farklı renk seçeneği bulunuyor. V1 işlemcinin kullanıldığı modelde, 360 derece ses özelliği de mevcut. Kulaklık %100 şarj ile 6 saat kullanılıyor.





3 saatte şarj edilebilen elektrikli motosiklet: Ryvid Anthem

Fütüristik bir çizgiye sahip "Ryvid Anthem" elektrikli motosiklet modeli, tasarımı kadar teknik detaylarıyla da öne çıkıyor. Paslanmaz çelikten üretilen ana gövdesi sadece 5,4 kg ağırlığa sahip. Pil paketi, lastikler ve diğer parçalar ile beraber toplam ağırlığı 108 kg seviyesinde olan motosiklet, sürücüsüne uyum sağlayabilecek yapıda tasarlanmış. Büyük disk frenler taşıyan ve süspansiyon sistemleri belirli bir seviyeye kadar ayarlanabilir yapıda olan Ryvid Anthem, teknik olarak baktığımız zaman 338 Nm tork getiren 7.5 kW elektrik motoru üzerine kuruluyor ve 120 km/s hıza çıkabiliyor. Motosikletteki çıkarılabilir pil paketi 110V üzerinden altı saat, 220V üzerinden ise 3 saatte tamamen şarj edilebiliyor.

Acer TravelMate P6'dan 18 saate varan pil ömrü



Darbe ve düşme gibi durumlara karşı dayanıklı olan Acer TravelMate P6 Intel'in Core i7 işlemcisinden ve 8 GB RAM'inden güç alıyor. Dahili depolama kapasitesi 512 GB (SSD) olan modelde RAM, 24 GB'a kadar artırılabiliyor. Full HD çözünürlüklü 14 inçlik ekranı bünyesinde barındıran model, 16,6 mm kalınlığında ve 1,13 kilogram ağırlığında. Bilgisayarın gövdesinde kullanılan magnezyum alaşımlı gövde standart alüminyum alaşımlı kasalara kıyasla daha güçlü ve daha hafif. ullanıcılar bilgisayardaki pili tam olarak şarj ettiklerinde 18 saate varan pil ömrü elde edebiliyor. Hızlı şarj özelliğine de destek veren bilgisayarın pili 45 dakikada %50 şarj seviyesine ulaşıyor.





FAZIL KARAMAN
f.karaman@fkymm.com

Yeni Varlık Barışı

5 TEMMUZ 2022 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan 7417 sayılı Kanun ile Kurumlar Vergisi Kanununa eklenen geçici 15. maddeyle kamuoyunda varlık barışı olarak bilinen hükümler ihdas edilmiştir. 9 Ağustos 2022 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan 1 no'lu genel tebliğde, geçici 15. madde hükümlerinin uygulanmasına ilişkin usul ve esaslar belirlenmiştir.

Gerçek ve tüzel kişiler, yurtdışında bulunan; para, altın, döviz, menkul kıymet ve diğer sermaye piyasası araçlarını 31 Mart 2023 tarihine kadar banka veya aracı kurumlara bildirerek, bildirim tarihinden itibaren 3 ay içinde Türkiye'ye getirmeleri ve üzerinden Kanunda öngörülen oranda vergiyi süresi içinde ödemeleri halinde Kanun hükümlerinde belirtilen vergi avantajlarından yararlanabileceklerdir.

Gelir ve kurumlar vergisi mükellefleri; yurt içinde sahip oldukları ancak yasal defterlerinde yer almayan para, altın, döviz, menkul kıymetler ve diğer sermaye piyasası araçları ile taşınmazlarını 31 Mart 2023 tarihine kadar vergi dairesine beyan ederek kanuni defter kayıtlarına almaları ve üzerinden Kanunda öngörülen oranda vergiyi süresi içinde ödemeleri halinde Kanun hükümlerinin sağlayacağı vergi avantajlarından yararlanabileceklerdir. Mükellef olmayanlar ise, yurt içinde bulunan ve yukarıda sayılan kıymetleri anılan süre içinde beyan ederek ve Kanunda yer alan vergiyi süresinde ödeyerek bu Kanunda yer alan vergi avantajlarından istifade edebilecektir.

Yurt dışındaki varlıklarla ilgili olarak bildirilen varlıkların değeri üzerinden; 30 Eylül 2022 tarihine kadar yapılan bildirimlerde %1, 1 Ekim 2022 – 31 Aralık 2022 tarihleri arasındaki bildirimlerde %2, 1 Ocak 2023- 31 Mart 2023 arasındaki bildirimlerde ise %3 oranında verginin banka ve aracı kurumlara peşin ödenmesi gerekmektedir. Bildirilen varlıkların, Türkiye'deki banka ya da aracı kurumlarda açılan hesaplarda en az bir yıl süreyle tutulması halinde bu şekilde ödenmiş olan vergi, bildirim sahibinin başvurusu üzerine kendisine iade edilecektir. Yurt içindeki kıymetlerin bildiriminde ise, vergi dairesine bildirilen varlıkların değeri üzerinden %3 oranında vergi ödenecektir. Bunun iadesi söz konusu değildir.

Bilanço esasına göre defter tutan mükellefler; bu madde kapsamında yasal defterlerine kaydettikleri kıymetler için pasifte bir fon hesabı açacaklar ve bu fonu 2 yıl geçmeden işletmeden çekemeyecek, sermayeye ilave dışında başka bir amaçla kullanamayacaklardır. Kanuni defterlere kaydedilen varlıklar dönem kazancının tespitinde dikkate alınmayacak, bildirim ve beyan tarihinden itibaren 2 yıl geçmesi şartıyla vergiye tabi kazancın ve kurumlar için dağıtılabilir kazancın tespitinde dikkate alınmaksızın işletmeden çekilebilecektir. Taşınmazların madde kapsamında beyan edilerek işletmeye alınması sırasında tapu harcı ödenmeyecektir. Taşınmazların işletmeye devri nedeniyle doğan kazanç (değer artış kazancı) üzerinden gelir vergisi ödenmesi de söz konusu değildir.

Bildirilen veya beyan edilen varlıklara isabet eden tutarlara ilişkin olarak hiçbir suretle vergi incelemesi ve vergi tarhiyatı yapılmayacaktır. Diğer nedenlerle yapılan inceleme sonuçlarına göre matrah farkı bulunması ve bu farkın bildirilen veya beyan edilen varlıklar nedeniyle ortaya çıktığının tespiti halinde, bulunan matrah farkının varlıkların tutarına isabet eden kısmı için tarhiyat yapılmayacaktır. Ancak; matrah farkının bildirilen veya beyan edilen varlıklar dışındaki nedenlerle tespiti halinde bu mahsup yapılmaksızın tarhiyat yapılacaktır.

Bereket Sigorta yaşamsal riskler taşıyan hastalıklara güvence sağlıyor

Bereket Sigorta yeni ürünü Kritik Hastalıklar Sigortası ile 18-65 yaş arası bireylerin kalp krizi, kanser, felç, körlük ve böbrek yetmezliği durumları ile karşı karşıya kalması durumunda toplu tazminat ödemesi ile hastalıkla mücadele döneminde güvence sağlıyor. Müşterilerinin ihtiyaçlarına uygun 6 farklı teminat seçimi ile sigortalıların hizmetine sunulan kritik hastalıklar sigortası; en sık görülen ve yaşamsal riskler taşıyan hastalıkları kapsıyor.
18-65 yaş arası herkesin faydalanabileceği "Kritik Hastalıklar Sigortası" kapsamında ana teminatlara ek olarak sigortalılar; yılda 1 kez ücretsiz check-up hizmeti, psikolojik danışmanlık hizmeti, diyetisyen danışmanlık hizmeti ve mamografi hizmeti de alabiliyor.



›››

Trafik sigortasında azami prim Eylül ayından itibaren aylık %4,75 artacak

Karayolları motorlu araçlar zorunlu mali sorumluluk sigortasında tarife uygulama esasları hakkında yönetmelikte değişiklik yapılmasına dair yönetmelik Resmi Gazete'de yayınlandı.
Yönetmeliğe göre poliçe düzenlemekten kaçındığı tespit edilen sigorta şirketlerinin, belirlenen sigorta branşlarında veya tüm sigorta branşlarında poliçe düzenleme ve yenileme yetkisi 3 günden az 30 günden fazla olmamak üzere geçici olarak durdurulabilecek. Kaçınmanın devam etmesi halinde ise bu süreler iki katına kadar artırılabilecek.
Yönetmeliğin geçici 11. maddesinde yapılan değişiklikle, azami prim tutarları, bir önceki ayın azami prim tutarları üzerinden 2022 yılı Eylül ayından itibaren aylık %4,75 artırılacak.
Eylül ayı başından itibaren geçerli olmak üzere azami primler; Ağustos ayında uygulanan araç grubu bazında 4. basamak azami primlerine; taksi, minibüs, koltuk adedine göre otobüsler, kamyon ve çekici araç gruplarında %10, diğer araç gruplarında %20 eklenerek uygulanacak.

›››

3. FAIR Reasürans Forumu Milli Re'nin ev sahipliğinde gerçekleştirilecek

Milli Re'nin ev sahipliğinde 3'üncüsü yapılacak olan FAIR Reasürans Forum, 22-23 Eylül 2022 tarihleri arasında Hilton İstanbul Bosphorus Otel'de "Yükselen enflasyonun etkisi ve reasürans/sigorta sektörünün dayanıklılığı" başlığı ile düzenlenecek. FAIR Reasürans Forum, son dönemde yükselen enflasyon eğiliminin yanı sıra yükselen jeopolitik gerilim ve tedarik zincirlerinin bozulmasının sigorta sektörüne etkileri ile zorlukların ve fırsatların neler olduğu ve kanun düzenleyicilerin oluşabilecek zorlukların azaltılmasına yardımcı olmak için nasıl uyum sağlayabileceği hakkında tartışmalar yapılacak. FAIR Pool'a üye ülkelerde faaliyet gösteren sigorta ve reasürans şirketlerinin yanı sıra düzenleyici otoriteler, derecelendirme kuruluşları, reasürans/sigorta brokerleri ve sigorta ile ilgili deneyimli konuşmacıların katılacağı forum sektör temsilcilerine geniş bir network imkanı sunacak. 3 ana oturum altında gruplandırılan Forum'daki konu başlıkları ise şu şekilde:



1. Oturum: Endüstrinin ekonomik zorluklarla başa çıkmasına yardımcı olmada düzenleyicilerin rolü.
2. Oturum: Ekonomik yavaşlama ve artan enflasyon nedeniyle reasürans/sigorta şirketlerinin karşılaştığı tehditler.
3. Oturum: Tedarik zinciri konularının reasürans/sigorta üzerindeki etkisi.



MADRİGAL 2007 yılında kurulan, aylık 2 milyon 981 bin dinleyiciye sahip alternatif rock grubu Madrigal, 2021 yılında çıkan Dip adlı şarkısıyla müzik listelerinin ilk sırasında adından söz ettiriyor.

YERLİ
1. Dip - Madrigal
2. Nerdesin - Ezhel
3. Bi' Tek Ben Anlarım - KÖFN
4. ISABELLE - Sefo, Capo
5. Suçlarımdan Biri - Güneş
6. Yap Bi Güzellik - Tarkan
7. Bilir O Beni - Pinhani
8. Facia - Emir Can İğrek
9. Karakol - Mabel Matiz
10. Herkes Gibisin - Semicenk

Kaynak: Spotify



STEVE LACY California doğumlu alternatif R&B sanatçısı, gitarist, şarkıcı, söz yazarı ve yapımcı olan Steve Lacy, aylık 21 milyon dinleyicisiyle müzik listelerinin üst sıralarında yer almaya devam ediyor.

YABANCI
1. Bad Habit - Steve Lacy
2. Quevedo: Brzp Music Sessions, Vol.52 - Bizarrap,Quevedo
3. Me Porto Bonito - Bad Bunny, Chencho Corleone
4. Doja - Central Cee
5. Te Felicito - Shakira, Rauw Alejandro
6. GIVENCHY - Duki
7. TV - Billie Eilish
8. La Bachata - Manuel Turizo
9. Ghost - Justin Bieber
10. SNAP - Rosa Linn

Bisikletçiler *Michael Hutchinson*



Bundan 200 yıl kadar önce, Alman ormanlarından birinde, yüzyıllardır yaşanan en karanlık ve sıcak yaz mevsiminde başladı bisikletin tarihçesi. Onu yasaklama eğilimi de öyle. Bisikletçiler, size sonraki 200 yıl içerisinde, şehirlerden ülkelere dek süren bir öyküyü; demiryolu çağındaki 'yüksek tekerlekli' penny-farthing sürücülerini, 1890'ların Victoria Dönemi'ndeki yüksek sosyeteyi kasıp kavuran bisiklet çılgınlığını, hatta 1960'larda bisikletin az kalsın tümden yok oluşundan tutun da 21. yüzyıldaki akıl almaz dirilişine kadar her detayı anlatıyor. Bizim bugün hiç tereddütsüz kabul ettiğimiz bir şeyin, bisikletin ne kadar havalı olduğu gerçeğinin ispatı ve evrimi anlatılıyor bu eserde..."

Küçük Yuvarlak Taşlar *Melisa Kesmez*



"Toprak ayağımızın altında yumuşacık, kırmızı. Bacaklarımızı ısıran dikenlere aldırmıyoruz. Çalıların içinde binbir çeşit hışırtı, kıpırtı, çıtırtı, vızıltı... Kuşlar, böcekler, taşlar... Uçanlar, koşanlar, sürünenler, sıçrayanlar ve dahi öylece durmayı seçenler. Doğa, yavaş yavaş yükselen güneşle birlikte başlıyor günlük serüvenine. Hep birlikte uyanıyoruz. Hep birlikte yaşayacağız gelen günü. Birimiz diğerimizden ne daha az ne daha çok var olacak. Her şey yan yana ve her nasılsa öyle." Melisa Kesmez, iç içe geçmiş birbirinden farklı hayatları, kendine özgü diliyle usul usul anlatıyor; insan ilişkilerini bir kuyumcu titizliğiyle işleyip, "büyük resmin" detaylarını ustalıkla ortaya koyuyor. Küçük Yuvarlak Taşlar, kaybedişlerin ve hayata yeni başlangıçların kitabı...

Ciğerlerinin Açıldığını *Mürüvvet Özpehlivan*



Tüm başlangıçlar sonun habercisidir ve anlattığımız hikâyeler çoğu zaman bu ikisi arasında olup bitenlere dairdir. Ama şimdi duralım, başladığımız yere dönelim, en başa, ilk âna; doğum: Yaşamın karşı konulmaz çağrısı. Yazar, bizi oraya, ciğerlerimizin açıldığı, sonra olup bitecek her şeyi başlatan ilk nefese, bitişin bize fısıldandığı o ilk yere götürüyor. Ciğerlerinin Açıldığını ile hayat; en sert, en sarsıcı, en utanç verici yanlarıyla karşımızdadır. Yaşamak, başka türlü yaşamak, nasıl yaşayacağını tayin etmek, en azından "öteki"nden daha iyi bir yaşam hakkı koparmak ne kadar mümkün? Mürüvvet Özpehlivan, kadınların, yaşamak için verdikleri uğraşı ve telaşı aktarıyor okuruna.



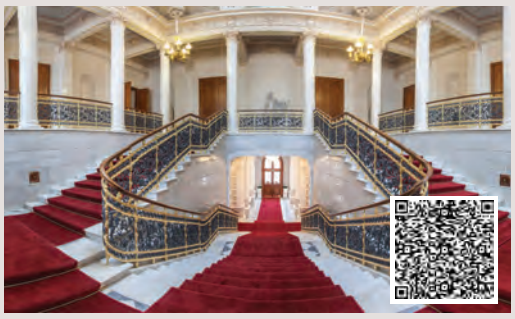
TÜRK RESMİNİN İÇİNDE: "HAYVANLARIN CAZİBESİ"

Sanat eleştirmeni Ayşegül Sönmez'in hazırlayıp sunduğu Türk Resminin İçinde'nin "Hayvanların Cazibesi" başlıklı bu bölümündeki konuğu Ömer Hatipoğlu. Sanatçının yaşadığı dönemin kültür ve sanat atmosferine dair ipuçları sunan bu programa QR kodu okutarak ulaşabilirsiniz.



DR. HÜSEYİN MURAT ÖZGEN | KAHVERENGİ YOL PANOLARI

Gazeteci Emrah Kolukısa'nın çeşitli isimlerle sohbet ettiği Kahverengi Yol Panoları'nın bu bölümdeki konuğu Dr. Öğr. Üyesi Hüseyin Murat Özgen, bilimsel danışmanlığını yürüttüğü Adramytteion Antik Kenti kazılarını anlatıyor. Podcast serisine QR kodu okutarak ulaşabilirsiniz.



FABERGÉ MÜZESİ

Rusya'nın ulusal ve uluslararası öneme sahip ilk özel müzesi olan Fabergé Müzesi, 19 Kasım 2013'te restore edilen Shuvalov Sarayı'nda halka açıldı. Carl Fabergé'ye ait binden fazla sanat eserinin bulunduğu Fabergé Müzesi, 4 bin parçayı aşan eşsiz bir koleksiyona da ev sahipliği yapıyor. Faberge Müzesi'ni QR kodu okutarak gezebilirsiniz.



OSCAR NİEMEYER MÜZESİ (MON)

Brezilya'da yaklaşık 17 bin metrekarelik sergi alanına kurulan müze; görsel sanatlar, mimarlık, şehircilik ve tasarım sergisine adanmış. 2002 yılında kapılarını ziyaretçilerine açan MON'da her yıl 20'den fazla sergi düzenleniyor ve bu sergilerde 300 binden fazla ziyaretçi ağırlanıyor. Müzeye QR kodu okutarak ulaşabilirsiniz.



CAFA SANAT MÜZESİ

1953 yılında kurulan Çin Merkez Güzel Sanatlar Akademisi Sanat Müzesi (eski adıyla CAFA Galerisi), antik çağlardan çok çeşitli tür ve stilleri kapsayan yaklaşık 13 bin eserden oluşan zengin bir koleksiyona sahip. "Her şeyi kucaklayan" bir akademik geleneğe bağlı, hem geçmişe hem de geleceğe göz kulak olan CAFA Sanat Müzesi'ne QR kodu okutarak ulaşabilirsiniz.

HALLWYL MÜZESİ

Ev-müze olarak adlandırılan Hallwyl Müzesi, Walther ve Wilhelmina von Hallwyl için inşa edildi. 1920'de Hallwyl ailesinin evlerini içindekilerle birlikte İsveç devletine bağışlamasının ardından 1938'de müze olarak hizmete açıldı. Müze, Wilhelmina von Hallwyl'in sanat koleksiyonlarının yanı sıra ailenin kişisel ve ev eşyalarını barındırmasıyla 19. yüzyılın sonunda üst sınıf bir ailenin hayatına dair fikir de veriyor. Müzeyi QR kodu okutarak gezebilirsiniz.





FARUK ÖMRÜUZAK
› fomruuzak@yahoo.co.uk

Denize özlem

ÇOK özledim denizi.
İki yaz geçti; ne bir yelkenlinin güvertesine ayak basabildim, ne yekesini tutabildim, ne de pruvasına geçip kollarımı açarak rüzgarla bütünleşebildim.
Deniz benim için bir özlem. Pandemi başlayıncaya kadar her yaz Bodrum'a gidip hasret giderirdik.
Ama aramıza namert COVID-19 girdi. Tabii sadece COVID-19 değil, başka nedenler de bizi ayırdı. Saatlerce denizin serin sularıyla kucaklaşıp uzun uzun yüzmelerim geride kaldı.
Bırakın saatlerce yüzmeleri, İstanbul'da yaşamama rağmen iki yıldır ayağımı dahi denize sokamadım. Tek teselliyi, Üsküdar-Beşiktaş arasında sefer yapan motorların güvertesinde nadiren yaptığım on dakikalık deniz seferlerinde bulmaya çalıştım. Tabii kesmiyor...
Oysa deniz benim için bir tutku, bir özlem:
Deniz duygudur, deniz şarkıdır, deniz türküdür.
Deniz kavuşmadır, deniz sevinçtir, deniz hüzündür.
Deniz birleştirir, uzakları yakın eder.

İster denizin serin sularına kendisini bırakıp, isterse bir yelkenlinin güvertesine çıkarak denizle özdeşleşen denizciyle deniz arasındaki bu birliktelik aslında bir aşktır.
Öyle bir aşk ki; aşkıyla coşan deniz bazen kendisine hakim olamaz; aşkına yenilip coşarak, tekneyi de üstündeki denizciyi de bir daha geri vermemek üzere bağrına basar. Sonra ne kadar pişman olur bilmem ama bu sevgiliyle vuslattır. Deniz bunu yapar durur.

Bu bir ayrılık değil bir bütünleşmedir. Tatlı tatlı esen bir meltemde denizle bütünleşen bir denizcinin sevda fısıltısını; zincirlerini kopartarak köpürüp coşan bir fırtınada yine aynı denizcinin hiddetle haykırışlarını duyabilirsiniz. Tabii duymak isterseniz.

Deniz inançtır.

Deniz tutkunu ünlü Amerikalı aktör Humprey Bogart diyor ki;

Bir gün Tanrı'nın varlığından şüpheye düşersen,
Tekneyle denize açıl,
İnancın kuvvetlenecektir.

Evet dedik ya deniz inançtır. Dedik ya deniz bir kez köpürmeye görsün. İnsanın imanını tazeler.
Deniz yaşamdır. Deniz ekmektir, deniz sudur.
Deniz aşktır, deniz sevdadır.
Deniz tutkudur, deniz özlemdir.

Deniz esin kaynağıdır. Birçok sanatçının eserlerinin konusu olmuştur.
Benim de şu an gönlümde yatan; bir Bodrum Gulet'inin bangaçasında yanlamak ve Orhan Veli'nin şiirinde söz ettiği hayali gerçekleştirerek rüzgâra yelken açarak özlem giderebilmek...

"Ne hoş, ey güzel Tanrım, ne hoş.
Maviliklerde sefer etmek
Bir sahilden çözülüp gitmek
Düşünceler gibi başıboş.

Açsam rüzgâra yelkenimi,
Dolaşsam ben de deniz deniz
Ve bir sabah vakti, kimsesiz
Bir limanda bulsam kendimi."



ALİ ERÜL
alierul@gmail.com

"Bir şeyin ters gitme olasılığı varsa, ters gidecektir." *(Murphy Kanunları)*

29 Temmuz Cuma
Yalıkavak'tan Gündoğan'a gitmek üzere yola çıktım. Aracımın gösterge panelinde "Motor hasarı olabilir, aracı durdurun" mesajı çıktı. Aracı ilk uygun yere çektim, yol yardımı aradım. Çekici geldi, aracı Bodrum yetkili servisine çekti.

30 Temmuz Cumartesi
Sabah 09.00'da servisi aradım. Görevli aracımın bilgisayara bağlandığını ve sonucu en kısa sürede bildireceklerini söyledi. Kimse aramayınca atlayıp servise gittim. Görevli ilgili teknisyeni çağırdı. Teknisyen araçta hiçbir arıza olmadığını, sorunun yazılımdan kaynaklandığını, yazılımı silip yeniden yüklediklerini, araç ile Milas'a kadar gidip deneme sürüşü yaptıklarını, aracı hemen teslim alabileceğimi söyledi. Ben de kendisine emin olup olmadığını, aynı uyarının ertesi gün İstanbul yolunda yeniden gelme olasılığını sordum birkaç kez ama her seferinde sorun yok, güvenle gidebilirsiniz dedi.

Aracı teslim alıp Yalıkavak'a gittim, park ettim ve ertesi sabaha kadar bir daha kullanmadım.

31 Temmuz Pazar
Saat 09.00'da İstanbul'a gitmek üzere yola çıktım. 35-40 km sonra, Güvercinlik girişinde aynı motor arıza uyarısı belirdi. Sonra yine çekici, yine servise giden araba. Bu arada gerek yol yardımdan gerekse de firmanın müşteri ilişkilerinden ikame araç talebinde bulundum ısrarla çünkü o gün ve sonrasındaki birkaç gün için hiçbir uçakta yer bulamıyordum İstanbul'a. Aradığım 7-8 tane araç kiralama firmasının elinde tek bir araç yoktu kiralanacak.

1 Ağustos Pazartesi
09.00'da başladım telefon görüşmelerine. En son saat 11.00 civarı servisten teknisyen aradı, "Aracınıza yeniden baktık, hatta 100 km kadar deneme sürüşü de yaptık, hiçbir şey yok, araç hafızasında da kaydedilmiş bir arıza yok. Olsa olsa konulan yakıttan kaynaklanan bir problem olabilir, bunu düzeltmek için de deponuza bir katkı maddesi koyacağız" dedi. Beni oraya davet etti birlikte deneme sürüşü yapmamız için. Ben de kendisine "Siz gelin" dedim. Olduğum yere gelmesi ve deneme sürüşünü oradan başlatmak konusunda anlaştık ve kendisini beklemeye başladım.
Teknisyen 10 dakika sonra aradı, "Sizinle son konuşmamızdan birkaç dakika sonra araçta aynı arıza mesajı belirdi, baktık ve yüksek basınç pompasında sorun olduğunu bulduk" dedi. Parçanın ellerinde olmadığını, İstanbul'dan parça siparişinde bulunacaklarını, parça teslimatının salı ve cumartesi günleri yapıldığını, parça geldikten bir gün sonra da aracımı teslim edebileceklerini de söyledi ayrıca. Bana cumartesi sabahı "yazılım hatası" diyen, pazartesi sabahı "Olsa olsa katkı maddesi ile çözülebilecek bir kötü yakıt sorunu" diyen aynı kişi bundan birkaç saat sonra son teşhisi "yüksek basınç pompası" olarak koydu kısacası. Aynı gün saat 17.45'te de servisin sağladığı bir ikame araç ile İstanbul'a yola çıktım...

10 Ağustos Çarşamba
Söz konusu parçanın kendilerine ulaştığını bildirdi servis. 1,5 saat sonra da ikame araç ile İstanbul'dan Bodrum'a yola çıktım.

11 Ağustos Perşembe
Servisi aradım. Aracın en erken cuma günü teslim edilebileceğini söylediler. Ben de cuma günü işimin olduğunu, cumartesi sabah teslim alabileceğimi söyledim.

12 Ağustos Cuma
Aradılar, araç hazır, tüm kontrolleri yaptık dediler. Ertesi sabah teslim konusunda anlaştık.

13 Ağustos Cumartesi
Aracı teslim aldım sonunda.

16 Ağustos Salı
Sabah 11.00 gibi dönüş için yola çıktık. Saat 18.30 gibi Gebze-Şekerpınar sapağındayız. İş çıkış saati olması nedeniyle sıkışık bir trafik var otoyolda. Trafik akıyor 15-20 saniye, sonra birden duruyoruz hep birlikte. Bu dur-kalklardan sonuncusunda önümüzdeki araç fazla ani durdu, biz de frene asılıp durabildik ama arkamızdaki araç duramayıp altımıza girdi.

19 Ağustos Cuma (bugün)
Aracım İstanbul'daki serviste bu kez. Arka tampon onarımı, bagaj kapağı değişimi, boya vs. en az 3 hafta sürer dediler...
Görüşmek üzere,



Grey Man

Yönetmen: Joe Russo, Anthony Russo
Senaryo: Mark Greaney, Joe Russo
Oyuncular: Ryan Gosling, Chris Evans, Ana de Armas
Türü: Aksiyon
Platform: Netflix

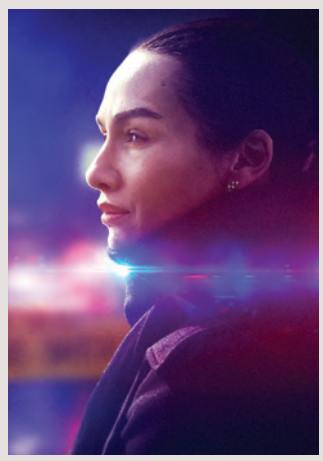
CIA ajanı Court Gentry, sessiz ve profesyonel şekilde yaptığı işlerle yaşayan bir efsaneye dönüşmek üzeredir ancak üstleri tarafından verilen bir kararla avlayandan avlanana dönüşür. Court Gentry'nin kendine kurulan komployu açığa çıkarması ise çok uzun sürmeyecektir. Her şeye rağmen müşterisinin hayatını kurtarmaya çalışan Gentry, eş zamanlı olarak kendi ailesinin emniyette olmasını da sağlamak zorundadır. Aksiyon temalı filmin başrollerini Ryan Gosling, Chris Evans ve Ana de Armas paylaşıyor.



DRAM / DİZİ

Chloe

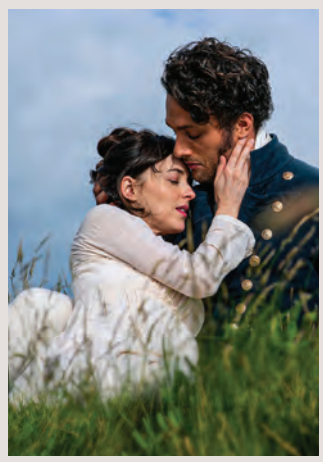
Becky'nin yalnız yaşamı Chloe'nin albenili yaşamına benzemez. Becky çocukluk arkadaşı Chloe'yi artık sırf sosyal medyadan takip eder. Chloe ansızın ölünce, Becky başka bir kimliğe bürünüp ölüm nedenini öğrenmek için onun dostlarının yaşamlarına sızar. Sasha olarak Chloe'nin tutarsız yanlarını keşfederken kendi yalanlarında kaybolmaya başlar. Gerçeği asıl kimliğini kaybetmeden bulabilecek midir? Diziyi Amazon Prime üzerinden izleyebilirsiniz.



POLİSİYE / DİZİ

Mezarlık

Komiser Önem Özülkü, ekibi ile birlikte kadın cinayetlerini araştıracakları Özel Suçlar Birimi'nin başına getirilir. Gizemli kadın cinayetlerini çözmek için ekibi ile birlikte çalışan Özülkü'nün, bu süreçte karşılaştığı en büyük zorluk; elindeki vakalardan çok, cinayetlere ön yargıyla yaklaşan erkekler olur. Başrollerini Birce Akalay, Olgun Toker ve Şehsuvar Aktaş'ın üstlendiği dizi, Netflix'te.



DRAM / FİLM

İkna

İflasın eşiğindeki ailesiyle yaşayan Anne Elliot modern hassasiyetlere sahip, kalıplara sığmayan bir kadındır. Daha önce kısa süreli bir nişanın ardından terk ettiği Frederick Wentworth ile yıllar sonra tekrar karşılaşır. Şimdi Anne, geçmişteki hislerini unutmak ve kalbinin sesini dinleyip bu aşka ikinci bir şans vermek arasında bir seçim yapmak zorundadır. Dram temalı filmi, Netflix üzerinden izleyebilirsiniz.



Zeytin Ağacı

Yönetmen: Burcu Alptekin
Senaryo: Nuran Evren Şit
Oyuncular: Tuba Büyüküstün, Seda Bakan, Boncuk Yilmaz
Türü: Dram
Platform: Netflix

Ada, Sevgi ve Leyla'nın üniversitede başlayan arkadaşlıkları yıllar içinde en zor zamanlarında bile onlara güç veren bir dostluğa dönüşmüştür. Ancak bu üç kadının aralarındaki güçlü bağ Sevgi'ye kanser teşhisi konduktan sonra en büyük sınavını verir. Sevgi, Leyla'dan kendisini Zaman isimli gizemli bir adamı bulmak için Ayvalık'a götürmesini ister. Sevgi'yi bu kararından döndüremeyeceklerini anlayınca da çaresizce hep birlikte yola koyulurlar. Henüz bilmedikleri şey, bu yolculuğun hayatlarını tamamen değiştireceğidir.



FANTASTİK / DİZİ

Wandavision

Yorucu bir hayatı arkalarında bırakmak isteyen süper kahramanlar Wanda ve Vision, güçlerini kullanmak zorunda olmadıkları bir hayatı arzular. Bunun için de sıradan bir yaşam sürebilecekleri idealize edilmiş bir banliyöde yaşamaya başlarlar. Geçmişte yaşadıkları zorlukları bırakıp, istedikleri hayata kavuştuklarını düşünen Wanda ve Vision, hiçbir şeyin göründüğü gibi olmadığını keşfeder. Dizi, Disney Plus'ta.



ROMANTİK / FİLM

Küçük Ama Mükemmel Şeylerin Haritası

Zeki bir genç olan Mark, bir zaman döngüsüne sıkışıp kalır. Aynı günü tekrar tekrar yaşayan Mark, bu sırada kendisi ile aynı zaman döngüsünde hapsolmuş olan gizemli genç Margaret ile tanışır. Birlikte hareket etmeye karar veren Mark ve Margaret, bir günü mükemmel kılan şeyleri bulmaya karar verir. Filmi, Amazon Prime üzerinden izleyebilirsiniz.



DRAM / FİLM

Dağları Deviren Baba

Mircea, eski bir istihbarat yetkilisidir. Oğlunun yürüyüşe gittiği karla kaplı bir dağda kaybolduğunu öğrenen Mircea, vakit kaybetmeden harekete geçer. Oğlunu bulmak için her şeyi göze alan Mircea, profesyonel bir dağcının önderliğindeki aramalar başarız olunca kendi kurtarma ekibini oluşturur. Mircea'nın arayışı gitgide saplantı haline gelirken, kayıp oğlunu hayatta bulma şansı azalmaya başlar. Dram temalı film, Netflix'te.



SEMA TÜFEKÇİLER
sematufekciler@gmail.com

Acı ekşi ama tecrübe

BUGÜN sizlere bizzat yaşamış olduğum ve kariyerimin ilk yıllarında iken, içerisinden çok büyük dersler çıkartmış olduğum bir anımı anlatmak istiyorum.

Bir sigorta şirketinde hasar müdürü olarak görev yapıyordum. Departmanımız o kadar yoğundu ki, altı kişi sabah saat 07:30'da gelir gece saat 00:00'da ofisten çıkardık ve ertesi güne yine de bir dolu işimiz kalırdı. Şirketin her ay yüzlerce acentenin katılımı ile portföyün hızlı ve özellikle oto branşında katlanarak büyüdüğü ortamında, hasarın da bundan nasibini alabileceğini hepiniz tahmin edersiniz. İnanın bana o kadar organize bir insanımdır ki, her şeyi not alırım hiçbir detayı atlamam, planlı, programlı ve düzenli çalışırım. Ekip çok çalışkandı hatta o kadar komik geliyor ki şu an bana, kız kardeşim Boğaziçi Üniversitesi'nde okuyor o sırada, okuldan çıkıp bize yardıma gelirdi halimize çok acıdığı için. PC'de lotus dışında hiç bir şeyin olmadığı ve hatta PC'nin de her serviste sadece bir tane olduğu, kalem kağıt ile hasar dosyası açıldığı, her bir detayın dosya kapağına yazıldığı bir dönemdi.

O zamanlarda 6 kişinin bu işi yapamayacağına dair çeşitli istatistikler çıkartır, bunu üst yönetime sunardım. Genç bir ekiple yüksek bir enerjiyle elimizden gelenin çok daha fazlasını yapar ve hafta sonu dahil çalıştığımız halde, mutlu mesut evlerimize dönerdik. Acentelerimiz bizden çok memnundu ve müşteri tatmini hep en tavandan hissedilirdi. Ama ben ekibin yöneticisi olarak bu işin sürdürülebilir olmadığını ve mutlaka bir yerde patlak vereceğimizi ön gördüğümden sürekli olarak yönetime kişi sayısının artırılması konusunda taleplerde bulunurdum. Fakat beni her zaman dinlemelerine rağmen hiçbir zaman ekibi büyütmek taraftarı olamadılar. Çünkü beni gerçekten iyi dinlemiyorlar ve anlamıyorlardı veya anlamak istemiyorlardı. Ama sanırım feryadım artık çok olmaya başlamıştı ki, çare olarak yurtdışından gelen bilmem hangi okullarda master yapmış bir abimizi getirip bizim departmanın ortasına koydular ve analizler yapıp işlerimizin neden bitmediğinin sebebini bulma görevini verdiler kendisine. Bu abimiz birinci gün bana "Semacım abartıyorsunuz! 7 gün çalışılır mı hiç, bakın ben size öyle bir planlama getireceğim ki akşam beş dedin mi işten çıkacaksınız" demişti. Bu abimiz yaklaşık iki ay bizimle birlikte kaldı, ama her gün ofisten çıkarken "Olmaz böyle şey olmaz böyle şey" diyerek söyleniyor ve kesinlikle sorunumuza bir çözüm de getiremiyordu. İkinci ayın sonunda yerinden kalktı ve "Bu iş böyle olmaz, siz burada nasıl dayanıyorsunuz, çıkıp anlatsanıza, ben çıkıp anlatacağım durumunuzu" demişti ve dediği gibi yapıp patrona çıktı ve artık neler anlattıysa patron bir hışımla yanımıza geldi ve ilk defa bizi dinlemeye başladı. Derdimizi rakamlarla destekli olarak detaylıca anlattık, tam olarak istediğimiz sayı olmasa da üç yeni ekip arkadaşı alınmasına karar verildi ve derhal alındı. Biraz daha iyi şartlarda bu arkadaşlarla beraber uzunca bir süre yine yoğun mesai ile çalışmaya devam ettik, nereye kadar? Benim canıma tak edip bir başka şirkete geçmeye karar vermeme kadar. Bu durumdan çıkarttığım o dönemde bir sürü ders vardı: Bir şeyi çözmek için her şeyi denedin ve elinde başka bir alternatif kalmadıysa, artık bırakmak lazım veya yolu değiştirmek lazım.

Aynı şeyleri yaparak, farklı sonuçlar beklemek bence hüsranımız idi. Problemlere bazen farklı bakış açıları ile bakarak meslek körlüğünden kurtulmamız şart.

Ekibe liderlik etmek ve motivasyonu yükseltmek tabii ki yöneticinin olmazsa olmazı, ama her insanın bir azami kapasitesi olduğunu da unutmamak gerek.

İçinde bulunmadığımız ortamlar ile ilgili bize aktarılan şeyleri can kulağıyla dinleyerek gerçekten onu anlatan kişinin yerine kendimizi koyarak dinleyip, anlamamız çok önemlidir, keşke böyle yaparak türlü uzlaşmazlıklarımızı bir çırpıda halledebilsek.

Çok uzun süre beklentilerin üzerinde ve çok fazla çalışıyorsan ki bu sadece iş yeri için değil hayatımızın her alanı için böyle, bu iş rutinin haline geliyor ve bu olağanüstü durum herkesin gözünde olağan bir hal alabiliyor ve işin ilginci buna müsaade eden de yine maalesef bizler oluyoruz. Bazen cesaretle bir şeyleri değiştirmek ve hatta yıkmak lazım ki, bir türlü gelmeyen yeni düzen bu yıkıntının sonrasında herkese daha iyi gelebilsin. Bazen sabır diye nitelediğimiz durum aslında cesaretsizliğimiz olabilir, bu ayrımı iyi yapmak lazım. Sıkıntılar elbette her daim var olacaklar hayatlarımızda, ama hepimize bunları çabuk çözüme kavuşturacak rasyonellikte yetenekler lazım.

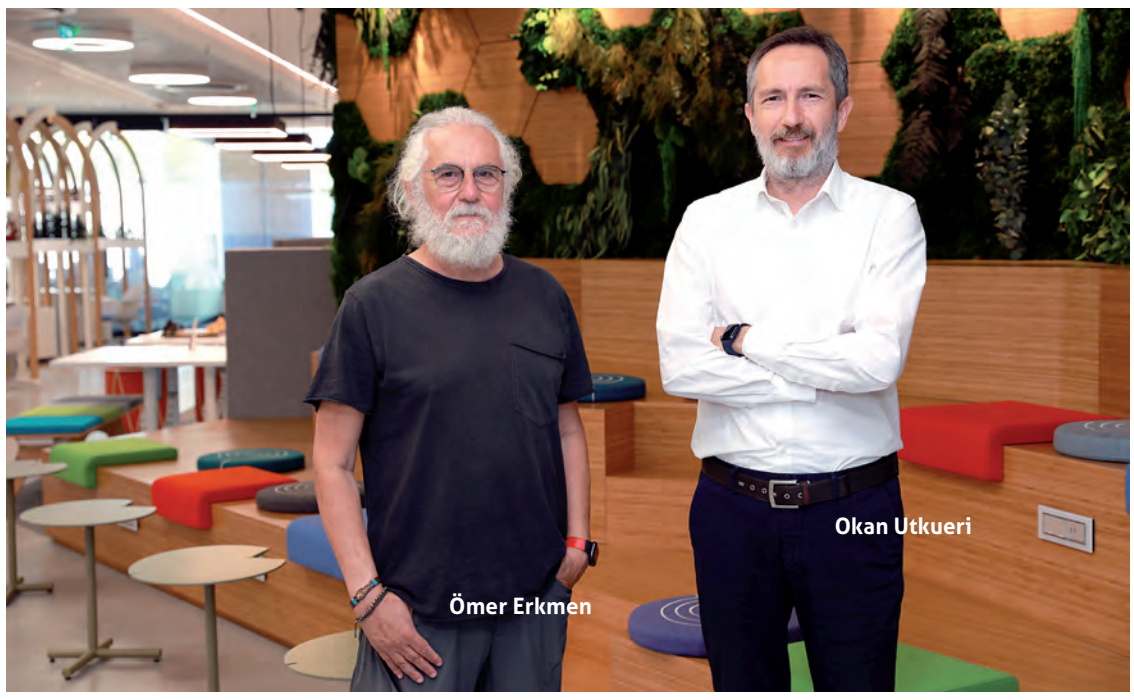
Okan Utkueri
okanutkueri@gmail.com



"Startup girişimlerle iş birliğinde en önemli bariyer kurumsal yerçekimi"

Sigorta sektörünün dijitalleşmesinin tek başına yeni nesil olmayı sağlamaya yetmediğini bunun için birtakım aksiyonlar almak gerektiğini ifade eden Ömer Erkmen, sigortaya odaklanan girişim sayısını arttırmak için sadece finansal değil, entelektüel, sosyal ve kültürel sermaye katkısının arttırılması gerektiğini belirtti.

Bu ay, startup ekosisteminde "girişimcilerin Ömer abisi" olarak tanınan ve startup dünyasında son derece aktif olan Ömer Erkmen ile keyifli bir sohbet yaptık. Startup ekosistemine adım attığım dönemden itibaren yakın iletişim halinde olduğum Ömer abi, benim mentorluk ve melek yatırımcılık yolculuğuma önemli katkıları ve etkileri olan bir isim. Yeni nesil girişimcilik kavramı, kurumsal oyuncuların bu alandaki çalışmaları, Here2Next platformu ve girişimcilere tavsiyeler üzerine konuştuğumuz bu söyleşi eminim sizler için de ilgi çekici olacaktır.



Öncelikle, girişimcilerin Ömer abisi kimdir? Kısaca seni tanıyabilir miyiz?
Takvim yaşım gereği 'Abi' lakabını aldım, sonra öyle kaldı. Bey dediklerinde garip geliyor doğrusu. 2010 yılında ilk melek yatırımı yaparak yeni nesil girişimcilik dünyasına girmiş oldum. Öncesinde de geleneksel girişimci olarak iş yaşamımı sürdürmüştüm. 12 yıl içinde çok sayıda yatırım yaptım ve devam ediyorum. Burada sadece finansal değil, entelektüel, sosyal ve kültürel sermaye de işin içinde. Genellikle mentorluk diyorlar buna ya da akıllı para diyen de var. Ben girişimcilikte yol arkadaşlığı diyorum. Erken aşama girişimlere daha çok katkıda bulunabildiğimi fark ettim ve o yolda devam ediyorum.

Bir müşteri olarak sigorta ürünlerini kullanıyorsun. Sektörün dijitalleşme ve yeni nesil iş modellerine uyumu konusunda nasıl bir tablo görüyorsun?
Dijitalleşme daha önce de belirttiğim gibi tek başına yeni nesil olmayı sağlamaya yetmiyor. Kullanıcı deneyimini geliştirmek, yeni iş modelleri ile verimliliği arttırmak, kemikleşmiş sorunları ve gereksiz süreçleri azaltmak gibi değişiklikler ve geliştirmeler yapmak yeni nesil etiketinin hak edilmesini sağlıyor. Gidişat olumlu, ancak çok çok yavaş. Bunun nedeni sektöre özel değil, genel. Kurumsal yerçekimi nedenlerin başında geliyor. Kurumun işleyişini güvenli ve güvenilir yapmak için kurum büyüdükçe artan çalışan ve kural sayısı ile bunların aralarındaki ilişkiler doğal olarak her şeyi yavaşlatıyor. Tabi olmazsa olmaz nedenler arasında eski köye yeni adet getirmeme, icat çıkartmama gibi eski kafa ancak sözü hala geçen zihniyetler de var.

Son 3 yıldır İTÜ Çekirdek Insurtech Programı ile erken aşama insurtech girişimleri desteklemeye çalışıyoruz. Sigorta alanına odaklanan girişimleri arttırmak için neler yapılabilir?
Kültürel sermaye katkısını arttırmak gerekiyor gibi geliyor bana. Engellerin başında kurum tarafında yukarıda belirttiğim nedenler varken birey tarafında bize bir şey olmazcılık yatıyor sanki. Yeni nesil yaklaşımlar bu sorunların çözümüne katkıda bulunacaktır ve örnekleri de artıyor. Örneğin online satın alma anında ödeme adımı öncesi hızlıca risklerin anlatıldığı ve sigortanın bir çözüm olarak önerildiği arayüzler ya da akıllı cep telefonları ile gerektiği zaman gerektiği süre ile alınabilen sigorta poliçeleri var artık.

Sektörün ana oyuncuları startup girişimlerle daha yakın bir iş birliği içerisinde olmayı arzu ediyor. Ama pek çok sektörde olan bariyerler ve zorluklar sigorta sektörü için de söz konusu. Girişimleri destekleme ve işbirliği konusunda güzel başarı örnekleri var mı?
Evet, örnekler var ve artıyor. Ancak kurumsal yer çekimi sürekli iş başında. Kurum içi girişimcilik diye bir çelişki var. Bunu yavaş yavaş anlayan kurumlar kurumsal inovasyon demeye başladı ki daha yerinde bir ifade sanki. Kurum kuralları ile kurumsal çalışanın yeni nesil girişim yolculuğu pek yürümüyor. Sonuçları PR olarak kullanmak ve geçek başarı ile PR başarısının birbirine karışması sık rastlanan bir durum.

Biraz da Here2Next platformundan bahseder misin?
Evet, yukarıda anlatmaya çalıştığım zihniyet engellerinin bazı kurumlar tarafından fark edilmesi ve kabullenilmesi sonucunda ortaya çıktı bu oluşum. Benzeri yok bildiğim kadarıyla. Kurumsal bir yapı olarak değil, yeni nesil bir girişim olarak yola çıkıldı. İlk ürün ise bir manifesto. 5 maddelik bu manifesto, startup dili ile bir MVP. Daha gelişecek. Diğer kurumların ve yeni nesil girişimlerin katkısı gerekli ve önemli. Daha önce kurumsal yapılarla çalışmaya çalışmış girişimler de var yapıda. Deneyimlerini paylaşarak platforma katkıda bulunmalarını bekliyoruz.

Ülkemizde insurtech ekosistemi daha yeni oluşuyor ve çoğunlukla girişimler erken aşamada. Senin bu alanda inanılmaz bir deneyimin var. Erken aşama startup girişimler için ana tavsiyelerin ne olur?
Yeni Nesil Kafası platformundaki videoları izlesinler. Özellikle yakın zamanda yayınladığımız Girişimcilik 101 videosu olumlu geri bildirimler aldı. Kimin hangi problemini çözüyorsun, kaç oldu, çabuk ve sık çuvalla, her çuvalladığından bir şeyler öğren, çözüme değil probleme âşık ol, sen kullanıcı değilsin ve kullanıcı ile müşteri aynı kişi olamayabilir gibi deneyime dayanan ve çalıştığı kanıtlanmış sözler ve yöntemler var.

Biraz da melek yatırımcı kimliğine değinelim. Erken dönem insurtech girişimlere yatırım süreçleri konusundaki önerilerin neler olur?
İnsan faktörü ön planda erken aşamada. Kurucu ekip ve önceki mevcut ilişkilerini göz önüne almak olmazsa olmaz bence. Yeni nesil girişimlerde %50 oranında kurucu ekip ayrılıkları yaşanıyor. Bunu öngörmek çok kolay değil ancak spreadsheet'lerden çok insan davranışlarına bakmak yararlı oluyor. İletişim, açıklık, hatayı kabullenme önemli göstergeler. Bir güzel gelişme de, Paya Dayalı Kitle Fonlama'nın Türkiye'de yaygınlaşmaya başlamış olması. Bu hem yatırımcılar hem de girişimciler açısında bir fırsat. SPK mevzuatları ve Takasbank, MKK gibi devlet kurumlarını uygulamaları ile çalışıyor olması güven veriyor.

Son olarak iletmek istediğin başka bir mesaj var mı?
Yeni nesil girişimcilik aslında bir tuzak. Çünkü giriş engeli yok ya da çok az. Ingilizce bilmek, okuduğunu anlamak, teknolojik araçları kullanabilmek ve öğrenebilmek yetiyor denemek için. Bu işlerde başarısızlık oranı %80-90 diye genel bir kanı var. Evet, girişim sayısına baktığınızda sayılar böyle diyor. Ben biraz farklı açıdan yaklaşıyorum. Girişimciler başarısız olsa bile, %80-90 oranında başka girişimle yola devam ediyorlar.

Teknoloji okur yazarlığı

"Bir Konu Bir Konuk"



Açık Sigortacılık
(Open Insurance)

İlker Arabacı
Eureko Sigorta
Chief Digital Officer

Günümüzde sigorta şirketleri dijital dönüşümün de etkisiyle daha çevik ve müşteri odaklı olma hedefindedir. Sigortacılık ekosisteminin ürün ve hizmetlerini, dijital yetkinlikleri kullanarak farklı paydaşlarla iş birliği içerisinde müşterisine sunması son dönemlerde yükselen trendler arasında. Bunun en önemli bileşenlerinden biri de açık sigortacılıktır.

Açık Sigortacılık nedir?

Genel kabul gören net bir tanım olmamasına rağmen açık sigortacılık; "Sigortaya konu olan verilerin genelde API'lar (uygulama programlama ara yüzleri) ile paylaşımı ve erişimidir." şeklinde tanımlanabilir.
Açık sigortacılık, sigorta şirketlerinin veri kaynaklarını diğer paydaşlara açarak, birçok kaynaktan veri ve servislere erişimi mümkün kılmaktadır. Bu sayede müşterileri ile daha etkin bir ilişki içerisinde olabilmek, değer odaklı teklifler ve çözümler oluşturmak mümkündür. Tekliften, poliçeye, zeyilden yenilemeye satış süreçleri, hasar ve tahsilat başta olmak üzere, müşterilerin ihtiyaç duydukları işlemlerin tercih ettikleri uygulama ya da platformdan tedarikçi bağımsız olarak yapıldığı bir resim tam olarak açık sigortacılığın vizyonunu ortaya koymaktadır.

Açık Bankacılık - Açık Sigortacılık ilişkisi

Açık sigortacılık konseptinin başlangıcı açık bankacılığın standartlarının daha güvenli ve yapılandırılmış hale gelmesiyle olmuştur. Açık bankacılık, 2015 Ekim ayında Avrupa parlamentosunda kabul edilen "Payment Services Directive – PSD2" (ödeme servisleri direktifi) ile online ve mobil ödemelerin açık bankacılık kanalıyla yapılabilmesini öngören bir standart olarak ortaya konmuştur.
Açık bankacılık ile gelen standartlar sayesinde hem bankalar hem de finansal teknoloji şirketleri müşterilerin ihtiyaçlarına göre özel ürünler ve ara yüzler geliştirebilirler. Bu sayede, müşterilerin tüm hesaplarına ve finans verilerine tek bir uygulama ara yüzünden ulaşmasına olanak sağlayacak sistemler tasarlayabilirler.
Bu standartların açık sigortacılık modeline uyarlanması ile müşteri tarafında kullanım kolaylığı ve daha müşteri odaklı teklif alabilme, her ürün ve servise tek ara yüzle erişebilme avantajlarına sahip olunabilir.

Teknolojik altyapı ve güvenlik

Açık sigortacılığa uyum sağlamak isteyen şirketler, uygulama programlama ara yüzleri (API) hazırlayarak, anlaştıkları firmalarla veri alış verişini bu kanal üzerinden yaparlar. Bu veri transferlerini kullanan firmalar ile sigorta şirketi bir dijital ekosistem oluşturur. Bu ekosistemin hacmi büyüdükçe ihtiyaç duyulan API sayısı ve veri miktarı da artar. Aynı ekosistem içerisindeki tüm partiler kendi dijital servislerini ve sunduğu deneyimleri de daha fazla veri kullanarak genişletebilir.
Açık sigortacılık için regülasyonun doğru tanımlanması, verinin doğru, güvenli ve izinli bir şekilde dolaşımı kritiktir. Siber riskler, etik kaygılar, kullanıcı bilgisi koruma gibi riskler ekosistem tarafından ortadan kaldırılmalıdır. Bu konuda açık bankacılık ile ilgili standartlar açık sigortacılık için de yol gösterici olabilir.

Mevcut durum ve gelecek öngörüleri

Sigorta şirketlerinin kendi altyapıları arasında API kullanımı yaygın olmakla birlikte, açık sigortacılık olarak adlandırılabilir şekilde bir ekosistem etrafında yapısal bir kullanım henüz olgunlaşma aşamasındadır. Sayıları hızla artan bir çok "insurtech" girişim felsefe olarak açık sigortacılık mentalitesi ve altyapısı ile kurulduğu için bu alandaki gelişmeleri tetiklemektedir. "Mikro sigortacılık / micro insurance" ya da "anında sigortacılık / on-demand insurance" gibi konseptlere giren ürün ve servisler açık sigortacılık bağlamında yaygınlaşmaktadır.
Pandemi ile birlikte hızlanan dijital dönüşüme sigorta sektörü de uyum sağlamak zorundadır. Dijital ekosistemlerin sektörümüzde de yaygınlaşması kaçınılmazdır.

Global ölçekte unicorn* girişim sayısı 1.170'e ulaştı

CB Insights'ın yayınladığı Global Unicorn listesinde, yapay zekâ, e-ticaret, fintech ve daha pek çok alanda yer alan 1.170 şirket bulunuyor. Her beş unicorn'dan birini oluşturan fintech kategorisi haritada öne çıkıyor.

CB Insights tarafından yayınlanan rapora göre, 2022 yılı Haziran ayı itibarıyla global unicorn girişim sayısı 1.170'e ulaştı. Otomobil ve ulaşımdan tedarik zinciri ve lojistiğe kadar 15 kategoriye ayrılan haritada en değerli özel şirket, yapay zekâ kategorisinde yer alan Çin merkezli ByteDance oldu. TikTok ve Toutiao gibi içerik platformlarını işleten şirket, Mart 2020'de Tiger Global Management'tan aldığı yatırımın ardından 140 milyar dolarlık bir değere ulaştı.
En değerli 5 özel şirket arasında havacılık ve uzay üreticisi SpaceX (127 milyar dolar), hızlı moda şirketi SHEIN (100 milyar dolar), ödeme işlemcisi Stripe (95 milyar dolar) ve şimdi al, sonra öde (BNPL) şirketi Klarna yer alıyor. (45,6 milyar dolar). Bu arada, Klarna'nın şirket değerinin son yatırım turunda 6,7 milyar dolara gerilediğini belirtmek gerekiyor.

EN DEĞERLİ FINTECH UNICORN'U STRIPE

Her beş unicorn'dan birini oluşturan fintech, %20.8'lik oranla haritada en çok temsil edilen kategori. Onun arkasından, %19,1 ile internet yazılım ve hizmetleri, %9.1 ile e-ticaret ve %7.8 ile sağlık kategorileri geliyor.
En değerli fintech unicorn'u, Mart 2021 itibariyle 95 milyar dolarlık değere ulaşan ödeme şirketi Stripe. İnternet yazılımı ve hizmetlerinde en değerli unicorn, 40 milyar dolar değeriyle ortak çevrimiçi tasarım aracı Canva olurken e-ticaret ve doğrudan tüketiciye satışta en üst sırayı 100 milyar dolar değeriyle Çin merkezli SHEIN alıyor.
ByteDance, Mart 2020'de 140 milyar dolarlık değerlemeye ulaştıktan sonra Elon Musk'a ait roket şirketi SpaceX'in bu hedefi gölgede bıraktığı Ekim 2021'e kadar 100 milyar+ dolar değerinde bir "hectocorn" olarak kabul edilen tek özel şirketti.
54 özel şirket (toplam unicorn'ların %4,6'sı) 10 milyar dolar ile 100 milyar dolar arasında bir değere sahip olan decacorn'lar içinde yer alıyor.

EN DEĞERLİ İLK 5 UNICORN GİRİŞİMİ

ŞİRKET	DEĞER (Milyar $)	ÜLKE	SEKTÖR
ByteDance	140	Çin	Yapay Zekâ
SpaceX	127	Amerika	Havacılık ve Uzay
SHEIN	100	Çin	E-ticaret ve D2C
Stripe	95	Amerika	Fintech
Canva	40	Avustralya	İnternet yazılım ve servisleri

LİSTEDE 3 TÜRK GİRİŞİM VAR

1170 girişimin yer aldığı Global Unicorn listesinde 3 Türk unicorn şirket yer alıyor; Getir, Dream Games ve Insider. Bu listede yer almamakla birlikte Peak Games, Trendyol ve Hepsiburada şirketlerinin değerlemesi de 1 milyar dolar düzeyini geçmiş durumda.

INSURTECH UNİCORN'LAR DİKKAT ÇEKİYOR

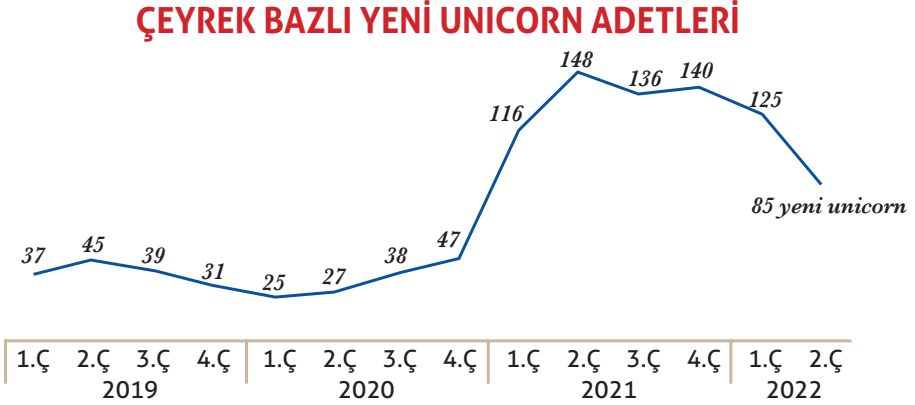
Listede en çok girişimin yer aldığı Fintech kategorisinde çok sayıda insurtech girişim de yer alıyor. Acko, Agentsync, BGL Group, Clearcover, Collective Health, Ethos, Next Insurance, Policy Bazaar, Slice, Wefox ve Zego listede yer alan unicorn girişimler arasında yer alıyor.

EN ÇOK UNICORN ABD'DE

ABD, lider unicorn payını yaklaşık 2 puan artırarak tüm unicorn'ların yarısından biraz fazlasını oluşturuyor (%53,7). Aynı zaman diliminde %1'den fazla pay kaybeden Çin, %14.9 ile ikinci sırada yer alıyor. Üçüncü sırada %5.8 ile Hindistan yer alırken, Birleşik Krallık unicorn'ların %3,8'ine ev sahipliği yapıyor.

**Startup ekosisteminde 1 milyar dolar değerlemeye ulaşan girişimler unicorn olarak adlandırılıyor.*

ÇEYREK BAZLI YENİ UNICORN ADETLERİ



FİNANSTAN SAĞLIĞA DAHA ÇOK GÜVENCE DAHA ÇOK ÜRÜN

FİNANSAL
Kefalet Sigortası
Eğitim Kefalet Sigortası
Lisanslı Depoculuk Kefalet Sigortası
Tahvil Kefalet Sigortası
Fatura Koruma Sigortası
Bina Tamamlama Sigortası
Quick Finanscım
Depozito Sigortası
Kiram Quick'ten
Alacak Sigortası
Devlet Destekli Alacak Sigortası

SAĞLIK
Tamamlayıcı Sağlık Sigortası
Yabancı Sağlık Sigortası
Kritik Hastalık Sigortası
Kanser Sigortası

OTO
Kasko Sigortası
Quick Kasko
KaskoMotto
Karavan Kasko
Traktör Kasko
Acente Kasko
Zorunlu Trafik Sigortası
Motosiklet Trafik Sigortası
Süper Trafik Sigortası
İMM Excess Koruma Sigortası
Yeşilkart Sigortası

OTO DIŞI
BİREYSEL
Konut Sigortası
Dask Sigortası
Quick Yurt İçi Seyahat Sigortası
Quick Yurt Dışı Seyahat Sigortası
Quick Öğrenci Seyahat Sigortası
Incoming Seyahat Sigortası
Ferdi Kaza
Ekstrem Sporlar
QKimlik Koruma
İkinci El Garanti Sigortası
Zorunlu Hekim Sorumluluk

KURUMSAL
Yangın Sigortaları
Nakliyat Sigortaları
Mühendislik Sigortaları
Havacılık
Sorumluluk Sigortaları
Tarım Sigortaları
Hırsızlık
Ferdi Kaza
Cam Kırılması
Proje Sigorta Ürünleri

QUICK YARDIM
0850 755 1 755

www.quicksigorta.com

QUICK SİGORTA