Birleşme ve satın almalar hızlanacak

Pricewaterhouse Coopers'ın yayınladığı rapora göre, sigortacılıkta stratejik birleşme ve satın almaların önemi tekrar artmaya başlıyor. Kısa ve orta vadede, düşük kârlılık oranları dünya çapındaki alım satımları ciddi bir şekilde etkileyecek. Düşük kârlılık oranları, sigortacıları kendi piyasalarında diğer şirketlerle işbirliği yapmaları ve uluslararası piyasalarda büyümeleri için cesaretlendirecek. 23 ■

Doğal afetlerde çözüm, riski azaltıcı tedbirlerde



Dünya çapında çok sık yaşanan afetler hava koşullarını derinden incelemenin önemini ortaya koyarken, risk bilincinin kamuoyuna aktarılması da alınacak önlemler arasında gösteriliyor. 22 ■



Dijital dünyada mevcut halini koruyan geride kalacak 24 ■

Türkiye'nin En Çok Satan Sektör Yayını

sigortacı gazetesi

OCAK 2014 YIL: 29 / SAYI: 422 AYDA BİR YAYINLANIR

Büyümeye devam

2013'te hayat dışında reel büyüme yüzde 15'i aştı. Kaskoda kâra geçildi, trafik sigortasındaki zarar ise geçen yıla göre azaldı. Bireysel Emeklilik Sistemi'nde katılımcı sayısı 1 milyon arttı. Tüm bu gelişmeler, sektörün 2014'e dair büyüme beklentilerini yükseltti. 32 ■



2013'TE SİGORTACILIK VE BİREYSEL EMEKLİLİKTE ÖNE ÇIKAN BAŞLIKLAR

- Sektör hayat dışı branşlarda 616 milyon TL kâr etti.
- Dokuzuncu ay sonuçlarına göre, kaskoda yarım milyar TL kâr edilirken, trafikte bir o kadar zarar edildi.
- Yangında kâr 172 milyon TL'ye ulaştı.
- Sağlık sigortasında, 76 milyon TL kâr elde edildi.
- Özel Sağlık Sigortaları Yönetmeliği çıktı.
- Kredilerde sigorta şartı kanunla kaldırıldı.
- BES'te toplam katılımcı sayısı 4 milyonu aştı.
- Sistemdeki fon tutarı 25 milyar TL'yi geçti.
- Devlet katkısının 2014'te 2 milyar TL olacağı açıklandı.

Hüseyin Kasap SAİK Başkanı



TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi (SAİK) seçimleri tamamlandı. SAİK'in 24 Aralık'ta yaptığı ilk toplantıda Hüseyin Kasap başkan seçilirken, Süleyman Özer de başkan yardımcısı oldu. 46 ■

SEİK'in gündemi ücret tarifesi



SEİK'in yeni çalışma döneminde öncelikli konunun eksperlerin ücret tarifesi olduğunu belirten SEİK Başkanı Yalçın Kaya, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'nin de desteğiyle, bu konuyu çözüme kavuşturacaklarını söyledi. 40 ■

Acenteler için tahsilat sıkıntısı



BDDK, kredi kartında taksit uygulamasına maaş sınırlaması getirmeye hazırlanıyor. Konu hakkında konuşan SAB Başkanı Doğan Şen de bu durumun acenteler için tahsilat sıkıntısı yaratacağına dikkat çekiyor. 38 ■



Anadolu Sigorta Kavacık'ta

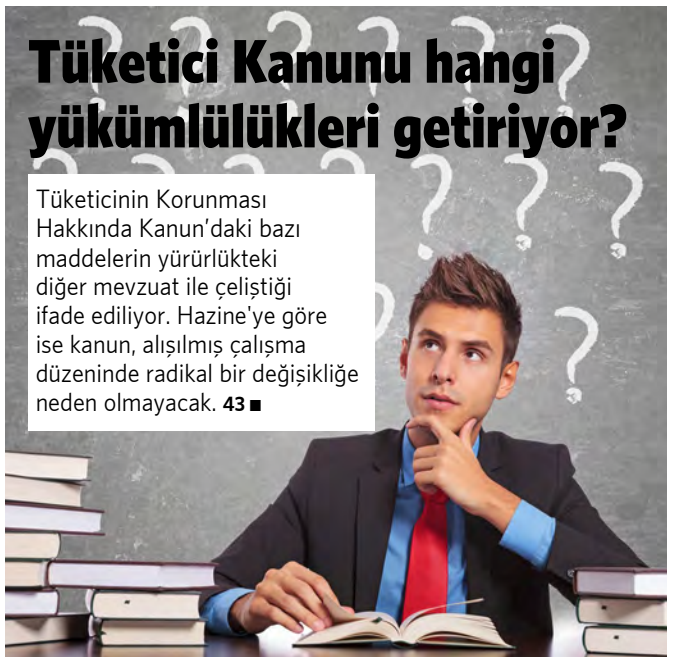
Anadolu Sigorta, Levent İş Kuleleri'ndeki Genel Müdürlük ofisini Kavacık'taki yeni yerine taşıdı. Kavacık'ta gelişen bir iş çevresinin merkezinde yer alan yeni ofis binası, aynı zamanda çevre dostu yeşil bina olma özelliği de taşıyor. Anadolu Sigorta'nın yeni binası, çalışanların iş saatleri dışında da içinde olmaktan keyif alacağı bir şekilde tasarlandı. 3 ■

Demir Sigorta Cynvest-GroupMed'in



Demir Sigorta hisselerinin yüzde 55'i Cynvest S.A.L. Holding'e, yüzde 35'iyse GroupMed International Management Holding şirketlerine devredildi. Satın alınma işlemi, Cynvest Holding ve Dubai, B.A.E'deki Dubai Uluslararası Finans Merkezi'nde faaliyet gösteren GroupMed International Management Holding Limited Şirketi aracılığıyla tamamlandı. Şirketin genel müdürlüğüne Hülya Püdün getirildi. 28 ■

Tüketici Kanunu hangi yükümlülükleri getiriyor?



Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun'daki bazı maddelerin yürürlükteki diğer mevzuat ile çeliştiği ifade ediliyor. Hazine'ye göre ise kanun, alışılmış çalışma düzeninde radikal bir değişikliğe neden olmayacak. 43 ■

Vakıf-sandıklarda vergi netleşti

Vakıf ve sandıklardaki birikimlerin Bireysel Emeklilik Sistemi'ne aktarımında vergi tevkifatı esasları, Gelir İdaresi Başkanlığı'nın 27.11.2013 tarihinde yayınladığı Gelir Vergisi Sirküleriyle netlik kazandı. 27 ■



Avrupa'da en yüksek potansiyel Polonya'da

Sigortacı Gazetesi yazarı David Kohen, Orta ve Doğu Avrupa'da sigorta potansiyeli açısından en dikkat çekici ülkenin 38 milyonluk nüfusu ve 7.5 milyar euroluk prim üretimiyle Polonya olduğunu yazdı. 58 ■

İskoçlar sigortacılarına tamamen güveniyor



İskoçya sigortacılar için tam bir cennet... Nermin Yıldırım, adada sigortacısına güvenmeyen hiçbir İskoç'a rastlamadığını bildirdi. 47 ■

Daha fazla genç aktüerliğe yönelmeli

Timuçin Alpay, bu ayki köşesinde levhaya kayıtlı sadece 50 aktüer olduğuna dikkat çekti. Yazarımız, gençleri, dünyada çok önemsenen, Türkiye'de de geleceğin mesleği olarak değerlendirilen aktüerliğe davet ediyor. 54 ■

OECD'de eğitime en az parayı Türkiye harcıyor

Yazarımız Erhan Dumanlı, Türkiye'deki eğitimin durumuyla ilgili yazılarına devam ediyor. Dumanlı, OECD araştırmalarının, öğrenci başına en az para harcanan ülkenin Türkiye olduğunu gösterdiğini söylüyor. 49 ■

KAYBOLMAK YOK

Anadolu Sigorta taşındı.
Yeni adresi:

Anadolu Anonim Türk Sigorta Şirketi
Rüzgârlıbahçe Mahallesi,
Kavak Sokak No: 31
34805 Kavacık/İstanbul

0850 724 0850
www.anadolusigorta.com.tr

ANADOLU SİGORTA
Kaybetmek yok.

Google Earth Image © 2013 DigitalGlobe Görüntü Tarihi: 10/7/2012 41°05'52.43"K 29°04'04.61"D yükseklik 53 m göz hizası 5.81 km

Türkiye İş Bankası kuruluşudur. | TÜRKİYE İŞ BANKASI

Anadolu Sigorta, Kavacık'taki yeni Genel Müdürlük Binası'na taşındı

Anadolu Sigorta, Levent İş Kuleleri'ndeki Genel Müdürlük ofisini, 2 Aralık'tan itibaren Kavacık'taki yeni yerine taşıdı. Kavacık'ta gelişen bir iş çevresinin merkezinde yer alan yeni ofis binası aynı zamanda çevre dostu yeşil bina olma özelliği de taşıyor.

ANADOLU Sigorta, 2001 yılından bu yana faaliyet gösterdiği Levent İş Kuleleri'ndeki Genel Müdürlük ofisini, 2 Aralık tarihinden itibaren Kavacık'taki yeni yerine taşıdı. Anadolu Sigorta'nın yeni Genel Müdürlük adresi; Rüzgârlıbahçe Mahallesi, Kavak Sokak No: 31, 34805 Kavacık olurken; santral telefon numarası 0850 744 0 744, santral faks numarası ise 0850 744 0 745 olarak değişti.

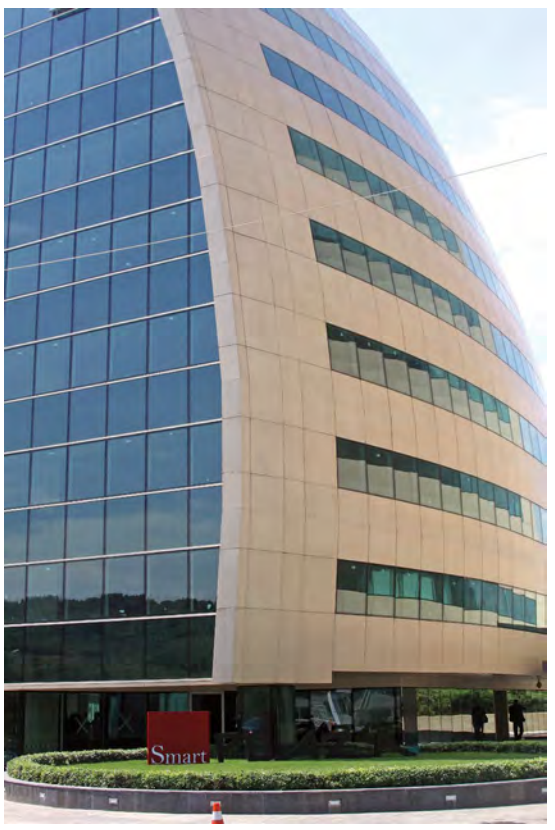
Kavacık'taki yeni Genel Müdürlük Binası'na; İş Kuleleri'nde faaliyet gösteren tüm Genel Müdürlük birimlerinin yanı sıra, Şişli Beytem Plaza'da faaliyet gösteren Kurumsal Sigortacılık Müdürlüğü, Risk Mühendisliği Müdürlüğü ve Oto Hasar Müdürlüğü, Merter İş Merkezi'nde faaliyet gösteren Kontakt Merkezi ve Kadıköy K2 Plaza'da faaliyet gösteren Banka Sigortacılığı Müdürlüğü de taşındı. Böylece Bölge Müdürlükleri haricinde Anadolu Sigorta'nın tüm Genel Müdürlük birimleri tek bir çatı altında toplanmış oldu.

Bir zemin ve 7 normal kat olmak üzere toplamda, 11 bin 102 metrekare ofis alanına sahip olan yeni Genel Müdürlük binasında, 4 bin 231 metrekare kapalı otopark alanında yaklaşık 120 araçlık otopark alanı da bulunuyor. Anadolu Sigorta'nın yeni ofis binası; ziyaretçiler için farklı boyut ve düzenlerde tasarlanmış bekleme ve görüşme alanları, iş ortaklarıyla buluşmaların gerçekleştirileceği toplantı odaları, kafeterya, sağlık-spor kompleksi, konferans salonları, eğitim salonu ve fuaye gibi çalışma alanlarıyla dikkat çekiyor.

ÇALIŞANLARIN KEYİF ALACAĞI BİR OFİS BİNASI TASARLANDI

Ofis alanlarının çalışma grupları halinde, açık ofis şeklinde tasarlandığı yeni ofis binasında, katlarda ortalama 100 kişilik çalışma alanları mevcut. Kapalı alanlar, katların belirli bölümlerinde toplandığından ofis içerisinde ferah bir yerleşim oluşturuldu. Kavacık'taki yeni ofis binasında iş saatlerinin verimli geçmesi için tüm fiziki gereklilikler yerine getirilirken, çalışanların bu saatler dışında da içinde olmaktan keyif alacağı bir bina tasarlanmaya gayret edildi.

Yeni ofis binası, Kavacık'ta yeni gelişen bir iş çevresinin merkezinde yer alıyor. Fatih Sultan Mehmet Köprüsü'ne direkt bağlantı imkanına sahip olan binanın yakın çevresinde Kavacık Ticaret Merkezi, Esas Holding binası, Eczacıbaşı binası, Limak Eurasia Hotel gibi bilinirliği yüksek yapılar bulunuyor.



Anadolu Sigorta'nın yeni Genel Müdürlük binasında iş saatlerinin verimli geçmesi için tüm fiziki gereklilikler yerine getirilirken, çalışanların bu saatler dışında da içinde olmaktan keyif alacağı bir bina tasarlandı.

Anadolu Sigorta ve Pirelli'den özel kampanya

Türkiye'nin öncü sigorta şirketi Anadolu Sigorta, Pirelli ile yeni bir kampanyaya imza atıyor. 28 Şubat tarihine kadar geçerli olan kampanya kapsamında tüm Anadolu Sigorta Kasko ve Trafik Sigortası poliçe sahipleri, Pirelli Yetkili Satıcılarında otomobil, 4x4 veya hafif ticari araç lastiği alırken yüzde 20 indirim avantajından yararlanıyor.
Poliçe sahiplerinin, www.pirelliclub.com sayfasına girerek, oluşturdukları indirim kuponlarını ve poliçelerinin kişisel ve araç bilgileri içeren sayfasının kopyası ile Pirelli Yetkili Satıcısı'na başvurması yeterli olacak. Kampanyayla ilgili detaylı bilgiye www.anadolusigorta.com.tr ve www.pirelliclub.com adreslerinden ulaşılabilir.



Bir Usta Bin Usta Rize Sepet Örücülüğü kursu tamamlandı

Anadolu'da kaybolan ya da kaybolmaya yüz tutan mesleklere olan ilgiyi artırmak ve bu meslekleri yeniden canlandırmak amacıyla, Kültür ve Turizm Bakanlığı'nın teknik danışmanlığında gerçekleştirilen Bir Usta Bin Usta Projesi kapsamında Rize Sepet Örücülüğü kursu İsmail Kahraman Kültür Merkezi'nde düzenlenen törenle tamamlandı.

Yerel basının yanı sıra yerel yönetimin de katıldığı törende Vali Nurullah Çakır 20 kursiyere sertifikalarını verdi. Vali Çakır; Anadolu Sigorta'nın hayata geçirdiği bu projenin tüm kurumlara örnek olması gerektiğini, özellikle kamu-özel sektör-STK işbirliğinin çok önemli olduğunu belirtti. Ayrıca bölgede organik tarımın hız kazandığı bu günlerde, tamamen organik materyallerle üretilen bu sepetlerin çay hasadı esnasında kimyasal ürünlerin yerini alacağını, bu sayede sepet örücülüğünün de bir sektör haline geleceğine inandığını ekledi.

Törende kursiyerlerin üç ay boyunca yaptığı çalışmalar da sergilendi. Geleneksel sepet örücülüğünü modernize eden kursiyerler sepet örücülüğünün çeşitli alanlarda da kullanılabileceğini gösterdiler. Masa takımı, bahçe takımı, sehpa, kitaplık gibi farklı ürünlerin yer aldığı sergi oldukça ilgi gördü.

Anadolu Sigorta Bir Usta Bin Usta sosyal sorumluluk projesiyle 10 yılda bin usta yetiştirilmesi hedefleniyor. Proje daha önce 12. Altın Pusula Halkla İlişkiler Ödülleri'nde Büyük Ödül, Altın Sabre 2012 Ödülü, Stevie Gümüş Ödül 2012, KSS'nin Yaygınlaştırılması Ödülü - TKSSD 2012 gibi ulusal ve uluslararası pek çok ödül kazandı. Ayrıca "Bir Usta Bin Usta" projesi gençlere yönelik yapılan istihdam çalışmalarını paylaşmak ve genç çalışan nüfus sayısını artırmak amacıyla AB Komisyonu tarafından düzenlenen Pro-Youth Employment Projesi'nde Türkiye'yi temsilen en başarılı örnekler arasında seçildi. Detaylı bilgiye www.birustabinusta.com.tr adresinden ulaşabilirsiniz.





Audi
Teknoloji ile bir adım önde

Audi'nizin içini dışını bilen
akıllı teknoloji:

Audi Şenyıldız Mobil Uygulaması



Audi Şenyıldız Mobil Uygulaması'yla,

- Aracınızdaki tüm ikaz ikonlarının açıklamasını bulabilirsiniz.
- Tüm satış ve servis hizmetlerinden çok daha hızlı yararlanırsınız.
- Servis randevusu alabilirsiniz.
- Acil durumlarda tek tuşla acil servis aracı çağırabilirsiniz.
- Şenyıldız Butik ürünlerine ulaşabilirsiniz.

Available on the App Store

QR kodu okutarak Şenyıldız dünyasında gezinebilirsiniz.

Şenyıldız

Sahilyolu Kennedy Cad. No: 90 Yenikapı / İstanbul Tel: (212) 402 20 00 **www.audisenyildiz.com**
Şenyıldız Butik: Valikonağı Caddesi No: 41 Nişantaşı / İstanbul Tel: (212) 638 94 94
Şenyıldız bir **Doğuş Otomotiv Servis ve Tic. A.Ş.** yetkili satıcısıdır.

AXA SİGORTA iyi sürücülerin dikkatini çekti

Sektöre öncülük eden AXA SİGORTA, yeni reklam kampanyasıyla tüketicilerine ulaşıyor. Kasım ayında başlayan kampanya televizyon, gazete, dergi, internet siteleri ve radyo mecralarında geniş yer alarak yeni yılın ilk günlerinde de devam edecek.

"İyi sürücüye iyi fiyat" sloganı ile akıllarda yer edinen AXA SİGORTA, "En iyisi siz AXA SİGORTA'ya gelin iyi sürücü olmanın değerini AXA SİGORTA'nın tam kapsamlı koruma sunan kaskosu ile keşfedin" diyerek dikkatleri kasko ürününe çekiyor. Sektörde müşteri bazlı fiyatlama yapısı ile fark yaratan AXA SİGORTA, yarattığı reklam mesajı ile de rakiplerinden ayrışıyor. İyi sürücü olmanın ödüllendirildiği bir sisteme sahip olan ve reklam kampanyasında da bunun altını çizen AXA SİGORTA, kampanya henüz devam etse de şuana kadar elde edilen geri dönüşlerden oldukça memnun. Faaliyetlerini gerçekleştirirken mümkün olan her fırsatta bir sosyal fayda yaratmaya çalışan AXA SİGORTA'nın reklamı arka koltukta emniyet kemeri kullanımının öneminin de altını çiziyor.

'İYİ SÜRÜCÜ HAREKETİ'

İyi ile kötü sürücünün hesabını birbirinden tamamıyla ayıran, iyi sürücüye kötü sürücünün faturasının ödetilmediği ve hasarsızlık indiriminden çok daha fazlasını kazandığı bir fiyatlama yapısı kuran AXA SİGORTA, iyi sürücüleri tanıyarak daha fazla indirim almalarını sağlayan bir sistem kurmuş durumda. İyi sürücü olmanın önemine ve bunun maddi kazanımlarına geleneksel mecralarda yer alan reklam kampanyası ile dikkat çeken AXA SİGORTA, "iyi sürücü" olmanın sosyal boyutunu da göz önüne alarak bir dijital iletişim kampanyası başlattı. Bir sosyal sorumluluk hamlesi olarak kurgulanan kampanya "İyi Sürücü Hareketi" olarak adlandırılıyor. İyi Sürücü Hareketi mikro sitesi ile (www.iyisürücühareketi.com) herkesi iyi sürücü olmaya davet eden AXA, iyi sürücülere yaptığı keyifli sürprizi de video olarak bu platformda paylaşıyor. Son zamanların en etkin sosyal mecralarından biri olan Twitter üzerinden hızla yayılan "İyi Sürücü Hareketi" ile iyi sürücü olmanın önemi ve nasıl iyi sürücü olunduğu üzerine bir sosyal bilinç yaratılmak amaçlanıyor.

Müşteriler AXA'dan yine çok memnun

AXA Grup tarafından AXA'nın faaliyet gösterdiği tüm ülkelerde yaptırılan "Müşteri Memnuniyeti Araştırması"nda, AXA SİGORTA müşterilerinin kasko ve konut sigortalarında aldıkları hizmetlerden memnuniyet düzeyleri ölçülüyor. 2013 yılında bağımsız araştırma şirketi Nielsen tarafından gerçekleştirilen araştırmanın ikinci yarı sonuçlarına göre, AXA SİGORTA'nın müşterilerine sunduğu hizmetlerden duyulan genel memnuniyet oranı yüzde 87,1 oldu. Müşterilerin kasko ve konut sigortalarına ilişkin poliçe satın alma ve hasar sürecindeki memnuniyetlerinin sorgulandığı araştırmada müşterilerin poliçe satın alma sürecine ilişkin genel memnuniyet oranı yüzde 87,4 olurken, hasar hizmeti genel memnuniyet oranı yüzde 84,2 seviyesinde gözlendi. Kasko branşında hizmet alan AXA müşterilerinin yüzde 88,8'i aldıkları hizmetten memnun olduklarını belirtirken, konut sigortalarında bu oran yüzde 82,8 olarak ölçüldü. AXA SİGORTA müşterileri, şirketten aldıkları hizmetler arasında yüzde 88,9 ile en çok kasko sigortasındaki hasar süreçlerinden memnun olduklarını belirttiler. AXA SİGORTA tarafından yapılan açıklamada, bu rakamların arkasında şirket stratejilerinin ötesinde, hem AXA SİGORTA çalışanlarının hem de acentelerinin özenli ve titiz çalışmalarının yattığı belirtildi.

AXA SİGORTA'da Rönesans Dönemi başladı

Türk sigorta sektörüne müşteri odaklı hizmet anlayışını getiren AXA SİGORTA, memnun çalışan, memnun acente ve memnun müşteri kavramlarının birbirine temelde bağlı olduğu ve herhangi biri olmadan başarılı bir iş modelinin mümkün olamayacağı inancıyla tüm paydaşlarının memnuniyetini her zaman ön planda tutuyor. AXA SİGORTA, çalışanlarının modern ve mükemmel bir iş ortamında çalışmalarını sağlamak adına sürekli olarak birçok ihtiyacı gözden geçiriyor ve uzun soluklu yatırımlar gerçekleştiriyor. AXA SİGORTA, hem acente ve müşterilerine daha iyi hizmet verebilmek hem de çalışanlarının en son teknolojilerin kullanıldığı modern çalışma ortamlarında, keyifli ve verimli çalışabilmelerini sağlamak amacıyla tüm operasyon ve çağrı merkezi birimlerini İstanbul'un en prestijli ve kolay ulaşılabilir bölgelerinden birinde yer alan RönesansBiz Mecidiyeköy Ofisi'ne taşıdı.

Üstün inşaat kalitesi, iklimlendirme sistemleri, telekomünikasyon yapısı, güvenlik sistemleri gibi birçok özelliği ile dikkat çeken A sınıfı ofis binası RönesansBiz, ödüllü mimarlık firması Muum tarafından tasarlanmış. Çevresiyle barışık bir proje olan ve Çevre Dostu Binalar Konseyi tarafından verilen LEED sertifika sisteminin en üst düzey binalara verdiği LEED Gold sertifikasına sahip olan bina, hem yeşil hem de ferah bir ofis ortamı sunuyor.



MAPFRE GENEL SİGORTA 65. yılını çalışanlarıyla kutladı

MAPFRE GENEL SİGORTA, 2013 yılındaki başarılı performansını İstanbul'da düzenlediği gecede çalışanlarıyla kutladı. Genel Müdür Serdar Gül, sürekli büyüyen ve kâr eden bir şirket olduklarını ve MAPFRE Grubu'ndaki tüm şirketlerin bu gelişimin sırrını merak ettiklerini söyledi.





1948 yılında kurulan MAPFRE GENEL SİGORTA 12 yıldır Fitch Ratings tarafından AA(Tur) finansal güçlülük notu ile derecelendiriliyor ve başarılı yönetim politikasıyla rekabetin yüksek olduğu Türk sigorta sektöründe kârlı ve istikrarlı bir şekilde büyümeye devam ediyor.

Genel Müdürlük ve bölgelerden 600 çalışanın katıldığı organizasyon, geleneksel "Vizyon Toplantısı" ile başladı. MAPFRE GENEL SİGORTA İnsan Kaynakları Direktörü Necla Aksoy'un açılış konuşmasını yaptığı toplantı, Genel Müdür Serdar Gül'ün konuşmasıyla devam etti.

Tüm çalışanların 65. yılını kutlayarak konuşmasına başlayan Serdar Gül şunları söyledi: "Sürekli büyüyen ve sürekli kâr edebilen bir sigorta şirketiyiz, tam 65 yıldır takım ruhumuzla ve uyumla çalışmaya devam ediyoruz. Yükümlülüğümüz, kâr ve büyümenin yanı sıra müşterilerimizi ve çalışanlarımızı da mutlu etmek. Birini, bir diğerinden daha üstün tutamayız, üçünü birden gözetiyoruz."

'HERKES MERAK EDİYOR'

MAPFRE GENEL'in, tüm MAPFRE ülkeleri arasında da başarısının sırrı merak edilen bir şirket olduğunu söyleyen Gül, "Türkiye'nin en büyük sigorta şirketlerinden biriyiz. 6 Bölge Müdürlüğünden 18 Bölge Müdürlüğüne ulaştık. 2009'da yaklaşık 300 olan acente sayımız bugün 2000'e yaklaştı. MAPFRE'nin var olduğu 46 ülke şirketi, bu başarının sırrını merak ediyor " dedi.

Çalışanlardan gelen soruların direkt olarak Genel Müdür Serdar Gül tarafından yanıtlanması ile sona eren Vizyon Toplantısı'nın ardından gala yemeğine geçildi. Gala yemeği esnasında MAPFRE GENEL ailesinde 5, 10, 15, 20 ve 25. yılını dolduran çalışanlara kıdem ödülleri verildi. Ödüllerin yanı sıra başarılarla dolu geçen 65. yıl şerefine bu başarılarda emeği geçen bütün şirket çalışanlarına özel hazırlanan 65. yıl hatıra paraları sunuldu.





Tüm çalışanların 65. yılını kutlayan Gül "Sürekli büyüyen ve sürekli kâr edebilen bir sigorta şirketiyiz" dedi.



MAPFRE GENEL SİGORTA Dans Kulübü'nün gösterileriyle renk kattığı gecede 90 60 90 grubu sahne aldı. Tüm çalışanların doyasıya eğlendiği gece geç saatlere kadar sürdü.



MAPFRE küreselleşmeyi hedefliyor

MAPFRE Başkanı Antonio Huertas 11 Aralık'ta ESADE'nin Barselona'da düzenlediği organizasyonda; çok uluslu bir şirket olan MAPFRE'nin global bir sigorta şirketi olmayı amaçladığını vurguladı.



MAPFRE Başkanı Antonio Huertas, MAPFRE'nin çok uluslu bir şirket olmayı başardığını, hedeflerinin küresel bir sigorta şirketi noktasına gelmek olduğunu söyledi. Uluslararası bir akademik enstitü olan ESADE'nin Barselona'da düzenlediği toplantıda konuşan Huertas, özellikle Türkiye'nin de aralarında bulunduğu stratejik ülkelerde yatırım yapacaklarını belirterek, "Son dokuz yılda MAPFRE olarak toplam üretimimizi 13 katına çıkarttık. Hedefimiz; özellikle Türkiye, ABD, Meksika ve Brezilya gibi bizim için stratejik ülkelerde büyümemizi sürdürmek ve 2014 yılında sektörde önemli bir düzelme olacağını ön gördüğümüz İspanya'da da liderliğimizi konsolide etmek" diye konuştu.

'UZAKDOĞU HEDEFİMİZ'

MAPFRE'nin ayrıca Güneydoğu Asya'da da kararlı bir proje yürüttüğünü söyleyen Antonio Huertas; "Geçtiğimiz aylarda Endonezya'da faaliyetlerini sürdüren ABDA'nın yüzde 20'lik hisselerini satın aldık. Bu satın alma da küresel bir şirket olma yolunda izlediğimiz planın önemli bir parçası" dedi.

MAPFRE'nin çok uluslu bir organizasyon olduğunu vurgulayan Antonio Huertas, farklı coğrafyalarda operasyonlar yürütmenin küresel bir şirket olmak için yeterli olmadığını, bunu sağlamak için bütün bu bölgelerde geçerli olan tek bir kurumsal model oluşturmak gerektiğini belirtti.



SOMPO JAPAN SİGORTA

sompojapan.com.tr

GECE
0850 250 81 81
GÜNDÜZ
7/24 YARDIM

ING Emeklilik Türkiye Acenteler Müdürü Dinçer Gökçe: Canlanma 2014'te de sürecek

ING Emeklilik'ten HAYAT atağı

Ocak 2013'ten itibaren BES gelirlerinin düşmesiyle birlikte emeklilik şirketlerinin hayat sigortaları konusunda yatırım yapmaya başladığını belirten ING Emeklilik Türkiye Acenteler Müdürü Dinçer Gökçe, hayat sigortalarındaki canlanmanın 2014'te de süreceğini söyledi.



ING Emeklilik Türkiye Acenteler Müdürü Dinçer Gökçe, son yıllarda sürekli Bireysel Emeklilik Sistemi'nin (BES) gölgesinde kalan hayat sigortalarında bir canlanma başladığını ve bunun 2014 yılında da süreceğini söyledi. BES'in gelişimi ve hayat sigortalarının durumuyla ilgili bir değerlendirme yapan Gökçe, "Bireysel Emeklilik Sistemi, 2003 yılının son döneminde başladığında birçok şirkete hem yeni bir sinerji hem de büyük fırsatlar getirdi. Bu sebepten ötürü hayat sigortası biraz daha ikinci planda kaldı ve şirketler mevcut pazardan daha çok pay almak için, bütün yatırımlarını BES'e yaptı. Ta ki Ocak 2013'e kadar…" dedi.

"Herkesin ortak düşüncesi; Ocak 2013, BES için bir milat oldu" diyen Gökçe şöyle devam etti: "Ocak 2013'ten sonra şirketlerin gelirlerinin düşmesiyle birlikte, hayat sigortaları daha etkin, daha etkili, daha çok yatırım yapılan bir ürün haline geldi. Ayrıca hayat sigortalarında devletin vergi teşvikini yüzde 15'lere çıkarması da sistemi daha cazip hale getirdi. Bu sebeplerden ötürü birçok şirket 2014 yılında hayat hedeflerini artırdı."

HAYAT CANLANIYOR

Ocak 2013'te yapılan değişikliklerin, bilinçli ya da bilinçsiz, hayat sigortacılığının canlanmasını sağladığını belirten Dinçer Gökçe, "Şirketlerin son dönemdeki hayat satışları da bunu teyit ediyor. 2014 itibarıyla da bu canlılığın devam edeceğini öngörüyoruz. Bu canlılık devam etmeli… Çünkü şirketlerin müşterilerini merkeze yerleştirip; 'Uzun vadeli sigorta ile BES'i tamamlayıp, müşterilerine tam bir finansal hizmet vermeleri gerekiyor" diye konuştu.

ING Emeklilik'in hayat sigortalarına önem veren bir şirket olduğunu ifade eden Gökçe, bu alanda sundukları ürünlerle ilgili şu bilgileri verdi: "ING Emeklilik olarak, hayat sigortalarında müşterilerimize 4 farklı ürün sunuyoruz: İyi Yaşa Sigortası, Esas Koruma Sigortası, Yıllık Hayat Tehlikeli Hastalıklar Sigortası ve Kredili Hayat Sigortası. Bu ürünlerimizde sigortalılarımızın, vefat ve yüksek tedavi maliyetlerine yol açabilen tehlikeli hastalıklar sonucu oluşacak risklerini ortadan kaldırarak, müşterilerimizi ve sevdiklerini güvence altına alıyoruz. Bunun dışında, kanallarımız ve müşterilerimiz tarafından çok rağbet gören Gelir Koruma sigortamızla da işsiz kalma durumunda, sigortalılarımızın gelirlerini güvence altına alıyoruz."

İYİ YAŞA HAYAT SİGORTASI

ING Emeklilik'in son olarak pazara sunduğu İyi Yaşa Hayat Sigortası hakkında da bilgi veren Gökçe, "Müşteri odaklı yaklaşımımız çerçevesinde ING'nin bu konudaki global tecrübesinden yararlanarak, "İyi Yaşa Hayat Sigortası"nı "Benden Sonra Tufan Deme!" sloganıyla piyasaya sunduk. Birçok farklı mecrada, sosyal medyada müşterilerimize duyurduğumuz bu ürünle; sigorta süresi 30 yıl bile olsa, sigortalının sağlık durumuyla ilgili tıbbi inceleme istemeyeceğiz ve sürpriz prim artışına gitmeyeceğiz" dedi.



'İyi Yaşa Hayat Sigortası'nın minimum sigorta süresi her iki paket için 5 yıl olarak belirlenirken, her iki pakette de sigorta süresi ile sigortalı yaşı toplamı 65'i geçemiyor. Kredi kartına yıllık peşin ya da 12 taksit seçeneği bulunan İyi Yaşa Hayat Sigortası teminatları, maksimum 1 milyon 600 bin liraya kadar çıkıyor. 'İyi Yaşa Hayat Sigortası', prim ve yenileme garantisiyle 376 ING Emeklilik acentesinde ve 319 ING Bank şubesinde "Benden sonra tufan" demeyenleri bekliyor.

Müşterilerin genelde, "Acaba sigorta şirketi yaşlılığımda ya da hastalık durumunda primlerimi 5-10 katına çıkaracak mı?" diye endişelendiğini ve bir sonraki poliçe döneminde ne ödeyeceğini bilemediğini dile getiren Gökçe şunları söyledi: "Biz bunun önüne de geçmek istedik, şeffaflık ve kılavuzluk etme misyonumuz çerçevesinde. Ayrıca yeni sigorta yaptıran müşterilere "Hoş Geldin Paketi" kapsamında poliçenin ilk yılı için 7/24 çağrı merkezi hizmeti veren bir asistans şirketiyle anlaştık. Bunun dışında; müşterilerimize poliçe yenileme dönemlerinde gönderilen anket ile müşteri memnuniyeti grafiğini çıkararak, müşterilerimizin isteklerini anlamaya ve analiz etmeye devam edeceğiz. Bu çalışmamız bu ürünümüzün daha gelişmesine katkı sağlayacağı gibi aynı zamanda da yeni ürünlerimize de yön verecek."

İyi Yaşa Hayat Sigortası'nın ING Emeklilik acenteleri ve ING Bank şubelerinde satışa sunulduğunu söyleyen ING Emeklilik Acenteler Müdürü Dinçer Gökçe, hayat sigortasının bireysel emekliliği tamamlayan yönünü şöyle vurguluyor: "Bunun nedeni, vefat veya maluliyet sürecinde ortaya çıkan finansal problemleri çözüyor olması. İşler yolunda giderken bireysel emeklilik devam etsin, fakat işler yolunda gitmediği zaman da hayat sigortası devreye girsin istiyoruz. Biz bu güvenceyi müşterilerimize sunuyoruz."

'İLKEMİZ EN İYİ ÜRÜNÜ EN İYİ HİZMETLE SUNMAK'

ING Emeklilik olarak tüm satış kanallarında hayat sigortasını canlandırmak için çaba gösterdiklerini dile getiren Dinçer, "ING Emeklilik, kurumsal satış, banka satış ve acente satış örgütleriyle, müşterisine en iyi ürünü en iyi hizmetle vermeyi amaçlayan ve yüzde 100 müşteri memnuniyetini esas alarak üretim yapan bir şirket. Şirket olarak en büyük satış stratejimiz, müşterilerimizin beklentilerine göre doğru ürünü sunmak. Dolayısıyla, acentelerimizden de bu stratejiye paralel bir strateji geliştirmelerini bekliyoruz" dedi.

ING Emeklilik'in acente ağına büyük önem verdiğini belirten Gökçe, "Müşterisini çok iyi tanıyıp, aynı zamanda ihtiyaçlarını analiz eden, örgütün yönetim becerilerini, finansman kaynaklarının genişletilmesini, sosyal ağlarının artırılmasını ve istikrarlı bir şekilde büyümesine dair stratejisini; sektörün uzun vadeli büyüme stratejisiyle örtüştürerek ve bu hedeflere adapte ederek devam etmek zorundayız" diye konuştu.

"Bana göre bu yapıyı, sadece ING Emeklilik olarak biz değil, acente kanalıyla çalışan tüm şirketlerin kurgulaması zorunluluğu var" diyen Gökçe şunları söyledi: "Çoğu şirketlerin bana göre yapmış oldukları yanlışlıklardan birisi, sadece 'Dış müşteri' odaklanmasıdır. Oysa biz bunu yaparken; 'İç müşteri' kavramının içerisinde olan, bizim iş ortaklarımız olan acente kanalımızı da çok önemsiyoruz. Geliştirdiğimiz tüm acente tabanlı projelerimizin temel amacı, hep iş ortaklarımızın geleceğine dönük yatırımlardır."

'ACENTELERİMİZE BÜYÜK ÖNEM VERİYORUZ'

ING Emeklilik'in Türkiye pazarına girdiği ilk günden bu yana, acentelere önem veren bir şirket olduğunu vurgulayan Gökçe şu değerlendirmeyi yaptı: "İstihdam Projeleri", "Eğitim – Kişisel Gelişim Projeleri", "İş Ortaklığı Projesi", "Call Center Projeleri", "Pazarlama Projeleri" gibi örneklerimiz, acente kanalına bakış açımızın ne kadar derin ve güçlü olduğunun da göstergesidir. Bu sebepten ötürü, biz bütün acentelerimizi kendi şirketimizin ve ING Emeklilik ailesinin bir parçası olarak görüyoruz. Dolayısıyla, acentelerimiz bizim yol arkadaşımız. Bence sektörde, acenteler tarafından bu kadar çok tercih edilme sebeplerimizin başında da acentelere olan bu bakış açımız geliyor."

'JOINT-VENTURE PROJESİ BAŞARIYLA SÜRÜYOR'

Türkiye'de ilk kez ING Emeklilik tarafından uygulanan Joint-Venture sistemi hakkında bir değerlendirme yapan Dinçer Gökçe, "Joint-Venture projesinin temel amacı, acentelerle uzun vadeli işbirliğimizi yürütebilmek. Projemiz son derece başarılı bir şekilde ilerliyor. Sektörün büyümesine paralel olarak; şirketimizin en önemli dağıtım kanallarından olan acentelerimizin söz konusu büyümeye etki eden unsurlarını göz ardı etmememiz gerektiğinin yıllardır farkındayız. Şirketimizin bu bakış açısı önümüzdeki yıllarda da aynı şekilde devam edecek" diye konuştu.

Okyanus Ekstra Sağlık Sigortası ile ileri tanı yöntemleri artık ulaşılmaz değil!



MR, Tomografi, eforlu EKG gibi ileri tanı yöntemlerinden faydalanmak sandığınız kadar zor değil! **Okyanus Ekstra Sağlık Sigortası** ile yatarak tedavinin yanında ileri tanı yöntemleri için de geniş hizmet ağımızdan yararlanabilirsiniz.

GÜNEŞ SİGORTA

"Değerlerimizin Sigortası"

444 1957 /GunesSigorta @GunesSigorta www.gunessigorta.com.tr

İlk defa 2006 yılında Türkiye'yi Çevre Kirliliği Sigortası ile tanıştıran AIG Sigorta yeni departmanını kurdu

AIG çevremize sahip çıkıyor

Dünyanın lider sigorta şirketlerinden AIG, Türkiye'de Çevre Kirliliği Sigortaları ile de fark yaratmaya devam ediyor. AIG Sigorta Çevre Sigortaları Yetkilisi Emir Erdur, kurulan departmanla bu sigortayı AIG'nin 30 yıllık tecrübesi ile Türkiye'ye taşıdığını belirtti.



Çevre Kirliliği Sigortası'nın henüz Türkiye'de zorunlu bir sigorta olmadığını belirten Emir Erdur, "Ancak 2872 No'lu kanunda belirtilen 'Kirleten öder' prensibi sonucunda firmalar ciddi anlamda mali yaptırımlarla karşı karşıya kalacak" dedi.

TÜRKİYE'DE 2006 yılından bu yana Çevre Kirliliği sigortası ile iş ortaklarının ihtiyaçlarını karşılayan AIG Sigorta, 2014 yılından itibaren ticari sigortalar bünyesinde Çevre Kirliliği Sigortaları departmanını kurarak bu alanda büyümeyi ve daha çok iş ortağına ulaşmayı hedefliyor.

AIG Sigorta'nın yönetici yetiştirme programı çerçevesinde Çevre Kirliliği Sigortaları branşında eğitim alarak, yeni kurulan Çevre Kiriliği Sigortaları Departmanı'nın yetkilisi olarak atanan Emir Erdur, "İlk olarak 1981 yılında ABD'de başlamış olduğumuz Çevre Kirliliği Sigortalarını ülkemizle tanıştırmakla kalmayıp, bu konudaki 30 yılı aşkın tecrübemizi ve bilgi birikimizi de Türkiye'ye getiriyoruz" dedi.

FİRMALARIN YASAL SORUMLULUKLARI

Çevre Kirliliği Sigortası'nın henüz zorunlu bir sigorta olmadığının, ancak firmaların çevreye verilen hasarlardan ötürü sorumlu tutulduğunun altını çizen Erdur şunları söyledi: "Türkiye'de Çevre Kirliliği sigortaları çok yeni bir ürün olmakla birlikte, firmaların bu konudaki sorumlulukları yasal mevzuat ile çok önceden tanımlanmıştır. Anayasa'nın 56. Maddesinde belirtildiği üzere 'Herkes, sağlıklı ve dengeli bir çevrede yaşama hakkına sahiptir.' 2872 ve 5312 sayılı Çevre Kanunları ise firmaların sorumluluklarını ve yasal yaptırımları daha net bir ifade ile detaylandırmıştır; '...kirlenme ihtimalinin bulunduğu durumlarda ilgililer kirlenmeyi önlemekle; kirlenmenin meydana geldiği hallerde kirleten, kirlenmeyi durdurmak, kirlenmenin etkilerini gidermek veya azaltmak için gerekli tedbirleri almakla yükümlüdürler.'"

AB SÜRECİ VE ARTAN DENETİMLER

Çevre kirliliği konusunda artan duyarlılığa dikkat çeken Erdur şöyle devam etti: "Gerek Avrupa Birliği müzakereleri çerçevesinde açılan fasıllar neticesinde gelişen yasal mevzuatlar, gerek küreselleşen dünyadaki ticari anlaşmalardan doğan sorumluluklar, gerekse çevreye karşı duyarlılık bilincindeki artış paralelinde yasal mercilerin çevre denetimleri her geçen gün artıyor."

2872 No'lu Kanun'da belirtilen "Kirleten Öder" prensibi sonucunda "firmalar ciddi anlamda mali yaptırımlar ile karşı karşıya kalacak" diyen Erdur, "1 Eylül 2011 tarihinde yürürlüğe giren Çevre Kirliliği Mali Sorumluluk Sigortası Genel Şartlarının Çevre Kirliliği Sigortalarının ülkemizde yaygınlaşmasını sağlayacak olan en önemli unsurlardan biri oluğunu" vurguladı.

ÇEVRE KİRLİLİĞİ SİGORTASI'NIN FARKI

Halen var olan bazı sorumluluk ve yangın poliçeleri her ne kadar küçük limitler ile çevre kirliliği teminatı içeriyor olsa da bu poliçelerin sigortalıların ihtiyaçlarını limit olarak karşılayamadığını dile getiren Erdur, bu poliçelerin sadece ani ve kazaen oluşan hasarlara teminat verebildiği için, tedrici kirlenme gibi maliyeti yüksek hasarların otomatik olarak kapsam dışında kaldığının altını çizdi.

Piyasada yanlış bilinen bir hususa da dikkat çeken Erdur, Tehlikeli Madde ve Tehlikeli Atık Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası'nda gerek ani ve kazaen kirlenme gerekse tedrici kirlenme teminatının bulunmadığını ve firmalara yüksek maliyet yükleyebilecek olan temizleme masraflarının kapsam dışında olduğunu vurguladı. Kıyı Tesisleri Deniz Kirliliği Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası'na da değinen Erdur, bu sigortanın da sadece deniz yetki alanlarında oluşan ani ve kazaen kirlenmelere teminat sağladığını fakat hava kirliliği, toprak veya yeraltı suyu kirlenmelerinin teminat dışında olduğuna dikkat edilmesi gerektiğini belirtti.

SİGORTA KAPSAMI

Çevre Kirliliği Sigortası'nın kapsamı hakkında bilgi veren Erdur şunları söyledi: "Çevre Kirliliği Sigortası sigortalı mülk içinde, üzerinde veya altında ani ve kazaen veya tedrici olarak başlayan kirlenmenin gerek sigortalı mülk içerisinde gerekse sigortalı mülk dışarısında sebep olduğu temizleme masrafı ile birlikte bu hasarlardan dolayı 3. şahıslara gelebilecek maddi ve bedeni hasarları kapsıyor. Çevre Kirliliği Sigortası sigortalı arazisi dışında oluşan kirlenmelere teminat sağladığı gibi, buna ek olarak sigortalı arazisinde oluşan kirlenme hasarlarını da poliçe kapsamına alıyor."

Erdur, tüm iş ortakları ve müşterilerin çevre sorumluluk sigortası alanında engin deneyime sahip olan AIG risk kabul ve hasar tespit ekipleri tarafından desteklendiğini, müşterilerin kazanılması ve elde tutulması için birlikte çalışıldığını da belirtti.

EK TEMİNATLAR

Ana teminatlara ek olarak "taşıma" faaliyetleri sırasında taşınan yükten meydana gelebilecek çevre kirliliği hasarlarının, çevre kirliliğine bağlı olarak oluşan "iş durması kaybının" da ek teminat ile poliçeye dahil edilebileceğini belirten Erdur, "Ayrıca devamlılık tarihinden önce başlayan kirlenmelerin de poliçe süresinde ortaya çıkması durumunda, sigortalılar karşılaşabileceği hasar taleplerini yine ek teminat ile poliçeye ilave edilebilecekler" diye konuştu.

YÜKLENİCİLERİN SORUMLULUĞU

Yüklenicilerin, taşeronların ve servis sağlayıcılarının faaliyetleri sırasında oluşabilecek çevre kirliliği risklerine de değinen Erdur, bu risklere karşı da teminat sağlayan ayrı bir Çevre Kirliliği poliçelerinin bulunduğunu belirtti. Erdur, ilgili teminatın, inşaat projelerinin yanı sıra, üçüncü şahıs arazilerinde faaliyet gösteren yükleniciler için de sağlanabileceği gibi poliçenin yüklenici adına işveren tarafından yaptırılabilmesinin yanında sadece tek bir proje için veya yüklenicinin sene içerisinde gerçekleştireceği tüm projeler için de satın alınabilme opsiyonunun bulunduğunu vurguladı.

Çevre Kirliliği hasarlarında erken ve bilinçli müdahalenin önemine dikkat çeken Erdur, doğru aksiyonların doğru zamanda alınması gerektiğinin altını çizerek şunları söyledi: "AIG Sigorta Türkiye ve dünya genelinde sahip olduğu uzman hasar kadrosu ve uzun yıllardır beraber çalıştığı çözüm ortağı çevre danışmanı firmalar ile birlikte hasar yönetimini en mükemmel ve hızlı şekilde gerçekleştiriyor."

'HASAR ÖDEMEKTEN MEMNUNUZ'

AIG olarak son beş yıl içinde Çevre Kirliliği Sigortalarında dünya genelinde yıllık ortalama 300 milyon dolar hasar ödediklerini belirten Erdur, bilhassa son üç sene içinde de Türkiye'de ödedikleri hasarlarla iş ortaklarının yanında yer almalarının kendilerini memnun ettiğinin altını çizerek yaşanan bu hasarlar sayesinde Türkiye'de Çevre Kirliliği Sigortalarına olan ilginin hızlı bir şekilde artacağına inandıklarını belirtti.

Çevre Kirliliği Sigortası'nın ülkemizde az bilindiğini ve ürün farkındalığını yaratmak için acente, broker ve iş ortaklarına ürün hakkında eğitim verdiklerini belirten Erdur, Çevre Kirliliği Sigortası'nın ülkemizde yaygınlaşması durumunda tüm paydaşların bundan fayda sağlayacağının altını çizdi.

Türkiye'de tek bir olayda 50 milyon dolara kadar tazminat ödeme kapasitelerinin olduğunu belirten Erdur, "Esnek ve sigortalılarımıza özel çözümlerimizle birlikte sigortalılarımız dilerlerse zorunlu sorumluluk poliçeleriyle birlikte Çevre Kirliliği poliçesini tek bir paket poliçede alabilecekler" dedi.

AIG'NİN GLOBAL SORUMLULUK HİZMETLERİ

AIG'nin global sorumluluk hizmetlerine de değinen Erdur, "AIG Sigorta sadece şirketlerin Türkiye'deki faaliyetlerini ya da tesisini değil, firmanın yurtdışındaki tesislerini veya yapacağı bir sevkıyatı ya da gerçekleştireceği bir projeyi de teminat altına alabiliyor. Ayrıca gerektiği takdirde ilgili ülke kanunlarının zorunlu kıldığı yerel poliçenin düzenlenmesini sağlayarak tüm dünyaya yayılmış geniş hizmet ağı sayesinde global bir hasar hizmeti sunabiliyor" diye konuştu.

Aegon, hayat sigortalarını online olarak satmaya başladı

Prim İadeli Hayat Sigortası'nı online olarak satmaya başlayan Aegon, hayat sigortasına yeni bir bakış getiriyor. Günde 1 dolardan başlayan primlerle satın alınan Prim İadeli Hayat Sigortası, dönem sonunda hayatta kalınması durumunda ödenen tüm primleri iade ediyor.

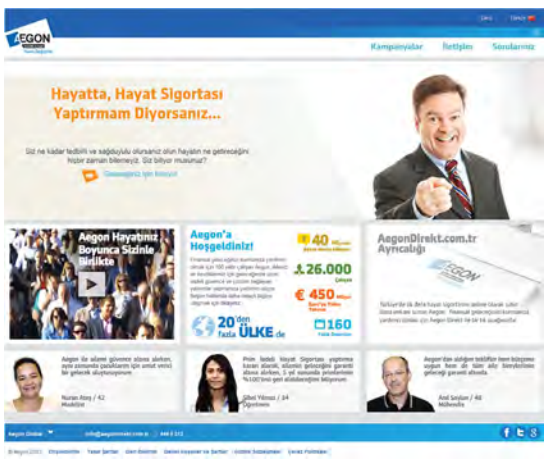
FARKLI ürünlerle sektörde öne çıkan Aegon Türkiye, çok özel bir hizmeti daha tüketicilerle buluşturuyor. Aegon Emeklilik ve Hayat, herhangi bir aracı olmadan, www.aegondirekt.com.tr web sitesiyle, hızlı ve kolay bir şekilde hayat sigortası sahip olmaya olanak sağlıyor.

Aegondirekt.com.tr sitesinde Prim İadeli Hayat Sigortası'na günde 1 dolardan başlayan primlerle sahip olma imkanı sunuluyor. Prim İadeli Hayat Sigortası, dönem sonunda riskin gerçekleşmemesi durumunda ödenen tüm primleri iade ediyor. Bu sayede sigortalılar, kaçınılmaz olan risklere karşı hiç para ödemeden hem kendilerini hem de sevdiklerini güvence altına almış oluyor.

Tüm bunların yanı sıra, hayat sigortası için uzun görüşmelere veya sayfa sayfa başvuru formu doldurmaya da gerek kalmıyor. Siteye girildiğinde yaş ve aylık olarak ödemek istenilen prim tutarı belirlenerek, toplam teminat tutarı kolayca hesaplanabiliyor, işlemlerin herhangi bir aşamasında yine müşteri hizmetlerine telefon ederek destek alınabiliyor. Aylık ödemek istenilen prim tutarı belirlendikten sonra, siteye üye olarak ve sigortalıya dair gerekli bilgiler girilip, satın alma sürecinin tümü yine online olarak tamamlanabiliyor. www.aegondirekt.com.tr sitesinden Prim İadeli Hayat Sigortası hızlı ve güvenli bir şekilde kredi kartıyla alınabiliyor.

YENİ ÜRÜNLERDE DE ONLINE SATIŞA BAŞLANACAK

Aegon Türkiye, 2013 yılı başında Geleceğin Danışmanı projesi ile teknolojiyi müşterilerine en verimli şekilde sunacak bir adımı başlatmış ve tablet üzerinden satış yapan ilk hayat sigortası firması olmuştu.



Aegondirekt web sitesi ile de hayat sigortacılığını online ortama taşıyan Aegon sektörde bir ilke daha imza atmış oldu. Gelecek dönemde Prim İadeli Hayat Sigortası ürünün yanına yine müşterilerin ihtiyaçlarına yönelik yeni ürünleri de online olarak erişilebilir olacak.



AEGON
Emeklilik ve Hayat
Yarını Değiştirir

Başarı, tesadüf değil...

Uluslararası tecrübesini Türkiye'ye taşıyan Aegon Emeklilik ve Hayat, iş ortaklarını her yeni gün daha ileriye taşıyor.

Beklentilerin ötesinde bir Acentelik Modeli'yle Aegon, yeni bir acente kurmak, kendi işini yapmak, acentesini yeni ufuklara taşımak isteyenler için çok avantajlı teklifler sunuyor.

Siz de bu güçlü ortaklığın parçası olun, başarınızı tesadüflere bırakmayın.

Detaylı Bilgi İçin: 0216 355 76 20

444 0 312 | aegon.com.tr

Generali Grup 'dönüşüm'e giden yolda hızla ilerliyor

Generali Grup 9 ayda kârını yüzde 40 artırdı

Generali Grup CEO'su Mario Greco, şirketin 'dönüşüm stratejisi'ni ve 2015 hedeflerini açıkladı. Son beş yılın en iyi dokuz aylık dönemini yaşayan Generali, 2013 yılının 9 ayında 60 ülkede gösterdiği faaliyetlerle net kârını yüzde 40 artırarak 1.6 milyar euroya çıkardı.

DÜNYANIN en büyük sigorta şirketlerinden Generali, 2013 yılının ilk 9 ayında 1.6 milyar euro net kâr açıklayarak son beş yılın en iyi performansını ortaya koydu. Net kâr rakamının en büyük destekleyicisi, Grubun teknik performansının kayda değer katkısıyla, faaliyet kârının yüzde 20.3 arttığı hayat dışı branş oldu. Grubun faaliyet kârı yüzde 6.2'lik artışla 3.4 milyar euro oldu.

Generali Grup dünya çapında faaliyetleriyle birlikte 9 aylık dönemde hayat ve hayat dışı branşlarda toplam prim üretiminde binde 6'lık artışla 49 milyar euroya ulaştı. Generali Grup'un sermaye yeterliliği ise (ekim sonu itibarıyla Solvency I'e göre) yüzde 152 seviyelerine yükselerek sağlam yapısını ortaya koydu.

Generali Grup CEO'su Mario Greco, "Dünya ekonomisinde görülen düzelme sinyallerine karşın, düşük faiz oranlarının getirileri sınırladığı bu zorlu dönemde bile hedeflerimize ulaşmanın mutluluğunu yaşıyoruz" dedi. Mario Greco ayrıca, yatırımcıların ve paydaşların Generali Grubu'na gitgide artan güvenini görmenin de kendilerini mutlu ettiğini belirtti.

Greco, bir yıldır üzerinde çalıştıkları ve 2015 yılına kadar sürecek olan "dönüşüm stratejisi"nde başarılı geçen süreci, gelinen noktayı ve bu dönüşüme yönelmelerinde etken olan "dünya çapında sorumlu yatırımcı" vizyonlarını da anlattı. Dönüşüme başlarken faaliyet alanı dışındaki varlıkların satışına başlayacaklarını açıklayan CEO Mario Greco, gelinen noktada 2.4 milyar euro gelir elde edildiğini, bunun hedeflenenin yüzde 60'ı olduğunu vurguladı.

2015 yılı hedeflerini, özsermaye kârlılık oranını yüzde 13'e yükseltmek ve şirketin finansal gücünü belirten sermaye yeterliliği (Solvency I) oranını yüzde 160 seviyesine yükseltmek olarak açıklayan Mario Greco, tasarruf hedeflerininse, 2015 yılında yüzde 40'ı hayat sigortası, yüzde 60'ı hayat dışı olmak üzere 750 milyon euro olduğunu söyledi.



Generali'de değişiklikler tamamlandığında yıllık 2 milyar euro, kâr payı dağıtımı ve yükselen pazarlara yatırım harcamaları için kullanılacak.

Generali Grup'un 9 aylık mali sonuçlarını değerlendiren Generali Sigorta Türkiye Genel Müdürü Mine Ayhan ise, "Türkiye'de bu yıl 150'nci yılını tamamlayan Generali Sigorta büyük bir oluşumun parçası ve Türkiye'deki büyüme hedefi her zamankinden daha güçlü. Generali Sigorta olarak Türkiye'deki faaliyetlerimizde hedeflerimize ulaşmak için var gücümüzle çalışmaya devam edeceğiz" şeklinde konuştu.

Generali Sigorta Deloitte Sohbetleri Toplantısı'nda



Generali Sigorta Genel Müdürü Mine Ayhan, Deloitte Finansal Hizmetler Endüstrisi Sigorta Liderler Toplantısı'ndaydı. Deloitte Sohbetleri kapsamında düzenlenen toplantıda, sigorta sektöründe destekten yoksun kalma durumunda gerçekleşen tazminatlar, sigortacılığın büyüme modeli ve sektördeki suistimal analitiği tartışıldı. Mine Ayhan, sigorta sektörünün geleceğinin ve güncel konuların tartışıldığı sohbet toplantısında, bedeni tazminat taleplerinin ciddi boyutlara ulaştığı bir ortamda tazminat ödeme sürelerinin uzaması ve masrafların artması nedeniyle hem sektörün hem de mağdurun maddi zarara uğradığına dikkat çekti.
Toplantıda konuşma yapan Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürü Dr. Ahmet Genç ise Deloitte sohbetleri kapsamında sektör için yapılan iyileşmelerin devam edeceğini belirtti.

Generali'den çalışanlarına birçok ülkede kariyer imkânı

Generali Sigorta'nın 20 farklı ülkeden gelen İnsan Kaynakları yöneticileri "Küresel Perspektif Kazanmak" konulu toplantıda Brüksel'de bir araya geldi. Generali Grup bünyesindeki 50'den fazla İnsan Kaynakları yöneticisinin bir araya geldiği toplantıda, Generali Grup stratejisinin eş zamanlı olarak nasıl insan kaynakları politikasına entegre edileceği tartışıldı. Alınan kararlardan en önemlisiyse, 60'tan fazla ülkede faaliyette olan Grup şirketleri arasında, çalışanların mobilitesini artırmaya yönelik hedefler belirlenerek gerekli bütçesel desteklerin artırılması oldu.


Elif Uysal Kumcu

Generali Grup'un Brüksel'de düzenlenen toplantısı İnsan Kaynakları ve Organizasyonundan Sorumlu en yetkili kişi olan Monica Possa'nın açılış konuşmasıyla başladı. Toplantıda Possa, 50'den fazla Generali Grup İK Yöneticisine, Grubun yeni dönem stratejilerinde insan kaynaklarının rolü ve bundan sonra insan kaynakları stratejisinde öne çıkacak noktaları aktardı. Grubun öncelikli İK hedefinin, uluslararası yetenek havuzunun genişletilmesi, çalışanların Grup içerisindeki kariyer yollarının ve gelişim planlarının Grup stratejisiyle paralel yürüyerek insan kaynakları konusundaki çeşitliliğin artırılması olduğu vurgulandı.

Generali Grup stratejisi doğrultusunda "mobilite" yani farklı ülkelerde kısa ve uzun dönem kariyer imkânları, diğer uluslararası şirketlere kıyasla daha fazla desteklenecek ve teşvik edilecek. Kısa vadede böylece, Grubun yetenek yönetimi stratejilerine uygun olarak Generali Sigorta'nın Türkiye'de yer alan çalışanlarına da uluslararası kariyer imkanı yolları açılıyor ve uluslararası deneyimlerle kendilerini daha fazla geliştirmeleri amaçlanıyor.

Generali Sigorta Türkiye adına toplantıya katılan İnsan Kaynakları Müdürü Elif Uysal Kumcu, "Generali Grubunun stratejileri doğrultusunda bundan sonraki seçme yerleştirme süreçlerimizde, Grubun küresel gerekliliklerine göre yetenek havuzları oluşturmak daha da önemli bir hale geldi. Generali Sigorta Türkiye olarak, işe alım süreçlerimizde bu potansiyele sahip kişileri tercih ederek ilerlemek artık daha da önemli hedeflerimizden birisi" dedi.

Aynı toplantıda Generali Employee Benefits (GEB) CEO'su Mauro Dugulin'in uygulamalarını aktardığı sunumu, Procter & Gamble'dan Joris Cauwenberghs ve Towers Watson'dan Bert Van Loen'ın sunumları takip etti. Brüksel'de gerçekleşen toplantı Generali Grup insan kaynakları çalışanlarının Grup stratejilerinin insan kaynakları politikalarına nasıl yansıtılacağına dair uygulanan çalıştay ile son buldu.

Groupama Sigorta'dan Alternatif Sağlık Sigortası

Groupama Sigorta, farklı ihtiyaçlara yönelik hazırlanmış Alternatif Sağlık Sigortası ürünleriyle bireylerin sağlığını güvence altına alıyor. Her bütçeye uygun alternatif sunan Groupama Sigorta, seçkin hastanelerde nitelikli hizmet sağlıyor.

GÜNÜMÜZDE özellikle ameliyatlar ve yatarak tedaviler yüksek maliyetli sonuçlar doğurabiliyor ya da ayakta tedavi ve tetkikler, beklenmedik ödemeler yapılmasına neden olabiliyor.

Groupama'nın Alternatif Sağlık planları sayesinde hem kişilerin sağlığı güvence altına alınıyor hem de bireylerin bütçesi korunuyor. Tüm Türkiye'de yaygın ve seçkin özel hastane gruplarından ve anlaşmalı kurum networkünden nitelikli sağlık hizmeti ile Groupama Sigorta'nın sunduğu birçok avantajdan yararlanılabiliyor.

Alternatif Sağlık Sigortası, sadece limitsiz yatarak tedaviyi kapsayan temel plandan, limitsiz hem yatarak hem de ayakta tedaviyi teminat altına alan en kapsamlı plana kadar farklı bütçe ve ihtiyaçlara hitap eden 7 farklı plan sunuyor.

YATARAK TEDAVİ SONRASI LİMİTSİZ AYAKTA TEDAVİ

Groupama'nın sunduğu avantajlar hastaneden taburcu olduktan sonra da devam ediyor. Yatarak tedavi sonrasında bile 60 gün boyunca gerekli ilaç harcamaları, fizik tedavi, tetkik ve muayene gibi ayakta tedaviler sigorta kapsamında karşılanıyor.

HER PLAN İÇİN ÜCRETSİZ CHECK-UP

Erken teşhis hastalıklara karşı en iyi korunma yöntemi. Bu sebeple Alternatif Planlara göre yılda bir kez veya her iki yılda bir olmak üzere ücretsiz ve tam check-up (Klasik, Elite, VIP veya diyetisyen check-up) imkanı sunuluyor.



Groupama'dan konut sigortası yaptıran herkese bilgisayar asistans hizmeti

Hiç beklenmedik bir anda bilgisayarda çıkan bir hata mesajı veya internet bağlantısında bir problem ya da konfigürasyon sorunu yüzünden bilgisayarın başında kilitlenip kalınabiliyor. Böyle bir zamanda sorunun üstesinden gelebilecek bir teknoloji uzmanı ile görüşmek gerekebiliyor. Groupama Sigorta da, konut sigortası müşterilerini "bilgisayar asistans" hizmetiyle bu çaresizlikten kurtarıyor.

Groupama Sigorta Pazarlama, Kurumsal İletişim ve Çağrı Merkezi Grup Müdürü Frederique Guegan Tayar, görüşlerini şöyle dile getiriyor: "Bir konut sigortacısı olarak, hasar ödemesi yapan bir firma olmanın ötesinde, müşterilerimize günlük yaşantılarında karşılaşacakları problemlere de çözüm sunan bir firmayız. Bilgisayar asistans tam olarak bu amaçla oluşturulan bir hizmet. Bu tarz hizmetler Groupama olarak bize müşterimize daha yakın olma fırsatı veriyor. 01 Ocak 2014 tarihinden itibaren Groupama Sigorta'dan konut sigortası poliçesi alan veya mevcut poliçesini yenileyen müşterilerimiz, ücretsiz bilgisayar asistans hizmetinden yararlanabilecek."

Groupama, kişisel amaçlı kullanılan masaüstü ve notebooklarda (dizüstü bilgisayarlarda) mevcut olan yazılımlar (Windows XP, Windows Vista, Windows 7 İşletim Sistemleri, Microsoft Word, Excel, Powerpoint, Internet Explorer, internet araçları gibi) konusunda müşterilerine destek verecek. Groupama, bilgisayar asistans hizmetini asistans hizmetlerinde birlikte çalıştığı Europ Asistance ile sunuyor. Groupama'nın konut sigortası paketleri kapsamında sağlayacağı bilgisayar asistans hizmeti, telefon yoluyla veya gerektiğinde sigortalının sözlü veya elektronik ortamda onayını almak koşulu ile IT uzmanının uzaktan bağlantı yapmasıyla gerçekleşecek.



Ray Sigortalılar engelleri aşıyor

Ray Sigorta sosyal sorumluluk projeleriyle de toplumsal değer yaratmaya devam ediyor. "Gönüllüyüm Yanındayım" projesi kapsamında Ray Sigorta çalışanları zihinsel engelli çocukların gelişimine katkıda bulunmak için faaliyetlerini sürdürüyor.

RAY Sigorta çalışanlarının gönüllülük esasıyla toplumsal sorunlara katkı sağladığı "Gönüllüyüm Yanındayım" projesi kapsamında 53 Ray Sigorta çalışanı; Şehit Üsteğmen Ali Büyük Dicle Eğitim Uygulama Okulu ve İş Eğitim Merkezi öğrencileriyle bir gün geçirerek, eğitim ve sosyal yaşam becerilerinin gelişimine destekte bulunuyor.

Ray Sigorta çalışanları, okul eğitmenleri eşliğinde zihinsel engelli çocuklarla kavram ve değerler eğitim çalışmalarına katılıyor, sosyal yaşam becerilerinin gelişimine yönelik eğitsel faaliyetlerde bulunuyor, spor ve sanat etkinliklerinde birlikte oluyorlar.

Gönüllülük esasıyla zihinsel engelli çocukların eğitimine ve toplumsal yaşamdaki rolünün gelişimine katkı sağlamak, toplumsal sorunlara ortak çaba ile çözüm üretmek anlayışından hareketle oluşan Gönüllüyüm Yanındayım projesiyle ilgili olarak Ray Sigorta Genel Müdürü Levent Şişmanoğlu şunları söyledi: "Ray Sigorta personelinin içinde yaşadığı topluma olumlu katkılar yapan, paylaşan ve fark yaratan bilinçli bireyler olmasına destek sağlamak amacıyla zihinsel engelli çocuklarımızın eğitim ve toplumsal yaşamdaki eşitsizliği sorunundan hareket ederek başladığımız bu proje ile yaşadığımız ülkenin sorunlarına hassasiyetle yaklaşıyor, bu sorunların çözümü için yürekten katkı sağlıyoruz."

Gönüllüyüm Yanındayım projesi ile engellerin kalktığını ifade eden Şişmanoğlu; "Okulda eğitim gören özel çocuklarımızla personelimiz arasında duygusal bir bağ kurarak, bu birlikteliğin devamını sağlayacak ileriye dönük adımlar attık. Zihinsel engelli kardeşlerimizin hayatın bir parçası olduğunu ve özel eğitim yöntemleriyle, belirli bir eğitim süreci sonrasında toplumsal yaşama kazandırıldıklarını görmek bizi umutlandırdı. Bu eğitim sürecinin bir parçası olmaktan son derece onur duyuyoruz" dedi.



3 Aralık Dünya Engelliler Günü dolayısıyla Ray Sigorta Genel Müdürü Levent Şişmanoğlu'na (solda) teşekkür plaketi takdim edildi.

VIG, 7.1 milyar euro prim üretti

Ray Sigorta'nın ana hissedarı olan Vienna Insurance Group (VIG), prim üretiminde güçlü bir gelişim kaydetti. 2013 yılının ilk dokuz ayında üretilen konsolide prim miktarı 7.1 milyar euroya ulaştı. Vienna Insurance Group, primlerde yaklaşık yüzde 2'lik bir büyüme kaydetti.

Konuyla ilgili bir değerlendirme yapan Vienna Insurance Group CEO'su Peter Hagen şunları söyledi: "Vienna Insurance Group'un gelişimi, Romanya pazarındaki problemlere karşın Orta ve Doğu Avrupa bölgesi pazarlarındaki stratejik yoğunlaşmanın çok başarılı olduğunu gösteriyor. Grup, gelecek vaat eden bu bölgede mükemmel bir şekilde konumlanmış durumda ve sigorta faaliyetindeki kazançlar hemen hemen tüm Orta ve Doğu Avrupa pazarlarında artıyor. Grup şirketlerimiz, çekirdek pazarlarımız olan Polonya, Hırvatistan ve Ukrayna'da yüksek çift haneli büyüme oranlarına ulaşıyorlar. İki zorlu pazar olan Türkiye ve Bulgaristan'da, Vienna Insurance Group, ortaya çıkan sonuçlar sonrasında pozitif trendini sürdürüyor."



Peter Hagen

VIG'nin vergi öncesi kârı 315.9 milyon euro olarak gerçekleşirken, birleşik oran yüzde 100.6'da kaldı. Romanya ve İtalya kaynaklı özel etkiler hariç olarak dikkate alındığında düzeltilmiş sonuç, toplam 458 milyon euro (yüzde +3.3) olarak gerçekleşti.

Mali sonucu, 2013 yılının ilk dokuz ayında 892.1 milyon euroya ulaştı. Hazır değerler dahil olmak üzere, yatırımlar, 30 Eylül 2013 tarihi itibariyle toplamda 29.5 milyar euro olarak gerçekleşti.

Grup'un Ukrayna, Hırvatistan, Gürcistan'daki grup şirketleri ile Türkiye'deki şirketi Ray Sigorta (vergi öncesi) kârlarını belirgin bir şekilde yükseltmeyi başardı.



HDI Sigorta
Daima Yanınızda

"1903'ten beri"



En mutlu hissettiğiniz yer olan yuvanız sizin için,
onu güvence altına almak ise bizim için çok değerli.

Bu yüzden 110 yıldır misyonumuz aynı:
Karşılaşabileceğiniz her riske uygun çözümlerle
hayatı kesintisiz yaşatmak.

KOLAY HAT
444 8 434
H D I

www.hdisigorta.com.tr
/hditurkiye

HDI
Sigorta

Halk Sigorta Genel Müdürü Bülent Somuncu:

Acenteler bizim baştacımızdır

2014 yılında da kârlı, portföy seleksiyonunu yapmış, hasar / prim dengesine inanmış, yeni acentelerle çalışacaklarını söyleyen Halk Sigorta Genel Müdürü Bülent Somuncu ayrıca geniş banka / şube ağıyla da müşterilerine hizmet vermeye devam edeceklerini söyledi.



"Sigorta acenteleri her ne kadar artık tahsilata karışmasalar da en iyi teminatın alınması ve hasar halinde en iyi hizmetin verilmesi konusunda vazgeçilmezdir."

SON dönemde sigortacılık sektörü farklı satış kanalları üzerine çalışmalar yürütürken bir yandan da Hazine Bakanlığı Sigortacılık Müsteşarlığı acenteler için hazırladığı mevzuata son şeklini veriyor. Halk Sigorta Genel Müdürü Bülent Somuncu'ya göre ise son yıllarda sigorta acenteleri ile ilgili yapılan düzenlemeler bu işin bir meslek olarak yapılması gerektiğini ve önemli bir iş olduğunu ortaya koydu.

Somuncu, sigorta acentelerinin eğitim, sertifika ve mekân olarak yüksek standartlara kavuşturulmalarının Türkiye'de sigortacılığı gelişmiş ülkelerdeki yapıya yaklaştırdığını söyledi.

Acentelerin çalıştıkları bölgelerde tek yetkili ve portföy hakkına sahip olarak müşterilerine kesintisiz sigorta hizmeti verdiklerini belirten Bülent Somuncu, "Sigorta acenteleri her ne kadar artık tahsilata karışmasalar da en iyi teminatın alınması ve hasar halinde en iyi hizmetin verilmesi konusunda vazgeçilmezlerdir" dedi.

Somuncu acenteler ile ilgili sözlerine şöyle devam etti: "Sigorta acenteleri, topluma hizmet etme açısından en önemli misyonlardan birini gerçekleştirmektedirler. Eğer Türkiye'de sigortacılık mesleği daha kurallara uygun ve ahlaklı yapılabilir hale gelirse, sigorta acentelerinin lider ve rehber yanları ortaya çıkacaktır."

"İnsanlarımız sahte hasar almak için uygun pozisyon yaratmak amacıyla hasarlı araç aramaktan vazgeçerlerse, şirketlerin temsilcileri olan acenteler de daha verimli çalışacaktır" diyen Somuncu, bugün hemen hemen bütün sigorta şirketlerinin bu durumun farkında olduğunu ve acentelerin kıymetini bilip üzerlerine titrediklerini söyledi.

Somuncu acenteler ile ilgili 2014 planlarını şu sözlerle ifade etti: "Biz Halk Sigorta olarak, 2014 yılında da 2013'te olduğu gibi yine, kârlı, portföy seleksiyonunu yapmış, hasar/prim dengesine inanmış, başarılı yeni acentelerimizle de çalışacağız. Acentelerimiz bizim baştacımızdır. Ayrıca şirketimiz, geniş banka - şube ve acente ağı ile yeni yılda da hizmet vermeye devam edecektir. Müşterilerimize verdiğimiz hizmet kesintisizdir. Poliçemizi cebine koyan sigortalılarımız başları dik yürüyeceklerdir."



Vakıf Emeklilik
Keyifli Emeklilik Atölyesi

"Keyifli Emeklilik Atölyesi"nde, biriktirdiğiniz her 100 TL'nin üzerine 25 TL Devlet katkısı ekleniyor. Gelecek hayalleriniz bugünden gerçek oluyor.

100 + 25

KEYİFLİ EMEKLİLİK ATÖLYESİ

Vakıf Emeklilik

/VakifEmeklilik @Vakif_Emeklilik

444 9 BES 237
vakifemeklilik.com.tr

Türk Nippon Sigorta yeni yılda oto dışında büyüyecek

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, 2014 yılında Türk Nippon Sigorta'nın motor dışı branşlardaki payını daha da artırma hedefinde olduğunu belirtti. Kasko ve trafik sigortalarından oluşan motor sigortaları payının 2012 yılında yüzde 70 olduğunu aktaran Pamukçu, bu oranın 2013'te yüzde 51'e gerilediğini söyledi.

TÜRK Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, 2013 yılında şirkete ve paralelindeki satış kanallarına gelir getirecek her branşta etkin bir oyuncu olma hedefini gerçekleştirdiklerini ifade etti. "Bu yıl kârlılığın artırılması amacıyla yapılan bazı değişiklikleri başarılı bir şekilde uygulayan şirketimiz 2013 yılında teknik kâr etmiştir. Öncelikle, kasko ve trafik sigortalarından oluşan motor sigortalarının 2012 yılında yüzde 70 olan payı, 2013'te yüzde 51'e gerilemiş; buna karşın 2012'de yüzde 30 olan motor dışı branşların payı ise yüzde 49'a yükseltilmiştir. 2013 yılında motor dışı branşlar içinde üretimin ağırlığı yangın, mühendislik, sorumluluk branşlarından oluşmuştur" diyen Pamukçu, 2014 yılında Türk Nippon Sigorta'nın motor dışı branşlardaki payını daha da artırmayı hedeflediğini belirtti.



'2014'TE YÜZDE 50'NİN ÜZERİNDE BÜYÜYECEĞİZ'

Şirketin 2013 yılı sonunda bir önceki yıla göre yaklaşık yüzde 50'lik bir oranda büyüme kaydettiğini söyleyen Pamukçu, bu oranın sektörün iki katı üzerinde olduğuna dikkat çekti.

2014 yılında, 2013 yılına göre yüzde 50'ler civarında bir büyümeyle yine sektörün üzerinde bir büyüme kaydetmeyi hedeflediklerini belirten Pamukçu, 2014 yılında hedefledikleri büyümeyi, 2013 yılındaki risk kabul politikalarına paralel bir yapıda gerçekleştireceklerini vurguladı.

Türk Nippon Sigorta'nın, özellikle 2013 yılından başlamak üzere şirkete ve paralelindeki satış kanallarına gelir getirecek her branşta etkin bir oyuncu olma hedefini gerçekleştirdiğini kaydeden Pamukçu, "Başarılı bir şekilde ortaya koyduğumuz bu hedefimizi, 2014 yılında da uygulamaya devam edeceğiz. 2014 yılı içinde oto dışı branşlara ağırlık vererek, özellikle bireysel ve orta ölçekli iş segmentinde etkin olacağız" şeklinde konuştu.

Türk Nippon Sigorta olarak her alanda farklılık yaratmak istediklerini söyleyen Genel Müdür E. Baturalp Pamukçu, "Müşteri hizmet kalitesinden ürün yapısının oluşturulmasına, iş süreçlerinin etkinliğinden operasyonel verimlilik yapılarına kadar her konuda etkin ve ayırt edilebilir olmayı hedefliyoruz" dedi.

'ÖNÜMÜZDEKİ SENE DE KAMPANYALAR SÜRECEK'

"Şirket olarak 2014 yılında da, acentelerimize her alanda destek verecek ve satış motivasyonlarını destekleyecek her türlü adımı atacağız. 2014 yılı içinde acentelerimiz için belirli üretim alanlarında portföyü artırma stratejisine paralel olarak küçük ve büyük kampanyalara devam edeceğiz" diyen Genel Müdür Dr. E. Baturalp Pamukçu, 2014 yılında da yoğun olarak acentelerin iş yapma isteklerini her an canlı tutacak aksiyonlar alacaklarına değindi. Pamukçu, Türk Nippon Sigorta'nın 2014 yılında farklı satış kanalları vasıtasıyla ürünlerinin satışını gerçekleştirmesi durumunda bile sigorta prim üretiminin büyük bir kısmının en önemli iş ortakları olan acenteleri vasıtasıyla sağlanacağını ifade etti.

Acentelerine verdikleri hizmette nasıl farklılık yaratacaklarının arayışında olduklarını aktaran Pamukçu, şöyle devam etti: "Organizasyon ve kadro yapımızla, acentelerimiz her ihtiyaç duyduğunda yanlarında olacağımız ve sorunlarına en kısa zamanda çözüm getireceğimiz bir anlayış içinde bütün kademelerde ulaşılabilir ve sorunlara çabuk çözüm getirecek bir düşünce yapısı içindeyiz."

'RSA İLE İŞBİRLİĞİMİZ SAYESİNDE OTO DIŞI BRANŞLARDA BÜYÜYECEĞİZ'

1 Aralık 2013 tarihinden itibaren İngiltere'nin dev sigorta şirketi Royal Sun Alliance'ın (RSA) Türkiye'deki global partneri olarak Türk Nippon Sigorta'yı seçtiğini hatırlatan Pamukçu, sözlerine şöyle devem etti: "Bu anlaşma sayesinde 2014 yılında özellikle istemiş olduğumuz segment olan oto dışı branşlarda daha fazla iş yapıp, orta ölçekli ve sınai tesis risklerine karşı en geniş kapsamda güvence vereceğiz. Bu gelişmenin yanı sıra, yine 2013 yılında Anadolubank ile yapmış olduğumuz banka sigortacılığı işbirliği sayesinde 2014 yılında farklı satış kanalları vasıtası ile ürünlerimizin pazarlama ve satışını gerçekleştireceğiz."

Dr. E. Baturalp Pamukçu, 2014'te, 2013 yılına göre yüzde 50'ler civarında bir büyümeyle yine sektörün üzerinde bir büyüme kaydetmeyi hedeflediklerini belirterek, "2014 yılı içinde oto dışı branşlara ağırlık vererek, özellikle bireysel ve orta ölçekli iş segmentinde etkin olacağız" dedi.

'ULAŞILABİLİRLİK ARTI DEĞERİMİZ'

Türk Nippon Sigorta'nın ilk andan beri hem acentelerinin hem de sigortalılarının yanında olması gerektiğinin bilinciyle hareket ettiğini vurgulayan Pamukçu, "Acentelerimizin bize dokunabilmesinin ve müşterilerimizin her an bize ulaşabilmesinin, yani kısacası ulaşılabilir olmanın bu konuda yarattığımız bir artı değer olduğunu düşünüyorum. Birden fazla sigorta şirketiyle çalışan acentelerimizin, herhangi bir ürün hakkında dilediği anda bizi seçerek bize ulaşabilmesi, o konuda neler yapabileceğini hep birlikte konuşuyor olmamız, bu desteği önemli ölçüde verebildiğimizi gösteriyor" şeklinde konuştu.

'2014'TE DE SEKTÖRDE KÂR ETME DÜŞÜNCESİYLE İŞ YAPILIR'

Türk sigorta sektörünün 2014 yılında da 2013 yılına benzer bir eğilimde olacağını öngören Pamukçu, "Gelecek sene de, sektör üretime paralel bir şekilde kâr etme düşüncesini ön plana alarak iş yapma şeklini oluşturacaktır. Endüstriyel ve ticari ürünlerin yanı sıra özellikle hasar frekansı daha düşük olan bireysel ürünlere ilgi 2014 yılında da yoğunlaşarak devam edecektir" diye konuştu.

2013 yılında sektörde görülmeye başlanan doğru risk seçimi, dengeli portföy dağılımı, riske uygun fiyatlama, hasar maliyetlerini düşürücü yönde alınan tedbirlerle teknik kârlılığı olumlu yönde etkileyecek adımlar atıldığını söyleyen Pamukçu, sözlerini şu şekilde tamamladı: "Bu gelişmenin 2014 yılında da devam edeceğini düşünmekteyim. 2014 yılında da sigorta sektörünün konsolide sonuçlarındaki teknik kâr veya zarar gerçekleşmesi ağırlıklı olarak trafik ve kasko sigortalarındaki teknik sonuçlara paralel olacaktır."

Genel Müdür Dr. E. Baturalp Pamukçu, Türk Nippon Sigorta olarak her alanda farklılık yaratmak istediklerini ifade etti. Acentelere her alanda destek olacaklarını söyleyen Pamukçu, 2014 yılında acentelerin portföylerini belirli üretim alanlarında artırmak için çalışacaklarını belirtti.

Türk Nippon, acenteleriyle İspanya Endülüs'te buluştu

Türk Nippon Sigorta, acenteleriyle İspanya Endülüs'te düzenlenen acente gezisinde bir araya geldi. 2013 yılında düzenlenen kampanyada yüksek performans gösteren acenteler, Türk Nippon Sigorta yöneticileriyle keyifli bir dört gün geçirerek, İspanya'nın tadını çıkardılar.

TÜRK Nippon Sigorta yöneticileri ve acenteleri, 12-15 Aralık 2013 tarihleri arasında gerçekleştirilen İspanya Endülüs gezisinde bir araya geldi. Genel Müdür Dr. E. Baturalp Pamukçu, Satış Pazarlama Grup Müdürü Yasemin Özel ve bölge müdürlerinin de aralarında bulunduğu toplam 35 kişinin katılımıyla gerçekleşen seyahatin ilk günü Malaga'da geçti. Öğle yemeğini Parador Gibralfaro Restaurant'ta yiyen grup, restorandaki muhteşem manzarasının tadını çıkardı.

Öğle yemeğinden hemen sonra şehirde panoramik bir tura çıkan Türk Nippon Sigorta ekibi, Roman Tiyatrosu ve Alcazaba, La Manquita Katedrali, Plaza del Obispo, Condes de Buenavista Sarayı, Santiago Kilisesi, boğa güreşi arenası ve Picasso'nun da yaşadığı yer olarak bilinen Plaza de la Merced'i görme fırsatı buldu. Böylece şehrin tarihi, artistik, kültürel ve mimari güzelliğini yakından tanıyan acenteler, günü akşam yemeği için gittikleri Jose Carlos Garcia Restaurant'ın lezzetli yemekleri eşliğinde sonlandırdılar.

Seyahatin ikinci gününde Granada'ya hareket eden ekip, gezi esnasında UNESCO tarafından dünya mirası listesine alınan ve tüm İspanya'da en çok ziyaret edilen yapılardan biri olan El Hamra Sarayı'nı ve muhteşem doğal güzellikleriyle Cennet'ül Arif Bahçeleri'ni (Generalife) ziyaret ederek, yasemin kokulu ve labirent gibi olan dar sokaklarda yürüyüş yapıp bölgeye ait tipik evleri (Carmenes) görme şansı yakaladılar. Las Tinajas Restaurant'ta yenilen öğle yemeğinden sonra grup, bölgenin tüm özelliklerini yansıtan el yapımı ürünlerin, baharatların, hediyelik eşyaların da bulunduğu Alcaiceria'da Granada'nın mistik havasını yaşadılar. Turu tamamladıktan sonra San Nicolas Restaurant'ın lezzetli yemekleri ile yorgunluklarını attılar.

Seyahatin üçüncü günüyse ilk durak Ronda'ydı. Şehri keşfeden Türk Nippon Sigorta ekibi, geçmişte boğa güreşlerinin yapıldığı ünlü arenanın yanı sıra, Nobel ve Pulitzer ödüllerinin sahibi Amerikalı ünlü yazar Ernest Hemingway'in İspanya iç savaşına katılmadan önce yaşadığı ve "Çanlar Kimin İçin Çalıyor"



isimli ünlü eserini yazdığı evini, güzel bahçeleriyle ünlü Palacio Mondragon'u ve Avrupa'da en iyi korunmuş durumda olan Arap hamamlarını ziyaret ettiler.

FLAMENKO GÖSTERİSİ İZLEYENLERİ BÜYÜLEDİ

Türk Nippon Sigorta ekibi Ronda'dan ayrıldıktan sonra Diego Velázquez, Juan Mart´nez Montañés ve Fernando Herrera gibi büyük şair ve sanatçıların yetiştiği Sevilla'yı keşfe çıkarak, Rio Grande Restaurant'ta öğle yemeklerini yedikten hemen sonra yapılan panoramik tur ile Arap, Gotik ve Rönesans tarzı yapımı ile göz kamaştıran Alcazar'ı, İspanya Meydanı'nı, Sevilla Katedrali'ni ve bahçeleri ile ünlü Maria Luisia Parkı'nı ziyaret ettiler. Flamenko'nun doğduğu El Palacio Andaluz'da izledikleri flamenko gösterisinden çok etkilenen grubun son durağı akşam yemeği için tercih edilen Asador de Aranda Restaurant oldu.

Seyahat sonrası İstanbul'a dönen Türk Nippon Sigorta acenteleri geziden aldıkları keyfi ifade ederek, başka seyahatlerde buluşmak üzere sözleştiler.



Türk Nippon Sigorta yöneticileri ve acenteleri, dört gün boyunca Endülüs'ü gezdi. Farklı bir kültürü keşfetmenin mutluluğuyla İspanya'nın tadını çıkaran ekip, başka gezilerde buluşmak üzere sözleşti.







Starr ferdi kaza kampanyası şampiyonları Dubai'de

Dubai Starr Sigorta'nın nisan ayında ferdi kaza sigortası kampanyası sonucunda başarılı olan acenteler, Dubai seyahatiyle ödüllendirildi. Acenteler, şirketin hissedarlarından Oman Insurance'ın merkezinin bulunduğu Dubai'de üç gün boyunca keyifli anlar yaşadı.



DUBAI Starr, 2013 yılının son ayında hem yılın yorgunluğunu atmak hem de yeni yıla daha da moralli girmek için 11 acentesini 15 - 18 Aralık tarihleri arasında, nisan ayında ilan edilen kampanya sonucu yurtdışı seyahati ile ödüllendirdi. Kampanyaya yıl içinde oldukça yoğun bir katılım oldu. Kazanan acenteler şirketin iki hissedarından biri olan Oman Insurance'ın merkezinin bulunduğu Dubai'de ağırlandı. Acenteler, uçaktan inilen sabah saatlerinde otele yerleşip kahvaltı ettikten sonra panoramik şehir turu ile ünlü Jumeirah Plajı, Jumeirah Camii, Sheikh Palace ve Dubai'yi iki bölgeye ayıran Dubai Creek, altın ve baharat çarşılarını gezdi. Akşam ise Burj Khalifa'daki muhteşem havuzun meşhur ışık ve su gösterileri eşliğinde Ewaan Restaurant'ta yemek yendi.

WORKSHOP'TA BEYİN FIRTINASI

İkinci gün otelde kahvaltı sonrası yapılan workshop ile verimli bir beyin fırtınası gerçekleştirildi. Şehir turuna Dubai'de sembol haline gelen ve kıyıdan 280 metre uzakta deniz üstünde yapay bir ada üzerine inşa edilmiş olan Burj El Arab oteli ve içerisinde 1200 dükkânı ile dünyanın en büyük alışveriş merkezi olan Dubai Mall ile devam edildi. Dubai Mall içerisinde bulunan Orchestra Restaurant'ta öğlen yemeği yendi ve alışverişler yapıldı. İnşaatı 2010 yılında tamamlanan, 828 metrelik yüksekliği ile dünyanın en yüksek gökdeleni olan Burj Khalifa'yı da yakından görme imkânı bulundu. 160 katı kullanılabilir olan yapının yaklaşık 150'nci kattan sonrası çelik olarak yapılmış, bu da dünyada betonarme kütle üzerine çelik konstrüksiyonla devam edilen ilk bina özelliğini kazandırmış. Gezinin ardından acentelerle aralık ayında denize girebilmenin de keyfi yaşandıktan sonra meşhur palmiye adası 'Atlantis The Palm'de bulunan Kaleidoscope Restaurant'ta muhteşem manzara eşliğinde yenilen o akşam yemeği ise hafızalarda unutulmayacak yerini aldı. Son gün ise acenteler, Dubai'nin yerel çarşılarında gezerek bavullarına bavullar ekleyecek kadar alışveriş yaptılar. Öğlen yemeği, New York'ta da şubesi bulunan İran Mutfağı Daniel Restaurant'ta yendikten sonra Dubai'ye özgü o beklenen safari turunda jiplerle çölde dolaşıp, deve çiftlikleri ziyaret edilip, akşam da çölde kurulan Bedevi Çadırların'da açık büfe yemekler ile çok eğlenceli saatler geçirdiler. Üç günün sonunda geziye katılan bütün acenteler, bir sonraki dönem için farklı bir şehirde bir araya gelme dilekleri ile ayrıldılar.

GELİŞİM AKADEMİSİ İLK PROGRAMINI GERÇEKLEŞTİRDİ

Dubai Starr Sigorta'nın ortakları Oman Insurance ve CV Starr Sigorta'nın eğitime vermiş olduğu önem neticesinde Işık Üniversitesi ile birlikte hayata geçirilen Gelişim Akademisi'nin ilk uygulaması, Işık Üniversitesi Sürekli Eğitim Merkezi'nde satış ve teknik personelin katılımıyla gerçekleştirildi. Eğitim içeriği, yetişkin eğitimlerinde kullanılan en son eğitim teknikleri ile sadece teorik bilgilerden oluşmayıp pratik uygulamalarla zenginleştirildi. Şirket yönetimi, eğitimlere 2014 yılı içerisinde daha da hız kazandırılacağını kaydederken, "Müşteri ihtiyacına uygun olarak yeni ürünlerin hayata geçirilmesi süreçlerine, acente ihtiyaçlarının düzenli ve doğru şekilde tespit edilebilmesine büyük önem vermekte ve bu sebeple daha önce de belirttiğimiz gibi iş ortaklarımıza hem kişisel gelişimlerinde hem de ticari anlamda destek olmayı hedeflemekteyiz" şeklinde açıklamada bulundu.



Ankara Bölge Ekibi yerel kıyafetler ile çöle uyum sağladı.





Dubai'de sembol haline gelen ve dünyanın ilk yedi yıldızlı oteli Burj El Arab'ın da dahil edildiği şehir turunda acenteler bol bol gezerek alışveriş yaptı.

Işık acenteleriyle büyüyecek

Işık Sigorta Genel Müdürü Recep Koçak, 2012 yılında olduğu gibi 2013 yılında da acente satış kanalıyla büyümelerini sürdüreceklerini söyledi. Acenteleri her anlamda geliştirmek için çalıştıklarını ifade eden Koçak, onlardan gelen her teklife açık olduklarını kaydetti.

IŞIK Sigorta Genel Müdürü Recep Koçak, Işık Sigorta'nın acentelerle ilgili hedeflerini Sigortacı Gazetesi'ne anlattı. Işık Sigorta'nın temelde bir acente şirketi olduğunu vurgulayan Koçak, "Işık Sigorta güçlü acente ağıyla hizmet vermeye devam ediyor. Bugün ülke genelinde kendisine alternatif şirket arayan her acentenin aklına ilk gelen şirketlerden biri Işık Sigorta'dır" dedi.

Şirket olarak daha güçlü bir acente ağının oluşturulması için çalıştıklarını ifade eden Koçak, bireysel satışlarda sektörün temelini oluşturan acentelerin ileride daha da önem kazanacağına dikkat çekti. Düzenli olarak verdikleri eğitimlerle acenteleri her anlamda geliştirme hedefi güttüklerini belirten Koçak, acentelerden gelen her teklife açık olduklarını ve kârlı branşlarda satışı artırıcı her türlü öneriyi dikkate aldıklarını söyledi.

Işık Sigorta'nın en güçlü yanlarından birinin acentelik yapısı olduğunu kaydeden Koçak, sözlerini şöyle sürdürdü: "Bugün Işık Sigorta'nın kârlılığından söz ediliyorsa bunda en büyük pay hiç kuşku yok ki acentelerimiz. Acentelerimizin yaptığı iyi işler ve iyi iş seçimi sayesinde Işık Sigorta'nın kârlılık rakamları sektör ortalamasının üzerinde gerçekleşmekte."

'ACENTELER OTO SİGORTASI DIŞINDA DA SATIŞ YAPMALI'

Sektörde yaşanan kârsızlık sonucu oluşan tablodan acentelerin de etkilenmesinin kaçınılmaz olduğuna değinen Koçak, gerek rekabet gerek iş seçiminde daha hassas olunması gibi nedenlerden dolayı acentelerin mevcut portföy ve gelirlerini muhafaza etmek için her geçen dönem daha fazla efor sarf etmek zorunda kaldıklarına dikkat çekti.

Farklı satış teknikleri ve farklı branşlara yönelmeyen acentelerin küçülmeye mahkum olduğunu vurgulayan Koçak, acentelerin artık sadece kasko ve trafik poliçesi keserek var olmasının güçleştiğini sözlerine ekledi. "Acentelerimizle her buluştuğumuzda bunun önemini vurguluyoruz. İki branşa sıkışıp kalmış portföy yapısı gelecekte hem acenteye hem de şirkete zarar verecektir" diyen Koçak, acentelerin bu konularda kendilerini geliştirmesi gerektiğini ifade etti.

Acentelerin portföy yapılarını değiştirme konusunda en büyük görevin sigorta şirketlerine düştüğünü belirten Koçak, şöyle devam etti: "Teknolojinin gelişmesi ve globalleşmeyle birlikte dünyada olduğu gibi ülkemizde de tüketici eğilimleri değişiyor. Bu değişim beraberinde beklentilerin farklılaşmasını getiriyor. Biz de Işık Sigorta olarak tüketicilerin beklentilerine göre veya hâlâ farkında olmadıkları olası risklere karşı yeni ürün geliştirme çalışmalarına ağırlık vermekteyiz. Yeni ürün geliştirmede dikkat ettiğimiz hususlardan en önemlisi müşteri profilimizin neye ihtiyaç duyduğu. İhtiyaç gördüğümüz ve acentelerimiz tarafından satılabilirliği olan ürün, tamamen yeni teminatlarla donatılmış bir ürün de olabiliyor veya farklı ürünlerden farklı teminatları birleştirmek suretiyle geliştirilen paket ürün de olabiliyor."

'ACENTELERİMİZ BİZE GÜÇ VE CESARET VERİYOR'

Acentelerin sigorta sektörü için çok önemli olduğunu kaydeden Recep Koçak, "Türkiye'de sigortacılığın ulaştığı bu seviyenin mimarı acentelerdir. Daha sonra brokerler, bankalar ve diğer satış kanalları devreye girse de acenteler bugün hâlâ sektörün en güçlü satış kanalı. Kârlılık için çok önemli olan bireysel müşteri portföyünün artırılması ancak acente satış kanalıyla sağlanabilir. Bu yüzden acentelerin önemi her geçen dönem artmaya devam edecektir. Bu konudaki deneyimleri ve ülkemizin her noktasında olmaları nedeniyle, bireysel müşteriye ulaşma anlamında acenteler daha avantajlı olduğu için mevcut denge değişmeyecektir. Ülkemizde kişi başına düşen milli gelirdeki değişiklikler, kişi başına ödenen sigorta priminin Avrupa ortalamasının çok altında olması, farklı ürünlerin de satışının başlamasıyla, kişi başı ödenen primde artışı beraberinde getirecek, bu durum bireysel sigortaları artıracak, acentelerin de gücü daha da artacaktır" şeklinde konuştu.

Ülkemizde sigorta denince akla ilk olarak kasko ve trafik sigortalarının geldiğini, bu nedenle acentelerin bu iki branşa daha fazla önem verdiğini belirten Koçak, "Bu iki branş rekabete çok açık ve müşterilerin ufak fiyat farklılıklarında dahi şirket ve acente değiştirme eğilimleri var. Bu riski görerek acentelerimizi bu riskten korumak adına üzerimize düşen her şeyi özenle yapmaya çalışıyoruz" dedi.



Fırsat buldukça acentelerle sık sık bir araya gelen Recep Koçak, Kocaeli'de faaliyet gösteren Saral Brokerlik Sahibi Sinan Saral'ı ziyaret etti.

Işık Sigorta'nın yıllar itibarıyla branş bazında üretim dağılımına bakıldığında da bu değişimin net olarak görüldüğünü söyleyen Koçak, şunları aktardı: "Trafik branşının 2008 yılında toplam üretim içindeki payı yüzde 35'ken, 2013 itibarıyla yüzde 24 seviyelerine kadar gerilemiş bulunmaktadır. Trafik branşındaki politikalarımızın daha iyi anlaşılabilmesi için 2012 ve 2013 yılı rakamlarına bakmak yeterli olacaktır. Şöyle ki, 2012 yılı kasım sonu itibarıyla trafik poliçe adedimiz 250 binlerden 2013 yılının aynı döneminde 158 bin 988'e gerilemiştir. Bu da oran olarak yüzde 35'e denk gelmektedir. Burada bu branştaki küçülmenin teknik kârlılık üzerindeki sonuçlarından da bahsetmek gerekiyor. Trafik branşının 2012 yılının dokuzuncu ay itibarıyla teknik kârlılığı -13.3 milyon liradan 2013'ün aynı döneminde -597 bin liraya gerilemiştir. Bütün bu değişikliklere rağmen şirketimizin likidite oranı bir önceki yıla göre değişmeyerek yüzde 1.28 olarak gerçekleşmiştir. Sektörün likidite oranı ise 0.83'tür. Trafik branşında bu denli küçülmeye rağmen, toplam üretimde enflasyon oranının ve sektör ortalamalarının üzerinde bir büyümenin gerçekleştirilebilmesi acentelerimiz sayesindedir."







Işık Sigorta acenteleri Recep Koçak'ı ziyaret etti.

'DENGELİ PORTFÖY YAPISI İÇİN ACENTELERE DESTEK OLUYORUZ'

"Acentelerimizin portföy dengelerinin sağlanmasına katkıda bulunmak ve oto dışı branşlardaki bilgilerini artırmak amacıyla yeni ürünler çıkarıyor, teknik branş ve satış becerileri artırımına yönelik eğitimler düzenliyoruz. Oto dışı branşlara ait ürünlerin satışını artırmak amacıyla düzenlediğimiz kampanyalar acenteler arasında rekabet ortamı oluşturmuş durumda. Kampanyalar oto dışı ürünlerin hep gündemde kalmasını sağlıyor" diyen Genel Müdür Recep Koçak, Işık Sigorta'nın yerinde eğitime önem verdiğini ifade etti.

Doğal afetlerde çözüm riski azaltıcı tedbirlerde



SON DÖNEMLERDE ÇOK SIK YAŞANAN AFETLER, HAVA KOŞULLARINI DERİNDEN İNCELEMENİN ÖNEMİNİ ORTAYA KOYUYOR. KAYIPLARI AZALTMAK AMACIYLA RİSK İHTİMALİNİ DÜŞÜRÜCÜ STRATEJİLER GELİŞTİRİLMESİ GEREKİYOR. BUNUN YANI SIRA, RİSK BİLİNCİNİN KAMUOYUNA AKTARILMASI DA ALINACAK ÖNLEMLER ARASINDA GÖSTERİLİYOR.

SİM BORA sim@sigortacigazetesi.com.tr

DÜNYADAKİ afetlerin yıkıcı etkileri her geçen gün daha büyük oluyor ve bu yıkıcı etkilerden sigorta sektörü de nasibini alıyor. En son Avrupa'da ve Doğu Asya'daki hava koşullarından dolayı meydana gelen afetleri geçtiğimiz sayıda işlemiştik. Bu afetlerin neden olduğu can kaybının (Doğu Asya) yanı sıra, ekonomik ve sigortalı kayıplar da oldukça fazlaydı. Bu süreç boyunca, doğal afetler sebepli kayıplar yaklaşık 700 milyar doları buldu. 76 milyar dolarlık sigortalı hasar, toplam hasarın sadece yüzde 10'unu oluşturuyor. Toplam sigortalı hasarın yüzde 62'siyse Japonya'daki hasarlardan kaynaklanıyor. Doğu Asya'daki kayıpların yüzde 56'sı sel kaynaklıyken yüzde 30'u sigortalıydı. Japonya özellikle tayfunlar, sağanak yağışlar ve sellerden etkilendi.

Geçmiş yıllardaki büyük hasarlara da göz atacak olursak, 1991 yılında yaşanan Mireille tayfununun, Japonya'yı vuran en kuvvetli rüzgarlardan biri olduğunu görüyoruz. 2004 yılında yaşanan Songda tayfununun verdiği toplam kayıp hasar 9 milyar dolar civarında oldu. Güney Kore'de 2003 yılında gerçekleşen Maemi tayfunu ülkeyi vuran en güçlü afetlerden biriydi. Yarattığı toplam hasar ise 5 milyar doları buldu. Çin tarihinde yaşanan en kötü katastroflardan biri olan 1998 yılındaki Yangtze ve Songhua nehirlerindeki taşkınlar, arkalarında 4 binden fazla ölü bıraktı. Yarattığı genel kayıp 30 milyar dolardan fazla oldu. Tayvan'da ağustos ayında yaşanan Morakot tayfunu, 3.4 milyar dolarla Tayvan geçmişindeki en yüksek maliyetli hasara neden oldu. Tayland'ı 2011'de vuran tarihin maddi hasarı en yüksek sel felaketi olarak kaydedilen afet, 43 milyar dolara mâl oldu.

'DAHA FAZLA TAYFUN GÖRÜLEBİLİR'

Son 30 yıldır Doğu Asya'da görülen sert hava koşullarıyla ilgili oluşan kayıplarda kayda değer bir artış görüldü. Asya Pasifik bölgesinden sorumlu Munich Re Yönetim Kurulu Üyesi Ludger Arnoldussen, "Yaşanan bu sert hava koşulları, analizlerin ve hava koşullarını derinden incelemenin ne kadar önemli olduğunu ortaya koyuyor. Bu durumda hükümet ve sigortacıların, gelecekte oluşabilecek mağduriyet ve kayıpları azaltmak amacıyla, risk azaltıcı stratejiler geliştirmesi gerekiyor" dedi. Munich Re Geo Riskleri Araştırma Birimi Başkanı Peter Höppe konuyla ilgili olarak, "Sel gibi doğal afet kaynaklı kayıpların kuvvetli artışının nedeni, sosyo-ekonomik faktörlerdir. Kıyı şeritlerinde ve nehir deltalarında bulunan sanayi bölgeleri özellikle risk altında olan bölgeler arasında" dedi. Sel felaketinden sonraki en büyük hava tehdidininse tayfunlar olduğunu dile getiren Höppe, tayfunların da çok büyük kayıplara yol açtığını belirtti. Höppe "Son 10 yılda tayfun aktivitesi ortalama seviyesinin altında olmuştur. Bu verilere göre değerlendirecek olursak, önümüzdeki birkaç yıl içerisinde daha çok tayfun faaliyet görülebilir."



Peter Höppe

SİGORTACILARIN RİSK BİLİNCİNİ TOPLUMA AKTARMASI GEREKİYOR

Konuyla ilgili olarak görüşünü aldığımız Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Erdinç Gökalp, meteorolojik risklerden kaynaklanan zararlarda görülen artışın ekonomide ilk etkilediği sektörlerden birinin sigortacılık olduğunu söyledi. Gökalp, "Biz sigortacıların alabileceği ilk tedbir, risk bilincini, başta siyasetçiler olmak üzere kamuoyuna aktarmak, bu konuda faaliyet gösteren akademisyenlerin ve araştırmacıların çalışmalarını desteklemektir" dedi.

Türkiye'deki en önemli felaket riskinin deprem olduğunu söyleyen Gökalp, sel riskinin de Türkiye için oldukça tehdit edici olduğunu ifade ederek şunları kaydetti: "Rüzgâr ve kar ağırlığı, selin çok altında bir risk düzeyi oluşturmakta. Ancak sel dahi depremden meydana gelebilecek hasara yakın bir düzeyde risk oluşturmamaktadır. Sigortacıların felaket riskleri korumaları genellikle meteorolojik riskler de dahil olmak üzere deprem riskinin boyutları gözetilerek belirlendiğinden, fazladan bir kapasiteye ihtiyaç olduğunu düşünmemekteyiz." Sigortalı ile sigorta şirketi arasındaki koasüransın afetlere karşı uygun bir önlem olmadığı düşüncesinde olduklarını vurgulayan Gökalp, sigorta şirketlerinin meteorolojik afetlere karşı asıl sorununun bir kapasite sorunu olmadığının altını çizdi. Gökalp sözlerine şöyle devam etti: "Müşterek sigortanın sigortalıları riske karşı tedbir almaya teşvik ettiği söylenebilirse de, özellikle sel gibi doğal afetlere karşı bizzat sigortalıların alabilecekleri tedbirler yangın, hırsızlık gibi diğer risklere kıyasla sınırlıdır. Öte yandan müşterek sigorta, sigortalıların afetlere karşı korunma oranını düşüreceği için toplumsal açıdan sigortanın işlevini tam olarak yerine getirememesi sonucunu doğurmaktadır."

RİSK TESPİTİ ÖNLEMLERİ

Gökalp, poliçelerin müşterek sigortayla düzenlenmesi durumunda sigortalıların haklı olarak üstlerinde kalan riski sigortalamak için ikinci bir sigorta aramaya yöneldiklerini söylerken, müşterek sigorta yerine doğru fiyatlama, risk tespiti ve doğru karşılık ayırma gibi önlemlerin daha etkili olacağını vurguladı.

Muafiyetin, meteorolojik risklere karşı müşterek sigortaya kıyasla daha etkili bir risk kontrol yöntemi olduğundan söz eden Gökalp, "Özellikle ticari ve sınai risklerde sigortalıları yaklaşmakta olan kötü hava koşullarına karşı kıymetlerini yerden daha yüksek seviyeye taşıması gibi önlemler almaya yönlendirebilir. Ancak burada ölçü, muafiyet oranlarını bu tür felaketler karşısında sigortalının makul bir yatırım ve çabayla önleyebileceği hasar düzeyinin üzerine çıkartmamaktır. Aksi halde muafiyet de müşterek sigorta gibi sigortanın işlevini azaltan bir uygulama olacaktır. Özellikle sel riskinde sigortalı kıymetlerin bulunduğu konumun risk düzeyini etkilemesi nedeniyle, portföy genelinde tek muafiyet düzeyi uygulaması bazı riskler için sigortacı açısından yeterli gelmeyecek, bazı risklerde ise sigortalıların yeterince korunamamasına yol açacaktır" dedi. Muafiyet düzeyinin toplu halde yükseltilmesi yerine, riske göre farklılaşan muafiyet düzeylerinin uygulanmasının daha doğru olacağını belirten Gökalp, meteorolojik risklere karşı sigortacıların geleceğe yönelik yapması gereken planlama ve alması gereken tedbirin, doğru fiyatlama ve muafiyet düzeyi tespiti için risk seviyelerinin doğru belirlenmesi olduğunu vurguladı.



Erdinç Gökalp

RENK ÖZCAN renk@sigortacigazetesi.com.tr

Dünya çapında satın alma ve birleşmeler hızlanacak

Pricewaterhouse Coopers'ın (PwC) yayınladığı rapora göre, sigortacılıkta stratejik birleşme ve satın almaların önemi tekrar artmaya başlıyor. Düşük kârlılık oranları, sigortacıları kendi piyasalarında diğer şirketlerle işbirliği yapmaları ve uluslararası piyasalarda büyümeleri için cesaretlendirecek.

DÜNYA çapında sigortacılığın geleceğine bakıldığında, Avrupa ve Kuzey Amerika'nın gelişmiş ekonomileri iyileşme yolunda ilerlediği, Asya ve Latin Amerika'daki gelişmekte olan pazarlarınsa büyümeye devam ettiği görülüyor. Primlerin dünya çapında artması bekleniyor, ancak sektör eski günlerine dönecek gibi görünmüyor. Sigortacılar artık uzun vadeli büyüme amacından giderek uzaklaştıkları bir dünyada iş yapıyor. Hatta düşük yatırım gelirleri, sıkılaşan yasalar ve aşırı kapasite gibi birçok engelle karşılaşıyorlar.

Pricewaterhouse Coopers'ın (PwC) yayınladığı rapora göre, sigortacılar iş yapma şekillerini bu yeni dünyaya uydururken, stratejik birleşme ve satın almaların önemi de tekrar artmaya başlıyor. Ancak, satın almaların 2003 ile 2012 yılları arasında olduğu kadar yoğunlaşması da beklenmiyor. Bunun yerine dünya çapındaki birleşme ve satın almalarda sessiz bir devrim yaşanacağı öngörülüyor.

ALIM SATIMLAR KRİZDEN BERİ ESKİ HIZINA ERİŞEMİYOR

Mali krizin global sigorta sektöründe gerçekleşen birleşme ve satın almalar üzerindeki etkisi oldukça büyüktü. Son on yıl gözden geçirilince, 2008'den sonra alım satım işlemlerinin hacminde ve değerinde büyük bir düşüş göze çarpıyor. Sigorta sektöründeki birleşme ve satın almalar o zamandan beri dalgalanıyor, ancak bir türlü eski hızına erişemiyor.

Sektördeki birleşme ve satın almalarda kriz öncesinde görülen ani artışa özellikle Orta Doğu, Afrika ve Batı Avrupa bölgelerinin katkısı oldu. İngiltere, Hollanda, Fransa, İtalya, İsviçre ve İskandinavya, 2005 ile 2008 yılları arasındaki en aktif pazarlardı. Krizin Avrupa'yı vurması ve Solvency II'nin uygulanmasındaki belirsizlikler sebebiyle son yıllarda bu durum tersine döndü.

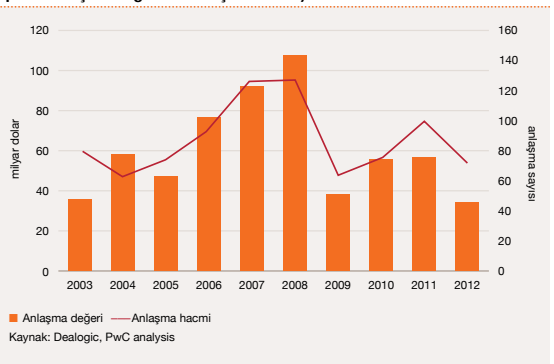
ABD'de gerçekleşen alım satımların oranı sabit bir çizgide kalmayı başararak bu bölgede dengeyi sağladı. 2011 ve 2012 yılları sakin geçerken, 2013'te iyileşme belirtileri görülmeye başladı. Bu esnada, Asya-Pasifik bölgesinde krizden sonra sigorta sektöründeki birleşme ve satın almaların ortalaması yükselmeye başladı.

DÜŞÜK KÂRLILIK ORANLARI ALIM SATIMLARI ETKİLİYOR

PwC, önümüzdeki 5 ile 10 yıl arasında birkaç faktörün birleşme ve satın almalar üzerinde etkili olmasını bekliyor. Kısa ve orta vadede, düşük kârlılık oranları alım satımları ciddi bir şekilde etkileyecek. Kâr oranlarının düşüklüğü, yatırım gelirlerinin düşüklüğüne bağlı olacak, aynı zamanda gelişmiş piyasalardaki sigortacıları kendi piyasalarında diğer şirketlerle işbirliği yapmaları ve uluslararası piyasalarda büyümeleri için cesaretlendirecek. Buna karşın, düşük kârlılık oranları birçok sigorta şirketinin anaparasını artırmasını zorlaştırıyor. Kurumsal yatırımcılar, sigortacıların yeni stratejik anlaşmalar yapmasındansa mevcut anlaşmalarına odaklanmalarını tercih ediyor. Bu durum da bir riskten kaçınma ortamı oluşturuyor.

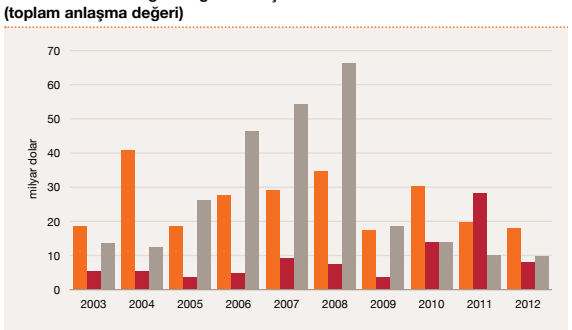
Önümüzdeki 10 yıl içinde sigortacılıkta teknolojinin rolü giderek artarken, birleşme ve satın almalar üzerindeki etkisi de artacak. Otomasyon ve sayısallaştırma, verimlilik için hiç olmadığı kadar önemli bir hal alacak. Data analizi, akıllı fiyatlandırma, suistimallerle savaşma ve telematik gibi konularda sigortacılar giderek daha fazla teknik uzmanlığa ihtiyaç duyacak. Birleşme ve satın almalar, kurum içinde yapılabilecek şeyleri geliştirmek için en hızlı yöntem olabilir. Sosyal ağların ve mobil teknolojinin giderek artan rolü de sigortacıların dağıtım kanallarını geliştirmek adına alım-satım işlerine yönelmelerine yol açacak.

2003-2012 arası global sigorta sektöründe birleşme ve satın almalar (toplam anlaşma değeri ve anlaşma hacmi)



Kaynak: Dealogic, PwC analysis

2003-2012 arası bölgelere göre birleşme ve satın almalar (toplam anlaşma değeri)



Kaynak: Dealogic, PwC analysis

GİDEREK UZAYAN YAŞAM SÜRELERİ DE ETKİLİ

İnsan ömrünün uzamasının yarattığı demografik etkiler sadece gelişmiş pazarlarla sınırlı değil. Bunlar, gelişmekte olan pazarlar da dahil olmak üzere dünya çapındaki sosyal güvenlik programlarını şekillendireceği gibi, hayat ve sağlık sigortalarıyla uzun vadeli birikim programlarına olan talebi artıracak.

Örneğin, yaşlanmanın demografik etkilerine dair farkındalık Çin'de giderek artıyor. Bu konu, hem gelişmiş hem de gelişmekte olan pazarlardaki sigortacıların vereceği stratejik kararların üstünde önemli bir etki yaratacak.

Bunların dışında, ekonomi ve regülasyon değişiklikleri de birleşme ve satın almaları etkileyecek. Ekonomik etkiler arasında gücün gelişmiş pazarlardan uzaklaşması, Avrupa'da yeni bir durgunluk tehdidi ve piyasalardaki değişkenliğin yeni anlaşma imkanları oluşturma şansı sayılabilir. Regülasyon trendleri arasındaysa aşamalı uyumlaştırma sürecinin yanı sıra, aynı zamanda Solvency II'ye geçerken yaşanacak değişimlerden ve dünyadaki önemli sigortacıların sürekli değişmesinden kaynaklanan bozulma sayılabilir.

Çinliler roketlerin yol açabileceği hasarlar için sigorta talep ediyor

2 Aralık tarihinde fırlatılan Uzun Yürüyüş-3B roketinden düşen parçalar, Çin'de iki evin hasar görmesine yol açtı. Çin'in ilk ay aracı Yütu'yu ve Çang'ı-3 mekiğini taşıyan roket Zicheng'den fırlatıldı. ABD ve Sovyetler Birliği'nin ardından Ay yüzeyine araç indiren üçüncü ülke olan Çin, 1976'dan bu yana Ay'a keşif için araç gönderen ilk ülke konumuna geldi. Roketin fırlatılmasında sorun yaşanmazken Yütu'nun Ay'a inişi de problemsiz gerçekleşti. Ancak roketin atmosferi aştığı sırada attığı parçalar Hunan şehrine düşerek iki evin hasar görmesine neden oldu.

Yetkililer, roket fırlatıldıktan yaklaşık 8 dakika sonra düşen parçalar sebebiyle evleri hasar gören iki ev sahibiyle hızlıca anlaştı. Ev sahiplerinden biri bu anlaşma sonucu 10 bin 800 (1766 dolar) yuan tazminat alırken, diğeri 5 bin 200 yuan (850 dolar) aldı.

Uluslararası haber ajanslarının geçtiği habere göre, bazı vatandaşlar, Çin hükümetinin roket fırlatılması sonucu oluşabilecek ölüm ve yaralanmaların yanı sıra zarar gören malların yarattığı hasarı ödeyecek bir sigorta planı oluşturması talebinde bulundu. Çin hükümeti de sorunu tamamen çözebilmek adına geride hiç enkaz bırakmayacak geri kazanılabilir roketler üretmek için çalışıyor.



Dijital dünyada mevcut durumu korumaya çalışan geride kalacak

YARININ EN İYİ PERFORMANS GÖSTEREN SİGORTA ŞİRKETLERİ, DİJİTAL ÖZELLİKLER BAKIMINDAN DAHA GÜÇLÜ ŞİRKETLER OLACAK. ANCAK YARINI YAKALAMAK İÇİN, SİGORTACILARIN BUGÜNDEN HIZLI DAVRANMASI GEREKİYOR. İNOVASYONA ODAKLANMAK, ŞİRKETLERİN GELECEKTE DİJİTAL İŞ OLANAKLARINI YAKALAMA KONUSUNDA DAHA BAŞARILI OLMASINA VE ÖNEMLİ BİR DEĞER YARATMASINA İMKÂN SAĞLAYACAK.

DİJİTAL devrim birçok sektörde büyük bir değişim ve yaratıcı yıkıma önayak oldu. Şimdiyse dijital dönüşüm fırsatı, hatta zorunluluğu, sigorta sektörüne geldi. EY'nin Dijital Sigortacılık Küresel Anketine göre, yarının en iyi performans gösteren sigorta şirketleri yeni yetkinlikler, iyileştirilmiş ölçümler, geliştirilmiş araçlar, kültürel değişimlerin yanı sıra; dijital yetenekleri daha fazla olan şirketler olacak. Yarın bu noktaya varmak için, sigortacıların bugünden hızlı davranması gerekiyor. Dijital dünyada sigortacıların mevcut durumu korumaya veya dijital dönüşümün hızına yetişmeye çalışmaları, yarın daha da gerilerde kalmalarına neden olacak. Dijital dönüşümün önemli olduğu yaygın bir kanı olmasına karşın, sigorta sektöründeki birçok yöneticinin kısa vadeli kurumsal önceliklerin başka bir yerde olduğuna ilişkin kaygıları bulunuyor.

Digital dünya, kişiler arasında etkileşimi her yerde ve her zaman mümkün kılan yeni mobil cihazlardan, hızla çoğalan sosyal medya kanallarına, bulut tabanlı altyapılardan, ham veriyi üzerinden aksiyon alınabilir bilgiye çeviren yüksek güçlü analitik araçlara kadar uzanan geniş bir yelpazeyi kapsıyor. Bu dijital dönüşümün sigortacılıktaki değer zincirini de değiştirmesi kaçınılmaz bir sonuç olarak ortaya çıkıyor. Değer zincirinin pazarlama, satış ve hizmet halkalarında sunduğu fırsatların herkes için aşikâr olmasının yanı sıra; teknik değerlendirme, hasar, finans, risk yönetimi ve bilgi teknolojileri üzerindeki etkisi de bir o kadar önemli yer tutuyor.



Nasıl bir dijital dünya ile karşı karşıyayız?

6.8 MİLYAR: Dünya genelindeki mobil abonelik sayısı

7.1 MİLYAR: Toplam dünya nüfusu

% 40 : Dünya nüfusunun çevrimiçi (online) oranı

Kaynak: The world in 2013: ICT facts and figures, International Telecommunication Union, February 2013.

6 YIL: Google kullanıcı sayısının 50 milyona ulaşması için geçen süre

88 GÜN: Google+ kullanıcı sayısının 50 milyona ulaşması için geçen süre

Kaynak: Google+ Usage Skyrockets, Hits 50 Million Users?, PCmag.com website, www. pcmag.com/article2/ 0,2817,2393640,00.asp, accessed 6 September 2013.

Sigorta şirketleri dijital değişim karşısında ne yapmalı?

Sigorta şirketleri geleceğin dijital liderliğini arzu ediyor, ancak mevcut yatırım seviyesi ve uygulama hızı arzulanan seviyede değil. Dijital dönüşümün yaşandığı çağımızda şirketlerin yapması gereken değişim karşısında hızlı aksiyonlar almak ve kurum içinde kültürel değişimi gerçekleştirmek olacak.

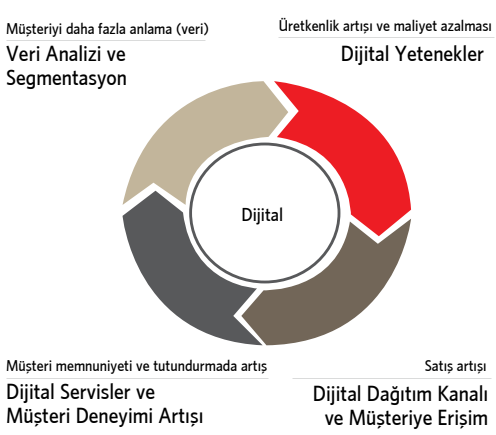
1- HIZLI AKSİYON ALINMALI

Farklı gelişim aşamalarında olan şirketler düşünüldüğünde, dijital dünyanın iş modellerine entegrasyonunu sağlayacak tek bir çözümden söz edemeyiz. Buna karşın, belirli bileşenler tüm etkin dijital stratejiler için geçerlidir.

Sigorta şirketlerinin şu an yapması gerekenler

- Dijital stratejilerin oluşturulması ve ulaşılmak istenen yerin net bir şekilde tanımlanması
- En çok etkisi olacak girişimlerin / inisiyatiflerin belirlenmesi
- Dijital alanlardaki yatırım argümanlarının çerçevesinin belirlenmesi
- Dijital alandaki hedeflerle uyumlu analitik yetkinliklerin geliştirilmesindeki adımların belirlenmesi
- Mobil fonksiyonalitelerin geliştirilmesi
- Sosyal medyanın dikkate alınması
- Yenilikçiliğin (inovasyonun) organizasyonun içine entegre edilmesi

Sayısal "Gelişim Döngüsü"



2- KURUM KÜLTÜRÜNDE DEĞİŞİME GİDİLMELİ

Sigorta şirketlerinin dijital dünyadaki tüm potansiyeli ortaya çıkarmak için ana operasyonlarını dönüştürdüğü gibi, şirket kültürünü de değiştirmeleri gerekiyor. Çeviklik ve esneklik ararken bazı sigorta şirketleri geleneksel ürün merkezli düşünce sisteminin üstesinden gelmek ve hatta tamamen yeni bir iş modeline geçmek durumunda kalabilecekler. Sürdürülebilir yenilikçi kurum kültürü için; hızlı bir değişim, büyük ölçekli iş birliği ve uygulayarak öğrenme kritiktir.



EY Sigortacılık Küresel Anketi sonuçları:

SİGORTACILAR DİJİTAL DEĞİŞİMİ ANAHTAR BİR ÖNCELİK OLARAK GÖRMELERİNE KARŞIN, DİJİTAL DÖNÜŞÜMÜN GERİSİNDE KALMIŞ DURUMDALAR.

Sigorta şirketlerinin dijital stratejiler konusunda bugünkü yerini, gelecekteki istekliliklerini ve hedeflerine ulaşmak için planlarını belirlemek amacıyla, EY tarafından Dijital Sigortacılık Küresel Anketleri yapılıyor. EY tarafından yapılan 2013 anketi dünya üzerinde 100'den fazla sigorta şirketinin katılımıyla gerçekleşti.

1	**Sigorta şirketleri dijital olgunluk açısından şu an yeterli olmadıklarını ve bu konuda bir aksiyon almaları gerektiğini biliyorlar.** Ankete katılanların yaklaşık yüzde 80'i kendilerinin dijital dönüşüme liderlik ettiklerini düşünmüyor ve onun yerine müşteri bağlılığı, mobil ve sosyal medyanın benimsenmesi ve analitiğin yer aldığı bir yelpazede hareket ettiklerini belirtiyorlar. Büyük bir çoğunluk, rekabet avantajı sağlamak için dijital yeteneklerin kullanımı konusunu hâlâ öğrenmeye devam ettiklerini ya da sadece dijital alanda denemeler yaptıklarını düşünüyor.
2	**Şirketler dijital alanda çok istekliler, ancak bu durum gerçekle ne derece örtüşüyor?** Sigorta şirketleri geleceğin dijital liderliği rolünü arzu etmelerine karşın, bu isteklerini ve hedeflerini hayata geçirmek için, şu ana kadar kayda değer ilerleme göstermemişler. Sigorta şirketlerinin üçte ikisinden fazlası bazı hızlı kazanımları hayata geçirmiş, ancak sadece yüzde 10'u dijital yetenekler konusunda bir dönüşümden söz ediyor.
3	**Sigorta şirketleri kendilerini geri planda tutuyorlar.** Eski teknolojiler, bilgi teknolojilerindeki yavaşlık ve kültürel kısıtlar gibi iç etkenler dijital ilerlemenin önünü kesiyor. Kültür ve yenilikçilik (inovasyon) gibi anahtar konulara odaklanmak, şirketlerin gelecekte dijital iş olanaklarını yakalama konusunda daha başarılı olmasına ve önemli bir değer yaratmasına imkân sağlayacak.
4	**Müşteri deneyiminin artırılarak mevcut müşterilerin muhafaza edilmesi** Dijital stratejilerin en büyük iki sürükleyicisi, "müşteri deneyiminin zenginleştirilmesi" ve "müşteri ilişkilerinde daha fazla doğrudan (aracısız) kontrolün geri kazanılması" olarak ortaya çıkıyor. Yeni müşteri kazanmanın maliyeti artmaya devam ederken, mevcut müşterilerin elde tutulması gittikçe artan bir zorunluluk halini alıyor ve müşteri deneyiminin faydalarının kritik ve ölçülebilir olması gerekliliğini beraberinde getiriyor.
5	**Sigorta aracıları da (distribütörler) birer dijital müşteri** Sigorta şirketleri, aracıların ve acente kanallarının gücünün ve direncinin dijital stratejilerin uygulanamamasının önündeki en önemli 3 nedenden biri olarak belirtiyorlar. Dijital alandaki yatırımlar, faydaların paylaşılması ve daha iyi bir müşteri deneyimi için, müşterek bir değer vaadinin (value proposition) iletişiminin yapılması ve kanal çatışmasının en aza indirilmesine yardımcı olacak.
6	**Dijital başarı için veri analitiği çok önemli** Segmentasyon, müşteri verisi analitiği ve tahminleme modelleri en çok talep edilen dijital yetkinlikler olarak ortaya çıkıyor ve bunları teknoloji ve pazarlama yetkinlikleri yakından takip ediyor. Analitik yetkinlikler, dijital alandaki yatırımlardan en fazla değerin elde edilmesi için ön şart.
7	**Sigorta şirketlerinin mobil ve sosyal medyayı benimsemesi gerekiyor.** Mobil ve tablet cihazlar büyük bir hızla yaygınlaşırken, bunları ihmal etmek geleceğe sırt çevirmek anlamına gelecek. Benzer şekilde sigorta şirketleri sosyal medyayı daha çok ciddiye alıyor. Göreceli olarak daha az maliyetli bir pazarlama aracı ile dijital teknolojilere daha fazla ayak uyduran şüpheci genç tüketicileri etkilemek ve müşteri olarak kazanmak için bir yöntem olarak değerlendiriyorlar.

BES FON GELİŞİMİ SAYFALARI ADENDUM AKTÜERYA EMEKLİLİK DANIŞMANLIK - SİGORTACI GAZETESİ İŞBİRLİĞİYLE HAZIRLANMAKTADIR.

Enflasyon hız kesti

GELENEKSEL fon fiyatları gelişimi analizleri, dönem başı ve dönem sonu fon fiyatlarının karşılaştırılması şeklinde yapılmaktadır. Yatırımcı için böyle bir karşılaştırma, fonun içindeki varlıkların değer kazancını ifade etse de, Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki (BES) katılımcılar için bu yöntem çok fazla öneme sahip değil. Böyle bir değer artışı sadece dönem başında tüm birikimini toplu olarak BES'te değerlendirmeye başlayıp dönem sonunda ayrılan katılımcılar için geçerli.

Bunun yerine katılımcıların büyük bölümü (yüzde 95'i) aylık olarak katkı payı ödemektedir. Bu durumda, ortalama bir katılımcı, yılın 12 ayında, 12 değişik fiyattan fon alacak ve yıl sonunda elde ettiği getiriye bakacaktır. Daha detaylı analizde ise katılımcı aslında tam olarak emekli olduğu anda fonunun toplam değerine bakmalıdır. Ancak bu durum bile tam getiriyi ifade etmemekte, kişi BES'te dahil olacağı "Emeklilik Gelir Planı" ile birikimlerini ihtiyacı olduğu kadar kullanabilmekte ve birikiminin geri kalanını fonlarda değerlemeye bırakabilmektedir. Yani tipik bir katılımcı için değerleme ilk katkının yatırıldığı andan son maaşın çekildiği ana kadar devam etmektedir.

Ancak ne yazık ki bu şekilde düzenli yatırım yapan katılımcılar dahi genellikle ödedikleri katkı payları toplamını sene sonundaki birikimleriyle karşılaştırmakta, katkı payının son ay yatırılan kısmının sadece 1 ay nemalandığını gözden kaçırabilmektedirler.

BES'teki Hisse Senedi Fonlarında Kasım ayında yüzde 2.33 azalış gerçekleşti. Aynı dönemde BİST – 100 endeksindeki kayıp ise yüzde 2.41 seviyesinde oldu. Türk Lirası Cinsinden Kamu Borçlanma Senetlerinde yüzde 0.99'luk azalış, Yabancı Para Cinsinden Borçlanma Senetlerinde yüzde 0.42'lik azalış, Uluslararası Borçlanma Senetlerinde ise yüzde 2.25'lik artış kaydedildi. Tüketici Fiyat Endeksinde yüzde 0.01'lik çok ufak bir artış gerçekleşti.

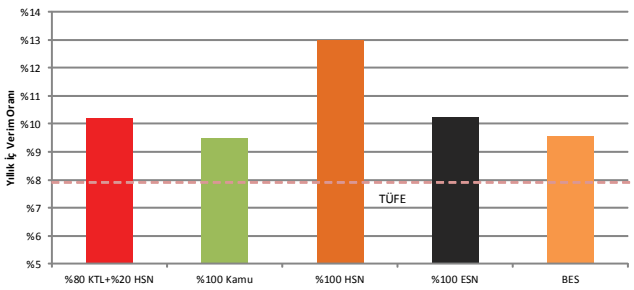
ADENDUM BES GETİRİ ENDEKSİ (BGX)

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

ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)

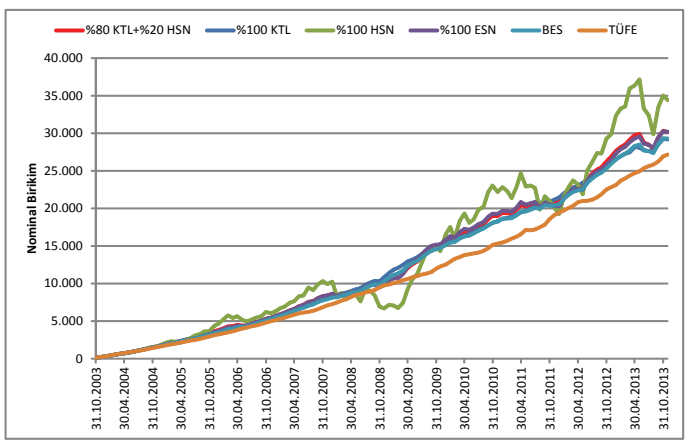
Bu endeks, 31.10.2003 tarihinden itibaren sistemde olan ve düzenli olarak yatırım yapan bir kişinin bugünkü birikimini bulmak üzere hazırlanmıştır. Katılımcının 31.10.2003 tarihinde 100 lira yatırarak sisteme girdiği ve her ay katkı payını TÜFE oranında artırdığı varsayılmıştır. Katılımcı her ay, ay sonunda açıklanan son fiyatlarla fon alır ve değerleme tarihi itibarıyla fonunun değerine bakar. Katılımcının bu süre içinde fon dağılım oranlarını değiştirmediği varsayılmaktadır. Fon gruplarının fiyatları Emeklilik Gözetim Merkezi tarafından hazırlanan ve www.emeklilik.egm.org.tr adresinde yayınlanan ayın son günü getiri endeksleridir.

31.10.2003-29.11.2013 Adendum BES Getiri Endeksi (BGX)



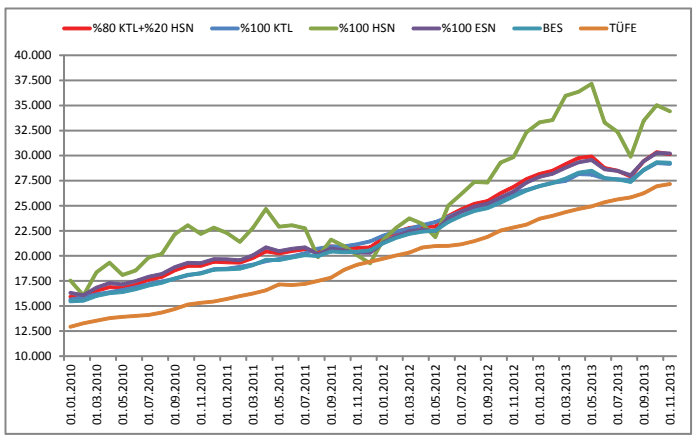
Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-29.11.2013 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Getiri Endeksi (BGX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon oranıyla artırılmıştır. TÜFE ise ilgili dönemde aynı şekilde enflasyon korumalı bir yatırım aracına, yönetim gider kesintisi ve fon işletim gider kesintisi olmadan yapılan yatırımın Adendum BES Getiri Endeksi'ni vermektedir. Buna göre, BES ortalama fon getirilerine yatırım yapan bir katılımcı dönem sonunda %9,57 BGX elde etmiştir. Sadece Hisse Senedi fonuna yatırım yapanların ise %12,98 BGX elde ettikleri görülmektedir.

31.10.2003-29.11.2013 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



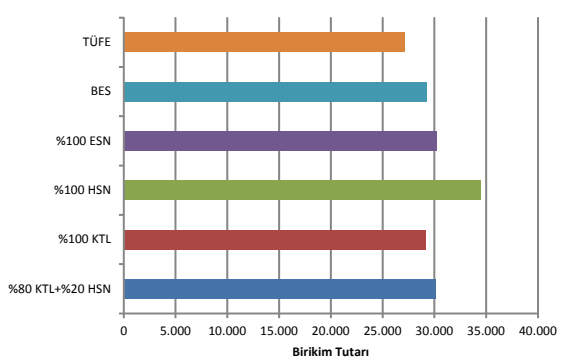
Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-29.11.2013 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Birikim Endeksi (BBX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon oranıyla artırılmıştır. TÜFE ise ilgili dönemde aynı şekilde enflasyon korumalı bir yatırım aracına, yönetim gider kesintisi ve fon işletim gider kesintisi olmadan yapılan yatırımın bugün ulaştığı nominal tutardır. Bu tutar karşılaştırma amaçlı verilmiştir. Bu şekilde birikim yapan bir katılımcı, 29.11.2013 tarihinde BES ortalama fiyatlarıyla 29 bin 290 TL birikime, enflasyon korumalı bir araçla ise 27 bin 165 TL birikime ulaşmaktadır.

31.10.2003-29.11.2013 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX) (2010-2013 gelişimi)



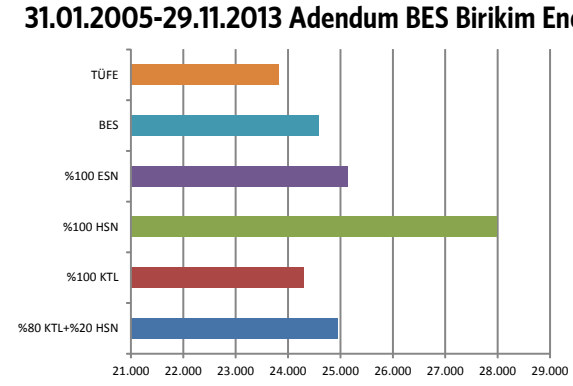
Aynı endeksin 2010-2013 yılları arasındaki seyrine bakıldığında, BES getirilerinin enflasyonun hayli üzerinde olduğu, Hisse Senedi fonlarına yatırım yapan katılımcının sadece 2011 sonunda enflasyon seviyesine gerilediği, diğer tüm zamanlarda ise enflasyon üzerinde getiri elde ettiği görülmektedir.

31.10.2003-29.11.2013 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



Yandaki grafik 31.10.2003-29.11.2013 tarihleri arasında bireysel emeklilik sisteminde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. Sistemin başından bu yana ortalama BES fonlarına yatırım yapan bir kişinin birikimi 29.11.2013 tarihinde 29 bin 290 TL'ye ulaşmıştır. Bu kişi Kasım 2013 döneminde bireysel emeklilik sistemine 223 TL katkıda bulunmuştur.

31.01.2005-29.11.2013 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



Yandaki grafik sisteme 31.01.2005 tarihinde dahil olup 29.11.2013 tarihine kadar bireysel emeklilik sisteminde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. 2005 yılından bu yana Hisse Senedi fonlarına yatırım yapan bir katılımcının 29.11.2013 tarihinde 27 bin 973 TL Adendum BES Birikim Endeksi ile en karlı yatırımcı olduğu görülmektedir.

İÇ VERİM ORANI NEDİR?

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

Vakıf ve sandıklardan BES'e aktarımda vergi konuları netleşti



Bireysel Emeklilik Tasarruf ve Yatırım Sistemi Kanunu'nun Geçici 1. Maddesi kapsamında vakıf vesandıklardan aktarım yapan katılımcının, aktardığı tutarlar gelir vergisinden istisna tutulmakta. Ancak katılımcı aktarım tarihinden itibaren üç yıl içinde sistemden ayrılırsa, istisnadan yararlanılan tutar üzerinden yüzde 3.75 oranında gelir vergisi tevkifatı yapılıyor.

VAKIF ve sandıklardaki birikimler ve taahhütlere ilişkin tutarların Bireysel Emeklilik Sistemi'ne (BES) aktarımında vergi tevkifatı esaslarıyla ilgili olarak Gelir İdaresi Başkanlığı 27.11.2013 tarihinde bir Gelir Vergisi Sirküleri/92 yayımladı. Bu sirkülerle birlikte, 3.4.2013 tarih ve 6456 sayılı Kanunun 35'inci maddesiyle Bireysel Emeklilik Tasarruf ve Yatırım Sistemi Kanunu'nun Geçici 1'inci maddesinde yapılan değişikliğin uygulama esasları açıklığa kavuşmuş oldu.

Bireysel Emeklilik Tasarruf ve Yatırım Sistemi Kanunu'nun Geçici 1. Maddesi kapsamında vakıf ve sandıklardan aktarım yapan katılımcının, aktardığı tutarlar gelir vergisinden istisna tutulmakta. Ancak katılımcı aktarım tarihinden itibaren üç yıl içinde sistemden ayrılırsa, istisnadan yararlanılan tutar üzerinden yüzde 3.75 oranında gelir vergisi tevkifatı yapılıyor. Sirkülerle açıklığa kavuşturulan konulardan biri "istisna edilen tutar" ifadesi. İstisna edilen tutarlar, vakıf-sandık üyeleri tarafından ödenen anapara tutarlarının değerlendirilmesi sonucu elde edilen getiri tutarlarını ifade ediyor. Diğer taraftan şirketlerin, ilgili vakıf veya sandığa, üyeleri adına ödediği tutarlar ve getirileri sonucu oluşan birikimler BES'e aktarılmak istendiğinde, bu ödemeler önce herhangi bir vergilemeye tabi olmadıysa, tamamı getiri tutarı olarak dikkate alınacak.

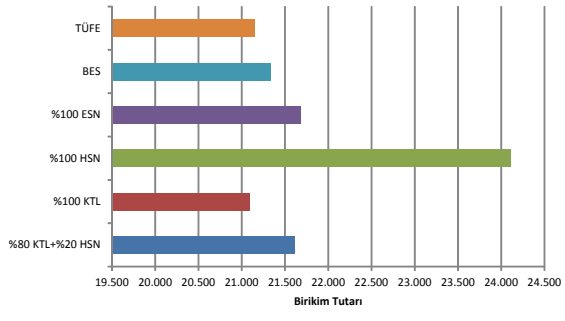
Sirkülerle açıklığa kavuşturulan bir diğer konu ise aktarımın birden çok emeklilik şirketine yapılması durumu. Birden çok emeklilik şirketine aktarım yapılıp üç yıl içinde şirketlerin birinden çıkılması halinde, tevkifat uygulamasının sadece o şirkete aktarılan tutarlarla sınırlı tutulacağı ifade ediliyor. Diğer taraftan aynı şirkette birden fazla sözleşmenin akt edilmesi ve sözleşmelerden birinin üç yıl içinde sonlandırılması halinde uygulamanın ne olacağı netleştirilmiş değil. Aktarım sonrasındaki üç yıllık süre içinde, maluliyet ve ölüm nedeniyle yaşanacak ayrılmalarda istisna edilen tutarlardan vergi kesintisi yapılmayacak. Bu üç yıllık sürede, Hazine Müsteşarlığı'nın belirlediği limitler içinde kalmak şartıyla alınacak programlı geri ödeme tutarları da tevkifat uygulamasına konu edilmeyecek ve programlı geri ödeme tutarına isabet eden kısım haricindeki istisna tutarları üzerinden yüzde 3.75 oranında tevkifat yapılacak.

Aktarım sonrasındaki üç yıllık süre içinde sistemden çıkılması durumunda, BES'te elde edilen irat tutarları üzerinden ise yüzde 15 oranında tevkifat yapılacağı belirtilmekte. Bu ifadeden yola çıkarak, üç yıllık süre içinde alınacak programlı geri ödeme tutarları içindeki BES getirileri üzerinden de yüzde 15 stopaj kesintisinin yapılması gerektiği anlaşılmakta.

BES'TE GEÇİRİLEN SÜRE KATKI PAYINDAN BAĞIMSIZ

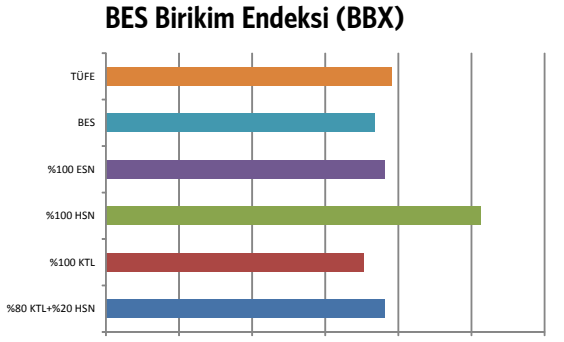
Sirkülerin açıklık kazandırdığı bir diğer konu ise BES'te geçirilen sürenin ödenen katkı payından bağımsız oluşu. BES mevzuatında yakın zamanda yapılan düzenlemelerle sistemde geçirilen süre ile ödenen katkı payı arasındaki ilişki ortadan kaldırılmıştı. Gelir İdaresi Başkanlığı, bu sirkülerin son bölümünde konuya ilişkin olarak getirdiği açıklamayla, uygulamanın Bireysel Emeklilik Sistemi mevzuatı paralelinde olması gerektiğini belirtiyor.

31.01.2006-29.11.2013 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



Yandaki grafik sisteme 31.01.2006 tarihinde dahil olup 29.11.2013 tarihine kadar bireysel emeklilik sisteminde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. 2006 yılından bu yana Hisse Senedi fonlarına yatırım yapan bir katılımcının 29.11.2013 tarihinde 24 bin 105 TL Adendum BES Birikim Endeksi'ne ulaştığı görülmektedir.

31.01.2008-29.11.2013 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



%80 KTL + %20 HSN: %80 Kamu İç Borçlanma Senedi fonları, %20 Hisse Senedi fon grubuna yapılan yatırım.

%100 KTL: Tamamı Kamu İç Borçlanma Senedi fonlarına yapılan yatırım.

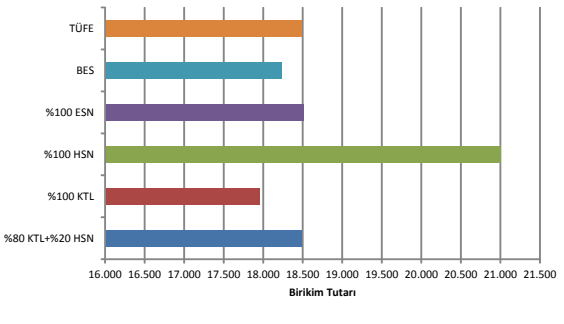
%100 HSN: Tamamı Hisse Senedi fonlarına yapılan yatırım.

%100 ESN: Tamamı Esnek fonlara yapılan yatırım.

BES: BES ortalama fiyatlarıyla yapılan yatırım.

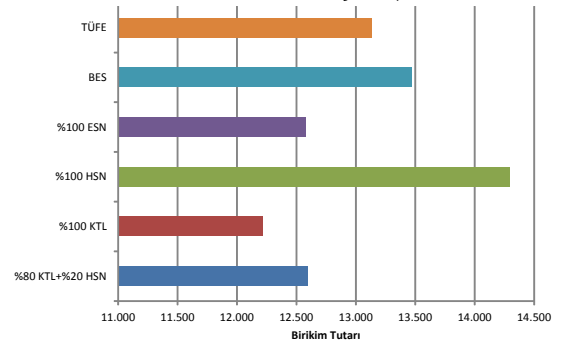
TÜFE: Enflasyon endeksli yatırım yapan katılımcı (Yönetim Gider Kesintisi olmadan).

31.01.2007-29.11.2013 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



Yandaki grafik sisteme 2007 yılı başında dahil olup 29.11.2013 tarihine kadar bireysel emeklilik sisteminde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. 2007 ve 2008 yıllarında Hisse Senedi fonlarının düşük düzeyde seyretmesine rağmen, sürekli Hisse Senedi fonlarına yatırım yapan bir katılımcının 29.11.2013 tarihinde 20 bin 995 TL BBX ile en yüksek birikime ulaştığı görülmektedir. Sadece Kamu Borçlanma araçlarına yatırım yapan bir yatırımcı ise 17bin 958 TL BBX'e sahip olmaktadır.

30.01.2009-29.11.2013 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



Emeklilik yatırım fonlarının performanslarının değerlendirilmesinde kullanılabilecek genel kabul görmüş farklı yöntemler bulunmaktadır. Bu çalışmada da genel kabul görmüş yöntemlerden bazıları kullanılmış ve çıkan sonuçlar okuyucuya bilgi vermek amacıyla yorumlanmıştır. Hesaplar, geçmiş verileri baz aldığından, sonuçlar gelecek dönem performansı için gösterge sayılmaz. Bu sayfadaki hesaplamaların doğruluğu için azami gayret gösterilmiştir, ancak herhangi bir hatadan dolayı uğranacak kayıplardan Sigortacı Gazetesi veya Adendum sorumlu tutulamaz.

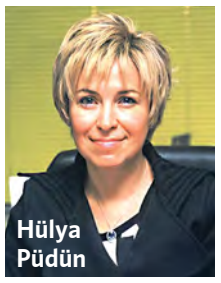
Diş sağlığına sigorta desteği

Global sigorta şirketi ACE Group'un kapsamlı araştırmasına göre, Türkiye'de tüketicilerin yüzde 99'u ağız ve diş sağlığı konusunda kaygılanıyor. Araştırmaya göre Türkiye'de tüketicilerin yalnızca yüzde 1'i diş sağlığını kapsayan bir özel sigorta planına sahip. Katılımcıların büyük çoğunluğu ya bu konuda sigortalı değil, ya da sigortalarının bu alanı kapsayıp kapsamadığından emin değil. Öte yandan diş sağlığı alanında henüz sigortası olmayanların yarısı bu konuya olumlu bakarken, yüzde 36'sı emin değil. Geriye kalan yüzde 14 katılımcı ise sigortasız olarak kalmayı tercih ediyor. Araştırmanın ortaya çıkardığı diğer bir sonuca göre de, Türkiye'de diş sağlığı ve kişisel diş temizliği konusunda farkındalık giderek artsa da, bu farkındalık kişisel temizlik alışkanlıklarına yansımıyor. Araştırmada belirtilenlere göre, yetkililerin önceki günlerde yayınlanan sosyal güvenlik sisteminde reforma gidilerek genel sağlık sigortasında ağız ve diş sağlığı ile ilgili kapsamın daraltılabileceğiyle ilgili açıklamaları, özel sigortalara olan talebin artabileceğini de ortaya koyuyor. Konuyla ilgili değerlendirmelerde bulunan ACE Türkiye Genel Müdürü Ebru Gürtan, "Diş sağlığı eğitimi konusunda yapılacak daha birçok şey olduğuna inanıyoruz, bu noktada, bizim gibi uzman sigorta şirketlerinin sigortalanma konusundaki eksikliklere karşı daha doğru bilgi ve çözümler üretmekte önemli görevler üstlenmesi gerektiğini düşünüyoruz" şeklinde konuştu.


Ebru Gürtan

Demir Sigorta Cynvest-GroupMed'in

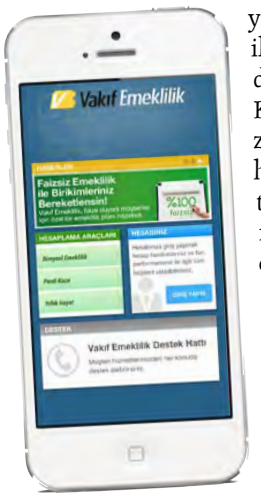
Demir Sigorta hisselerinin yüzde 55'i Cynvest S.A.L. Holding'e, yüzde 35'iyse GroupMed International Management Holding Limited şirketlerine devredildi. Yüzde 10 hisse ise Demir Finansal Group Holding'de kaldı. Şirketin genel müdürlük görevine ise Hülya Püdün getirildi. Satın alınma işlemi, Türkiye'deki ilgili resmi makamlardan gerekli düzenleyici onayların alınmasını takiben, BankMed S.A.L.'nin tamamına sahip olduğu, Lübnanlı iştiraki Cynvest Holding S.A.L. ve Dubai, B.A.E'deki Dubai Uluslararası Finans Merkezi'nde faaliyet gösteren GroupMed International Management Holding Limited Şirketi aracılığıyla tamamlandı. GroupMed International Management Holding Limited Şirketi Managing Director ve Grup CEO'su Omar Bilani konuyla ilgili olarak, "Bu satın alma, grubumuzun ve nihai hissedarlarımızın Türk ekonomisine olan inançlarını teyit eden yeni bir vesile olmuştur" dedi.


Hülya Püdün

Ortaklık yapısının değişmesinden sonra şirketin genel müdürlüğüne Hülya Püdün getirildi.

Vakıf Emeklilik sektörün ilk mobil şubesini açtı

Vakıf Emeklilik "Emeklilik" sektöründe bir ilki gerçekleştirdi. İOS, Android ve Windows Phone 8 platformlarında zaman ve mekân sınırı gözetmeksizin fon dağılımı değişikliğinden hesap özeti incelemeye kadar her türlü işlemi self servis gerçekleştirmeyi sağlayacak mobil şubesini kullanıma açtı. Vakıf Emeklilik, Yıllık Hayat, Ferdi Kaza ve Bireysel Emeklilik ürünlerini yeni cep şubesi ile bireylerle buluşturuyor. Katılımcılar her an her yerden internet şubesine direkt cep şube üzerinden girerek, hesap hareketlerini, fon performanslarını takip edebilecek ve yapmak istedikleri değişiklikleri kolayca gerçekleştirebilecek. Katılımcı olmayan bireyler ise muhtemel birikim tablosundan yaş, katkı payı, toplu ödeme tutarı ve planlarını seçerek emeklilik dönemlerinde sahip olacakları tahmini birikimlerini hesaplayabilecekler. Vakıf Emeklilik Genel Müdürü Mehmet Bostan, "Bireylerin hayatını kolaylaştırmak için bu yıl sektörde mobile yatırım yapan ilk şirketlerinden biri olduk. Katılımcılarımızın tüm hesap hareketlerini takip ederek, işlemlerini gerçekleştirebilecekleri bir cep şubesi açtık. Mobil şube, aynı zamanda ürünlerle ilgili bilgi sahibi olmak isteyen tüm bireyler için muhtemel birikim tablosu ve temînata bağlı ödeme planlarını da içeriyor. 3 platform için tasarlanan mobil şubemize bireyler App Store, Google Play ve Windows Phone Uygulama mağazalarından ulaşabilirler" dedi.



SBN Sigorta büyümeye devam ediyor

SBN Sigorta, 2013'ün üçüncü çeyreğinde de kâr açıklamaya devam etti. Böylece her üç çeyrekte de kâr açıklayan ve kârını yükselten şirketlerden biri oldu. 2012 yılı başından itibaren yeni bir kadro ve anlayış ile SBN Sigorta'da "yeniden yapılandırma" çalışmalarını başlattıklarını belirten Genel Müdür Recep Duray, uyguladıkları stratejilerin olumlu sonuçlarını her geçen gün artarak gördüklerini belirtti. Dengeli ve kârlı portföy yapısı, doğru risk seçimi, etkili hasar kontrolü ve verimlilik esaslı stratejileri sayesinde yılın üçüncü çeyreğinde de portföy dağılımı açısından istedikleri sonuca ulaştıklarını söyleyen Duray, sağlıklı, sürdürülebilir ve sonuçları öngörülebilir büyümeyi gerçekleştirme hedefinde olduklarının altını çizdi. Duray, "Şirketimiz üç çeyrektir üst üste kâr açıklıyor. Teknik kâr sonucunda oluşan bu performans, ekibimizin doğru risk seçimi ve fiyatlandırma yapmasının da bir sonucudur" dedi. Duray, yeniden yapılandırma öncesinde oto ve özellikle trafik ağırlıklı çalışan şirketi, 2012 sonunda yüzde 82 oto dışı üretim yapan bir şirket haline getirdiklerini söyleyerek sözlerini noktaladı.


Recep Duray



Beklentilerinizi yüksek tutun!

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

adendum.com.tr

Adendum

Halk Emeklilik'ten sağlam adımlarla istikrarlı büyüme

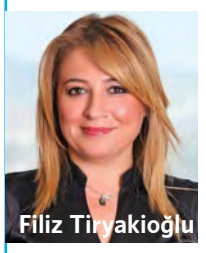
Bireysel Emeklilik Sistemi ile ilgili konuşan Halk Hayat ve Emeklilik Genel Müdürü Nurullah Okur, sistemin 10'uncu yılında en hızlı büyümenin yaşandığını ifade etti. Halk Hayat ve Emeklilik'in emeklilik sektöründe iyi bir başlangıç yaptığını söyleyen Nurullah Okur banka kanalı sayesinde iyi bir avantaj yakaladıklarını belirtti: "Halk Bankası gibi çok büyük bir banka kanalı ile avantajlı satışları sürdürebilir kıldık. Henüz bir buçuk yıl gibi çok kısa bir sürede, sağlanan müşteri portföyü desteği ile ciddi büyüme rakamları yakaladık. Hem Halk Bankası personeli hem de Halk Emeklilik satış ekibi temsilcileri emeklilik ürünlerimizi en iyi şekilde tanıttı." Bu yılki hedeflerini aştıklarını söyleyen Nurullah Okur, "Halk Emeklilik olarak yıl sonu hedefimiz 90 bin yeni katılımcıydı. Hedefimizi şimdiden yakaladık. Bu da demek oluyor ki, yıl sonu gerçekleşenimiz hedefin çok ilerisinde olacak" dedi.


Nurullah Okur

Aynı başarıyı fon büyüklüğünde de yakaladıklarını belirten Nurullah Okur, sözlerine şu şekilde devam etti: "2012 yılı haziran ayında satışa başlanan sözleşmelerimizin bugünkü fon büyüklüğü 300 milyon lirayı geçti. Fon büyüklüğünde yıl sonu hedefimizin üzerinde bir rakam yakaladık."

Tiryakioğlu, Anadolu Sigorta 1. Genel Müdür Yardımcısı

Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Filiz Tiryakioğlu, 1. Genel Müdür Yardımcılığı görevine getirildi. Tiryakioğlu, mevcut görevlerine ek olarak, Genel Müdür Musa Ülken'e vekâlet etmek ve genel müdür yardımcıları arasındaki eşgüdümü sağlama görevlerini de üstlenmiş oldu. 1967 yılında İstanbul'da doğan Filiz Tiryakioğlu, Anadolu Sigorta'da 1985 yılında çalışmaya başladı. 1996 yılında Hasar Müdürlüğü'ne II. Müdürlüğe, 1998'de Müdür Yardımcılığı'na yükselen Tiryakioğlu, 2000 yılında, Eğitim Müdürlüğü'nde Müdür unvanını aldı. 2004'te İnsan Kaynakları ve Eğitim Müdürlüğü görevine getirilen Filiz Tiryakioğlu, 2008'de Acente ve Kanal Yönetimi Müdürlüğü, Banka Sigortacılığı Müdürlüğü, İnsan Kaynakları ve Eğitim Müdürlüğü ile Kurumsal İletişim Müdürlüğü'nden sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı görevine atandı.


Filiz Tiryakioğlu

Sigortacı Gazetesi aralık ayı ziyaretçileri Liberty ve Türk Nippon Sigorta

Soldan sağa: Sigortacı Gazetesi Yazı İşleri Koordinatörü Birant Yıldız, Yayın Danışmanı Meral Öztürk Akbaş, Türk Nippon Sigorta Pazarlama Uzmanı Ceylan Akpınar, Satış ve Pazarlama Grup Müdürü Yasemin Özel, Genel Müdür Dr. E. Baturalp Pamukçu, Sigortacı Gazetesi İmtiyaz Sahibi Metin Öztürk, Art Direktör Feyza Kırmızı.


Türk Nippon Sigorta


Liberty Sigorta

Soldan sağa: Birant Yıldız, Liberty Sigorta Pazarlama Direktörü Hanzade Aytaçlı, Genel Müdür Ragıp Yergin, Genel Müdür Yardımcısı Ayşegül Arışan, Hasar Hizmet Merkezi Müdürü Ayten İnce, Metin Öztürk, Feyza Kırmızı.



Boğaziçi uzaktan bakınca da güzel...

Geçen ay geleneksel yazarlar yemeği için İstanbul Lütfi Kırdar Kongre ve Sergi Sarayı'nın altında yer alan Borsa Lokantas'ında buluştuk. Yağmurlu ve oldukça serin bir gündü. Bu nedenle yemeği iç mekanda yedik ve Boğaziçi'ni uzaklardan seyretmekle yetindik. Gam değil, Boğaziçi uzaktan bakınca da çok güzel!

Borsa Lokantası, bizim klasik mekanlarımızdan biri, ama bir iki yıldır uğrayamamıştık. Özlemişiz. Borsa Lokantası, ağırlıkla Türk mutfağını sunan bir mekan. Kebapları, fındık lahmacunu ve özellikle odun ateşinde pişirdikleri döneri İstanbul'un en iyi dönerlerinden biri. Buna bağlı olarak iskender kebapları da oldukça lezzetli. Hal böyle olunca arkadaşların çoğu et yemekleri sipariş etti.

Etin yanı sıra, Borsa'da balık servisi de var. Bizim yemek yediğimiz gün, balık olarak hamsi, lüfer ve levrek vardı. David Ağabey, akıllı olduğundan levrek siparişi verdi, Timuçin Alpay kardeşim, koleksiyonlardaki "Gerçek ve sahte poliçeyi ayırt edemeyen" biri olarak hamsi söyledi. Borsa'nın hamsiyi kılçıklı olarak servis etmesi pek yakışık almadı. Gerçi, hatalarını hemen düzeltip kılçıksız bir hamsi servisi yaptılar, bunu da belirtelim...

Geçtiğimiz ay yemeğimiz Galatasaray ve Fenerbahçe bahisçilerinin alışverişiyle başladı. Gülen taraf Fenerbahçelilerdi. Geçen ayki yemekte konuklarımız Vakıf Emeklilik Genel Müdürü Mehmet Bostan ve Genel Müdür Yardımcıları Özgür Obalı, Gökçe Azaklı, Atilla Benli ve Cordia Üst Düzey Yöneticisi Elif Erül'dü. Boğaz'ı uzaktan seyretsek de konuklarımızla keyifli bir yemek yedik. Özellikle David Kohen'in Genel Müdür Mehmet Bostan'a ithaf ederek anlattığı fıkralar masaya neşe ve kahkaha kattı. Ama ne yazık ki ben bu fıkraları size aktaramıyorum. Gelecek aylarda David Ağabey'den yazabileceğim fıkralar bekliyorum.

(M. Emin Özcan)

sigortacı gazetesi

Güneş Reklamcılık ve Ticaret Ltd. Şti. adına İmtiyaz Sahibi (Sorumlu)
Metin Öztürk
Yazı İşleri Koordinatörü Birant Yıldız
Yayın Danışmanları
Meral Öztürk Akbaş - M. Emin Özcan
İş Geliştirme Koordinatörü Güneş Öztürk Yılmaz
Art Direktör Feyza Kırmızı
Editör Kıvanç Özdal
Editör Yardımcısı Gülşah Özyuvalı
Haber Merkezi Renk Özcan - Sim Bora - Yeşim Yeşilören -Şeyma Orak Duygu Ersoy - Afgan Karahan
Fotoğraf Editörleri Emir Arpağ - Kemal Genç
Reklam Müdürü Sertaç Tuzcuoğlu
Grafiker Emre Kaya
Abone / Dağıtım Emine Berber
Danışma Kurulu
Mehmet Aydoğdu - Erhan Dumanlı - David Kohen
Faruk Ömrüuzak -Timuçin Alpay - Ali Erül -
Fazıl Karaman - Merter Demirdelen - Eşber Erülgen
Hakan Yurdakul - Mehmet Muratoğlu
Ulaştırma İrfan Yılmaz

GÜNEŞ REKLAMCILIK ve TİC. LTD. ŞTİ.
Maslak İş Merkezi Eski Büyükdere Caddesi No:37 Kat: 5 Maslak /İstanbul Tel: (0212) 256 67 67
Fax: (0212) 256 34 33-256 34 46
www.sigortacigazetesi.com.tr
e-mail: info@sigortacigazetesi.com.tr

Yayın Türü Yerel Süreli
Ocak 2014, İstanbul

Baskı
Duplicate Matbaa Çözümleri San. ve Dış Tic. Ltd. Şti.
Maltepe Mah. Litros Yolu Sok. Fatih San. Sit.
No:12/102 Topkapı- İstanbul Tel: 0212 674 39 80

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

DASK Yönetim Kurulu Başkanı Selamet Yazıcı:

Poliçe adedimiz arttıkça hasar kapasitemiz de büyüyecektir



"DASK'ın 2013-2014 yılı hasar fazlası reasürans anlaşması dünyanın sayılı en büyük programları arasında yer almaktadır."

Nisan ayında ihraç ettiği 400 milyon dolarlık afet bonosu ile ödeme gücü 10 milyar liraya çıkan DASK'ın Yönetim Kurulu Başkanı Selamet Yazıcı, poliçe adedinin yüksek oranda artması halinde, yeni afet bonosunu ihraç etme seçeneğini değerlendireceklerini belirtti.

Doğal Afet Sigortaları Kurumu (DASK), tek bir depremdeki ödeme gücünü 10 milyar liraya çıkararak dünyadaki en büyük deprem sigortası havuzlarından birisi haline geldi. DASK'ın nisan ayında ihraç ettiği 400 milyon dolarlık afet bonosu bu artışa önemli katkıda bulundu.

Deprem modellerine göre aşılma olasılığı binde 5'in altında olacak şekilde, her yıl artan bir hasar ödeme kapasitesi oluşturduklarını belirten DASK Yönetim Kurulu Başkanı Selamet Yazıcı şunları ifade etti:

"Mevcut hasar ödeme kapasitemizi, kendi öz kaynaklarımıza ilave olarak reasürans programı ve afet bonosu ile oluşturduk. Bu kapasite kamu bütçesinden tamamen bağımsızdır. DASK'ın 2013-2014 yılı hasar fazlası reasürans anlaşması dünyanın sayılı en büyük programları arasında yer almaktadır. Kurumumuzun nisan ayında ihraç ettiği 400 milyon dolarlık 3 yıllık afet bonosu da bu yıl içerisinde dünyada gerçekleştirilen en büyük afet bonolarından biri olmuştur."

DASK'ın 10 milyar liralık hasar ödemesi kapasitesinin oluşturulmasına ilişkin Yazıcı şöyle devam etti:

"6 milyon konut Zorunlu Deprem Sigortası havuzuna dahil olmuş durumda. Bu rakamın önümüzdeki yıl artmasını bekliyoruz. Hasar ödeme kapasitesi, uluslararası büyük modelleme kuruluşlarının sigorta portföyümüze ilişkin yaptıkları senaryo analizleri dikkate alınarak belirleniyor. Poliçe adedinin yüksek oranda artmaya devam etmesi halinde, yeni afet bonosunu ihraç etme seçeneğini değerlendirebiliriz. Hasar ödeme kapasitesinin oluşturulmasında, kapasite büyüklüğünün yanı sıra, reasürans güvenirliğine ve enstrüman çeşitliliğine de azami özen gösteriyoruz."

Eviniz hasar gördüğünde kime misafir oldunuz?

DASK'ın, zorunlu deprem sigortasının önemine dikkat çekmek amacıyla başlattığı reklam kampanyasının devam filminde Vanlı depremzedeler yer aldı. Hem evi hasar gören zorunlu deprem sigortası poliçesi sahipleri hem de sigortası bulunmayanlar röportajlarda depremden sonra yaşadıklarını anlattı. Filmde zorunlu deprem sigortasının insanların hayatlarını nasıl kolaylaştırdığı ve sigortası olmayanların yaşadığı zorluklar vurgulandı.

Yeni reklam kampanyasının "Deprem geçecek hayat devam edecek" söyleminin bir devamı niteliğinde geliştirildiğini ve depreme karşı hazırlıklı olma ve sigortalılık bilincini artırma amaçlı olduğunu vurgulayan DASK Koordinatörü İsmet Güngör şunları ifade etti:

"'Zorunlu misafirlik' konseptini Van depremlerinden sonra yaşanan gerçek hikayelerden ve yaptığımız kamuoyu araştırması sonuçlarından ortaya çıkan bulgularla oluşturduk. Van depremlerinde evleri hasar gören ve bir süre yakınlarının yanında yaşamak zorunda kalan vatandaşların yaşadığı zorlukları yansıtacak en iyi tanımın 'zorunlu misafirlik' olduğunu gördük. Biz de buradan yola çıkarak evleri hasar gören ve yakınlarında kalmak zorunda olanların yaşadığı zorlukları reklam filmlerimizde yansıtmayı hedefledik. Misafirlik kavramının kültürümüzde, geleneklerimizde ve Anadolu medeniyetlerindeki öneminin farkında olarak ve bu değerlerimize saygıyla yaklaşarak ülkemiz için çok önemli olan depremleri hatırlatmayı ve halkımızı depreme karşı hazırlıklı olmaya teşvik etmeyi amaçladık. İnsanların zorunlu deprem sigortası ile depreme karşı önlem aldıklarında ve almadıklarında neler yaşadıklarını karşılaştırmalı olarak aktarmaya çalıştık."

Reklam kampanyasının ilk filminde "Çok zor bir soru, bilmiyorum", "Sokaklara, kime misafir olayım ki…", "Aklıma hiçbir şey gelmiyor", "Hiç düşünmedim, ortalıkta kalırım vallahi" gibi yanıtlar ağırlık kazanırken ikinci reklam filminde depremi yaşayanlar konuştu. Van'daki depremzedelerle yapılan devam niteliğindeki ikinci reklam filminde Zorunlu Deprem Sigortası olmayanlar "Akrabamın bahçesinde kaldık", "8 kişiyle çadırda kaldık", "Bir evde 20 kişiden fazla kaldık", "Türkiye'nin dört bir yanına dağıldık" yanıtlarını verirken Zorunlu Deprem Sigortası sahibi olup hasar tazminatı alanlar da "Daha sıcak bir yuvaya daha erken geçme fırsatımız oldu", "DASK'tan aldığım parayla kendime geldim" yanıtlarını verdi.

Reklam kampanyasının ilk filmiyle ilgili olumlu tepkiler aldıklarını belirten Güngör şunları söyledi:

"Reklam kampanyamızda sorduğumuz 'Depremde eviniz hasar görürse kime misafir olacaksınız' sorusu pek çok kişiyi daha önce hiç düşünmediği bir açıdan yakaladı. Deprem ve evsiz kalmak gibi can sıkıcı konulara tüketiciyi rahatsız etmeyen bir üslupla dikkat çekerek güvenli yapı, güvenli yaşam ve zorunlu deprem sigortasının önemine dikkat çektik."




Bolu


Tunceli

Bolu ve Tunceli'de Güvenli Hayat Parkları açıldı

DASK, "Şehirler Yarışıyor, Sigortalılar Kazanıyor" yarışmasında dereceye giren Bolu ve Tunceli'ye Güvenli Hayat Parkı armağan etti. AFAD ve belediyelerle işbirliği içinde inşa edilen parkların açılışı yerel yöneticilerin ve DASK yönetiminin katıldığı törenlerle yapıldı. Bursa'daki DASK Güvenli Hayat Parkı'nın açılışıyla ilgili çalışmalar ise tüm hızıyla devam ediyor.

Türkiye'nin 81 ilini kapsayan, zorunlu deprem sigortası seferberliği niteliğindeki Şehirler Yarışıyor Sigortalılar Kazanıyor yarışmasında dereceye giren illerin performanslarını değerlendiren DASK Yönetim Kurulu Başkanı Selamet Yazıcı şöyle dedi: "Türkiye genelinde her sene düzenlediğimiz yarışmamızın bu sene üçüncü yılındayız. Geçen süre içinde yarışmaya katılan illerin sigortalılık oranlarında önemli bir artış sağlandığını görüyoruz. Yarışmamızda en yüksek sigortalılık oranı kategorisinde dereceye giren Bolu'da 2010 yılında yüzde 43 olan zorunlu deprem sigortalı konut oranının 2013 Ekim ayı itibarıyla yüzde 58'e yükselmiştir. Geçmişte depremin etkilerini yaşamış bir il olan Bolu'nun aldığı önlemleri ve zorunlu deprem sigortası konusundaki duyarlılığını takdirle karşılıyoruz. Tunceli ise zorunlu deprem sigortası bilincini artırmaya yönelik aktif çalışmalarıyla örnek il oldu. Tunceli'yi sokak sokak, kapı kapı gezen il AFAD yetkilileri tüm il halkına zorunlu deprem sigortasını anlattı ve yürüttükleri bu güzel çalışmalar sonucunda illerine DASK Güvenli Hayat Parkı'nı kazandırdılar."

İlki 2011 yılında düzenlenen "Şehirler Yarışıyor, Sigortalılar Kazanıyor" yarışmasında Bolu "en yüksek sigortalılık oranı" kategorisinde birinci olurken Tunceli ve Bursa "en iyi zorunlu deprem sigortası bilinçlendirme kampanyası" kategorisinde birinciliği paylaşmıştı. Üçüncüsü 2013'te düzenlenen Şehirler Yarışıyor, Sigortalılar Kazanıyor yarışmasında dereceye girenler Mart 2014'te açıklanacak.

RS

Repair Systems
Renew Solutions
Radiator Services

444 40 77
RS
www.rsservis.com.tr

mini onarım

MAXI hizmet

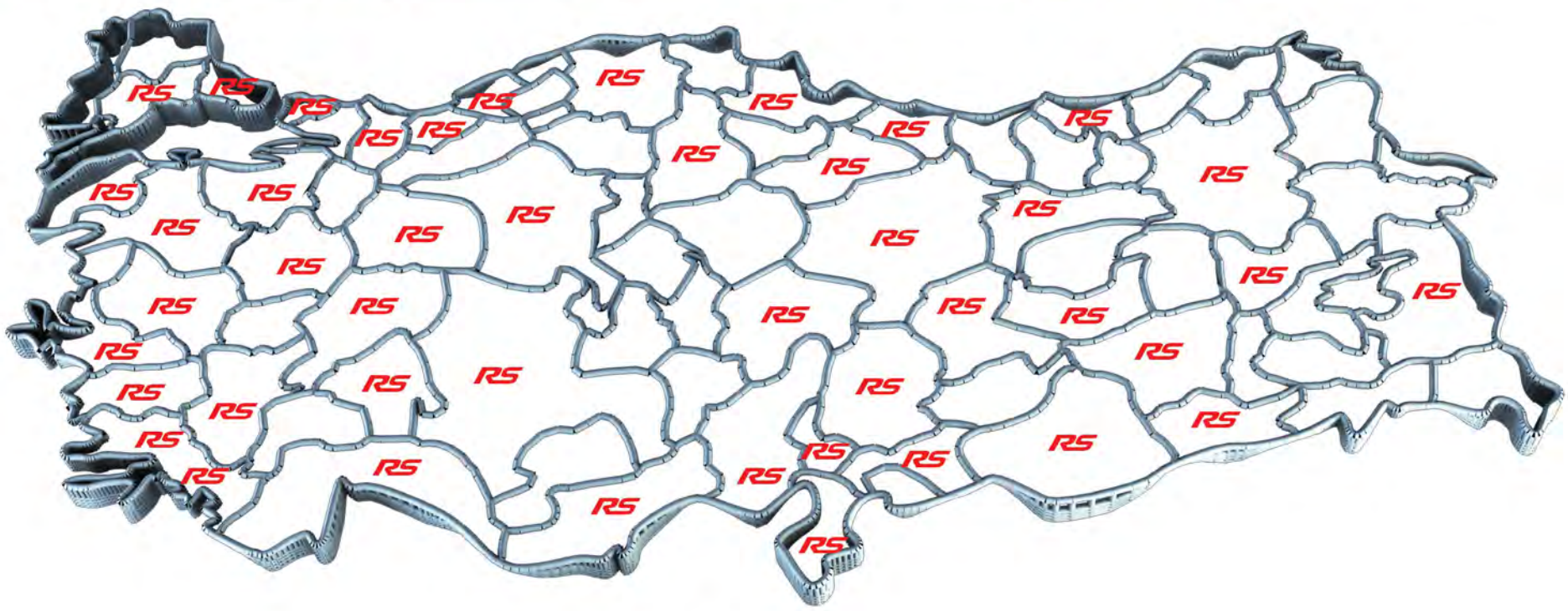












İşimizi Seviyoruz

YÖNETİMDEN TEKNİK EKİBE
RS'DE HERKES
İŞİNİ SEVEREK YAPAR



Yaygın Hizmet Ağı

44 il **48** servis merkezi

KKTC'DE 2 SERVİS MERKEZİ

Onarımın Ehliyiz

HERBİRİ KENDİ DALINDA
UZMAN
TEKNİK EKİP

PR
Paint Repair
Boya Tamiri



PDR
Paintless
Dent Repair
Boyasız Göçük
Düzeltme



DR
Dent Repair
Boya Hasarlı
Kaporta Göçük
Düzeltme



WR
Windshield
Repair
Ön Cam Tamiri



IR
Interior
Repair
İç Döşeme
Tamiri



SR
Stain
Removal
Leke
Çıkarma



BR
Bumper
Repair
Tampon
Tamiri



RS
Radiator
Service
Radyatör
Tamiri



2013'teki büyüme 2014'te de sürecek

2013'te sektörde önemli gelişmeler yaşandı. Prim üretimi artışı yüzde 25 oranında gerçekleşirken, reel büyüme yüzde 15'i aştı. Uzun süredir zarar edilen kaskoda kâra geçildi, trafik sigortasında primler artsa da yarım milyar liranın üzerinde zarar edildi. Kasko, trafik, sağlık ve Bireysel Emeklilik Sistemi'nde (BES) yasal düzenlemeler yayınlanırken, devlet katkısından sonra 1 milyon yeni katılımcı BES'e dahil oldu. Bu gelişmeler, sektörün 2014 beklentilerini yükseltti.



GÜLŞAH ÖZYUVALI gulsah@sigortacigazetesi.com.tr

2013'TE ÖNE ÇIKAN BAŞLIKLAR

· 2013 Eylül sonu teknik sonuçlarına göre, sektör hayat dışı branşlarda 616 milyon lira kâr etti.
· Nisan ayında kasko genel şartları değişti. Altıncı ay sonuçlarına göre 360 milyon kâr eden kasko branşında, 9'uncu ay sonucundaki 511 milyon liralık kâr da yüzleri güldürdü.
· Trafik sigortasında fiyatların artırılmasına rağmen, 500 milyon liranın üstünde zarar gerçekleştirdi.
· Yangın sigortalarında 2012'nin 9'uncu ay rakamlarında görülen 272 bin liralık zarar da, her geçen dönem yükselerek kâra dönüştü ve 2013'ün üçüncü çeyrek rakamlarına göre 172 milyon liraya kadar ulaştı.
· 2013'ün altıncı ay rakamlarına göre kırmızı bakiye veren sağlık sigortasında, üçüncü çeyrekte 76 milyon liralık kâr elde edildi.
· Beklenen Özel Sağlık Sigortaları Yönetmeliği Resmi Gazete'de yayınlandı. Buna göre özel sağlık sigortası sözleşmeleri aynı planla ömür boyu yenilenebilecek.
· SGK anlaşmalı özel sağlık kuruluşlarına ödenen fark ücretlerindeki artış ve bazı sağlık harcamalarının Genel Sağlık Sigortası kapsamı dışında kalacağına yönelik beklentiler nedeniyle, tamamlayıcı sağlık sigortasına ilginin 2014'te daha da artması bekleniyor.
· Yaklaşık 1 milyon yeni katılımcıyla Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki toplam üye sayısı 4 milyonu aştı. Sistemdeki fon tutarı 25 milyar lirayı geçti.

Sigorta sektörü açısından hareketli bir yıl geride kaldı. Sigortacılık Kanunu ve Bireysel Emeklilik Sistemi'nde önemli değişiklikler yapıldı. Elementer branşlar büyümeye devam ederken, trafik sigortalarındaki zarar her çeyrekte daha da arttı. Kaskoda ise olumlu tablo görülmeye devam etti. Sektör kasko genel şartlarında yapılan değişiklikler gibi trafik branşında da bir düzenleme bekliyor.

Öte yandan, bu yıl 10'uncu yılını tamamlayan Bireysel Emeklilik Sistemi (BES), 1 Ocak'ta başlayan devlet katkısı uygulamasıyla en iyi yılını yaşadı. Sistemden emekli olan kişi sayısı 7 bin 382'ye ulaştı. Sektör, şu anda ömür boyu maaş veremiyor. Ancak, ortalama yaşam sürelerine göre hazırlanacak planlarla emeklilik şirketleri önümüzdeki günlerde 'ömür boyu maaş' hizmeti vermeye başlayacak.

Sektör yöneticileri 2014 yılının çok daha iyi bir yıl olacağını belirtiyor. Kasko branşındaki kârın, hem primlerin daha doğru biçimde hesaplanması hem de maliyetlerin kontrolü sonucu oluştuğunu belirten Hazine Müsteşarlığı, "Yangın ve sağlık sigortalarındaki gelişmeleri de bu çerçevede ele almanın mümkün" şeklinde açıklamada bulundu. Önümüzdeki yıl beklentileriyle ilgili düşüncelerini aktaran Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Recep Koçak ise, özellikle oto sigortalarında sigorta şirketlerinin teknik sonuçlarının, hizmet kalitesinin ve sigortalı memnuniyetinin iyileştirilmesine yönelik projelere odaklandığını belirtti. Koçak, "Trafik kazalarında sigortalıların poliçesini satın aldığı şirketten hasarını doğrudan tazmin edebileceği sistemin geliştirilmesi gibi konularda analiz çalışmaları tamamlanmıştır. 2014 yılında bu projelerin uygulanmaya başlanması sektördeki en önemli gelişme olacak" şeklinde konuştu.

2014 yılında Türk sigorta sektörüne olan ilginin artacağını söyleyen Anadolu Sigorta Genel Müdürü Musa Ülken ise, şirketler arası rekabetin artarak devam edeceğini ifade etti. Ülken, sektörün, kasko sigortası genel şartlarında yapılan değişiklikler neticesinde çeşitlenen kasko ürünü ile 2014 yılında da büyüyeceği beklentisinde olduklarını da belirtti.

Sektörün nominal ve reel olarak büyüme trendinin 2014 yılında da süreceğini söyleyen Güneş Sigorta Genel Müdürü Serhat Süreyya Çetin, sektör olarak oto dışı branşlara doğru bir yönelimin mevcut olduğunu belirtti. Çetin, "Yeni yasal gelişmeler sonucu bina tamamlama sigortası gibi yeni branşların da gündeme gelmesi, diğer taraftan büyük projelerin devam etmesi piyasa büyüme trendinin süreceği düşüncesini pekiştiriyor" dedi.

Generali Sigorta Genel Müdürü Mine Ayhan da, 2014 yılı ile ilgili beklentilerini şu şekilde açıkladı: "Ekonomik krizin etkilerini hafifletmesiyle genel olarak daha umutlu bir döneme adım atıyoruz. Sektörümüz açısından da bu olumlu tablonun seyredeceğini umuyoruz." 2013 yılı sonunda sektörün konsolide sonuçlarında teknik kâr veya zarar gerçekleşmesinin, özellikle trafik ve kaskodaki teknik sonuçlara paralel olacağını belirten Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, 2014'te dağıtım ve satış kanallarının toplam prim üretim içindeki paylarının da, 2013 yılına benzer bir şekilde devam edeceğini dile getirdi.

TRAFİKTE 2011'DEN BU YANA ORTALAMA FİYAT ARTIŞI YÜZDE 30

Dosya konumuzda trafik sigortası ve kasko Bileşik Yıllık Büyüme Oranlarını (CAGR-Compound Annual Growth Rate) hesapladık. 2009 ve 2011'den günümüze ayrı ayrı yaptığımız hesaplamalara göre, beş yıllık büyüme oranı kasko-da yüzde 10'a yakın bir oran çıkarken, son üç yıldaki prim artışı yüzde 12'yi buluyor. Segmentlere ayırarak hesapla-dığımız trafik sigortasında prim artışındaki bileşik oranda daha çarpıcı sonuçlarla karşılaştık. Trafiğin genelinde 2009'da 179 lira olan ortalama prim, 2010'da 192 lira, 2011'de 198 lira, 2012'de 253 lira, 2013 yılındaysa 338 lira olarak ger-çekleşti. Prim artışı hızı ise beş yılda yüzde ortalama yüzde 17, üç yıldaysa yüzde 30 çıktı. Trafik sigortası araç bazında incelendiğinde, 8 milyon araçla en büyük segment olan özel otomobilde fiyatlar 2009'dan bu yana ortalama yüzde 14, 2011'den bu yana ise yüzde 22 arttı. En büyük prim artışı büyük otobüste yaşandı. Bu araç tipindeki bileşik artış 2009'dan bu yana yüzde 33, 2011'den bu yana yüzde 86 oldu. Öte yandan poliçe sayısı 2009-2012 arasında 52 binden 36 bine düştü.

	2009	2010	2011	2012	2013	ORTALAMA FİYAT ARTIŞI
TRAFİK-OTOMOBİL						
PRİM ÜRETİMİ ₺	965,349,389	1,136,686,286	1,320,295,977	1,722,143,314	1,646,611,327	
POLİÇE ADEDİ	6,498,033	7,018,749	7,809,970	8,381,174	6,414,346	5 YILLIK % 14
ORTALAMA PRİM ₺	148	161	169	205	256	3 YILLIK % 22
TAKSİ						
PRİM ÜRETİMİ ₺	42,401,731	45,022,667	49,439,049	71,766,280	69,210,605	
POLİÇE ADEDİ	77,440	71,480	75,191	72,409	50,704	5 YILLIK % 25
ORTALAMA PRİM ₺	54	629	657	991	1364	3 YILLIK % 43
MİNİBÜS						
PRİM ÜRETİMİ ₺	98,635,130	102,368,919	96,267,159	115,927,779	119,585,565	
POLİÇE ADEDİ	305,005	303,803	307,886	307,110	236,538	5 YILLIK % 11
ORTALAMA PRİM ₺	323	336	312	377	505	3 YILLIK % 26
KÜÇÜK OTOBÜS						
PRİM ÜRETİMİ ₺	44,759,477	55,088,809	65,582,528	99,151,523	114,583,918	
POLİÇE ADEDİ	105,447	124,344	147,156	156,676	120,694	5 YILLIK % 22
ORTALAMA PRİM	424	443	445	632	949	3 YILLIK % 45
BÜYÜK OTOBÜS						
PRİM ÜRETİMİ ₺	46,764,162	41,280,868	35,693,051	53,425,209	71,017,493	
POLİÇE ADEDİ	51,996	44,551	43,214	35,994	24,836	5 YILLIK % 33
ORTALAMA PRİM ₺	899	926	825	1484	2859	3 YILLIK % 86
KAMYONET						
PRİM ÜRETİMİ ₺	455,429,366	544,623,889	632,331,697	798,080,878	808,289,466	
POLİÇE ADEDİ	1,929,013	2,118,286	2,460,457	2,546,414	2,089,677	5 YILLIK % 11
ORTALAMA PRİM ₺	236	257	256	313	386	3 YILLIK % 22
KAMYON						
PRİM ÜRETİMİ ₺	183,191,670	190,478,485	213,550,711	296,892,474	381,527,892	
POLİÇE ADEDİ	410,980	397,420	437,382	404,277	320,171	5 YILLIK % 16
ORTALAMA PRİM ₺	445	479	488	734	1191	3 YILLIK % 56
TRAFİK TOPLAM						
PRİM ÜRETİMİ ₺	1,927,758,717	2,241,432,382	2,604,590,051	3,507,915,652	3,960,961,553	
POLİÇE ADEDİ	10,757,334	11,652,461	13,099,465	13,862,943	11,709,339	5 YILLIK % 17
ORTALAMA PRİM ₺	179	192	198	253	338	3 YILLIK % 30

AIG Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Sema Bulutlu ise, bazı faktörlerin de özellikle oto sigortalarında zararı tetiklemeye devam edeceğini söyledi ve "Özellikle kaza tespit tutanaklarının taraflarca düzenlenmesi, SGK'ya devredilen prime rağmen, trafikte tedavi masrafına ilişkin olarak sigortacının sorumluluğunun bitmemesi ve yeni TTK gereği sigortacıya yüklenen bazı diğer ek sorumlulukları bu faktörler arasında sayabiliriz" şeklinde konuştu.

'FİNANS SEKTÖRÜNDE EN ÇOK BES KONUŞULACAK'

Diğer taraftan, Bireysel Emeklilik Sistemi'nin önümüzdeki yıllardaki durumu hakkında görüş bildiren Axa Hayat ve Emeklilik Başkan (Teknik ve Operasyon) ve İcra Kurulu Üyesi Olgun Küntay, "Bugün BES fonlarının büyüklüğünün milli gelire göre yüzde 1.7 düzeyinde olduğunu göz önünde bulundurursak, 2023'te 400 milyar liralık fon büyüklüğü iddialı bir hedef. Fakat tasarruf amaçlı hayat sigortalarının BES'e benzer şekilde desteklenmesi, mesleki emeklilik planları sisteminin oluşturulması, gibi uygulamalarla 400 milyarlık hedef de geçilebilir" diyerek düşüncelerini aktardı.
Önümüzdeki 5 sene için finans sektöründe en çok konuşulacak konunun Bireysel Emeklilik Sistemi olacağını belirten Halk Hayat ve Emeklilik Genel Müdürü Nurullah Okur, devlet katkısı uygulamasının devam ettiği ve Bireysel Emeklilik Sistemi hakkında halkın bilinçlendiği sürece, sistemin önümüzdeki yıllarda da katılımda rekor kırmaya devam edeceğini ifade etti.

Hazine Müsteşarlığı:

DOĞRU FİYAT VE MALİYET KONTROLÜ KÂR GETİRDİ

"Kasko branşındaki kâr, hem primlerin daha doğru biçimde hesaplanması hem de maliyetlerin kontrolü sonucu oluşmuştur. Yangın ve sağlık sigortalarındaki gelişmeleri de bu çerçevede ele almak mümkün."

Kasko ve sağlık sigortalarında geçmişte var olan büyük zararların son yıllarda elimine edildiğini ifade eden Hazine Müsteşarlığı, "Önümüzdeki yıllarda da bu trendin devam etmesi beklenmektedir. Trafik sigortası branşı ise, üçüncü şahıs sorumluluk sigortası olduğundan, zararı azaltıcı tedbirler yıllara sari olarak etkili olabilmektedir. Nitekim, 2012 yılında primlerdeki ciddi artışlara rağmen teknik zarar zirveye ulaşmıştır. Bu teknik zararın önümüzdeki yıllarda tedrici olarak azalması beklenmektedir. Kasko branşındaki kâr, hem primlerin daha doğru biçimde hesaplanması hem de maliyetlerin kontrolü sonucu oluşmuştur" şeklinde açıklamalarda bulundu.
Yangın ve sağlık sigortalarındaki gelişmeleri de bu çerçevede ele almanın mümkün olduğunu belirten Hazine, yangın sigortalarında kimi zaman konjonktürel olarak kârlı gidişattan sapmalar görüldüğüne de dikkat çekti.
Hazine Müsteşarlığı konuyla ilgili açıklamalarına şu şekilde devam etti: "Başta trafik sigortası olmak üzere, sorumluluk sigortalarıyla ilgili olarak daha isabetli ve aktüeryal gerçeklere dayanan hesaplamalarla iş yapıldığı takdirde, yıllara sari zarar trendi de önlenmiş olacaktır. Sorumluluk dışı branşlarda ise, teknik zarar görüldüğü anda tedbir alınabilmekte ve bu tedbir daha kısa zamanda sonuç vermektedir."

'ÖZEL SAĞLIKTA İSTİKRARLI BÜYÜME BEKLENİYOR'

Özel Sağlık Sigortaları Yönetmeliği'nin çıkarılmasının tamamlayıcı sağlık sigortaları bakımından temel bir ilk adımı oluşturduğunu vurgulayan Hazine, bu ilk adımın unsurlarını şu şekilde sıraladı: "Geçmiş dönemde ortaya çıkan ve sektöre güveni azaltan uygulamaların önlenmesi ve sağlık verileri altyapısının özel sağlık sigortası sistemine destek olmasının sağlanması bu unsurlardan sayılabilir."
Hazine, özel sağlık sigortalarında (tamamlayıcı sağlık sigortası dahil) önümüzdeki dönümde istikrarlı büyüme beklendiğini de sözlerine ekledi.

Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Recep Koçak:

HİZMET KALİTESİ VE SİGORTALI MEMNUNİYETİNE ODAKLANDIK

Sigorta sektörünün 2013 yılındaki performansının oldukça olumlu bir seyir sergilediğini belirten Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Recep Koçak, deprem, kasırga gibi tüm piyasaları etkileyen büyük felaketler açısından değerlendirildiğinde, 2013'te şu ana kadar, geçmiş yıllar ortalamasının altında hasar ödendiğini söyledi. Bu trendin yıl sonuna kadar devam etmesi durumunda 2013 yılının sigorta sektörünün kâr ettiği bir yıl olacağını ifade eden Koçak, bunun olumlu etkilerinin 2014 yılı içerisinde de kendisini göstereceğini dile getirdi.

Global piyasalardaki trende paralel olarak, iç piyasada da verilerin sektör oyuncularının yüzünü güldürecek nitelikte olduğunu vurgulayan Koçak, "2012 yılının üçüncü çeyreği sonunda hayat dışı branşlarda 77 milyon liranın üzerinde zarar eden sektör, 2013 yılının üçüncü çeyreğini 600 milyon liranın üzerinde kâr ederek gelecek için umut vermiştir. 2012 yılı ilk 9 aylık dönem sonunda 100 milyon liranın üzerinde zarar edilen kasko branşında, bu yılın aynı dönemde 500 milyon liranın üzerinde kâr edilmiş olması bu sonucun elde edilmesindeki en önemli etken olarak karşımıza çıkmaktadır. Ancak, sektör trafik sigortasından 580 milyon liranın üzerinde zarar ederek oto sigortalarında da toplamda zarar etmiştir. Bununla birlikte, sektörün zarar ettiği branşlarda genel bir toparlanma içerisinde olduğu gözlemlenmektedir" şeklinde konuştu.

'2013'ÜN İLK 10 AYINDA 814 BİN KİŞİ DAHA BES'E KATILDI'

Koçak, hayat branşındaysa 342 milyon lira tutarında teknik kâr eden şirketlerin, geçtiğimiz yıl eylül sonundaki 183 milyon liralık teknik kârı neredeyse iki katına çıkardıklarına dikkat çekti. Koçak, konuyla ilgili sözlerini şu şekilde devam ettirdi: "Buna karşın, emeklilik şirketleri geçtiğimiz yıl kâr açıklamışken, bu yılın üçüncü çeyreğini 146 milyon lira zararla kapatmışlardır. Bu zararın bireysel emeklilik mevzuatında yapılan değişikliklerle beraber emeklilik şirketlerinin gelir kalemlerini oluşturan kesintilerin düşmesinden kaynaklandığı düşünülmektedir. 2013 yılının başında devlet katkısı uygulamasının yürürlüğe girmesiyle birlikte Bireysel Emeklilik Sistemi'nde (BES) olumlu gelişmeler yaşanmış; bu yılın ilk 10 ayında 814 bin yeni katılımcı sisteme dahil olmuştur. Bu artış, geçen yılın aynı döneminde gerçekleşen artışın iki katından fazladır. Katkı payı açısından da yine aynı tablo yaşanmıştır. 2013 yılının ilk 10 aylık döneminde ödenen katkı payı geçen yılın aynı dönemine göre 1.5 kattan fazla artarak 4.7 milyar liraya ulaşmıştır. Bu büyüme ile emeklilik şirketlerinin önümüzdeki yıllarda yeniden kâra geçmesi beklenmektedir."

Bu bilgiler ışığında, sektörün 2013 yılını yüzde 22'lik bir artışla 24 milyar liraya ulaşan primle kapatmasını beklediklerini söyleyen Koçak, diğer taraftan primlerin Gayri Safi Yurtiçi Hasıla (GSYİH) içindeki payına bakıldığında, dünya ortalamalarının altında olduğunu ifade etti. Birtakım aksiyonların alınmasıyla potansiyelin harekete geçirilebileceğini ve sigorta sektörünün GSYİH içindeki payının gelişmiş ülkeler seviyesine ulaşabileceğini belirten Koçak, "Ülkemizde bireylerin, sektörün ve kamu kurumlarının birlikte doğru adımlar atması durumunda, dünyadaki gelişmiş ekonomilerin sigorta ve Bireysel Emeklilik Sistemi büyüklüğüne ulaşılması mümkündür. Bu doğrultuda 2023 yılında hayat dışı prim üretiminde 63 milyar lira, hayat sigortasında 16 milyar lira prim üretimine ulaşılması hayat ve Bireysel Emeklilik Sistemi'nde toplanan fonların büyüklüğünün 400 milyar liraya ulaşması mümkün olacaktır" dedi.

"Birliğimiz özellikle oto sigortalarında sigorta şirketlerinin teknik sonuçlarının, hizmet kalitesinin ve sigortalı memnuniyetinin iyileştirilmesine yönelik projelere odaklandı. 2014 yılında bu projelerin uygulanmaya başlanması sektördeki en önemli gelişme olacak."



'OTO SİGORTALARI YÜZDE 15-20 ARALIĞINDA BÜYÜME SAĞLAYACAK'

Öte yandan, Birlik'in özellikle oto sigortalarında sigorta şirketlerinin teknik sonuçlarının, hizmet kalitesinin ve sigortalı memnuniyetinin iyileştirilmesine yönelik projelere odaklandığını belirten Koçak, "Trafik kazalarında sigortalıların poliçesini satın aldığı şirketten hasarını doğrudan tazmin edebileceği sistemin geliştirilmesi, destekten yoksun kalma tazminatının hesaplanması yönteminin standartlaştırılması ve sigorta teminatı kapsamındaki onarımlarda kullanılan yedek parça ve araç onarım servislerinin sertifikasyonu konularındaki analiz çalışmaları tamamlanmıştır" dedi.

2014 yılında bu projelerin uygulanmaya başlanmasının sektördeki en önemli gelişme olacağını dile getiren Koçak, özellikle oto branşında hizmet kalitesinin ve sigortalı memnuniyetinde çok önemli iyileşmelerin sağlanacağını da vurguladı.

Hayat dışı branşlarda 2014 yılında özellikle oto sigortalarına ilişkin sonuçların iyileşmesinin ve sektörün uzun yılların ardından bu branşta da önümüzdeki yıl kâr etmesinin beklendiğini söyleyen Koçak, "Her ne kadar toplam prim üretiminin yaklaşık olarak yarısını oluşturan oto branşı sektörün kârlılığı üzerinde etkili olsa da, doğal afetler, uluslararası reasürans piyasasındaki gelişmeler, karşılıklar, deprem sigortasındaki zorunlu tarife koşulları ve yeni zorunlu poliçelerin yürürlüğe girmesi gibi hususlar teknik sonuçlar üzerinde doğrudan etki yapacağından, sektörü etkileyecek dış etkenlerde çok önemli bir değişiklik olmaması durumunda 2014 yılında da yüzde 15-20 aralığında büyüme sağlayacağını söyleyebiliriz" dedi.

Anadolu Sigorta Genel Müdürü Musa Ülken:

2014 YILINDA SEKTÖRE OLAN İLGİ ARTACAK

Geçtiğimiz yıl içinde Türkiye'nin genel makroekonomik gelişimi, küresel ekonomik kriz karşısındaki performansı, prim büyüme hızı ve sahip olduğu potansiyeli göz önünde bulundurulduğunda, ülkemizin uluslararası sigorta şirketleri için yine girilmesi gerekli pazarların başında geldiğini belirtti. Beklentilerin, Türkiye'nin önümüzdeki 5 yıl içerisinde yıllık en az yüzde 5 - yüzde 10 aralığında reel büyümeye devam etmesi yönünde olduğunu söyleyen Ülken, bunun yanında nüfus artış hızı, genç nüfus oranı ve sigorta penetrasyonunun gelişmiş ülkelere göre çok düşük oranlarda kalması gibi faktörler de hesaba katıldığında, sigorta sektörünün ülkemizde hâlâ büyük bir potansiyele sahip olduğunu ifade etti. Sektörün 2013 yılı ilk 9 aylık verilerine göre, prim üretiminin hayat dışı branşlarda 15 milyar 253 milyon 212 bin 440 lira olarak gerçekleştiğini dile getiren Ülken, bu üretimin, 2012 yılı 9 aylık üretimin üstünde olup, yüzde 24.04 oranında bir büyüme kaydedildiğini belirtti. Ülken, sektörün yıl sonunu yaklaşık 21 milyar prim üretimi ile tamamlayacağı beklentisinde olduklarını da sözlerine ekledi.

2013 yılının 3'üncü çeyrek verileri bazında, sektörde yüksek artış oranlarıyla dikkat çeken branşların, kara araçları sorumluluk, genel zararlar, kredi, kaza ve yangın olduğunu söyleyen Ülken, "Ayrıca 11.7 milyon adetle trafik poliçesinin önde gittiği, öte yandan 3.7 milyon adet kasko poliçesi üretildiği göze çarpmaktadır. 2014 yılında da Türk sigorta sektörüne olan ilgi artacak ve şirketler arası rekabet artarak devam edecektir. Sektörün, kasko sigortası genel şartlarında yapılan değişiklikler neticesinde çeşitlenen kasko ürünüyle 2014 yılında da büyüyeceği beklentisindeyiz. Ancak, şirketimiz hedefleri içinde kasko gibi geleneksel ürünlere ilave olarak diğer branş ve ürünlerin yaygınlaşmasını sağlamak da bulunmaktadır" şeklinde konuştu.

"2014 yılında da Türk sigorta sektörüne olan ilgi artacak ve şirketler arası rekabet artarak devam edecektir. Sektörün, kasko sigortası genel şartlarında yapılan değişiklikler neticesinde çeşitlenen kasko ürünüyle 2014 yılında da büyüyeceği beklentisindeyiz."



FARKLI BRANŞLARDAKİ DÜZELMELERLE İLGİLİ DEĞERLENDİRME

Sağlık ve trafik sigortalarındaki düzenlemelerle ilgili de görüş bildiren Ülken, "Hazine Müsteşarlığı'nın, özel sağlık sigortalarına ilişkin hazırladığı yeni yönetmelik kapsamında artık ömür boyu yenileme garantisi kazanan sigortalılar, mevcut haklarını kaybetmeyecek. Bu sayede hastalık halinde risk priminin artışı ya da kapsam daraltılması gibi uygulamalarla karşılaşmayacaklar. Trafik poliçelerinde internetten primlerin karşılaştırılmasına yönelik düzenleme ile şirketlerin, zorunlu trafiğe ilişkin olarak resmi internet sitelerinde geçerli sigorta tarifeleri kapsamında prim sorgulama ekranı tahsisi ve trafik sigortalarında, araç türlerine göre il bazında temel sigorta priminin şirketler tarafından serbestçe tespiti şirketler açısından olumlu bir uygulama değişikliği oldu" dedi.

Öte yandan, kasko sigortası genel şartlarında yapılan düzenlemelerle dar kasko, kasko, genişletilmiş kasko ve tam kasko olmak üzere 4 çeşit kasko poliçesi oluşturulduğunu hatırlatan Ülken, konuyla ilgili sözlerini şu şekilde aktardı: "Poliçe üzerine sigorta bedeli yazılmayıp, aracın rayiç bedeli üzerinden ödeme yapılması uygulamasının sektörümüze girişi ile poliçeler sigortalı tarafından daha anlaşılır ve şeffaf hale gelirken, sigortalı-sigortacı arasındaki anlaşmazlıklar da daha kolay çözülebilir hale geldi. DASK'ta başlayan adres kodu uygulaması ile ise ülke sınırları içindeki tüm adresleri standartlaştırılmış ve konutla ilgili işlem yapan tüm kurumlar arasında koordinasyon ve entegrasyon sağlanmış oldu. Ayrıca, inşaat ruhsat tarihi 2007 ve sonrası olan binalara tarife fiyatı üzerinden yüzde 10 indirim yapılmaya başlandı. Bu sayede poliçe yenilemesi yapan sigortalılara, yüzde 20 indirimle birlikte toplam yüzde 30'a varan indirim avantajı sağlanmıştır. Bu sayede, 2013 yılı aralık ayı itibarıyla DASK poliçe adetleri 5.5 milyona ulaşmıştır."

'2013 YILI SONUNA KADAR 2.6 MİLYAR LİRALIK ÜRETİM GERÇEKLEŞTİRECEĞİZ'

Tüm bunların yanı sıra, Anadolu Sigorta'nın, 2013 yılı ilk 9 ayında 1.9 milyar liralık prim üretimi sağladığına dikkat çeken Ülken, en çok büyüme gerçekleştirdikleri branşın hava araçları olduğunu ve bunu kara araçları sorumluluk, nakliyat ve trafik branşlarının takip ettiğini belirtti.

Yıl sonu itibarıyla prim üretimlerini 2.6 milyar lira tutarına ulaştıracaklarını söyleyen Ülken, "2014 yılında, öncelikle sağlık, konut, KOBİ, sorumluluk branşlarında pazar payımızı artırmayı hedeflemekteyiz. Bunun yanı sıra kaza branşındaki güçlü konumumuzu da sürdürmeyi planlıyoruz. Tüm ürünlerimizin müşterilerimiz açısından tercih edilebilir olmasını sağlamak amacıyla, yeni ürün geliştirme, mevcut ürünlerimizi iyileştirme çalışmalarımız hız kesmeden devam edecektir" diyerek sözlerini tamamladı.

Güneş Sigorta Genel Müdürü Serhat Süreyya Çetin:

BÜYÜK PROJELER MÜHENDİSLİK BRANŞINDA POZİTİF ETKİ YARATTI

2013 yılının geneline bakıldığında sektörün zorunlu karayolu sorumluluk branşı haricinde iyi bir yıl geçirdiğini belirten Güneş Sigorta Genel Müdürü Serhat Süreyya Çetin, oto dışı branşlarda ise büyük veya yüksek frekanslı hasarların yaşanmadığını, bu durumun da bu yılın iyi geçmesinin en büyük etkenleri arasında yer aldığını söyledi. Geçen yılın eylül sonu ile karşılaştırıldığında, sektörün yüzde 24'lük nominal ve yüzde 15'lik reel büyüme gerçekleştirdiğini ifade eden Çetin, geçen yıl toplam hayat dışı üretimin 12 milyarken bu yılın ilk 9 aylık döneminde 15 milyarlık bir üretime ulaşıldığını belirtti. Çetin, yılın son çeyreğinde şirketlerin daha rekabetçi ve agresif bir politika izlemeye başladıklarına dikkat çekti ve bunun, yıl sonunun 20 milyarın üzerinde bir üretimle kapanacağı beklentisini getirdiğini de söyledi.

Sektörün nominal ve reel olarak büyüme trendinin 2014 yılında da süreceğini söyleyen Çetin, sektör olarak oto dışı branşlara doğru bir yönelimin mevcut olduğunu belirtti. İlk dokuz aylık sonuçlarda; sorumluluk, yangın, mühendislik ve kaza branşlarında yaşanan büyümelerin bu durumun sinyallerini verdiğini ifade eden Çetin, "2014 yılında başta bu branşlar olmak üzere, trafik ve kasko branşlarında da hem büyümenin hem de rekabetin gerçekleşebileceğini düşünüyoruz. Diğer taraftan yeni yasal gelişmeler sonucu bina tamamlama sigortası gibi yeni branşların da gündeme gelmesi, diğer taraftan büyük projelerin devam etmesi piyasa büyüme trendinin süreceği düşüncesini pekiştiriyor" dedi.

Trafikte yaşanan en önemli gelişmenin 2014 yılından itibaren değişecek tarifelendirme sistemi olduğunu belirten Çetin, düzenlemenin henüz yürürlüğe girmediği için etkilerinden bahsetmenin mümkün olmayacağını, ancak 2014'ün ilk çeyreği itibarıyla sektörün reaksiyonunun görülebileceğini söyledi.

'EN ÖNEMLİ DETAY YENİLEME GARANTİSİ'

Çetin ayrıca, sağlık branşında Özel Sağlık Sigortaları Yönetmeliği'nin, Seyahat Sağlık Sigortası dışındaki tüm özel sağlık sigortası çeşitlerinde hem sigortacılar hem de sigortalılar için birçok yeniliği beraberinde getirdiğini belirtti. Bu noktada en önemli başlığın yenileme garantisi olduğunu söyleyen Çetin, konuyla ilgili sözlerine şu şekilde devam etti: "Yenileme garantisi veren ürünlerde, bu garanti hak edildikten sonra kullanım ek primi uygulanmasına izin verilmiyor ve yenileme garantisi verilen ürünün değiştirilmeden, özel şartlarının korunarak devamı isteniyor. Bu noktada yeni düzenleme tüketiciler açısından son derece olumlu bir gelişme. Biz de Güneş Sigorta olarak, ürünlerimizde yenileme garantisi olup olmadığına bakmaksızın zaten kullanım ek primi uygulamıyoruz. Kullanım olmadığı takdirde indirim yapıyoruz. Bunun dışında sigorta yaptıran kişi sözleşme tarihinden itibaren ilk 30 gün içinde iptal talebinde bulunursa ve bu süre içerisinde herhangi bir tazminat ödenmemişse, ödenen primler beş iş günü içinde kesintisiz olarak iade edilecek. Ayrıca sigorta şirketi, sigortalıyı yenileme yapılıp yapılmayacağı ve yenileme garantisine hak kazanıp kazanmadığından tahsilata kadar her konuda yazılı olarak bilgilendirecek."

Özel sağlık sigortası yaptırmak isteyen kişilerin tüm sağlık bilgilerinin ve geçmişte gördüğü tedavilere ilişkin kayıtların, eğer sigortalı kabul ediyorsa, sigorta şirketlerine açık hale geleceğini de ifade eden Çetin, yönetmelik uyarınca, sigorta şirketinin, sigortalının yazılı onayını alarak onu tedavi eden kişi ve kurumlardan, Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi, Sosyal Güvenlik Kurumu ve Sağlık Bakanlığı'ndan bilgi alma ve belge isteme hakkına sahip olacağını da söyledi.

"Büyük projelerin bir kısmının bu yıla girmiş olmasının mühendislik branşına pozitif etki ettiğini görüyoruz. Ancak bu projelerin rekabetçi şartlarla yapılmış olmasının uzun dönemde şirketlerin net gelirlerine çok sınırlı yansıyacağının da unutulmaması gerektiği görüşündeyim."



'KÂRLI KAYNAK KÂRLI BRANŞ'

Güneş Sigorta olarak stratejilerinden yapılanmalarına kadar birçok olumlu değişikliğe imza attıkları büyük bir dönüşüm süreci yaşadıklarını vurgulayan Çetin, "Bu süreçte 'Kârlı kaynak kârlı branş' anlayışını benimsedik, kendi kurallarımızı koyduk ve çalışmalarımızı da bu yönde şekillendirdik. Çok yönlü değerlendirmelerle hedef branşlarımızı seçtik. 2013 yılı ilk 9 ayına baktığımızda da bu branşlarda önemli başarılara imza attığımızı görüyoruz" şeklinde konuştu.

Diğer taraftan 2013 yılı başında Türk sigorta sektöründe ilk kez, 11 adet bölge müdürlüklerine ek olarak, sadece banka sigortacılığında faaliyet gösterecek 6 Finansal Bölge Müdürlüğü kurduklarına da dikkat çeken Çetin, banka sigortacılığı alanında ana fonksiyonlarının hepsini; satış, teknik, tahsilat ve hasar birimleri olarak banka için özel birimler haline getirdiklerini ve kendilerini banka sigortacılığına odakladıklarını söyledi. Bu alanda, ilk 9 ayda çok iyi işler başardıklarını belirten Çetin, "Sene başında belirlediğimiz yüzde 50 büyüme hedefimizi aştık. 2012 Eylül sonunda banka kanalı üretimimiz 60 milyon lirayken, 2013 Eylül sonu üretimimiz 172 milyon lira seviyesine ulaştı. Gerek Güneş Sigorta'da gerek VakıfBank içerisinde oluşturulan sağlam ekiple daha da başarılı olacağımıza inanıyoruz. Hedefimiz banka sigortacılığında maksimum verime ulaşmak" dedi.

Generali Sigorta Genel Müdürü Mine Ayhan:

2014'TE OLUMLU TABLO DEVAM EDECEK

Sektör olarak 2012 yılının ilk altı ayını hayat dışı branşlarda zorlayıcı bir dönem olarak geride bıraktıklarını belirten Generali Sigorta Genel Müdürü Mine Ayhan, 2013 yılının iyi geçmesinin dinamiklerini mevcut potansiyelin doğru değerlendirilmesi, bireysel düzeydeki zenginleşme ve sigortalılık bilincinin artması olarak özetlenebileceğini söyledi.

Ayhan, 2013 yılını genel olarak değerlendirmek gerekirse, yaşanan bu kârlı sürecin yıl sonu bilançolarını güçlendireceğini, beklenmedik durumlar yaşanmazsa sektörün yılı teknik olarak kârlı kapatacağını beklediklerini de sözlerine ekledi. Ayhan, 2014 yılı ile ilgili beklentilerini ise şu şekilde açıkladı: "Tüm dünyayı etkisi altına alan ekonomik krizin etkilerini hafifletmesiyle genel olarak daha umutlu bir döneme adım atıyoruz. Sektörümüz açısından da bu olumlu tablonun seyredeceğini umuyoruz."

'SİGORTANIN ÖNEMİNİ TÜKETİCİLERE ANLATMAK GEREK'

Ülkemizin sigorta sektörü açısından büyük bir potansiyel içerdiğine dikkat çeken Ayhan, bu noktada sigortalı sayısının artması için pazarın eğitilmesi ve bilinçlendirilmesi gerektiğini vurguladı. En son istatistiklere göre Türkiye'de trafiğe tescilli araç sayısının 17 milyon 465 bin adet olduğunu belirten Ayhan, "Bunların yaklaşık yüzde 54'ünü otomobiller oluşturuyor. 17 milyon 465 bin aracın yüzde 93'ü ise zorunlu trafik sigortası sahibi. Kasko oranlarına baktığımızdaysa 17 milyon 465 bin aracın, 8 milyon 590 bini özel araç. Bunların yaklaşık yüzde 25'inin kaskosu var. Yine bu araçların yaklaşık yüzde 40'ının 16 yaşından büyük olduğunu biliyoruz. Yani yaşlı araçları ve zaten sigortalı olanları bu rakamlardan çıkardığımızda, 3 milyon 300 bin otomobilin aslında yaşlı olmadığı halde, çok da fazla kullanılmadığından ve riskli görülmediği için kasko poliçesi yaptırılmadığı ortaya çıkıyor. Bu rakamlardan yola çıkarak sürekli sektör olarak altını çizdiğimiz sigortanın gerekliliğini tüketicilere anlatmanın önemi yeniden ortaya çıkıyor" şeklinde konuştu.

Öte yandan, sigorta sektörüne genel olarak bakıldığında en çok prim üretilen branşın trafik sigortası olduğunu vurgulayan Ayhan, bu branşta prim üretiminin yüzde 45.7'lik artışla 2 milyar 630 milyon liraya ulaştığını söyledi. 2013 yılının 6 aylık döneminde sigorta sektörünün reel olarak yüzde 16.5 oranında büyüdüğünü ifade eden Ayhan, sektörün son dönemde özellikle motor sigortasında gelişme gösterdiğini ve bu sayede artan rezerv ihtiyacının artan prim oranlarıyla desteklendiğini de dile getirdi. Sektördeki büyüme trendinin ilerleyen dönemde de devam edeceğini ümit ettiklerini belirten Ayhan, "Bunların yanı sıra, trafik sigortasının IBNR (gerçekleşmiş ancak henüz rapor edilmemiş hasar tazminat karşılıklarının gider olarak kabul edilmesi) periyodunun 7 yıl ve yukarısı olmasından dolayı geçmiş yıllarda yaşanan zararların toparlanmasının zaman alması doğal bir süreç. Ancak bu tablonun ilerleyen zamanlarda sektörün de çabalarıyla değişeceğini umut ediyoruz" dedi.

'TEKNİK DANIŞMANLIK GEREKİYOR'

Banka sigortacılığının payının artış trendi hakkında da görüş bildiren Ayhan, hayat sigortası gibi bazı ürünler bankacılık ürünleriyle paralel olduğundan, bu kanaldan satışının daha kolay gerçekleştiğini söyledi. Bu doğrultuda bankaların birçok sigorta şirketi tarafından da satış kanalı olarak kullanıldığını ifade eden Ayhan, ancak sektörün hayat dışı sigorta ürünlerine yöneldiğinde, teknik tarafları ön plana çıktığı için teknik danışmanlık gerektiğine de dikkat çekti.

"Tüm dünyayı etkisi altına alan ekonomik krizin etkilerini hafifletmesiyle genel olarak daha umutlu bir döneme adım atıyoruz. Bu olumlu tablonun sektörümüz için de geçerli olduğunu düşünüyoruz."



Banka kanalının daha aktif ve verimli kullanılabilmesi için özellikle hayat dışı sigorta ürünleri için banka şubelerine danışmanlık hizmeti vermek gerektiğini yineleyen Ayhan, "Bunun yanı sıra sigorta şirketlerinin satış ekipleri, banka şubelerinin hayat dışı ürünleri satışı esnasında aktif şekilde destek verebilmeli.

Diğer yandan üretim esnasında operasyonel verimlilik de oldukça önem taşıyor. Artık online platformlar aracılığıyla üretim, tahsilat ve muhasebe süreçleri çok daha kolaylaşıyor, dolayısıyla üretim süreci de banka şubelerine yük olmaktan çıkıyor. Banka sigortacılığının artış trendi kredilerin büyümesiyle doğru orantılı olarak ilerleyecektir. Yanı sıra bankaların müşteri sirkülasyonu düşünüldüğünde sigorta penetrasyonunun artışında bankalar önemli bir rol oynamaya devam edecekler" dedi. Ayrıca, 2013'te şirketlerin çeşitli web ve mobil uygulamaları hakkında düşüncelerini belirten Ayhan, öncelikle dijital platformun yalnızca sigorta sektöründe değil, diğer bütün alanlarda da öne çıkışından bahsetti. İçinde bulunduğumuz zaman diliminin bilgiye ulaşmanın son derece kolaylaşmasıyla birlikte bilgi çağı olarak adlandırıldığını söyleyen Ayhan, "İnternet kullanımının yaygınlaşmasıyla bireyler bütün hizmetleri bulundukları yerlerde, eş zamanlı olarak almak istiyorlar. Bankacılık, eğitim, sağlık gibi neredeyse bütün sektörler dijital taraflarını güçlendirerek fark yaratıyorlar. Aynı durum sektörümüz için de geçerli" diyerek sözlerini tamamladı.

Axa Hayat ve Emeklilik Başkan (Teknik ve Operasyon) ve İcra Kurulu Üyesi Olgun Küntay:

400 MİLYAR LİRALIK HEDEF İDDİALI OLSA DA AŞILABİLİR

2012 yılında Bireysel Emeklilik Sistemi'nde (BES) katılımcı sayısının yaklaşık 500 bin kişi arttığını belirten Axa Hayat ve Emeklilik Başkan (Teknik ve Operasyon) ve İcra Kurulu Üyesi Olgun Küntay, bu artışın 2013 yılında 1 milyon kişiye ulaşmasının beklendiğini söyledi. Küntay, bu gelişmenin arkasındaki ana etmenin, 2013 yılı başında BES reformu kapsamında devreye alınan devlet katkısı uygulaması olduğunu ifade etti. Bununla beraber bu uygulamanın tanıtımı için BES şirketlerinin yürüttüğü etkili iletişim faaliyetlerinin de hakkını teslim etmek gerektiğini vurgulayan Küntay, "Önümüzdeki yıllarda katılımcı sayısı artmaya devam edecektir. Ama 2013 yılı ivmesini sürdürmek yeni bir gündem yaratmadan kolay olmayacaktır. Bu yeni gündem için de kanımca en büyük aday, emeklilik, yani maaş ödeme uygulamalarının kamuoyunun ilgisini bir kez daha sisteme yöneltecek şekilde ön plana çıkarılması olacaktır" dedi.

Küntay, önümüzdeki 10 yıl içinde sistemdeki fon tutarı ve katılımcı sayısı rakamları hakkında şu şekilde konuştu: "2023 yılında 400 milyarı aşan bir fon tutarı o tarih itibariyle milli gelire kıyasen yüzde 10 mertebesinde bir büyüklüğe karşılık gelecektir. Bugün BES fonlarının büyüklüğünün milli gelire göre yüzde 1.7 düzeyinde olduğunu göz önünde bulundurursak, 400 milyar liralık fon büyüklüğünün iddialı bir hedef olduğunu söyleyebiliriz.

Bununla beraber, BES'e ilginin sürekli kılınmasını temin edecek düzenlemelerin yeri geldikçe yapılması, tasarruf amaçlı hayat sigortalarının BES'e benzer şekilde desteklenmesi, mesleki emeklilik planları sisteminin oluşturulması, kıdem tazminatlarının BES bünyesinde takip edilmesi gibi uygulamalarla 400 milyarlık hedef de geçilebilir."

'ÖMÜR BOYU MAAŞ UYGULAMALARI SİGORTACILIĞIN EN ZORLU ALANI'

Toplumun emeklilik maaşı anlayışının sosyal güvenlik uygulamaları çerçevesinde oluştuğunu ifade eden Küntay, bu sebeple belirli bir süreyle sınırlandırılan ödemelerin emekli maaşı olarak algılanmasının da kolay olmayacağına dikkat çekti. Bu nedenle ömür boyu maaş uygulamalarının, sistemin gelişimi ve sürekliliği açısından oldukça önemli olduğunu belirten Küntay, diğer yandan, bu konunun sigortacılığın en zorlu alanı olduğunu da vurguladı.

Bunların yanı sıra, toplu paranın, emekli maaşına 'annuity' uygulamaları altında çevrildiğini söyleyen Küntay, "Bunu yaparken de şirketler ömür boyu maaş tutarını belirlerken temel olarak iki önemli risk üstleniyorlar. Bunlar, başlangıçtaki toplu paranın kişinin ömrü boyunca ortalama hangi getiri oranı ile değerlendirileceğine ve kişilerin beklenen yaşam sürelerine dair varsayımlara ilişkin olarak ortaya çıkan riskler. İlgili dönem için varsayılan getiri oranlarına ulaşılamazsa ya da katılımcıların varsayılan yaşam süreleri gerçekleşen sürelerden daha kısa olursa, şirketler yükümlülüklerini karşılamakta zorluğa düşüyorlar.

"Tasarruf amaçlı hayat sigortalarının BES'e benzer şekilde desteklenmesi, mesleki emeklilik planları sisteminin oluşturulması gibi uygulamalarla 400 milyarlık hedef de geçilebilir."



'ANNUITY UYGULAMASI OLUMLU ETKİ YAPACAK'

Hazine Müsteşarlığı'nın konu ile ilgili genelgesi, şirketlerin, katılımcıların haklarını gözeterek bu riskleri yönetmelerine izin verirken farklı uygulamalara da imkan tanıyor. Bu şekilde sistemde bir ürün çeşitliliğinin oluşması mümkün görünüyor. Dolayısıyla şirketler de farklı çalışmalar yürütüyorlar" diyerek düşüncelerini aktardı.

'Annuity' uygulamasının hayat sigortacılığının gelişmesine katkı sağlayıp sağlamayacağı konusunda da görüşlerini aktaran Küntay, annuity kavramının genel olarak daha geniş bir alanı kapsamakla birlikte, ömür boyu maaş ödemeye yönelik uygulamaların, hem BES'in hem de hayat sigortacılığının gelişimine mutlaka olumlu etki yapacağını da belirtti.

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu:

TEKNİK SONUÇLARI TRAFİK VE KASKO BELİRLEYECEK

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, Türk sigorta sektörünün üçüncü çeyrek sonunda hayat dışı toplam prim üretimini geçen seneki aynı döneme göre yüzde 24'lük nominal bir artışla, 15.2 milyon liraya ulaştırdığını belirtti. Pamukçu, 2013 yılı eylül ayı sonundaki enflasyona göre reel olarak yüzde 15'lik bir büyüme kaydettiği gözlemlenen sektörün, 2013 yılının üçüncü çeyrek sonunda da oldukça olumlu bir performans gösterdiğini de söyledi.

2013 yılının üçüncü çeyreği sonunda yazılan brüt primler ele alındığında, 3.6 milyon lirayla en çok prim üretilen branşın kasko sigortaları olduğunu dile getiren Pamukçu, bu branşı 3.6 milyon lirayla trafik sigortalarının takip ettiğini de söyledi. Kasko sigortalarında geçen yılın aynı dönemine oranla yüzde 13.8'lik bir artış gözlemlendiğini belirten Pamukçu, "Trafik sigortalarındaysa yüzde 44.7'lik bir artış gerçekleşti. 2012 yılını 1.2 milyon liralık teknik zararla kapatan trafik branşında gerçekleşen bu büyüme, bu branşta beklenen bir gelişme olmakla birlikte, yine de sektörün en önemli gelişmelerinden biri olmuştur" dedi.

Pamukçu ayrıca, hayat dışı branşların toplamında, 2013 yılının üçüncü çeyrek sonuyla 2012 yılının üçüncü çeyrek sonu rakamları kârlılık açısından karşılaştırıldığında, 2012 yılı üçüncü çeyrek sonunda yüzde 0.63 oranında teknik zarara uğrayan sigorta sektörünün, yine aynı dönemin 2013 yılında teknik kârını yüzde 4.04'e yükselttiğini belirtti. Özellikle kasko ve trafik sigortalarında görülen teknik iyileşmenin, sonuçların olumlu olmasına yön verdiğini söyleyen Pamukçu, trafik sigortalarında 2012 yılının üçüncü çeyrek sonunda yüzde 25.85 olarak gerçekleşen teknik zararın, 2013 yılının aynı döneminde yüzde 15.04 olarak gerçekleştiğini ifade etti. Pamukçu, kasko sigortalarındaysa, 2012 yılının üçüncü çeyrek sonunda yüzde 3.14 olarak gerçekleşen teknik zararın, 2013 yılının aynı döneminde yüzde 13.82 teknik kâra dönüştüğünü de ekledi.

'YENİ UYGULAMALAR SAĞLIK BRANŞINA OLUMLU YANSIYACAK'

Pamukçu ayrıca, 2013 yılının üçüncü çeyrek sonu rakamlarının kasko ve trafik sigortaları dışında değerlendirildiğinde, hayat dışı toplam sigorta prim üretim hacminin yüzde 11.97'sini oluşturan hastalık / sağlık branşında yüzde 4.2 oranında teknik kâr oluştuğunu ifade etti. Hayat dışı toplam sigorta prim üretiminde yüzde 15.28 paya sahip olan yangın ve doğal afetler branşındaysa yüzde 7.4'lik teknik kâr görüldüğünü dile getiren Pamukçu, "Mühendislik sigortalarında ise teknik kârlılık yüzde 5.41 olarak gerçekleşmiştir. Hastalık / sağlık branşında, 2013 yılının ilk yarısının sonunda yüzde 0.53 olarak gerçekleşen teknik zarar, 2013 yılının üçüncü çeyrek sonunda yüzde 4.2 teknik kâra dönüşmüştür. Bu branşta yayınlanan Özel Sağlık Sigortaları Yönetmeliği ve tamamlayıcı sağlık uygulamalarının bu branştaki gelişime ve kârlılığa olumlu bir eğilim katacağı görüşündeyim" şeklinde konuştu.

Yangın ve doğal afetler branşında, 2012 yılının üçüncü çeyrek sonunda yüzde 0.01 olarak gerçekleşen teknik zararın, 2013 yılının aynı döneminde yüzde 7.4 teknik kâra dönüştüğünü de belirten Pamukçu, "Özellikle bu branşta yapılmaya başlanılan daha detaylı risk analizi, risk seçimi ve fiyatlandırması teknik sonuçların da olumlu olmasına yol açmıştır. Görüldüğü üzere toplam üretim içindeki ağırlığı olan branşlardaki teknik iyileşme ve özellikle de oto sigortalarındaki olumlu göstergeler konsolide sonuçlarının da olumlu olmasına yol açmıştır" dedi.

Kasko sigortalarında 2012 yılının üçüncü çeyrek sonunda yazılan primin 3.2 milyon lirayken, 2013 yılının aynı döneminde yazılan primin 3.6 milyon lira olarak gerçekleştiğini söyleyen Pamukçu, sözlerine şu şekilde devam etti: "Kasko sigortalarında prim üretim artış oranı yüzde 13.8 olarak gerçekleşmiştir. Daha önce toplam hayat dışı sigorta prim üretiminin yüzde 26.2'si kasko sigortalarından sağlanırken, 2013 yılının ilk yarısında bu oran yüzde 24.2'ye gerilemiştir. Kasko sigortalarında genel olarak görülen teknik iyileşme konsolide sonuçların da olumlu olmasına yön vermiştir. Bu branşta, 2012 yılının üçüncü çeyrek sonunda yüzde 3.14 olarak gerçekleşen teknik zarar, 2013 yılının aynı döneminde yüzde 13.82 teknik kâra dönmüştür. Bu branşta temel olarak daha iyi yapılmaya başlanılan risk seleksiyonu ve teknik kriterler ön plana alınarak yapılan fiyatlandırma kârlılığın yükselen bir trende girmesine yol açmıştır."

"2013 yılı sonunda sektörün konsolide sonuçlarında teknik kâr veya zarar gerçekleşmesi, özellikle trafik ve kaskodaki teknik sonuçlara paralel olacaktır. 2014'te dağıtım ve satış kanallarının toplam prim üretim içindeki payları, 2013 yılına benzer bir şekilde devam edecektir."



'BEDENİ HASARLAR TRAFİKTEKİ ZARARI DEVAM ETTİRİYOR'

Trafik sigortalarında 2012'nin üçüncü çeyrek sonunda yüzde 25.85 olarak gerçekleşen teknik zararın, 2013 yılının aynı döneminde yüzde 15.04 olarak gerçekleştiğinin de altını çizen Pamukçu, bu branşta zararın 2013 yılının üçüncü çeyrek sonunda azalarak da olsa devam ettiğini söyledi. 2013 yıl sonuna kadar trafik sigortalarında zararın azalan bir eğilim içinde devam edeceğini belirten Pamukçu, "Trafik sigortalarındaki zararın en büyük nedeni, bedeni zararlar ile ilgili olması ve ne yazık ki söz konusu hasarların zaman aşımlarının uzun vadelere yayılıyor olmasıdır. Bedeni tazminat ödemelerindeki şirketler için oluşan maliyetlerdeki artış, buna karşın primlerin aynı oranlarda artmaması trafikteki zararı devam ettirmektedir" dedi.

Pamukçu, hayat / sağlık sigortalarındaysa 2012 yılının üçüncü çeyrek sonunda yüzde 4.7 olarak gerçekleşen teknik kârın, 2013 yılının aynı döneminde yüzde 4.2 olarak devam ettiğini dile getirdi. Pamukçu, sektörün son dönemlerde giderek artan bir çabayla ve kararlılıkla; doğru risk seçimi, dengeli portföy dağılımı, riske uygun fiyatlama, hasar maliyetlerini düşürücü yönde alınan tedbirlerle teknik kârlılığı olumlu yönde etkileyecek adımlar attığını da sözlerine ekledi.

Pamukçu sözlerini şu şekilde tamamladı: "2013 yılı sonunda sektörün konsolide sonuçlarındaki teknik kâr veya zarar gerçekleşmesi özellikle trafik ve kasko sigortalarındaki teknik sonuçlara paralel olacaktır. 2014 yılında, dağıtım ve satış kanallarının toplam prim üretim içindeki payları, 2013 yılına benzer bir şekilde devam edecektir."

Halk Hayat ve Emeklilik Genel Müdürü Nurullah Okur:

KURUMSAL KATILIM BES'TE BÜYÜME İÇİN ÖNEM ARZ EDİYOR

Halk Hayat ve Emeklilik Genel Müdürü Nurullah Okur, yeni yasal düzenlemelerle birlikte Bireysel Emeklilik Sistemi'nin, devlet tarafından doğrudan teşvik edilmesi ve tüm katılımcıların bu teşvikten yararlanabileceği bir yapı haline getirilmesiyle sektörün yukarı yönde hızlı bir ivme etkisinin devam edeceğini belirtti. Türkiye'de yaklaşık 50 milyon kişinin Bireysel Emeklilik Sistemi'ne girebilecek potansiyelinin olduğunu söyleyen Okur, en güncel veriler ışığında, katılımcı sayısına bakıldığında, penetrasyon oranı anlamında hala çok potansiyel olduğunu sözlerine ekledi. Önemli olan unsurun, bu potansiyeli etkin bir biçimde kullanarak sektörün bu hızlı yükseliş ivmesini devam ettirmesi olduğunu ifade eden Okur, "Önümüzdeki 5 sene için finans sektöründe en çok konuşulacak konunun Bireysel Emeklilik Sistemi olacağını düşünüyorum. Bu süre zarfında Halk Emeklilik olarak iletişim stratejilerimizde de dönemsel farklılaşmalar da olacaktır. Sektöre 2013 yılında yaklaşık 1 milyar lira devlet katkısı ödemesi yapılırken, 2014 yılı bütçesinde bu rakam 2 milyar lira olarak belirlendi. Devlet katkısı uygulaması devam ettiği ve Bireysel Emeklilik Sistemi hakkında halkımız bilinçlendiği sürece, sistem önümüzdeki yıllarda da katılımda rekor kırmaya devam edecek ve ülkemizde tasarruf oranı gitgide büyüyerek ülke ekonomisine katkıda bulunmaya devam edecektir" şeklinde konuştu.



'SİSTEM HIZLA BÜYÜYOR'

Bireysel Emeklilik Sistemi'nin (BES) 20'nci yılını dolduracağı 2023 yılında, sektörün fon büyüklüğünde 400 milyar liraya ve katılımcı sayısında da 10 milyon kişiye ulaşmasının beklendiğini söyleyen Okur, 2013 yılı itibarıyla devlet tarafından teşvik edilen sistemin hızla büyümeye devam ettiğini ifade etti. Okur ayrıca, tasarruf oranının düşük olduğu ülkemizde tasarruf oranını artırarak ekonomiyi güçlendireceğini de sözlerine ekledi.

Sektör hedeflerinin tam gerçekleşebilmesi için kurumsal katılımın çok önem arz ettiğini dile getiren Okur, konuyla ilgili sözlerini şu şekilde sürdürdü: "İşveren katkılı sözleşmeler büyük resmin hâlâ çok küçük bir bölümü. Dünyadaki örneklere baktığımızda da aslında işveren katılımların diğer katılımlara göre geride kaldığı görülmektedir. Önümüzdeki dönemde gerçekleşmesi beklenen kıdem tazminatı düzenlemelerinin işverenler üzerinde yaratacağı mali yük avantajından kalacak kaynağın bireysel emeklilik fonlarına aktarılması, bu hedeflere ulaşmada biz sektör oyuncuları için büyük bir avantaj sağlayacak."

Mevcut portföyümüz ve BES katılımcı sayısı düşünüldüğünde, şirket olarak önceliklerinin emeklilik gelir planı ürünleri (programlı geri ödeme) çıkarmak olduğunu söyleyen Okur, "Ancak sonrasında sektördeki irat ürünleriyle ilgili talebi ve gelişmeleri takip edip mevcut portföyümüzden de bu yönde bir talep gelmesi durumunda, ömür boyu veya süreli irat ürünlerini de projelendireceğimiz öncelikli ürünler içine alabiliriz" dedi.

"BES'in büyümesi için kurumsal katılım önem arz ediyor. İşveren katkılı sözleşmeler büyük resmin hâlâ çok küçük bir bölümü. Dünyadaki örneklere baktığımızda da aslında işveren katkılı planların diğer katılımlara göre geride kaldığı görülmektedir."

AMERİKA & İNGİLTERE KARŞILAŞTIRMASI

Annuity uygulamasının hayat sigortacılığının gelişmesine katkı sağlamasıyla ilgili de görüş bildiren Okur, "İrat sigortalarına ilişkin yapılan çalışmalarda iki gelişmiş ekonomi olan Amerika ve İngiltere pazarları karşılaştırıldığında, Amerikan ekonomisinin İngiliz ekonomisinden daha büyük olmasına rağmen, Amerika'da irat sigortası pazarının, irat sigortalarının zorunlu olduğu İngiltere'ye oranla daha küçük olduğu görülmektedir. Bu duruma bakarak bireylere seçim hakkı verildiğinde irat sigortalarını çok fazla tercih etmedikleri anlaşılmaktadır. İrat sigortalarının zorunlu olmadığı ülkelere de bakıldığında gelişmiş bir pazara sahip olmadıkları bilinmektedir. Fakat şu bir gerçektir ki genel talebin az olmasına karşılık bazı katılımcılar emeklilik dönemlerinde düzenli bir gelir elde etmek amacı ve isteği taşımaktadırlar. Ayrıca henüz sisteme dahil olmamış fakat bu yönde emeklilik döneminde düzenli gelir elde etmek isteyen potansiyel katılımcılar için pozitif bir etki oluşturacağına inanmakla beraber sisteme olan talebi anlamlı bir şekilde artıramayacağını düşünmekteyiz" diye konuştu.

AIG Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Sema Bulutlu:

RİSKLERİN AZALTILMASI İÇİN SİGORTACILAR TÜKETİCİYE LİDERLİK ETMELİ

2013 eylül sonu teknik sonuçlarda görülen kârlılık trendini değerlendiren AIG Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Sema Bulutlu, artık rakamları okumanın biraz daha iyi öğrenildiğini belirtti. Bulutlu, hasar prim dengesinin, tahsil edilemeyen primlerin, daha yüksek primle yazılması gereken işlerin verdiği zarara ait rakamların daha iyi analiz edildiğini söyledi.

Öte yandan, sigorta poliçelerinin internetten karşılaştırılmasına imkan sağlayan düzenlemenin Resmi Gazete'de yayımlandığını ifade eden Bulutlu, buna göre sigorta şirketlerinin, zorunlu trafiğe ilişkin olarak resmi internet sitelerinde geçerli sigorta tarifeleri kapsamında prim sorgulama ekranı tahsis edeceklerini belirtti. Bu sayede vatandaşların primleri karşılaştırarak daha ucuzunu seçme imkanına kavuşabileceklerini de sözlerine ekleyen Bulutlu, sigorta şirketlerinin son yedi yılda trafik sigortasından oluşan zararının 3.4 milyar lirayı bulduğunu dile getirdi. Türkiye'de kişi başına 146 dolar sigorta primi ödemesi yapılırken, yıllık toplam hasar ödemesi miktarının 11 milyar liranın üzerine çıktığını söyleyen Bulutlu, "Oto sigortalarında araçlarda kullanılacak yedek parçanın alternatif yerlerden alımına olanak veren yeni uygulama da bizlere kontrol imkanı vermiştir. Ancak elimizde olmayan bazı diğer faktörler de özellikle oto sigortalarında zararı tetiklemeye devam edecektir. Özellikle kaza tespit tutanaklarının taraflarca düzenlenmesi, SGK'ya devredilen prime rağmen, trafikte tedavi masrafına ilişkin olarak sigortacının sorumluluğunun bitmemesi ve yeni TTK gereği sigortacıya yüklenen bazı diğer ek sorumlulukları bu faktörler arasında sayabiliriz" şeklinde konuştu.

Bunların yanı sıra, yangın branşındaki gelişmeleri de değerlendiren Bulutlu, "Geçtiğimiz dönemlerde yaşamış olduğumuz büyük hasarların, ilgili döneme yansıttığı zararlar da çok büyük oldu" dedi ve sözlerine şöyle devam etti: "Bu dönemde iyi şansı da arkamıza alarak bu kadar büyük hasarlara maruz kalmadığımız için, sektörde yangın branşında yaşanan zararlarda düşüş izlendi. Doğru fiyatlamayla gerektiğinde risklerin önlenmesi ve koruma tedbirlerinin alınması konusunda sigortacılar tüketiciye liderlik etmeli. Aynı zamanda bu konuda alınabilecek tedbirleri talep etmeli ve bu tedbirlerin alınmasına kadar geçecek süre içinde tüketicinin riskini kendi üzerinde taşımasını sağlamalıdır."

'BANKALARIN ÜRETİMDEKİ PAYI ARTACAK'

Ayrıca, sigorta ürünlerinin 2014'te bankalar için öncelikli bir alan haline gelmesiyle ilgili yorumlarda bulunan Bulutlu, bankanın genel üretimdeki payının giderek artacağını söyledi.

Bu durumun başlıca nedenlerini sıralayan Bulutlu, "Banka kanalının hitap ettiği müşteri kitlesinin yaygın olması, bankacılık ürününün yanında çapraz satış yaparak sigorta ürününün daha kolay satılabilmesi, bankacılıkla sigortacılık alanlarındaki tüm ihtiyaçların tek kanaldan karşılanabilmesinin müşteri memnuniyetini ve yaşam süresini artırması olarak sıralanabilir" şeklinde konuştu.

Bulutlu ayrıca, sigorta ürünlerinin satışı ve kullanımı süresince, bankacıların bankacılık işlemlerinde olumsuz etki yapabilecek kronik aksamalara yer vermemek ve müşterinin bankacıya sigorta ile ilgili geri dönüşünü engellemek için süreçlerin iyi kurgulanması gerektiğine de dikkat çekti.

Ancak tüketicinin banka ile ilişkisi bittiğinde, yeni sigorta ihtiyaçlarını diğer dağıtım kanallarına çevirebilme ihtimalinin her zaman olduğunu söyleyen Bulutlu, bu yolda bankaların sektöre yeni sigortalılar kazandırmada etkin rol oynadıklarını ve pastanın büyümesine yardımcı olduklarını da vurguladı.

'İNTERNET SİGORTACILIĞI KISA SÜREDE İVME KAZANACAK'

Tüm bunların yanı sıra, internet sigortacılığının başta acenteler olmak üzere, konvansiyonel satış kanallarına bir etkisi olmayacağını belirten Bulutlu, internet sigortacılığının, Türkiye'deki toplam sigorta pastasını büyütecek önemli bir faktör olacağının da altını çizdi. Bulutlu, bu noktada sektöre düşen en önemli görevlerden birinin de sigorta konusunda müşterilerin bilgi düzeyini artırmak ve ihtiyaç yaratmak olacağını dile getirdi.

Yapılan pazar araştırmalarının Türkiye'deki sigorta müşterilerinin internet üzerindeki davranışları hakkında bazı maddelere dikkat çeken Bulutlu, maddeleri şu şekilde sıraladı: "İnternet, sigorta ürünlerinde en fazla ürün içeriği ve fiyat karşılaştırması yapılmak üzere kullanılıyor. İnternet şu anda doğrudan satıştan ziyade müşteri datası üretimi anlamında verim sağlıyor. Tüm dünya geneline bakıldığında ve e-ticaret sektörünün büyüme oranı ve sosyal medya kullanımı gibi kriterler göz önüne alındığında, Türkiye ilk sıralarda yer aldığı için, internet sigortacılığının da kısa vadede büyük bir ivme ile büyüyeceğini öngörebiliyoruz."

Dijital pazarlamanın, Türkiye'de günümüzde müşterilerin servis ve ürünlere direkt katılımını destekleyerek hızla büyüdüğünü belirten Sema Bulutlu, dijital pazarlamanın, e-posta ve sosyal ağlar gibi kanalları kullanarak, herhangi bir kuruluş ya da markanın gelişimine yol açan bir süreç olduğunu vurguladı.

Rekabet avantajı için yeni kaynaklara ulaşımı kolaylaştırdığını da ifade eden Sema Bulutlu, bunun yanında tedarik zincirinin optimizasyonu, yeni iş modelleri üretilmesi, ulaşılmamış alt segmentleri de hedefleyebilme, pazarı daha verimli kullanmak, daha dürüst ve şeffaf pazar döngüsü gibi başka avantajlarının da olduğunu belirtti.

Değişen pazar koşulları ve gelişen teknolojiyle, kitlelerin de bu süreçlere dahil olmasının kolaylaştığını dile getiren Sema Bulutlu, artık ürünün tasarımından, fiyatına, tanıtımından, 'design'ına kadar pek çok aşamada tüketicilerin direkt belirleyici figür haline geldiğini söyledi.

Bunların yanı sıra Bulutlu, bunu dijital pazarlamanın merkezine koyan firmaların stratejik avantaj sağlamayı başardıklarını da sözlerine ekledi.



"Gerektiğinde risklerin önlenmesi ve koruma tedbirlerinin alınması konusunda sigortacılar tüketiciye liderlik etmeli. Alınabilecek tedbirleri talep etmeli."

Kredi kartlarına sınırlandırma gelirse aceneler zorlanacak

BDDK, kredi kartında taksit uygulamasına maaş sınırlaması getirmeye hazırlanıyor. Konu hakkında konuşan SAB Başkanı Doğan Şen, bu durumun tüm sektöre, özellikle de acentelere satış ve tahsilat sıkıntısını beraberinde getireceğini vurguladı.

BANKACILIK Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK), kredi kartında taksit uygulamasına maaş sınırlaması getirmeye hazırlanıyor. BDDK'nın çalışmalarını başlattığı modele göre bir kişinin bütün taksitleri, aylık maaşının belli bir kısmını geçmeyecek. Bu taksitler ev, araba, ihtiyaç kredisi gibi bütün kredileri kapsayacak. Bir kişinin maaşı 1000 liraysa, BDDK'nın belirleyeceği sınır da yüzde 45'se, o kişi 450 liranın üstünde taksit yapamayacak. Yani bir kişi hem konut hem araba hem de ihtiyaç kredisi kullandıysa bu üç kredi için kullandığı taksit miktarı maaşının yüzde 45'ini geçemeyecek. BDDK'nın belirleyeceği sınır tavan olacak.

Konu hakkında yorumlarda bulunan SAB Başkanı Doğan Şen, bu haberi aldıklarında sigorta acentelerinin korktuğunu ifade etti. "Fazla değil, bundan 10 yıl önce sağlık sigortalarının tahsilatı sadece kredi kartıyla yapılabilir diye uygulama başladığında birçoğumuz bu iş yürümez diye sızlanmaya başlamıştık. Ardından hayat sigortalarının ve bireysel emekliliğin primleri de zorunlu olarak kredi kartı ya da otomatik banka talimatıyla ödenmeye başladı. Baktık ki oluyor, hem de çok güzel oluyor" diyen Şen, sonrasında elementer branş için bir zorunlu uygulama olmamasına rağmen acentelerin kredi kartıyla tahsilatı benimsediğini ve kredi kartı almadan satış yapmayan acenteler oluştuğunu belirtti.

'KREDİ KARTIYLA TAHSİLAT OLMAZSA OLMAZ HALE GELDİ'

Pek çok acentenin, trafik veya DASK gibi zorunlu poliçelerin prim tahsilatını peşin olarak ya da blokeli kredi kartıyla tahsil etmediğinde alacaklı duruma düşerek zor durumda kaldığına dikkat çeken Şen, bu günlerdeyse neredeyse kurumsal müşteriler hariç kimseden kredi kartı almadan poliçe yapmaz hale geldiklerini söyledi. Sigorta şirketlerinin "kapalı ödeme" yöntemli acentelikler ihdas ettiğini aktaran Şen, "Sigorta şirketlerine verdiğimiz teminat çok küçüldü ve yeni acentelikler kurabilmenin önü açıldı. Özetle sigorta sektörü için, kredi kartlı tahsilat yöntemi olmazsa olmaz haline geldi" dedi.

20 milyar liralık toplam üretim içinde özellikle trafik ve DASK gibi zorunlu sigortaların yüzde 90'ının kredi kartıyla blokeli olarak tahsil edildiği bilgisini veren Doğan Şen, sözlerine şöyle devam etti: "Biz SAB olarak birkaç sigorta şirketinin mali kaynaklarından, branşlara göre kredi kartıyla tahsilat oranlarını aldık. Bu tabloda gayriresmî sonuçlar olmasına rağmen, sektör içindeki sonuçların yaklaşık bu mertebelerde cereyan ettiği kanaatindeyiz."

BRANŞLAR	TOPLAM ÜRETİM İÇİNDEKİ PAYI (%)	KREDİ KARTIYLA TAHSİLAT ORANI (%)
Trafik Sigortaları	20	90
Kasko Sigortaları	23	65
Sağlık Sigortaları	11	90
Hayat Sigortaları	14	95
Yangın ve Doğal Afetler Sigortaları	13	60
Diğer Branşlar	19	50
Toplam	100	75

'EN ÇOK ACENTELER SORUN YAŞAYACAK'

Bu tablo gerçekliği ortadayken, tek limit konması ya da taksit sınırlandırması halinde özellikle blokeli yöntemle tahsilat imkanının çok zorlaşacağını kaydeden Şen, bu durumun da sektöre ve özellikle acentelere satış ve tahsilat zorluğunu beraberinde getireceğini ifade etti. "Sektörün vadesi geçmiş tahsil edilememiş prim dengesini olumsuz etkileyecektir. Sigorta şirketlerinin bilançolarında acentelerden alacağı kalem hızla eski günlere dönecektir" diyen Şen, ancak en çok sorun yaşayacak olanların acenteler olacağını vurguladı.



DASK ve trafik sigortaları gibi poliçeler için tahsilatsızlık yüzünden poliçe iptal imkanının getirilmesinin kaçınılmaz olacağını belirten Doğan Şen, "Zaten acenteler tahsilat sıkıntısı çekiyor, çoğu zaman tahsil edemediğimiz primleri sigorta şirketlerine ödemek zorunda kalıyoruz. Yeni çıkacak uygulamaya göre yakın zamanda tahsil etmek için kredi kartı bile bulamayacağız" diye konuştu.

Bu nedenle Sigortacılık Genel Müdürlüğü, TSB, SAİK ve acente derneklerinin bir araya gelerek tahsilat yükünün acenteler üzerinden alınması konusunda çalışmalara başlaması gerektiğini söyleyen Şen, sözlerini şu şekilde noktaladı: "Yapılacak uygulamaların kesinlikle standart olarak hayata geçmesi önem arz etmektedir. Acenteler olarak, gelecekte hayati önem taşıyan bu konu için altyapımız hazır. Her türlü çalışmaya destek vermeye istekli olduğumuzu ifade etmek isterim."



Genel Müdür Haluk Yeşilbayraktar: Hasar maliyet yönetiminde 10+1 yılı geride bıraktık

HOMER artık yarınlara hazır

HOMER Genel Müdürü Haluk Yeşilbayraktar, 2013 yılında hizmet kalitesi için yoğun bir çalışma yaptıklarını, sektöre yıllar önce var olan problemler için üretilmiş çözümleri servis etmek yerine bugünün ve geleceğin olası sorunlarına dair çözümler ürettiklerini söyledi.

'BÜTÜNLEŞİK HİZMET VEREN TEK KURUMUZ'

"Vizyonumuz gereği, sigortalılara daha iyi hizmet vermek ve sigorta şirketlerinin sorumluğunu paylaşmak, onların hizmet kalitesinin artmasına yardımcı olmak için iPhone ve android mobil cihazlar için HOMER MOBİLE uygulamasını başlattık" diyen Haluk Yeşilbayraktar şunları söyledi: "Tüm servislerimizi merkezi telefon santralı altında topladık ve bu sayede iletişimi kontrol ve takip etmeye başladık. Bu da çok daha güvenli hizmet vermemizi sağlıyor. Bizi farklı kılan en önemli özelliğimiz, HOMER kardeş kuruluşları olan LEMMA YAZILIM ve HLD yedek parça tedarik organizasyonu ile Türkiye'de konusunda bütünleşik hizmet veren tek kurumdur. Bu sayede çözüm ortağı olduğumuz kurumlara inovasyon konusunda destek oluyoruz, hızlı entegre ile çağdaş çözümler üretiyoruz."

SİGORTA sektörüne hasar maliyeti yönetimi konusunda 11 yıldan bu yana çok yönlü hizmet veren HOMER Genel Müdürü Haluk Yeşilbayraktar, 2013 yılında markalaşma, hizmet standardı ve kalitesi yönünde önemli adımlar attıklarını ifade etti. HOMER ve paydaş kuruluşların 2013 yılı çalışmalarını değerlendiren Yeşilbayraktar, "20 yıllık sigorta sektörü ve yazılım deneyiminden sonra kendi kurduğum ve 10 yıl yönettiğim servis network (HOMER), yazılım (LEMMA yazılım) ve parça tedarik yönetimi yapan kurumları (HLD) 2013 yılı başında Avrupa Holding'den devraldıktan sonra yola, doğru olduğuna inandığım şekilde devam etmek için profesyonel bir ekip ve dışarıdan aldığımız destek ile her üç kurumda yapılan işleri masaya yatırdık" dedi.

'YOLCULUK KEYFİNİN KESİLMEDİĞİ BİR DÜNYA'

Kendilerine yeni bir vizyon belirlediklerini ve buna bağlı kurumsal marka kişiliğini oluşturduklarını belirten Yeşilbayraktar şunları söyledi: "Geleceğin ihtiyaçlarını tespit etmek ve geleceği planlayan, gelecek için çözüm üreten ve hepsinden önemlisi bunları bir 'marka' kimliği ve sorumluluğu altında gerçekleştiren kurum olmak için gerekenleri uygulamaya başladık. Yıllar öncesinin sektörde var olan problemleri için üretilmiş çözümleri servis etmek yerine bugünün ve geleceğin olası sorunlarına dair çözümler üretiyoruz."

2013 yılının özellikle HOMER için oldukça önemli bir yıl olduğunu dile getiren Yeşilbayraktar, "Öncelikle ihtiyaçlar ve olması gerekenler masaya yatırıldığında yapacak çok iş olduğunu gördük ve hepsini bir plan dahilinde gerçekleştirmeye çalıştık.

- Markalaşma çalışmaları,
- HOMER noktalarında kalitemizi standartlaştırmak ve artırma ortamlarını geliştirmek üzere TUV-NORD ile başlattığımız belgelendirme çalışmaları,
- Genel Müdürlüğümüz hizmetleri için ISO 9001 belgelendirme çalışmaları, geçtiğimiz yıl gerçekleştirdiğimiz en önemli çalışmalardı" dedi.

'GÜVENİLİR BİR ŞİRKETTİK ANCAK TANINMIYORDUK'

"Güvenilir, tercih edilir bir şirkettik. Ancak yeteri kadar ve tüm özelliklerimizle tanınmıyorduk" diyen Haluk Yeşilbayraktar şöyle devam etti: "İşte bu yüzden markalaşma çalışmalarımızı başlattık. Bizi yansıtan bir logo ile rengarenk bir HOMER dünyası olduğunu, sektöre yeni renkleri, farklı bakış açılarını, üretkenliği, çok yönlülüğü, yeni vizyonları getirdiğimizi duyurmak istedik. 2013 bizim için bir dönüşüm yılıydı ve tüm enerjimizi logomuz ile görünür hale getirdiğimizi düşünüyorum."

HOMER noktalarında kalite standardı oluştumak ve belgelendirme yapmak üzere çalışmalarını sürdürdüklerini belirten Yeşilbayraktar, genel müdürlük hizmetlerinin ISO 9001 ile belgelendirilmesi konusunda şunları söyledi: "Dokümantasyon çalışmalarımız büyük ölçüde tamamlandı. Programlanacak denetim tarihinin ardından belgelendirmemizin yapılmasını bekliyoruz. Ayrıca yazılım alt yapmızı yeniledik. 3'üncü versiyon servis network yönetim yazılımımız ile çok daha hızlı ve etkin hizmet veriyoruz."



HOMER
Auto Service
www.homerservisler.com

SEİK (Sigorta Eksperleri İcra Komitesi) Başkanı Yalçın Kaya:

Öncelikli çalışma konumuz ücret tarifesi olacak

"Ben seçmenlerime bir söz verdim ve bu sözün sonuna kadar arkasındayım. Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'nin de desteğiyle, ücret tarifesi konusunu çözüme kavuşturacağız."



SEİK seçimlerinde Yalçın Kaya ikinci kez başkan seçildi. Yalçın Kaya ilk olarak 2007'de TOBB tarafından bu göreve getirilmişti. Kaya, Sigorta Eksperleri İcra Kurulu'nun kurulduğu günden bu yana başkanlık görevini yürütüyor. İlk seferinde atanan, daha sonra iki kere sigorta eksperleri tarafından seçilen Kaya'nın SEİK Başkanı olarak bu üçüncü dönemi. Bu açıdan Türkiye'de sigorta eksperlerinin durumu ve sorunları hakkında en kapsamlı ve detaylı bilgiyi kendisinden almak mümkün. Söyleşimizde Yalçın Kaya sigorta eksperleri olarak yaşadıkları sorunları, içinde bulundukları süreçleri ve gelecekle ilgili planlarını anlattı.

Geçtiğimiz dönemde eksperliğin sektörde daha kurumsal bir tarzda ele alınması için çalışmıştınız. Bu yeni dönemde SEİK olarak hangi konularda çalışacaksınız?

Öncelikli çalışma konumuz ücret tarifesi olacak. Ben seçmenlerime bir söz verdim ve bu sözün sonuna kadar arkasındayım. Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'nin de desteğiyle, ücret tarifesi konusunu çözüme kavuşturacağız. Tabii bunun yanında; mesleğimizin tanıtımı, değer kaybı, değer tespiti, EKSİST ve EKSRAP'ın tüm branşlarda çalışması, ağır hasarlı araçlar işlem prosedürü, tamirhane ve parça sertifikasyonu belirleme çalışmaları, risk tespiti gibi halen devam eden çalışmalarımız var. Bu çalışmalarımızı da görev süremiz içerisinde tamamlayarak, sigorta eksperlerinin sektörün vazgeçilmez unsuru haline gelmelerini sağlayacağız.

TOBB çatısı altında hazırladığınız Asgari Ücret Tarifesi, TSB tarafından kabul görmedi. Bu konuyu nasıl aşmayı planlıyorsunuz?

Öncelikle asgari ücret tarifesi konusundaki katkılarından dolayı Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'ne teşekkür etmek istiyorum. TOBB sayesinde, 2009 yılında faaliyete başlayan İcra Komitemiz, ilk günden itibaren kurumsal bir yapıya kavuştu. TOBB'un hem ulusal hem de uluslararası güç ve saygınlığı her zaman yanımızda oldu.

Asgari ücret tarifesinin belirlenmesinden en fazla fayda sağlayacak olan kesim, sigorta şirketleridir. Ancak maalesef, TSB bunun farkına varamadı. Özellikle oto kaza branşında, hizmet standardının sağlanması, sigortalıların memnuniyeti, çevre ve ekonominin korunması, mesleki disiplinin sağlanması gibi pek çok faydası olan, çok yönlü bir sistem.

Sigorta şirketleri genelde tek taraflı olarak skalalar hazırlayıp aslında kamuya ait bir iş yapan eksperleri ücret baskısı altında tutmamalı. Eksperler, tarafsız ve bağımsız kişiler. Eksperler eğer ücret baskısı altında çalışmak zorunda bırakılırlarsa doğru bir hizmet veremez.

Daha önce sigorta eksperleri, özellikle motorlu kara taşıtları alanında yapmadıkları ya da eksperin görevleri arasında bulunmayan birçok işi de yapmaya başladı. Bu işlerin başında da Tramer girişleri, hasar maliyeti adı altında parça tedariki var. Bunlar aslında daha önce sigorta eksperlerinin yapmadığı ve eksperlere büyük bir lojistik yük getiren işler.

Ayrıca dijital dönem ile birlikte üç farklı sistemde rapor girişi yapmaya başladık. Sırf bu iş için elemanlar istihdam etmek zorundayız. Geçtiğimiz yıllarda sigorta şirketleri hasar işlemlerini büyük ölçüde bize havale ettiler. Biz de bu işi sanki ek ücret alacağımızı düşünerek kabul eder duruma geldik. Sonuç olarak 2007'den bu yana sigorta şirketlerinin hasar servisleri küçüldü, sigorta eksper ofislerindeki çalışan sayısı da aynı oranda büyüdü.

İŞ YÜKÜ ARTTI ÜCRETLER ARTMADI

Eksperlerin çalışma şartlarıyla ilgili bir düzenleme bulunmuyor mu?

Bizim bu konuda çalışmamız var. 2012 yılından bu yana Merkezi Veri Tabanı'nda işlem yapıyoruz. Yani eksperlerin üzerindeki iş yükünü rapor kapandıktan sonra da olsa görüyoruz. Aslında bizim amacımız fiziksel olarak eksperlerin ayda 300 civarında iş bakmaları.

Burada tabii daha fazla iş bakan eksperlerimiz var. Ancak söylediğimiz nedenlerden dolayı fazla iş bakmanın eksperlerimize ekonomik olarak katkı getirmediği, onları zorladığı da bir gerçek. Ama insanlar "Fazla iş alırsak belki bu sarmaldan kurtuluruz" düşüncesiyle çalışıyorlar. Konuyla ilgili son üç yılda biz iki defa kanun değişikliği için başvurduk, sektördeki beş büyük şirketin genel müdürleriyle görüştük. Ancak maalesef TSB daha katı bir tutum içinde. Bu konuda Rekabet Kurumu'na başvurdular. Ardından biz de konuyu Rekabet Kurumu'na götürdük. Kanunda da değişiklikler yapılmasını istiyoruz. 2014'te görev tanımıyla ilgili muhakkak bir şeyler yapmamız gerekecek. Bununla ilgili hazırlıklarımız var.

Bizim görevimiz bellidir: Hasarın miktarını, tespitini, nedenlerini belirleriz. Bunun dışında tedarik yapmak iş tarifimizde yok. Biz bunları sadece sigorta şirketlerinden gelen talep doğrultusunda yapmaya başlamıştık. Sonra iş bizim üzerimizde kaldı. Yoksa dünyada Türkiye'dekine benzer bir örnek bulamazsınız.

Birlik, Hazine'ye yaptığı kimi sunumlarda Avrupa'dan iki üç tane ülke örnek göstererek "Dünyada standart bir tarife yoktur" diyor. Halbuki bize birebir benzeyen tek ülke olan Fransa'yı örnek vermiyorlar. Fransa'da standart tarife var. Yani dünyada, Türkiye'deki gibi kamu denetiminde olan tek eksperlik kurumu Fransa'dadır.

Yapmak istedikleriniz Asgari Ücret Tarifesi ile sınırlı değil. Ücretler dışında işleyişte neleri değiştirmek istiyorsunuz?

Bir kere işleyiş bakımından çok ileri bir noktadayız. Tüm eksperlerimizin raporları Sigorta Bilgi Merkezi'nde bir havuzda toplanıyor. Ama biz tüm raporların bu havuzda yazılmasını istiyoruz. Tahmin ediyorum 2014'ün ilk yarısı sonunda yangın poliçeleri de sisteme yüklenecek. Bu sayede onlar da merkezi veri tabanında yazılacak. Bu şu açıdan çok önemli: Sigorta yolsuzluklarıyla mücadelede bu havuz bizim elimiz ayağımız. Ayrıca şeffaf da bir havuz, bu açıdan tüketicinin de lehine. Tüketici, T.C. kimlik numarası ve kaza tarihiyle sisteme girdiğinde, o da eksper raporunu görebilecek. Bu sistem gerekli tüm istatistiklerin net ve doğru alınabilmesi açısından da son derece önemli.

Bunun dışında 2007'de 5684 sayılı Sigortacılık Yasası çıktığından beri bir türlü hayata geçiremediğimiz kaza tutanağı tutma yetkimizi kullanmak niyetindeyiz. Bununla alakalı Emniyet Genel Müdürlüğü ile görüşmelerimiz devam ediyor. Bu yetkiyi kullanmak kolay değil. Kolluk kuvvetleri her ne kadar şu anda çok sayıda zabıt tutmasa da buraya başka bir kuvvetin girmesini istemiyor. Burada muhafazakar bir yapı mı dersiniz, polislerin konuyu yetki devri gibi algılayıp isteksiz davranması mı dersiniz bilmiyorum ama kanun bunu yazıyor. İki yıldır görüşmelerimiz devam ediyor. Tahmin ediyorum bu konuyu 2014'te halledebiliriz.

Ayrıca yine 2014'te yapmak istediğimiz işlerden biri de sigortalanmayan riskler için bir risk analizi havuzu oluşturmayı düşünüyoruz. Özellikle ülkemizde kimya ve ağaç sanayisinde birçok işletme sahibi sigorta yaptıramıyor. En büyük şikayetleri, sigorta şirketlerinin gelip yerlerinin bile görmemiş olmaları. Genelde sigorta şirketlerinin hepsinde riziko teftiş kurumu var. Ancak yeterli eleman olmaması nedeniyle birçok il ve ilçede işletmelerin ne risk analizi ne de doğru dürüst incelemesi yapılıyor.

Rayiç değer belirleme işi de kanun tarafından yine biz eksperlere verilmiş bir yetki. Biliyorsunuz bizim işimizin bir kısmı da mutabakat-kıymet ve ön ekspertiz olduğu için 2011'de BDDK ile yaptığımız görüşmelerde bizim de değerleme yapabileceğimizi kabul ettiler. SPK lisansı ise gayrimenkul alanında geçerli. Ama bizim lisanslarımız gerek makine park olsun, gerek araçlar ve gayrimenkul olsun hepsinin analizini ve değerlendirmesini yapabilecek yetkiyi eksperlere veriyor. Bu konuda da Türkiye çapında merkezi bir havuz oluşturup bankalara ve tüketicilere bu konuda bir destek vermeyi düşünüyoruz. Onun da hazırlıkları devam ediyor.

'SEÇİLMEMİZİ YAPTIĞIMIZ İCRAATLERE VE BİZE DUYULAN GÜVENE BAĞLIYORUM'

İkinci kez seçilmiş olsam da İcra Komitesi Başkanlığı görevini üçüncü kez yürütmekteyim. 2007 yılında atama usulüyle teşekkül ettirilen İcra Komitesi'nin de başkanlığını yürütmüştüm. Başkanlığa seçilme nedenimi ise, Komite üyesi arkadaşlarıma sormak gerek. Burada esas önemli olan ikinci defa İcra Komitesi seçimlerinde sadece benim değil, ekibimin başarılı olmasıdır. Bunun nedenini ise, gerek 2007-2009 gerekse 2009-2013 döneminde yaptığımız icraatlar ile meslektaşlarımızın bizlere duyduğu güvene bağlıyorum.

IPA Genel Müdürü Mehmet Tanel: 2014'te yeni projeler geliyor

IPA 'Smart Assistance'ı yaygınlaştırmayı planlıyor

2013 yılında "Smart Assistance" adlı teknolojik projelerini müşterilerine tanıttıklarını belirten IPA Genel Müdürü Mehmet Tanel, Yol Yardım branşında başlattıkları bu projeyi 2014'te, konut, seyahat ve sağlık branşlarında da yaygınlaştırmayı hedeflediklerini söyledi.

2013 yılının sigorta sektörü açısından bir önceki yıla göre daha pozitif geçtiğini söyleyen Inter Partner Assistance (IPA) Genel Müdürü Mehmet Tanel, sektörün almış olduğu olumlu sonuçların IPA'ya da pozitif etkisi olduğunu belirtti. Tanel konuyla ilgili olarak, "Geçen yıllara göre kıyaslarsak, uzunca bir süredir ilk defa istatistiklerin pozitif yönde geliştiğini söyleyebilirim. Sigorta sektöründe kârlılıklar 2012'ye göre çok daha olumlu çıkacak gibi gözüküyor. Bu durum elbette asistans sektörünü de yakından ilgilendiren bir durum. Umarız mevcut gidişat 2014 yılında da gelişerek devam eder. Eğer bu trendi 2014'te de devam ettirebilirsek, sektör açısından da olumlu olacağını düşünüyorum. Kasko poliçelerindeki hizmet frekanslarımız bu yıl aşağı yönde eğilim gösterdi ve bu pek sık gözlemlediğimiz bir durum değildi. Kısacası, 2013 senesi sigorta sektörü açısından olduğu kadar asistans sektörü açısından da olumlu bir dönemdi diyebilirim. Umarım önümüzdeki senelerde de bu eğilim devam eder" şeklinde yorumda bulundu.

2013 yılında teknolojik anlamdaki birtakım gelişmeleri müşterilerine tanıttıklarını söyleyen Tanel, bunların başında da, Smart Assistance adını verdikleri; telefonla asistans hizmetinden faydalanma projesinin geldiğinin altını çizdi. Bu projenin, ilgi çeken bir proje olduğunu ifade eden Tanel konuyla ilgili olarak şunları söyledi: "2014 yılında da bununla bağlantılı başka projelerimiz de olacak. Biz bu projeye öncelikle Yol Yardım tarafında başlamıştık ama önümüzdeki seneden itibaren konut, seyahat ve sağlık gibi branşlarda da bu projeyi genişletme hedefimiz var. 2014'e girerken yeni müşteriler kazanmak, bütün asistans şirketlerinde olduğu gibi, bizim de en önemli hedefimiz. Bu konuda şimdilik planladığımız yönde gidiyoruz."

'AKILLI TELEFONU SEYAHATTE DE YAYGINLAŞTIRACAĞIZ'

Tanel, Seyahat Sağlık Sigortalarıyla ilgili olarak şu değerlendirmeyi yaptı: "Seyahat tarafında tabii ki her zaman büyümek gibi bir arzumuz var. Bu sene akıllı telefonlarla asistans hizmetlerini sağlamayı Seyahat Sağlık Sigortalarında da yaygınlaştırmaya çalışacağız. Sigortalıların yurtdışı seyahatlerinde yaşadıkları problemler ile ilgili asistans şirketlerine ulaşmak istemeleri durumunda, çeşitli sebeplerden bazen sıkıntılar yaşanabiliyor. Çoğu sigortalı Seyahat Sağlık Poliçesini yanına almadan seyahate de çıkabiliyor. Akıllı telefon kullanıcısı tüm sigortalılar, poliçeleri yanlarında olmasa dahi, tek bir tuşla bize kolayca ulaşabilecek ve teminat kapsamındaki tüm hizmetlerden kolayca yararlanabilecekler. Bu sebeple, bu uygulamanın seyahat tarafı için de oldukça pratik ve ilgi çekici bir çözüm olacağına inanıyoruz.

'KONUT POLİÇESİNE BEYAZ EŞYAYI DA EKLEYECEĞİZ'

2014 yılı için en büyük beklentilerinin sağlık tarafında planladıkları projeleri hayata geçirmek olacağını dile getiren Tanel, sektörün lokomotif işlerinin kasko olduğunu söyledi. Tanel, "Kaskodaki yeni projeler, Smart Assistance'ın genişletilmesi olabilir. Bu branşta müşterilerimize yeni birtakım projeler sunmaya gayret edeceğiz. Konut tarafında da yeni projelerimiz var. 2013 yılında ilk defa, uzatılmış garanti işine -elektronik eşyalar olsun beyaz eşyalar olsun- girme gibi bir hedefimiz oldu. Bununla ilgili devam eden projelerimiz var. Beyaz eşya tarafını konutla ilişkilendirip, konut poliçelerine hizmet anlamında beyaz eşya uzatılmış garanti hizmetini de eklemeyi düşünüyoruz. Bugüne kadar konut poliçelerinde, cam kırılması, çilingir, su tesisatı gibi klasik ürünler vardı. Biz bu hizmetlere ek olarak bu sene, evlerdeki beyaz eşyalara uzatılmış garanti hizmeti vererek hizmet yelpazemizi genişletmeyi planlıyoruz" şeklinde konuştu.

Konut poliçesi olan sigortalıların evindeki çamaşır makinesinden bulaşık makinesine kadar, garantisi bitmiş fakat 5 yaşını aşmamış ürünlere uzatılmış garanti sağlamanın öncelikli hedefleri arasında olduğunu vurgulayan Tanel şunları söyledi: "Biz bu teminatı konut poliçeleriyle birleştirerek farkındalık yaratacağımızı düşünüyoruz. Aslında bu proje, yurtdışı ofislerimizde halihazırda sunulan bir projeydi. Biz de, bu sene kendi ülkemize uyarlayarak, müşterilerimize sunmaya başladık."

'HAVA AMBULANSININ SAĞLIK TURİZMİNE KATKISI OLACAK'

IPA olarak odaklandıkları alanlardan detaylı olarak bahseden Tanel şunları söyledi: "Biz sağlık tarafında hava ambulansı organizasyonunu sık sık yapıyoruz. Axa Assistance bu sene Rusya Soçi'deki kış olimpiyatlarının tedarikçilerinden biri. Soçi'ye en yakın olan ülkelerden biri de biziz. Orada meydana gelebilecek tüm sağlık sorunları bizim ofisimiz üzerinden yönetilecek. Dolayısıyla orada meydana gelebilecek sıkıntıları Türkiye'de çözme gibi bir planımız var önümüzdeki sene için. 2014'ün ilk aylarında bu hizmetin başlaması için çalışmalarımız devam edecek. Türkiye ilk defa bu kadar işin içinde olacak."



Türkiye'deki olası deprem riski konusu üzerine yoğunlaşılması gerektiğini söyleyen Tanel, bu konu için tüm asistans şirketleriyle bir araya gelinmesi gerektiğini vurguladı.

Soçi'deki sağlık imkânlarının yeterince gelişmiş olmadığını hatırlatan Tanel, "Türkiye'de bu imkânları sağlayabilecek birçok hastane var. Oradaki insanların da buraya yönelmesi için bizim de burada var olmamız büyük bir avantaj elbette. Türkiye'den Rusya'ya gidecek Türk vatandaşlarına vize şartı aranmadığından birçok açıdan avantajlı olduğumuzu düşünüyorum. Bu gelişmeler bizi sağlık turizmi anlamında mutlaka olumlu etkileyecektir. Sonuçta uluslararası organizasyonlarda yer alabilmek bir prestij meselesidir" dedi.

'TÜM ASİSTANS ŞİRKETLERİYLE BİR ARAYA GELME FİKRİMİZ VAR'

Şimdilerde Türkiye'deki olası deprem riski üzerinde ayrıca yoğunlaştıklarının özellikle altını çizen Mehmet Tanel, IPA olarak bu konu üzerinde fikir alışverişi yapabilmek adına tüm asistans şirketleriyle bir araya gelme fikirlerinin olduğunu belirtti. Inter Partner Assistance Genel Müdürü Mehmet Tanel sözlerini şu şekilde noktaladı: "Birlikte ortak hareket edilmesi gereken bir konu olduğunu düşünüyorum. Tam olarak deprem olmasa da daha ufak çapta yaşanabilecek afetleri çözebilmek için bir ofisimiz daha var. Aşağı yukarı 15 kişinin anında harekete geçerek hizmet verebileceği donanımda. Bir de Ankara'da bir yapılanmamız mevcut bu konuyla ilgili. Büyük ihtimalle ocak ayında, Fransız konsolosluğuyla bir araya gelip, onların kriz ekibiyle bizim kriz ekibimizi bir araya getirip, deprem durumunda nasıl hareket edilebiliri tartışacağız. Biz de Inter Partner Assistance olarak, müşterilerimizin hayatını kolaylaştıracak, olası doğal afetlerde bile kesintisiz hizmet sağlayabilmek adına aldığımız önlemlerle hizmetlerimize devam edeceğiz."

'ASİSTANS BİLİNCİ ARTTI'

Asistans konusuna da değinen Tanel, 2012'ye kıyasla özellikle kaskoda kullanım oranında azalma olduğunu ama bu durumun insanların asistans hizmetlerini kullanmamayı tercih etmelerinden değil, kaza oranındaki azalmadan kaynaklandığını belirtti. Tanel konuyla ilgili olarak, "Sigortalıların asistansa olan kullanım bilinçleri giderek artıyor. Fakat, yapılan kontroller, getirilen cezalar, sigortalıların ufak kazalarda kasko poliçelerine veya trafik poliçelerine yönelmektense, ufak kazaları kendi imkanlarıyla halletme eğilimi 2013 yılında bu frekansların düşmesini sağladı. Aslında bu güzel bir şey. Kullanım tabii ki artsın ama gereksiz kullanım olmasın" dedi. 2014'te, 2013 yılında yaşanan düşüşün yüksek ihtimalle devam etmeyeceğini düşünen Tanel, yeni yılın, 2013 yılıyla aynı paralelde olması halinde bile iyi bir gelişme sayılabileceğini ifade etti.

2014 yılı Acente Teknik Personel Eğitimleri başlıyor

SEGEM, 5684 sayılı Sigortacılık Kanunu'na dayanılarak hazırlanan Sigorta Acenteleri Yönetmeliği hükümleri kapsamında sigorta acenteleri nezdinde teknik personel olarak faaliyette bulunacak kişiler için 2014 yılında iki dönemde temel sigortacılık eğitimi düzenleyecek.

Adaylar, birinci dönem eğitimlerine ocak ayı içerisinde başvurabilecekler. Birinci dönem eğitimleri Ankara, Antalya, Diyarbakır, İstanbul Avrupa, İstanbul Anadolu, İzmir ve Trabzon il merkezlerinde Şubat-Nisan 2014 döneminde gerçekleştirilecek. İkinci dönem eğitimlerine ilişkin başvurular ise Haziran 2014 içerisinde yapılacak ve eğitimler Ankara, İstanbul Avrupa, İstanbul Anadolu, İzmir il merkezlerinde Eylül-Kasım 2014 döneminde gerçekleştirilecek. Eğitim programı ve başvuru ile ilgili ayrıntılı bilgiler, SEGEM internet sitesinde (www.segem.org.tr) yayınlanacak.

SEGEM THY personeline eğitim düzenledi

SEGEM, Türk Hava Yolları Sigorta Müdürlüğü personeline yönelik olarak Temel Sigortacılık Eğitimi düzenledi. 31 Ekim - 1 Kasım 2013 tarihlerinde SEGEM eğitim salonunda düzenlenen eğitimi tamamlayan personel SEGEM tarafından sınava alındı. Sınavda başarılı olan personel SEGEM'den "Temel Sigortacılık Eğitimi Sertifikası" almaya hak kazandı. Türk Hava Yolları personeli için ikinci bir eğitim Ocak 2014 döneminde düzenleniyor.

SEGEM 'Yeni Özel Sağlık Sigortaları Yönetmeliği Eğitimi' düzenledi

SEGEM, 22 Kasım 2013 tarihinde İstanbul'da "Yeni Özel Sağlık Sigortaları Yönetmeliği Eğitimi" düzenledi. Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürlüğü Hayat Dairesi Başkanı Ebru Gençosmanoğlu'nun verdiği eğitimde 23 Ekim 2013 tarihli ve 28800 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan Özel Sağlık Sigortaları Yönetmeliği'nin getirdiği yeni düzenlemelerin sigortalı, sigortacı ve aracılar açısından getirdiği yenilikler, Türkiye'de özel sağlık sigortası uygulamaları ve modelleri hakkında bilgilendirme yapıldı. SEGEM eğitim salonunda düzenlenen ve sigorta sektörü çalışanlarının yoğun ilgi gösterdiği eğitim, gelen yoğun talep üzerine 23 Kasım 2013 tarihinde tekrarlandı.

SEGEM'den 'Sigorta, Güvencemizin Anahtarı!' konulu resim yarışması



SEGEM, 2012 ve 2013 yıllarında "Sigorta Haftası" etkinlikleri çerçevesinde yurt genelinde ilk ve ortaokul öğrencilerine yönelik olarak düzenlediği resim yarışmasının üçüncüsünü düzenlemeye hazırlanıyor. Çocukların sigorta kavramı ile tanışmasına ve bu konudaki bilgi ve farkındalıklarının artırılmasına katkı sağlamak amacıyla düzenlenen yarışmanın bu yılki konusu "Sigorta, Güvencemizin Anahtarı!" olarak belirlendi. Yarışmaya ilişkin detaylı bilgiler ocak ayı içinde SEGEM internet sitesi ve SEGEM Resim Yarışması internet sitesinde (www.segemresimyarişmasi.com) yer alacak.

SEGEM 2014 yılı takvimi hazırlandı

SEGEM, 2013 yılı Sigorta Haftası etkinlikleri çerçevesinde düzenlediği "Çocuk Gözüyle Sigorta" konulu resim yarışmasında ödül alan eserlerden oluşan 2014 yılı masa takvimini hazırladı. Takvim, başta ödül alan ve sergilenmeye değer görülen eser sahipleri ve okul müdürlükleri olmak üzere, Milli Eğitim Bakanlığı'na, İl Milli Eğitim Müdürlükleri'ne, sigorta sektörü kurumlarına, sigorta şirketlerine, ilgili sivil toplum kuruluşlarına, ulusal medyaya ve sigorta basınına iletildi.



Sigorta Finansçıları yeni yıl yemeğinde buluştu

Geçtiğimiz aylarda kurulan Sigorta Finansçıları Derneği, 25 Aralık'ta yılbaşı yemeği düzenledi. Dernek üyelerinin bir araya geldiği yemekte bir konuşma yapan Sigorta Finansçıları Derneği Başkanı Dr. Levent Özer, dernek olarak Solvency 2, trafik branşındaki zarar ve çözüm önerileri, sovtaj gelirleri gibi konuları gündeme aldıklarını söyledi. Sigorta Finansçıları Derneği Başkanı Özer, mütüel sigortacılığın öneminin de altını çizerek, gelişmiş sigorta piyasalarında çok önemli olan bu sigorta türünün Türkiye'de de gelişmesi gerektiğini ve derneklerinin bu konuda da çalışma yürüteceğini ifade etti.



TAYK kupası 4. kez Güneş Sigorta'da

2013 yılında gösterdiği başarılı performans ile TAYK (Türkiye Açıkdeniz Yarış Kulübü) Trofesi IRC 3 sınıfında şampiyon olan Güneş Sigorta Yelken Takımı, kupasını 10 Aralık Pazartesi akşamı Moda Deniz Kulübü'nde gerçekleştirilen ödül töreninde teslim aldı. Güneş Sigorta Yelken Takımı, 2010-2011-2012 yıllarındaki unvanını koruyarak, kupayı 4'üncü kez evine getirdi.



MEHMET AYDOĞDU CLUB

Sektörümüzün duayenlerinden ve Sigortacı Gazetesi'nin ayrılmaz bir parçası olan Mehmet Aydoğdu, her ay bir kez yakın bulduğu acente dostlarıyla akşam yemeğinde bir araya geliyor. En son yemeğe, köşe yazarlarımızdan Eşber Erülgen'i casus olarak gönderdik. Kendisi neşeli sohbete ve yemeğin kalitesine tam puan verdi.

Erken çıkışlar BES için önemli problem

BNP Paribas Cardif Emeklilik Banka Sigortacılığından Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Emre Erkan, Bireysel Emeklilik Sistemi'nin (BES) 2013 başından itibaren hayata geçen değişiklerle çok daha fazla kişi için cazip hale geldiğini söyledi. Yıl sonunda sisteme dahil olacak yeni katılımcı sayısının 1 milyona yaklaşacağını, toplam katılımcı sayısınınsa 4 milyonu aşacağını söyleyen Erkan, sistemden erken çıkış yapan çoğu katılımcının gözünde BES'in, emeklilik döneminde sosyal güvenliğin tamamlayıcısı olmaktan daha çok bir birikim aracı olarak görüldüğünü söyledi. "Katılımcıların emeklilik hakkını elde etmeden sistemden ayrılmaları en önemli problemlerden biri" diyen Erkan, sözlerini şu şekilde tamamladı: "Sisteme yeni bir sözleşme kuruluşuyla giren, sözleşmelerin kendi isteğiyle sistemden çıkış oranı yüzde 31.5 olarak gerçekleşti. Sia Insight işbirliği ile gerçekleştirdiğimiz araştırmamızda, katılımcılarımızın BES'ten çıkışının ya da bir başka emeklilik şirketine geçişinin arkasındaki davranışsal gerekçeleri analiz ettik."


Emre Erkan



KIVANÇ ÖZDAL kivanc@sigortacigazetesi.com.tr

Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun, Resmi Gazete'de yayımlandı

Tüketici Kanunu sigorta sektörüne hangi yükümlülükleri getiriyor?

YENİ KANUN, SİGORTACILIĞIN BİR HİZMET SUNUMU OLDUĞUNU VE SİGORTACILIK FAALİYETİNİN DE TÜKETİCİ KANUNU'NA TABİ OLACAĞINI ÇOK NET BİR ŞEKİLDE ORTAYA KOYUYOR. ESKİDEN TÜKETİCİ KANUNU SİGORTACILIĞA UYGULANMALI MI UYGULANMAMALI MI DİYE TARTIŞMALAR YAPILIRKEN, TÜKETİCİNİN KORUNMASI HAKKINDA KANUN İLE DURUM ARTIK NETLEŞTİ. KANUN, SİGORTACILIĞI AÇIKÇA BİR FİNANSAL HİZMET OLARAK NİTELENDİRİYOR.

Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun, Resmi Gazete'de yayımlandı. Kanunda gayet net ve açık bir biçimde sigortacılık faaliyetleri de finansal hizmetler içinde değerlendiriliyor. Hal böyle olunca sigortacılar işlem yaparken sadece Sigortacılık Kanunu ve Türk Ticaret Kanunu'nu değil, aynı zamanda Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun'u da dikkate almak zorundalar.

Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun, sigorta sektörüne pek çok yeni yükümlülük getiriyor. Üstelik bunların bir kısmı da halen yürürlükte olan Sigortacılık Kanun ve Türk Ticaret Kanunu düzenlemeleri ile de çelişiyor. Yeni kanun, zaman aşımından sözleşmenin sona ermesine, yargı yerinin belirlenmesinden birtakım sözleşmelerin sigorta yaptırılması şartına bağlanıp bağlanamayacağına kadar birçok alanda yürürlükteki mevzuat ile çelişik hükümler içeriyor.

Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun'un özellikle 29, 42, 47 ve 49'uncu maddeleri ile 8'inci kısımdaki Tüketici Mahkemeleri ile ilgili düzenlemeler sektörü doğrudan ilgilendiriyor. Kanunun sigortacılık işlemlerini ne şekilde değiştireceğini sigorta ve hukuk uzmanları ile konuştuk.

Galatasaray ve Bilgi Üniversiteleri Öğretim Üyesi Prof. Dr. Samim Ünan:

İki farklı mevzuattan dolayı sigortacıların iş yükü artacak

Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun geçtiğimiz günlerde Resmi Gazete'de yayımlandı. Kanun'da çok açık bir şekilde sigortacılık faaliyetlerinin de kanun kapsamında olduğu belirtiliyor. Artık sigorta şirketleri operasyonlarını yönetirken sadece Sigortacılık Mevzuatını değil Tüketicinin Korunması Hakkında Kanunu da dikkate almak zorundalar.

Türkiye'nin önde gelen sigorta şirketlerine danışmanlık yapan Galatasaray ve Bilgi üniversiteleri öğretim üyesi Prof. Dr. Samim Ünan'a göre, Tüketici Mevzuatının tüketicilere verdiği haklardan, bu sıfatı taşıyan sigortalıların da yararlanması son derece faydalı. Ancak zaten Sigortacılık Mevzuatı bu hususlarda tüketici olan-olmayan ayrımı yapmaksızın herkese yeterli ölçüde koruma sağlıyordu. Şimdi koruma çıtası biraz daha yükselmiş olacak.

Tüketicinin Korunması Hakkında Kanunu değerlendiren Samim Ünan kanun ile ilgili şunları söyledi: "Bizde sigorta yaptıranlar Sigortacılık Mevzuatı (özellikle Sigortacılık Kanunu ve bu kanuna dayanılarak çıkarılan yönetmelikler, genelgeler, tebliğler, sigorta genel şartları) çerçevesinde ve Türk Ticaret Kanunu'nun sigortaya ve sigorta sözleşmesine ilişkin emredici kuralları ile zaten geniş ölçüde korunuyorlardı."

Sektörde sadece sigorta şirketlerinin değil, sistemin iyi işlemesi için aracılar, brokerler, acenteler, eksperler, aktüerler olmak üzere sigortacılık alanında faaliyet gösteren belli başlı aktörlerin tamamının devletin denetimi ve düzenlemesine tabi olduğunu hatırlatan Samim Ünan, sigortacılığın Türkiye'de en sıkı denetlenen sektörlerin başında geldiğini belirtti.

TÜKETİCİ KANUNU, SİGORTACILIK MEVZUATI İLE ÇAKIŞIYOR MU?

O halde Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun'daki sigortacılık hakkındaki düzenlemelerle amaçlanan ne? Eğer amaç sigortalıların hak ve çıkarlarının korunması ise Samim Ünan, Türk sigorta sisteminin sadece tüketici sıfatını taşıyanları değil, fakat tüm sigorta yaptıranların hak ve çıkarlarını koruduğunu söyledi.

Samim Ünan, yine de Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun'a karşı önyargılı değil. Ünan, "Tüketici mevzuatı bütün tüketicilere bir takım haklar veriyorsa ve bunlar sigortacılığın verdiği haklardan daha ötedeyse sigortalılar neden bunlardan yararlanmasınlar?" dedi.

Samim Ünan sözlerine şu şekilde devam etti: "Ama tüketici mevzuatı çerçevesinde sağlanan korumanın mevcut duruma oranla çok ötede koruma getirdiğini de düşünmemek lazım. Yeni Tüketici Kanunu'nun geneline baktığımız zaman, bu düzenleme sigortalılara çok da ekstra avantajlar sağlamıyor."

Tüketicilerin en geniş şekilde korunmalarının dünyada son 50 yılda öne çıkmış bir kaygı olduğunu söyleyen Samim Ünan, Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun'daki bazı maddelerin Sigortacılık Mevzuatı'nda da daha önce düzenlenmiş olduğunu söyledi: "Mesela bilgilendirme konusu. Tüketici Mevzuatı'nda da Sigortacılık Mevzuatı'nda da bilgilendirme hakkında hükümler var. Şimdi sektör hangi mevzuatı dikkate alarak bilgilendirme yapacak?"



"Sigorta şirketleri tüketici konumunda olan sigortalılara kümülatif uygulama yapmak zorunda kalacak. Yani hem Sigorta Mevzuatı'nda hem de Tüketici Mevzuatı'nda yer alan düzenlemeler uygulanacak. Bu açıdan sigortacıların iş yükü artacak."

Ünan, bu gibi karışıklıkların önüne geçmek için sektörün "kümülatif" uygulama yapması gerektiğini belirtti. Ünan konuyla ilgili; "Sigorta şirketleri tüketici konumunda olan sigortalılara kümülatif uygulama yapmak zorunda kalacak. Yani hem Sigorta Mevzuatı'nda hem de Tüketici Mevzuatı'nda yer alan düzenlemeler uygulanacak. Bu açıdan sigortacıların iş yükü artacak" dedi.

TÜKETİCİLERE VERİLEN KREDİLERLE BAĞLANTILI SİGORTALARA KISITLAMA GELİYOR

Yeni kanun, tüketiciye verilen kredilerle bağlantılı sigortaların yapılmasına sınırlama getiriyor (MADDE 29). Eskiden beri kredi veren müesseseler, kredinin güvencesi olarak sigorta yaptırılmasını talep ederler. Geçtiğimiz dönemde bankacılık alanında yapılan düzenlemeler ile kredi sigortalarına bir kısım kısıtlamalar getirilmişti.

Samim Ünan, Tüketici Kanunun'daki yeni düzenlemelerle sınırlamaların arttığını söylüyor: "Tüketici Kanunu, kredi sigortaları konusunda yeni kısıtlamalar getiriyor. Bu bana çok doğru bir çözüm gibi gelmiyor. Çünkü bir kredinin verilmesi bir takım teminatların alınmasına bağlanabilir. Kredi (borç) güvenceye bağlanmaksızın verilmesi gereken bir para değildir. Bir kredi müessesesi kredi açarken, özellikle bankalar, bunu makul bir teminata bağlamayı arzu edebilir. Buna kısıtlama getirmemek lazım. Sigorta, sağlanabilecek teminatların belki de en ucuzu ve en etkilisi. Mesela tüketici kredisi kullandınız. Banka, güvence olarak da hayat sigortası istedi sizden. Kaza teminatını da kapsayan, sürekli sakatlık veya ölüm halinde sigortacının ödeme yapmasını öngören bir sigorta yaptırdınız. Bir kaza neticesinde çalışamayacak kadar sakat hale gelirseniz ya da hayatınızı kaybederseniz geride kalan sevdikleriniz için sigorta çok kolaylıkla eldeki değerleri muhafaza etme imkânı verecektir. Hem kredi borcunuz ödenecek hem de sigorta şirketi, artan bir tutar olursa onu geride kalanlara ödeyecektir. Üstelik bu güvenceyi elde etmek için ödenecek prim çok yüksek de değil. Başka bir anlatışla, sigorta sayesinde çok ucuz, geniş etkili, herkesin işine gelen bir teminat ortaya çıkıyor. Bu teminat sadece bankayı değil, kredi alan sigortalıyı da koruyor. Eğer sigortanız yoksa, kredi müessesesi başınıza bir şey geldiğinde geride kalanların (mirasçıların) üzerine gidecek. Onlardan kredi borcunu talep edecek. Sigortayı zorlaştırmak doğru bir çözüm değil. Sigortanın çok yaygın şekilde kredilerin teminatı olma işlevini yerine getirmesine mümkün olan en geniş şekilde izin vermek lazım. Sistemin böyle kurulmuş olması gerekir. Kredi verirken kefalet veya ipotek gibi sonuçları kredi alan ve onun geride bırakacağı kişiler için çok daha ağır ve vahim olan güvenceler istenebilecekken, en ucuz ve herkese en etkili korumayı sağlayan sigorta bakımından kısıtlamalar öngörülmesi doğru bir çözüm değil."

Yeni kanunda tüketicinin açık talebi olmadan sigorta yaptırılamaz diye bir kısıtlama olduğunu belirten Ünan, yeni kanunun kredi alan kişinin bir de sigorta yaptırmasının onun açısından bir külfet olarak görülmüş olduğunu belirtiyor.

Ünan'a göre bu görüş tamamıyla yanlış: "Halbuki kredi alan kişinin sigorta yaptırması, hem kendisine hem de yakınlarına, ellerindeki değerleri en geniş biçimde muhafaza etme imkânını veriyor. Sigortanın önüne zorluk çıkarmak yerine tam tersine bunu kolaylaştırmak lazım. Hatta sigortanın, maliyet tamamen veya büyük kısmı itibariyle kredi verene yüklenerek zorunlu kılınması en uygun çözümdür."

İŞYERİ DIŞINDA KURULAN SÖZLEŞMELER

İşyeri dışında kurulan sözleşme (MADDE 47) başlığı altında sigortacılara bazı yeni hükümler getirilmiş. Ünan bu değişikliği şöyle izah etti: "Sigorta sözleşmeleri birçok halde işyeri dışında kurulan sözleşmeler olabiliyor. Acente veya sigorta şirketinin elemanları gidip şirket merkezi dışında görüşmeler yapıyorlar ve bir sigorta sözleşmesini oluşturan maddeler üzerinde anlaşıyorlar. Tüketici Kanunu'nda, bu şekilde kurulan sigorta sözleşmelerine ilişkin yeni kurallar var. Bunlara dikkat edilmesi gerekiyor. Artık işyeri dışında yapılan sözleşmenin mutlaka yazılı olarak yapılması zorunluluğu söz konusu. Halbuki Sigorta Mevzuatı uyarınca sigorta sözleşmesi yazılı şekilde kurulması gereken bir sözleşme değildir. Bu sebeple de bugüne kadar telefonla ya da sözlü olarak sigorta sözleşmesi yapılabilir diye kabul ediyorduk. Ama işyeri dışında kurulan sözleşme niteliğini taşıyan sigorta sözleşmelerinde artık Tüketici Mevzuatı'nın öngördüğü bu yazılı şekle uyma gereği olacaktır.

Öte yandan, işyeri dışında yapılan sözleşmelerde tüketiciye kayıtsız şartsız cayma hakkı tanınıyor. Yani sigortalıya hiçbir sebep göstermeksizin 'ben vazgeçtim, almıyorum' deme hakkı veriliyor. Oysa sigorta mevzuatında ahde vefa temel ilkesine kısmen uygun bir düzenleme mevcuttur. Sigorta ettiren, sözleşmeden vazgeçebilir, ancak bunu yapabilmesi için sigortacının sorumluluğu başlamadan evvel yarı primi (cayma akçesi olarak) ona ödemeniz gerekiyordu. Türk Ticaret Kanunu çerçevesinde sigorta ettirenin sözleşmeden kayıtsız şartsız vazgeçebilmesi bir tek hayat sigortalarında mümkündür. Ama yeni Tüketici Mevzuatı'na baktığımızda bazı hallerde daha geniş bir cayma imkânı verildiğini görüyoruz."

TAKSİTLİ SATIŞLARDA CAYMA HAKKI

Samim Ünan'ın bir diğer dikkat çektiği nokta da 49. madde; finansal hizmetlere ilişkin mesafeli sözleşme. Ünan, bu maddede kanunun sigortacılığın finansal bir hizmet olduğunun açıkça söylediğini ifade etti. Bu maddede tüketicinin lehine bir takım düzenlemeler olduğuna işaret eden Ünan, "Bunlar yer yer Sigortacılık Mevzuatında ve Borçlar Kanunu'nda öngörülenden daha ötede düzenlemeler" dedi. Ünan daha modern olarak değerlendirdiği düzenlemeyi şöyle anlattı: "Bu maddedeki düzenlemeler son derece faydalı. Sigortacıların bunları dikkate alıp, uygulamalarını artık bu maddeye göre yapmaları icap edecek. Kanunun ayrıntılarına bakıldığında sigortacılara birçok ilave yük getirdiği görülüyor. Taksitle satış hizmetlerini de kapsayan düzenleme sigorta sektörünü doğrudan ilgilendiriyor. Çünkü hizmet ifasının da bu kapsamda olduğunu kanun gayet net bir şekilde söylüyor. Sigortacılıkta yapılan satışların yani sigorta üretiminin önemli bir bölümü taksitle satış niteliğindedir. Peşin primle işlem nadirdir. Büyük çoğunluk taksite bağlama şeklinde yürüyen sigorta sözleşmelerinden oluşur. O zaman bütün bu taksitle satışa ilişkin tüketici lehine getirilmiş hükümlerin de dikkate alınması gerekecek."

YENİ KANUNUN GETİRDİKLERİ

"Bir kere yeni kanun, sigortacılığın bir hizmet sunumu olduğunu ve sigortacılık faaliyetinin de Tüketici Kanununa tabi olacağını çok net bir şekilde ortaya koyuyor. Eskiden Tüketici Kanunu ve Mevzuatı sigortacılığa uygulanmalı mı uygulanmamalı mı diye tartışmalar yapılırdı. Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun ile durum artık netleşmiş vaziyette. Kanun, sigortacılığı açıkça bir finansal hizmet olarak düzenliyor" diyen Samim Ünan, sigortacıları ilgilendiren maddeleri tek tek sıraladı ve nelerin değiştiğini anlattı.

Hazine Müsteşarlığı:

Radikal bir değişikliğe yol açmaz

"Söz konusu kanunla getirilen hükümler sektörün alışılmış çalışma düzeninde radikal bir değişikliğe neden olmayacak."

Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun ile ilgili sektörün çeşitli şüpheleri bulunmasına rağmen, Hazine Müsteşarlığı konuyla ilgili yaptığı açıklamada; gerek 5684 sayılı Sigortacılık Kanunu'nda ve gerekse bu kanuna dayanılarak çıkarılan ikincil mevzuatta tüketicinin korunması ile ilgili bir çok hüküm bulunduğundan, söz konusu kanun ile getirilen hükümlerin sektörün alışılmış çalışma düzeninde radikal bir değişikliğe neden olmayacağını ifade etti.

Sektörün en çok tartıştığı maddelerin başında gelen ve her türlü ücret ve masrafa ilişkin bilginin yazılı şekilde tüketiciye verilmesi zorunluluğuyla ilgili olarak ise Hazine şu açıklamada bulundu: "Bilgilendirme ile ilgili hükümler yıllardır mevcut olduğundan bu uygulama banka sigortacılığı olarak ifade edilen banka kanalına her hangi bir etki oluşturmayacaktır."

DÜZENLEMEYLE TÜKETİCİ ŞİKAYETLERİNİN ÖNÜNE GEÇİLECEK

Bu konudaki en önemli düzenlemenin "tüketicinin yazılı veya kalıcı veri saklayıcısı aracılığı ile açık talebi olmadan sigorta yapılmaması" kuralı olduğunu belirten Müsteşarlık, bu kural ile, en çok şikayet edilen konu olan, bireylerin haberi olmadan sigorta yaptırılması ve hesaplarından prim tahsil edilmesi sorununun ortadan kalkacağını ifade etti.

Uzaktan veya mesafeli satış ile ilgili olarak sigortacılık mevzuatında herhangi bir engel bulunmadığını hatırlatan Hazine Müsteşarlığı, Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun'un esas itibariyle mesafeli satış ile ilgili olarak, bilgilendirme ve cayma hakkını düzenlediğinin altını çizdi ve konunun sınırlı olacağını belirtti: "Hem bilgilendirme hem de cayma hakkı zaten sigortacılık mevzuatında da mevcuttur. Dolayısıyla bu yeni düzenlemelerin etkisi çok sınırlı kalacaktır."

Müsteşarlık kredi sözleşmeleriyle ilgili olarak da şu açıklamalarda bulundu: Tüketicinin Korunması Hakkında Kanunda yer alan hüküm "tüketicinin istediği sigorta şirketinden sağladığı teminat kredi veren tarafından kabul edilmek zorundadır" şeklindedir. Bu hükmün amacı; kredi veren kuruluşların, kredi sözleşmesi gereği sigorta talep ettiklerinde, bu sigortanın yalnızca kendi çalıştıkları veya aracılık ettikleri sigorta şirketine yaptırılmasını zorlamalarının önlenmesidir. Bu hüküm ile kredi kullanan kişiler, istedikleri sigorta şirketinden teminat bulabilecekler ve bu teminat kredi kuruluşlarınca kabul edilecektir. Aksi durumda rekabet şartları oluşmayacak, tüketici tek bir sigorta şirketinden teminat sağlamak zorunda kalacağından prim de yüksek olacaktır. Bu nedenle düzenlemenin isabetli olduğu değerlendirilmektedir.

Güneş Sigorta Baş Hukuk Müşaviri Filiz Karadan:

Şirketlerin tüketiciyi koruyan bilgilendirme yapması önemli



"Özellikle tüketicinin bilgilendirilmesi konusunda getirilen zorunlulukların Sigorta Sözleşmelerinde Bilgilendirmeye İlişkin Yönetmelik ile benzerlik gösterdiğini görüyoruz. Dolayısı ile bilgilendirme yükümlülüğünün sigorta şirketlerinin çalışma düzenini etkileyeceği görüşünde değiliz."

Güneş Sigorta Baş Hukuk Müşaviri Filiz Karadan, Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun'un işyeri dışında kurulan sözleşmeler ile mesafeli sözleşmeler ve finansal hizmetlere ilişkin mesafeli sözleşmeler yönünden önem arz eden maddeleri içerdiğini söyledi. Bu kanunun, tüketicinin bu tarz sözleşmelerin kurulması aşamasında korunmasına yönelik düzenlemelere yer verdiğini dile getiren Karadan, "Kanunu incelediğimizde özellikle tüketicinin bilgilendirilmesi konusunda getirilen zorunlulukların 2007 yılında yayınlanan Sigorta Sözleşmelerinde Bilgilendirmeye İlişkin Yönetmelik ile benzerlik gösterdiğini görüyoruz. Bu nedenle sigorta şirketleri, halihazırda çalışma düzenlerini, tüketicinin sözleşmenin kurulması aşamasında bilgilendirilmesi yönünde oluşturmuş durumdalar. Dolayısı ile bilgilendirme yükümlülüğünün sigorta şirketlerinin çalışma düzenini etkileyeceği ya da yenilik yapmalarını gerektireceği görüşünde değiliz" dedi.

KANUNUN PÜF NOKTASI TÜKETİCİYİ BİLGİLENDİRMEK

Bilgilendirme zorunluluğunun kanun ile pekiştirilmesinin tüketiciler açısından son derece önemli bir gelişme olduğunu ifade eden Karadan konuyla ilgili olarak şunları söyledi: "Kanunda yer alan en önemli maddelerden birinin tüketiciye, kanunda belirtilen süreler içerisinde cayma hakkının olduğu ve sözleşmenin kabul edilmesi halinde de yükümlülük altına gireceği konusunda açık ve anlaşılır biçimde bilgilendirme yapılması zorunluluğu getirilmesi olduğunu söyleyebiliriz. Bir diğer önemli konu ise yapılacak bilgilendirmenin özellikle sesli şekilde kurulacak iletişimlerde görüşmenin başında yapılması zorunluluğudur. Bu nedenle sigorta şirketlerinin gerek çağrı merkezleri gerek dijital kanallar vasıtası ile yaptığı sigorta satışlarında geniş kapsamlı olarak tüketiciyi koruyan bilgilendirmeyi yapması büyük önem arz ediyor."

Banka kanalının mevcut uygulamada da tüketiciye sözleşme aşamasında her türlü ücret ve masrafa ilişkin bilgilendirmede bulunduğunu belirten Karadan, bu nedenle bu konunun çalışma sisteminde değişiklik yaratacağını düşünmediklerinin altını çizdi. Kanunda yer alan düzenleme ışığında azami dikkat ve özenin gösterilmesi gerektiğini de sözlerine ekleyen Karadan, "Kanunda yer alan mesafeli sözleşmelere ilişkin düzenlemelere baktığımızda, 2007 yılında yayınlanan yönetmelik nedeni ile sigorta şirketlerinin bu konuda alt yapıya sahip olduğunu görüyoruz. Dolayısı ile sigorta şirketlerinin direkt olarak adapte olabileceğini öngörüyoruz" diyerek sözlerini noktaladı.

AXA Sigorta Hukuk Müdürü Onur Koçkar:

Diğer kanunlarla uyumsuzluk var

Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun'un yayımlanmasıyla, sigorta sektörünün tartışması, açıklığa kavuşturması ve çalışma düzenini uyumlu hale getirmesi gereken hususların ortaya çıktığını söyleyen AXA Sigorta Hukuk Müdürü Onur Koçkar, "Bunların başında; sigorta sözleşmelerinin kapsama girmesi ile bu kanunun, başta Sigortacılık Kanunu ve Türk Ticaret Kanunu'nun Sigorta Hukuku başlıklı 6'ncı kitabı olmak üzere yürürlükteki sigortacılık mevzuatı ile çeliştiği noktalarda hangi hükümlerin uygulanacağı konusu gelmektedir. Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun, zaman aşımından sözleşmenin sona ermesine, yargı yerinin belirlenmesinden bir takım sözleşmelerin sigorta yaptırılması şartına bağlanıp bağlanamayacağına kadar birçok alanda yürürlükteki mevzuat ile çelişik hükümler içermektedir" dedi.

Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun'un en önemli hükümlerinin 'Tüketici Sözleşmelerindeki Haksız Şartlar' başlığı altında yer aldığını belirten Koçkar, konuyla ilgili şu yorumlarda bulundu: "Tüketici ile müzakere edilmeden sözleşmeye dahil edilen, önceden hazırlanmış şartların haksız şart kapsamında değerlendirilebilecek olması, sigorta sözleşmesi özel şartlarının sözleşmenin kurulması sırasında sigortalı adayına/ tüketiciye doğru ve açık biçimde aktarılmasını, diğer bir deyişle aydınlatma yükümlülüğünü, uygulaması gitgide artan mesafeli satışlar başta olmak üzere daha da önemli hale getirmektedir."

Özellikle banka kanallı satışlarda büyük paya sahip kredi bağlantılı sözleşmelerde kredi sözleşmesinin sigorta şartına bağlanamayacağı yönündeki düzenlemenin, sigortanın ucuz ve sağlam bir teminat oluşturma özelliğini göz ardı ettiğini belirten Koçkar konuyla ilgili sözlerini şöyle noktaladı: "Kredi veren kuruluşların tüketiciden teminat isteme hakkı ortadan kalkamayacağına göre, bunun en sağlıklı yolu olan sigortaya engel getirilmesini anlamlandırmak kolay değildir. Bu hükmün, Sigortacılık Kanunu'nun 32/5 maddesine paralel olarak, tüketicinin dilediği sigorta şirketini tercih edebilmesi imkânı ile sınırlı tutulması uygun bir çözümdür.

Sigorta sektörü bakımından kanunun getirdiği bir başka yenilik ise 42'nci madde ile ortaya konulan 'Bina Tamamlama Sigortası'dır. Bu yeni sigorta türünün düzenlenmesinde Türkiye Sigorta Birliği (TSB) ve Hazine Müsteşarlığı'nın yoğun etkileşimli çalışmasına ihtiyaç bulunmaktadır."



"Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun, zaman aşımından sözleşmenin sona ermesine, yargı yerinin belirlenmesinden bir takım sözleşmelerin sigorta yaptırılması şartına bağlanıp bağlanamayacağına kadar birçok alanda yürürlükteki mevzuat ile çelişik hükümler içermektedir."

SAİK seçimleri sonuçlandı

Hüseyin Kasap SAİK Başkanı

29 Kasım'da Ankara'da yapılan TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi (SAİK) seçimlerini TÜSAF'ın hazırladığı liste kazandı. SAİK'in 24 Aralık'ta yaptığı ilk toplantıda Hüseyin Kasap başkan, Süleyman Özer de başkan yardımcısı seçildi.

TÜM Türkiye'den gelen 313 delege, önümüzdeki dört yıl boyunca görev yapacak 40 kişilik Sigorta Sektör Meclisi'ni seçti. 29 Kasım 2013 günü Ankara'da yapılan TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi (SAİK) seçimlerini TÜSAF'ın hazırladığı liste kazandı.

Seçilen 40 kişilik Sektör Meclisi, seçim gündemiyle 17 Aralık 2013 günü ilk toplantısını gerçekleştirdi. İlk olarak Sektör Meclisi Başkan ve Başkan Yardımcılığı seçimi yapıldı.

Bursa meclis üyesi Remzi Çalışkan tek aday olarak gösterildi ve yardımcısı Ali Kongu ile yeni görevlerine başlamış oldular. Daha sonra yine tek liste olarak SAİK seçimleri yapılarak asil ve yedek üyeler seçildi.

SAİK ilk toplantısını 24 Aralık 2013 tarihinde Ankara'da yaptı ve göreve resmi olarak başladı. Konu hakkında konuşan Hüseyin Kasap, bu dönem birbiriyle uyumlu temsil kabiliyeti olan bir ekip oluşturduklarını belirterek bu dönemin sektör açısından daha verimli geçeceğinin altını çizdi.

SAİK olarak TOBB'un gücünü acenteler lehine kullanacaklarını belirten Hüseyin Kasap; Hazine, dernekler ve sivil toplum kuruluşlarını dinleyeceklerini ve anlayacaklarını söyledi.

İlk icraatlarından biri olarak da tüm Türkiye'de sigortayla ilgili faaliyet gösteren tüm sivil toplum kuruluşlarını bir araya getireceğini kaydeden Kasap, bu şekilde bir toplantı tertip edeceğini de sözlerine ekledi.



Hüseyin Kasap (solda) SAİK Başkanı seçildi.



Fotoğraftaki asil üyeler soldan sağa; Murat Büyükçelebi, Mustafa Sami Akay, Emin Gemici, Hüseyin Kasap, (asil üye haricinde) TOBB Sigortacılık Müdürü Mevlüt Söylemez, Süleyman Özer, Bülent Yalçın, Necmi Bulut. Yedek üyeler ise şu isimlerden oluştu; Seher Meral Çapa, Muzaffer Kesim, Yavuz Özçağın, Mümtaz Beğen, Adnan Çelik, Sıtkı Öztürk, Mehmet Avcılar.

Büyüme ve kârlılıkla geçen bir yıl

Çalışmalarını geleceği şekillendirerek, tüm paydaşları için yenilikçi çözümler üreten ve sektörüne öncülük eden sigorta şirketi olma vizyonuyla yürüttüklerini belirten Eureko Sigorta Genel Müdürü Okan Utkueri, "Sigorta alanındaki uzmanlığımız, uluslararası deneyimimiz, şirket iklimi ve kurumsal değerlerimizle bu hedef doğrultusunda hareket ediyoruz" dedi. Utkueri, ekim sonu itibarıyla vergi öncesi kârının 56.6 milyona, teknik kârlılıklarının yüzde 14.8'e ulaştığını ve banka sigortacılığı alanındaki liderliklerini sürdürdüklerini ifade etti. Türk sigorta sektörünün temkinli geçen 2012 yılının ardından büyüme ve kârlılık anlamında başarılı sonuçlar elde ettiğini belirten Utkueri, Eureko Sigorta'nın farklı satış kanallarının gelişimini doğru analiz ederek kanal yapısını buna göre oluşturması sonucunda bu olumlu gidişattan payını aldığını söyledi.



Okan Utkueri

2012'yi bir geçiş, hazırlık ve rehabilitasyon yılı olarak değerlendirerek şirket içinde değer yaratma açısından CRM, bankasürans ve İK alanlarında farklı uygulamalar hayata geçirdiklerini ve finansal yansımasını görmekten mutluluk duyduklarını ifade eden Utkueri, "Biz istikrarlı büyüyen bir şirketiz. Faaliyetlerimize sürdürülebilir kârlılık elde etme hedefiyle devam ediyoruz" dedi.

ING Emeklilik en fazla BES satan satış ekibini Sicilya'da ağırladı

Türkiye'nin önde gelen bireysel emeklilik ve hayat sigortası şirketlerinden ING Emeklilik, en fazla bireysel emeklilik sözleşmesi yapan satış ekibi için, İtalya'nın doğal güzellikleri ve özgün mimari dokusuyla dikkat çeken adası Sicilya'ya bir gezi düzenledi. BES sözleşmesi satışı yapan finansal güvence danışmanları, takım liderleri ve bölge müdürlerine yönelik kampanya dahilinde 2 ay boyunca puanları takip edilen finansal güvence danışmanları ve takım liderleri geziye katılmaya hak kazandı. Ayrıca satış ekibinin diğer üyeleri de hediye çeki ile ödüllendirildi.



Tarsim hasar tespitte gücünü artırıyor

Devlet Destekli Tarım Sigortaları Sistemi'nde yer alacak Tarım Sigortaları Havuz Eksperlerini yetiştirmek ve bu doğrultuda üreticiye en üst düzeyde hizmet sunabilmek amacıyla düzenlenen Tarım Sigortaları Havuz Eksperliği Eğitimi Mersin Erdemli Alata Bahçe Kültürleri Araştırma İstasyonu'nda düzenlenen açılış ile başladı. Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı Tarım Reformu Genel Müdürlüğü, Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürlüğü ve Tarım Sigortaları Havuzu İşletici Şirketi Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi ile koordineli olarak düzenlenen eğitimin açılışına, Tarım Sigortaları Havuzu Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Ramazan Kadak, Tarım Sigortaları Havuzu Yönetim Kurulu Üyesi ve İşletici Şirket Genel Müdürü A. Bülent Bora, Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı Tarım Reformu Genel Müdürlüğü Tarım Sigortaları ve Doğal Afetler Daire Başkanı Bekir Engürülü, Alata Bahçe Kültürleri Araştırma İstasyonu Müdürü Dr. Davut Keleş, Tarım Sigortaları Çalışma Grup Sorumlusu Hayri Yılmaz, Tarım Sigortaları Çalışma Grubu'ndan Mühendis Ahmet Karlıoğlu, Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı'ndan Hazine Uzmanı Mirzaali Sarcan ve Hazine Uzman Yardımcısı Bilal Türkmen, TARSİM İşletici Şirketten Bitkisel Ürün Sigortaları Müdürü Ertuğrul Çelik ve İşletici Şirket Adana Bölge Müdürlüğü yetkilileri katıldı.



Bülent Bora



NERMİN YILDIRIM

İSKOÇLARIN ORTAK ÖZELLİĞİ, SİGORTACILARINA ÇOK GÜVENMELERİ

Sigortacı İskoçya'da

'Sigortacı her yerde' soluğu bu kez Birleşik Krallığı oluşturan dört ülkeden bir diğeri olan İskoçya'da alıyor. İskoçlar kalender insanlar; güven duygusunun karşılıklı olduğunun da, kişinin yaptığı seçimlerle ilgili olduğunun da farkındalar. Sigortacısına güvenmeyen İskoç'a hiç rastlamadık!



Zengin değilseniz sigorta şart

Özel sigortaların gerekliliğine inanıyor musunuz?
Kesinlikle inanıyorum. Eğer varlıklarınızı riske atabileceğiniz, yani bu rahatlığı taşıyabileceğiniz kadar zengin değilseniz, sigorta yaptırmanız şart.
Hangi sigortaları yaptırdınız?
Evim ve arabam sigortalı.
Şirketinize güveniyor musunuz?
Elbette güveniyorum.
Neden?
Bunu hiç düşünmemiştim ama sigorta şirketi zaten güvenilir olmalı. Güvenilir olmaması tam da yaptığı işe ters olurdu. Ben de şirketime çok güveniyorum haliyle.



Michael Archer (34, öğretmen)

Tatilcinin seyir defteri

Ne görelim: Edinburgh ve Glasgow

Ne yiyelim: Zenginliği ile göz dolduran meşhur İskoç kahvaltısı ile cock-a-leekie ve potato-leek-mushroom gibi leziz İskoç çorbaları

Ne içelim: Elbette İskoç viskisi



Sigortacılara güveniyorlar

İskoçlar, sigortalılık konusunda hayli bilinçli görünüyorlar. Sigorta şirketlerini seçmeden önce gerekli araştırmayı yapmanın ve poliçeyi dikkatle okumanın önemine dikkat çekiyorlar. Avrupa'nın geneline yayılan paranoyanın aksine, onlar sigortacılarının kendilerini kandırmaya çalışacağını hiç düşünmüyorlar. Psikoloğundan editörüne herkes güven meselesinin karşılıklı olduğu konusunda birleşiyor. Bu yönüyle İskoçya, sigortacılar için adeta bir cennete benziyor.



Grillian Nichol (38, dergi editörü)

Sözlerini tuttular

Özel sigortanız var mı?
Var. Hatta neyim var neyim yoksa sigortalattım diyebilirim.
Peki herhangi bir hasar durumu yaşandı mı?
Evet yaşandı. Bizim çocuğun bilgisayarı kırılmıştı. Sigortalı olduğu için hemen başvurduk ve onlar da üzerlerine düşeni yaptılar.
Bu durumda sigorta şirketinizden memnunsunuz galiba.
Gayet memnunum. İşlerini çok iyi yaptıklarını ve sözlerini tuttuklarını düşünüyorum.



Peter Spenceley (35, postacı)

Şirketime güveniyorum

Özel sigortanız var mı?
Evet, evimin sigortası var.
Sigorta şirketinize güveniyor musunuz?
Sigorta şirketime yüzde yüz güveniyorum. Riske atamayacağı kadar büyük bir isim taşıyan bir şirket seçtim. Böyle olunca içim de rahat ediyor.
Türkiye hakkında ne biliyorsunuz?
Son zamanlarda olaylar, eylemler olduğunu biliyorum. Burada haberlerden izledik. Açıkçası onun dışında fazla bir fikrim yok.
Türk ekonomisi deyince aklınıza ne geliyor?
Pek bir şey gelmiyor.

Sigortalı poliçesini okumalı

Özel sigortanız var mı?
Evet. Arabam ve evim sigortalı. Ayrıca hayat sigortası da yaptırdım.
Şirketinize güveniyor musunuz peki?
Elbette güveniyorum. Zaten güvendiğim için onları seçtim. Şirketinizi seçerken dikkat ederseniz, sonradan güven problemi ya da kimi tatsızlıklar da yaşamazsınız diye düşünüyorum.
Sizce sigortalı şirketini seçerken nelere dikkat etmeli?
Öncelikle iyi bir araştırma yapıp, piyasadaki rakip şirketleri karşılaştırmalı. Neyi seçerse seçsin, sigortalı poliçesini üşenmeden okumalı. Kimi insanlar poliçelerinden bile haberdar olmuyor, sonra da en ufak bir aksaklıkta yakınıyor.
Türkiye hakkında ne biliyorsunuz?
İşin doğrusu Türkiye'ye hiç gitmedim. Ama Barbara Nadel'in Türk bir polis memurunu anlattığı kitaplar var, onlara bayılırım. Galiba biraz da kitapların etkisiyle bir gün mutlaka İstanbul'u ziyaret etmek istiyorum.



Ingrid Fuller (42, psikolog)

TSEV, 2013 yılında da sektöre önemli katkılarda bulundu

Sektörün mevcut istihdamının niteliğinin artırılması amacıyla ihtiyaç duyulan konularda eğitim programları düzenleyen TSEV, 2013 yılında da sektöre önemli katkılar yaptı. Sektörün eğitim ihtiyacını gidermek için birçok çalışmada bulunmasının yanı sıra, yayınları ve etkinlikleriyle de aktif bir yıl geçirdi.

TSEV, Türk sigorta sektörünün ilk ve tek uluslararası eğitim ve araştırma merkezi olarak, 2013 yılında da sektöre birçok önemli katkıda bulundu. Sektörün mevcut istihdamının niteliğinin artırılması amacıyla ihtiyaç duyulan konularda eğitim programları düzenleyen Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı, geçtiğimiz yılda da çalışmalarını sürdürdü.

SİGORTA SEKTÖRÜNE YÖNELİK YÜKSEK LİSANS PROGRAMLARI AÇILDI

TSEV, İstanbul Ticaret Üniversitesi ile imzaladığı protokol çerçevesinde, "Sigorta ve Risk Yönetimi-Tezli/Tezsiz" ve "Sigortacılık-Tezsiz" Yüksek Lisans Programları'nı hazırladı. Programlar, TSEV danışmanlığında hazırlanan içerik ve öğretim elemanı kadrosuyla açıldı.

SİGORTACILIK MESLEK STANDARTLARI YAYIMLANDI

TSEV'in, TSB ve sektörün desteğiyle 8 meslek için hazırladığı Sigortacılık Meslek Standartları, 29 Mayıs tarihli Resmi Gazete'de yayımlandı.

31. DÖNEM TEMEL SİGORTACILIK EĞİTİM PROGRAMI AÇILDI

1970 yılından beri aralıksız devam eden ve Türkiye'deki tek sigortacılık uzmanlığı eğitim programı olma özelliği taşıyan, sigorta sektörünün üst düzey yöneticilerinin, uzmanların ve akademisyenlerin görev aldığı program, sektör çalışanlarının genel sigortacılık ve sigorta branşları konularında uzmanlaşmalarını sağlayarak, Türk sigorta sektörünün işgücü niteliğinin ve verimliliğinin artırılmasında önemli bir rol oynamaktadır. Temel Sigortacılık Eğitim Programı'nın 31'inci Dönem'i, 2013-2014 akademik yılında açıldı.

İLERİ DÜZEY SİGORTACILIK EĞİTİM PROGRAMLARI DÜZENLENDİ

Sigortacılık alanında çalışan orta ve üst düzey yöneticiler ile deneyimli personelin uygulama ağırlıklı ileri düzey teknik bilgi ihtiyaçlarını karşılamak üzere TSEV tarafından 2009 yılından beri düzenlenen, proje sunumlu İleri Düzey Sigortacılık Eğitim Programları toplam 37 katılımcıyla açıldı. Program kapsamında "Kaza-Sorumluluk Sigortaları", "Yangın-Mühendislik Sigortaları", "Muhasebe-Finans" branşlarına ait eğitimler gerçekleştirildi. 2013 yılının sonunda başlayan "Reasürans" branşına ait eğitimler ise 20 Mart 2014 tarihinde tamamlanacak.

KISA SÜRELİ EĞİTİM PROGRAMLARI DÜZENLENDİ

Sigortacılık konusunda geniş bir yelpazede eğitim hizmeti veren TSEV, diğer yıllardan farklı olarak Kısa Süreli Eğitim Programları'nı üçer aylık dönemlerde duyurmaya başladı. Kısa Süreli Eğitim Programları kapsamında, sigorta branşları, muhasebe ve finans, iş İngilizcesi ve sigorta mevzuatına ilişkin 76 program, toplam 470 katılımcıyla açıldı.

MEVZUAT UYUM EĞİTİM PROGRAMLARI AÇILDI

Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürlüğü sektörü pek çok farklı alanda etkileyen mevzuat değişikliklerine yönelik çalışmalar gerçekleştirirken, TSEV de bu süreçte sektörü bu konulara yönelik eğitimler organize ederek desteklemektedir. Bu çerçevede 2013 yılı içerisinde, Hazine Müsteşarlığı Sigorta Denetleme Kurulu Başkan Yardımcısı/Uzmanları, Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürlüğü Genel Müdür Yardımcısı, Daire Başkanları/Uzmanları ile toplam 22 mevzuat eğitim programı hazırlayan TSEV, bu eğitimleri 642 katılımcıyla açtı.



UZMANLIK EĞİTİM PROGRAMLARI DÜZENLENDİ

Uzmanlık Eğitim Programları kapsamında gerçekleştirilen, Aktüer Adaylarına Yönelik Eğitim Programları çerçevesinde 1. Seviye Sınavları'na yönelik "Matematik", "Finansal Matematik" ve "Olasılık-İstatistik" eğitim programları, 2. Seviye Sınavları'na yönelik olarak "Sigorta Matematiği" ve "Finans Teorisi ve Uygulamaları" eğitim programları gerçekleştirildi. Uzmanlık Eğitim Programları kapsamında gerçekleştirilen diğer bir konu başlığı olan Risk Mühendisliği eğitim programları çerçevesindeyse "Temel Yangın Mühendisliği" ve "Elektrik Sebepli Yangın Hasarları" eğitim programları düzenlendi.

ŞİRKET İHTİYAÇLARINA ÖZEL EĞİTİM PROGRAMLARI DÜZENLENDİ

TSEV günümüzün değişen koşulları ve rekabet ortamında şirket çalışanlarının mesleki ve kişisel gelişimine yönelik farklı eğitim ihtiyaçları doğrultusunda talep ettiği eğitim programlarını istenilen içerik, tarih ve mekanlarda gerçekleştirmektedir. Bu çerçevede, şirketlerden gelen talepler ve yapılan toplantılar sonrasında, 22 eğitim programı hazırlanarak toplam 464 kişiye eğitim verildi.

SİGORTA ARAŞTIRMALARI DERGİSİ'NİN 10. SAYISI YAYIMLANDI

TSEV, Başkent Üniversitesi tarafından haziran ayında Ankara'da düzenlenen 1. Ulusal Sigorta ve Aktüerya Kongresinde sunulan ve hakem sürecinden geçen eserlere destek vermek amacıyla, Sigorta Araştırmaları Dergisi'nin 10'uncu sayısını özel sayı olarak hazırladı.

30. DÖNEM TEMEL SİGORTACILIK MEZUNİYET TÖRENİ GERÇEKLEŞTİ

1 Ekim 2013 tarihinde; 30. Dönem Temel Sigortacılık Eğitim Programı'ndan mezun olan 71 öğrenci ve İleri Düzey Sigortacılık Eğitim Programları'ndan mezun olan 33 öğrenci için, sektör yöneticilerinin yoğun katılımıyla mezuniyet töreni yapıldı.

TSEV WEB SAYFASI TÜRKÇE VE İNGİLİZCE OLARAK YENİLENDİ

Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı'na ait www.tsev.org.tr web sayfası Türkçe ve İngilizce olarak içerik, tasarım ve teknolojik uyumluluk açısından yenilendi.



TSEV TÜRK SİGORTA SEKTÖRÜ BOWLING LİGİ OYNANDI

Türk sigorta sektörünün önde gelen şirketleri ve kurumları, çalışanlarının kurdukları takımlarla her yıl TSEV Türk Sigorta Sektörü Bowling Ligi'nde bir araya geliyor ve eğlenceli vakit geçirmenin yanı sıra birbirlerini tanıma fırsatı buluyorlar. 21 Şubat 2013 tarihinde 11 takımın katılımıyla başlayan TSEV Türk Sigorta Sektörü 5. Bowling Ligi, Sigortacılık Haftası'na denk gelen 31 Mayıs tarihinde "Sigortacılık Haftası Kutlamaları" kapsamında düzenlenen kokteyl, "45'likler ve 90'lar" partisiyle son buldu.

SİGORTA VE RİSK YÖNETİMİ YÜKSEK LİSANS PROGRAMI BAHAR YARIYILI KAYITLARI BAŞLADI

İstanbul Ticaret Üniversitesi ile yapılan işbirliği protokolü çerçevesinde, ilk öğrencilerini Ekim 2013'te alan "Sigorta ve Risk Yönetimi" ile "Sigortacılık" Yüksek Lisans Programları'ndan "Sigorta ve Risk Yönetimi" bahar döneminde de açılıyor. İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü "Sigorta ve Risk Yönetimi" bölümünün ön kayıtları 23 Aralık 2013-17 Ocak 2014 arasında gerçekleşiyor.

ÇOK SATANLAR



15,90 TL

FAZIL SAY
Besteci ve piyanist Fazıl Say'ın son albümü "İlk Şarkılar" raflarda dinleyicileriyle buluşmak için yerini aldı.



19,90 TL

KELLY CLARKSON
ABD'li pop rock şarkıcısı, söz yazarı ve oyuncu Kelly Clarkson'ın son albümü "Wrapped in Red" raflardaki yerini aldı.

YERLİ
1- **İlk Şarkılar** – Fazıl Say – Ada Müzik
2- **Hiç Konuşmadan**
Mehmet Erdem – Sony Music
3- **Darmaduman** – Duman – Pasaj Müzik
4- **Proje 2**
Erdem Kınay - Kny Müzik Yapım
5- **Cadde** – Yaşar – Seyhan Müzik
6- **Ben Hâlâ Rüyada**
Oğuzhan Koç – Esen Müzik
7- **Gökkuşağı Gönder Bana**
Zülfü Livaneli – Seyhan Müzik

Kaynak: Idefix, Amazon, D&R

YABANCI
1- **Wrapped in Red**
Kelly Clarkson - RCA
2- **Duck the Halls: a Robertson Family Christmas** - The Robertsons - Capitol N.
3- **Midnight Memories**
One Direction - Columbia
4- **Live At The Cellar Door**
Neil Young - Reprise
5- **Home For Christmas**
Susan Boyle – Columbia
6- **Night Visions** - Imagine Dragons - I.R.
7- **Foreverly** - Billie Joe + Norah, Billie Joe Armstrong - Reprise

Flores Geceleri **César Aira**

"Semtin bu kısmındaki sokaklar oldukça karanlıktı. Sıklıkla bozulan cıvalı ampuller pembemsi bir parıltıdan öte ışık yaymıyorlardı. Bozulmasalar da ağaçların yaprakları üstlerini peçe gibi örttüğünden çukurlarla dolu çatlak kaldırımlara ürkütücü gölgeler düşürüyorlardı. Rosa ile Aldo kaldırımlarda zaten kol kola girip sıklıkla duraksayarak yürüdükleri için yaşıtlarının hayatını karartan düşüşlerden korunuyorlardı." Pizza dağıtıcılığı yapmak zorunda kalan ihtiyar Aldo ile Rosa Peyró çifti, her gece Buenos Aires'in Flores semtinin sokaklarını arşınlamaktadır. Çiftin genç bir meslektaşının kaçırılıp öldürülmesiyle sahneye çıkan Başsavcı Zenón, Flores Geceleri'nde esrarengiz bir davanın peşine düşer.



128 sy. 10 TL

Ustam ve Ben **Elif Şafak**

"Öğrenme aşkıyla geçti ömrümüz, aşkı öğrenemesek de... Tarihimizin çalkantılı dönemlerinden biri olan 16. yüzyılda İstanbul... Hindistan'dan gelen beyaz bir fil ve onun sırlarla dolu bakıcısı: Çota ile Cihan. Filbaz aynı zamanda bir üstadın çırağı. Ustası ise Sinan. Bu toprakların yetiştirdiği en büyük mimar." Elif Şafak'ın hayal gücüyle Osmanlı tarihinin derinliklerine doğru bir yolculuğa çıkıyoruz. Karşılıksız bir aşk, iktidar kavgaları, yobazlığın ortasında yeşeren sanat ve beklenmedik bir ihanet... Bir tarafta bilime ve öğrenmeye inananlar, bir tarafta gelişmeyi durduranlar... Ustam ve Ben, tarihi kişiliklerin, camilerin, kütüphanelerin, köprülerin resmi geçit yaptığı sürprizlerle dolu bir dönem hikâyesi.



480 sy. 29 TL

Her Melek Korkunçtur

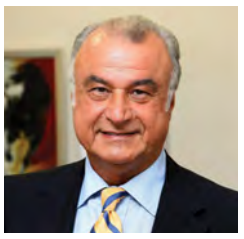
Susanna Tamaro

"Çocukluğumun ve gençliğimin uzun inziva eğitimi, benim duygusallığın ayak bağlarından sıyrılarak kesinlikle özgür bir insan olmamı sağladı. Gerçeğe susamış bir insan, nefsin, çıplaklığın aşikâr yalnızlığıyla yüzleşmeye cesareti olmayanların pek meraklı oldukları küçük ödülleriyle yetinmeyi bilmeyen biri olarak yetiştim." Her Melek Korkunçtur, erişkinlik yolunda bir kız çocuğunun öyküsüdür. Engel tanımayan, her şeyi silip atan bir boranın estiği bir geceye doğar. Dengesiz bir annenin, ilgisiz bir babanın çocuğu olarak, aynı şekilde hiddetli çalkantıların yaşandığı bir evde büyür. Kendine ve çevresine hiç durmadan, kimsenin yanıtlayamadığı sorular sorar, derinlerdeki ışığı keşfeder.



232 sy. 18 TL

ERHAN DUMANLI
erhandumanli@gmail.com



Eğitimde neredeyiz?

GEÇTİĞİMİZ aylardaki yazılarımda özetle, dünyanın 17. büyük ekonomisine sahip ülkemizin 6 buçuk yıllık ortalama eğitimle yine dünyada 137. sırada olduğunu belirtmiştim.
Geçenlerde OECD'nin Uluslararası Öğrenci Değerlendirme Programına (PISA) yaptırdığı 2012 eğitim raporu yayınlandı. OECD üyesi ve PISA'ya iştirakçi toplam 64 ülkede 15 yaş grubu öğrenciler üzerinde yapılan test sınavları sonuçları ilan edildi. Türkiye matematik puanını yükseltse de, 64 ülke içindeki sıralamasını yükseltemedi ve 42'nci sırada kaldı. Türkiye, özellikle 10 yıl önce 423 olan matematik ortalamasını 448'e çıkarmasına rağmen, Hırvatistan (471), İsrail (466), Yunanistan (453), Sırbistan (449) gibi ülkelerin gerisinde kaldı.
OECD ülkeleri sıralamasında 2003 yılından bugüne tüm raporlarda Meksika'nın ardından en kötü performansı sergileyen Türkiye, OECD'ye yeni üye olan Şili'nin son sırada yer alması sayesinde sondan üçüncülüğe yükseldi.
Aşağıda araştırmaya katılan ülkelerin (ilk 10) puanlarını görelim.

MATEMATİK		**FEN BİLİMLERİ**	
1- Şanghay- Çin	613	**1-** Şanghay- Çin	580
2- Singapur	573	**2-** Hong Kong-Çin	555
3- Hong Kong-Çin	561	**3-** Singapur	551
4- Taipei- Çin	560	**4-** Japonya	547
5- Kore	554	**5-** Finlandiya	545
6- Macao-Çin	538	**6-** Estonya	541
7- Japonya	536	**7-** Kore	538
8- Liechtenstein	535	**8-** Vietnam	538
9- İsviçre	531	**9-** Polonya	526
10- Hollanda	523	**10-** Kanada / Liechtenstein	525
42- Türkiye	448	**43-** Türkiye	463

OKUMA-ANLAMA

1- Şanghay- Çin	570
2- HongKong-Çin	545
3- Singapur	542
4- Japonya	538
5- Kore	536
6- Finlandiya	524
7- Çin-Taipei / İrlanda / Kanada	523
8- Polonya	518
9- Estonya / Liechtenstein	516
10- Avustralya / Yeni Zelanda	512
42- Türkiye	475

Araştırmaya göre Türkiye'de matematik dersinde öğrencilerin % 42'si, fen dersinde %26.4'ü ve okumada %21.6'sı 'asgari performans' düzeyine bile ulaşamadı. OECD ülkelerinde ortalama %37 olan okullar arasındaki matematik puan farklılığı bizde %62 gibi çok büyük bir rakam.
Yine araştırmaya göre Türkiye'deki öğrencilerin okulda "ders kırma" oranlarının OECD ortalamasının 3,5 katına; "okul asma" oranlarının ise 7 katına karşılık geldiği belirlendi. PISA araştırmasından çıkan sonuca göre bilinenin aksine Türkiye'de kız öğrencilerin matematik ve fen alanlarında erkek öğrencilere oranla daha başarılı olduğu da ortaya çıktı.
Bu arada çok önemli notlardan birisi, öğrenci başına yapılan eğitim harcamasının en düşük olduğu OECD ülkesinin Türkiye olduğudur. PISA 2012 eğitim raporu sonuçlarına göre matematik puanlarında son sıralarda yer almamız kaygı verici. Okuma yazma alanında hızlı bir yavaşlama görülüyor, fen alanında ise OECD ortalamasının altında kalıyoruz. Ben 6 yıl ülkemizin en büyük eğitimle ilgili vakıflarından birinde Yönetim Kurul Başkanlığı yaptım, o süreçte eğitimdeki ülke sorunlarımızı görme fırsatını da buldum. Fakat 3-4 aydır aktarmaya çalıştığım bazı araştırma sonuçları, ülkemiz eğitiminde, yaşayarak gördüklerimden çok daha vahim bir durumda olduğumuzu gösteriyor.
Günlük hayatımızın her dakikasında yaşadıklarımız ve gördüğümüz, kritik ettiğimiz, her olayın kökeni eğitim eksikliğine dayanıyor. Birçok konuda önemli atılımlar yapan ve yapmakta olan ülkemizin ivedilikle eğitim konusunu 'en acil ve en önemli konu' olarak ele almasını diliyorum. AB'ye üye olabilmemizin 'kaliteli ve üst düzey' eğitimden geçtiğine inananlardanım.
Konuyu irdelemeye devam edeceğim...



HAKAN YURDAKUL
hakanyurdakul@yahoo.com

Bilgi ve algıda kirlilik ya da bildiğin tembellik

EKİM 2002'de yayımlanmış T. D. Wilson'un "The Nonsense of 'Knowledge Management'" (Bilgi Yönetimi Denen Saçmalık) adlı makalesi, ezber bozmak ya da daha dürüstçe bir ifadeyle düşünme tembelliğimizi kaçınılmaz bir şekilde görüp silkinmek için faydalı bir makaleye benziyor. Bunun sigorta teknolojileriyle ilgilenenlere doğrudan faydası, kimi büyük teknoloji şirketlerinin pompaladığı bazı çözümlerin pek de derde deva olmadığı olabilir. Daha geniş bir çerçevede ise makalenin ana mesajı, aklınızı başkalarının tasarrufuna bırakmamak ve insan kalmanın gereği olarak düşünmeye devam etmek sorumluluğu gibi görünüyor. Dilerseniz biraz makaleye bakalım.

Makale "information" ve "knowledge" kelimelerinin asıl anlamlarına inerek Bilgi Yönetimi denen şeyin aslında ne olduğu ve olmadığını göstermeyi amaçlamış. Maalesef mevcut Türkçede "information" ve "knowledge" kavramlarının birebir karşılıklarını bulamadım. Tanım itibarı ile aktarılabilir ve çokça nesnel olan "information" için "bilgi" bir kavram olarak yeterli görünüyor. Tam olarak aktarılamayan, kazanılan ve çokça öznel olan "knowledge" için ise "deneyim", "irfan" ve "hikmet", bulabildiğim en iyi kavramlar. "Deneyim"in bir kavram olarak güdük kaldığı ortada, "irfan" ve "hikmet"i ise nedense artık kullanmıyoruz. Wilson, bu iki kavramın tamamen farklı kavramlar olduğunu, özetle "information"un nesnel ve aktarılabilir, "knowledge"ın ise öznel, kazanılabilir ve ama aktarılmaz olduğunu vurguluyor. Bir bilim felsefecisi olan Polanyi'nin 1958'de önerdiği "tacit" (söze dökülemeyen, yazıya da) sıfatının "knowledge"ı nasıl tariflediğini de hassaten belirtiyor. Ardından da genel olarak 1986 – 2000, daha detaylı olarak da 2000 yılında yayımlanmış makalelerde "Knowledge Management" kavramının nasıl kullanıldığını inceliyor. Ortaya koyduğu genel resim; "knowledge" kavramının aslında "information" anlamında kullanıldığı, "knowledge management"ın da veri temizliği, veri girişi, veri kalite kontrolü gibi gayet "bilgi işlemsel" ürün ve servisleri tanımladığı. Bulduğu sonuç ise bu kavram karmaşasının ya da manipülasyonunun cahillikten değil, bir dizi meşhur yönetim danışmanlığı şirketi ve büyük teknoloji şirketinin daha çok nasıl satarız stratejisinin bir sonucu olarak kasıtlı bir şekilde ortaya çıkarıldığı.

Yukarıdaki paragraf, "peki hırsızın hiç mi suçu yok" sorusuna bir cevap niteliğinde. Ev sahibinin suçu hususunda ise şunları söylemek lazım sanırım. Veri ve bilgi, teknolojinin ve erişiminin bu kadar kolaylaştığı ve ucuzladığı bir dünyada stratejik bir rekabet avantajı olma vasfını hızla yitiriyor durumda. Yani abartılı bir söylemle herkes her şeyi biliyor. Mesele artık bilmek değil, bilgiyi nasıl işleyip hangi sonuçlara erişebildiğiniz ve bunları nasıl kullandığınız. Böylece türlü malumatfuruşluklara elveda dedikten sonra, bilginin nasıl işlendiği bölümüne geliyoruz. Burada iki mümkün yol var. İlki ve popüler olanı, başkalarının türlü öznel süreçlerle ürettiklerini aynen alıp kullanmaya çalışmak, bir şey üretmiş, bir şeyi anlamış ve bir şeyi gerçek bir nedenle yapıyormuş gibi görünmek. Diğer yol ise, diğerlerinin ne dediğini anlamaya çalışarak kendi dediğini üretmek, uygulamak ve kendi süperliğinin (ki buna geleneksel söylemde kibir deniyor) büyüsüne kapılmadan diğerlerini dinlemeye-anlamaya ve gereğinde bunlara ikna olmaya devam etmek. İlk yolu tercih edenleri ben de yaparımcı (me too company), ikincisine ise lider (veya bilge veya hikmet sahibi de olabilir, ama müdür olmak şart değil) demek mümkün. İlkini seçenler renksiz, kokusuz ve garantici bir olmasa da olur hayatın özneleri (aslında nesneleri) olurken, ikincileri bazen başarısız olsalar da orijinal (otantik mi demeli?) ve tatminkar (mutlaka mutlu olması gerekmiyor) ve gerçek bir hayatın özneleri oluyor.

Şimdi bunca güzellemeden sonra ikincisini seçmek ya da ben de ikincilerdenim yahu demek güzel, kolay ve ama bir o kadar da şüpheli görünüyor. Burada da pazarlama tuzağına düşmüş olmak ve "me too" yapmış olmak son derece mümkün. Yazının sonunda denilebilecek laf ise bence şu olabilir: Aklınızı başkalarının cebine koymayın.

Biraz geç de kalsam 2014'ün hepimiz için her anlamda sağlıklı günler getirmesini diliyorum. Gelecek sayıda görüşmek ümidiyle.



SONY XBR-65X900A

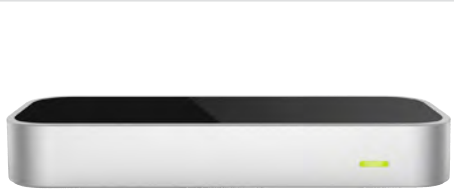
4K Devrimi

Full HD'nin dört katı çözünürlük veren 4K görüntü teknolojisi, astronomik fiyatlardan son kullanıcıya daha yakın fiyatlara inmeye başladı. Sony'nin ilk tanıtılan modelinin aksine yeni nesil 4K televizyonu da 17 bin liralık fiyat etiketine sahip. Üreticilerin geçen yıl başındaki modelleri 80 bin lira civarında fiyatlara sahipti. 65 inç ekranlı X900A'nın yanlarında 65 watt'lık hoparlörler mevcut. Bu durumda daha da büyük bir alan kaplayan 65X900A, özel bir salonu hak ediyor. Sony'nin gelişmiş TRILUMINOS teknolojisi sayesinde gerçeğe çok daha yakın renkler verebilen televizyon, izleyicisine kendini görüntünün içindeymiş gibi hissettiriyor. Dynamic Edge LED arka aydınlatma ile daha doğal siyahlar vaatediyor. Yüksek çözünürlüğün sunduğu temiz detaylar ve gerçek renkler, kesinlikle çok etkileyici. 4K X-Reality PRO görüntü işlemcisi ise izlediğiniz içeriği TV yayını ya da Blu-ray fark etmeksizin upscaling yöntemiyle 4K çözünürlüğe yükseltiyor. Tam anlamıyla bir 4K deneyimi olmasa da görüntülerin iyileştirilmiş olması seyir keyfini artırıyor. Motionflow XR 960 da hareketli sahnelerdeki bulanıklıkların önüne geçiyor.

LEAP MOTION

Hareketle kontrol

Geçtiğimiz yılın mayıs ayında duyurulan ve el hareketleri ile bilgisayarların kullanılabilmesini sağlayan Leap Motion, Asus ve HP gibi dizüstü bilgisayar modellerinin ardından şimdi de akıllı telefon ve tabletlere geliyor. Kinect'in hassasiyetini 100'e katladığı söylenen, herhangi bir kontrolöre ve kumandaya ihtiyaç duymadan kullanıcıların el ve kollarını havada hareket ettirerek bilgisayarlara komut verebilmesine olanak tanıyan cihaz, 10 parmağın hareketini tarayarak hassas bir kontrolü mümkün kılıyor. Leap Motion'ın CEO'su Michael Buckwald, önümüzdeki yılın üçüncü ve dördüncü çeyreğinde Leap Motion teknolojsine sahip akıllı telefon ve tabletlerin satışta olacağını belirtiyor. Hem Windows hem de Mac işletim sistemli bilgisayarlarla çalışabilen Leap Motion, şimdilik 150 adet uygulamaya destek veriyor. Önümüzdeki yıl bu hareket algılayıcı ile tablet ve akıllı telefonlarımızı cihazların ekranlarına dokunmadan kontrol etmemiz mümkün olabilir.



WALL OF SOUND 2.0

Dev iPhone hoparlörü

Dünyanın en büyük iPhone bağlantılı hoparlörü olan Wall of Sound 2.0, 1 metre uzunluğu, 1,7 metre genişliği ve 178 kilogram ağırlığa sahip. Sistemin içinde yer alan 44 hoparlör ve 2 subwoofer, tam 8.000 watt gücünde. Ortalama büyüklükte bir uçak kalkış esnasında 140 desibel şiddetinde ses çıkarıyor; Wall of Sound 2.0 ise 130 desibellik ses verebilme kapasitesine sahip. Lightning bağlantısının yanı sıra Bluetooth ve Wi-Fi teknolojilerini de destekleyen hoparlör, bu sayede farklı cihazlar üzerinden müzik dinlemeye imkan veriyor. Geliştirilen iOS uygulaması ile hoparlöre ilişkin birçok ayar yapılabiliyor ve hoparlör Spotify gibi online müzik uygulamalarına da bağlanabiliyor. Tamamı İsveç'te el yapımı olarak üretilen bu devasa hoparlörün ön sipariş fiyatı 6 bin 900 dolar.



NOKIA LUMIA 525

Ufacık tefecik

Nokia, bir süredir dedikodusu yapılan Lumia 525'i resmi olarak tanıttı. Tasarım olarak bakıldığında Nokia Lumia 520'yi andıran akıllı telefon, 800x480 piksel çözünürlüklü 4 inç IPS LCD ekrana sahip. Lumia 525'in selefi olan Lumia 520, ileri seviye kullanıcılardan ziyade akıllı telefona yeni giriş yapanlara hitap ediyordu. 512 MB RAM'i bunun en büyük sebebiydi. Lumia 525 ise çift çekirdekli işlemcisi ve 1 GB RAM'iyle bu sorunun üstesinden gelmiş gibi görünüyor.





NIKON DF

Modern klasik

Nostaljik tasarım ve gelişmiş teknoloji, Nikon'un yeni makinesi Df'te tekrar bir araya geldi. Efsanevi Nikon D4'te de kullanılan 16.2 megapiksellik tam kare sensörü, hava koşullarına karşı korumalı kasası ve markanın en hafifi unvanını almasını sağlayan 710 gramlık ağırlığıyla yeni Df, birçok markada farklı örneklerini gördüğümüz retro makinelerden ayrılmayı başarıyor. Görüntü işlemcisi ve FX formatlı tam kare sensör, Df'in düşük ışık koşulları altında yüksek performans göstermesini sağlıyor. Eski tarz makinelerde olduğu gibi Df üzerinde de birçok düğme ve teker yer alıyor. Video kaydı özelliği bulunmayan fotoğraf makinesinde siyah ve gümüş olmak üzere iki farklı renk seçeneği bulunuyor. Makinenin yalnızca gövde fiyatı 2 bin 400 dolar.



LG HOM-BOT SQUARE

Robot süpürge



Süpüreceği ortamın sanal haritasını çıkaran robot süpürge Hom-Bot'un yeni versiyonu olan LG Hom-Bot Square, bu defa yuvarlak değil kare şeklinde bir forma sahip. Böylece köşelere daha rahat ulaşabiliyor ve işini daha iyi yapıyor. Önceki modele göre sahip olduğu artılarından biri de fırçalarının daha uzun olması. Robot süpürgenin üzerinde Sensitive Dual Eye 2.0 kamera var. Bu kamera sensörleri odanın zeminini tarıyor ve görüntüyü hafızasına kaydediyor. Süpürme işlemi de bu haritaya göre yapılıyor. Süpürge, odanın içindeki engelleri üzerindeki ultrasonik ve kızıl ötesi sensörler vasıtasıyla algılıyor. Ayrıca LG Hom-Bot Square, turbo modu sayesinde halı ve kirli yüzeylerde normal temizlik moduna göre yüzde 50 daha güçlü temizlik sağlıyor. Hom-Bot, 2 bin 999 lira fiyat etiketiyle piyasaya sunuldu.

LG PG60G

Mini led projektör

LG'nin yeni projektörü sadece 67 gram ağırlığında minik bir cihaz. Bu sayede kullanıcılar yanlarında kolayca taşıyabilir; film keyfine yan odada bile devam edebilir. Projektörde 1280x800 piksel çözünürlüklü görüntü, 500 Ansi Lumen parlaklık ve 100.000:1 kontrast oranı bulunuyor. 30 bin saate varan kullanım süresi sunan bu mini projektör, harici hoparlör girişi ile Dolby ses özelliğine de sahip. Projektörün bir diğer güzel özelliği ise kablosuz görüntü aktarımı teknolojisi olan WiDi bağlantısına destek vermesi. WiDi üzerinden projektör, bilgisayara kabloyla bağlanmak zorunda kalmadan içeriği alabiliyor. Küçük boyutuna rağmen yüksek performans sunan mini projektörde USB bağlantısı da bulunuyor. Bu bağlantı sayesinde akıllı telefonların ekran görüntüsünü projektöre aktarmak mümkün. Şarj edilebilir ayrılabilir pili 2.5 saate kadar kullanım imkanı sunan LG PG60G, iş yerindeki sunumlar için de rahatlıkla kullanılabilir. LG Mini projektörün Türkiye'deki satış fiyatı 1.699 lira.



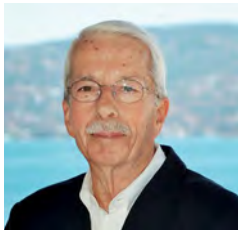


LOGITECH POWERSHELL

Katmerli oyun keyfi

Logitech'in yeni oyun kumandasıyla mobil oyun deneyimi yeni bir boyut kazanıyor. iPhone 5, iPhone 5s ve beşinci nesil iPod touch ile uyumlu olan Logitech PowerShell Controller + Battery, Air Wings, Asphalt 8: Airborne, Fast & Furious 6: The Game ve Nitro gibi oyunlarla uyumlu. Üzerinde farklı renklere sahip dört düğme, yönlendirme için D-pad ve hem sağ hem de sol tarafta tetik tuşuna sahip olan kontrolör, ince bir yapıda. Kablo karmaşasını önlemek için tasarlanan bir kulaklık adaptörüyle gelen PowerShell'in yurtdışı satış fiyatı 100 dolar.

EŞBER ERÜLGEN
esberulgen@ttmail.com



Yılbaşı

ACISIYLA tatlısıyla bir yılı daha geride bıraktık. Yani yolun sonuna bir yıl daha yaklaştık demektir. Yeni cevherler yumurtlamaya çalışmayacağım. Zira her yılbaşı arifesinde, aklım hep 31.12.2001'de geçen bazı olaylara takılıp duruyor. Hele bir tanesi var ki!..
Neyse oturup kalkıp "fincancı katırları"na dua etsinler.
Ben hoşgörünüze sığınıp, şeytana uymayarak, geçen yılki NARDUGAN BAYRAMI başlıklı yazımdan birkaç alıntı ile yeni yıla merhaba diyeceğim.

Dünyaca ünlü **Sümerolog MUAZZEZ İLMİYE ÇIĞ** hocamız ne demiş yılbaşı konusunda:
"Türklerin, tek Tanrılı dinlere girmesinden önceki inançlarına göre, yeryüzünün tam ortasında bir Akçam ağacı bulunuyor. Buna hayat ağacı diyorlar. Bu ağacı, motif olarak bizim bütün halı, kilim ve işlemelerimizde görebiliriz.
Türklerde güneş çok önemli. İnançlarına göre gecelerin kısalıp gündüzlerin uzamaya başladığı aralık ayında gece gündüzle savaşıyor. Uzun bir savaştan sonra gün geceyi yenerek zafer kazanıyor. İşte bu güneşin zaferini, yeniden doğuşu, Türkler büyük şenliklerle Akçam ağacı altında kutluyorlar.
Güneşin yeniden doğuşu, bir yeni doğum olarak algılanıyor. Bayramın adı: NARDUGAN (nar:güneş, tugan-dugan:doğan) Doğan Güneş.
Güneşi geri verdi diye Tanrı Ülgen'e dualar ediyorlar. Duaları Tanrı'ya gitsin diye ağacın altına hediyeler koyuyorlar, dallarına bantlar bağlayarak o yıl için dilekler diliyorlar Tanrı'dan. Bu bayram için, evler temizleniyor. Güzel giysiler giyiliyor. Ağacın etrafında şarkılar söyleyip oyunlar oynuyorlar. Yaşlılar, büyük babalar, nineler ziyaret ediliyor, aileler bir araya gelerek birlikte yiyip içiyorlar. Yedikleri yaş ve kuru meyveler, özel yemek ve şekerleme. Bayram aile ve dostlar bir araya gelerek kutlanırsa ömür çoğalır, uğur gelirmiş. Akçam ağacı yalnız Orta Asya'da yetişiyormuş. Filistin'de bu ağacı bilmezlermiş, bu yüzden olayın Türklerden Hıristiyanlara geçtiği, Hunların Avrupa'ya gelişlerinden sonra onlardan görerek aldıkları söyleniyor. İsa'nın doğumu ile hiç ilgisi yok. Güneşin yeniden doğuşu...
Benim yorumum değişmedi, geçen yıldan aynen nakil:
Noel sözcüğünün," no-nolo: yeni" ve" hel-helios: güneş", (Yeni Güneş) sözcüklerinden geldiğini dikkate alırsak, tüm dünya için bir asgari müşterek oluşuyor.
Kaynağı ne olursa olsun, dünyadaki tüm insanların aynı anda ortak bir sevinci paylaşabilmeleri, bu kaynayan dünya için bulunmaz bir ümit ışığıdır.

CENAZELERİ BEKLEMEYİN diyor AJDA PEKKAN, Hürriyet'in Pazar ekindeki köşesinde:
"Bırakın dinî motifler yüklemeyi bir kenara, yeni bir yıla başlamak bile başlı başına bir heyecan değil mi? Özel günlerin kıymetini bilmemiz gerek. SADECE CENAZELER MİDİR özel günler? Sadece cenazelerde mi bir araya geleceğiz sevdiklerimizle? Yılbaşı, bayramlar bunun için en güzel fırsat değil mi?
Yeni bir yıla başlarken sevdiklerinize sarılın. Bir araya gelmek için cenazeleri beklemeyin.
Allah kimseyi sevdiklerinden ayırmasın."
Ajda kardeşime gönülden katılıyorum. Babası Rıdvan Amca, babamın görev arkadaşıydı. O dönemde henüz bekârdı ve elbette Ajda daha dünyada yoktu. Mersin'de, annemin hazırladığı mantılara beraber az kaşık sallamadık. Bu vesileyle, kaybettiklerimize rahmet diliyorum, nur içinde yatsınlar.

YENİ YILDA CÜMLENİZE SAĞLIK VE HUZUR DİLERİM.

HAMİŞ:
1. Aralık sayımızda yayımlanan "HAYVAN SEVGİSİ" başlıklı yazımın finalini süslemesi için, düzinelerle fotoğraf arasından seçtiğim HUSKY resmi, benim naçiz elektronik kültürümü aşan teknik nedenlerle değiştirildi. Orada görülen mahlûk, maalesef tanıtmak istediğim HUSKY'nin en kötü görüntüsüdür.
Merak edenlere seçtiğim HUSKY'yi birebir ulaştırmaya çalışacağım, başka çarem yok. Üzgünüm, bağışlayın.
2. Hayvan muhabbetini çok uzattığımı düşünenler olabilir ama, son olarak aşağıdaki linki tıklamanızı tavsiye ederek, bu konuya nokta koyacağım.

www.wimp.com/lioncubs



MEHMET MURATOĞLU
mehmet@etkinyonetim.com

Organizasyonlar "makine değil, birer canlıdır"

GÜNÜMÜZDE küreselleşmenin oluşturduğu olağanüstü gelişmeler, kurumsal şirketleri de bu hızlı gelişmelere ayak uydurmak ve önlemler alma zorunda bırakmıştır. Değişimin ve yenilenmenin fazlasıyla hissedildiği organizasyonların kendilerini sürekli geliştirerek, yeni bilgilerle donanmış öğrenen organizasyonlar yapısında devam etmeleri kaçınılmaz hale gelmiştir. Bununla birlikte bu organizasyonların öğrenmelerini takiben yaşayan organizasyonlar şeklinde büyümeleri de liderlerin; çevre koşullarından etkilenmeden, büyük ve sonsuz bir yarışın içine girmeden doğru kararlar verme zorunluluğunu hissetmektedirler. Günümüzde öğrenen organizasyonlardaki gelişmeleri ve buradaki liderlik davranışlarını geçmiş ile bugün arasında değerlendirilmesi konusunda, dünyaca otorite olarak kabul edilen Peter M. Senge'nin öğrenen organizasyonları kısaca şöyle tanımlamaktadır: "Geleceğini yaratmak için durmaksızın kendini geliştiren bir organizasyondur. Çalışanlarının yeni bilgi yaratmalarını, bunu paylaşmalarını, bilgiyi organizasyon bilgisi haline getirmeleri ve sorunların çözümünde kullanmalarını esas almaktadır."

Peter M. Senge, 1947 yılında Stanford, California'da doğmuştur. Stanford Üniversitesi Mühendislik Bölümü'nde lisans eğitimini tamamlamıştır. MIT'de ise sosyal sistem modellemeleri üzerine masterını ve yönetim üzerine de doktorasını yapmıştır. Öğrenen Organizasyon kavramını tüm dünyaya tanıtmış olan, beşinci disiplin (Fifth Discipline) kitabının yazarıdır. Aynı zamanda, insanların ve kurumlarının birlikte gelişmesine değer veren firmalar/kurumlar, araştırmacılar/akademisyenler ve danışmanlardan oluşan ve uluslararası bir topluluk olan Organizasyonel Öğrenme Topluluğu'nun (Society for Organizational Learning-SoL) başkanıdır.

Bu yazımda, Peter M. Senge'ye değinmemin sebebi, lider tanımının günlük kullanımda "üst yönetim" ile eş anlamlı kullanılmasını, üst yönetim dışındakilerini dışlayıp yetkisiz hale getirmesi, innovatif düşünce ve eylemleri kısıtlaması nedeni ile eleştirmesidir. Senge, Yaşayan Organizasyonlarda Liderlik adlı makalesinde "Lider tanımının, üst düzey yönetici tanımı ile karıştırılması, sürekli zor kararlar alan, hissedara sorumlu, değişime direnen çalışanlara güç veren ve kurum içinde sürekli arayışı yapılan 'kahraman-CEO' bakışına yönlendirmektedir. Aynı zamanda içe dönük, rekabetçi olmayan, inatçı organizasyonları ise değişimi sürükleyecek kahraman figürünü arama kapanı içine sokar" demektedir. Senge'nin devam eden görüşlerinde;

Kahraman-Liderin maliyetleri azaltma, verimliliği artırma ve kâr artışı pompalaması konusunda beklentileri karşılayabileceği, ancak bunun sürekli devam etmeyeceğini belirtmektedir. Değişimin tepeden empoze edildiği organizasyonlarda, korkunun arttığı ve liderliğin azaldığı, yeni krizlere neden olan, daha çok kahraman lider çağrısını besleyen kısır bir döngü yaratıldığı görülmektedir.

Senge, liderlik stratejilerinin çoğunda, değiştirmeye çalışılan şeyin "canlı" olduğunu anlayamayıp, organizasyonu bir "makine" gibi görmek yönünde temel bir hata bulunduğunu belirtir.

Organizasyonlarda öğrenenlerin ve yaşayanların birer canlı organizma olması gerektiğinden yola çıkan Senge; "Makine" algısının organizasyonu da ölçü, plan, program, kontrol eden yönetici ile sınırlandırdığını, makinenin sahibi, sistemi ve prosedürlerini yaratan tasarımcı, inşaacılar gibi tanımları yarattığını belirtir. Endüstriyel çağ okul sisteminin de üretim bandı esas alınarak düzenlendiğini, herkesin aynı saatte başlayıp ve bitirdiği, aynı hızla ilerlediği, yavaş hızla ilerleyenlerin "öğrenme engelli" olarak sınıflanıp, "zeki" çocuklara yol vermek üzere banttan atıldığı bir düzen olduğuna değinerek bu tanımlar "yaşayan" sistemi tanımlayamayacağını, "yaşayan sistemin" kendi kendini inşa ettiğinin eleştirisini getirir.

Senge, liderliği "birlikte yaşayan ve çalışan insan topluluklarının yeni gerçekler ortaya koyma kapasitesi" olarak tanımlar. Bu basit tanım birey ve topluluk arasındaki karşılıklı etkileşime de işaret etmektedir. Sonuç olarak liderliğin kısa, ancak günümüze özel en etkileyici tanımını: Herkes için önemli olan bir şeyi yaratmak için topluluktaki enerjiyi harekete geçirmek olarak yapabiliriz.

Sağlık haberlerimiz, kardeş yayınımız Eczacı ve Bizim Eczacı dergilerinden alınmaktadır.



PROF. DR. EKREM SEZİK
Türk Fitoterapi Derneği Başkanı
ekrmsezik@gmail.com



Şifaları artan bitki: Adaçayı

Boğaz ağrılarında adaçayı ile gargara yapın! Değişik ülkelerde yapılan çok sayıda araştırma sonucu bu bitkinin iltihap giderici, antimikrobiyal ve antioksidan etkileri olduğu tespit edildi.

Altmışlı yıllarda, Muğla – Marmaris çevresindeki kahvelerde ve halk arasında çay olarak daha çok adaçayı içilirdi. Adaçayı içmek istediğinizde "dallı mı?", "demlik mi?" diye sorarlardı. Eğer dallı derseniz, çay bardağının içine daldırılmış kısa, tüylü bir dal parçası gelir, siz damak zevkinize göre, dalı suyun içinde tutar, sonra çıkarırdınız. Hafif sarı renkli ve kendine has kokulu olan bu çay, diğer bölgelerde pek bilinmezdi. Turizmin ve iletişimin artması sonucu, yavaş yavaş büyük şehirlere yayılmaya başladı. Aktarlarda demetler halinde satılmaya başladı ve hâlâ satılıyor. O kadar yayıldı ki, şimdi siyah çaya alternatif olarak içilen bitki çayları arasında önemli bir yere sahip ve poşet çayları da var.

Adaçayı bilimsel adı Salvia Fruticosa olan çalı şeklinde bir bitki. Batı ve Güney Anadolu'da Akdeniz iklimine sahip bölgelerde yabani olarak yetişiyor. Son yıllarda az da olsa kültürü yani tarımı da yapılmaya başlandı. Bir de bilimsel adı Salvia Officinalis olan "tıbbi adaçayı" var. Bu bitkinin yaprakları, değişik tıbbi amaçlarla kullanılıyor ve ülkemizde de yetişmiyor. Tıbbi adaçayının taşıdığı uçucu yağın kimyasal yapısı adaçayından farklı. Konumuz değil ama karışıklık olmaması için hatırlatmak istedim. Gelecek yazılarımızdan birinde ondan da bahsederiz.

Adaçayı, bitkinin tüylü yapraklarının veya yapraklı saplarının kurutulması ile elde ediliyor. Halk arasında çay olarak içilmesinin yanında halk ilacı olarak bilhassa soğuk algınlığında kullanılıyor. Yunanistan, Ürdün, Lübnan, İsrail gibi Akdeniz ülkelerinde de yabani olarak yetişiyor ve bu ülkelerde de halk ilacı olarak soğuk algınlığı, hatta şeker hastalığında kullanılıyor. Halk ilacı olmasından dolayı son yıllarda üzerinde pek çok araştırma yapıldı.

Değişik ülkelerde yapılan çok sayıda araştırma sonucu:

- iltihap giderici,
- antimikrobiyal,
- antioksidan

etkilerinin olduğu bulundu.

Antimikrobiyal etkisinin bulunmasından dolayı, soğuk algınlığı, nezle gibi üst solunum yolu rahatsızlıklarında kullanılması tavsiye edilmekte. Antioksidan etki de çok önemli. Kısacası, keyif için veya siyah çayın yerine bir seçenek olarak içilen adaçayını, artık yararlı etkilere sahip şifalı bir çay olarak değerlendiriyoruz.

Soğuk algınlığına birebir

Çay olarak içilmesi ve gargara yapılmasını tavsiye ediyorum. Çay, antioksidan etki için kullanılan hazırlama yöntemi ile hazırlanır. Hastalık sırasında ve iyileştikten sonra birkaç gün, günde 4-5 kupa içilmesi yeterlidir.

Sentetik maddelerden hazırlanan gargaralar yerine adaçayı ile gargara yapılması da boğaz ağrısı olanları rahatlatacaktır. Gargara şu şekilde hazırlanır: 1 poşet adaçayı, porselen bir kupaya konur üzerine kaynar su ilâve edilir, 10 dakika kadar bekletilir. Poşet çıkarılır, ılık hale gelmesine kadar beklenir ve ılık çay ile gargara yapılır. Günde 5-6 defa gargara yapılmasında yarar var. Her gargaradan sonra 1 saat kadar herhangi bir şey yiyip içilmemeli ki gargara etkili olsun.

Sonuç olarak, antioksidan kaynağı olarak ve üst solunum yolu rahatsızlıklarında adaçayı içilmesi, gerektiğinde adaçayı ile gargara yapılmasında yarar var.

Sağlık ve mutluluk dileklerimle.

Adaçayı nasıl kullanılır?

Antioksidan etki için

Porselen bir kupa içine bir poşet adaçayı konur, üzerine kaynar su ilâve edilir, 5 dakika kadar bekletilip, poşet çıkarılır ve içilir. Fazla tutulursa acı maddeler de suya geçeceği için, içilemeyecek bir lezzet meydana gelir. Günde 3 kupa adaçayı içilmesi yeterli antioksidan alımını sağlayacaktır. Şeker ilâvesi isteğinize bağlı.

En iyi grip tedavisi korunmak

Gripten korunmak için özellikle 65 yaş üstü kişiler, kronik hastalığı olanlar, şeker ve kanser hastaları ile sağlık çalışanları gibi risk grubundakilerin daha dikkatli olması gerekiyor.

Yüksek ateş, baş ağrısı, yaygın vücut ağrısı ile seyreden gribe, influenza virüsleri neden olur. Hastalığın bulaşıcılığı, belirtilerin görülmesinden 1 gün önce başlar ve 7 gün süresince devam edebilir. Enfeksiyon esasen öksürme, hapşırma, konuşma ve solunum yolu salgılarının ağız, burun mukozası ve göze teması ile yayılır. Öksürük ya da hapşırık sırasında ağız ellerle kapatıldığında virüs ellere, oradan da dokunulan çeşitli yüzeylere bulaşır. Bir metrelik mesafe bulaşma için riskli alandır. Virüs 0-4 °C arasında haftalarca canlılığını sürdürebildiği için kış aylarında daha sık enfeksiyon oluşturur. Burun kapalı olduğunda sinüsler boşalmadığından grip tedavisi daha zor olan sinüzit enfeksiyonuna neden olabilir. Grip mutlaka uzman doktor gözetiminde tedavi edilmelidir.

Grip tedavisinde istirahat etmek oldukça önemlidir. İstirahat süresinin bulaşmayı önlemek için hastalık belirtilerinin geçmesinden bir gün sonrasına kadar sürmesi gerekir. Bol sıvı alınmalı, beslenmeye dikkat edilmeli ve sigara içmemelidir. Aşı olmak, gripten korunmada en etkili yollardan biridir.



Diyet mitleri



Diyet konusunda birçok kişinin kulaktan dolma, hiçbir bilimsel gerçeğe dayanmayan bilgileri var. Bu bilgiler sağlığınız için büyük risk oluşturuyor. Diyet yapacaksanız mutlaka bir hekim veya diyetisyene danışın ve onların verdiği programı uygulayın.

Atalarımızın söylediği 'Bir dirhem et bin ayıp örter' sözü günümüzde önemini kaybetti. Aksine bir dirhem etten kurtulmak için yapılan moda diyetler hayatımızın tam ortasına yerleşti. Diyet yapmak uğruna yapılan yanlışları Hisar Intercontinental Hospital Beslenme ve Diyet Uzmanı Elif Karacanoğlu'ndan öğrendik...

Gece yemek yemek yağlanmayı artırır

Diyet efsanelerinin başında yer alan bu maddeyi öncelikle bir kenara kaldırın. Gün içinde aldığınız toplam kalori eğer ihtiyacınızdan fazla ise kilo alırsınız. İster gece yiyin ister gündüz... Yine de yatmadan hemen önce yiyeceğiniz yemek mide ekşimesi ve hazımsızlık yapabilir.

Kahve sizin için iyi değildir

Bu da bir diyet efsanesidir. Kahve, günde 2 ya da 3 fincan gibi aşırıya kaçmadan tüketildiğinde sağlıklı diyetin güvenli bir parçasıdır. Antioksidan fitokimyasallar açısından günlük ihtiyacınızı karşılamaya katkıda bulunur. Araştırmalar kahvenin Tip 2 diyabet, safra taşı, Parkinson hastalığı, hatta bazı kanserlerin azalmasına yardımcı olduğunu göstermektedir.

Sıfır yağ tüketin

Vücudun gelişmek için protein, karbonhidrat ve yağlara ihtiyacı vardır. Evet yağ! Fındık, tohumlar, balık, avokado, zeytin ve sütte bulunan yağ, hücreleri yenileme, enerji verme ve gerekli hormonları üretmede size yardımcı olur. Önemli olan fazla miktarda yağ tüketmek, kırmızı et ve birçok işlenmiş gıdada bulunan doymuş ve trans yağlardan uzak durmaktır.

Deniz tuzu tüketin

İyotlu tuz tüketimi çocuğunuzun zeka gelişiminden sizde oluşabilecek tiroid problemlerine kadar birçok hastalıktan korunmak için önemlidir. Deniz tuzu da sofra tuzu gibidir. Deniz tuzu tüketiyorum diye tuz tüketiminizi sınırlamazsanız sizin için değişen pek bir şey olmaz.

Çok su içmek tek başına yeterlidir

Su içmek kilo kaybına yardımcı olur; ancak içme suyu sizi yüksek kalorili içeceklerden uzak tutmayı başarıyorsa... Çok su içmenize rağmen yediklerinize dikkat etmemeyi sürdürürseniz ne yazık ki kilo kaybedemezsiniz.

Şeker çocukları hiperaktif yapar

Bu efsane doğru olmamasına rağmen inanılmaz yaygındır. Yapılan araştırmalara göre şeker tüm çocukları hiperaktif yapmaz. Ama yine de çocukların çok fazla şeker yememesine dikkat edin. Çünkü şeker tüketildiğinde sağlıklı gıda için çok az yer kalır.

Çok şeker diyabete neden olur

Bu da çok sık rastlanan bir diyet mitidir. Şeker hastalığınız yoksa şeker yemeniz bu hastalığa neden olmaz. Rafine şekeri çok tüketmeniz diyabet riskini yükseltir. Sofra şekeri, bal ve yüksek fruktoz içeren mısır şurubu vücut için zararlıdır. Bunun yerine şekerden mümkün olduğunca kaçınarak şeker tüketimini sınırlandırmayı deneyin. Vücudunuza bir iyilik yapın: Boş, şekerli kalori içeren besinleri kesin ve hareket edin!

İşlenmiş tahıllardan kaçının

Lif, vitamin, mineral ve fitokimyasallardan zengin olan tahıllar diyetin vazgeçilmez yardımcılarıdır. Ancak işlenmiş ve yüksek ısıya maruz kalan tahıllardan uzak durmak gerekir.

Karbonhidrat kilo nedenidir

Bu diyet efsanesine inanmayı bırakın. Tüm karbonhidratlar sizin için kötü değildir. Diyetinizde düşük karbonhidrat içeren besinleri tüketerek de kilo verebilirsiniz

Sağlıklı dişler için 10 altın kural

Ağız ve diş bakımı sadece diş fırçalamaktan ibaret değil. Çocukluk çağından itibaren başlayacak doğru diş bakımı birçok sağlık sorununun önlenmesine yardımcı olur.

Bir ömür boyu sağlıklı dişlere sahip olmak herkesin isteğidir; ancak fırçalama işlemi dışında çoğunlukla dişlere gereken önem verilmiyor. Diş sağlığı konusunda doğru beslenmek, düzenli kontroller ve yanlış uygulamalardan kaçınmak büyük önem taşıyor. İşte size doğru ve sağlıklı bir ağız diş bakımı için 10 altın kural.

- Kalsiyum ve C vitamini açısından zengin içerikli yiyecekleri tüketmek, sağlıklı diş gelişimi açısından faydalıdır.
- 6 ayda bir yapılan diş muayeneleri, olası problemlerin erken tespit edilmesini sağlar.
- Ağız bakımında diş fırçası ve diş macunu tek başına yeterli değildir. Ağız ve diş temizliğini tamamlayıcı olarak diş ipleri ve gargara da kullanılmalıdır.
- Diş fırçası seçimi önemlidir. Fırça kılları aynı sırada tercihen düz yuvarlatılmış uçlu 3-4 demet, orta sertlikte olmalıdır.
- Diş sağlığında günlük fırçalama sayısı değil, fırçalamanın süresi ve etkinliği önemlidir.
- Yaşın ilerlemesi ağız ve dişlerin de yaşlanacağı anlamına gelmemektedir.
- Uzun korumalı floridli diş macunları kullanılmalı ve aşındırıcı özellikleri farklı olarak uygulanması amacı ile diş macunu arada sırada değiştirilmelidir.
- Özellikle ortodontik tedavi yaptırmış hastalar, 20 yaş dişleri konusunda titiz davranmalıdır. 20 yaş dişlerinin ağız yapısında ne gibi sıkıntı oluşturabileceğini öğrenmek için diş hekimi kontrolü mutlaka yapılmalıdır.
- Çocuklarda ilk ortodontik muayene 7 yaşında, alt üst keser dişler değişince yapılmalıdır.
- Ağız ve diş sağlığı çocukluk yaşta başlamaktadır.



FAZIL KARAMAN
f.karaman@fkymm.com



Kesinti suretiyle ödenen vergilerin ve geçici verginin iadesi

KURUMLAR vergisi mükellefleri kurumlar vergisi beyannamelerinde hesaplanan kurumlar vergisinden, beyannamede gösterdikleri kazançları üzerinden tevkif suretiyle ödenen vergileri ve ödedikleri geçici vergileri mahsup etmektedir. Mahsuptan artakalan kısım ise, mükellefin talebi halinde diğer vergi borçlarına mahsuben ya da nakden kendisine iade edilmektedir. Söz konusu mahsuben ya da nakden iade ile ilgili düzenleme ve açıklamalar 252 Seri No'lu Gelir Vergisi Genel Tebliği'nde yer almaktadır.

Yıl içinde; tevkif suretiyle ödenen vergiler geçici vergiye tabi kazancın içinde yer almış olması kaydıyla geçici vergiden mahsup edilmektedir. Yıllık beyannamede ise; geçici vergi satırına, bu mahsuplar sonucu kalan ve fiilen ödenen geçici vergi tutarları yazılacaktır. Yıllık beyannamede kesinti yoluyla ödenen vergiler satırına da, o yıl içinde tevkif yoluyla kesilen vergilerin tamamı (geçici vergiden mahsubu yapılan tevkifat tutarları dahil) yazılacaktır. Yıllık beyanname üzerinden hesaplanan vergiden, yukarıda sözü edilen geçici vergi tutarı ile yıl içinde tevkif yoluyla kesilen vergilerin tamamı mahsup edilecek, kalan tutar ise tebliğde yer alan açıklamalar çerçevesinde ret ve iade edilecektir.

Genel tebliğe göre; tevkif yoluyla kesilen vergilerin yıllık beyannamedeki mahsuplar sonunda kalan kısmının diğer vergi borçlarına mahsup talebi, tutarına bakılmaksızın, inceleme raporu ve teminat aranılmadan yerine getirilecektir. Bunun için mahsup talebinin tebliğ ekindeki dilekçe ile yapılması ve yine tebliğ ekindeki tevkifatlarla ilgili tablonun bu dilekçeye eklenmesi gerekmektedir. Söz konusu tablonun daha önce yıllık beyanname ekinde yer almış olması halinde, sadece mahsup dilekçesi yeterli olacaktır. Nakden iade talebinde ise ikili bir ayrım yapılmıştır. Buna göre, 10.000 lirayı aşmayan iadelerde; iade talep dilekçesine tebliğ ekindeki tablo ve kesintiyi yapanlardan kazancın türüne bağlı olarak alınacak belgelerin bu dilekçeye eklenmesi gerekecektir. (Menkul sermaye iratlarında kesintiyi yapan banka, aracı kurum vb. tarafından düzenlenen kesintinin yapıldığını gösteren belgeler, ticari kazançlara ilişkin olarak kesilen verginin sorumlu tarafından vergi dairesine ödenmiş olduğunu gösteren belgeler) Nakden iade tutarı 10.000 lirayı aşıyorsa aşan kısmın iadesi vergi incelemesi sonucunda yerine getirilecektir. Ancak, teminat gösterilirse inceleme sonucu beklenmeden iade yapılabilecektir. Süresi içinde Yeminli Mali Müşavirlerle tam tasdik sözleşmesi düzenlemiş olan mükelleflerin 100.000 TL'ye kadar olan nakit iade talepleri Yeminli Mali Müşavirin tam tasdik raporuna dayanılarak yerine getirilmektedir. Ancak, bu tutarı aşan bir nakit iade talebi varsa aşan kısmın iadesinde yine vergi inceleme raporu gerekmektedir. Daha sonra yayımlanan 79 No'lu Gelir Vergisi Sirkülerinde; nakden iade için istenilen bilgilerin E-VDO merkezi sorgulama ekranından tespit edilebilmesi durumunda, bu bilgilere ilişkin belgelerin mükelleflerden ayrıca kağıt ortamında aranılmayacağı, dilekçe ile yıl içinde yapılan tevkifatlara ait tablonun yeterli olacağı belirtilmiştir. Ancak, bu bilgilerin E-VDO merkezi sorgulama sisteminden tespit edilememesi durumunda ise 252 Seri No'lu Gelir Vergisi Genel Tebliği'nde belirtilen belgelerin dilekçe ekinde istenilmesine devam edileceği de ifade edilmiştir.

Aynı Genel Tebliğe göre; geçici vergi ödenmiş olmak kaydıyla öncelikle beyanname üzerinde hesaplanan kurumlar vergisinden mahsup edilecektir. Artan kısım ise, herhangi bir tutar sınırlaması ve inceleme ya da teminat aranmaksızın vergi borçlarına mahsup edilebilecek ya da nakden iadesi istenilebilecektir.

Yakın bir zamanda yürürlüğe giren 429 Sıra No'lu Vergi Usul Kanunu Genel Tebliği uyarınca; yukarıda belirtilen nakden ve mahsuben iade taleplerinin internet vergi dairesi üzerinden elektronik ortamda standart dilekçelerin kullanılması suretiyle yapılması zorunluluğu getirilmiştir. Dilekçelere eklenmesi gerekli belgeler de elektronik olarak eklenecek, ancak bu şekilde verilmesi mümkün olmayanlar vergi dairesine evrak kayıt no'su / iade dosya no'su belirtilerek teslim edilecektir. Elektronik ortamda yapılmayan iade talepleri dikkate alınmayacaktır.

Kurumların yurtdışındaki kazançları üzerinden ödedikleri vergilerin kurumlar vergisi beyannamesinde mahsubu ile ilgili düzenlemeler ise Kurumlar Vergisi Kanunu'nun 33. Maddesinde mevcuttur.



TİMUÇİN ALPAY
timucinalpay@gmail.com

Aktüerlik mesleği ve gençlere öneriler

AKTÜERYA kelimesi, Tarihi Roma Senatosu'nda yöneticiler için kullanılan 'actuarius' kelimesinden doğmuştur. İlk ölüm tablosu M.S. 220 yıllarında Domitius Ulpinos tarafından Roma Hukuku'na göre veraset vergilerinin hesaplanabilmesi amacıyla oluşturulmuştur.

1821 yılında İngiltere Hükümeti, ilk olarak aktüerlik mesleğini ulusal borçların azaltılması amacıyla kurulan komisyon için benimsemiştir. 1848, Londra'da Aktüerlik Enstitüsü kurulmuştur. 1988 yılında Jobs Rated Almanac dergisince, 2012 yılında ise Forbes ve CarreerCast.com tarafından ABD'de Aktüerlik yılın en iyi mesleği seçilmiştir.

Aktüerya işlemi hangi alanlarda kullanılmaktadır?

- Sigorta sektörü (hayat, sağlık, mal ve kaza sigortaları)
- Emeklilik planlarının yönetilmesi,
- Bankacılık, denetim şirketleri ve diğer finansal kuruluşlar,
- Sigortacılık ve finansal kuruluşlardan sorumlu denetim yetkisine sahip kamu otoriteleri,
- Adalet sisteminde tazminat ve destekten yoksun kalma davalarında vb.

Peki Aktüerya ve aktüerlik mesleği tüm dünyada bu kadar önemli iken ve de günümüzün en popüler mesleği olarak seçiliyor iken bizim ülkemizde neden aktüerlik mesleği bilinmez, gençlere meslek olarak önerilmez, özel/devlet üniversitelerinde bölüm olarak yaygınlaşmaz?

Üniversite sınavlarına giren gençlerimizden ilk 100'e giren öğrenciler arasından seçim yaparak öğrenci kabul eden en popüler en gözde üniversitelerden mezun olan bir gencimiz istediği kadar başarı göstersin, sonuçta yoğun rekabetin ve dar iş alanlarının olduğu bir ülkede bulabileceği bir kuruluşta alacağı ücret 1.500 -2.000.- TL'dir. Zaman içerisinde performansı ve başarısı ile orantılı olarak kariyer planlamasında ilerleyip hedeflediği ücretleri alması ise ancak 5 yıllık bir süreyi gerekmektedir.

Ben bu köşeden çocukları, matematik, istatistik ve fizik gibi fen ağırlıklı bölümlerde okuyan anne babalara ve gençlere seslenmek istiyorum. Bu ülkede iş garantisi, uluslararası bir iş güvencesi ve hayal bile edemeyeceğiniz kariyer ve ücrete sahip olmak istiyorsanız AKTÜERLİK mesleğini seçin.

Ben uzun yıllar hukuk ve adalet sistemi içinde emek harcadım. Bu süreçte şahit olduğum bir konuyu sizler ile paylaşmak isterim. Burada size aktaracaklarım ne hayaldir ne sanaldır ne de bir beklentidir. Gerçeğin ta kendisidir.

Bir sigortacı ve uzman olarak adalet sisteminde özellikle tazminat davalarında gördüğüm şudur; Türkiye'de gerek hayat sigortaları için gerek destekten yoksun kalma davalarında aktüer olmadan bir davada karar verilmesi mümkün değildir. Sonuçta ortada bir ölen var ise varislerinin sigorta şirketinden, konu denizcilik ise donatandan, sigorta söz konusu değil ise zarar verenden ne kadar tazminat talep edebileceklerini ancak ve ancak konusunda uzman ve Aktüerya Levhası'na kayıtlı bir aktüerin hesaplaması gerekmektedir.

Düşünün ki bu ülkede gerçekleşen bir milyonun üzerindeki trafik kazalarında her yıl yaklaşık 5.000 kişi ölmekte 200.000 kişi yaralanmakta ve sakat kalmaktadır. Bu inanılmaz sayılar dava olarak mahkemelere yansımakta ve fakat söz konusu bu davalarda kimin ne kadar ödemeden sorumlu olduğunu belirleyecek aktüer bulunamamaktadır. Çünkü ülkemizde levhaya kayıtlı (fiilen mesleği icra eden) aktüer sayısı yaklaşık 50 kişidir.

Mahkemelerin ücret takdir yetkisi bulunmakla beraber Adalet Bakanlığı tarafından yayımlanan bilirkişi ücretleri esas alınsa bile bir AKTÜERİN aylık kazancı 15/20.000.- TL düzeyindedir. Yukarıda da sözünü etmiştim yeni mezun olan bir gencin alacağı ücret en fazla 1.500/2000.- TL olabilecek iken belirttiğim okullardan mezun bir gencin aktüerlik belgesini aldıktan sonra adliye ve serbest piyasa sisteminde kazanacağı aylık gelir 15/20.000.-TL'dir. Bir genç için ülkemiz koşullarında hayal bile edilemeyecek yükseklikte bir ücret olmasına karşın bu güzel imkandan ne ailelerin ne üniversitelerin ne de gençlerin haberi var... HAYDİ GENÇLER AKTÜERLİK SINAVLARINA... Yeni yılda önce gençlerimize sonra da tüm insanlara barış ve esenlikler diliyorum.



Sezen Aksu ve Uzay Hepari ile ilk albümünün çalışmalarına başlayan Levent Yüksel, 1993'te "Med Cezir"i müzikseverlerle buluşturdu. Albümden çıkan "Yeter ki Onursuz Olmasın Aşk", "Tuana", "Kadınım", "Med Cezir" isimli şarkıları oldukça beğenildi ve müzikalite anlamında dönemini aşan bir albüm olarak değerlendirildi. Yüksel, ikinci albümü; "Levent Yüksel'in 2. CD'si"ni 1996'da piyasaya sürdü. 1997 yılında çıkardığı single çalışması "Bi'daha" ulaşılması zor bir satış rakamına erişti. Levent Yüksel'i, Jolly Joker Antalya'da dinleme fırsatını kaçırmayın.



4 OCAK

GECE YOLCULARI'YLA HAYAL KAHVESİ'NE YOLCULUK...

Türk pop-rock müziğinin kulvarındaki en önemli gruplarından olan Gece Yolcuları'nın, Beyoğlu Hayal Kahvesi'ndeki konserini kaçırmayın.



11 OCAK

ANTALYA GÜÇLÜ BİR SESİ AĞIRLIYOR

Türk pop müziğinin güçlü isimlerinden olan Funda Arar'ın konserini izleme fırsatını Jolly Joker Antalya sahnesinde yakalayabilirsiniz.



13 OCAK

BEŞİKTAŞ KÜLTÜR MERKEZİ'NDE ŞARKI ZAMANI

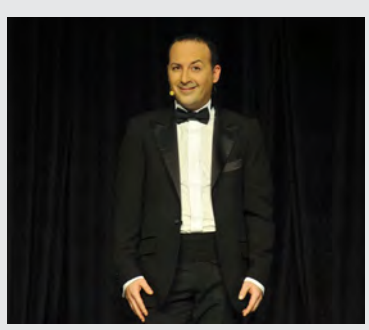
Sevilen pop şarkıcısı Bengü'nün geçmişten günümüze tüm şarkılarını seslendireceği konserini, Beşiktaş Kültür Merkezi'nde dinleyebilirsiniz.



15 OCAK

DOĞAÇLAMA TİYATRO SEVENLER İÇİN YENİ FIRSAT

Türkiye'de modern doğaçlama tiyatronun öncüsü olan Mahşer-i Cümbüş'ü, EGS Park AVM, Denizli'de izleme fırsatını kaçırmayın.



16 OCAK

TOLGA ÇEVİK BU DEFA BKM'DE GÜLDÜRECEK

Komedi Dükkânı sıra dışı ve beklenmedik hikâyelere bu kez de bir sürpriz ekleyerek geliyor. Tolga Çevik'i, Beşiktaş Kültür Merkezi'nde izleme fırsatını yakalayabilirsiniz.



17 OCAK

MURAT DALKILIÇ BU DEFA İZMİR KONSERİNDE

İlk albümü "Kasaba" ile 2008 senesinde profesyonel anlamda müzik sektörüne giren Dalkılıç'ı, Ooze Venue, İzmir'de dinleme fırsatını yakalayabilirsiniz.



17 OCAK

CAZ SEVERLER BRONX Pİ'YE!

M-U-S-I-C albümüyle, yurtiçinde ve yurtdışında yer aldığı projelerde büyük beğeni toplayan caz vokalisti Elif Çağlar'ı, Bronx Pi Sahne'sinde dinleyebilirsiniz.



18 OCAK

TEOMAN YENİDEN SAHNEDE

Teoman, müziğe verdiği uzun aradan sonra Ooze Venue sahnesinde sevilen şarkılarını İzmirli dinleyicileri için söyleyecek.



22 OCAK

COLD CAVE İLK KEZ İSTANBUL'DA

Wesley Eisold'un "Give Up the Ghost" gibi grupların ardından 2007'de kollarını sıvadığı yeni projesi Cold Cave'i, Babylon İstanbul'da dinleyebilirsiniz.



23 OCAK

JEHAN BARBUR SESİYLE BABYLON'DA BÜYÜLEYECEK

Günümüz çağdaş müziğinin en önemli şarkıcı ve bestecilerinden olan caz sanatçısı Jehan Barbur'u, Babylon sahnesinde dinleme fırsatını yakalayabilirsiniz.



23 OCAK

GÖKHAN TÜRKMEN DUYGUSAL ŞARKILARIYLA SAHNEDE

Gökhan Türkmen, 2008'de YouTube'a yüklediği, 5 milyon kişi tarafından tıklanan ve ilk albümüne de adını veren "Büyük İnsan" şarkısıyla adını duyurdu. Bu albümüyle "En İyi Çıkış Yapan Sanatçı" olarak Altın Kelebek ödülünü alan Türkmen, 2010'da, ilk albümünün başarısını pekiştiren ikinci albümü "Biraz Ayrılık"ı çıkararak yoluna sağlam adımlarla devam etti ve o yıl en çok ödül alan sanatçılardan biri oldu. Gökhan Türkmen'i, Anadolu Gösteri ve Kongre Merkezi, Ankara'da dinleyebilirsiniz.

FARUK ÖMRÜUZAK
fomruuzak@yahoo.co.uk



Eskisi yerine yenisi
New for Old

Bir yılı daha tamamladık, yenisine bakalım.

Sigortacılıktaki New for Old durumları yani. Eskisi yerine yenisi...

Umarım bu yılı da tamamlama fırsatını buluruz. Güle güle kullanalım.

Yeni yılda eski alışkanlıklarımızı değiştirmemiz zor. En azından kendimizi yenilemek için gayret gösterelim.

Yeni yılla ilgili öyle cafcaflı laflar edecek değilim. Alın size birkaç öneri: Bir kısmı benden ama birçoğu alıntı...

Yeni dostlar edinmek için çok umutlanmayın; en azından eskilerini kaybetmemeye çalışın, unuttuklarınızı hatırlayın.

Her gün en az yarım saat yürüyün ve etrafınıza gülümseyin. En az üç kişinin gülümsemesine yardımcı olun. Gülümseme en iyi sakinleştiricidir.

Zor ama her gün en az 10 dakika sessiz kalmaya çalışın. Az konuşun, çok dinleyin.

Kendinize daha fazla zaman ayırın. 70 yaş üzerindekiler ve 7 yaş altındakilerle daha fazla zaman geçirin.

Hayat her zaman adil olmayabilir ama her zaman güzeldir, unutmayın.

Kendinizi çok önemsemeyin.

Hayat başkalarından nefret etmek için çok kısadır. İsraf etmeyin, affedin gitsin.

Her tartışmadan haklı çıkmaya çalışmayın, başkalarının da haklı olabileceğini kabul edin.

Hayatınızı başkalarınınkilerle mukayese etmeyin. Altında neler olduğunu bilemezsiniz.

Kendinizle ve geçmişinizle barışık olun. Zaman her şeyi tedavi eder.

Başkalarının sizin hakkında ne düşündüğü sizin meseleniz olmamalı.

İhtiyaç duyanlara yardım edin, alan değil veren el olun.

İyi veya kötü anlarınızda unutmayın, her şey geçicidir.

Kıskançlık sadece vakit israfıdır. İhtiyaç duyduğunuz her şeye sahip olduğunuzu kabul edin.

Vücudunuza dar gelen kıyafet giymeyin. Rahatsızlık verir.

İlaçla yaşamaktan kaçının.

Aracınızı, bozulmadan servise götürüp bakım yaptırın.

Evde çalışmayan ne varsa tamir ettirin.

Bebekleri gıdıklayın. Dost bir kediyi veya köpeği okşayın.

Kendinizi, bütün soruların cevabını bilmekle yükümlü hissetmeyin. Bazı şeyleri de bilmeyin canım.

Kendi kendinize, nerede eski günler, her şey daha güzeldi demekten vazgeçin.

Nüktedan olun. Başkaları ile değil ama kendinizle gırgır geçin.

Öfkeyi, kendinize zevk edinmeyin.

Bir şarkıyı ıslıkla çalmayı öğrenin. Kendi kendinize şarkı mırıldanın.

Kağıttan bir uçak yapıp uçurun.

Benim gibi yapın arada bir şiir okuyun; Özellikle Can Yücel'i.

Daima daha iyisini yapmaya çalışın, ama mükemmeliyetçi olmayın.

Dünyanın en yetenekli insanı olmadığınızı kabul edin, gerekiyorsa elimden ancak bu kadar geliyor deyin.

Teşekkür edin.

Evde kendi kendinize yemek pişirin, sonra da afiyetle yiyin ama şişmanlamayın.

Başkalarını adam etmeye çalışmaktan vazgeçin.

Başkaları dilemeden, siz onlara iyi günler dileyin.

Acelesiz yaşayın; daha önünüzde yaşanacak çok güzel günler var.

İşte size yeni yılda eski köye yeni adet... Eskisi için yenisi yani...

Hiç olmazsa bir kısmını uygulayabilme umuduyla hepimize iyi bir yıl dilerim.



ALİ ERÜL
alierul@gmail.com

Hamili kart...

1970'lerin başlarında bugünkü Caferağa Spor Salonu toprak bir saha idi ve o sahada semt takımlarının sıkı maçları olurdu o dönemde. Bize 50-60 adım mesafede olan bu stada plastik bidonlara doldurup, içine buz parçaları attığım suyu götürüp bardağı 1 liradan satardım. Bir de bir çocuk vardı oralarda, cebinde sürekli bıçak olurdu, o stada her su ile girişimde 2 lira haraç öderdim o çocuğa... (Birkaç yıl sonra serpilince o çocuğu buldum ve madden olmasa da manen geri aldım tüm ödediklerimi.)

1980'lerin başlarında ehliyet almak için harekete geçtim. Aslında gizlice ehliyetsiz araç kullanıyordum ama artık işi yasallaştırma zamanı gelmişti. O günlerde Maslak'ta bir sınav sahası vardı ve babamın verdiği parayı ilettiğim kişiler sayesinde ilk sınavda aldım ehliyetimi... (İyi araç kullanıyor olmam kendim kadar çevremde iyi örneklerin olmasından, yoksa ne kadar beceriksiz olsam da o ehliyeti almamın kesin olması felaket tabii ki.)

1990'ların başlarında askerlik sorunum vardı. Evliydim, çalışıyordum, iyi bir işim ve gelecek vaat eden bir kariyerim vardı. O sıralarda bir "Abi" bulundu Ankara'dan. İddiaya göre askerlerin dağıtımını yapan kuruluş ile yakın ilişkisi vardı ve hem kimin ne zaman çağrılacağı, hem de çağrılanın nereye gönderileceği konusunda yaptırımı vardı. O Abi'den somut bir fayda sağlamasam da B Planı olan Bedelli Askerlik'e oynadım, bu uğurda yurtdışında çalışıyor gözüktüm, hatta pasaportuma giriş/çıkış işlenmesin diye yurtdışından kayıtsız bir şekilde yurda giriş yaptım... (Sonra bir gün bir kanun çıktı ve benim gibi tüm kaçaklar paralarını ödeyip resmi askerliklerini yaptılar.)

2000'lerin başlarında yaşamımda önemli değişiklikler oldu. Üniversite yıllarımdan sonra ilk kez düzensiz yaşamaya başladım. Bunun sonucunda da hemen her gece İstanbul'un farklı bir noktasından ve çoğunda da içkili olarak oturdum direksiyona. En az 15-20 defa da durduruldum kontrollerde ama her defasında çorba kardeşliği ile kurtardım kendimi. (Son yıllarda taksiler ve şoförler ile çorba içiyorum.)

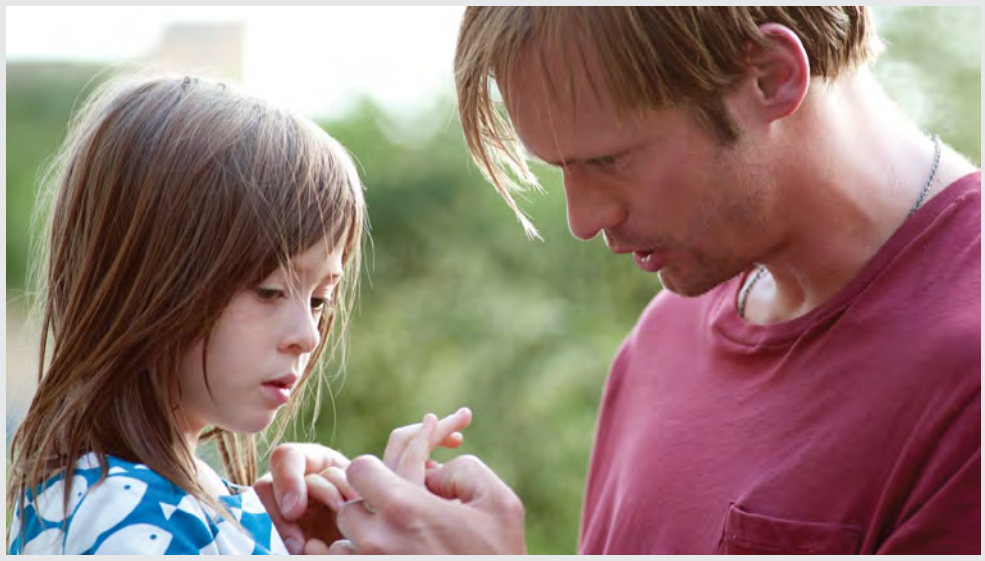
2010'ların başlarında kızımın üniversite konusu gündemde idi. İstemedi kursa, dershaneye gitmek ama eksik kalmasın diye yazdırdık bir yere. Bunun yanında ağırlık kazanan ve çok da istediği yurtdışı seçeneği için de bir "danışman" bulduk. O sıralarda öğrendik ki ne kadar çok danışman varmış, aslında okuma yazması olan her öğrencinin yapabileceği, belki biraz da ebeveyn yönlendirmesi ile karar verebileceği şeyler için sistemin eksikliklerinden nemalanan ne büyük bir çark dönüyormuş da haberimiz yokmuş... (Kızım üniversiteyi bitiriyor bu yıl ve umarım orada ya da burada sistem içinde ve hakkı ile kurar yaşamını.)

Türkiye'de sistemin eskiliğinden, ağırlığından, tıkanmışlığından, fırsat eşitsizliğinden, kayırmacılıktan kaynaklanan büyük sıkıntılar oldu hep. Bunların bir kısmı zaman içinde halledildi ama ortaya yenileri de çıkmadı değil. Yukarıdaki yaşadıklarım bile zaman zaman bizzat sistem dışına çıktığımın, çıkmamış olsam da kurulu diğer düzenleri denediğimin örnekleri. Kanımca esas sorun da bunlar bilinse bile her şey düzgün ve sağlıklı olsa kazançlarını kaybedecek olanların direnmesi.

Bu direnişin kırıldığı durumlar da var. Mesela İstanbul'un park sistemleri çok güzel bir örnek. Tüm direnenlere karşın tavrını ve gücünü kararlılığı ile birleştiren otorite değnekçileri neredeyse yok etti; ya da türlü başka sıkıntılara rağmen bugün tapu ya da vergi dairelerindeki iyileşmiş ve görece saydamlaşmış hizmet göstergeleri de sevindirici.

Sorunun çözülmesi için tüm hizmet süreçlerinin saydamlaşması, erişimde ve kullanımda eşitlik ve denetlenebilirlik gerekiyor öncelikle. Daha sonra bireyleri sistem dışı çözüm aramaya yönelten ne varsa bunların ortadan kaldırılması tabii. En önemlisi eğitim ve farkındalık; yaşamdaki her sıkıntı ya da sorunun yine ortalıktaki bir takım yasal ve etik süreçlerle halledilebileceğinin öğretilmesi, bunun toplumca kanıksanması ve benimsenmesi ... derken hepinize mutlu, sağlıklı ve her istediğinizin olacağı bir 2014 dilerim.

Görüşmek üzere...



ARADA KALAN

KÜNYE
Yönetmen: Scott Mcgehee, David Siegel
Senaryo: Carroll Cartwright, Nancy Doyne
Oyuncular: Julianne Moore, Alexander Skarsgård, Onata Aprile
Türü: Aile, Dram
Yapım Yılı: 2012

"Arada Kalan", anne babasının velayet davası arasına sıkışmış 6 yaşındaki bir çocuğun dramını anlatan, aile, fedakârlık ve çocuk sevgisi hakkında dokunaklı ve sarsıcı bir hikâye. Yaşlanmakta olan bir rock yıldızı Susanna (Moore) ve modern sanat eserleri tüccarlığı yapan Beale (Coogan) ebeveyn olarak görevlerini yerine getirmediklerini farkedemeyecek kadar kendileriyle meşguldür. Maisie'nin velayeti için verdikleri savaş sadece kişilikleri arasında savaşın başka bir perdesidir. Her ikisinin de uygunsuz sevgililer edinmesiyle Maisie bir evden bir eve sürüklenip durur. Filmin yönetmenliğini iki isim paylaşıyor: Scott Mcgehee ve David Siegel.



KARANLIK CİNAYETLER

17 kadını kaçırıp öldürmek suçundan 461 yıl hapse mahkum edilen, Amerika'nın en azılı seri katillerinden biri olan Robert Hansen'ın gerçek hikâyesinden yola çıkıyor. Emekliliğine haftalar kalmış dedektif Jack Halcombe, son iki yılda 8 kadının benzer şekilde ortadan kaybolmasının ardında bir seri katil olduğundan şüphelenmektedir. Ancak ortada tek sağlam bir ipucu bile yoktur. Fakat bir gün Cindy isimli genç bir kız arkasında iz bırakmayan katilin elinden son anda kurtulmayı başarır. Katil, Cindy'nin peşindedir. Filmin yönetmen koltuğunda Scott Walker oturuyor.



SADECE AŞK

Danimarka´da yaşayan bir İngiliz olan Philip, yalnız ve orta yaşlı bir duldur. Kemoterapi sonrası yeniden toparlanan Danimarkalı kuaför Ida ise kocasının onu terk edeceğini yeni öğrenmiştir. İki yaralı ruhun kaderi, çocuklarının İtalya´daki düğününe katılmak için yola çıkmalarıyla iç içe geçer. Philip ve Ida, bu evlilik yaklaştıkça aile ve mutluluğun gerçek değerini sorgulamak zorunda kalacaktır. Susanne Bier'in yönetmeni olduğu filmin başrollerinden biri James Bond serisinden tanıdığımız Pierce Brosnan. "Sadece Aşk", ilk kez Venedik Film Festivali´nde gösterildi.



ELYSIUM: YENİ CENNET

2154'te insanlar sınıflarına göre iki şekilde yaşamlarını sürdürebilmektedir: Varlıklı olanlar; Elysium adıyla anılan saf ve temiz, insan yapımı bir uzay üssünde, geri kalanlar ise yoğun nüfuslu, harap olmuş dünya gezegeninde. Bakan Delacourt, Elysium vatandaşlarının lüks içindeki yaşam stillerini ne pahasına olursa olsun korumaya kararlıdır. Dünyadaki insanlar buna rağmen Elysium'a girebilmek için her yolu denemektedir. Şimdi birbirinden farklı bu iki dünyaya eşitlik getirebilecek çok tehlikeli bir görevin kaderi Max'in ellerindedir. Başrollerden birinin Matt Damon olduğu filmin yönetmeni Neill Blomkamp.



KAPİTAL

KÜNYE
Vizyon Tarihi: 3 OCAK
Yönetmen: Costa-Gavras
Senaryo: Costa-Gavras, Romain Gavras
Oyuncular: Gad Elmaleh, Gabriel Byrne, Natacha Regnier
Türü: Dram, Gerilim

Genç ve hırslı Marc Tourneuil, Avrupa'nın en büyük bankalarından biri olan Phoenix Bank'ın genel müdürlüğünü yürüten Jack Marmande'ın sağ koludur. Jack Marmande'a konulan kanser teşhisinin ardından hastaneye kaldırılmasıyla işler gerçek anlamda Marc'a kalmış olur. Yeni görevine resmi olarak atanan Marc, bankayı kendi usullerine göre yönetme konusunda son derece hırslı ve kararlıdır. Üstüne bankanın Amerikan yatırımcılar tarafından satın alınmasının gündeme gelmesiyle işler bir hayli karışır, Mark Tourneuil'in yükselişi böylece başlamış olur. "Kapital", Oscar ödüllü Yunan yönetmen Costa-Gavras tarafından yönetilen bir yapım.



10 OCAK

KAÇIŞ PLANI

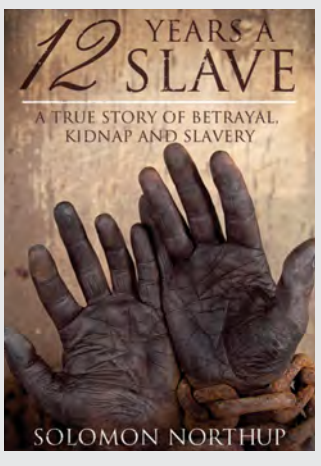
Dünyanın en önemli güvenlik uzmanlarından biri olan Ray Breslin, işinde son derece tanınan bir güvenlik tasarımcısıdır. Kendi tasarlayıp inşa ettiği üst düzey korumalı hapishanenin konuklarından biri ise kendisi olur. Kendi tasarladığı hapishanede şimdilerde mahkum olarak yer alan Ray, yüksek güvenlik engellerini bir bir aşarak firar etmeyi planlamaktadır. Bu yolda hapishanenin en saygı duyulan mahkumlarından olan Emil ile anlaşır. Emil'in tek derdi hapishane şartlarının mümkün mertebe insancıl olmasıdır. Ancak Ray'in planları bambaşkadır... Filmin yönetmen koltuğunda Mikael Håfström oturuyor.



17 OCAK

SEN ŞARKILARINI SÖYLE

Manhattan'ın hareketli müzik piyasasında tutunmaya çalışan genç Llewyn Davis, hayatını müzikle kazanmak ve sanatını icra edebilmek için her yolu denemektedir. Davis, halkın önünde saygın bir yere sahip olmak istiyordur. Grup arkadaşının ölümüyle oldukça sarsılır. Verdiği yanlış kararlar durumunu daha da kötüleştirir. Artık başını sokabileceği bir evi dahi yoktur. Bu sırada eski kız arkadaşı Jean Berkey ile yolları yeniden kesişir ve onun hamile olduğunu öğrenir. Ancak bebeğin babasının kim olduğu belli değildir. Filmin yönetmen koltuğunda iki isim oturuyor: Ethan Coen ve Joel Coen.



24 OCAK

12 YILLIK ESARET

1841'de New York'ta yaşayan Solomon Northup, kendisini müziğe adamış zenci bir adamdır. Ailesiyle birlikte yaşayan Solomon, özgür yaşayan, mutlu bir adamdır. Fakat bir gün bir barda tanıştığı iki adam yaşamını allak bullak edecektir. İnandığı medeni dünya altüst olur çünkü kendisini kaçırıp Louisiana'da bir tesiste köle olarak çalışması için satarlar. Özgürlüğünü korumak için verdiği emekler yerle bir olmuş, hayatı kâbusa dönmüştür. Burada Solomon acıyı, şiddeti, küçük düşürülmeyi yeniden öğrenecektir. Filmin yönetmenliğini Steve McQueen üstleniyor.

EMİN ÖZCAN
emin@sigortacigazetesi.com.tr



Evsize her mevsim kış...

TRAFİK kazaları medyanın rutin felaket haberlerinin başında gelir. Kış gelince, buna soba zehirlenmeleri ve soğuktan donma haberleri eklenir. Genelde soğuktan donanlar Türkiye'de sayıları 100 bine ulaşan evsizlerdir. Türkiye'deki evsizlerin sayısı konusunda kesin bir veri yok, ancak İstanbul'da 10 bin, ülke genelinde ise 100 bin kadar evsiz insan olduğu tahmin ediliyor.

Geçtiğimiz ay Türkiye'yi etkisi altına alan soğuk ve karlı hava hepimizi etkiledi, ancak en çok etkilenen evsizlerdi. Çünkü yaşanan iklim onlar için ölüm-kalım mücadelesi anlamına geliyordu.

İstanbul'daki son kar yağışı sırasında İstanbul Büyükşehir Belediyesi Zeytinburnu Spor Kompleksi'ni barınak haline getirerek evsizleri burada topladı. Zabıtanın sokaktan toplayarak getirdiği evsizlerin sayısı 500 kadardı. Türkiye'deki diğer kentlerin bazılarında da belediyeler benzer uygulamalara giriştiler. Oralarda da evsizlerin bir kısmı barınağa kavuştu, ya diğerleri?..

Zeytinburnu Spor Kompleksi'ndeki barınakta insanlara üç öğün yemek ve spor salonu içinde yan yana sıralanmış ranzalarda yatma imkânı sağlandı. Diğer kentlerde de benzer uygulamalar vardı. Elbette bunlar önemli ve mutlaka yapılması gereken şeylerdi.

BAHARDA NE OLACAK?

Benim merak ettiğim konu şu; yarın bahar gelince, bu insanların durumu ne olacak? Zeytinburnu Spor Kompleksi, adından da görüleceği gibi bir spor alanı ve orada spor yapılacak. Diğer kentlerdeki barınma alanları da normal işlevlerine dönecek. Ya sayıları 100 bine ulaştığı söylenen evsizler ne yapacak?..

Biz evsizleri önce Amerikan filmlerinden tanıdık, ama zamanla bizim yaşamımıza da girdiler. Artık onlarla her yerde karşılaşıyoruz. Metro istasyonlarında, otobüs duraklarında, parklardaki banklarda, hastanelerin acil servislerinde, ATM alanlarında ve boş inşaatlarda onlarla yüz yüze geliyoruz. Çoğumuz bu durumdan rahatsız olsak da artık onlar Türkiye'nin ve bizim bir gerçeğimiz...

Böyle olunca herkesin şapkasını dizine koyup bir kez daha düşünmesi gerekiyor. Kar yağınca bu insanları barınağa almak elbette gerekli, ama sorunları çözmeye yeter mi? Evsizlerin büyük çoğunluğunu işsizlerin oluşturduğu biliniyor. Bunların yanında tinerciler, sokağa bırakılmış çocuklar ve zihinsel özürlüler de var.

SURİYELİLERİN DRAMI

Son dönemde bizim evsizlerimize bir de Suriyeli göçmenler eklendi. Savaştan kaçıp Türkiye'ye gelen insanların çoğu güney illerimizde kurulan çadır kentlerde barınıyor. Ancak büyük kentlere gelen Suriyelilerin birçoğu da parklarda barınıp dilenerek yaşam mücadelesi veriyor. Soğuk kış şartlarıyla birlikte onların parklarda barınma şansı da ortadan kalktı. Bu insanların yarınını da düşünmemiz gerekiyor.

Sanırım, artık hepimizin Türk olsun, Suriyeli olsun, evsizleri görme vaktimiz geldi. Çünkü onlar da bizim gibi birer insan. Üstelik çözümün o kadar da zor olmadığını düşünüyorum.

Zeytinburnu Spor Kompleksi'nde barınan evsizlerle röportaj yapan Cumhuriyet gazetesi muhabiri Meltem Yılmaz şunları yazıyor: "Sonuç olarak, bugün Türkiye'de evsiz insanlara yönelik üç aşamalı bir çözüm planına acilen ihtiyaç olduğu gerçeği ortaya çıkıyor: Yaz- kış barınabilecekleri alanlar, psikolojik tedavi, meslek edindirme kursları. Aksi takdirde, Türkiye'de sayıları her geçen gün artan bu evsiz insanlar, ya soğuktan öldüklerinde ya da suç işlediklerinde hatırlanmaya devam edecek." (Cumhuriyet, 12 Aralık 2013)

Spor kompleksi yerine gerçek barınaklar, ihtiyacı olana tedavi, eğitim ve iş imkanlarıyla sorunun üstesinden gelinebileceğini sanıyorum. Suriyeli konuklarımıza da en azından barınak sağlanabilir. Hepinize evinizde, huzurlu ve mutlu bir yıl diliyorum. Esen kalın...



DAVİD KOHEN
david@kositassigorta.com.tr



Orta ve Doğu Avrupa'da sigorta sektörü

Bölgede potansiyel düşünüldüğünde en dikkat çekici ülke 38 milyonluk nüfusu ve 7.5 milyar euroluk prim üretimiyle Polonya. Sırbistan, Hırvatistan, Slovenya, Çek Cumhuriyeti, Makedonya ve Karadağ bölgede büyümeyi bekleyen diğer pazarlar.

SİGORTA PAZARI

Hırvatistan 1 Temmuz 2013'te Avrupa Birliği'nin yirmi sekizinci ülkesi oldu ve eski "Doğu Bloku"ndan gelen diğer yedi ülke arasına katıldı. 38 milyon nüfuslu Polonya Avrupa'nın bu bölgesi gündeme geldiğinde en çok adı geçen ülke. Bunda şaşırtıcı bir şey yok, çünkü elementer sigortada Orta Avrupa'nın en büyük ve Birlik üyelerinin tamamı söz konusu olduğunda ise on dördüncü pazarı. Böylece, 2012 yılında, elementer sigortada prim gelirleri yaklaşık yüzde 5 yıllık büyüme oranı ile 7 milyar 577 milyon euroya yükseldi. Polonya sigorta sektöründe büyük potansiyel var, çünkü sektör yüzde 8.2 seviyesinde bulunan Avrupa ortalamasına karşı GSYİH'nın yüzde 4'ünü oluşturuyor ve Birliğin 28 ülkesinin tamamı için ortalama 1873 euro olan ortalama sigorta primi bu ülkede 355 euroya yükseldi. (bkz. tablo 1)

Tablo 1

	Polonya	Türkiye	AB
Nüfus (milyon)	38	77	506
Euro bazında genel prim üretimi (milyar)	7.577	8.565	451
GSMH oranında sigorta sektörünün payı	% 4	% 1.3	% 8.2
Kişi başına düşen prim (euro)	355	113	1.873
Enflasyon oranını düştükten sonra Hayat-dışı artış oranı:	% 10	%11.7	%0.3
Sigorta penetrasyon oranı En az bir sigorta sözleşmesine sahip hane halkı (hayat)	% 2.1	% 0.2	% 4.5

OLAĞANÜSTÜ BİR POTANSİYEL

Uzun vadede, bu ülkelerin sigorta sektörlerinin büyüklüğünü değer olarak Avrupa ülkeleri ortalamasına çıkarmaları için, bazılarının, Slovenya gibi iki katına, Polonya'daki gibi altı katına ya da sırasıyla Karadağ, Romanya ya da Sırbistan'ın yaptığı gibi 19, 20 veya 23 katına çıkarmaları gerekiyor. Triglav Grup Yönetim Kurulu üyesi Stanislav Vrtunski "Tabii bu bölgede potansiyel varsa!", şeklinde açıklamada bulunuyor. Örneğin sigortalanma oranından bahsettiğinde hâlâ desteklediği bir inanıştır bu. Sigortalanma peneterasyon oranı "En az bir sigorta poliçesine sahip olan hane sayısını" ölçüyor ki bu oran son derece düşüktür. Slovenya'da bu rakam yüzde 98'e ulaşıyor; Hırvatistan'da yüzde 80'e; Sırbistan'da yüzde 59'a ve hatta Bosna-Hersek'te bu oran yüzde 55'e kadar düşüyor" diyor.

Öte yandan, görünüşe göre tüm bu ülkeler halen kendi sağlık ve emeklilik sistemlerinin revizyonu konusunda çalışıyorlar, bu durum da özel sigortacılığın oralarda güçlü bir büyüme potansiyeline sahip olacağını gösteriyor. Bu arada, Batı Avrupa'dan pek az sayıda sigorta şirketi, Doğu Avrupa'da daha fazla yatırım yaparken, Generali ve Allianz hariç, Adriyatik Bölgesi'nde sigorta şirketleri sıralamasında TRIGLAV ilk 15'te yer alıyor. Böylece, Triglav grubu (Bkz. Tablo 2) yüzde 22'nin üzerinde pazar payı ile bölgede Croatia Group (yüzde 10,3) veya Adriatic Slovenica (yüzde 8) önünde lider konumunda bulunuyor; Generali yüzde 5,9 ve Allianz ise sadece yüzde 3,4 pazar paylarına sahiptirler!

Tablo 2

TRİGLAV SİGORTA GRUBU

Slovenya başkenti Ljublijana merkezli 110 yılık TRİGLAV Grubu, Güney-Doğu Avrupa'nın en önemli Sigorta\Finans grubudur. Slovenya, Hırvatistan, Bosna Hersek, Karadağ, Sırbistan, Makedonya ve Çek Cumhuriyeti gibi 7 ülkede faaliyette bulunuyor ve 5 bin 500 kişi istihdam ediyor.

DAĞITIM KANALLARI

Bununla birlikte sigorta dağıtım kanalları organizasyonu bir ülkeden diğerine oldukça farklılık gösterebiliyor. Buna göre, Slovenya'da, satışların 2/3'ü gezici satış elemanları tarafından kapıdan yapılırken, Çek Cumhuriyeti'nde brokerler ağır basıyor ve Makedonya, Karadağ ve Sırbistan'da ise tüm sektörler dahil en yüksek paya sahip olan trafik poliçelerinin yenilenmesi yıllık teknik muayene sırasında yapılıyor. Société générale Insurance Uluslararası Direktörü Pascal şu sonuca varıyor: "Otomobilde pazar payı alımı mantığı var, ancak kalan sektörlerde tüm şirketler pazar oluşturmak üzere orada bulunuyorlar".

Okuyucularımın yeni yılını kutlarım.





KIŞIN İKİNCİ FIKRASI

En iyi doktor fıkrası

Şişman bir adam, zayıflama isteğiyle çok şöhretli bir doktorun **muayenehanesine** gidiyor. Doktor, bir hafta kullanmak üzere isimsiz bir hap veriyor kendisine. İlk kullandığı gece, uyur uyumaz rüya görmeye başlıyor adam.

Bir saray içinde, etrafında onlarca cariye, sabaha kadar bir onunla bir bununla sabah uyandığında, kan ter içinde... Her gece aynı şey, bir haftanın sonunda bütün fazla kilolar atılmış durumda. Günler sonra yolda şişman bir arkadaşına rastlıyor ve nasıl kilo verdiğini soruyor. Durumu anlatıyor, o arkadaşı da doğru doktorun çalıştığı **hastaneye** gidiyor ve doktor ona da aynı tedaviyi uyguluyor.

İlk gece adam rüyasında bir sarayda! Ama etrafında cariyeler yerine onlarca iri yarı zenci... Tutarlarsa adamı fena yapacaklar. Bizim şişman önde, onlarca iri yarı zenci peşinde... Başlıyorlar sarayın içinde koşturmaya... Üçüncü gün sonunda adam zayıflıyor ama dayanamıyor ve telefon ediyor doktora.

"Ya doktor bey, neden arkadaşımla benim rüyalarım farklı? O cariyelerle zaman geçirirken, ben zenci erkeklerden kaçıp duruyorum. Doktor biraz düşündükten sonra sorar:

'Siz hastaneye mi gelmiştiniz, muayenehaneye mi?

Güneş Genişletilmiş Kasko ile yola avantajlı çıkın!



Gözünüz gibi baktığınız aracınız için artık endişelenmenize gerek yok! Trafikte tam koruma için **Güneş Genişletilmiş Kasko** yaptırın, yola avantajlı çıkın!

GÜNEŞ SİGORTA
"Değerlerimizin Sigortası"

444 1957 /GunesSigorta @GunesSigorta www.gunessigorta.com.tr

Fotoğraf Yarışması

Konu: Hayata Dair

Kadın gözüyle hayattan kareler ’14

“Kadın Gözüyle Hayattan Kareler”
fotoğraf yarışması 8 yaşında.

Şimdi sıra sizin karelerinizde…



Ödüller

Birinciye	5.000 TL
İkinciye	3.000 TL
Üçüncüye	1.000 TL

Sergilemeye değer bulunan eserler 250 TL

TFSF
2013 - 72

Katılım bilgileri
Konuya ilgi duyan tüm amatör ve profesyonel kadın fotoğrafçılar, dijital olarak görüntülenmiş* fotoğrafları ile yarışmaya katılabilir. Eserlerin 2 Ocak – 12 Mart 2014 tarihleri arasında Anadolu Hayat Emeklilik adresine ulaştırılması gerekmektedir.

Adres: Anadolu Hayat Emeklilik İletişim Müşavirliği
İş Kuleleri Kule 2 Kat 18 Levent - İstanbul
Tel: 0212 317 70 25

Ayrıntılı bilgi ve yarışma katılım formu için:
anadoluhayat.com.tr

İletişim ve etkinlik bilgileri için:
iletisim@anadoluhayat.com.tr

ANADOLU HAYAT EMEKLİLİK

Türkiye İş Bankası kuruluşudur. | TÜRKİYE İŞ BANKASI