

Konut yerine
ARSAYA
talep artıyor!

SİZİN HALA
BİR AVATARINIZ
YOK MU?

YAT SİGORTACILIĞI
BÜYÜYOR

SİGORTAMBİR'E
BÜYÜK ÖDÜL!



"Tasarruf finansmanında riski
ortadan kaldıran sektör: Sigorta"

MAHİR ORAK

Birevim Genel Müdürü

Konut Sigortanı

BİRDEN BUL



Biricik evi, dairesi, yuvası için en uygun konut sigortasını arayanlara göre ne kadar çözüm varsa, hepsi ve fazlası Sigortambir'de. Türkiye'nin en güvenilir sigorta şirketlerinden hesaplı fiyatlar, bol seçenek, bire bir destek ve kusursuz hizmetlerle aradığın tüm sigortaları şimdi BİRDEN BUL!



MURAT ÇİFTÇİ
Birtep Yönetim Kurulu Başkanı

SİGORTA DÜNYASININ DİNAMİKLERİ SİGORTA & TASARRUF İLİŞKİSİNİN ANLAŞILMASIYLA DEĞİŞECEK

Dergimizin merakla beklenen ikinci sayısı için "Sigorta ve Tasarruf Finansman sektörü" arasındaki ilişkiyi anlatan bir önsöz yazmam istendiğinde memnun oldum. Nitekim, toplum tarafından yeterince bilinmese de 'tasarruf' ve 'sigorta', birbiriyle son derece bağlantılı olan, sıklıkla birlikte ele alınması gereken konular.

SİGORTAMBİR olarak görevimiz, "SİGORTASIZLARI" (şimdiye kadar sigortacılık hizmetlerinden bilinçli bir şekilde yararlanamamış olan insanları) SİGORTAMBİR ile tanıştırmaktır. Koşulları ve işleyişi itibarıyla, konvansiyonel ve/veya katılım bankacılığı aracılığıyla finansman kaynaklarına erişemeyen veya erişmekte zorlanan dar ve orta gelirli kitleyi ya da başka bir deyişle bankacılık hizmetlerinden ihtiyaçları ölçüsünde yararlanamayan "bankasızları", TASARRUF FİNANSMANIYLA tanıştırmak da Tasarruf Finansman kuruluşlarının görevidir.

Aslında bunlar birbirinden farklı kesimler değil ve ihtiyaçları da ortak. Zaten, Sigorta ve Tasarruf Finansman kuruluşlarının ortak noktası, fayda odaklı bir finansal hizmeti (Sigorta hizmetleri de Tasarruf Finansman hizmetleri de bu kategoridedir) herkes için ulaşılabilir - erişilebilir kılmalarıdır.

Erişilebilirlik veya ulaşılabilirlik, bilinçlendirmeyle ve doğru bilgilendirilmeyle başlar. Genellikle bireyler, kendilerinin ya da ailelerinin finansal ihtiyaçlarını nasıl çözümlenecekleri konusunda yeterli bilgiye sahip değildir. Finansal kararlar alırken güçlük yaşamalarının, doğru çözüme ulaşmakta zorlanmalarının ve sonradan pişman olacakları kararlar almalarının nedeni budur.

İşte tam da burada, konunun uzmanları tarafından doğru bilgilendirme amacıyla verilen, riskleri minimize etmeyi sağlayan rehberlik hizmetleri büyük önem kazanır.

Sigorta sektöründe olduğu gibi Tasarruf Finansmanı sektöründe de Finansal Rehberliği, hizmetlerinin vazgeçilmez bir parçası olarak gören kuruluşların, diğerlerine oranla daha başarılı oldukları bir gerçektir.

Bireylerin finansal iş birliği içinde olmalarını ve bu iş birliğiyle güçlenmelerini sağlayan bir yöntemler bütünü olan Sosyal Finans anlayışının vazgeçilmez unsuru, insan merkezli hizmet anlayışıdır. Bu anlayış doğrultusunda, başarıyla yerine getirilen bir Finansal Rehberlik hizmeti, bireylerin finansal özgürlüğe ulaşmalarında büyük rol oynar.

Finansal özgürlük, kişinin gelecekteki kendisinin refahı için bugünden bir şeyler yapması gerektiği bilinciyle başlar. Söz konusu bilincin oluşması, eyleme geçmek için doğru adımlar atılmasını ve bir planlama yapılmasını sağlayacaktır. İşte burada Sigorta

ile Tasarruf Finansmanı arasındaki bir diğer ortak nokta olan TASARRUF kavramı devreye girer.

Nitekim TASARRUF gelirin, SİGORTA da tasarrufun bir fonksiyonudur. Her iki hizmet de Sosyal Finans anlayışının ilkeleri doğrultusunda verildiğinde, bireysel ve ulusal manada büyük faydalara vesile olur.

Halkımızı planlı tasarrufa yönlendiren ve tasarruf bilincinin artması için çalışan Tasarruf Finansman Sektörü, birikimleri sosyalleştirerek ülkemizdeki TASARRUF birikimine yardımcı olması ve uzun vadeli yatırımlara imkân sağlaması açısından ayrıca önem taşır.

Aynı şekilde sigorta sektörü de olası risklerin verimli yönetimine hizmet etmekle kalmaz, güveni sosyalleştirerek oluşturduğu ekonomik değerle ülke kalkınması üzerinde önemli bir rol oynar.

Özetle hem bireylerin hem de ülkemizin yararları için, toplumdaki bilinçli sigortalıların sayısını yükseltmek bizim asli görevimizdir. Aynı şekilde halkımızda tasarruf bilincini geliştirmek de öyle...

Şu örnekler konunun daha net anlaşılmasına yardım edecektir: Ülkemizde 500'ün üzerinde aktif fay hattı bulunuyor ve 1999 depremi üzerinden 23 yıl geçmesine rağmen, zorunlu deprem sigortası sigortalılık oranımız %53,9. Bu oran, halkımızdaki sigorta bilincinin gereken seviyede olmadığını göstergesidir.

Diğer yandan, ülkemizde konvansiyonel finans kuruluşlarının verdiği hizmetlerden yararlanamayan insan sayısı %70 civarında olduğu bilinen bir gerçek. Ancak, ihtiyaçları için finansal kaynak arayışında olan insanların büyük bir kısmı Tasarruf Finansmanının son derece akılcı bir alternatif olduğunu bilmiyor. Yani yaşadığımız toplumda, ihtiyaçlarına borçlanmadan da ulaşmanın mümkün olduğunun, planlı tasarruf ile bunu kolayca yapabileceğinin farkında olan çok az insan var. 80 milyonluk Türkiye'de, sektörün 30 yılda ulaştığı insan sayısı sadece 500 bin... Bunun en az 200 bini, 6 yıllık bir finans kuruluşu olan BİREVİM sayesinde tasarruf finansmanı ile tanışan insanlar.

O nedenle sizleri, daha güçlü daha dirençli bir ekonomiye sahip bir toplum olabilmek adına, hem bilinçli sigortalıların hem de bilinçli tasarruf sahiplerinin sayısını artırmaya davet ediyorum.

Birlikte, Sigortada ve Tasarruf Finansmanında farkındalığın artmasını sağlamak için halkımıza finansal rehberlik yapalım ve bu sırada da hizmetlerimizin en iyi şekilde anlaşılmasını sağlamak için mümkün olduğunca 'FAYDA'ya odaklanalım.

Bir sonraki sayıda görüşmek üzere.
Minnet ve muhabbetle...

temmuz/ağustos/eylül 2022

içindekiler

12 RÖPORTAJ

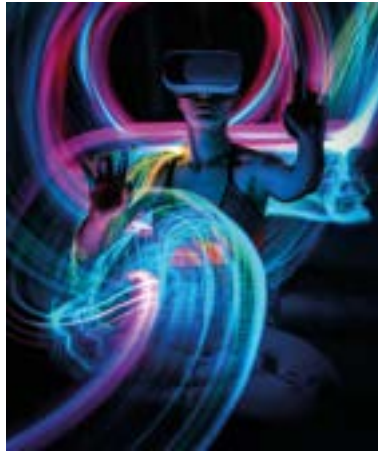
BİREVİM GENEL MÜDÜRÜ MAHİR ORAK;

"100 kişiden 15'i tasarruf finans sayesinde konut sahibi oluyor! Özellikle dar ve orta gelirli için tasarruf finans modeli bir fırsat."



20 GAYRİMENKUL

GELİŞİM potansiyeli yüksek bir lokasyonda alınan arsa kazandırıyor.



24 METAVERSE

SİGORTA dünyasının aktörleri Metaverse'de ne yapmalı?



30 DİJİTAL SANAT

ECEM DİLAN KÖSE ile NFT söyleşi...



62 GEZİ

CRUISE seyahati bir kültür.

Dünyayı hem hesaplı hem konforlu keşfetmenin yolu cruise turlarından geçiyor. Aynı seyahatte bavul açıp kapatmadan, birden çok yeri gezip görebilmek için sonbahar kış cruise rotalarını sizler için derledik.

- 06 **KISA KISA** Sektörden kısa haberler
- 36 **DİJİTALLEŞME** Cep telefonlarına sigorta geldi!
- 38 **OTOMOBİL** Geleceğe Audi yorumu
- 42 **GÜVENLİ SÜRÜŞ** Güvenliğiniz avuç içi kadar alanda!
- 46 **SÖYLEŞİ** Birinci.com Genel Müdürü Mehmet Öztemel
- 50 **HAYAT SİGORTASI** Mutlu bir ev hayatının teminatı
- 54 **SAĞLIK** Sonbaharda sofranızda eksik etmemeniz gereken besinler!
- 58 **YAT SİGORTASI** Teknelere kıyıda ve denizde güvence

sigortambir'den

BİRTEP Gayrimenkul
Pazarlama ve Ticaret
Anonim Şirketi adına

İmtiyaz Sahibi
MURAT ÇİFTÇİ

Genel Yayın Yönetmeni
(Sorumlu Yazı İşleri Müdürü)
KURŞAT KÖZ

Genel Koordinatör
NAZMİ İBRAHİM YAZICI

Yayın Koordinatörü
AYÇA AYKAÇ

Reklam Koordinatörü
ZAFER ÜNAL

İçerik Koordinatörü
SALIHA BUYRUK

Katkıda Bulunanlar
**Emre Suer, Zeynep Kurtbay,
Önder Canözer, Kerem Tokmak,
Süreyya Yılmaz Dernek,
Furkan Öztürk, Buğra Buldular**

Reklam ve Rezervasyon
0216 210 04 01
iletisim@sigortambir.com

İçerik ve Tasarım
MOTTO

Atakent Mah. Turgut Özal Bulvarı
Soyak Park Aparts A2 No:28 34303
K.Çekmece/İstanbul
0212 222 22 22
www.mottoiletisim.com

ISSN
2822-3632

Baskı
MAİNA
Matbaacılık ve Tanıtım Hiz. Tic. Ltd. Şti.
Cemil Meriç Mahallesi, İdeal Sokak
No:8/A-1 Ümraniye / İstanbul
Tel: 0 (216) 565 58 01 - 0 (216) 565 38 61
www.maina.com.tr

Yönetim Yeri
BİRTEP
En Plaza, Saray Mah. Akgül Sokak
No: 1 Kat: 9 Ümraniye/İstanbul
0850 340 91 91
www.birtep.com

Köşe Yazarları ve Konuk Yazarların
görüşlerinin sorumlulukları kendilerine aittir.
Sigortambir'den dergisinde yayınlanan
ilanların sorumluluğu ilan sahiplerine aittir.
Sigortambir'den, basın ve yayın ilkelerine
uymayı taahhüt eder.

4 SORUDA SEYAHAT SAĞLIK SİGORTASI

Yaşamın en unutulmaz en keyifli anlarıdır seyahatler... Yeni yerleri ve kültürleri keşfederken seyahat sağlık sigortaları ile kendinizi güvende hissetmeniz mümkün.



SEYAHAT SAĞLIK SİGORTASI NEDİR?

Allianz Seyahat Sağlık Sigortası hem yurt içinde hem yurt dışına seyahat edenleri, seyahatleri esnasında karşılaşılabilecekleri ani rahatsızlık ve hastalıklar karşısında koruma altına alıyor, avantajlı asistans hizmetleriyle hayatı kolaylaştırıyor.

Pek çok konsolosluk vize başvurusu sırasında zorunlu olarak istediği yurt dışı seyahat sağlık sigortası, seyahat boyunca yaşanabilecek acil sağlık sorunlarına güvence sağlarken aynı zamanda isteğe bağlı olarak Covid-19 dâhil olmak üzere tüm pandemik hastalıklar nedeniyle oluşabilecek tedavi giderlerini kapsayabiliyor.

SEYAHAT SAĞLIK SİGORTASI'NIN KAPSAMI NEDİR?

Allianz Türkiye yurt içi seyahat sağ-

lık sigortası kapsamında müşterilere kaza ve ani rahatsızlık sonucu oluşan tedavi masrafları, sağlık ve cenaze nakli, tedavi sonrası ikametgâha dönüş, seyahat iptali veya gecikmesi, bagaj kaybı veya gecikmesi gibi durumlara karşı güvence sunuyor. Bununla birlikte ek teminatlarla ürünü ihtiyaçlara uygun hale getiriyor. Yurt dışı seyahat sağlık sigortası ile ana teminatlara ek olarak geniş asistans olanağı ve salgın hastalık dâhil çeşitli ek teminatlar eklenebiliyor.

SEYAHAT SAĞLIK SİGORTASI'NDAN KİMLER YARARLANABİLİR?

Eğer 18 yaş üzerindeyseniz Yurt İçi/ Dışı Seyahat Sağlık Sigortası'na sahip olabilirsiniz. 18 yaşın altındaysanız, 18 yaş üzeri sigorta ettiren herhangi bir yakınınız olması koşulu ile Yurt İçi/Dışı Seyahat Sağlık Sigortası'na sahip olabilirsiniz.

SEYAHAT SAĞLIK SİGORTASI KAPSAMINDA YURT İÇİ VEYA YURT DIŞI SEYAHATLER ESNASINDA HERHANGİ BİR SAĞLIK PROBLEMİ YAŞANMASI HALİNDE NE YAPILMASI GEREKİR?

Her zaman ve her koşulda müşterilerini gözetken Allianz, seyahat sağlık sigortası kapsamında, yurt içi veya yurt dışı seyahatler esnasında herhangi bir sağlık problemi yaşanması halinde müşterilerinin izlemesi gereken adımları şöyle kaydediyor:

- **İhbarda bulunun:** 0850 399 9999 numaralı Allianz Müşteri Hizmetleri'ni arayın ve ihbar bildiriminde bulunun.
- **Evraklarınızı Teslim Edin:** En kısa zamanda gerekli evrakları acentenize ulaştırın.
- **Dosyanızı Takip Edin:** Açılan hasar dosyanızın takibini, 0850 399 9999 numaralı Allianz Müşteri Hizmetleri'ni arayarak veya Hasar Dosyası Görüntüleme linkini kullanarak sağlayın.

"MUTLULUK BİR YOLCULUKTUR" DİYENLERE KARAVAN SİGORTASI

Pandemiyle birlikte karavan turizmine ilginin artması; bu ihtiyaca yönelik özel sigorta ürününün gelişmesini sağladı. Ankara Sigorta; Ankaravan Kasko Sigortası ile karavancıları güvence altına alıyor.

Ankara Sigorta'nın karavanlara özel ürünü Ankaravan Kasko sigortası, motokaravan ve çekme karavanlar için genişletilmiş ve farklı hizmetler ile dikkat çekiyor. Zenginleştirilmiş kasko sigorta teminatı sunan Ankaravan'ın özellikleri ve avantajları kısaca şöyle:

- Sigortalının trafik poliçesi Ankara Sigorta'dan yapılmış ise, kasko poliçesine yüzde 10 indirim uygulanıyor.
- Karavanda savrulma önleyici sistem -Trailer Control (ATC)- veya anti yalpalama kaplini sistemi mevcutsa kasko primi üzerinden yüzde 10 indirim uygulanıyor.
- 1.000.000 TL limitle İhtiyari Mali Mesuliyet teminatı sağlanıyor.
- Yurt içinde ve yurt dışında geçerli olmak üzere asistans çekici hizmeti sunuluyor.

- Aracın yanması ve çalınması teminatına dahil ediliyor.
- Tente, uydu ve güneş paneli teçhizatları da teminat kapsamına alınabiliyor.

AYRICALIKLARLA DOLU BİR DÜNYA: ANKARAVAN CLUB

Konu karavan olunca, yapılması gerekenler bir hayli fazla olabiliyor. Ankaravan Club, karavancıların ihtiyaçlarına yanıt verebilmek için birbirinden avantajlı hizmet ve kampanyaları bir araya getiriyor:

- Anlaşmalı kurumlarda indirimli olarak karavan iç temizliği, karavan dış yıkama, karavan dezenfeksiyon hizmeti,
- Seyahat esnasında ihtiyaç duyulması halinde 7/24 telefonda tıbbi

danışmanlık, çevrimiçi tıbbi danışmanlık hizmeti ve ayrıca anlaşmalı hastanelerde yüzde 30'a varan indirimle tedavi imkanı,

- Anlaşmalı benzin istasyonlarında indirimli akaryakıt imkanı,

● Karavan sahiplerinin yapmak istedikleri yolculuklarına dair; seyahat planlaması, görülecek yerler, mesafe bilgisi, hava durumu, vb. konularda sınırsız seyahat danışmanlığı,

- Karavan restorasyonu yaptırmak isteyen sigortalılara, tasarımı anlaşmalı kurumda yaptırmaları koşulu ile sınırsız mimari danışmanlık ve tasarım desteği,

- Karavan içerisinde bulunan araç kliması ya da varsa split klima bakım hizmetinden yılda bir kez ücretsiz olarak yararlanma imkanı



Ankara Sigorta Ankaravan Kasko Sigortası

Motokaravan ve çekme karavanlarınız için genişletilmiş ve farklı hizmetler ile zenginleştirilmiş Kasko Sigorta teminatını Ankara Sigorta ile deneyimleyin.

CAN DOSTUNUZA ÖZEL SİGORTA!

Evinizi paylaştığınız, ailenizin bir parçası olan evcil hayvanların da bir sigortası var artık! Poliçe kapsamında muayene, tırnak kesimi, göz ve kulak temizliği hizmetleri de ücretsiz olarak sunuluyor.

Magdeburger Sigorta, evcil hayvanlara özel sunduğu Can Dostum Sigortası'yla evcil hayvan sigortası kategorisinde fark yaratıyor. Sigortalanan evcil hayvanın ismine özel poliçe hazırlanmasına imkân veren Can Dostum Sigortası, yüksek teminat limitleri ve evcil hayvan sahibine sunduğu ferdi kaza teminatıyla dikkat çekiyor. Bu sigorta, aşıları tamamlanmış, 6 aydan büyük ve 10 yaştan küçük kedi ve köpekler için geçerli oluyor.

Can Dostum Sigortası poliçe kapsamında; anlaşmalı veterinerlerde yılda bir kez muayene, tırnak kesimi, göz ve kulak temizliği hizmetlerini ücretsiz olarak sunuyor. Evcil hayvanların başına gelebilecek acil durumlarda ihtiyaç duyulabilecek tedavi hizmetlerini anlaşmalı veteriner hekimlerle 10 bin TL'ye kadar karşılayan sigorta paketine; evcil hayvanı bulmak için kayıp arama ilanı ve ödül teminatı masrafları da 1000 TL ile kapsam dahilinde sunuluyor. Poliçede evcil hayvan sahibine ferdi kaza için 10 bin TL'lik ve evcil hayvanların 3. şahıslara verebileceği zararlar için de yine 10 bin TL'lik ayrı teminatlar bulunuyor.

CAN DOSTUM SİGORTASI TEMİNATLARI

- **Tam Güvence:** Can dostumuzun acil durumlarda ihtiyaç duyulabileceği tedavi hizmetleri, anlaşmalı veteriner hekimler tarafından karşılanmak kaydıyla 10.000 TL'ye kadar teminat altındadır.
- **Can Dostum Hediye Muayene ve Bakım:** Can Dostumuz için anlaşmalı veterinerlerde muayene, tırnak kesimi, göz ve kulak temizliği hizmetleri yılda 1 kez ücretsiz verilir.



Sevgisi dünyalara bedel evcil hayvanlarımızın acil sağlık ihtiyaçları geniş kapsamlı teminatlar ve "isimlerine özel" hazırlanan poliçeler ile Magdeburger Sigorta güvencesinde!

Magdeburger Can Dostum Sigortası ile aşıları tamamlanmış, 6 aydan büyük, 10 yaştan küçük olan tüm ırk ve cinsiyetleri kedi ve köpekler karşılanabilecekleri trafik kazası, yüksekten düşme gibi acil durumlara karşı güvence altındadır.

Can Dostum Sigortası ile tüylü dostlarınızın sağlığını teminat altına alın, onların oyun dolu dünyasını güvenle paylaşın.

- **Kayıp İlanı ve Ödül:** Can dostumuzu bulmak için kayıp arama ilanı ve ödül teminatı olarak 1.000 TL ile karşılanır.
- **Evcil hayvanın 3. şahıslara verebileceği zararlar:** Can dostumuzun birine ya da başka birinin eşyasına zarar vermesi halinde oluşacak zararlar 10.000 TL'ye kadar karşılanır.
- **Ferdi Kaza:** Can dostumuzun sahibi de vefat ve sürekli sakatlık durumlarına karşı 10.000 TL'ye kadar teminat altındadır. Can Dostum Sigortası hangi acil durumları kapsar?

- Trafik kazası,
- Yüksekten düşme,
- Yabancı cisim yutma,
- Isı çarpması,
- Zehirlenme,
- Yanma/yanık,
- Böcek sokması,
- Elektrik çarpması,
- Boğulma,
- Kavgı,
- Kesik ve cisim batması,
- Donma,
- Göz yaralanması

QUICK SİGORTA YENİLİKLERİYLE ÜRÜN GAMINI GENİŞLETİYOR

*Beklemeden Ömür Boyu Yenileme Garantisi ile Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ile
öne çıkan Quick Sigorta, sağlık sigortası alanındaki çalışmalarına
Trafik Kazası Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nı ekledi.*

Beklemeden Ömür Boyu Yenileme Garantisi'ni ilk yılın sonunda müşterileri ile buluşturarak sadece 150 günde 10 bin yeni sigortalıyı bünyesine katan ve iş ortaklarından yoğun ilgi gören Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ürünü ile öne çıkan Quick Sigorta, sağlık sigortası alanındaki çalışmalarına bir yenisini daha ekledi.

Trafik sigortaları branşında dikkat çeken ve 5 yıl gibi kısa bir sürede ilk 10 hayat dışı sigorta şirketi arasında olmayı başaran Quick Sigorta, bu kez Trafik Kazası Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ürünü ile sigortalıların karşısına çıkıyor.

Trafik kazasına bağlı olarak gerçekleşecek acil ve sonrası yatarak sağlık giderlerini karşılayan Trafik Kazası Tamamlayıcı Sağlık Sigortası, kişi bazlı bir sigorta olarak öne çıkıyor. Üstelik ürün için araç sahibi olma şartı aranmıyor. Kişiler kendileri ve aileleri için de Trafik Kazası Tamamlayıcı Sağlık Sigortası yaptırabiliyorlar. Ayrıca kaza olmasa dahi sigortanın sunduğu ek sağlık hizmetlerinden faydalanmak mümkün.

TEK FİYAT AVANTAJI VE LİMİTSİZ EK SAĞLIK HİZMETLERİ İLE İLGİ ÇEKİYOR

Trafik kazalarından bağımsız olarak limitsiz faydalanılabilecek online tıbbi danışmanlık, online diyetisyen, online psikolojik danışmanlık ve evde tıbbi bakım organizasyon hizmetlerinin bulunduğu Trafik Kazası Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nı cazip hale getiren bir diğer özelliği de uygun fiyat politikası. Trafik Kazası Tamamlayıcı Sağlık Sigortası, cinsiyet, il ve yaş ayrımı ol-



maksızın sigortalı başına 200 TL prim ile sunuluyor. Poliçenin en az iki aile bireyi ve üzeri tarafından aynı poliçede tercih edilmesi durumunda ise yüzde 5 aile indirimi uygulanıyor.

Türkiye sınırları içerisindeki karayolu ağında, kaza tespit tutanağı ile belirlenmiş trafik kazaları sonucu ortaya çıkmış yatarak tedavi giderlerini karşılayan Trafik Kazası Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ister yaya, ister sürücü, isterse yolcu olsun sigortalılarına sağlık sigorta güvencesi sunuyor.

"MÜŞTERİ İHTİYAÇLARINA ODAKLI YENİ ÜRÜNLER SUNMAYA DEVAM EDECEĞİZ"

Sektörde bir ilki hayata geçirdiklerini söyleyen Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, şunları kaydetti: "Son yıllarda özellikle pandeminin de etkisi ile tamamlayıcı sağlık sigortası başta olmak üzere, sağlık sigortalı sayısında önemli bir artış yaşandığını biliyor ve bunu artan sigorta bilincinin bir sonucu ola-

rak görüyoruz. Öyle ki; tamamlayıcı sağlık sigortasında prim üretimi yaklaşık yüzde 143 yükseldi ve bu branşta yeni sigortalı kazanımı da devam ediyor. Biz de Quick Sigorta olarak ürün gamımızı müşteri ihtiyaçlarına dönük olarak ilgili branşlardaki arza göre şekillendiriyoruz. Trafik Kazası Tamamlayıcı Sağlık Sigortası tam da böyle bir ürün. Cinsiyet, il, yaş fark etmeksizin tek bir fiyat ile sigortalılarla buluşuyor. Özellikle sektörde hap ürün olarak nitelendirdiğimiz tek primli bu tip ürünlerin çapraz olarak satılabilmesi açısından da acentelerimizi mutlu edeceğini düşünüyorum. Her zaman söylediğim bir şey var, trafiğe takılı kalmayın. Quick Sigorta'da daha çok güvence daha çok ürün var! 2025 sonuna kadar yaklaşık 8 milyon kişinin tamamlayıcı sağlık sigortası yaptıracağı öngörüsüyle bu tip spesifik ürünlerin daha da ilgi çekeceğinden eminim. Quick Sigorta olarak bundan sonra da müşteri ihtiyaçlarına odaklı ezber bozan yeni ürünler sunmaya devam edeceğiz".

SİGORTA SEKTÖRÜNÜN GİZLİ KAHRAMANI: ASİSTANS HİZMETLERİ!

Bir gün hiç beklenmedik bir anda sizin de ihtiyacınız olabilir. Asistans hizmetleri, sigorta poliçelerinin gizli kahramanı olarak hayat kurtarıyor!

Günümüzde artık organizasyonlar için adrese çiçek gönderilmesinden yol yardımı, çilingir çağırılmasından kuru temizlemeye kadar birçok konuda asistans hizmetlerinden faydalanılıyor.

Acil ihtiyaçlar durumunda ilk aklı gelen asistans hizmetleri, günümüzde belki de en yoğun olarak sigorta sektöründe kullanılıyor. Sigorta poliçelerinin gizli kahramanı olarak gösterilen asistans hizmetlerinde farkındalık yaratan şirketler ise rakiplerinden bir adım önde oluyor. Bu farklılığı ülkemizde yaratan şirketlerden biri ise hiç şüphesiz Tur Assist.

SİGORTALILARA BEKLENMEDİK ANDA KOLAYLIK!

Tur Assist ülkemizde faaliyet gösterdiği 1996 yılından bu yana başta

sigorta, otomotiv ve finans olmak üzere pek çok sektördeki değerli kurumun milyonlarca müşterisine asistans hizmetleri konusunda destek vermektedir. Tur Assist'in portföyünün büyük bir kısmını oluşturan sigorta sektörüne ise yol yardım, ikame araç, konut yardım hizmetleri gibi önemli hizmetler sağlamaktadır. Bu hizmetlerin sağlanmasında ise Türkiye'nin her noktasına yayılmış geniş hizmet ağına rolü oldukça önemlidir. Tur Assist tarafından oluşturulan hizmet birimleri ağı; günümüze dek kalite, servis ve hacim anlamında gelişerek bugün tüm Türkiye'de hizmet sağlayan dev bir hizmet yapı haline dönüşmüştür. Bu hizmet ağına dahil olan çekici, kurtarıcı, rent a car, ambulans, ev onarım, otel gibi firmalar düzenli denetim ve eğitimlerden ge-

çerek en üstün standartlarda hizmet veriyor. Tüketicilerin sahip olduğu asistans hizmetleriyle ilgili olarak sigorta poliçe teminatlarına göz atılması öneriliyor. Zira satın alınan poliçede yer alan çekici ya da ambulans hizmeti, sigortalılara hiç ummadıkları anda büyük bir fayda sağlayabiliyor. Tur Assist, bağlı bulunduğu RS Otomotiv Grubu'nun sektördeki deneyim ve uzmanlığını da arkasına alarak bugün Türkiye'de asistans hizmetlerinin yönünü belirlemektedir. Kurulduğu günden beri stratejik bir iş ortağı olarak gördüğü sigorta şirketlerinin hizmet kalitesi ve karlılığını artırmak hedefi ile çalışmış, pazarın ihtiyaç ve eğilimlerini takip ederek geliştirdiği yenilikçi ürün ve projelerle asistans sektörünün önemli şirketlerinden biri haline gelmiştir.



Yanında Allianz, önünde gelecek

2021-2028 yılları arası Olimpiyat ve Paralimpik Oyunları Global Sigorta Ana Ortağı Allianz, dünya çapında spora ve sporcuya destek oluyor. Sunduğu özel hizmetlerle spor ekosistemine katkıda bulunmaktan mutluluk duyuyor.



Allianz Anlaşmalı Bankalar, Allianz Acenteleri veya
☎ 0850 399 99 99 | www.allianz.com.tr



Allianz'ım Mobil Uygulama





BİREVİM GENEL MÜDÜRÜ MAHİR ORAK

TÜRKİYE'DE FİNANSMANIN YENİ ADI: TASARRUF FİNANSMAN SEKTÖRÜ

Geleneksel krediler ve fintech çözümler, bugün sadece nüfusun yüzde 30'unu konut sahibi yapabiliyor. Regülasyonla birlikte riskleri ortadan kaldıran tasarruf finansman sektörü ise yeni nesil tasarruf finansmanı olarak yükseliyor. 59 bin tasarruf planı ile ekonomiye 14 milyar TL finansman sağlayan Birevim, lisans sürecini tamamlayan 6 firmadan biri oldu. Birevim Genel Müdürü Av. Mahir Orak, özellikle dar ve orta gelirliilere umut olduklarını kaydetti.

 Zeynep Kurtbay

 Süreyya Yılmaz Dernek

Öncelikle bize kısaca tasarruf finans sektörünü tanımlar mısınız? Bu sektör ne zaman, nasıl ve hangi ihtiyaçtan dolayı oluştu? Sektörün kısaca sürecini ve bugün geldiği noktayı anlatır mısınız?

Tasarruf Finansı birikimlerin etkileşimidir. Birikimlerin sosyalleşmesidir. Yani küçük birikimlerin, bir araya getirilmesiyle oluşturulan finansın yönetilmesidir. Bugün insanlar konut, iş yeri ve taşıt satın almak istediklerinde önlerinde birkaç seçenek bulunuyor. Bunlardan biri, bireysel olarak yapılan birikimlerin / tasarrufların kullanılması. Diğer ise borç tabanlı olan bankacılık hizmetlerine başvurulmasıdır. Bu da olmadı, bir yakınınızdan, dostunuzdan borç almanızdır. Bireysel tasarruflarda birikimler uzun erimlidir. Örneğin 100 bin TL biriktirmek için ayda 1.000 TL'lik bir birikimle 100 ay gibi uzun bir dönem gerekmektedir. Diğer yöntem olan, kredi ve borca dayalı seçenekler ise yüksek maliyetli bir seçenektir. Her iki yöntem de kendi içinde kısıtları ya da riskleri yüksek olan çözümlerdir. Tasarruf Finansı ise, kolektif ve planlı bir şekilde finansal kaynaklara erişim yöntemidir. Bu yöntemin her geçen gün daha çok insan tarafından tercih edilmesinin nedeni yöntemin risklerinin ve maliyetinin düşük olmasıdır. Bu yöntemden öncelikli olarak dar ve orta gelirli olmak üzere herkes faydalanabilir.

Tasarruf sahipleri, borca dayalı finans yöntemlerinin farklı olarak ev, taşıt ya da çatılı iş yeri satın almak

isteyenler için geliştirdiğimiz Birlikte Tasarruf Finansı yöntemiyle bu ihtiyaçlarına ulaşabiliyorlar. Tasarruf Finansı, bireysel tasarrufların kitlesel bir fon havuzuna dönüştürülerek, birlikte tasarruf finansı yöntemi ile tasarruf sahiplerinin konut, iş yeri ve taşıt ihtiyacını fon havuzundaki tasarruflarla borçlanmadan ve daha düşük maliyetlerle karşılanmasını sağlayan bir finans yöntemidir.

300 bin dar gelirli konut sahibi oldu

Esasen tasarruf finansmanı yeni bir şey değil, yüzyıllardır uygulanan bir yöntem. Bugün başta Almanya olmak üzere Avrupa'da 12 farklı ülkede adı farklı olsa da bu yöntem kullanılıyor. Bu ülkelerde tüm süreç yasal olarak ilerliyor. Biz ise yaklaşık 30 yıldır bu sistemi kullanıyoruz. Bugün geldiğimiz noktada lisanslama ile sektör hacminin genişleyeceğini düşünüyoruz. Hem konut hem de otomobil pazarına olan talep için yeni bir finansman modeli de geliştirilmiş oldu ve bunun da sektöre çok ciddi katkı sağlayacağı kanaatindeyim. Tasarruf Finansman sektörü sayesinde, dar ve orta gelirli kitle özelinde, bugüne kadar 300 binlere yaklaşan konut ve taşıt edinimi gerçekleşti. Biz yasanın getirdiği güven, itibar ve disiplinle birlikte bu sayının çok kısa bir süre içerisinde 1 milyonu aşacağına inanıyoruz. Bu da konut ve otomobil pazarının gelişimine ve ivmelenmesine görünür katkılar sağlayacaktır.

“Örneğin 100 bin TL biriktirmek için ayda 1000 TL’lik bir birikimle 100 ay gibi uzun bir dönem gerekir. Diğer yöntem olan, kredi ve borca dayalı seçenekler ise yüksek maliyetlidir. Her iki yöntem de kendi içinde kısıtları ya da riskleri yüksek olan çözümlerdir. Tasarruf Finansı ise, kolektif ve planlı bir şekilde finansal kaynaklara erişim yöntemidir. Bu yöntem her geçen gün daha çok insan tarafından tercih ediliyor.”

Tasarruf finans sektörünün heyecanla beklediği lisans sürecinde mutlu sona gelindi. İntibak sürecini tamamlayan 6 firmadan birisiniz. Sürece öncülük eden Birevim olarak bu gelişmeyle birlikte hem markanız adına hem de sektör adına nasıl bir ilerleme bekliyorsunuz? Sektöre katılım ve özellikle güven açısından neler değişebilir?

Birevim olarak faaliyete başladığımız 2016 yılından itibaren tasarruf finansmanı yaklaşımıyla adımlarımızı attık, yapısal düzenlemelerimizi buna göre oluşturduk. Yasa sürecinin başından itibaren sektörün lokomotif markası olarak hem karar alıcılarla hem de sektör paydaşlarımızla görüşlerimizi paylaştık. Bugün gelinen noktada sektörümüzün ‘tasarruf finansmanı’ olarak tanımlanması bizi ayrıca gururlandırdı.

Tasarruf finansman sektörünün yasal zemine tabi tutulması sektörel açıdan çok önemli bir adımdı. Yeterli sermaye gücü ve şeffaflığı olmayan birçok şirket sisteme girmişti. Sektör, geçen yıl mart ayı içerisinde regülasyona tabi tutuldu ve Türkiye’de banka dışı finansal kuruluşlar içerisinde düzenlendi. Bugün itibari ile de o sürecin sonuna geldik ve bankalara benzer bir süreçten geçerek yani BDDK’nın belirlemiş olduğu düzenlemeler sonucunda lisansa kavuştuk. Tasarruf finansman sektörü artık Türkiye’de finansmanın adı. Yurt dışında 100 yıldan fazla bir zamanda başarılı bir şekilde uygulanan tasarruf sistemi, borç ilişkisine dayanmayan, tasarruf üzerinden bir edinim sağlayan sistem, dolayısıyla Türkiye’ye çok ciddi fon kazandıracak.

LİSANSLA BİRLİKTE RİSK ORTADAN KALKMIŞ OLDU

Lisansları onaylanan 6 şirketle birlikte artık tasarruf sahipleri için risk ortadan kaldırılmış oldu ve bu anlamda Türkiye çok önemli bir finansal sektör kazandı. Artık şirket yapılarının denetlendiği bilgisi tüm kamuoyu tarafından biliniyor. Sektörün sunduğu avantajların bilinirliğinin artmasıyla birlikte hitap ettiğimiz kitlenin de artacağına inanıyoruz.

Tasarruf sahiplerinin haklarının devlet tarafından desteklenmesi ve savunulması sektöre duyulan güven açısından son derece önemli. Lisans sürecinin tamamlanmasıyla tıpkı bankacılıkta olduğu gibi sektörümüz periyodik olarak denetlenecek, kafalardaki soru işaretleri ortadan kalkacak. Bunu olumlu karşılıyoruz çünkü neticesinde “Biz kamusal otorite tarafından denetleniyoruz” diyeceğiz.

100 KİŞİDEN 15’İ TASARRUF FİNANSI SAYESİNDE KONUT SAHİBİ OLUYOR

Bu yasal düzenleme ile tasarruf finansman yönteminin, konut ve otomobil pazarına etkisi ne olur?

Bugün artık finansal sistemlerde kaynakların sonuna geldik. Tabana yayılan finansal enstrümanlar gerekiyor. Fintech çözümler, krediler 100 kişiden yalnızca 30’una hizmet verebiliyor. Bunun en az 80’lerde olması gerekiyor. Türkiye’de satılan konutların yaklaşık yüzde 15’i tasarruf





ruf finansmanı yöntemiyle alıcılarıyla buluşuyor. Özellikle dar ve orta gelirli için önemli bir finansman modeli olan tasarruf finansmanı yasayla birlikte çok daha geniş kitleler tarafından keşfedilecek. Tüm bu etkilerle birlikte gayrimenkul satışlarında tasarruf finansmanının payının %35'lere çıkmasını bekliyoruz.

Otomobil pazarında ise özellikle ikinci el otomobil pazarında tasarruf finansmanı modeliyle hatırı sayılır oranda satış gerçekleşiyor. Gayrimenkulde olduğu gibi otomotivde de tasarruf finansmanı sayesinde daha fazla kişinin taşıt sahibi olacağını düşünüyoruz. Özellikle ikinci el pazarında tasarruf finansmanı yöntemiyle taşıt satın almak isteyenler borçlanmadan hayallerindeki araca kavuşabilecek. Yalnızca Birevim olarak biz 2021 yılında, yastık altında kalan, piyasada dolaşmayan ve üretime dahil olmayan 5,6 milyar TL'yi reel sektöre kazandırdık.

BİREVİM'LE SEKTÖR 6-7 KAT BÜYÜDÜ

Birevim'i sektördeki konumu ve kuruluş hikayesiyle anlatır mısınız? Birevim nedir; hangi ihtiyaç ve amaçlarla yola çıktınız? Bugün ulaştığınız nokta nedir?

Tasarrufun bir finans aracı olarak kullanıldığı "Birlikte Tasarruf Finansı" yönteminin mimarı Birevim 2016 yılında kuruldu. Kurulduğu günden bu yana bireysel girişimci olarak tanımladığı tasarruf sahiplerinin, konut, iş yeri ve taşıt ihtiyaçlarını karşılayabilmeleri için geliştirdiği insan merkezli sosyal finans anlayışı çerçevesinde çözümler üretmeye

devam ediyor. Sektördeki her 3 tasarruf sahibinden 1'inin ihtiyaçlarına kavuşmasına vesile olan Birevim, kısa sürede Tasarruf Finans sektörünün lokomotif markası olmayı başardı.

Sektör 30 yılda yaklaşık 500 bin insana ulaştı. Biz sadece 6 yılda 200 bin tasarruf sahibine eriştik. Sektör, kuruluşumuzdan sonra ciddi bir atağa geçti. Bizden önce ayda 5-6 binler civarında kişiye ulaşan sektör, kuruluşumuzdan sonra ayda 30 binleri aşan kişiye ulaşmaya başladı. Biz, sektörü domine eden yenilikçi marka olarak sektörün her yıl minimum 2 kat, toplamda da 6-7 kat büyümesine vesile olduk. Şimdi vizyonumuzdan hareketle, yasanın da getirdiği itici güçle 2023 yılı sonuna kadar 3 milyon insanın Tasarruf Finansı ile tanışmasını sağlamayı hedefliyoruz.

Bu anlayış ve inançla sektörümüzde bugüne kadar teslimatını gerçekleştirdiğimiz 59 bin tasarruf planı ile ekonomiyeye 14 milyar TL finansman katkısı sağladık.

18 YAŞINI GEÇMİŞ HERKES BİREVİM'E BAŞVURABİLİR

Kimler Birevim'e başvurabiliyor? Profil yapısı nedir? Bugün toplam kaç kişiye hitap ediyorsunuz? Sözleşme sayısı nedir? Bugüne kadar kaç kişiyi konut, araba, işyeri sahibi yaptınız?

Geliri ne olursa olsun, 18 yaşını geçmiş herkes Birevim'den faydalanabilir. Tüm gelir seviyesindeki bireylere kendi bütçelerine uygun, kişiselleştirilmiş tasarruf planı sunarak ilerliyoruz. Altı yılda 200 bin aileye ulaştık.

“Konut, taşıt ve işyeri ihtiyacı olan kişi bize başvuruyor. Şubelerimizdeki tasarruf finans uzmanlarımız aracılığıyla aday tasarruf sahibimizi dinliyor; hedefini, ödeme koşullarını anlıyor ve kendilerine özel bir tasarruf planı oluşturmuyoruz. Evlerine, arabalarına ya da iş yerlerine sahip olduktan sonra da sözleşme kapsamındaki ödemelerine devam ediyorlar.”



2022 için nasıl bir büyüme hedefliyorsunuz? Gelecek planlarınızdan bahsedermisiniz?

Birevim altı yıllık bir şirket. Bireysel tasarrufları, sürdürülebilirlik ilkesi bağlamında kitlesel bir tasarruf fonuna dönüştürerek ülke ekonomisine kazandırıyoruz. Bu lisanslama ile sektör hacminin genişleyeceğini düşünüyoruz. Tasarruf Finansı her birikimin bir değer olarak sürekli çalıştığı ve ekonomiye katkı sunduğu bir yöntem. Tasarruf bilinci toplumsal olarak arttıkça, tasarruflar birlikte ve tasarruf finansı yöntemiyle yapıldıkça ekonomiye ivme kazandıracak ve gelecekte sektörümüzün ulusal kalkınmanın lokomotif olacağını düşünüyoruz. Sahip olduğumuz yasal zemin ve güçlü planlama ile birlikte 2023 yılsonunda 3 milyon aileyi Tasarruf Finansıyla tanıştırmak için var gücümüzle çalışıyoruz. Biliyoruz ki tasarruflar arttıkça Türkiye kazanacak.

**TASARRUF PLANI HERKES İÇİN VAR
HERKES YARARLANABİLİR**

Birevim'e başvurduğum, süreç nasıl işliyor? Sağladığınız avantaj ve ayrıcalıklar nelerdir?

Süreç bizde şu şekilde ilerliyor. Konut, taşıt ve işyeri ihtiyacı olan kişi bize başvuruyor. Şubelerimizdeki tasarruf finans uzmanlarımız aracılığıyla aday tasarruf sahibimizi dinliyor; hedefini, ödeme koşullarını anlıyor ve kendilerine özel bir tasarruf planı oluşturmuyoruz.

Ev, taşıt ya da iş yeri finansmanına ulaşmak isteyen tasarruf sahiplerine özel oluşturulan tasarruf planı çerçevesinde sahip olabilecekleri en geç finansman teslimat zamanı belirleniyor. Evlerine, arabalarına ya da iş yerlerine sahip olduktan sonra da sözleşme kapsamındaki ödemelerine devam ediyorlar.

GELECEK İÇİN BİR PLANINIZ VARSA SİZE UYGUN BİR TASARRUF PLANIMIZ VAR!



Bütçenize uygun tasarruf planlarımızla ev ve araç hayallerinizi gerçekleştirmek için sizi Birevim şubelerine bekliyoruz.

444 23 53
birevim.com

BİREVİM
#BirlikteMümkün

“Sektör 30 yılda yaklaşık 500 bin insana ulaştı. Biz sadece 6 yılda 200 bin tasarruf sahibine eriştik. Sektör, kuruluşumuzdan sonra ciddi bir atağa geçti. Biz, sektörü domine eden yenilikçi marka olarak sektörün her yıl minimum 2 kat, toplamda da 6-7 kat büyümesine vesile olduk.”

Tasarruf finansmanı herkes için var, herkes yararlanabilir. Burada belirli bir kriter bulunmuyor. En büyük faydası kişilerin kendi belirlediği taksitlerle, yine kendi belirlediği ödeme planlarına göre tasarruflarını şekillendirmesi diyebilirim.

Tasarruf finansmanı yöntemi bireysel tasarruflara göre avantaj sağlıyor. Hem maliyetten hem de zamandan kazanmış oluyorsunuz. 100 bin liralık bir birikimi, bireysel olarak aylık belirli bedellerle oluşturmak, ciddi bir motivasyon, disiplin ve sabır gerektiriyor. Genellikle bu sabır ve disiplin sürdürülebilir olmuyor. Birlikte Tasarruf Finansında ise, bizzat kendinizin belirlediği aylık taksitlerle, hedeflediğiniz finansman tutarının yüzde 40'ını tamamladığınızda, finansmanın tamamını edinebiliyorsunuz. Detaylı bir hesaplama ile, bireysel tasarruflarınıza kıyasla Birlikte Tasarrufun en az yüzde 57 oranında bir avantaj sunduğunu görüyoruz.



Tasarruf finansının en büyük avantajı ise birikim hedefinizin minimum %40'ını gerçekleştirdiğinizde toplam birikim hedefinizin tamamını alarak yatırıma yönlendirebilmeniz.

TASARRUFLAR BEREKET EMEKLİLİK'İN HAYAT SİGORTASIYLA GÜVENCE ALTINDA!

Tasarruf finans sektöründe tasarrufların güvencesi nasıl sağlanıyor? Bu sektörde sigortanın önemi ve gerekliliği nedir? Sigorta nasıl işliyor? Katılımcılar kendileri mi ayrıca sigorta yaptırıyor? Yoksa kurum olarak siz mi tasarrufları sigortalıyorsunuz?

Tasarruf Finansının en büyük güvencesi 2021 yılında Meclis Genel Kurulu'nda tasarruf finansmanı şirketlerine yönelik kanunun kabul edilmesi ve sektörün artık bir yasa'nın olması. Sektörde, 28 Nisan 2022'de BDDK tarafından Tasarruf Finansman Yasası kapsamında onaylanan şirketlerin faaliyet göstermesi. Bugün sektörde sadece BDDK tarafından lisans verilen 6 firma faaliyetlerine devam ediyor. Yasasıyla, düzenleyici ve denetleyici kurumla (BDDK) beraber Tasarruf Finansman sektörü, güvenilir ve sağlam temeller üzerinde hizmetlerini sürdürmektedir.

Sektörün lider ve öncü şirketi olarak Birevim, kuruluşundan bu yana sektörde ilk defa hayata geçirdiği Tasarruf Teminatlandırma Modeliyle iş yapıyor. Tasarruf Teminatlandırma Modeli, tasarruf esaslı finansal bir model olan Tasarruf Finansının güvenilirliğini ve sürdürülebilirliğini sağlayan en güçlü uygulamadır. Birevim'de tüm tasarruflar teslimat itibarıyla teminatlandırılır ve böylece tüm tasarruf sahiplerinin hakları güvence altına alınır.

Ayrıca Tasarruf Teminatlandırma Modeli'mizi iş birliklerimizle güçlendiriyoruz. Geçtiğimiz aylarda Bereket Emeklilik iş birliği ile tasarruf sahipleri, konut, taşıt ya da çatılı iş yerlerini teslim alırken Bereket Emeklilik'in sunduğu hayat sigortasıyla tasarruflarını teminat altına alıyor, finansal risklerden korunuyor.

METaverse'ÜN İLK SİGORTACILIK MERKEZİ'NE ÖDÜL YAĞDI

Sigortambir, dünyada bir ilki gerçekleştirerek Metaverse'deki ilk sigortacılık merkezini açtı. Ovrland'daki merkezin, Sigortambir'in gerçek dünyadaki Genel Müdürlük binasına konumlandırıldığı projeye uluslararası alanda art arda iki ödül birden geldi. Sigortambir, Smart-I Awards'ta Fark Yaratıcılar Ödülü'ne ve The World's Digital Insurer Awards'ta Insurtech İnovasyon Ödülü'ne değer görüldü.

Sigortasızların ihtiyaçlarını anlama ve karşılama hedefiyle yola çıkan Türkiye'nin Insurtech Platformu Sigortambir, "Metaverse Üzerindeki İlk Sigortacılık Merkezi" projesi ile sigorta, finans ve teknoloji sektörünün buluştuğu Smart Insurance Awards'ta "Fark Yaratıcılar" kategorisinde ödüle layık görüldü. Yarışma, sigortacılık sektörünün ürün ve hizmetlerini desteklemek, inovatif projeleri öne çıkararak yeni iş modellerinin oluşmasını sağlamak ve paydaşları bir araya getirme amacıyla düzenleniyor.

Sigortambir'e bir büyük ödül de 7'inci düzenlenen The World's Digital Insurer Awards Ödülleri'nden geldi. EMEA Bölgesi'nden toplamda 48 farklı sigorta şirketinin katıldığı yarışmada finale kalan son 5 markayı da geride bırakan Sigortambir, "Insurtech Innovation Awards"-Insurtech İnovasyon Ödülü'nün kazananı oldu. Sigortambir, Aralık ayında da EMEA Bölgesi'nin ödül sahibi olarak, Asya/Pasifik ve Amerika ülkeleri ile yarışacak.

Kazanan ödüllere dair açıklama yapan BİRTEP ve Sigortambir CEO'su Kürşat Köz, "Sigortacılığın geleceğini konuştuğumuz günümüzde, gerçek bir Insurtech markası olduğumuzu, Metaverse üzerindeki uygulamamızla ve aldığımız ödüllerle tekrar kanıtlamış olduk. Ülkemizi, global sigortacılık arenasında başarıyla temsil ediyor olmaktan onur duyuyoruz. Aldığımız ödüllerle sigorta sektörünün dijital dönüşümüne katkı sağlamaktan dolayı mutluluk duyuyoruz. Bu ödüller tüm sektörümüze ve sigortalılara armağan ediyoruz" dedi.



Sigortambir CEO'su Kürşat Köz, avatlar, üç boyutlu modeller, sanal mekanlar, sanal ortamlar ve sanal gerçeklik kullanımlarının sektörde kayıtsız kalamayacağımız yeni nesil bir inovasyon rüzgârı estireceğini vurgulayarak ekledi: "Zamandan ve mekandan bağımsız bir erişim olanağı ve etkileşimle sigorta hizmeti vermenin mümkün olduğu bir evrende olacağız. Ortak veri modelini kullanan yapay zekâ ile çalışacağız. Yeni nesil veri depolarımız ve risk değerlendirme faktörlerimiz olacak. Faaliyetlerimizi, iş süreçlerimizi ve ürünlerimizi Metaverse dünyasına ve gelişimine uyumlu hale getirmek için yeni stratejiler üretmek durumunda kalacağız. Yeni tüketici profilleriyle karşılaşılacak, ürün ve hizmetler ona göre geliştirilecek. Metaverse, satış-pazarlama-risk yönetimi gibi alanlarda kullanıcı deneyimi oluşturma konusunda sektöre ciddi katkılar sağlayacak. Potansiyel yeni nesil sigortalı adayların varlığı, Metaverse'de heyecan verici bir deneyim yaşatacak. Dünyada ilki olan Sigortacılık Merkezi'mize dünyanın neresinde olursanız olun erişim sağlayabilir ve (AR) özelliği ile dijital satış uzmanlarımız ile iletişime geçebilirsiniz. Bu platform üzerinden Türkiye üzerinde hizmetlerinden yararlandığımız 30'un üzerinde

sigorta şirketinden kullanıcının ürün talebi doğrultusunda en uygun teklifleri alarak dijital sigorta avatlarımız ile detaylarını sunuyor ve gerçek dünyadaki ürün ihtiyaçlarını karşılayabiliyoruz. Bugün sigorta işlemlerinin devam ettiği sanal ofis platformumuzda kullanıcı deneyimini daha üst düzeylere çıkarabilmek açısından teknoloji ekibimiz hız kesmeden çalışmalarına devam ediyor."

GERÇEĞİNİ ARATMAYAN SİGORTACILIK MERKEZİ OVRLAND ÜZERİNDEN HERKESE AÇIK

Sigortambir'e ödül kazandıran sigortacılık merkezi, Ovrland üzerinde, Sigortambir'in İstanbul Ümraniye'deki fiziki Genel Müdürlük binasının bulunduğu konumda, aktif olarak hizmet vermeye devam ediyor. Sigortacılık Merkezi'nde görev yapan danışmanlar, tıpkı gerçek dünyada olduğu gibi, ziyaretçilerin sigorta konusundaki ihtiyaçlarına uygun ürünler sunuyor ve üretilen poliçeler sigortalılar tarafından satın alınabiliyor. Müşterinin olduğu her yerde var olma ilkesiyle sigorta ihtiyacının Metaverse evreninde de olacağı ön görülerek başlatılan projede tüm sanal dünya kıymetleri için yenilikçi sigorta ürünlerinin de sanal ofis vasıtasıyla sunulması hedefleniyor.



*Gayrimenkul
yatırımında yeni trend:*

Arsa



Sinem Yedikardaşlar

SASYA'S Gayrimenkul Strateji ve Danışmanlık Kurucusu

Konut satışlarındaki artış, yeni yaşam trendleri vb. sebepler nedeniyle arsaya eğilim arttı. Türkiye genelinde arsa, tarla ve iş yeri gibi konut dışı gayrimenkul satışları 2021'de önceki yıla göre yüzde 29,6 artarak 1 milyon 528 bin adede ulaştı ve tüm zamanların rekorunu kırdı. Bu satışların 722 bin adedi tarla, 480 bin adedini ise arsa nitelikli taşınmazlar oluşturuyor. Gelişim potansiyeli yüksek doğru bir lokasyonda alınan arsa kazandırıyor!

Gayrimenkul ediniminin toplumumuzda temel hedeflerden biri olduğunu söylemek yanlış olmaz. Bunun birçok haklı sebebi var aslında. Barınma ihtiyacının çözülmesi, güvenli bir yatırım aracı olması gibi fiziksel sebeplerin yanında, güven duygusunu yansıtan bir enstrümandır gayrimenkul. Ülkemizde gayrimenkul denince ilk aklı gelen mülk türü konut olur. Özellikle konut edinimi yatırımdan ziyade yuva duygusu ile ön plana çıkıyor, çıkıyordu. Ancak Kovid-19 pandemisi ile birlikte önce konut tercihleri, iş yerlerinin kullanım alan ve fonksiyonları değişti daha sonra tüm dünyada yaşanan ekonomik dalgalanmalar ile fiyatlarda ciddi artışlar yaşandı. Öyle ki; dönem dönem altın döviz gibi emtiadan, mevduat faizinden yüksek değer artışları oluştu. Hal böyle olunca yatırımcı konutu; arsa gibi ticari gayrimenkul gibi hatta menkul kıymet gibi yatırım aracı olarak kullanmaya başladı.

Hem yatırımcıya hem kullanıcıya direkt olarak yansıyan sonuç, fiyatların hızla artması oldu. Burada uzun uzun; talep edilen fiyatların piyasa ederinden ziyade, komşuların talep ettiği fiyata göre belirlendiği gibi döviz kurundaki dalgalanmalar ve ithal inşaat malzemelerinin buna bağlı fiyat artışı gibi, arz olmadığı için mevcut konutlara talebin oransal olarak artışı gibi sebeplerden bahsetmeyeceğiz. Burada konut edinmek isteyen kullanıcı veya yatırımcı tüm bu fiyat artışlarından sonra hangi yatırım aracına yöneldi ya da yönelmeli, bundan bahsedeceğiz.

KONUT SATIŞLARI ARTINCA TALEP ARSAYA KAYDI

Nüfus artışı, çekirdek aile yapısı gibi sebepler ile her geçen gün konut talebinin arttığını biliyoruz. Yeni arz kısıtlı iken, diğer etkenler ile birlikte konut satış fiyatları artan bir eğilim izlerken, gayrimenkul yatırımı yapmak isteyen yatırımcı hatta kullanıcıların yönelecekleri farklı bir gayrimenkul ürünü olmalı idi. Bu ürün asla yok olmayan, değer kaybetmeyen, hatta eskimeyen bir ürün olduğunda yakın zamanda kullanılabilecek bile önemini kaybedecekti. Tam da öyle oldu. ARSA yatırımı cazip hale geldi.

LOKASYONU DOĞRU, İMARİ BELLİ İSE NEDEN RİSKLİ OLSUN?

Aslında hepimizin bilip kabul ettiği bir gerçek var. Arsa yatırımı orta ve uzun vadede kazandırır. Ama hangi arsaya yapılacak yatırım? Konut fiyatları erişilebilir seviyeleri zorlarken, gayrimenkul edinimi yapmayı isteyenler erişilebilir alternatif ürünlere yöneldi. Arsa edinimine. Ancak geçmişte o kadar çok olumsuz örnekler yaşandı ki; arsa yatırımı riskli, tehlikeli, hatta yanıltılmaya en açık yatırım aracı gibi görünmeye başlandı. Oysa ki; erişilebilir rakamlarda, lokasyonu doğru, imarı belli bir arsa yatırımı neden riskli olsun ki?

Özellikle genç yatırımcılar için ısrarla önerebileceğim bir yatırım aracıdır arsa. Çünkü arsanın değerlendirilmesi için zaman gerekir. Arsanız tek başına değerlendirilemez; yakın çevresinin gelişimi ile birlikte kazandırır. Bölgenin alt yapısının hazırlanması, yolların yapılması, nitelikli projelerin inşa edilmesi, sosyal alanların tamamlanması gibi bir bütün halinde değer artışı sağlanır. Tabi bu bahsettiğimiz normal şartlarda yaşanacak olan değer artışları idi. Son 2-3 yıllık süreçteki durumları analiz edecek olursak çok kısa sürede bu artışların reel olarak yaşandığını görebiliriz. Bu hızlı değer artışının en belirgin sebebi konut fiyatlarındaki hızlı artış ve buna bağlı olarak konut ediniminin erişilebilir seviyeleri zorlaması. Aslında çok açıktır ki; hem duygusal olarak hem

SİNEM YEDİKARDAŞLAR KİMDİR?

1987 İstanbul doğumlu olan Sinem Yedikardaşlar, Marmara Üniversitesi İşletme bölümü mezunudur. Aynı üniversitede Gayrimenkul Değerleme ve Finansmanı bölümünde tezli yüksek lisans eğitimini tamamlamıştır. 2014 yılında Sermaye Piyasası Kurulu'nun Gayrimenkul Değerleme Lisansını almıştır. Arel Üniversitesi Gayrimenkul ve Varlık Değerleme Bölümünde ders vermiştir. SASYA'S Gayrimenkul Strateji ve Danışmanlık kurucusudur.





de mantıksal olarak gayrimenkul yatırımının güvenli ve kazançlı olduğunu kabul ediyoruz. Konut fiyatlarının erişilebilirliğin çok üstüne çıktığı bu dönemde tek bir ürün göze çarpıyor. Arsa yatırımı.

Eskimeyen, yok olmayan, durduğu yerde değer kazanan, çevresi geliştiği değeri artan ve konut edinimi-ne göre çok daha erişilebilir rakamlar ile yapılacak bir yatırım... Özellikle doğru lokasyonu seçtiğinizde evladiyelik değil, yakın gelecekte kendi kullanımınız veya yatırımınız için yapılabilecek en risksiz ve yüksek getirili ürünün arsa yatırımı haline geldiğini söyleyebiliriz.

Bilimsel olarak ele alındığında; beynimizin ikna yollarında aslında "kararı duygusal verdiğimiz ama mantıksal açıklamak" istediğimiz gerçeği ile karşılaşyoruz. Bu dönem özelinde ve aslında tüm zamanlarda mantıksal iknamız bizi erişilebilir yatırım aracı olarak arsaya yönlendiriyor.

Büyük yatırımcılar arsa seçimi için uzmanlardan çalışma isteyebilirler ve

bunun bedeline katlanabilirler. Geliştiriciler ve müteahhitler zaten kendi bünyelerinde bu uzmanları barındırdıkları için doğru proje alanlarını tespit edebiliyorlar. Peki kullanıcı veya bireysel yatırımcı olarak; gelişen bölgeleri takip edip, gayrimenkul trendlerini izlemek, doğru lokasyonu seçmek, doğru zamanda alım ve satış işlemini yapmak gibi çok parametrelili kararları nasıl vereceğiz? Bu noktada yanlış karar vermek çok olası. Riski minimize etmek ve karlı bir yatırım yapabilmek için işin uzmanı organizasyonların ve kurumların sunduğu ürünler ön plana çıkıyor. Özellikle arsa alım satım işleminde uzman organizasyonların ve kurumların hizmetlerini incelemekte fayda var.

Sermaye Piyasası Kurulu (SPK) ve Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK) gibi üst kurulların denetiminde faaliyet gösteren bu uzman organizasyonlar/kurumlar arasında; Gayrimenkul Yatırım Ortaklıkları, Gayrimenkul Yatırım Fonları ve gayrimenkul yatırım organizas-

yonu sağlayan diğer aracı kurumlar örnek verilebilir.

YILDA YAKLAŞIK 1 MİLYON 500 BİN KONUT SATILIYOR

Biraz da rakamlara bakalım.

TÜİK verilerine göre konut satış istatistiklerini inceleyecek olursak;

2013 ile 2021 yılları arasındaki konut satışlarını irdelediğimizde genel olarak artan bir trend izlemekle birlikte dönemsel düşüşler yaşandığını fark ediyoruz.

2020 yılında Türkiye genelinde toplamda 1.499.316 adet konut satışı gerçekleşmiştir. 2021 yılında ise Türkiye genelinde toplamda 1.491.856 adet konut satışı gerçekleşmiştir. 2020 yılına göre %0,5 azalma yaşandığı anlaşılmaktadır. 2022 yılı incelendiğinde Ocak-Haziran aylarında bir önceki yılın aynı dönemine göre %31,4 artışla 6 ayda toplam 726.398 adet konut satışı gerçekleşmiştir.

İKİNCİ EL SATIŞLAR DAHA FAZLA

Satışı gerçekleşen konutların sıfır ve ikinci el konut ayrımını incelediğimizde genel olarak ikinci el satışların daha fazla olduğu, dönemsel artış ve azalışların ise yaklaşık olarak paralel seyrettiğini söyleyebiliriz.

Konut satışlarında fiyatı etkileyen en temel unsurlardan birinin arz miktarı olduğunu biliyoruz. O halde arz miktarını da değerlendirelim.

2018 yılında Türkiye genelinde toplamda 669 bin 165 adet, 2019 yılında 324 bin 839 adet, 2020 yılında ise 547 bin 211 adet konut için Yapı Ruhsatı

ARSA YATIRIMI YAPARKEN DİKKAT!

Kazançlı olduğunu ve erişilebilir olduğunu söylediğimiz arsa yatırımını yaparken nelere dikkat etmeliyiz?

- İmar durumu,
- Parselin geometrisi,
- Parselin eğimi,
- Yakın çevresi,
- Sosyal donatı alanları,
- Alt yapısı,
- Su havzası, enerji nakil hattı, hava mania, dere koruma bandı etkileri,
- En temel unsur: Doğru lokasyon

düzenlenmiştir. Buradan anlaşılacağı üzere 2019 yılında arz oluşturmak açısından ciddi bir gerileme yaşanmıştır. Konut yapılarının alansal büyüklükleri, konumları ve niteliklerine göre değişmekle birlikte yaklaşık minimum 2 yıl ile 4 yıl gibi bir sürede tamamlanabileceğini düşündüğümüzde 2021-2022 yıllarında ani fiyat artışlarındaki en temel unsuru da fark etmiş oluyoruz. 2019 yılında düşen yapı ruhsatı sayısı bu yıllarda eksik arz miktarını oluşturuyor. Bu durum sonraki yıllarda direkt olarak satış ve kira rakamlarının yukarı yönlü hareketini destekliyor.

Ayrıca alınan yapı ruhsatlarının mülk türlerine göre karşılaştırmasını yapacak olursak;

- 2020 yılında yüzde 72'si konut yapılaşması, kalanı diğer kullanımlar (sanayi, oteli ticari...)
- 2021 yılında yüzde 69'u konut yapılaşması, kalanı diğer kullanımlar (sanayi, oteli ticari...) olduğu anlaşılmaktadır. Buna göre yapılabilecek bir diğer çıkarım ise; talep ve ihtiyacın en yoğun olduğu yapı türü konut iken hemen arkasından sanayi/depolama alanlarına talep ve ihtiyaç duyulduğu anlaşılmaktadır.

Özellikle pandemi etkileri ve alış-veriş tercihlerimizin değişmesi ile depolama alanlarına talebin hızla arttığını biliyoruz. Bununla birlikte arsa/arazi edinimine de ciddi talep olduğunu gözlemliyoruz.

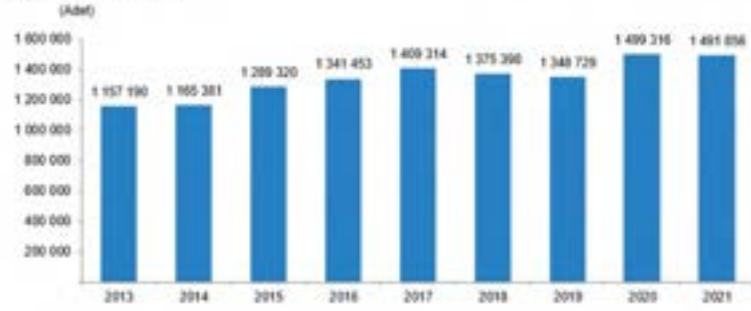
Satış rakamlarını incelediğimizde aslında konut edinimine talebin devam ettiğini görüyoruz. Ancak birçok sebepten ötürü artan fiyatlar, konut dışı gayrimenkul satışlarında hareketlilik yaşanmasına neden oluyor.

2021'DE KONUT DIŞI GAYRİMENKUL SATIŞI YÜZDE 29,6 ARTMIŞ

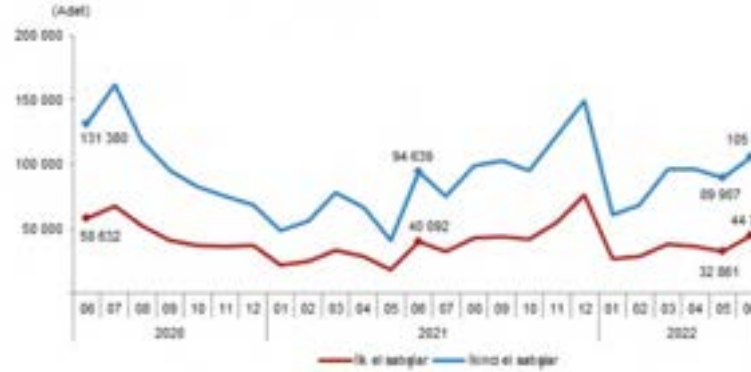
TÜİK ile Tapu ve Kadastro Genel Müdürlüğü verilerine göre; konut dışı gayrimenkul satışları (arsa, tarla, işyeri, fabrika, ofis, depo, sanayi sitesi vs) 2021'de bir önceki yıla göre yaklaşık yüzde 29,6 artarak 1 milyon 528 bin seviyelerine gelmiştir.

Bu satışların 722 bin adedi tarla, 480 bin adedini ise arsa nitelikli taşınmazlar oluşturmuştur. Konut dışı gayrimenkul satışları içinde tarla ve

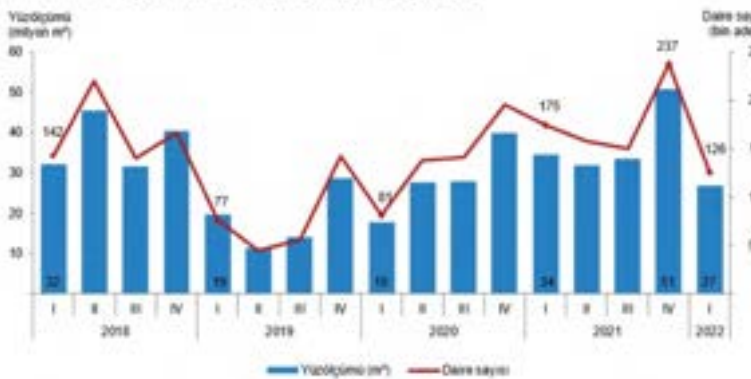
Konut satışı, 2013-2021



Satış durumuna göre konut satışı, Haziran 2022



Yapı ruhsatı verilen yapıların daire sayısı ve yüzölçümü, 1. Çeyrek 2022



arsaların toplam payının yüzde 78,9 olduğunu tespit ediyoruz. Bununla birlikte konut dışı gayrimenkul satışlarının 2021 yılında ilk defa konut satışlarını geçtiğini anlıyoruz. Önceki yıllarda toplam gayrimenkul satışlarının içinde yüzde 30 olan tarla ve arsa satışlarının 2021'de yüzde 40'a ulaştığını görüyoruz. Yine 2022'nin ilk 5 ayında ülkemizde 1 milyon 271 bin 971 adet gayrimenkul satış işlemi gerçekleşmişken; bu satışların 216 bin 582'sini arsalar oluşturmaktadır.

Endeksa verilerine göre tüm Türkiye'de konut imarlı arsaların ortalama m² birim satış bedeli 1.328 TL olarak tespit edilmiştir. Son 1 yıldaki değer artışı ise; yüzde 78 seviyelerine ulaş-

mıştır. Sayısal veriler ışığında genel olarak son yıllarda arsa/arazi edinimine talep olduğunu, bunun belirgin sebebinin ise konut fiyatlarındaki ani yükselişler olduğunu söyleyebiliriz.

Konut satış istatistikleri, yeni arz için alınan yapı ruhsatı verileri ve konut dışı gayrimenkul edinimleri incelendiğinde anlıyoruz ki; özellikle varlıklarını enflasyondan korumak isteyenler de nakit ve benzeri mal varlığını gayrimenkul yatırımları ile değerlendirmeye yöneldiler. Konut fiyatları hızla yükselince ilgi arsa yatırımlarına yöneldi diyebiliriz. Sonuç olarak; arsa yatırımı uzmanlar eşliğinde gerçekleştirildiğinde risk minimize edilirken, yatırım getirisine erişilebilir rakamlar ile ulaşılabilir. 23

Bir öte alem:

Metaverse



Ömer Güran
Dijital Dönüşüm Lideri
Marka Danışmanı – Eğitmen

*Yeni başlayanlar, yol alanlar,
e-ticaretten m-ticarete uzanan
dijital dönüşüm keşfine çıkanlar ve
yakın geleceğe hazırlananlar için
A'dan Z'ye Metaverse rehberi...*

 **Ömer Güran**

Pandemi sonrası hayatlarımızın yavaş yavaş normale dönmesiyle birçok yeni kavramı karşımızda bulduk... Bu kavramların başında da Metaverse gelmekte...

Peki nedir bu Metaverse? "Meta", bilindiği üzere öte, ötesi anlamına geliyor. "Verse" kelimesi de universe yani "evren" kelimesinin kısaltılması... Özetle Metaverse'ün tanımı için Öte Evren, Evrenin Ötesi diyebiliriz. Bazı kesimler Sanal Evren, Kurgusal Evren ya da Dijital Kopya Dünya tanımlamalarını da kullanıyorlar. Ezcümle, içinde yaşadığımız fiziki dünyadan bağımsız bir de sanal, kurgusal bir öte evren bizleri beklemekte...

Bu evrenin fiziki dünyamızdan pek de bir farkı yok. 2021 yılının Ekim ayında Facebook'un kurucusu ve CEO'su Mark Zuckerberg başarılı ve etkileyici bir sunumla Metaverse'ü bizlere tanıttı. Hatta grup firmalarının adını Meta olarak değiştirdiğini ilk bu sunumda bizlerle paylaştı.

AVATAR'DAN META HUMAN'LARA

Ortada sanal bir dünya tanımı var. Eğer sanal bir dünya varsa, burada bizi temsil eden birilerinin de olması şart. İşte Metaverse platformlarında bizleri ilk temsil eden sanal karakterimizin adı avatar oldu. Avatarlar daha çizgi karakterimsi 3 boyutlu çizimlerden oluşuyor. Bir sonraki aşamada ise bizlere gerçekten çok benzeyen MetaHuman'lar olacak. Hem bizlere çok benzeyecekler hem de gerçek zamanlı bizim tüm hareketlerimizi bu sanal dünyaya aktarabilecekler.

Peki bu sanal dünyaları ya da öte evrenleri ne tip teknolojilerle deneyimleme şansını bulacağız? Artırılmış Gerçeklik (AR) , Sanal Gerçeklik (VR) ve Karma Gerçeklik (MR) Metaverse'ü deneyimleyebilmemiz için en çok konuşulan teknolojiler arasında. Bir de hepsini kapsayan bir teknoloji var, bunun da adı Genişletilmiş Gerçeklik (XR)... XR yakın gelecekte izlediğimiz video içerikleri ve de sinema filmlerini de baştan aşağı köklü şekilde değiştirebilecek bir teknoloji... Belki de 3-4 yıl içinde evimizde taktığımız VR gözlükler sayesinde en sevdi-



*Dijital dönüşüm
ve yeni nesil
teknolojilerin verdiği
mesaj çok net:
Dönüşemezseniz, yok
olursunuz. Pandemi
öncesi işini e-ticaret
platformlarına
taşıyamayanlar şu an
aramızda yoklar.*

ğımız sinema oyuncusunun çektiği son filmi sahnelerin içine girerek ve kendisiyle sohbet edip, el sıkışıp, tanışarak deneyimleme şansını elde edebileceğiz... Tüm bunlar iyi güzel de peki bu yeni öte evrende, insani olguları deneyimleyebilecek miyiz? Yani fiziki dünyada yediğimiz, içtiğimiz şeylerin tadını Metaverse'de de alabilecek miyiz diye sorularınız olabilir. İşte bu soruların cevabı da Web 5.0'ın başlıklarında gizli... Bir adı da Implemented Web olan Web 5.0 teknolojilerinin bizlere sunduğu çipler ve beyin implantları sayesinde yukarıda bahsettiğimiz tüm tad, koku ve benzer hisleri de algılayabiliyor olacağız...

WEB 3.0 KURGUSU, ALGOKRASİ VE PAYLAŞIM EKONOMİSİ

Yapısal manada Web 3.0 dönemini deneyimlemeye başladık. Bu kurgunun en önemli altyapısı ise blockchain teknolojisi oldu. Finansı derinden etkileyip Decentralized Finance (DeFi) kavramını ortaya çıkaran blok zincir teknolojisi aynı alt yapı ve kurguyla internet ortamında da etkin bir rol aldı. Oyun sektöründe uzun yıllardır adını duyduğumuz Play 2 Earn – Oynadıkça Biriktir – kavramı internet ortamında da bir sürü web 3.0 projesini doğurdu. Projelerin en büyük özellikleri, datanın blockchain alt yapısıyla dağınık ve merkeziyetsiz şekilde tutulması ve de paylaşım

ekonomisini kullanıcılarına deneyimletmesi... Gelin bu kurguyu Brave isimli bir proje özelinde detaylıca anlatalım...

Brave, bir web browser yazılımı. Tamamen ücretsiz ve de kullanıcı datanızla ilgilenmiyor. Çalışırken arka fonda datanızı da işlemediğinden oldukça hızlı... Arama sonuçları da benzer browserlara oranla oldukça başarılı. Peki, Brave nasıl para kazanıyor? Kullanıcılar herhangi bir ürün, hizmet, servis ya da eşyaya ihtiyaç duyduklarında Brave'e görmek istedikleri reklamlar türünü bildiriyorlar. Brave de reklamverenlere sizin datanızı pazarlıyor. Bu alışveriş Brave'in para birimi olan BAT (Basic Attention Token) üstünden gerçekleşiyor. Elde edilen kazancın bir kısmı da reklamı gören tüketiciyle paylaşılıyor. İşte Web 3.0 projeleri tamamen bu mantıkla çalışıyor.

Blockchain altyapısıyla tutulan datalar merkeziyetsiz ve dağıtık bir kurguda tutulurken yapılan işlerden doğan kazanç kullanıcı ve platform sahibi arasında bölüşülüyor. Bu yüzden tüm Web 3.0 projeleri sizlerin crypto wallet – kripto cüzdanı bilginize ihtiyaç duyuyor. Hakedilen kazanç anında bu cüzdana yatırılıyor. İşte paylaşım ekonomisi de tam burada devreye girmiş oluyor. Web 3.0 Platformları tüm iş yapış şekillerini ve de kazanç paylaşımını akıllı sözleşmeler vasıtasıyla tüm kullanıcılara önceden bildiriyor. Web 3.0 projelerinin "Algok-rası" kelimesiyle anılması da Algortima ve Demokrasi kelimelerinin birleşiminden doğuyor. Bir tarafta datayı kendinde tutan ve bundan elde etmiş olduğu geliri kimselerle paylaşmayan merkeziyetçi yapılar, karşılığında da blockchainin sunmuş olduğu alt yapıyı kullanarak datayı merkeziyetsiz ve dağıtık kurguda tutan ve tuttuğu data sayesinde bir kazanç elde ederse bu kazancı kullanıcılarla paylaşmayı vaat eden yeni nesil firmalar... Bu firmaların çoğu DAO – Decentralized Autonomous Organization – Merkeziyetsiz Otonom Organizasyonlar diye adlandırılıyor. Aynı iş modelleri gibi kurdukları firmalar da blockchain alt yapıyla yönetiliyor.

Brave Projesi'ne benzer örnek ola-

rak FileCoin'i de gösterebiliriz. Bu da bulut tabanlı bir saklama alanı değil de tamamen blockchain tabanlı çalışan, resimlerinizi, müziklerinizi, video ve benzer dosyalarınızı saklayabildiğiniz bir storage service... Buraya kullanılması için sunmuş olduğunuz storage'lardan siz de File Coin kazanabiliyorsunuz. Benzer bir sürü projeyi bir solukta saymak mümkün. Hepsinin de benzer özelliği işlerini blockchain tabanlı yapmaları ve paylaşım ekonomisine sadık kalmaları...

COIN - TOKEN VE NFT ARASINDAKİ FARKLAR

Bitcoin, kripto paraların ilki ve kendi blockchain alt yapısı olan ve bu alt yapıyı başkalarıyla paylaşmayan bir kripto para birimi. Bitcoin sonrası çıkan birçok alt coin hem kendi kripto para birimlerini oluşturdular hem de kendi alt yapılarını bir sürü projenin kullanımına sundular. İşte duymuş olduğunuz coin ve token arasındaki fark da buradan geliyor. Coin kendi blockchain sistemi olan, token ise kendine ait blockchain sistemi olmayan ve ama başka bir blockchain alt yapısını kullanan kripto paralar oluyor. Bir de NFT – Non Fungible Token – var ki biz buna da ikame edilemez jeton ya da token diye Türkçeye çeviriyoruz. Mana olarak da bir şeyin size ait olduğunu gösteren bir ruhsat ve sahiplik belgesi diyebiliriz. Web 3.0 projelerinde en çok kullanılan tokenlar Ethereum altyapısından faydalanmaktadır. NFT'lerde de en çok tercih edilen alt yapı ERC – 721 önergesidir. NFT Marketplace'lerde en çok rastladığımız NFT dijital assetler ise sanat eserleri, koleksiyonluk parçalar, oyunda kullanılan aksesuarlar ve müzik dosyaları olarak karşımıza çıkmakta...

Metaverse hakkında daha çok şeyler okuyup, yazacağız. İyi yönleri, kötü yönleri ve insan psikolojisi üstündeki etkilerini de zamanla kavrayacağız. Şimdiki trend Metaverse Evrenler. Burada da ofisimiz, evimiz ve aramız olacak. Burada da araba kullanacağız. Burada da sahip olduğumuz varlıkları sigortalatacağız. Alışveriş yapacağız, AVM'ye ve kuaföre gideceğiz. Mobilyalar alıp ev ve ofisimizi dekore ettireceğiz. Hepi-

mizin nur topu gibi yepyeni bir evreni daha olacak üzerinde yaşadığımız yerküreden gayrı... Belki artık reklamları da üstünde yaşadığımız dünyada değil de Metaverse Evreni'nde vereceğiz. AR, VR, MR ve XR teknolojiler sayesinde pazarlamacılar çok farklı projelerin içine çekilecek. Metaverse ile birlikte artık pasif reklam tüketimi yerine giderek öne çıkan etkileşimli reklam tüketimi tercih edilecek. Dijital okur yazar olmayan, dijital dönüşümü algılamayan firma, kurum, organizasyon, reklam ve pazarlama dünyasındaki profesyonelleri zor zamanların beklediğini çok rahatlıkla söyleyebiliriz. Metaverse çevrim dışı ile çevrim içi arasındaki ayrışmayı parabolik şekilde hızlandıracak.

E-TİCARETTEN, M-TİCARETE UZANAN DİJİTAL DÖNÜŞÜM

Dijital okur yazarlığımızı üst düzeye çıkarmamız gereken bir dönemden geçiyoruz. Önce bilgi sahibi olacağız sonrasında da bu bilgileri Metaverse alemlerinde projelere yansıtacağız. Değişim ve dönüşüm çok hızlı yaşanıyor. Data, Big Data, Nesnelerin İnterneti, Giyilebilir Teknolojiler, Web Kavramları, Blockchain ve Web 3.0 kurgularını hızlı bir şekilde idrak etmek ve bunları yeni nesil Metaverse projelerine entegre etmek zorundayız. Yeni dönem, teknolojik kavramları hızlıca algılayıp, idrak eden ve bunlarla alakalı tüketicilerine fayda sağlayan projeleri hayata geçirebilen firmaların olacak.

Dijital dönüşüm ve yeni nesil teknolojilerin verdiği mesaj çok net: Dönüşmezseniz, yok olursunuz. Pandemi öncesi işini e-ticaret platformlarına taşıyamayanlar şu an aramızda yoklar. Çok yakında belki de e-ticaretin, m-ticarete dönüşümüne tanık olacağız. Dijital okur yazar olup dijital vizyonerliğinizi geliştirmeden yeni dönemde ayakta kalmamız çok zor. Tüm bu süreçleri hızlıca hayata geçirebilmek için de bilgi, yetişmiş insan kaynağı ve profesyonel dijital dönüşüm liderleriyle çalışmak hayati önem arz etmekte...

Yepyeni bir evrene çağırılıyorsanız... Sanal bir evrene...

Metaverse'e hoş geldiniz...

SİGORTA DÜNYASININ AKTÖRLERİ BU ALEMDE NE YAPMALI?

Ömer Güran; “Yakın zamanda sigortacılık kendi içinde daha detaylandırılacak ve sadece otomotiv sektörüne, sadece turizm sektörüne, sadece sigorta sektörüne hizmet verecek kendi token ve coin’ini kullanan DAO’lar (Merkeziyetsiz Otonom Kuruluşlar) hizmet vermeye başlayacak.”

*Metaverse’de deneyim
kazanacak kişiler
şimdiden avatarını
oluşturarak,
bu yeni platformda
zaman geçirmeli,
buraların kurgu ve
çalışma prensiplerini
algılamalı. Özellikle
dijital okur yazar
olmak ve dijital
vizyonerliğe sahip
olmak önem taşıyor.*

Metaverse’de sigorta sisteminin nasıl işleyeceğini öngörüyorsunuz? Bunun ilk örnekleri neler oldu? Ülkemizdeki yaklaşım ve uygulama nedir, ne boyuttadır?

Metaverse’de bir sürü Web 3.0 projesinde de olduğu gibi sigorta sektöründe de faaliyet gösterecek firmalar blockchainin gücünden yararlanacaklar. Dünyada sigorta sektöründe belli başlı firmalar blockchain alt yapısıyla tüm ülkeler özelinde servis vermeye başladılar. Bu bağlamda bu oluşumların başında Nexus Mutual gelmektedir. Ethereum blok zincir alt yapısını kullanan Nexus Mutual firmasının tokeni ise NXM’dir.

Dünyada dikeyde de kurgulanmış blockchain tabanlı sigorta kurgularına denk gelmekteyiz. Örneğin sadece çiftçilere özel sigorta hizmeti sunan ve blockchain tabanlı kurgulanmış DAO’lar mevcuttur. Benzer dikey uygulamalar her geçen gün dünya çapında artış göstermektedir. Yakın zamanda sigortacılık kendi içinde dikeyde daha da detaylandırılacak ve sadece otomotiv sektörüne, sadece turizm sektörüne hizmet verecek kendi token ve coin’ini kullanan DAO’lar hizmet vermeye başlayacaklar. Sektör liderleri ya da yatırımcılar bu süreçlerden etkilenip yavaş yavaş bu başarılı örnekleri çoğaltarak, ülkemiz özelinde de bu tip

merkeziyetsiz ve dağıtık kurgudaki projelerin sayısının artmasını sağlayacaklardır. Şu anki kripto piyasasındaki negatif yönde dalgalanmalar belki bu süreci bu sene özelinde değil de önümüzdeki yılın 2. çeyreğinden sonra daha da hızlandırabilir. Gelişmeleri hep beraber yakından takip ediyor olacağız.

Sigorta firmaları için Metaverse’e girişte önereceğiniz ilk birkaç adım nedir?

Sadece sigorta firmaları için değil Metaverse’de faaliyet gösterecek her firma için geçerli ve en önemli soru şudur; kurgunuzu merkeziyetçi yapıların bünyesinde mi geliştireceksiniz yoksa merkeziyetsiz ve dağıtık yapılarda yani blok zincir teknolojilerinden faydalanarak mı hayata geçireceksiniz?

Bu bağlamda önce bu hususa karar vermek sonrasında da kurgulanan Metaverse aleminin gerçekçiliğine ve görsel başarısına odaklanmak hayati önem taşımakta. Avatarlarla kurgulanan Decentraland gibi yapılar düşük çözünürlüklü kurgulandığından gerçekçilikten uzak bir sanal tecrübe sunmakta, bu da uzun soluklu platformların kullanılabilirlik olasılığını azaltmakta... Epic Games’in oyun motoru altında çalışan MetaHuman Creator gibi program-



larla üretilen ve gerçek hayattaki bize çok benzeyen MetaHuman'lar oldukça gerçekçi olmalarına rağmen şu an için yüksek data tükettiklerinden multiplayer kapsamında server sıkıntısı yaşamaktalar. Bu da aynı anda ve gerçek zamanlı yaratılan Metaverse'de binlerin, onbinlerin aksiyon almasını şimdilik zorlamakta ya da ciddi server paralarının ödenmesine yol açmaktadır. Bu bağlamda yakın zamanda teknolojinin burada daha kolaylaştırıcı hizmetler sunmasını bekliyoruz. Burada gelişen belli başlı teknolojiler oldukça umut verici olup real-time katılımcıların el, kol, yüz hareketlerini katıldıkları Metaverse'e aktaran yazılımlar da geliştirilmektedir. Teknolojide yaşanan gelişmeler başta sorduğumuz sorunun cevabının da daha kolay verilmesine yardımcı olacaktır. Bunun için biraz daha zamana ihtiyaç var desek pek de yanlış bir şeyden bahsetmiş olmayız. Bu alemde var olmak isteyenler avatarını oluşturmali!

Metaverse'de varlık sahibi olan, olmaya soyunan 'sigortalılar' için bu öte aleme girişte rehberlik etmesi açısından önereceğiniz ilk birkaç adım nedir?

Şu an Decentraland özelinde varlık sahibi olan ve sigorta hizmeti alan mudiler de mevcuttur. Fiziki hayatta bu tip platformlara ön yargı ve kuşkuyla yaklaşılmasının ilk sebebi varlıkların sanal ve kurgusal olmasıdır. Ancak ilk başta kripto paralar için de böyle bir yaklaşım mevcuttu fakat zamanla bu algı yıkıldı. Özellikle ülkemiz geçtiğimiz süreçte kripto para dünyasındaki işlem hacminde ilk 5'te yer aldı. Ülkelerin bu işi benimsemeleri ve hayatlarına daha çabuk kabul etmeleri biraz da yaş ile doğru orantılı. Bizim gibi genç nüfusu toplam nüfusa oranla yüzdelik olarak daha fazla olan ülkeler bu tip kurgulara karşı etkisiz kalmıyor ve işin içinde olmak istiyor. Özellikle oyun dünyasındaki "Play 2 Earn" kavramı çoğu gencin yıllar önce karşılaştığı bir kav-

ram. Yani onlar blockchainin bizlere sunmuş olduğu paylaşım ekonomisine çok çok önceden entegre oldular bile... Toplumun belli başlı bir kesimi yavaş yavaş entegre olmaya başlıyor. Sonuçta zaman alacak bir gelişme ve entegrasyon süreci bu... Metaverse'de deneyim kazanacak kişilerin yavaş yavaş avaturlarını oluşturarak bu alemlerde zaman geçirmesi, buraların kurgu ve çalışma prensiplerini algılamaları oldukça mühim. Özellikle dijital okur yazar olmak ve dijital vizyonerliğe sahip olmak teknolojik meselelerde büyük önem taşımakta. Bunun için de gerekli eğitimleri almalı, bol bol okuyup araştırmalı ve de yeni teknolojileri ve buradaki ekosistemi idrak etmeliyiz.

*“NFT ile global pazarda
bağımsız bir sanatçı olmak
heyecan verici!”*



 Zeynep Kurtbay

Dijital eserleri NFT sayesinde dünyaca izlenen Ecem Dilan Köse ile sanat yolculuğunu konuştuk. Dans başta olmak üzere çeşitli sanat disiplinlerinden beslenen, daha sonra iç mimarlık eğitimi alan sanatçı; “Dansla bedenimi dinlemeyi öğrendim, mimarlıkla mekanı tanımlamayı ve tasarlamayı. Bedenini iyi dinlersen dışarıyı daha iyi anlarsın. Şimdi her şeyin birleştiği zamanlardayım” diyor.

Çocukluğu Ankara’da, sanat disiplinleriyle yoğrularak geçmiş. Dans etmiş uzun yıllarca... Müzikle ilgilenmiş, bir grupta bas gitar çalmış. DJ’lik yapmış.

Ebru, heykel, yaratıcı yazarlık denemeleri... Bir dönem Varlık dergisinde çalışmış. Biyolojiye ilgi duymuş. Hatta Genetik Mühendisliği’ni kazanmış ama sonra vazgeçmiş. Daha sonra İç Mimarlık okumaya karar vermiş. Bilkent Üniversitesi İç Mimarlık Çevre Tasarım Bölümü’nde okurken, enstelasyon kavramıyla tanışmış. Kendini mesleki anlamda da geliştirmek için yabancı üniversitelerden sertifika eğitimleri almış. Mekan algı becerileri geliştikçe, aynalarla ışıklarla çalışmalara başlamış. Çok da uzun yıllar dans edemeyeceğini anlayınca, yine ışıklar altında, sahnede var olmak için kendini ifade edeceği dijital sanata evrilmiş bu kez yolu.

Genç sanatçı Ecem Dilan Köse “Hep merak ettim, yenisini öğrenmek için araştırdım, öğrendim” diye anlatıyor, varoluşun izini sürerken çıktığı yolculuğunu... “Kendimi bildim bileli hep bir hobim oldu” diyor.

2012 yılından beri profesyonel olarak sanatın içinde çok fazla alanda denemeler yaptıktan sonra 30 yaşında dijital sanatçı olarak konumlanmış kendini. Görsel ve işitsel alanda yarattığı eserleriyle bugün, Meta-verse denen öte aleme de iz bırakan sanatçılardan biri Ecem Dilan Köse. Dijital sanat uygulama mimarı olarak tasarımlar yapıyor; aynı zamanda kişisel projelerine imza atıyor. Projelerinde mimari modelleme, video manipülasyon tekniklerinden yararlanırken, kod bazlı süreç yazılımları ve yapay zeka tabanlı yazılımlar kullanıyor. “Sanat üretmek bir yolculuk gibi. Birleşiyor ve zamanı geldiğinde ortaya çıkıyor” diyor. Hikayesini, kendisinden dinleyelim:

“Yaşamın anlamını, özünü keşfetmeye çalıştım durdum. İnsan olmak nedir, var olmak nedir. Varoluşun izini sürerken, kendi kişisel yolculuğum sırasında dünyayı anlamak için sorduğum sorulara değişik alanlarda cevaplar aradım. Senelerce dans



ettim, spor yaptım, öyküler yazdım, resim yaptım. Biyolojiye, bilgisayara hep merakım vardı. Değişik alanlarda yeni şeyler öğrenip tecrübe etme konusuna hep bir açlığım vardı. Denediğim ve odaklandığım her şey benim için ilham kaynağı oldu. Bir bütünsellik içinde çok yönlü olmak beni buralara getirdi. Dans eden bir tasarım öğrencisi olarak ışıık ve sahneye olan ilgim beni görsel işitsel alana ve nihayetinde de dijital sanata evriltti. Dansla bedenimi dinlemeyi öğrendim, mimarlıkla mekanı tanımlamayı ve tasarlamayı. Bedenini dinleyince dışarıyı da daha iyi anlıyorsun. Şimdi her şeyin birleştiği zamanlardayım. Bu çeşitlilik olduğum kişiyi besledikçe sanatıma da özgünlük kazandırdı. Kendi kendime dans ediyorum hala. Dansın rutin disiplinin inanılmaz bir hiyerarşisi var. Dijital sanatta da hiyerarşiye çok güzel uyum sağlıyorum.”

BLOCKCHAIN’İ MÜLKSÜZLER’E BENZETTİM

“Tek bir platform ve tek bir program kullanmıyorum. Sanatçı gününün getirdiği araçları kullanmalı. Videoya yönelik birikimim olsa da görsel bir sanatçı olarak kendimi konumladım. Hep kavramsal bir derdim vardı. Önce tanıştığım Blockchain’i,



Mülksüzler’e benzettim. Bir çeşit ütopyanın gerçek olabileceği ve bununla insanların daha demokratik şekilde yaşayabileceği hissi gelmişti. Blockchain üzerinde işler yapan herkes bir komünite aslında. Sanat blockchain içinde sadece yüzde 3’ü oluşturuyor.”

NFT PAZARA DATANIN İZİNİ SÜRME İMKANI GETİRDİ

“Daha sonrasında ise NFT’ler hayatıma girdi. Trendyol, Morhipo gibi bir çeşit pazar yerinde var olmaya çalışırken NFT bağımsız dijital sanatçılar için küresel pazarlara açılmada etkin rol oynadı. NFT pazara datanın izini sürme imkanı getirdi. NFT ile

birlikte Meta datasında sanatçının sahibin adının yazması çok heyecan verici. Bugün dünya pazarına çıkıyoruz. Bir galeriye veya müzeye bağlı değilseniz dünya pazarına çıkmak çok zor. NFT ile birlikte biz dünya pazarına çıktık. Dünyadaki bütün satıcılarla bir aradayız. Kendi pazarını kendin yönetiyor gibi bir durum oluştu. NFT sayesinde her yerdayız. Burada dünyanın her yerinden koleksiyonerler var. Global bir ölçekte çalışmak, aralarında olmak çok heyecanlı. Çeşitlilik çok fazla. Bu çok güzel. Bağımsız bir sanatçı olmak ve bu şekilde dünyanın her yerine erişebilmek güzel.”

“Dijital sanatçıların bu sayede daha çok içeriye girmesiyle büyük bir community geldi, NFT’ye. NFT blockchain üzerinde bir çeşit sertifikalama yöntemi. Siz blockchain üzerine bir datayı soktuğunuzda merkeziyetsiz olarak kaydediyorsunuz. Değiştirilemez bir şeye dönüşüyor. Orijinalliğini kesin olarak belirliyorsunuz. NFT’den önce yine eser satardık. Eserinizi başkasına sattığınızda eriyip giderdi, ama şimdi izini sürmek mümkün. Benim koleksiyonerlerimin çoğu hepsi holder, değerlenmesine rağmen satışa çıkarmadılar. NFT’de birinci sahibinin kim olduğunun belirlenmesi, hepsinin meta datada belirli olması ve değiştirilemiyor olması zihin rahatlığı. Böyle bir güven probleminin kalmadığı bir sistem NFT.”

BAŞKA BAŞKA GERÇEKLİKLERİN İÇİNDEYİZ!

“Telefonlar elimize geldiğinden beri gerçeğin aslında ne olduğu tartışması da başladı. Birden fazla gerçekliğin aynı anda yaşandığı durumu idrak etmeye başladık. Aslında şu anda başka başka gerçekliklerin içindeyiz. Mesela şu anda sizinle burada tatlı tatlı sohbet ederken instagrama foto koysam korkunç bir sohbetti” desem anında bir başka gerçeklik yaratıyor olurum. Ya da ‘müthiş eğleniyoruz’ desem başka bir gerçeklik yaratırım. Bu sorgular da aslında insanlık için önemli sorgular. Bilinç için de önemli bir sorgu. Bu teknolojiyi bize bunları hatırlattığı için seviyorum.”

TELEVİZYON HER EVDE VAR AMA İZLENECEK GİBİ DEĞİL ALIN BİR ESER KOYUN EKRANA DÖNSÜN YAVAŞ YAVAŞ!

*Ecem Dilan Köse: "Sanatçı zamanının fotoğrafını çeker.
Benim elimde şu anda akıllı telefon var, bilgisayar var, VR var.
Ben bunları kullanmazsam zamanımın fotoğrafını çekemem."*



Bazı dijital eserler karmaşık duyular yaratabiliyor sanki. Senin vermek istediğin duygu ve mesaj nedir?

Kişiyi bağılı üreticinin ne yaptığına bağlı. Hepsi güzel hepsi duygu. Tuvale de işler yapan sokak sanatçısı arkadaşım örneğin çok dark işler yapıyor. Öyle bir yalnızlık işliyor ki, bıçağı içine sokuyor sanki. Bu da duygu. Sanatın çeşitliliği güzelliği aslında. Bienalin öğrenciler için olan bölümünde 'Gelecek sizin için ne ifade ediyor' teması üzerine bir eser tasarlamıştım. Merdivenlerden çıkılıyor ve sonsuzluk var eserde. Hiç unutmam; babam 'Ben seni bu kadar umutsuz mu yetiştirdim' demişti. Şu an 32 yaşındayım, şimdi dediğini daha iyi anlıyorum. Hele ki bizim toplumumuzda insanların güzel şeylere ihtiyacı var bence. Ben umutsuzluğa sürüklemek istemiyorum. Güzel olanı anlatmaya çalışıyorum. Dijital dünya ile organik dünyanın aslında ne kadar iç içe olduğunu anlatmak istiyorum. Her şeyin aslında bir olduğuna dair işler üretiyorum. Ne kadar büyük aslında ne kadar küçük. 6 bin göz ve uzay fotoğrafını yapay zeka ile birleştirdiğim eser gibi, örneğin.

EBRU SANATINI BAŞKA BİR ŞEYE DÖNÜŞTÜRDÜ, İLGİYLE İZLEDİLER

Kendi kültürünü sanatında kullanabiliyor musun?

İstanbul Metrosu'nda bir sergi yaptım. Hiçbir sponsor olmadan bir sergi açmak hayalimdi. Geleneksel sanatımız olan ebruyu kullandım. Bu sergiyi Taksim'de açmak, insanların tanıdık görsellerle karşılaşması, yabancıların bu sergiyi gezmesi, ebru sanatının başka bir şeye döndüğünü görmesi çok önemliydi. İlgiyle izlediler.

Yaşadığımız gündem sanatına yanıyor mu?

Ben buradayım kesinlikle. Kayıtsız değilim. Bu gündemde belki de en çok bu yüzden güzel şeyler aktarmaya çalışıyorum. Bir yerde durmanız gerekiyor kesinlikle, sanatçısınız. Politik olamazsınız. Söyleyecek bir şeyinizin olması lazım. Bir duruş seçmemek olmaz. Babam beni öyle yetiştirmede. Dolayısıyla ekonomik sıkıntılar, kadın cinayetleri elbette beni etkiliyor. UN Women ile yürüttüğümüz Karanlık Aydınlat sergisinde çalıştım.

Kendini bu sanatın içinde nasıl konumlandırıyorsun?

Gururlu bir şey. Çağdaş sanat içine yeni malzemeleri katabiliyor olmak bana çok güzel geliyor. Sanatçı zamanının fotoğrafını çeker. Benim elimde şu an telefon var, bilgisayar var, VR var. Ben bunları kullanmazsam bu zamanımın fotoğrafını çekemem. Bunları kullanıp çağdaş sanatın içine bu araçları sokabiliyorsam bu benim için gerçekten gurur verici.

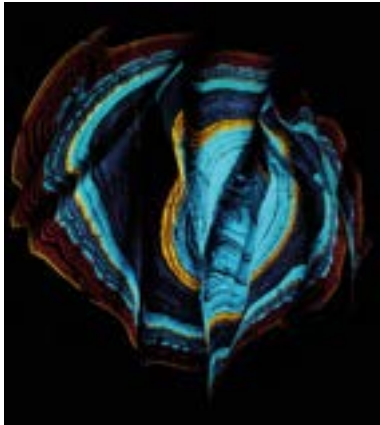
GOOGLE'A "HOW TO DO" YAZIP HER ŞEYİ ÖĞRENEBİLİRLER

Bu alana ilgi duyanlara ne öneriyorsun? Kendilerini geliştirmek için ne yapmalılar?

Google'a "How to do" yazarak her şeyi öğrenebilirler. Ben gerçekten her şeyi youtube'dan öğrendim. Bütün programları gerçekten oradan öğrendim. Youtube'a merak ettikleri şeyleri yazmalarını öneriyorum. Çoğu program için bu böyle, al bunu geliştir diyor. Bu programların hepsi sanki bir fizik kuralını simüle ediyormuşçasına çalışıyor. Merak ettikçe içine giriyorsun. "Bir şekli 3D olarak nasıl patlatırım" diye yazmak bile sizi bir yere yönlendiriyor. Ben hala öğreniyorum.

Sesler, görseller... Bazen gündelik hayatta bile çok fazla uyarıcı yok mu sence? Yorum olmuyor mu? Bunların bir dozu var mı?

Bazen ben de öyle düşünüyorum. Ben hep hareketli işler yaptığım için bir insanın bir mekanda nasıl yaşayacağını öğrendiğim için her şeyimi çok yavaş yapıyorum. İnsan ritmiyle, nefesle uyumlu olmasını istiyorum.



Bu eserleri nerelerde uygulayabiliriz?

Televizyon her evde var ama artık izlenecek gibi değil. Alın bir eser koyun oraya yavaş yavaş dönsün işte. Annem akşam misafirleri gelince başka eser koyuyor, gündüz gelince başka eserimi koyuyor ve çok mutlu oluyor. Klasik bir eseri evinize getirmenin maliyeti çok fazla. Ama bir dijital eseri şu anda evinize getirmek daha kolay.

NFT'de varlıkların güvencesi nasıl sağlanıyor?

Cüzdanınızı çaldırırsanız gider. Hack'lenirseniz her şeyiniz gidebilir. Tanıdığım bir sürü insanın cüzdanı hacklendi. Dijital dünyada polis aslında community'nin kendisi. Şifrenizi kaybederseniz geçmiş olsun, eserleriniz de gider, paranız da gider. Bir arkadaşımın başına geldi, eserleri gözünün önünde değerinin çok altında satıldı, kimse bir şey yapamadı. Soğuk cüzdanlar var, fiziksel olarak işlem yapmanız için tuşa basmanız gerekiyor.

YAPTIĞIM İŞLERDE İYİLEŞTİRİCİ BİR ENERJİ VAR

Seni takip edenlerin profili nasıl?

Çok değişik bir profil. Dünya çapında bir koleksiyoner kitlesi var. Bu sanatçı değeri diye alan var. Evinde bir ekran içinde sergilemek isteyip alan var. Kurumsal olarak alanlar var. İç mekanlarda kullanmak için alan oteller var. Kadın koleksiyonerim çok fazla. Yaptığım işlerde iyileştirici bir enerji var. Bu yüzden sanırım.

0, 1 ETHERYUM'A DA 8 ETHERYUM'A DA ESERLERİM VAR

Toplam kaç eserin var? Hangi platformlarda var?

Trendyol gibi pazaryerlerine benzer yerler var. Ben Makersplace, Foundation ve Opensea'de varım. Daha iyi yerler de var. Kimin cüzdanında ne var görüyorsun. Eser ne zamana alınmış, ne kadar satılmış. Eseri indirebilirsiniz de tabii ama sahip olma hissi başka. Elinizde Van Gogh printi olabilir ama siz o Van Gogh'a sahip olmuyorsunuz. Koleksiyonerler açısından bölünme hakkı deniyor, projeyi takip etmek istiyorlar. Sanat takipçilerine sahip olma hissini tadarak cüzdanlarında taşımalarını öneririm. İnsanlara NFT'nin ne olduğunu anlatmaya çalıştım ve herkesi içeri almaya çalıştım. 50-60 kadar eserim var. 0, 1 Ethereum'a da var ama 8 Ethereum'a da var. Harcadığım vakte göre ve gösterildiği yere göre dağıttım. Herkese ulaşsın, herkese iyi gelsin istiyorum.

"Konut sigortası
bisikleti de güvence
altına alır mı?"



**Magdeburgerliler
bunları**

**DÜ
ŞÜN
MEZ**

Siz de Magdeburger Sigorta'nın geniş teminatlı Konut Sigortası ile tanışın. İster ev sahibi ister kiracı olun, Bisiklet Teminatı ile evdeki bisikletinizi de güvence altına alın.

EKRAN KIRILMASI EN ÇOK TALEP EDİLEN TEMİNATLARIN BAŞINDA GELİYOR!

*Cep telefonları artık hayatımızı yönetiyor. Günlük rutinlerimizin vazgeçilmez bir parçası olan cep telefonları neden güvence altında olmasın! Sigortacılıkta yeni gelişmekte olan cep telefonu sigortası ürününü **HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu** anlattı.*

Son dönemde sigorta sektöründe talep gören branşlar arasında cep telefonu sigortaları önemli bir yer tutuyor. Sektörde yeni ürünler ardı ardına piyasaya sunulmaya başladı. Bu alandaki gelişmeyi nasıl değerlendiriyorsunuz?

Sigortalılarımızın ihtiyaç ve önceliklerinin değiştiği bir dönemden geçiyoruz. Bu değişim doğal olarak satınalma kararlarına ve hizmet beklentisine de yansıyor. Bu noktada sigortalılarımızın ihtiyaçlarını görüp, hayatlarını kolaylaştıracak yeni alternatifler sunmak biz sigortacıların önceliği oldu.

Son yıllarda cep telefonları hayatımızın vazgeçilmez bir parçası haline geldiği aşikar. Yapılan araştırmalara göre, Türkiye’de yetişkinlerin yüzde 98’i cep telefonu kullanırken, kullanıcıların yüzde 77’si ise akıllı telefon kullanıyor. Biz de HDI Sigorta olarak, müşterilerinin hayatını kolaylaştırmak ve doğabilecek kayıpları en aza indirmek adına 2020 yılının Nisan ayı itibarıyla Cep Telefonu Sigortası ürünümüzü sigortalılarımızın beğenisine sunduk.



KULLANICI HATALARI DA SİGORTA KAPSAMINDA

Cep telefonu sigortaları ile ilgili olarak HDI Sigorta’nın sunduğu ürünler ve özellikler hakkında bilgi verir misiniz? Ürünleri geliştirirken tüketicinin ihtiyaçları etkili oluyor mu?

HDI Sigorta olarak, Cep Telefonu Sigortası ürününü Mini Cep Sigortası ve Standart Teminatlı Cep Sigortası olarak iki ayrı teminat seçeneği ile sunuyoruz. Sigortalılarımız ihtiyaçlarına yönelik ürün paketini seçerek telefonlarını koruma altına alabiliyorlar. Kaza sonucu hasar görme,

ekran kırılması, yüksek voltaj ile hasar görme, sıvı teması, hatalı aksesuar kullanımı, hırsızlık ve tam ziyaya karşı geniş kapsamlı teminatlarımız bulunmaktadır.

Ayrıca ürünümüz ile cihazın üretici garanti süresi içinde olup olmadığına bakmaksızın sıfır, sıfırlanmış ve ikinci el cihazları teminat altına alıyoruz. Böylece kullanıcı hatalarından dolayı doğan müşteri mağduriyetinin önüne geçmeyi planlıyoruz.

Tüketicilerin bu ürüne karşı olan ilgisini değerlendirir misiniz? Bu alanda yeterli sigorta bilinci oluşmaya başladı mı? Ürünü kullanan kullanıcı sayısındaki artışı değerlendirebilir misiniz?

Son yıllarda tüketicilerin sigortacılık ürünlerine yönelik ilgi ve taleplerinde genel bir artış olduğunu söyleyebiliriz. Cep Telefonu Sigortası ürünü özelinde de aynı durum söz konusu. Sigortalılarımızın ürüne olan ilgisinden memnunuz. Ancak cep telefonu sahiplik ve kullanım oranlarını da göz önünde bulundurduğumuzda daha alınacak çok yolumuz var.



Cep telefonları konusunda riskler oldukça fazla. Bu nedenle yaşanabilecek suistimallerin önlenmesi önemli. Bu konuda hangi tedbirleri alıyorsunuz?

Cep Telefonu Sigortası ürünümüz satın alındıktan sonra poliçenin aktifleştirilebilmesi için ilgili cihazın, teknik test sürecinin tamamlanması gerekmektedir. Online bir uygulama üzerinden yapılan test ile cihazın mevcut hasar analizi yapılarak sigorta kapsamına alınıp alınmayacağına yönelik detaylar netleştiriliyor. Test sonuçları, ilerleyen zamanlardaki hasar süreçlerine de ışık tutuyor ve olası bir suistimalin önüne geçiliyor. Ayrıca, hırsızlık ve tam ziya gibi nispeten suistimale daha fazla konu olabilecek teminatlarımız için de özel şartlarımız bulunmaktadır.



ÖZELLİKLE İKİNCİ EL CİHAZLAR İÇİN CAZİP

Önümüzdeki süreçte bu alandaki gelişme potansiyelini nasıl değerlendiriyorsunuz? Yeni ürünleri ve teminatları bu alanda görebilecek miyiz?

Akıllı telefon fiyatlarındaki artış ve hasar maliyetlerinin yüksekliği, zamanla tüketiciyi Cep Telefonu Sigortası ürünümüze yönlendireceğini tahmin ediyoruz. Ürün özellikle sıfırlanmış ve ikinci el cihaz kullanan



sigortalılarımız için daha cazip hale geliyor. Sigortalılarımız, bu ürün ile bir hasar anında cep telefonu tamirati için ödedikleri tutardan çok daha makul fiyatlara telefonlarını bir yıl boyunca tam koruma altına alabiliyorlar. İlerleyen zamanlarda ihtiyaca yönelik olarak paket çeşitlendirmeleri ve teminat eklemeleri muhtemel.

Cep telefonu sigortası yaptırmak isteyen tüketiciler daha çok hangi teminatları talep ediyor? Kullanıcılar bu noktada neler önerirsiniz?

Ekran kırılması, en çok talep edilen teminatların başında geliyor. HDI Sigorta olarak bizler de bu talebi karşılamak adına, sigortalılarımıza sadece ekran kırılması riskine karşı daha düşük primlerle koruma altına alma imkanı sunuyoruz.

Poliçe fiyatları model ve yıl bilgisine göre değişiyor

Cep telefonu sigortaları fiyat anlamında da oldukça uygun ürünler. Fiyatlar cep telefonları modellerine göre mi belirleniyor?

Cep telefonlarının piyasa değeri ve olası bir hasarda ödenen tutarlar göz önünde bulundurulduğunda, ödeme kolaylıkları ile sunulan sigorta bedelleri oldukça makul kalıyor.

Cep Telefonu Sigortası ürünümüz için sigorta bedeli cep telefonunun marka, model ve yıl bilgisine göre değişiyor. Bu bilgiler ışığında ürün fiyatlandırması, cihazın piyasa değeri baz alınarak yapılıyor.

TARAFTAR TELEFONUNA KORUMA KULÜBE DESTEK

HDI Sigorta olarak özellikle futbol taraftarlarına yönelik futbol kulüpleri ile birlikte ürün geliştiriyorsunuz. Bu ürünlerin gelişiminden memnunsunuz? Kullanıcı sayısındaki artışı değerlendirebilir misiniz?

HDI Sigorta olarak uzun yıllardır Türk sporuna ve sporcusuna verdiğimiz destek çok açık. Sponsorluk desteklerimizin yanı sıra taraftarlara yönelik projelere de imza atıyor, kulüplere farklı kaynaklardan gelir yaratma imkanı da sağlıyoruz. Geçtiğimiz yıl itibarıyla ülkemizin önde gelen spor kulüplerinin de iş birlikleriyle Taraftar Cep Telefonu Sigortası Projemizi duyurduk. Bu ürün ile taraftarlar cep telefonlarını beklenmedik kazalara karşı güvence altına alırken kulüplerine de katkı sağlayabiliyorlar. Sabit primli paketler ve vade farksız taksit avantajları ile satışa sunulan ürünümüz için güncel durumda 10 spor kulübü ile anlaşmamız bulunuyor. Sıralayacak olursak; Fenerbahçe, Beşiktaş, Altay, Giresunspor, Ofspor, Bursaspor, Karşıyaka, Göztepe, Yeni Malatya ve Eyüpspor... Yeni kulüpler ile anlaşmalarımız da devam ediyor. Ürünümüzün taraftarlar tarafından ciddi bir ilgi gördüğünü söyleyebiliriz. Büyük rakamlar ödeyerek satın aldıkları telefonları tam koruma altına alırken, gönül verdikleri renklere de destek sağladıklarını bilmek iyi bir motivasyon oluyor.

Audi, geleceğe yön veren Küre-Sphere konsept modellerinin üçüncüsünü tanıttı.

AUDI'NİN GELECEK YORUMU: URBANSHERE

Audi, geleceğin mobilitesini yorumladığı Küre-Sphere konsept modellerinin sonuncusu olan Urbansphere'i tanıttı. Değişken dingil mesafesine sahip, otonom bir spor otomobile dönüşebilen Skysphere; dördüncü seviye otonom sürüş özellikleriyle öne çıkan Grandsphere'den sonra Urbansphere ile geleceğin premium üçlüsü tamamlanmış oldu.

Audi Urbansphere konsepti, Çinli müşterilerin taleplerini karşılamak amacıyla, Audi'nin Pekin ve Ingolstadt tasarım stüdyoları tarafından birlikte geliştirildi. Çinli müşteriler, ilk kez birlikte yaratma olarak da bilinen sürecin parçası oldular ve kendi arzularını, bakış açılarını geliştirme sürecine dahil ettiler. Bu geliştirme yönemi, Audi Urbansphere konseptine

ve özellikle de iç tasarımına yansıyor. Geniş iç hacmiyle otomobil, trafikte geçirilen süre boyunca üçüncü bir yaşam alanı olarak hizmet veren tekerlekli bir salon veya mobil ofis görevi görüyor. Audi Urbansphere, gelişmiş lüksü, kapsamlı bir dizi yüksek teknolojiyle birleştiriyor. Otomatik sürüş teknolojisi, direksiyon, pedallar veya göstergelerin olmadığı iç mekanı geniş bir dijital ekosisteme açılan mobil etkileşimli bir alana dönüştürüyor.

YENİ NESİL DENEYİM ARACI

Audi Urbansphere konsepti, 5,51 metre uzunluğu, 2,01 metre genişliği ve 1,78 metre yüksekliği ile Sphere ailesinin ve bugüne kadarki tüm Audi konsept otomobillerinin en büyük modeli olma özelliğine sahip.

Yeni konsept yolcu odaklı bir yak-

laşımla içten dışa doğru sistematik olarak tasarlanmış. En önemli boyut özelliği 3.40 metrelik dingil mesafesi. Audi Urbansphere'in iç mekan konsepti, sürüş koşullarıyla sınırlandırılan bir alana mümkün olduğunca çok koltuk, eşya gözü ve işlevsel öge sığdırmaya yönelik geleneksel ilkeye bağlı değil. Bunun yerine, özgün bir konfor unsuru olarak yolcuların geniş alan deneyimi ihtiyacına öncelik veriyor.

İÇTEN DIŞA DOĞRU BİR MİMARİ

Konseptin kapıları önden ve arkadan karşılıklı menteşelere sahip. B sütunu bulunmuyor. Bu iç mekana özgürce erişim sağlıyor. Dışa doğru dönen koltuklar ve aracın yanında zemine yansıtılan kırmızı bir ışık halısı, araca binme eylemini bir konfor deneyimine dönüştürüyor.



3,40 metrelik dingil mesafesi ve 2,01 metrelik araç genişliği, lüks sınıfın ötesinde bir ayak izi ifade ediyor. 1,78 metrelik baş mesafesi ve geniş cam alanların da katkısıyla iç mekanda son derece ferah bir deneyim ortaya çıkıyor. İki sıradaki dört bağımsız koltuk, yolculara lüks birinci sınıf konfor yaşıyor. Arka koltuklar cömert boyutlar ve çeşitli ayar seçenekleri sunuyor. Rahatlama ve eğlence modlarında, bacak destekleri uzarken sırtlık 60 dereceye kadar eğilebiliyor. Koltukların yan kısımlarına ve kapılara entegre edilen kolçaklar güvenlik hissi yaratıyor.

Döner koltuklar sohbet ederken yüzlerini birbirlerine dönmelerini sağlıyor. Dinlenmek isteyenler, koltuk başlığının arkasına monte edilen gizlilik perdesi ile baş bölgelerini gizleyerek kişisel bir alan yaratabi-

liyor. Ayrıca, her koltuğun kendi ses bölgesi bulunuyor ve koltuk başlığında hoparlörler yer alıyor. Bireysel monitörler ise ön koltukların arkasına yerleştiriliyor. Yolcular bilgi-eğlence sistemini birlikte kullanmak istediklerinde, tavan bölgesinden koltukların arasındaki bölgeye dikey olarak dönen geniş formatlı ve şeffaf bir OLED ekran devreye giriyor.

Tüm iç genişliği kaplayan bu sinema perdesi arka sıradaki iki yolcuya birlikte video konferansa katılma veya film izleme olanağı sunuyor. Ayrıca ekran ikiye de bölünebiliyor. Ekran kullanılmadığında, şeffaf tasarımı sayesinde ön tarafa veya yukarı katlandığında cam tavan alanından gökyüzüne doğru net bir görüş sağlıyor. Audi Grandsphere konseptinde olduğu gibi, Urbansphere konseptinin iç mekanı, mekan ve mimariyi,

dijital teknolojiyi ve özgün malzemeleri bir araya getiriyor. Çizgiler, aracın yatay orantılarını vurguluyor. İç mekanda genişlik algısını destekliyor. Direksiyon, pedallar ve geleneksel gösterge paneli, otomatik sürüş sırasında gizlenebiliyor.

STRES ALGILAMA İŞLEVİ VE RAHATLAMA ÖNERİLERİ

Konsept, Çinli müşterilerle birlikte yaratma sürecinden gelen girdilerle oluşturulan yenilikçi dijital çözümler sayesinde bir sağlıklı yaşam alanı olarak da hizmet ediyor. Örneğin stres algılama işlevi, yolcuların nasıl hissettiklerini belirlemek için yüz taramalarını ve ses analizini kullanıyor ve kişisel ekran veya koltuk başlıklarındaki özel ses bölgesi aracılığıyla rahatlama için kişiselleştirilmiş öneriler sunuyor.

Sürüş fonksiyonları devreye girene kadar ekran konseptinde dairesel göstergeler veya siyah ekranlar görünmüyor. Yumuşak bej ve gri tonlar iç mekânı yatay olarak yapılandırıyor. Koltuk döşemelerinin koyu tonlardaki yeşil rengi gözü rahatlatıyor. İç mekândaki renk tonları yukarıdan aşağıya doğru açılarak, mekâna giren doğal ışıkla birlikte homojen, geniş bir iç mekân algısı oluşturuyor.

Araç bir parmak dokunuşu ile hayat buluyor. Eşzamanlı olarak ön camın altındaki ahşap yüzeylere bir dizi ekran yansıyor. Ayrıca, müzik veya navigasyon içerikleri arasında hızlı geçiş yapmak için projeksiyon yüzeylerinin altına bir sensör yüzeyi bulunuyor. Bu alan otomobilde aktif olan fonksiyon ve uygulamaları gösteriyor. Farklı mönüler için simgeler yanıp sönüyor. Özel, son derece yenilikçi bir kontrol elemanı, döşemedeki kapı boşluğunun yanında yer alıyor: MMI temassız tepki. Yolcu kendi alanının ilerisinde dik konumda oturuyorsa, döner bir halka ve düğmeler aracılığıyla çeşitli işlev mönülerini fiziksel olarak seçmek için bu öğeyi kullanabiliyor.

SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK

Audi Urbansphere konseptinin iç mekânında gürken kaplamalar gibi malzemelerin çoğu sürdürülebilir kaynaklardan sağlanıyor. Fabrikaya yakın bir noktada yetişen ahşabın tüm gövdesi kullanılabilir. Üretim sürecinde hiçbir kimyasal kullanılmıyor. Koltuk dolgusu, geri dönüştürülmüş bir poliamid olan ECONYL®'den üretiliyor. Bu malzeme otomobilde kullanıldıktan sonra kalite kaybı olmadan geri dönüştürülebilir. Malzemelerin karıştırılması geri dönüşüm sürecini zorlaştıracığından malzemeler ayrı olarak monte ediliyor.

Araçın kolçaklarında ve arkasında bambu viskon kumaş kullanılıyor. Sıradan ahşaptan daha hızlı büyüyen bambu, bolca karbon hapsediyor ve büyürken herbisit veya böcek ilacı gerektirmiyor.

DIŞ TASARIM

Aydınlatma ünitelerinin dijital gözle-riyle bütünleşen Singleframe, geniş kavisli, dinamik bir tavan kemeri,



batarya ünitesini gizleyen devasa bir panel, ikonik 90'ların Audi Avus konsept otomobiline gönderme yapan büyük 24 inçlik, altı çift kola sahip jantlar geleneksel Audi çizgileri ve unsurları olarak dikkat çekiyor. Jantlar markanın motorsporları ve Bauhaus geleneğini yansıtıyor.

Gövdenin kama şekli, büyük, düz ön cam ile vurgulanıyor. Önde ve arkada, aynı zamanda iletişim öğesi görevi de gören büyük dijital aydınlatma yüzeyleri yer alıyor.

Önde, Audi'nin görünümünü tanımlayan büyük bir sekizgen Singleframe izgara dikkat çekiyor. Bir elektrikli araçta hava girişi işlevini kaybetmiş olsa da izgara markanın imzası olarak kullanılıyor. Dijital aydınlatma yüzeyi, geniş bir alanı kaplayan hafif renkli, şeffaf bir vizörün arkasında bulunuyor. Üç boyutlu aydınlatma dinamik olarak yoğunlaştırılan piksel alanları ile düzenleniyor. Singleframe'in üst ve alt kenarları alüminyumdan üretilirken, dikey bağlantılar, ışık yüzeyinin bir parçası olarak LED'lerle oluşturuluyor.

Singleframe'in yüzeyi bir sahne veya tuvale dönüşüyor. Audi Light Canvas olarak bilinen bu yapı, yol güvenliğini artırmak üzere dinamik aydınlatma efektleriyle diğer yol kullanıcılarına mesajlar iletmek için kullanılabilir. Kısa ve uzun huzmeler, Singleframe'in dış bölümlerindeki aydınlatma segmentleri ile uygulanıyor ve arkada bir matrix LED yüzey bulunuyor.



Urbansphere yenilikçi dijital çözümler sayesinde bir sağlıklı yaşam alanı olarak da hizmet ediyor. Örneğin stres algılama işlevi, yolcuların nasıl hissettiklerini belirlemek için yüz taramalarını ve ses analizini kullanıyor. Kişisel ekran veya koltuk başlıklarındaki özel ses bölgesi aracılığıyla rahatlama için kişiselleştirilmiş öneriler sunuyor.

GÜÇ-AKTARMA SİSTEMİ

Audi Urbansphere'in teknoloji platformu – Premium Platform Electric veya PPE – sadece batarya elektrikli güç-aktarma sistemleri için tasarlandı. Audi Grandsphere örneğinde olduğu gibi, PPE'nin temel unsurunu akslar arasındaki yaklaşık 120 kWsa kapasiteli batarya modülü oluşturuyor. İki aks arasına zemine yerleştirilen batarya ile düz bir zemin yerleşimi elde ediliyor. Audi Urbansphere konseptinin iki elektrik motoru toplam

295 kW güç ve 690 Nm tork üretiyor ve sürekli dört tekerlektan çekiş sistemi quattro ile donatılıyor. Konsept otomobilin ön ve arka akslarının her birinde, elektronik olarak dört tekerlektan çekiş sistemini koordine eden ve tüketim ve menzil gereksinimlerine uygun olarak dengeleyen bir elektromotor bulunuyor. Sürtmeyi ve dolayısıyla boşta giderken enerji tüketimini azaltmak için ön akstaki motor gerektiğinde devre dışı bırakılabilir.

HIZLI ŞARJ, UZUN MENZİL

Tahrik sisteminin kalbini 800 voltluk şarj teknolojisi oluşturuyor. Bu, bataryanın kısa sürede hızlı şarj istasyonlarında 270 kilowatt'a kadar şarj edilmesini sağlıyor. Böylece şarj süreleri, içten yanmalı bir motorla çalışan bir aracın yakıt dolum süresine yaklaşıyor. Bataryayı, 300 kilometrenin üzerinde menzil sağlamak üzere şarj etmek için sadece 10 dakika yeterli oluyor. Ayrıca 120 kWsa kapasiteli bataryayı yüzde 5'ten yüzde 80'e şarj etmek için 25 dakikadan daha kısa bir süre yetiyor. Bu, WLTP standardına göre 750 kilometreye kadar menzil anlamına geliyor.

Önde, elektrikli araçlar için özel olarak optimize edilen 5 kollu bir bağlantı kullanılırken, arkada, ön aks gibi hafif alüminyum çok kollu bir yapı kullanılıyor. 3,40 metre uzunluğundaki dingil mesafesine karşın, arka aks yönlendirmesi üstün manevra kabiliyeti sunuyor.



YERE SAĞLAM BASIN!

Yolculuklarda sizi ve sevdiklerinizi korumanın yolu otomobilinizin bakımını zamanında yaptırmanız kadar doğru lastik kullanımından da geçiyor.

✍ Önder Canözer



otomotiv alanındaki teknolojiler ilerledikçe alternatif enerjiler ve mobilite çözümlerinin yanında odaklanılan en önemli konu her zaman güvenlik olmuştur. Mühendisler ve uzmanlar ise karayollarındaki taşıt sayısının her geçen gün artması sonucunda artan güvenlik endişelerini, yapay zeka kullanılarak geliştirilen güncel sürüş asistanlarıyla en aza indirmeyi amaçlıyorlar.

Bir yandan sektörün önde gelen markaları sürüş güvenliği için bütün güvenlik önlemlerini geliştirmeye devam ederken, araştırmalar çoğu sürücünün günümüzde halen

aracımızın yolla temas eden tek unsuru olan lastikler hakkında yeterli bilgiye sahip olmadığını gösteriyor. Oysa ki doğru lastik seçimi ve kullanımı da sizi ve sevdiklerinizi en az diğer güvenlik önlemleri, hatta çoğu güvenlik teknolojisinden daha fazla hayata bağlıyor.

LASTİĞİN YOLA DEĞDİĞİ ALAN AVUÇ İÇİ KADAR!

Günümüzde bile bakım ve ilgiyi kolayca gözden kaçırdığımız lastiklerimiz aslında sandığımızdan çok daha karmaşık bir yapıya sahip. Tıpkı otomotiv sektörü gibi lastik sektörü de kendisini yenileyip, geliştirerek yol ve araç güven-

liği konusunda önemli ilerlemeler kaydetmiş durumda. Bu gelişmeler sonucunda ise karşımıza farklı kullanım amaçları ve yol şartlarına göre sayısız lastik seçeneği çıkıyor. Lastiklerimiz yol tutuş ve manevra kabiliyeti yanında fren mesafemizi de etkilediği için doğru seçim hayati önem taşıyor.

Lastik Sanayicileri İthalatçıları Derneği (LASİD) bu konuya dikkati çekerken, lastik teknolojileri ve güvenliği konusunda bizi bilgilendiriyor. Örneğin bir lastik yaklaşık 200 bileşenden meydana geliyor ve bu bileşenler güvenlikte, yakıt veriminde ve performansta çok ciddi bir rol oynuyor.



Her ne kadar aracınızda kullandığınız lastikler size büyük geliyor olsa da, aslında lastiğin yolla temas eden yüzeyinin avucunuzun içi kadar olduğunu unutmamak gerekiyor. Jantla lastik arasına doldurulan havanın üzerinde yola temas eden bu küçük yüzey, sizi hayata bağlayan en önemli bölüm ve güvenliğiniz ile konforunuz işte bu avuç içi kadar küçük bölüme bağlı. Bu nedenle lastiğinizin seçimi, bakımı ve kontrolleri çok önemli.

ARACINIZA, YOLA VE MEVSİME UYGUN LASTİK SEÇİN!

Yapabileceğiniz seçim, küçük bir kontrol ve bakım sayesinde siz ve sevdikleriniz güvenle ve konforla yol alabilir. Bunun için öncelikle aracınıza takılacak lastiği nasıl seçeceğinizi bilmek gerekir. İlk olarak, mutlaka aracınızın üreticisi hangi ölçü ve özellikte lastikler öneriyorsa o lastikleri tercih etmeniz gerekiyor. Yine üretici firma tarafından yüklü ve yüksüz, hatta yol şartlarına göre detaylandırılmış doğru lastik basınçlarını da uygulamak çok önemli.

Genel olarak doğru bilinen bir yanlışın da altını çizmekte yarar var. Son dönemde maliyetler açısından hem yaz, hem de kış aylarında kullanılabilir dört mevsim lastik kavramıyla ara ürünler tercih ediliyor durumda. Ancak gerçekte bu lastikler sıcak havada yaz ve soğuk havada kış lastikleri kadar yüksek tutunma ve performans sağlayabilen lastikler değil. Eğer güvenliğinizi düşünüyorsanız mutlaka hava sıcaklığının 7 santigrat derece ve altında olduğu şartlarda kış, diğer hava şartlarında ise yaz lastiği kullanın.

YAZ VE KIŞ LASTİKLERİ ARASINDAKİ FARK

Yaz lastikleri sert hamura sahip olduğu için sıcak havada uzun süre formunu koruyabilirken, kış lastikleri de yumuşak hamur içeriğiyle soğuk hava şartlarında uzun süre donmadan size hizmet edebilir. Tam tersi olsaydı yazın kendisini salan ve tutunamayan, kışın ise adeta taşlaşan ve yolu tutmayan lastikleriniz olurdu. Bu



Lastiğin yolla temas eden yüzeyinin avucunuzun içi kadar olduğunu unutmayın. Jantla lastik arasına doldurulan havanın üzerinde yola temas eden bu küçük yüzey, sizi hayata bağlayan en önemli bölüm ve güvenliğiniz ile konforunuz işte bu avuç içi kadar küçük bölüme bağlı. Bu nedenle lastiğinizin seçimi, bakımı ve kontrolleri çok önemli.

arada off-road, çamur, buz vb. özel amaçlı kullanımlar için de lastik türleri olduğunu belirtmekte yarar var.

Yine lastik seçerken, lastik sırt deseninin yola tutunma konusunda önemli bir etken olduğunu dikkate almak gerek. İyi bir sırt deseni tutunmayı arttırırken, frenleme mesafesini de etkiler.

HAVA BASINCI VE DIŞ DERİNLİĞİ KONTROLLERİNİ MUTLAKA YAPIN!

Doğru seçimi yaptıktan sonra yapmanız gereken yukarıda da bahsettiğimiz üzere küçük kontroller yapmaktan ibaret. Hava basıncınızı ve lastik dış derinliğini mutlaka periyodik olarak kontrol edin. Lastik sırtında aynı zamanda su tahliyesi için bulunan kanallar, yağışlı havalarda tutunmayı sağlar ve aracın kaymasını engeller. Eğer lastik dış derinliğiniz 1.6 mm. ve altına inerse kanallar daha az su tahliye edebileceği için

aracınız kolayca kayacak ve kontrolden çıkacaktır. Bu nedenle genel tavsiye olarak dış derinliğiniz bu değere ulaşmadan 3 mm. ve altına indiği anda lastiklerinizi değiştirmek akıllıca olacaktır.

Doğru hava basıncına dikkat etmezseniz lastiklerinizin vaktinden önce aşınmasına ve iç yapısında geri dönüşü olmayan hasarlar oluşmasına da neden olabilirsiniz. Doğru hava basıncı için lastiklerinizi soğukken kontrol etmeniz gerekir. Lastikler sıcakken test edildiklerinde, ölçülen basınç düşük olacaktır. Bu nedenle gerçek basıncı hesaplayabilmeniz için çıkan değere 4 PSI ilave etmeniz yararlı olabilir.

LASİD tarafından paylaşılan bilgiye göre yüzde 20 fazla basınç, lastiğinizin ömrünü yaklaşık olarak 10 bin km azaltabilmektedir. Diğer yandan doğru lastik hava basıncı yakıt tasarrufu da sağlar.

Kasko Sigortanı

BİRDEN BUL



Aracı için en uygun kasko sigortasını arayanlara göre ne kadar çözüm varsa, hepsi ve fazlası Sigortambir'de. Türkiye'nin en güvenilir sigorta şirketlerinden hesaplı fiyatlar, bol seçenek, bire bir destek ve kusursuz hizmetlerle aradığın tüm sigortaları şimdi BİRDEN BUL!

BİRİNCİEL.COM OTOMOTİV DİREKTÖRÜ

MEHMET ÖZTEMEL

İKİNCİ EL ARAÇLARIN ADRESİ: BİRİNCİEL.COM

Birinciel.com Otomotiv Direktörü Mehmet Öztemel: “Sıfır kilometre araç alım satımında yaşanan mutluluğu ikinci el pazarında da yaşıyoruz. En iyi fiyat garantisiyle ikinci el araç sahibi olmak isteyenlerle aracını elden çıkartmak isteyenleri buluşturuyoruz.”

Günümüzde otomobil sahibi olmak artık bir rüya değil bir ihtiyaç. Hele ki büyükşehirlerde yaşıyorsanız ve her gün yaklaşık milyon adet aracın çıktığı trafikte cebelleşiyorsanız... Bu ihtiyaca cevap verebilecek, araç sahibi olmak isteyenleri elinden çıkarmak isteyenlerle buluşturan yeni nesil çözüm platformlarından birisi de BİRTEP çatısı altında hizmet veren Birinciel.com. İkinci el araç alım, satım ve takas hizmetlerini, Türkiye genelinde yaygın yetkili satıcı teşkilatı ile gerçekleştirmek amacıyla kurulan Birinciel.com’u, Otomotiv Direktörü Mehmet Öztemel ile konuştuk.

2020 yılının Temmuz ayında kurulan Birinciel.com, kısa zamanda her marka ve modelde portföy ağını genişleterek hızlı aksiyon gücü ve güvenilir fiyat politikası ile pazarda önemli bir yer edinmeyi başarmış. Birinciel.com Otomotiv Direktörü Mehmet Öztemel, 2021 yılının ilk yarısında 550 araç alımı ve 500 araç satışı gerçekleştirdiklerini kaydediyor. İkinci el otomotiv pazarının her aşamasına dair sundukları çözümlerle müşterilerine en iyi fiyat garantisi ile eşsiz deneyim yaşattıklarını belirten Mehmet Öztemel, 2023 yılına kadar aylık alım ve satışlarını 400’e çıkartmayı hedeflediklerini belirtiyor.

Birinciel.com nedir; hangi ihtiyaç ve amaçlarla kuruldu, kısaca anlatır mısınız?

2020 yılının Temmuz ayında Birinciel.com olarak saha satış kadrolarımız ve merkezi operasyon birimlerimiz ile dijital kanalları en etkin şekilde kullanarak tüketicilere en kaliteli hizmeti sunmak ve bu konuda farkındalığı da artırmak için “en iyi fiyat garantisi” sloganı ile yola çıktık.

Nasıl bir organizasyon şemanız var?

Birinciel.com’un İstanbul’daki genel merkezinde araç alım, dijital kanal satış, merkez satış, pazarlama, kurumsal iletişim, operasyon, insan kaynakları ve mali işler departmanları bulunmaktadır. Türkiye genelinde de 12 bölgede saha satış yöneticiliği ile hizmet veriyoruz.

Hedef kitle profiliniz nedir? Kimler bu platformda buluşuyor?

Öncelikli olarak hedefimiz, sıfır km araç alımında yaşanan güveni ve konforu, 2. el araç alımında yaşamak isteyen tüketicilere ulaştırmak.

300 ARAÇ İŞLEM HACMİMİZ VAR

Platformunuzda kayıtlı araç ve alıcı, satıcı sayısı nedir? Satış trafikleriniz nasıl geliyor? 2022 büyüme tahminleriniz ve 2023 hedefleriniz neler?

Birinciel.com ilan sitemizde tüm segmentlerden 250 araçlık bir portföy ile müşterilerimize hizmet vermekteyiz. Aylık ortalama 120 ile 140 arası satış adetinin yanında 150 adet civarında alım yapıyoruz.

Birinciel.com, kurulduğu 2020 yılından itibaren yaklaşık 10.000 civarı tekel müşteriye temas etti. Bu süreçte yolun başındaki ilk hedefimiz olan yıllık yüzde 50 büyümeyi başarmının verdiği güven ile içinde bulunduğumuz yılın ilk yarısında hedefimizi gerçekleştirmiş durumdayız. 2023 yılında ise mevcut piyasa şartları ile doğru orantılı olarak aylık alım satım adetlerimizi 400 olarak belirledik.

Alıcı ve satıcılara sunduğunuz avantaj ve kolaylıklar neler?

En önemli avantajımız en iyi fiyat garantisi sunarak araçların değerinde alınmasını sağlamak ve Birinciel.com’un ilanlarında satışa sunduğumuz tüm araçlarımızın bağımsız ekspertiz raporlarına ulaşılabilir olması. Bunun yanında mevcut araçlarını satmak isteyen müşterilerimiz için portalımızda araçlarını değerinde satabilmelerini mümkün kılıyoruz ve tüm Türkiye’de saha ekiplerimiz ile hızlı ve etkin bir hizmet veriyoruz.

Birinciel.com’un sunduğu garantili ekspertiz hizmetini anlatır mısınız?

Otorapor ve Pilot Garage ile iş ortaklığı içerisindeyiz. Türkiye’nin hem network hem de şube ağı olarak en gelişmiş ve güvenilir şirketleriyle beraber ekspertiz işlemlerimizi tamamlıyoruz.



SİGORTALAMA ORANIMIZ YÜZDE 90'IN ÜZERİNDE

Alım satım sırasında sigorta süreci nasıl işliyor? Sigortalamaya dair sunduğunuz avantajlar oluyor mu? Alım satım sırasında sigortalama oranı nedir?

Bu konudaki çözüm ortağımız, Sigortambir. Birinciel.com olarak satın aldığımız tüm araçlara en iyi en kapsamlı kasko sigortası ve trafik sigortası işlemlerimizi tamamlıyoruz. Satış işlemi öncesi müşterimize Sigortambir'den en

uygun teklifle sigorta paketimizi sunuyoruz. Poliçeye dönüş oranımız ise yüzde 90 ve üzerinde gerçekleşmektedir.

İkinci el araç alım satımına dair pazar büyüklüğü (rakamsal olarak) nedir? Birinciel.com olarak bu pazar içindeki yeriniz ve payınız nedir?

Türkiye'de ikinci el online binek ve hafif ticari araç pazarında tekil olarak 284 bin 87 adet aracın ilanı yayınlandı. Geçen aya göre yüzde 19 oranında azalan ilanlar içerisinde 102 bin 806 adedinin (yüzde 36'sı) satıldığı

gözlemlendi. Gerçekleşen bu satış adedine göre; 2022 yılının Temmuz ayında online satışlarda bir önceki aya göre yüzde 45'lik, geçen senenin aynı dönemine göre ise yüzde 29'luk bir düşüş söz konusu. Temmuz ayındaki bayram tatili ve ayın son haftasındaki ÖTV'de değişim beklentisi nedeniyle alım-satımın azalmasından kaynaklı ikinci el fiyatlarında herhangi bir değişim gerçekleşmedi.

Birinciel.com olarak yılbaşından bu döneme kadar toplam 550 adet araç alımına, aynı şekilde yılbaşından itibaren 500 adet üzerinde araç satışına eşlik ettik.

HIZLI AKSİYON ALIYORUZ, GÜVENİLİR BİR FİYAT POLİTİKAMIZ VAR

Ekonomide seyreden değişkenlerle birlikte değerlendirildiğinde otomotiv sektöründeki dalgalanmalar sizin işinize nasıl etki ediyor?

Aslında bu süreci pandemi öncesi ve pandemi sonrası diye adlandıramıyoruz. Pandeminin başlamasıyla birlikte alım gücünün de gerilemesiyle satışlardaki resesyonlar her firma gibi maalesef bizleri de yakaladı. 2022 başlarından bu zamana kadar olan süreçte satış tarafındaki bu resesyona azaldığını hissedebiliyoruz. Tabii bu süreç kişilerin alım güçleriyle doğru orantılı olarak değişebiliyor. Hızlı fiyat değişimi ve hatta ÖTV'deki değişimin haberi bile bizlerin alım satım tarafındaki pozisyonunu belirleyebiliyor. Bizim buradaki genel mantığımız sektörün çok dışına çıkmadan kriterlerimiz doğrultusunda hareket ederek hızlı aksiyon alan ve güvenilir bir fiyat politikası uygulamak.

Süreç yönetiminde gerekli hukuki ve evraksal işler nasıl ilerliyor? Kurum ve kişilerin denetimlerini nasıl gerçekleştiriyorsunuz?

Grup şirketlerimize de hizmet veren hukuk danışmanımızdan tüm hukuki süreçlerde destek almaktayız. Resmi evraksal işlemlerimizi operasyon koordinasyon birimimiz karşılıyor. Bu birimimizin Hukuk danışmanımızın talepleri doğrultusunda arşivden ya da kullandığımız interaktif sistemden gerekli belgeleri



Birinciel.com her aracı kaportadan motor aksamına kadar tüm detaylarıyla kontrole tabi tutan, uzman personeliyle araç devir, noter ve ruhsat işlemlerini müşterilerinin adına gerçekleştiren, her bütçeye uygun ödeme kolaylıkları sunan bir online platform.

temin etmesiyle hukuki süreçlerimizi tamamlıyoruz.

Dijital ortamda güven ve itibarı nasıl sağlıyorsunuz? Bunun için aldığınız önlem ve yatırımlar nelerdir?

Otomotiv ilanlarıyla alakalı tüm başvuruları online platformlar üzerinden alıyoruz. Müşteriden alınan KVKK-İYS (ileti yönetim sistemi) izinleri veri tabanımıza kaydediliyor. Bu datalar çağrı merkezi kanallarına aktarılırken KVKK-İYS kuralları gereği database paylaşımıyla değil sistem altyapısında geliştirilen API'ler (iki yazılım bileşeninin belirli tanımlar ve protokoller aracılığıyla birbiriyle iletişim kurmasına olanak tanıyan mekanizmalar) vasıtasıyla sağlanıyor. Tüm başvurularda müşteri politika süreçlerimiz ve sözleşmeler hukuki süreçler açısından sürekli güncel tutuluyor. Ayrıca müşterilerden aldığımız tüm evraklar sadece kendi erişim sağladığımız veri tabanında saklanıyor.

6 ay 6 bin km düzenlemesi nedir?

1 Eylül 2022 tarihi itibarı ile ikinci el araç satışına 6 ay 6 bin kilometre şartı getiren düzenleme resmî gazete de yayımlanarak yürürlüğe girdi, Resmî Gazete 'de yayımlanan yeni düzenleme ile ikinci el motorlu kara

taşıtı ticaretiyle uğraşanlar, tescil tarihinden itibaren 6 ay ve 6 bin km sınırından önce araç satamayacak. İlk tescil tarihinden itibaren altı ay ve altı bin kilometreyi geçmeyen otomobil ve arazi taşıtlarının ticari amaçla satışı yapılamayacaktır. Yeni düzenleme yalnızca otomobil ve arazi taşıtlarının ticari alım satımında kısıtlanmıştır. Kamyon, otobüs, kamyonet, motosiklet vb. taşıt türleri bu kısıtlama kapsamında yer almamaktadır.

İkinci el motorlu kara taşıtı ticareti ile iştigal edenlerin hâlihazırda kendi adlarına tescilli taşıtlarının 15 Eylül 2022 tarihine kadar satılabilmesine imkân sağlanmıştır. Söz konusu taşıtların satışının 15 Eylül 2022 tarihine kadar gerçekleşmemesi halinde, bu taşıtların pazarlaması ve satışı da ilk tescil tarihinden itibaren 6 ay ve 6 bin kilometre geçmediği sürece yapılamayacaktır. Düzenlemeyi ihlal edenlere ise yeni ceza yolda... 2. el araç satışında getirilen 6 ay 6 bin km şartının ihlal edilmesi halinde verilen cezayı 300 bin TL'ye çıkarmayı planlayan Ticaret Bakanlığı, 1 Ekim'den itibaren TBMM'den alacağı yetki ile yeni ceza tutarını yürürlüğe almayı planlıyor.

Birinciel.com'da her yol

yeni aracınıza çıkar!



TAKAS

*Eski aracınızı takasa verin,
yeni aracınıza en iyi fiyatla
sahip olun.*

TAKSİT

*Sadece %40 peşinat ve
36 aya varan seçeneklerle
yeni aracınızı hemen alın.*



**HEMEN ARA
0850 811 99 88**



birinciel!
com

HAYAT SİGORTALARI İLE HAYAT KALİTESİNDE SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK GÜVENCESİ

*Bereket Sigorta Genel Müdürü **Faruk Gökçen**: Türkiye sigorta pazarında hayat sigortasındaki üretimlerin yaklaşık yüzde 70'inin kredi bağlantılı hayat sigortaları üzerine yoğunlaştığını görmekteyiz. 2021 yılında kredi bağlantılı hayat sigortalarında 132 bin sigortalının 1,6 milyar TL tutarında kredi borcu sigorta şirketleri tarafından kapatılırken bu tutar 2020 yılında 1,3 milyar TL'di.*

2021 yılında 132 bin sigortalının 1,6 milyar TL'lik kredi borcu sigorta şirketleri tarafından kapatıldı. 2020 yılında bu rakam 1,3 milyar TL'di. Bereket Sigorta Genel Müdürü Faruk Gökçen, ülke ekonomisine katma değer sağlayan hayat sigortalarının gelişmekte olduğuna dikkat çekerek; kredili hayat sigortaları ile tasarruf sahiplerinin ailelerine finansal destek ve hayat kalitelerinin sürdürülebilir olmasına dair güvence sunduklarını söylüyor. Bereket Sigorta Genel Müdürü Faruk Gökçen'in sigorta sektörü ve hayat branşıyla ilgili değerlendirmeleri şöyle:

Geçtiğimiz yıl dünya sigorta sektöründe yaklaşık yüzde 3,4 artışla 6 trilyon 860 milyar 598 milyon dolar prim üretimi gerçekleşti. Sigma 4/2022 verilerine göre; 2021'de hayat branşında prim üretimi yüzde 4,5 artışla 2 trilyon 997 milyar

569 milyon dolara, hayat dışı prim üretimi ise yüzde 2,6 artışla 3 trilyon 863 milyar 29 milyon dolara ulaştı. Prim üretiminin yüzde 44'ü hayat sigortalarından, yüzde 56'sı ise hayat dışı branştan kaynaklanıyor.

BİR ÖNCEKİ YILA GÖRE YÜZDE 28 BÜYÜME

2021 yıl sonu itibarıyla Türkiye'de 41 hayat dışı, 15 hayat ve emeklilik, 6 hayat ve 3 adet reasürans olmak üzere toplam 65 sigorta, reasürans ve emeklilik şirketi faaliyet gösteriyor. Yıl içinde sigortacılık sektöründe hayat dışı sigorta branşlarında 87,6 milyar TL, hayat grubu sigorta dallarında ise 17,8 milyar TL olmak üzere toplam 105,4 milyar TL prim üretimi gerçekleştirildi, bir önceki yıla göre yüzde 28 oranında büyüme sağlandı. Sigortacılık sektörü tarafından verilen teminat büyüklüğü GSYH'nin 32 katına te-

kabül ettiği bu tablo, sigortacılığın ülkemiz ekonomisi ve istikrarlı bir büyüme için önemini ortaya koyuyor.

İstikrarlı ve uzun vadeli yapısı, likit varlıklara olan gereksinimleri büyük ölçüde azaltması ve finansal ihtiyaçlar sırasında finansal sistemde dengeleyici bir rol oynayan hayat sigortalarının; sağlanan teminat, ödenen tazminat yönüyle ekonomide önemli bir rol oynadığını söyleyebiliriz. Bununla beraber; ülkemizde hayat sigortası branşında ulaşılan büyüklükler, sadece gelişmiş ülkelerle değil, benzer ekonomik büyüklüklere sahip ülkelerle kıyaslandığında düşük bir penetrasyon seviyesini işaret etmektedir. Geçtiğimiz yıl Dünyada sigorta primlerinin GSYH'ye oranı (sigorta katılımı) yüzde 7 seviyesinde olup, bu oranın yüzde 3'ü hayat branşından oluşurken, ülkemizde bu oran yüzde 0,2'dir.



2021 yılı sonunda katılım sigortacılığı toplam prim üretimi, bir önceki yıla göre yüzde 28,1 oranında artış göstererek 4.267 milyon TL'den 5.468 milyon TL'ye yükselmiş ve tüm sigorta sektöründe yaklaşık yüzde 5,2 oranında bir pazar payı elde etmeyi başarmıştır.



HAYAT SİGORTASINDAKİ ÜRETİMLERİN YÜZDE 70'İ KREDİ BAĞLANTILI

Bu çerçevede hayat sigortasına yönelik farkındalığın ülkemizde henüz yeterli seviyeye ulaşmadığı görülmekle birlikte hayat sigortalarının ifa ettiği sosyal ve ekonomik rol ortadadır. Türkiye sigorta pazarında hayat sigortasındaki üretimlerin yaklaşık yüzde 70'inin kredi bağlantılı hayat sigortaları üzerine yoğunlaştığını görmekteyiz. İsteğe bağlı yapılabilen kredi bağlantılı hayat sigortası; vefat, kaza veya hastalık sonucu maluliyet, işsizlik ya da tehlikeli hastalıklar gibi durumlarda borcun sigorta şirketi tarafından ödenmesini sağlıyor. Böylece sigortalılar, teminatları dâhilinde vefatı durumunda ailesinin finansal açıdan zora düşmeyeceğini ve kredi borcunun ödeneceğini bilmenin güvenini hissediyor.

2021 yılında kredi bağlantılı hayat sigortalarında 132 bin sigortalının 1,6 milyar TL tutarında kredi borcu sigorta şirketleri tarafından

kapatılırken bu tutar 2020 yılında 1,3 milyar TL idi. Bununla beraber 2020- 2021 yılları arasında Covid sebebiyle vefat eden 24 bin hayat sigortalısının 1,1 milyar TL kredi borcu kapatılırken, bu tutarın sadece 661 milyon TL'si 2021 yılına aittir.

Bereket Sigorta grubu olarak sahip olduğumuz hayatı, ailelerimizi ve kıymetlerimizi korumak için vazgeçilmez olan sigorta ürünleri ile hem sigortalılarımıza maksimum faydayı sağlamak hem de sektörümüzün tüm kıymetlerimizi geleceğe taşıyabilecek potansiyelinden yararlanarak, ülkemizin ekonomisine katma değer üretme yönünde özenle çalışmaktayız.

Katılım finans ve katılım sigortacılığı ilkelerine göre yönetilen şirketlerimizde; geleneksel sigorta ürünlerine mesafeli yaklaşanlar için risk paylaşımı ve dayanışma esasları çerçevesinde dizayn edilen sigorta ürünleri sunularak Katılım Finans ekosisteminin daha hızlı ve sağlıklı büyümesi vizyonuna önemli bir katkı sağlanmaktadır.

KATILIM SİGORTACILIĞININ PAYI YÜZDE 5.2'YE ÇIKTI

Ülkemizde 2010 yılında uygulamasına başlanılan katılım sigortacılığı yaklaşık 12 yıllık bir geçmişe sahiptir. Gerek hükümetin bu konuda attığı adımlar ve gösterdiği çaba gerek sigorta şirketlerinin müşterinin bu yöndeki ihtiyaçlarını karşılamak için gösterdiği isteklilik sonucunda sektörün hızla büyümeye devam ettiğini söyleyebiliriz. Katılım sigortacılığına ilişkin rakamsal verilere bakıldığında, Katılım Sigortacılığı sektörünün önceki yıllarında olduğu gibi 2021 yılında da büyüme trendine devam ettiği görülmektedir. 2021 yılı sonunda katılım sigortacılığı toplam prim üretimi, bir önceki yıla göre %28,1 oranında artış göstererek 4.267 milyon TL'den 5.468 milyon TL'ye yükselmiş ve tüm sigorta sektöründe yaklaşık %5,2 oranında bir pazar payı elde etmeyi başarmıştır.

Katılım sigortacılığının gelişimi ülkemizde sigorta bilincinin artması ile de bağlantılı bir husustur. Ancak daha önce sigorta sistemine hiç dahil olmamış kişilerden katılım sigorta-



cılığı hassasiyetleri nedeniyle sigorta yaptırmamış olan kişilerin varlığı da yadsınamayacak bir gerçektir. Sigorta tekniği açısından bakıldığında yine konvansiyonel sigortacılık ürünlerinde olduğu gibi katılımcı belirli bir katkı payı karşılığında sigortalanabilir menfaatini sigorta şirketine sigortalatmaktadır.

Hasar gerçekleşmesi durumunda ödenecek tazminat tutarı değişmektedir. Bu açıdan bakıldığında katılım sigortacılığı sadece hassasiyetleri olan kişilerin değil tüm vatandaşların katılabileceği bir alternatif modeldir.

SÜRDÜRÜLEBİLİR HAYAT KALİTESİ GÜVENCESİ

Bu çerçeveden bakıldığında hayat branşı katılım sigortacılığı ürünle-

*Katılım finans
ekosisteminin önemli bir
paydaşı olan **Birevim**'e özel
sunduğumuz finansman
hayat sigortası ile tasarruf
sahiplerinin ve ailelerinin
finansal risklerini güvence
altına alıyoruz.*

rinin finansal ürünlerin önemli bir parçası olduğu bilinciyle, katılım finans ekosisteminin değerli bir paydaşı olan Birevim'e özel sunduğumuz finansman hayat sigortası ile tasarruf sahiplerinin ve ailelerinin finansal risklerini güvence altına alarak, katılım sigortacılığının tabana yayılmasına ve katılım finans enstrümanlarının ülkemizdeki gelişimine ciddi bir katkı sağlayacağına inanıyoruz. Konut, taşıt, çatılı iş yeri teslimatlarında ve sonrasında oluşabilecek finansal risklerin güvence altına alındığı Birevim finansman hayat sigortası ile riskin gerçekleşmesi durumunda tasarruf sahiplerinin ailelerine finansal destek ve hayat kalitelerinin sürdürülebilir olmasına dair güvence sunuyoruz.

SAĞLIKLI BESLENME



SONBAHARDA SOFRALARINIZDAN
EKSİK ETMEMENİZ GEREKEN

6 ÖNEMLİ BESİN!

Hastalıklara kolay davetiye çıkarabilen geçiş mevsimlerinde bağışıklığı güçlendirmenin yolu; renkli ve çoklu beslenmeden geçiyor. Bedeninizi ve zihninizi iyi hissettirecek, metabolizmanızı güçlendirecek besinlere sofralarınıza yer açın.

Havaların soğuduğu, mevsim geçişinin etkileriyle yorgunluk ve halsizliğin iyiden iyiye hissedildiği bugünlerde vücut direncini yüksek tutmak büyük önem taşıyor. Acıbadem Fulya Hastanesi Beslenme ve Diyet Uzmanı Melike Şeyma Deniz, hastalıklara kolayca davetiye çıkararak sonbaharda bağışıklığı güçlendirmek için çok güçlü besinler olduğunu belirterek, bu besinlere sofralarda mutlaka yer verilmesi gerektiğini söylüyor. Beslenme ve Diyet Uzmanı Melike Şeyma Deniz, sonbaharda tüketilmesi gereken 6 önemli besini anlattı, önemli uyarılar ve önerilerde bulundu.



BALIK

Balık kaliteli bir protein kaynağı. Aynı zamanda içerisindeki vitaminler bağışıklığın güçlenmesine yardımcı oluyor. Kaliteli yağ asidi olan Omega 3'ten zengin olması sayesinde kalbi koruyor, kötü kolesterolün (LDL) düşmesini sağlıyor. Haftada iki üç gün balık yemeyi ihmal etmeyin. Ancak balığı kızartma değil; ızgara, fırın ya da buğulama olarak hazırlayın.



ISPANAK

Mevsim geçişlerinde sebzeler ne kadar çeşitlenir, ne kadar renklenirse vücuda giren vitamin ve mineral çeşitliliği de o denli artıyor. Yeşil yapraklı sebze dendiğinde çoğunlukla ilk aklımıza gelen ıspanak kalsiyum, magnezyum, selenyum, E vitamini ve C vitamini içeriği sayesinde hastalıklardan koruyor. Ancak ıspanağı besin değerini kaybetmemesi için uzun süreli pişirmeyin.



ELMA

Beslenme ve Diyet Uzmanı Melike Şeyma Deniz "Pektin içeriği sayesinde insülin salınımı ve kolesterol üzerinde olumlu etkileri olan elma bağışıklık sistemini güçlendiriyor, tok tutuyor ve kan şekerinin dengelenmesine yardımcı oluyor. Bu nedenle günde bir porsiyon yani bir adet orta boy elma tüketmek son derece faydalı" diyor.



MANTAR

Hem tek başına hem de et yemeklerinin yanında tüketilebilecek olan mantar; bağışıklığın güçlenmesine yardımcı olurken tok tutucu özelliğiyle zayıflama diyeti yapanların da rahatlıkla yiyebileceği bir yiyecek. Ayrıca D vitamini içeren az sayıdaki besinlerden biri. C vitamini, biotin, fosfor ve bakır gibi vitamin ve mineraller de içeren mantar kısa süreli, suyunu kaybetmeden pişirildiğinde vücut için daha etkili.



PIRASA

Soğan, sarımsak ailesinden olan pırasa; A, C, K vitaminleri, selenyum, demir ve potasyum mineralleri içeren bir sebze olması sayesinde bağışıklığı güçlendiriyor, prostat, mide, kolon kanseri başta olmak üzere birçok kansere karşı koruyor. İyi bir posa kaynağı olması zayıflamaya da yardımcı oluyor. Özellikle hafif akşam yemeği alternatifi olarak pırasayı, sonbahar ve kış aylarında sık sık tüketmenizde fayda var. Ancak gaz, şişkinlik gibi sorunlara yol açabileceğinden özellikle hassasiyeti olan kişilerin temkinli olması gerekiyor.



FINDIK, CEVİZ, BADEM

Fındık, ceviz, badem günde bir avuç tüketildiğinde hem bağışıklığı güçlendiren hem kalp hastalıklarına yakalanma riskini azaltan hem de hafızayı kuvvetlendiren kuruyemişler. Ancak kavrulmuş değil çiğ olmasına dikkat edilmeli ve günlük tüketimi yaklaşık bir avucu geçmemeli.

KIYIDA VE DENİZDE YATLAR GÜVENCE ALTINDA!

Pandemi nedeniyle tekne alım ve kullanımlarındaki artışa bağlı olarak yat sigortacılığı da gelişme kaydediyor. Gulf Sigorta, 2022 yılında bir önceki yıla oranla yüzde 66'lık bir yükseliş gösteren ürün özelindeki hacmi genişleten uzmanlar; tekne sahiplerine periyodik bakım ve güvenli lokasyon uyarısı yapıyor.

Yere göğe sığamayan deniz sevdalıları buraya... Pandemiyle birlikte 'denizde ev sahibi' olmayı tercih edenlerin sayısı artış gösterdi, özellikle ikinci el tekne satışları yükseldi. Dolayısıyla yat sigortacılığı da doğan ihtiyaca bağlı olarak günden güne gelişiyor. Yat sigortalarında sektörde farklılık yaratmayı başaran Gulf Sigorta, bu alanda oluşan ihtiyaçları karşılamaya yönelik sağladığı

genişletilmiş ek teminatlar ile sigortalılar tarafından tercih edilirliğinin arttığını kaydediyor. Güvene dayalı oluşturduğu faaliyet anlayışı ile sektördeki yerini korumaya devam ediyor.

ÇEVRE KİRLİLİĞİNE EK TEMİNAT!

Gulf Sigorta A.Ş. "Enstitü Yat Klozu" kapsamında denizde, yatma mahallinde, çekek yerinde, çekek yerine çekilirken veya indirilirken; deniz kazası ve tehlikeleri (fırtına, çatma,

çarpma, oturma), korsanlık, yangın, deprem, volkanik patlama, yıldırım, hava taşıtlarıyla temas gibi birçok riske karşı tekneleri güvence altına alıyor. Ayrıca teknelerin özelliğine göre makine kırılması, çevre kirliliği, kişisel eşyalar; tekne personeli için ferdi kaza, çekme ve kurtarma, elektronik cihaz gibi sigortalıların başına gelebilecek olası riskler de ek teminatlar ile kontrol altında tutuluyor.







Yatların güvenliği ve ömrünün uzun olabilmesi için düzenli olarak temizlik ve bakımı önemlidir. Yat satın alırken, bu iki önemli konuda üretici firmanın önerdiği talimatları öğrenmek faydalı olacaktır.

GULF SİGORTA, 2022'DE ÖNCEKİ YILA GÖRE YÜZDE 66'LIK ÜRETİM ARTIŞIYLA YAT SİGORTASI'NDA BÜYÜDÜ!

Pandeminin etkisiyle tüm dünyada tüketici eğilimleri değişirken özel kullanım tekne alımlarında ve kullanım- larında da ciddi bir artış meydana geldi. Teknesi olanlar da teknele- rinde daha çok zaman geçirmeye başladı. Bu gelişmeler yat sigortası ürününe ilgiyi artırdı. Gulf Sigorta uzmanları yat sigortacılığında hem iş hacminin arttığını, hem de mevcutta teminat verilen teknelerin daha çok kullanılmasından dolayı riskin arttığını kaydediyor. Lüks yaşam tarzının simgesi olan özel kullanım yelkenli ve motorlu yatları portföyünde bulunduran Gulf Sigorta uzmanları, yüksek gelir grubu profiline bağlı olarak bu ürün grubunda sigortalılık oranının da yükseldiğini belirtiyor. 2022 yılında toplam prim üretiminde bir önceki yıla göre Gulf Sigorta'da yüzde 66'lık bir üretim artışı sağlanarak ürün özelindeki hacim genişleme göstermiş.

YAT SİGORTASI POLİÇELERİNİN ÖZELLİKLERİ NELER?

- 3. Şahıs Sorumluluk Teminatı, müşterinin ihtiyacına göre değerlendirme yapabilme fırsatı sunuyor.
- Machinery Damage Extension Clause (Makina genişletme klosu) yaşa bağlı olmaksızın sağlanabiliyor.
- Gulf Sigorta yat poliçelerinde Institute Speed Boat Clause (Sürat/ hız botu klosu) uygulanmamaktadır.
- Elektronik Cihaz ve Ekipmanları: Bu limit 10 yaşa kadar belirli limit ile sağlanıyor.
- Sigortasız Tekne Teminatı: Müş- terinin ihtiyacına göre değerlendirme yapılıyor.
- Yeni edinilen yat: Ek teminat ile düzenlenebiliyor.
- Yelken ve kılıflar: Ek teminat ile ayrı olarak güvence altına alınabi- liyor.
- Tüketilebilen gereçler ek teminat ile güvence altına alınabiliyor.



Sigorta yaptırarak yatlarınızı deniz kazasına, fırtınaya, yangına karşı koruyabildiğiniz gibi çevre kirliliği gibi olası risklere karşı da ek teminat yaptırarak güvence altına alabilirsiniz.

DİKKAT! YATLARDA PERİYODİK BAKIM ÖNEMLİ!

- Yatın periyodik kondisyonel bakımları aksatılmamalı.
- Sigortalı yeterli ehliyete ve tecrübeye sahip değilse profesyonel kapitanlardan hizmet almalı.
- Makine ve jeneratörlerin periyodik bakımları aksatılmamalı.
- Yatın kışlaması güvenlik önlemleri alınmış bir lokasyonda yapılmalı.
- Yatın sigorta poliçesi mutlaka yaptırılmalı.





Cruise'da *sonbahar kış rotaları*

*Zaman sınırı yok. Yaz bitiyor derdi yok.
Cruise seyahatiyle her mevsim gidilecek
yerler, gezilecek rotalar var. Bir otele veda
edip diğerine koşarken bavul toplamanıza
gerek yok. Aynı seyahatte birden çok şehri
gezip keşfetmek, kültürel bir deneyim
yaşamak isteyenler için cruise gemileri
hem konforlu hem de sıra dışı bir deneyim
sunuyor. Karada yeni kültürleri gezip
keşfederken, denizde yol alırken her anınızı
keyifle geçireceğiniz çok çeşitli etkinliklere
katılabilirsiniz. Sizler için bu yazıda
sonbahar kış cruise rotalarını derledik...*

Son yıllarda en sevilen cruise destinasyonları arasında Yunan Adaları başı çekiyor. Her şey dahil Yunan Adaları turları ile aynı seyahatte Santorini, Mikonos, Girit, Rodos, Milos ve Atina'yı keşfetmek mümkün. Kuşadası ve İstanbul çıkışlı cruise turları, ayrıca uçak maliyeti gerektirmediği için de tercih ediliyor.



Tatil deyince çoğumuzun aklına nedense yaz aylarında bir deniz kıyısında bir şezlong gölgesinde geçirilen keyifli ve dinlenmeli zamanlar gelir. Oysa seyahat etmenin bir mevsimi yok. 4 mevsim boyunca tatilin tadını çıkarabileceğiniz seyahat türünün adı ise cruise turları. Cruise tatili, 'kumsaldan ve şezlongdan' çok daha fazlası demek. Tatillerinizi farklılaştırmak, seyahat tecrübelerinizi zenginleştirmek, daha çok yer keşfetmek, yeni kültürler tanımak için de büyük fırsat cruise yolculukları. Üstelik bu turlarla hayallerinizin çok ötesine gitmek için öyle sanıldığı gibi yüksek bütçeler ayırmanıza da gerek yok. Her şey dahil ve tam pansiyon seçenekleriyle bu yüzen oteller sanıldığı kadar aksine, pek çok otel seçeneğine göre daha hesaplı olabiliyor.

Bir cruise turuna katıldığınızda aynı seyahatte birden çok yeri gezerken bavulunuzu birkaç kez toplayıp yeniden açmanıza gerek kalmaz. Her sabah yeni bir limanda uyanır, gemiden inip şehri keşfedersiniz, döndüğünüzde eşyalarınız kamaranızda sizi bekler. Cruise turlarında, tecrübeli rehberler ve uluslararası standartlarda eğitilmiş mürettebat size eşlik eder. Gezgin ruhlu yeni arkadaşlar edinmek için de bir fırsattır gemiler. Birlikte anlatacağınız hikayeleriniz için yeni seyahat planları yaparsınız.

YAZ BİTMEDİ BİTMEZ, HER DAİM YUNAN ADALARI

Son yıllarda Türk tatilcilerin rotasını çevirdiği Yunan Adaları sonbahar ayında da cazibesini sürdürüyor. Aynı seyahatte birden fazla Yunan Adası'nı gezip görmek de yalnızca cruise turlarıyla mümkün. Yunan Adaları deyince seçeceğiniz cruise firması Celestyal Cruises olmalı. Celestyal Cruises'un uluslararası standartlardaki konforlu ve mutlu gemilerinde 3, 4 ve 7 gecelik alternatifli her şey dahil turlar sezonun son demlerinde de devam ediyor. Üstelik bu turların Kuşadası ve İstanbul çıkışlı olması da büyük avantaj. Yaşadığınız şehirden veya uçağa binmeden ulaşacağınız bir limandan gemiye binebiliyorsunuz. Rotadaki duraklardan biri dünya jet sosyetesinin de vazgeçilmezi olan eğlence adası Mikonos. Adanın bembeyaz dar sokaklarında kaybolmak ve yer değirmenlerine karşı günbatımını izlemek için de sonbahar en güzel mevsim. İstanbul'dan Kavala, Selanik, Volos, Santorini, Atina Celestyal Cruises ile Yunan Adaları turunun bir başka çekici rotası ise ölmeden önce görülmesi gereken yerlerden biri olarak seyahat literatürüne giren Santorini. Bu eşsiz manzara adasında gün batımını izlemek, hayata adeta yeniden doğmak gibi. Şarap tadımı için yerel şarap evlerini keşfedebilir, otantik bir cafe'de eşsiz manzaraya karşı kahvenizi yudumlayabilirsiniz. Turun en çok sevilen limanlarından biri



Cruise ile 3, 4 ve 7 gece alternatifli turlar, cruise seyahatini ilk kez denemek isteyenler için de zamanlamada esneklik sağlıyor. Yanaşılan limanlarda kara turları ile keşif yapılıyor. Gemi denizde yol alırken ise sayısız etkinliğe katılarak keyifli zaman geçirmek mümkün.

de Rodos. Bu Ortaçağ kentinde tarih, kültür, doğa, alışveriş, lezzet her birini bulmak mümkün. Şövalyeler Sokağı ve şehir turunun ardından 'güneşin adasına' kadar gitmişken turkuaz sulara yüzmeden olmaz. Bir başka seçenek de Lindos Akropolü'nü keşfetmek olacaktır. Atina'yı ziyaret etmediyseniz tam olarak bir Yunanistan turu yapmış sayılmazsınız. Bu turların en güzel tarafı Atina'yı da kapsaması. Demokrasinin doğduğu topraklarda Akropolis'i ziyaret edip, Plaka'nın otantik sokaklarını seyre dabilirsiniz. Kuşadası ve İstanbul çıkışlı turların rotasında ayrıca Girit, Patmos ve Milos gibi adalar da var. Ekim ayı itibarıyla İstanbul'dan başlayacak olan Eclectic Aegean turlarının sürpriz destinasyonları ise Santorini ve Atina'ya ek olarak Volos ve Türkler'in en çok ilgi duyduğu şehirler Selanik ve Kavala olacak. 7 gecelik bu rüya tur için 599 Euro'dan başlayan fiyatlarla yerinizi ayırt edebilirsiniz.





NEHİR TURLARIYLA AVRUPA'YI KEŞFEDİN

Gemi turları denince akla denizler geliyor. Ama son zamanlarda gemi ile nehir turları da çok tercih edilmeye başladı. Özellikle Avrupa'da Ren, Main ve Tuna nehirleri; Rusya'da Volga, Ukrayna'da Don nehri masalımsı bir yolculukla gezginleri kendine çekiyor. Nehir turları şehirlerin, köylerin içinden geçerek kıyılardaki tarihi ve kültürü seyretme fırsatı veriyor, yolcularına. Avrupa'yı nehir turları ile keşfetmek mümkün. Lisebelle ile Kuzey Ren Nehri Turu & Hollanda Turu bunlardan biri. Karavan Cruises'un Cumhuriyet Bayramı programı olarak sunduğu 4 gecelik turun kişi başı fiyatı 499 Euro'dan başlıyor. İstanbul'dan Düsseldorf'a uçuyor, gemiye biniyorsunuz. İkinci günü Rotterdam'da Lahey ve Delf turuna katılabilirsiniz. 3. Gün Antwerp'de gemiden inerek hem bu şehri hem de masal kent Brugge ve Ghent'i keşfedebilirsiniz. 4. Günün rotasında Amsterdam var.

TROPİK İKLİM SEVENLERE: KARAYİPLER TURU

Yeryüzünde cennet varsa burası olmalı. Turkuazın en açık tonundan, gece mavisine kadar her dem maviye doyacağınız bir deniz, bembeyaz uzun kumsallar, egzotik lezzetler ve palmiye gölgeleri... Hayallerin ötesine ve aşka yolculuk dedikleri bu olsa gerek. Müziğin hiç susmadığı irili ufaklı binlerce adadan oluşan ve Kuzey Amerika ile Güney Amerika'yı birbirine bağlayan Kara-

yipler'de tropikal iklimin ılık meltemine bedeninizi teslim etmeniz yeterli, adanın sakin ama egzotik ritmine ayak uydurduğunuzu göreceksiniz. Deniz ve güneş sevenler için mükemmel bir tatil seçeneği. İstanbul'dan Miami uçuşuyla başlayacak olan MSC Seascape ile Karayipler turu bu destinasyonu keşfetmek için bir alternatif. Gezi- lecek limanlar arasında Miami, Nassau (Bahamalar), San Juan (Puerto Rico), Puerto Plata, Dominican Republic, Ocean Cay Msc Marine Reserve yer alıyor. Karayipler turları, daha fazla alternatif tur, bilgi ve rezervasyon için: www.karavancruises.com

HEP SICAK ARAYANLARA ARAP YARIMADASI

Bir cruiser'sanız 2023 yılını şimdiden planlamak, erken rezervasyon fırsatlarından yararlanmak için elinizi çabuk tutmakta fayda var. Kış mevsimini de şimdiden planlayıp sıcak destinasyonlara gidebilir, deniz ve güneşin keyfini çıkarabilirsiniz. Costa Toscana ile Arap Yarımadası Turu tam da böyle bir tur. İstanbul'dan Dubai uçuşuyla başlayacak olan 7 gecelik turda Dubai'den gemiye biniyorsunuz. 2. Gün Dubai'yi keşfedebilir, İşığın Muhteşem Gösterisini izleyebilirsiniz. Sonraki durak Doha. Burada şehir turuna katılıp, İnci Adası'nda alışverişin keyfini çıkarabilirsiniz. Rotada Ortadoğu'nun en önemli turistik cazibe merkezleri olan Muscat ve Abu Dhabi de var. Daha fazla bilgi için www.costaturkiye.com

Her anınızda yan yana olmak ne güzel.

HDI Sigorta Daima Yanınızda.

Evinizi, aracınızı, iş yerinizi sizinle birlikte güvence altına almak, her anınızda aile gibi olmak ne güzel! Biz, HDI Sigorta olarak ihtiyaç duyduğunuz her an, sizinle hep yan yanayız.

Türkiye'nin En Genç Mobili

Kahveden seyahate, kültür sanattan sağlıklı yaşama, eğitimden alışverişe birçok ücretsiz/indirimli hizmeti gençlerle buluşturan **Gençliğin Avantajlı Dünyası**'nda sende yerini al, tüm ayrıcalıklardan yararlan!

