En önemli küresel büyüme fırsatları yeni pazarlarda
Gelişmiş piyasalardaki ekonomik performansın zayıflığı düşünüldüğünde, çok uluslu sigorta şirketlerinin büyüme stratejilerinin en önemli parçasını gelişmekte olan sigorta pazarları oluşturuyor. **34** ■

Bakanlıktan BES ve hayatta toplam 1.6 milyar lira ödeme
BES ve hayat sigortasından kesilen vergilerin ana paraya tekabül eden kısmı için ödenen 254 milyon lirayla beraber, Maliye Bakanlığı, BES ve hayat sigortası sahiplerine 2013'te 1.6 milyar lira doğrudan ödeme yaptı. **27** ■

Sel felaketinin İngiltere'ye faturası ağır olacak
İngiltere'nin başkenti Londra'dan geçen Thames Nehri'nin taşmasıyla yaşanan sel felaketi, ülkenin güney ve batı bölgesini etkiledi. Uzmanlar sigortalı hasarın 1.6 milyar dolara ulaşacağını tahmin ediyor. **25** ■



Dünya sigortacılığı krizin etkilerini atlatıyor

Swiss Re'nin yayınladığı Sigma Raporu'na göre sigortacıların kârlılığı iyileşme yolunda ilerliyor. Raporda, global sigorta sektörünün toplam değerinin kriz öncesindeki seviyelerine ulaştığı belirtiliyor. **22** ■

Afetlerin maliyeti 45 milyar dolar

Aon Benfield'ın yayınladığı rapora göre, 2013'te doğal afetlerin global ekonomiye verdiği zarar 192 milyar dolar, sigortalı hasar ise 45 milyar dolar olarak kayıtlara geçti. **24** ■



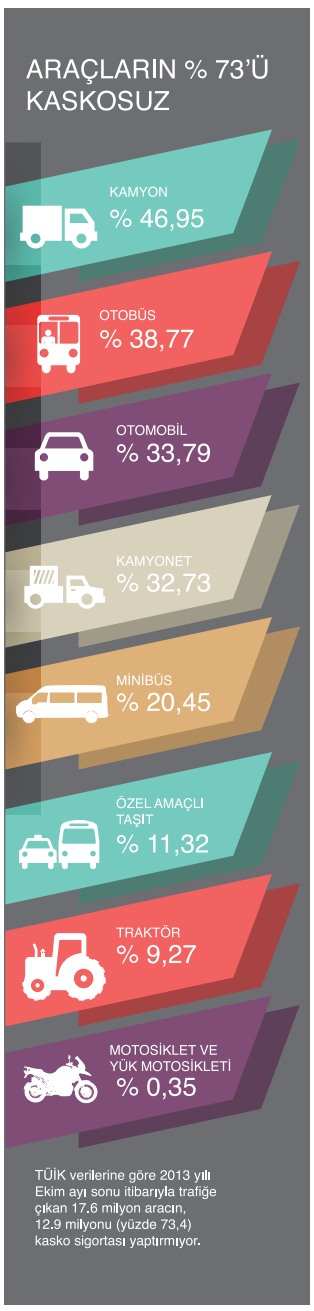
Türkiye'nin En Çok Satan Sektör Yayını

sigortacı gazetesi

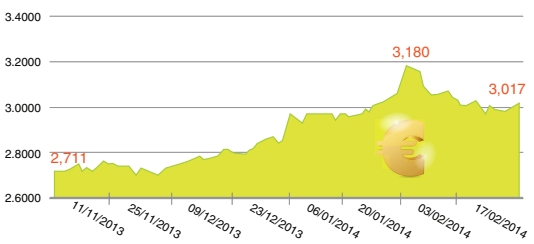
MART 2014 YIL: 29 / SAYI: 424 AYDA BİR YAYINLANIR

Kaskoya kur darbesi

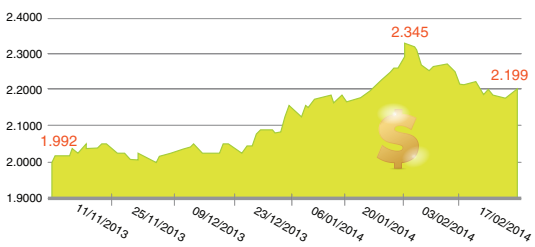
Kasko branşında dokuzuncu ay sonunda elde edilen 500 milyon liralık teknik kârla gelen olumlu hava, kurdaki aşırı artışla yerini karamsarlığa bıraktı. Son bir yılda adım adım yükselen dolar ve euro, geçtiğimiz aylarda tavan yaptı. 2013 Mart ayında dolar 1.8, euro ise 2.3 lira dolaylarında seyrederken, kasım ayında dolar 1.9, euro 2.7 liraya çıktı. Ocak ayında dolar 2.3, euro ise 3.1 lira seviyelerini aştı. Yıllık artış dolarda yüzde 28, euroda yüzde 38 oldu. Sektör şimdi kura bağlı olarak artması kaçınılmaz olan yedek parça fiyatlarına karşı çözüm arıyor. **42** ■



KASIM AYINDAN BU YANA EURODAKİ DALGALANMA



KASIM AYINDAN BU YANA DOLARDAKİ DALGALANMA



Global ekonomideki 10 büyük endişe

Dünya Ekonomik Forumu (WEF), 2014 yılında yaşanabilecek ekonomik sıkıntılara dikkat çekti. Yükselen işsizlik oranları, artan gelir uçurumu ve sosyo-politik gerilimler en önemli endişeler arasında. **23** ■



Z kuşağı kurumsal alışkanlıkları değiştiriyor

Şirketler yeni nesil çalışanlar ve tüketicilere göre yeniden biçimleniyor. Yaşanan teknoloji ve iletişim devriminin ardından yeni nesillerin alışkanlıkları hiç de anne ve babalarınkine benzemiyor. Şirketler ise planlamalarını ortaya çıkan bu yeni çalışan ve müşteri profiline göre belirlemeye çalışıyor . Önümüzdeki yıllarda şirket çalışanları ve müşteriler ağırlıklı olarak Y ve Z kuşaklarından oluşacak. 2018'e gelindiğindeyse dünyada çalışanların yüzde 30'unu Z kuşağı temsil edecek. Bu dönem geldiğinde şirketler için sancılı bir değişim süreci yaşanacak. **30** ■

Şirketler inovasyon desteği istiyor



FED Training'in sahibi Yudum Kırım, özellikle inovasyon konusunda firmalara eğitim desteği verdiklerini ve inovasyonun son dönemin lokomotif konularından olduğunu belirtti. **46** ■

Avrupa'nın 20 büyük sigorta grubu
Yazarımız David Kohen, her yıl paylaştığı Avrupa'daki en çok prim üreten 20 şirketi listesini bu ay sayfasına taşıyor. Kohen'in listeye göre yaptığı kıyaslama, Türk sigorta sektörünün 9.5 milyar euroluk toplam üretiminin, bu listede ancak 20'nci şirkete denk geldiğini gösteriyor. **58** ■

Dortmund'da Türklerle hasbihal
Sigortacı Her Yerde'nin yazarı Nermin Yıldırım, geçen ay başladığı Almanya turuna bu ay da devam etti. Türklerin yoğun olarak yaşadığı Dortmund'dan bildiren Yıldırım'ın yaptığı röportajlar, şehirdeki Türklerin sigortaya oldukça önem verdiğini ortaya koyuyor. **37** ■

Türkiye stratejik büyüme bölgesi



Sompo Japan Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Shinobu Arimoto, Türkiye'nin büyüme için stratejik önemde olduğunu söyledi. **10** ■

Rekabet yıkıcı boyuta ulaşmasın



Halk Sigorta Genel Müdürü Bülent Somuncu, oto sigortalarında artan fiyat rekabetinin yıl içinde yıkıcı boyutlara gelmesinden endişe duyduğunu ifade etti. **15** ■

D&O sigortası prestij katıyor



Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, yönetici sorumluluk sigortalarına (D&O) olan talebin artacağını belirtti. **18** ■

DASK'tan 200 lira hediye çeki

DASK, deprem sigortası oranını artırmak için acentelere yönelik olarak başlattığı kampanyada, yenilenen her 75 deprem sigortası poliçesi için 200 lira hediye çeki verecek. **5** ■



Kefil derdine sigorta müjdesi

Şubat ayı itibarıyla yürürlüğe giren kefalet sigortasıyla, sigorta sektörü yeni bir ürün daha kazandı. Kredi kullanırken alınması gereken poliçe, kefil arama derdini ortadan kaldırıyor. Bu yüzden bu sigorta poliçesine rağbetin yüksek olacağı öngörülüyor. **39** ■

LİDERLİĞİMİZİN SİGORTASI MÜŞTERİLERİMİZ.

2013 yılında 5 kategoride sektör lideri olduk.* 89 yıldır bize güvenen tüm vatandaşlarımız ve çalışanlarımızın da desteğiyle bu başarıyı 2014 yılında da devam ettireceğiz.

- Kasko
- Su Araçları Sigortası
- Nakliyat Sigortası
- Yangın ve Doğal Afetler Sigortası
- Genel Sorumluluk Sigortası

0850 724 0850
www.anadolusigorta.com.tr

*Türkiye Sigorta Birliği'nin 31.12.2013 verileri baz alınmıştır.

ANADOLU SİGORTA
Kaybetmek yok.

Türkiye İş Bankası kuruluşudur.

TÜRKİYE İŞ BANKASI

Anadolu Sigorta Genel Müdürü Musa Ülken:

Anadolu Sigorta 2013 yılında farklılığını yine ortaya koydu

Anadolu Sigorta, 2013 yılında doğrudan prim üretimini yüzde 23 artışla, 2 milyar 749 milyon 704 bin liraya yükseltti. Anadolu Sigorta ayrıca kara araçları, yangın ve doğal afetler, nakliyat, su araçları ve genel sorumluluk branşlarında lider konuma geldi.



ANADOLU Sigorta, 2013 yılında doğrudan prim üretimini yüzde 23 artışla, 2 milyar 749 milyon 704 bin liraya yükseltti. Sonuçları değerlendiren Anadolu Sigorta Genel Müdürü Musa Ülken, Anadolu Sigorta'nın tüm branşlarda en yüksek oranlı büyüme yerine, şirketin hedef ve stratejileriyle oranlı, daha seçici bir büyümeyi tercih ettiğini söyledi. Bu hedeflerinde başarılı olduklarını belirten Ülken, prim üretimindeki artışın Anadolu Sigorta'ya olan ilgi ve güvendeki artış anlamına geldiğini vurgulayarak, "Tüm poliçe sahiplerimize bizlere duydukları güven nedeniyle teşekkür ediyorum" diye konuştu.

Anadolu Sigorta, sigorta ürünleri arasında çok önemli yerleri olan kara araçları branşında yüzde 16.15, yangın ve doğal afetler branşında yüzde 13.94, nakliyat branşında yüzde 11.86, su araçları branşında yüzde 45.41 ve genel sorumluluk branşında yüzde 15.91 pazar payı elde ederek bu branşlarda hayat dışı sigorta şirketleri arasında lider konumuna geldi.

Kara araçları branşında geçen yıla göre yüzde 9.04 artışla 811 milyon 554 bin lira prim üretimi, yangın ve doğal afetler branşında yüzde 32.89 artışla 463 milyon 414 bin lira prim üretimi, nakliyat branşında yüzde 19.50 artışla 49 milyon 343 bin lira prim üretimi, su araçları branşında yüzde 3.02 artışla 63 milyon 534 bin lira prim üretimi, genel sorumluluk branşında yüzde 16.66 artışla 80 milyon 845 bin lira prim üretimi gerçekleştirilmiştir.

'SONUÇLAR GÜCÜMÜZÜ BİR KEZ DAHA GÖSTERDİ'

2013 yılı prim üretimi sonuçlarıyla ilgili açıklama yapan Musa Ülken, şunları söyledi: "Kaybetmek Yok parolasıyla sektörde öncü konumunu sürdüren şirketimiz, başarılı bir yılı daha geride bıraktı. 2013 yılı sonuçları Anadolu Sigorta'nın gücünü bir kez daha gözler önüne sermiştir. Kârlı biçimde pazar payımızı geliştirme hedefimiz, tüm çalışmalarımıza yön vermektedir. Sürdürülebilirlik ve yeterli teknik kârlılığın da en az prim üretimi kadar önemli ve değerli olduğu bilincinden hareketle, önümüzdeki dönemde de adil fiyat rekabetiyle çağdaş ve yüksek hizmet kalitemizi sürdürmek başlıca hedeflerimizdendir. 2013 yılındaki bu performansımızı, 2014 yılında da devam ettireceğiz.

Büyük ölçüde uzmanlık ve bilgi birikimi gerektiren ayrıca son derece teknik detayları olan yangın, mühendislik, kasko, tekne, nakliyat, genel sorumluluk, hava araçları sorumluluk branşlarında 2013 yılı sonu itibarıyla prim üretiminde sektör lideri olarak Anadolu Sigorta farklılığını ortaya koyduk.

Biz bu işi, bu ülkenin topraklarında, bu ülkenin vatandaşları için tam 89 yıldır aynı coşkuyla yapıyoruz. Başarımızda emeği geçen herkese teşekkür ediyorum."

Büyük kayıplar çok daha az primle Anadolu Sigorta güvencesi altında

Anadolu Sigorta, yeni ürünü Pert Kasko sigortasıyla mevcut prim seviyelerini yüksek bulmalarından ötürü kasko sigortası yaptırmayan tüketicileri hedefliyor.



Anadolu Sigorta, mevcut prim seviyelerini yüksek bulmalarından ötürü kasko sigortası yaptırmayan tüketicilere yönelik hazırladığı yeni ürünü Pert Kasko sigortasını piyasaya sundu. Pert Kasko sigortası en az primle kasko sigortasındaki en önemli temel riskleri teminat kapsamına almayı amaçlıyor.

Pert Kasko ürünüyle aracın tam hasara uğraması veya çalınması durumunda "Kasko Sigortası Genel Şartları" kapsamında sigortalıya teminat sağlanıyor. Bu teminatlar, aracın karayolunda veya demiryolunda kullanılabilen motorlu, motorsuz araçlarla çarpışması; gerek hareket gerek durma halindeyken, sigortalının veya aracı kullananın iradesi dışında araca ani ve harici etkiler neticesinde sabit veya hareketli bir cismin çarpması veya aracın böyle bir cisme çarpması, devrilmesi, düşmesi, yuvarlanması gibi kazalar; aracın yanması ve aracın veya araç parçalarının çalınması ya da çalınmaya teşebbüs edilmesi şeklinde dört ana başlık altında toplanıyor.

Pert Kasko sigortası ürünü; "yurtdışı ek teminatı", "sigara ve benzeri madde zararları", "yetkili olmayan kişilerce çekilme", "patlayıcı, parlayıcı, yanıcı madde taşıma", "anahtarın ele geçirilmesiyle çalınma", "deprem", "heyelan", "fırtına, yıldırım, sel ve su baskını" ile "grev, lokavt, kargaşalık, halk hareketleri ve terör" gibi Kasko Sigortası Genel Şartları'nda yer alan ek sözleşme maddeleri için de teminat veriyor. Ek sözleşmeyle teminat kapsamına dahil edilebilen bu zararlar sonucunda gerçekleşecek tam hasarlar da Pert Kasko ürününün teminatı kapsamına giriyor.

MODEL SINIRLAMASI YOK

Tüm araç gruplarına, model yılı sınırlaması getirilmeden teminat sağlayan Pert Kasko sigortası poliçeleri bir yıllık olarak düzenleniyor. Deprem teminatının otomatik olarak muafiyetsiz verildiği üründe, taksit seçeneği de dahil bütün ödeme yöntemleri sunuluyor.

Ürün kapsamında sigortalılar asistans hizmetlerinden yararlanabiliyorlar. Kapsam dahilindeki hizmetler şu şekilde sıralanıyor:

- Aracın hareketsiz kalmasına yol açan veya güvenli sürüşü engelleyen kaza durumunda aracın kurtarılması ve en yakın anlaşmalı servise çekilmesi,
- Aracın kullanılamayışı nedeniyle konaklama (maksimum üç gün süreli, limitler dâhilinde),
- Yaralanma veya hastalık nedeniyle nakil,
- Daimi ikametgâha dönüş veya yolculuğa devam seyahati,
- Seyahate devam etmek için rent-a-car (maksimum iki gün süreli),
- Bilgi ve organizasyon servisi
- Ürünle ilgili detaylı bilgi Anadolu Sigorta acentelerinden veya Anadolu Sigorta'nın web sitesinden alınabilir.

99 liralık trafik sigortası müşteri ve acentelere avantaj sağlıyor


Arif Aytekin

"Allianz, dikkatli sürücülere trafik sigortasını 99 liradan başlayan fiyatlarla sunuyor. Bu fiyatlar avantaj sağladığından, müşterilerin Allianz acentelerine olan ilgileri yükseliyor."

ALLIANZ Sigorta, müşterilerin risk profiline bağlı olarak trafik sigortası poliçelerini 99 liradan başlayan fiyatlarla sunuyor. 1 Ocak 2014 tarihinde uygulamaya başlanan trafik sigortasında serbest fiyat uygulamasıyla şirketler müşterilerine istedikleri fiyatı sunabiliyorlar. Daha önce, trafik sigortası fiyatlarında araç türü ve il bazında belirlenen baz fiyatlar üzerinden belirli bir bant aralığında oynama yapılabiliyorken, yeni uygulama ile fiyatlandırma, pazarın gerekleri doğrultusunda serbestçe, sınırlandırma olmaksızın yapılabiliyor. Bu da trafikte daha dikkatli olan ve daha az kazaya karışan müşterilerin trafik sigortası için daha uygun ücret ödemesine olanak tanıyor. Allianz Sigorta, bu kapsamda müşterilere trafik sigortasında 99 liradan başlayan avantajlı fiyatlar sunuyor. Bu fiyatlar avantaj sağladığından, müşterilerin Allianz acentelerine olan ilgileri yükseliyor.

'AYRICALIKLARIMIZ SAYESİNDE TERCİH EDİLİYORUZ'

Allianz Sigorta Genel Müdürü Arif Aytekin konu ile ilgili değerlendirmesinde, "Allianz olarak Türkiye'deki geçmişimizin 90 yıl öncesine dayanıyor olmasının avantajıyla ve global tecrübemizle, sigortalılarımıza ve acentelerimize sunduğumuz hizmet kalitesi ve ayrıcalıklar sebebiyle tercih ediliyoruz. Trafik sigortasında serbest fiyat uygulamasının uzun vadede sigortalılara büyük avantaj sağlarken, acentelerimize de, mevcut gelirleri ve komisyon oranları değişmeden yeni müşterilere erişebilme ve mevcut müşterilerimizi korumak adına fayda sağlıyor. Bunun yanı sıra toplumumuzda bilinçli sürücü sayısının artmasına katkıda bulunması da bizleri ayrıca sevindiriyor" diyerek düşüncelerini aktardı.

Allianz satış ekibi 2014 yılına Bolu'da başladı


Allianz Satış ve Dağıtım Kanalları Direktörü Okan Özdemir, satış ekibine sunum gerçekleştirdi.

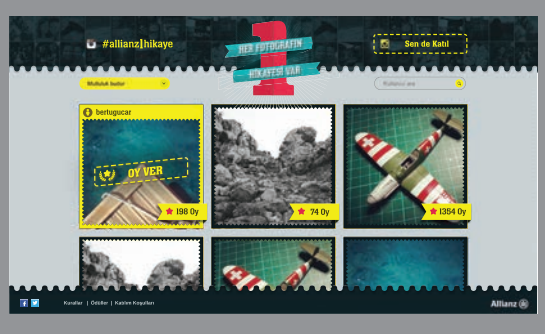


Allianz Sigorta Üçüncü Satış Ekibi Çalıştayı'nı Bolu'da düzenledi. Satış ekibi ve yöneticileri bir araya getiren çalıştayda sektörel değerlendirme ve 2014 yılına ilişkin beklentiler paylaşıldı. İstanbul'dan 51 ve İstanbul dışından 57 olmak üzere toplam 108 kişinin katıldığı çalıştayda satış ekibine Allianz dünyası ve sektörel sonuçların yanı sıra, entegrasyon süreci, 2014 stratejileri ve projeleri, sektörel düzenlemeler ve acente temsilcilerine yönelik yeni teşvik uygulamaları hakkında bilgi verildi. İki gün süren Üçüncü Satış Ekibi Çalıştayı'na katılanlar, ilk günkü toplantıların ardından ikinci gün Abant Gölü kenarında düzenlenen etkinliklere katılarak üst yönetimle bir araya gelme fırsatı da yakaladı.



Instagram'da hikâyelerini anlattılar Allianz'dan fotoğraf makinesi kazandılar

Allianz Türkiye'nin Instagram platformu üzerinde düzenlediği #HerFotografin1HikayesiVar yarışması sona erdi. 6 bin 20 yarışmacının 47 bin 36 fotoğrafla katıldığı yarışma #sevimli dostlar, #mutluluk budur, #unutulmaz anlar, #tadı damağımda ve #buyrun benim etiketlerinden oluşan 5 ayrı kategoride düzenlendi. Yarışmaya katılan fotoğraflardan, en çok takipçinin oyunu alan 25 fotoğraf finale kaldı. Finalde dünyanın en saygın fotoğraf ajanslarından Magnum'un ilk Türkiye temsilcisi Hasan Şenyüksel, Mimar Sinan Güzel Sanatlar Üniversitesi Fotoğraf Bölümü Öğretim Üyesi Kamil Fırat ve Türkiye'de en çok takipçi sayısına sahip Instagram fenomeni Mustafa Seven tarafından değerlendirildi. Her kategorinin birincisinin Nikon-D3200 ile ödüllendirildiği yarışmada, mansiyon sahiplerine ise Sony-DSC-WX80 hediye edildi. Allianz #HerFotografin1HikayesiVar yarışmasında Nikon D3200 almaya hak kazananlar Adnan Yumat, Murat Girgin, Tuğçe Artıkaslan, Aylin Hacıbekiroğlu ve Dünya Gündüz olarak açıklanırken, Emre Yıldız, Merve Özyurt, Ramazan İnal, Elif Reyhan Kaya ve Esra Gökoğlu mansiyona layık görüldü.



Allianz ile 'Karanlıkta' bir eğitim merkezi

Bugüne kadar 130 şehirde 7 milyon kişi tarafından ziyaret edilen ve yaşattığı sıra dışı deneyimle ön plana çıkan Dialogue in the Dark (Karanlıkta Diyalog) sergisi İstanbul'da devam ediyor. Gayrettepe Metro istasyonundaki 1500 metrekarelik alanda yer alan Karanlıkta Diyalog Sergisi'nin eğitim merkezi sponsorluğunu ve isim hakkını engelli hayata gösterdiği duyarlılığıyla tanınan Allianz Türkiye üstleniyor. Tamamen karanlık bir ortamda hayatın farklı kesitlerinin yaşatıldığı bir ortamda görme engelli rehberler; ziyaretçileri dokunarak, koklayarak ve duyarak 'yeni ve farklı' bir biçimde görmesini sağlayacak bir yolculuğa çıkartan sergi İstanbulluları daha aydınlık bir dünyaya davet ediyor. Sergi alanında bulunan ve Allianz'ın desteği ile hazırlanan 'Allianz Training Center' da İstanbul Business School işbirliği ile iş dünyasına yönelik karanlıkta atölye çalışmaları düzenleniyor. Karanlıkta Diyalog sergisinin biletleri Biletix üzerinden ve Biletix Satış Ofisleri'nden temin edilebiliyor.



DASK sigorta sektörü temsilcileri ile buluştu

DASK, en önemli iş ortakları olan sigorta sektörünün temsilcileri ile bir araya geldi. DASK Koordinatörü İsmet Güngör'ün ev sahipliği yaptığı toplantıda 2013 faaliyetleri ve gelecek dönem projeleri paylaşıldı.



İsmet Güngör, yapılan toplantıların DASK ile sektörün işbirliğini artırmasında önemli bir fırsat olduğunu söyledi.

DOĞAL Afet Sigortaları Kurumu (DASK), en önemli iş ortakları arasında yer alan sigorta ve reasürans şirketlerinin yöneticileriyle bir araya geldi. DASK Koordinatörü İsmet Güngör'ün ev sahipliğindeki toplantıda 2013 faaliyetleri ve gelecek dönem projeleri paylaşıldı. DASK'ın son dönemde hayata geçirdiği projelere, zorunlu deprem sigortasının üretimine yönelik çalışmalarını sektör temsilcileri ile paylaşan Güngör, şunları ifade etti: "DASK olarak en önemli iş ortağımız sigorta sektörünün temsilcileri ile bir araya gelmeye büyük önem veriyoruz. Sektör temsilcileriyle bir araya gelip faaliyetlerimizi anlatmak, onların bu konuda geri dönüşlerini almak bizim için oldukça değerli. Bu sebeple, yaptığımız toplantıları DASK ile sigorta sektörünün işbirliğini ve sinerjisini artırmak için önemli bir fırsat olarak görüyoruz."

Türkiye sigorta sektörü ile ilgili gelişmelerin de ele alındığı toplantıda DASK, sigorta acentelerine yönelik son kampanyasını anlattı. Poliçe yenilemelerini ve sigortalılık oranını yükseltmeyi amaçlayan kampanya kapsamında yenilenen her 75 zorunlu deprem sigortası poliçesi için 200 lira hediye çeki verilecek. Reklam ve tanıtım faaliyetleriyle ilgili bilgilerin de aktarıldığı toplantıda, DASK'ın zorunlu misafirlik konsepti ile ilgili görüş alışverişi de yapıldı. Boğaziçi Üniversitesi Kandilli Rasathanesi'nden Prof. Dr. Sinan Akkar'ın Deprem Risk Haritası hakkında bilgi verdiği toplantıda, DASK'ın coğrafi bilgi sistemleri ve fark algılama altyapısı çalışmaları hakkında katılımcılar bilgilendirildi. Yeni altyapı sayesinde DASK, deprem öncesinde afet yönetim planlamasını, deprem sonrasında ise operasyonel süreçlerini çok daha etkin hale getirecek.

Her 75 poliçe yenilemesine 200 lira hediye çeki

DASK sigorta acentelerine yönelik yeni bir kampanya başlattı. Poliçe yenilemelerini ve sigortalılık bilincini artırma hedefiyle gerçekleştirilen kampanyada, her ay düzenlenecek 75 adet yenileme poliçe için hediye çeki verilecek.

DASK, poliçe yenilemelerini ve sigortalılık oranını artırmak için sigorta acentelerine yönelik yeni bir kampanya başlattı. Kampanya kapsamında yenilenen her 75 zorunlu deprem sigortası poliçesi için 200 lira hediye çeki verilecek. 31 Mart 2014'e kadar geçerli olacak yenileme kampanyası ile ilgili DASK Koordinatörü İsmet Güngör, şunları ifade etti: "Elektrik ve su abonelik işlemlerinde zorunlu deprem sigortası poliçesi aranmaya başlanmasıyla birlikte kısa sürede havuzumuza çok sayıda yeni poliçe kazandırdık.

Abonelik nedeniyle ilk defa bir sigorta ürünü almış sigortalıların havuzda kalmasını sağlamak hem DASK hem de sektör için fevkalade önemlidir. Şimdi bu poliçeleri yenileme zamanı. Süresi dolan poliçelerimizin takibi ve yenilemelerin eksiksiz tamamlanmasının teşviki için yeni kampanyamıza büyük önem veriyoruz. Bu kampanyamıza gösterilecek ilgi ve buradan alınacak sonuçlara bakılarak ilerleyen dönemlerde bu tarz kampanyalarımıza devam edebiliriz."

Sigortalıların sürekliliğini sağlamak amacıyla düzenlenen kampanya, 1 Ocak - 31 Mart 2014 tarihleri arasında geçerli olacak ve her ay düzenlenecek 75 adet yenileme poliçe için 200 liralık hediye çeki verilecek. Kampanyanın detayları ve hatırlatma mesajları DASK tarafında düzenli olarak acenteler ile paylaşılıyor.




Serdar Gül

GENEL SERVİS'ten yeni bir hamle

Türkiye genelinde altı farklı şehirde sahip olduğu araç onarım merkezleriyle müşterilerine en kaliteli hizmeti sunmak için çalışmalarını yürüten GENEL SERVİS, İstanbul İkitelli'de 4 bin 150 metrekare alana sahip yeni bir araç onarım merkezi açtı.

11 ŞUBAT 2014 tarihinde düzenlenen GENEL SERVİS İkitelli açılış törenine, MAPFRE INTERNATIONAL CEO'su Fernandez Cid, MAPFRE EMEA (Avrupa, Orta Doğu ve Afrika) Bölge CEO'su Nikos Antimissaris, MAPFRE GENEL GRUBU Yönetim Kurulu Başkanı Pedro Lopez ve MAPFRE GENEL GRUBU CEO'su Serdar Gül katıldı.

Hasar sonrası müşterilerine daha iyi hizmet sunmak hedefiyle çalışmalarını şekillendiren MAPFRE GENEL SİGORTA; çoğunluk hissesine sahip olduğu uluslararası kalite sertifikası sahibi GENEL SERVİS Araç Onarım Merkezleri'ni yaygınlaştırmaya devam ediyor. Antalya Bursa, İzmir araç onarım merkezlerinde uluslararası Oto Onarım Araştırma Merkezi CESVIMAP'ın Gümüş TQ Kalite Sertifikasına sahip olan GENEL SERVİS; Türkiye'de 6 şehirde, yaklaşık 26 bin metrekarelik alan ve 157 çalışanıyla müşterilerine hizmet veriyor. İstanbul İkitelli'de yeni açılan araç onarım merkezinin ardından, bir merkez de İstanbul Anadolu yakasında açmayı planlayan GENEL SERVİS, bu açılışla birlikte toplam merkez sayısını 7'ye çıkartacak.

En son teknoloji ürünü ekipmanlarla donatılan GENEL SERVİS İkitelli Şubesi; 4 bin 150 m^2 alana sahip ve araç onarım merkezinde toplam 34 kişi görev yapıyor. Tamamı özel eğitim almış teknisyenlerin görev yaptığı araç onarım merkezi, mayıs ayında CESVIMAP'ın TQ Kalite Sertifikası'nı alabilmek için denetime girecek.

Oldukça geniş bir alana sahip olan GENEL SERVİS İkitelli Araç Onarım Merkezi aylık maksimum 350 aracın onarımını gerçekleştirebiliyor.

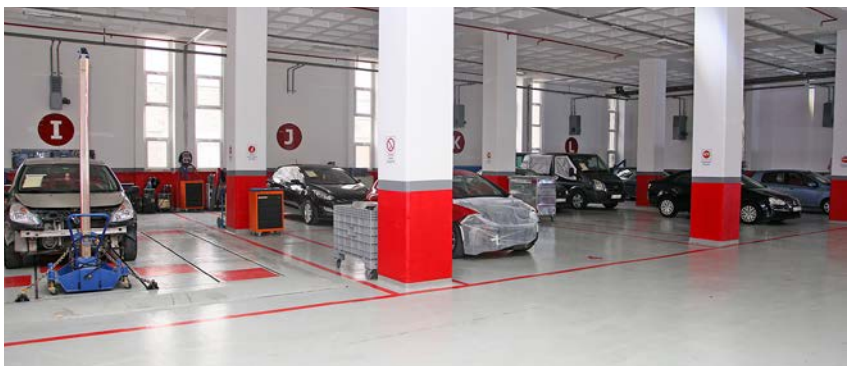
KASKO MÜŞTERİLERİ AVANTAJLARDAN YARARLANIYOR

GENEL SERVİS Araç Onarım Merkezleri'nde araç onarımını yaptıran MAPFRE GENEL SİGORTA kasko sigortalıları birçok avantajdan faydalanabiliyor. MAPFRE GENEL SİGORTA kasko sigortalıları, yenilemelerde belirli oranlarda hasarsızlık indiriminden faydalanabiliyor, GENEL SERVİS'in onarım hizmet kalitesinin arkasında durarak onarımını gerçekleştirdiği araçlara, yaptığı onarım için ömür boyu garanti sunuyor. Ayrıca GENEL SERVİS araçların onarımı süresince sigortalılara ücretsiz yedek araç hizmeti vermesinin yanı sıra GENEL SERVİS müşterileri, hareket edebilen hasarlı araçların il sınırları içerisinde kapıdan teslim alınarak, onarım sonrasında tekrar kapıya teslim edildiği vale hizmetinden faydalanabiliyor.


Genel Servis İkitelli hasar onarım merkezinin açılışını Nikos Antimissaris, Pedro Lopez, Serdar Gül, Cem Yalın ve Fernandez Cid birlikte yaptı.

MAPFRE GENEL SİGORTA'nın hasar sonrası hizmetleri çerçevesinde çok önemli bir yeri olan GENEL SERVİS Araç Onarım Merkezleri Türkiye genelinde yaygınlaşmaya devam etmesi hedefleniyor.





MAPFRE GENEL SİGORTA'dan MAGNET e-bülten



Acenteler ve şirket arasındaki bağı güçlendirmek için kurulan, bünyesinde acentelere pek çok avantaj sunan MAGNET Kulüp ve MAGNET Akademi'yi barındıran MAGNET Platformu genişlemeye devam ediyor. Bu çerçevede MAPFRE GENEL SİGORTA; acentelerinin şirket hakkında pek çok habere ulaşabileceği MAGNET e-bülten çalışmasını hayata geçirdi. 3 aylık periyotlarla yayınlanacak e-bülten içeriğinde; MAPFRE GENEL SİGORTA yöneticilerinin röportajları, şirketteki önemli gelişmeleri ve sosyal aktiviteleri barındıran haberlerin yanı sıra acentelerin röportajları ve görüşlerine de yer veriliyor.

'ÖNEMLİ BİR İLETİŞİM KANALI'

MAGNET e-bültenle şirket ve acenteler arasında çok önemli bir iletişim kanalı yarattıklarına inandığını söyleyen MAPFRE GENEL SİGORTA Pazarlama ve Satış Genel Müdür Yardımcısı İlker Sırtıkırmızı, "Hazırladığımız yeni e-bültenle şirketimiz ve acentelerimiz arasında köprü görevi görecek önemli bir kanal oluşturduk. Biz şirket olarak zaten her zaman bütün paydaşlarımız için ulaşılabilir bir yapıya sahibiz ancak yeni çalışmamız sayesinde acentelerimizin bizim hakkımızda, bizim de onların hakkında daha fazla bilgiye sahip olabileceğimize inanıyorum" dedi.





Genel Servis İkitelli Araç Onarım Merkezi 4 bin 150 metrekarelik bir alanda hizmet verecek.

ING Emeklilik Yeniden Yapılanma ve Kurumsal Gelişimden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Sarper Evren:

BES topluma iyi anlatılmalı

ING Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Sarper Evren, Türkiye'de insanların hâlâ BES'i kısa süreli bir tasarruf aracı olarak gördüklerini belirterek, "BES'te büyüme trendinin sürmesi için toplumumuza sistemi daha iyi anlatmalıyız" dedi.



ING Emeklilik Yeniden Yapılanma ve Kurumsal Gelişimden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Sarper Evren, Bireysel Emeklilik Sistemi'nin (BES) geçen yılki trendini yakalayabilmesi için tüketiciye iyi anlatılması gerektiğini söyledi. Evren, "Türkiye geneline baktığımızda BES'in işlevinin yeterince anlatılmadığını düşünüyoruz. İnsanlar BES'i kısa süreli bir tasarruf aracı olarak görüyor ve zaman zaman kısa vadeli ihtiyaçları için BES'ten çıkıyor" dedi.

ING Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Sarper Evren, 2013 yılındaki yüzde 25'lik devlet katkısıyla birlikte BES'in önemli bir ivme yakaladığını söyledi. Evren, "Sistemi tercih eden katılımcılar, devletin sağlamış olduğu yüzde 25 katkı payını çok cazip buluyorlar. BES, uzun vadeli bir yatırım aracı olmasına rağmen, Türkiye'deki kullanıcılar tarafından bu yönüyle anlaşılamadı. Türkiye'de hâlâ sadece tasarruf aracı olarak görülüyor" diye konuştu.

"Önümüzdeki dönemde sigorta şirketleri olarak BES'in bir emeklilik yatırım aracı olduğunu daha iyi anlatmamız gerekiyor" diyen Evren sözlerine şöyle devam etti: "Sektör olarak BES'i algılama konusunda iyi bir yol aldığımızı söyleyebilirim. Fakat alınacak daha çok yol var. İlk olarak halkımıza sistemin ne olduğunu, ne amaç taşıdığını, ne getirdiğini anlatmamız gerekiyor. Sisteme bakıldığında görülüyor ki, katılımcılar birikimlerini birkaç yıl içinde çekiyorlar. Burada esas yapmamız gereken; kısa dönem ihtiyaçları için bireysel emekliliklerini bozmamalarını, daha uzun vadede bunu sürdürmeyi düşünmelerini sağlamaktır."

'YÜZDE 25'LİK KATKI PAYI ÇOK ÖNEMLİ'

Devletin BES katılımcılarına sağlamış olduğu yüzde 25'lik katkı payının çok önemli olduğunu vurgulayan Evren, yabancı yatırımcıların bu desteğe yoğun ilgi duyduklarını söyledi. Evren, "Yabancı yatırımcılar, 'Nasıl devlet kişinin özel hesabına para yatırıyor?' diye soruyor. Biz de sistemin ayrıntılarını anlatıyoruz. Sistemin hızlanması için şirketlerin biraz daha yaygın kampanyalarla BES'i anlatmaları gerekiyor" dedi.

'EKONOMİK GELİŞMELER BES'İ ETKİLİYOR'

BES'in gelişimi açısından ekonomik gelişmelerin de çok önemli olduğunu vurgulayan Evren, "İnsanlar zaman zaman kısa vadeli ihtiyaçları için BES'ten çıkıyor. Ekonomik değişim kişilerin tercihlerini yapmasında çok önemli. Eğer bu sistem insanların ekonomik düzenlerini bozacak hale gelirse BES'teki hızlanmayı göremeyiz. Dolayısıyla her şey birbiriyle ilgili ve her şey BES'i etkileyebilir. Çünkü sistem 2013 yılının ilk 6 ayında hızlı büyüdü, ama son 6 ayda ekonomik gelişmeler ve politikalar sonucunda durgunluk yaşadı. 2014'te bu durgunluğun kırılmasını bekliyoruz. Bu kırılma yaşanırsa 2014'te hız kazanırız" diye konuştu.

ING EMEKLİLİK'TEN YENİ YIL SÜRPRİZİ!

ING Emeklilik'te müşterileri memnun etmek kadar, çalışan mutluluğu ve verimliliğinin de ön planda olduğunu vurgulayan ING Emeklilik Yeniden Yapılanma ve Kurumsal Gelişimden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Sarper Evren, bu nedenle evden çalışma ve esnek mesai sistemi uygulamasına geçildiğini açıkladı: "Çalışanlarımızın daha motive ve daha verimli olmaları için yeni devreye aldığımız iki uygulama var. Biri evden çalışmak; koşulların uygunluğuna göre her departmandan arkadaşlarımız haftanın bir günü evden çalışabiliyor. İkinci uygulama da çalışma saati esnekliği getiriyor. Örneğin; saat 7.30'da çalışmaya başlayan bir arkadaşımız 16.30'da çıkabilir veya 10'da başlayan 7'de çıkar gibi saat esnekliği olan bir uygulamamız var."

BES KATILIMCISI ŞİRKET SEÇERKEN NELERE DİKKAT ETMELİ?

ING Emeklilik Yeniden Yapılanma ve Kurumsal Gelişimden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Sarper Evren, BES'e katılacak insanların şirket tercihi konusunda da şu değerlendirmeyi yaptı: "Şirketin bu konuda tecrübesi ve uzun yıllardır bu işi yapıyor olması çok önemli. Burada vatandaşın bireysel emeklilik ürününü neden satın almak istediğiyle yola çıkmalıyız. Bireysel emekliliği insanlar tasarruf amacıyla, tasarrufuna değer katmak amacıyla alıyor. Tasarrufunu güvenli ellerde tutmak istiyor. Şirketi seçerken öncelikle tasarrufa değer katma göz önünde tutulmalı. Her ay belli miktar yatırdığın bir sisteme şirketin ne katkı sağlıyor, bu çok önemli. Halkımız için olması gereken ilk unsur güvenilirliktir. Yatırımcılar performansı yüksek şirketleri tercih etmeli. Çünkü insanlar bu işi hem güvenli bir yerde hem de parasına para katan bir yerde yapmak istiyor. Burada bir konuyu eklemekte de fayda var. Bu da servis kalitesi. Bir şirket hem bilgilendirme hem de hizmet açısından müşterilerine önem vermeli."

ING Emeklilik Türkiye, 11. yılını görkemli bir geceyle kutladı

ING'nin yıldızları 'Sahne' aldı!

850 bini aşkın müşterisi ve 1 milyar liranın üzerindeki fon büyüklüğüyle Türkiye'nin önde gelen bireysel emeklilik ve hayat sigortası şirketlerinden olan ING Emeklilik, 11. yılını tüm çalışan ve yöneticilerin katılımıyla gerçekleşen özel bir akşam yemeğinde kutladı.



ING Emeklilik ailesi, şirketin 11. kuruluş yıldönümünü Sahne İstanbul'da düzenlenen bir akşam yemeğiyle kutladı. Her kademeden toplam 320 kişinin katılımıyla gerçekleşen gecede, ING Emeklilik Genel Müdürü Jetse de Vries, çalışanlara hitaben yaptığı konuşmada, "2013 yılı hepimiz için yoğun bir yıl oldu. Ekip olarak verimli bir yıl geçirdik. Tüm sene çok çalıştınız ve bunun için hepinize çok teşekkür ederim. Bu akşam, tüm çalışma arkadaşlarımla birlikte olmaktan büyük mutluluk duyuyorum. 2014 yılında da başarılarımıza yenilerini ekleyerek büyümemizi sürdüreceğimize inanıyorum" dedi.

Konuşmaların ardından sahneye gelen ING Emeklilik yöneticileri, şirkette 10. yıllarını dolduran çalışanlara plaketlerini takdim etti.



Yapılan çekiliş sonucunda çalışanlara çeşitli hediyeler dağıtıldı.

Ardından sahne alan ünlü müzisyen Bora Öztoprak, söylediği şarkılarla çalışanlara keyifli saatler yaşattı. Gece boyunca mekan girişine konulan fotoğraf stüdyosundaki aksesuarlı fotoğraf çekimlerinde keyifli dakikalar yaşandı.

AIG Sigorta'dan insan kaçırma, fidye ve şantaja karşı güvence

Fidye ve Şantaj Sigortası'nın 2010 yılından bu yana Türkiye pazarına da sunulduğunu ifade eden AIG Türkiye Finansal Sigortalar Müdürü Demet Öztürkcan, bu sigortanın özellikle yurtdışında faaliyet gösteren inşaat şirketleri açısından çok önemli olduğunu söyledi.

AIG, başta Afrika, Güney Amerika ve Asya olmak üzere tüm dünyada yaygın olan insan kaçırma olaylarını, "Fidye ve Şantaj Sigortası" ile güvence altına alıyor. Sigorta teminatının tüm dünyayı kapsayacak şekilde verildiğini dile getiren AIG Türkiye Finansal Sigortalar Müdürü Demet Öztürkcan, bu sigortanın 2010 yılından bu yana Türkiye pazarına da sunulduğunu belirtti. Demet Öztürkcan Fidye ve Şantaj Sigortası'nın özellikle suç oranının ya da terörist grupların yüksek olduğu, güvenlik önlemlerinin ve etkin koruyucu yasaların yeterli olmadığı ülkelerde sıklıkla yaşanan kaçırılma vakaları sonrasında oluşan talep doğrultusunda geliştirildiğini belirtti Öztürkcan, "Sadece geçtiğimiz yıl içerisinde 40 bin civarında kayıtlı kaçırılma vakasının yaşandığı biliniyor. Bu vakaların sadece yüzde 30'unun raporlandığı düşünülürse tehlike azımsanmayacak kadar yüksek. Öyle ki, bazı ülkelerde insan kaçırma bir endüstri olarak görülüyor" dedi.

AIG tarafından geliştirilen teminatın ülkemizde de verildiğini ifade eden Öztürkcan, "Ülkemizde önemli başarılar kaydeden Türk firmaları giderek yurtdışında daha çok projelerde ve faaliyetlerde yer alıyorlar. AIG Sigorta olarak talep doğrultusunda bu özel teminatı Türkiye'de 2010 yılından beri sunuyoruz" diye konuştu.

Fidye ve Şantaj Sigortası'nı teminatı dünyayı kapsayacak şekilde sunduklarını kaydeden Öztürkcan şunları söyledi: "Sadece şirketlere değil, bireylere ve ailelere de teminat sunabiliyoruz. Teminat içeriğinde ana hatlarıyla fidye, şantaj, hatalı gözaltı, tutuklama, alıkoyma, ürün tahrifatı yapılacağı ya da bilgisayar virüsü gönderileceği yönünde yapılan şantaj, yargılama, sulh ve savunma masrafları, kaçırılma nedeniyle oluşacak ölüm, uzuv kaybı ve sürekli sakatlık, iş kesintisi zararı, tehdit yanıt masrafları ve en önemlisi danışmanlık masrafları yer alıyor."

AIG'nin alanında uzman, dünya çapında deneyime sahip ve yerel kültürlere hakim bir kriz yönetimi danışmanı olan NYA International ile çalıştığını belirten Öztürkcan, "Kaçırılma vakasının bildirilmesini takiben 20 dakika içerisinde bir NYA uzmanı mağdurun şirketi ya da ailesiyle irtibat kurar ve 24 saat içerisinde 1 ile 4 kişi arasında kurulacak olan bir ekip yanlarına ulaşır" dedi.

ÖNCELİK HAYAT KURTARMAK

"Fidye ve Şantaj Sigortası'nda önemli olan talep edilen fidyenin karşılanması değildir" diyen Öztürkcan sözlerine şöyle devam etti: "Esas önemli nokta hayati önem taşıyan kaçırılmadan sonraki ilk 24 saat ve kurulacak olan iletişimdir. Fidyeciler ve talepleri vakanın gerçekleştiği bölgeye göre değişkenlik gösterebilir. Bazı durumlarda fidyecilerin taleplerini hızlıca yerine getirmek sadece kısa vadeli çözüm sağlayarak mağdurun serbest bırakılmadan başka taleplerle karşılaşmasına, daha da önemlisi mağdurun 'kolay hedef' olarak algılanmasına yol açar. Bu da ikinci bir kaçırılma vakasına davetiye çıkartabilir. Bu sebeple yöreye ve oradaki yerel kültüre hakim bir uzman ekibin tavsiyeleri doğrultusunda hareket etmek hem en az zararla kurtuluşta hem de böyle bir olayın tekrarlanmasını önlemekte en etkin yoldur."

Fidye ve Şantaj Sigortası'nda primlerin seyahat edilen ve bulunulan ülkeye göre değiştiğini dile getiren Öztürkcan, "Bu, ülkedeki faaliyete ve teminatın talep edildiği kişi sayısına göre değişkenlik gösterebiliyor. Kaçırılma vakalarının sıklıkla gerçekleştiği ülkelerde prim, riski düşük görülen ülkelere oranla biraz daha yüksek olabilir" diye konuştu.

AFRİKA İLK SIRADA

Son yapılan istatistiklere göre dünya üzerinde kaçırılma vakalarında yüzdesel bir dağılımla Afrika'nın yüzde 36'lık oranla ilk sırayı aldığını belirten Öztürkcan, "Afrika'yı sırasıyla yüzde 27 ile Amerika (Kuzey ve Güney Amerika dahil) ve yüzde 19 oranla Asya kıtaları takip ediyor. Bu veriler kayıtlı kaçırılma vakaları dikkate alınarak oluşturuldu. Ancak Latin Amerika'da kaydedilmeyen vakalar da göz önüne alındığında Amerika'nın birinci sırada yer aldığı tahmin ediliyor" dedi.



Afrika'da sadece Nijerya'da yaşanan vakaların dünya genelinde yüzde 26'lık bir oranla gerçekleştiğine dikkat çeken Öztürkcan şunları söyledi: "Bu oran aslında azımsanmayacak kadar yüksek. Neredeyse her 5 kişiden birinin kaçırılma tehlikesi ile karşı karşıya olduğu anlamına geliyor. Bu coğrafyada Nijerya'dan sonra riskli görülen ülkeler arasında Somali, Mısır, Kenya ve Mali başı çekiyor. Güney Afrika'da kaçırılma vakalarında geçen seneye oranla yüzde 7.7'lik bir artış söz konusu. Temmuz 2013 itibarıyla insan kaçırma, fidye ve şantaj vakalarının yaşandığı ilk 5 ülke Nijerya, Meksika, Pakistan, Yemen ve Suriye olarak sıralanabilir."



'PRİMLER UYGUN'

Fidye ve Şantaj Sigortası'nda primlerin şirketlerin aldığı diğer sigorta teminatlarına kıyasla uygun olduğunu belirten Öztürkcan, özellikle riskli görülen bölgelerde faaliyet gösteren şirketler ya da bu bölgelere seyahat eden kişilerin mutlaka bu konuda bilgilendirilmesi gerektiğini söyledi.

Demet Öztürkcan, Fidye ve Şantaj Sigortası'nın müşteri profili konusunda şu değerlendirmeyi yaptı: "Bu sigortadan yararlanabilecek müşteri profilini riskli ülkelerde yaşayanlar ve seyahat edenler başta olmak üzere, göz önünde ve bilinirliliği yüksek olan firmalarda ve çok uluslu şirketlerde çalışanlar, yurtdışında projeleri olan Türk inşaat firmaları, havayolları şirketleri, petrol ve doğalgaz, enerji sektöründe faaliyet gösteren firmalar oluşturabilir. Buna ilaveten basında sıklıkla yer alan kişiler ve aileler de insan kaçırma, fidye ve şantaj teminatı önerdiğimiz kesim içerisinde yer alıyor."

Fidye ve Şantaj Sigortası teminatının özel ve yüksek gizlilik ile sağlanan bir koruma olduğunu vurgulayan Öztürkcan, "Poliçelerin üzerinde şirket isimleri ya da şahıs isimleri dahi yer almaz. Ancak global anlamda AIG'nin sadece geçtiğimiz sene yaşanan vakalarda 500 milyon doları ödeme yaptığı bilgisini paylaşmakta sakınca görmüyoruz" dedi.

Ülkemizde de son 2 senede yaşanan kaçırılma vakaları sonrasında bu sigorta teminatına olan ilginin giderek arttığını belirten Öztürkcan şunları söyledi: "Bu teminatın bilinirliğini artırmak için 2014 yılı içerisinde NYA International ile birlikte hedef sektörlere ve kişilere yönelik hazırlanacak bir seminer üzerinde çalışıyor ve önümüzdeki yıl için mevcut portföyümüzün iki katına ulaşmayı hedefliyoruz."

Dünyada yeni zenginlerin bu sigortanın müşterisi olarak görüldüğünü hatırlatan Öztürkcan, "Türkiye'de büyük şirketlerin tanınmış üst düzey yetkilileri ve ülkemizin önde gelen aileleri bu teminatla ilgili daha fazla bilgi almak için bizimle iletişim kuruyorlar" dedi.

'EN ÖNEMLİ KONU GİZLİLİK'

Fidye ve şantajda en önemli konunun sigortanın gizli tutulması olduğunu belirten AIG Türkiye Finansal Sigortalar Müdürü Demet Öztürkcan şu değerlendirmeyi yaptı: "Mağdur, aile ya da şirket, fidyeciler ile insan kaçırma teminatının olduğu bilgisini kesinlikle paylaşmamalıdır. Böyle bir bilgi, mağdurun bulunduğu koşulların ağırlaştırılmasına ve hayati tehlikenin artmasına neden olabilir. Fidyeciler talep için irtibat kurdukları ve müzakerede bulundukları aile ya da şirketin bir danışman tavsiyesi ile hareket ettiğini hissettiklerinde taleplerini artırabilir ve hatta niyetlerinin ciddi olduğunu kanıtlamak için mağdura zarar verebilirler. Bu sebeple fidye sigorta ettiren şirket ya da aile tarafından ödenir ve sigorta şirketi sigorta ettiren şirket ya da aileyi tazmin eder. Talep edilen meblağın bir finans kuruluşundan alınacak kredi ile ödenmesi durumunda AIG bu kredinin faiz masraflarını da tazmin eder. Türkiye'ye özgü teminatlar sigortalılarımızın ihtiyacı doğrultusunda şekillendirilebilir."

Güneş Sigorta 2014 Strateji Toplantısı Yalova'da gerçekleşti



Güneş Sigorta Genel Müdürlük ve Bölge Yönetimleri, geçtiğimiz günlerde Yalova Limak Thermal Boutique Hotel'de düzenlenen 2014 Strateji Toplantısı'nda bir araya geldi.



ÜST ve orta kademe yöneticiler ile Genel Müdür Serhat Süreyya Çetin'in katıldığı toplantıda, sektör ve Güneş Sigorta'nın 2013 yılı değerlendirildi. Şirketin 2014 strateji ve hedeflerinin paylaşıldığı toplantıda ayrıca farklı branşlarda yürürlüğe giren yönetmelik ve uygulamalarla ilgili alınacak aksiyonlar konuşuldu.

ODAĞIMIZ 'HASAR YÖNETİMİ' VE 'MÜŞTERİ MEMNUNİYETİ'


Serhat Süreyya Çetin

Güneş Sigorta'nın son birkaç yıldır büyük bir dönüşüm süreci yaşadığını belirten Güneş Sigorta Genel Müdürü Serhat Süreyya Çetin, "Bu süreçte şirketimizin ve altyapımızın değişimine önemli yatırımlar yaptık. 2013 bizim için yatırımlarımızın karşılığını almaya başladığımız bir yıl oldu. Banka sigortacılığında ve hedef branşlarda sektör ortalamasının üzerinde bir büyüme gerçekleştirerek yılı başarıyla tamamladık. 2014'te ise bir sigorta şirketinin esas ürünü olan 'Hasar'a ve varlık sebebimiz olan sigortalılarımızın 'Memnuniyet'ine her zamankinden daha çok odaklanacağız. Sigortalılarımızın hasar anında kendilerini en üst seviyede güvende hissetmeleri için daha dinamik, daha hızlı, daha çözüm ve müşteri odaklı olacağız" dedi.

Toplantının ikinci gününde, tüm yöneticilerin katılımı ile Güneş Sigorta için 2014 yılının en önemli stratejik başlıklarından biri olan "müşteri odaklı bakış açısı" konulu bir çalıştay yapıldı. Prof. Dr. Oğul Zengingönül'ün "Bireyin hedefleri, bireysel hedeflerin kurum hedefleri ile örtüşmesi" başlıklı konferansının ardından ise moderatörlüğü Zengingönül tarafından yapılan rekabetçi bir takım çalışması gerçekleştirildi.

Keyifli etkinlikler ile ekip ruhunun güçlendirildiği toplantı, yıl boyunca bölgeler arasında kıyasıya rekabete sahne olan Mavi Bayrak yarışı ödüllerinin sahiplerini bulması ile son buldu.



Sompo Japan Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Shinobu Arimoto:

Türkiye bizim için çok doğru bir karar oldu

Yabancı şirketlerin yatırım yapma kararlarını değerlendirirken Türkiye'yi seçmelerinde gelişen ekonominin ve genç nüfusun etkili olduğunu belirten Arimoto, gelişen ülkelerdeki büyüme hedefleri doğrultusunda Türkiye'ye geldiklerini vurguladı ve Türkiye'deki satın alma operasyonlarının oldukça doğru bir karar olduğunu söyledi.

TÜRKİYE'DEKİ sigorta sektörü hakkında düşüncelerini aktaran Sompo Japan Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Shinobu Arimoto, faaliyete başladıkları ilk günden bu yana Türk sigorta pazarının beklentilerini karşıladığını ifade etti. Gelişen ekonomisi ve genç nüfusuyla Türkiye'nin sigorta sektörü bakımından ciddi bir potansiyel barındırdığını söyleyen Arimoto, yabancı şirketlerin yatırım yapma kararlarını değerlendirirken Türkiye'yi seçmelerinde gelişen ekonominin ve genç nüfusun etkili olduğunu da belirtti. Gelişen ülkelerde büyüme hedefi doğrultusunda Türkiye'ye geldiklerini vurgulayan Arimoto, "Geçen yıllara baktığımızda, buradaki satın alma operasyonunun oldukça doğru bir karar olduğunu görüyoruz. Türkiye'deki sigorta bilincinin giderek yaygınlaşacağına inanıyorum. Türkiye gibi çok hızlı büyüyen bir pazarda deneyim kazanmak bize oldukça fayda sağlayacaktır" dedi.

Türk ve Japon sigorta sektörleri arasındaki benzerliklerden de bahseden Arimoto, Japonya'da da aynı Türkiye'deki gibi sektörün yüzde 50'sini oto sigortalarının kapsadığına, en büyük dağıtım kanallarının ise yine aynı Türkiye'deki gibi acenteler olduğuna dikkat çekti. Türkiye ile Japonya arasında çok ciddi farklılıklar bulunmadığını söyleyen Arimoto, iki ülkenin de deprem ülkesi olduğunu ve bu konuda alınan önlemlerin de birbirine benzerlik gösterdiğini ifade etti. Japonya'da afet durumlarındaki duyarlılıkların 2011 yılında yaşanan büyük depremden sonra daha da arttığını dile getiren Arimoto, "Japonya'da deprem sigortasının daha fazla talep edildiği düşünülebilir. Ancak, sigortalılık oranlarına bakıldığında bu oran zannedildiği kadar yüksek değil. Japonya'da deprem sigortası zorunlu değil. Deprem sigortası zorunlu olmamasına rağmen yine de konuyla ilgili bir havuz oluşturulmuş durumda. Devlet o havuzdan destek veriyor" şeklinde konuştu.

'2014'TE DE ORTALAMANIN ÜZERİNDE BÜYÜYECEĞİZ'

"Sompo Japan Sigorta'nın geçen yıllardaki sonuçlarını değerlendiren Arimoto, 2012 yılında sektörün hayat dışı sigorta üretiminde yüzde 18.2 oranında büyüdüğünü Sompo Japan Sigorta'nın ise bu büyümenin çok daha üzerinde bir başarı gösterdiğini söyledi. Arimoto konuyla ilgili sözlerine şu şekilde devam etti: "Sompo Japan Sigorta olarak, 2012 yılında yüzde 36.8 oranında büyüdük. 2013 yılında ise hayat dışı sektör geneli yüzde 21.7 büyürken, Sompo'nun büyüme oranı yüzde 23.3 olarak kaydedildi. Sektör ortalamasının üzerinde büyümemiz, Sompo Japan Sigorta'nın istikrarlılığını ortaya koyuyor. 2014'te de pazar ortalamasının üzerinde büyümek istiyoruz. Kârlı bir şirket olarak istikrarımızı 2014'te de sürdüreceğimize inanıyorum."

Sürekli ve istikrarlı olarak kâr edebilmenin aslında hem müşterileri, hem acenteleri, hem de çalışanları açısından çok önemli olduğunu belirten Arimoto, "Sompo Japan Sigorta'nın temel stratejisi, istikrarlı ve kârlı büyümedir. Güven için istikrarlı politika büyük önem taşımaktadır" dedi. Sompo Japan Sigorta'nın kârlılığını nasıl koruduğu hakkında düşüncelerini aktaran Arimoto, bu yüksek kârlılık oranını yakalayabilmelerini sağlayan en önemli iki unsurun doğru müşteriye doğru fiyat vermek ve herhangi bir hasar anında müşteriye zamanında ve tatmin edici bir hizmet sunmak olduğunu belirtti. Bu konuda Sompo Japan'in küresel gücünden öte, Türkiye'deki yerel bilginin çok daha önemli olduğunu ifade etti ve Türkiye'deki kurallara, işleyişe göre hareket ettiklerini belirtti.

'TÜRKİYE EN ÖNEMLİ STRATEJİK BÖLGELERDEN'

Sompo Japan'in, Türkiye'yi en önemli stratejik bölgelerden biri olarak gördüğünü vurgulayan Arimoto, "Kaskodaki pazar payımız yüzde 3.8, trafik sigortalarında ise yüzde 2.4. Beş sene içinde Türkiye'de hayat dışı sigorta şirketleri arasında yüzde 5 pazar payına ulaşmak öncelikli hedeflerimizden" şeklinde konuştu. Bunun yanında hedeflerine uygun bir satın alma fırsatı buldukları zaman değerlendirebileceklerini de söyleyen Arimoto, bu konuda sürekli bir araştırma içinde olduklarını, sektörü devamlı gözlemlediklerini de dile getirdi. Yabancı şirketlerin Türkiye'de sıfırdan bir şirket kurmasının oldukça zor olduğunu ifade eden Arimoto, bu nedenle Türkiye'deki sigorta sektörüne girmek için en doğru şeyin mevcut bir şirketi satın almak olduğunu da sözlerine ekledi. Sompo Japan olarak, yeni bir ülkeye yeni bir pazara yatırım yapmayı düşündüklerinde en çok dört noktaya dikkat ettiklerini belirten Arimoto, bu dört maddenin ise ekonomik, coğrafi, siyasi ve yasal riskler olduğunu söyledi.

Tüm bunların yanı sıra, uluslararası tecrübeye sahip bir sigortacı olarak Türkiye'deki acentelerin iş artışı sağlamaları ve şirketlerine daha faydalı olmaları konularında tavsiyelerde de bulunan Arimoto, "Müşterilerin uygun ihtiyaçları tespit edilip, uygun ürünleri sunmak çok önemli, riske karşı alınacak önlemler en iyi şekilde tespit edilmeli" dedi. Buradaki en önemli satış stratejisinin 'Çapraz Satış' yöntemi olduğunu belirten Arimoto, "Ailenin sigorta planlarını yönlendirmek, acentenin büyümesinde önemli bir adım olacaktır" diyerek düşüncelerini aktardı.

'SOMPO, CANOPIUS İLE KURUMSAL İŞLERDE DE GÜÇLÜ BİR KONUMA GELECEK'

Arimoto, ilk üç Japon sigorta şirketinden biri olan NKSJ Holdings'in, sigorta iştiraki olan Sompo Japan vasıtasıyla, ağırlık olarak Lloyds piyasasında faaliyet gösteren en önemli uzman sigortacı - reasürörlerden biri olan Canopius Group'un yüzde 100 hissesinin satın alınmasına ilişkin sözleşmeyi imzaladıklarını söyledi. Sompo Japan'in, Canopius şirketi ile farklı alanlardaki deneyimlerini birleştireceğini ifade eden Arimoto, Canopius'la yapılacak bilgi alışverişleriyle çok daha güçlü konuma geleceklerini de vurguladı.

'SOMPO, JAPONYA'DA EN BÜYÜK, DÜNYADA İSE EN BÜYÜK 11. SİGORTA ŞİRKETİ '

Sompo Japan'in 2014 yılının eylül ayında Nipponkoa firması ile birleşeceğini söyleyen Arimoto, bu şirket birleşmesinden sonra Sompo Japan'in dünyadaki 11'inci büyük elementer şirket olacağını, Japonya'da ise en büyük sigorta şirketi olacağını ifade etti. Bu birleşmenin sadece Japonya'da değil, dünyada da çok büyük bir yenilik yaratacağını dile getiren Arimoto; Sompo Japan isminin, Japonya'da Sompo Japan NipponKoa adıyla, Türkiye'de ise Sompo Japan Sigorta olarak devam edeceğini sözlerine ekledi.



Arimoto, doğru müşteriye doğru fiyat vermenin ve herhangi bir hasar anında müşteriye zamanında hizmet sunmanın yüksek kârlılığı yakalamada en önemli iki unsur olduğunu belirtti.

Aegon Türkiye 2013 yılında yüzde 60 oranında büyüdü

Aegon Emeklilik ve Hayat, 2013 sonunda 89 milyon liralık üretimle yüzde 60 oranında büyüme kaydetti. Genel Müdür Yardımcısı Zeka Birman, farklı ürün ve projeleriyle hayat sigortacılığının ilerlemesine katkılarının devam edeceğini söyledi.

AEGON Emeklilik ve Hayat 2013 yılında yüzde 60 oranında büyüyerek toplam prim üretimini 89 milyon 229 bin liraya yükseltti. 2012 yıl sonu rakamlarına göre, Aegon Türkiye'nin toplam hayat prim üretimi 55 milyon 545 bin lira ve pazar payı yüzde 2.05'ken, 2013 yılı sonunda prim üretimi 89 milyon 229 bin lira, pazar payı ise yüzde 2.63 seviyesini buldu. Aegon, birikimli hayat sigortalarında ise 2013 yıl sonu verilerine göre pazar payını yüzde 28.33'e ulaştırarak sektördeki lider konumunu sürdürmeye devam etti. Aegon'un acente sayısı da artarak, 2013 yıl sonu itibarıyla Türkiye genelinde 205'e yükseldi. Aegon Türkiye'nin bölge sayısı 22, direkt satış örgütlerindeki toplam kişi sayısı da 450'ye ulaştı.

Aegon'un 2013 yılındaki gelişiminden bahseden Aegon Emeklilik ve Hayat Genel Müdür Yardımcısı Zeka Birman, şirket olarak sektörün büyümesi için yatırım çalışmalarına devam ettiklerini söyledi. Birman, sözlerine şöyle devam etti:

'AEGON BİRİKİMLİ HAYATTA SEKTÖR BİRİNCİSİ'

"Geçen sene tüketicilerin satın alma tecrübesini zenginleştirmek ve kolaylaştırmak için tabletten satış projemizi başlattık. Bir yılı aşkın bir süredir satış ekibimiz tüm satış sürecini tablet aracılığıyla gerçekleştiriyor. Bu sene başından beri 'Prim İadeli Hayat Sigortası' ürünümüzü internetten satıyoruz. Artık hayat sigortası ulaşımı zor bir ürün olmaktan çıktı. İstenen her yerden online bir şekilde 'Prim İadeli Hayat Sigortası' ürünümüz satın alınabilir. Birikimli hayat sigortalarında ise şu an sektör lideriyiz. Sektöre yön veren farklı birikim ürünlerimiz 'Eğitim İçin Hayat Sigortası' ve 'Ödüllü Birikim Hayat Sigortası' oldukça ilgi görüyor. Farklı ürünler ve sektöre öncülük eden projelerimizle hayat sigortacılığının ilerlemesine katkılarımız devam edecek."



Aegon Türkiye ve Şekerbank işbirliği gelişiyor

Aegon Türkiye ve Şekerbank işbirliği kapsamında gerçekleştirilen toplantılar devam ediyor. Aegon Türkiye ve Şekerbank yöneticileri Sapanca Richmond Nua Otel'de düzenlenen bu seneki toplantıda, 2013 yılını değerlendirdi. 2014 yılı stratejilerinin de konuşulduğu toplantıda 2013 yılı performans sıralamasında ilk üçe giren bölge yöneticilerine ödülleri verildi. Toplantının yanı sıra, yöneticiler Sapanca göl kenarında bulunan otelde keyifli vakit geçirme fırsatı da buldu.

Toplantıyla ilgili değerlendirmede bulunan Aegon Emeklilik ve Hayat Genel Müdür Yardımcısı Cenk Gürer, 2005 yılından beri birlikte çalıştıkları Şekerbank'la olan işbirliklerinin artarak devam ettiğini belirtti ve sözlerine şu şekilde devam etti: "Aegon'un bireysel emeklilik planları ve hayat sigortası ürünleri Şekerbank şubelerinde müşterilerine sunuluyor. Şekerbank işbirliğiyle yeni müşteri kazanımı ve banka müşteri portföyünün artırılması, müşterilerle uzun vadeli ilişki kurularak müşteri sadakatinin artırılması, yarışma heyecanı yaratılması ve bunun diğer hedefleri de etkilemesi amaçlanıyor. Kısıtlı çalışma saatleri içinde günlük bankacılık faaliyetlerini yürütmekte olan ve pek çok ayrı hedefle yükümlü olan banka personelinin bankanın müşteri potansiyelinin etkin bir şekilde değerlendirilebilmesi için şirketimize bağlı çalışan şube koçları banka şubelerinde görevlendiriliyor." Bu işbirliğinin sonuçlarının düzenli olarak yapılan Şekerbank & Aegon toplantılarında değerlendirildiğini belirten Gürer, çoklu dağıtım stratejileri gereği banka kanalını da iyi kullandıklarını sözlerine ekledi. Gürer son olarak, "Her sene yeni başarılara imza attığımız iş ortağımız Şekerbank ile 2014 yılında da güzel sonuçlar elde edeceğimizi düşünüyoruz" diyerek sözlerini tamamladı.



‘Generali acentelerinin geleceği, Generali’nin geleceği’

Generali Sigorta yeni acente yapılanması çerçevesinde, dev bir yatırım gerçekleştiriyor. Avrupa’nın en büyük 3 sigorta şirketinden birisi olan Generali, grubundan aldığı güçle Türkiye’de yer alan acente ağını daha da genişletmeyi planlıyor.

GENERALİ Türkiye çapındaki acentelerini olduğu kadar Türkiye’deki diğer tüm acenteleri de Generali acentesi olması durumunda yararlanabileceği eşsiz destekler sağlıyor. Generali 2013 sonunda başladığı projeleri beş ana başlıkta topladı.

Projelerinin ilk bölümüne 2013 yılında başlayan ve “Genersis” adı verilen son teknoloji sigortacılık sistemini acentelerine sağlayan Generali, 400 acentesine yönelik yatırımlarına websitesi, potansiyel müşteri yaratmalarına olanak sağlamak için Google desteği, Facebook hayran profili sağlayarak devam etti. Üçüncü fazdaysa, tüm acentelerine sağladığı tablet desteğiyle acentelerinin teknolojik altyapılarını güçlendirmeye devam ediyor.

2014 stratejisi doğrultusunda acentelerinin modernizasyon ve altyapı çalışmalarına hız veren Generali, sağladığı farklı olanaklarla en önemli iş ortaklarının daha da verimli çalışmasını amaçlıyor. Varolan projeleri ve ana satış kanalı olan acenteleri için tüm gelecek planlarını Türkiye’nin 7 bölgesini tek tek yöneticileriyle gezerek anlatan Generali, yatırım ve projelerine hız kesmeden tüm gücüyle devam edecek. Adımlarından en önemlisi olarak zorunlu trafik sigortasında yepyeni bir fiyat tarifesi sunan ve bu şekilde acentelerinin satışına önemli destek sağlayan Generali, üç farklı grupta topladığı kasko ürünleriyle de farklı bir bölümde de destek olmayı planlıyor.

Acentelerinin daha da gelişmesi için desteğini sürdüren Generali aynı zamanda Generali Akademi ile Türkiye’de tüm bölgelere ulaşarak eğitim vermeye devam ediyor. Gerçekleşen tüm yatırımları değerlendiren Generali aynı zamanda, acentelerine yönelik sürpriz yatırımlarına farklı alanlarda devam edeceğini açıkladı.

İnovasyon ve teknolojiyi odağında barındıran Generali, acentelerinin yeniden yapılanması için geçtiğimiz günlerde “Yeni Jenerasyon Acente” temasıyla 5 fazlı yatırımlarına başlamıştı.

2017 HEDEFİ, 400 OLAN ACENTE SAYISINI ÜÇ KATINA ÇIKARMAK

Generali gelecek üç sene içerisinde varolan acente sayısını üç katına çıkarmayı planlıyor ve Türkiye’de yer alan tüm acenterinde yararlanabileceği hizmetler sunuyor.

2013 Kasım ayında başlayan ilk atılım, ilk aşamada üstün teknoloji sigortacılık sistemi yatırımıyla başlamıştı. 2014 Ocak ayında ikinci aşama gerçekleşti ve Türkiye’de yer alan tüm acentelerine yönelik bir Roadshow gerçekleşti. Söz konusu yatırımlarına ara vermeden devam eden Generali “Yeni Jenerasyon Acente” temalı buluşmalar organize ederek acentelerinin iş yapış şekillerini geliştimek üzere 400’ü aşkın acentesine ücretsiz websitesi sağladı. Tüm bunlara ek olarak 50 bin lira değerinde Google yatırımı yapan Generali, böylece acentelerinin gelecekte daha da geniş kitlelere ulaşmasını hedefliyor. Tüm projelerinde acentelerinin alt yapılarını güçlendirmeyi amaçlayan Generali aynı zamanda bu çalışmalarla temel iş ortaklarının hayatını da kolaylaştırmayı hedefliyor.

Yatırımlarının üçüncü fazında Türkiye çapındaki tüm acentelerine 300 adet tablet sağlayan Generali aynı zamanda “Acente Destek Hattı”nı kurarak haftanın altı günü acentelerine destek olacak şekilde hizmet vermesini sağladı. Generali aynı zamanda Türkiye’de bir ilke imza atarak acenteleriyle yakın ilişkilerine devam etmek üzere Şubat ayında acentelerin kendilerine tahsis edilen tabletler üzerinden bağlanarak katıldıkları tablet Roadshow gerçekleştirdi. 2014 yılının ikinci yarısında gerçekleşecek dördüncü aşamada ise yeni inovatif ürünlerin yanısıra acentelerine sağlayacağı portal ile acentelerini, müşterilerini CRM destekli teknolojiler ile daha da verimli yönetmeleri için destekleyecek. 2015 yılında başlayacak bir sonraki adımdaysa tam kapsamlı CRM çözümleriyle acentelerine yatırım yapmaya devam edecek.

‘ACENTELERLE KURULACAK DOĞRU İLETİŞİM GENERALI’Yİ HEDEFLERİNE ULAŞTIRACAK’

‘Yeni Jenerasyon Acente’ buluşmalarında konuşan Generali Sigorta Genel Müdürü Mine Ayhan; “Generali Sigorta olarak 2013 yılının başlarında ‘Dönüşüm’ stratejimizi açıklamıştık. Bu doğrultuda geçtiğimiz yıl 'Dönüşüm'e yakışır şekilde dijital çağa ayak uydurmak ve hızını yakalamak adına sistem entegrasyonlarımızı ve düzenlemelerimizi gerçekleştirdik. Bildiğiniz gibi son beş yılın en iyi dokuz aylık dönemini yaşadığımız süreçte Generali Grup, 2013 yılının 9 ayında 60 ülkede gösterdiği faaliyetlerle net kârını geçen seneye göre yüzde 40 artırarak 1.6 milyar euroya çıkardı. Bu başarıyla birlikte önümüzdeki dönemde öncelikli hedefimiz sigortalılarımızın tümü ile uzun ve güven dolu bir ilişki kurmak, onlara her yıl beklentilerinin ötesine geçen hizmet kalitesi sunmak olacaktır. Sizlere de her zaman aktardığımız gibi amacımız yalnızca poliçe satmak değil, doğru poliçeyle müşterinin gerçek ihtiyacının karşılanması bize rehberlik edecek” dedi. Acente buluşmalarının önümüzdeki aylarda da devam etmesini planladıklarını söyleyen Ayhan, yeni acente sisteminin başarılarının devamında önemli rol oynayacağını ve acentelerle kurulacak doğru iletişimin Generali Sigorta’nın hedeflerine ulaşmasında büyük önem taşıdığını belirtti.



Sigorta devi Generali, yeni dönemde acentelerin satışının kolaylaştırılmasını, yeni ürünlerin geliştirilmesini, Generali Sigorta’nın sektörde bilinen güçlü hasar ödeme yönünün daha da güçlendirmesini ve farklılaştırılmış ürünlerle farklı taleplere cevap vermenin daha kolay hale getirilmesini amaçlıyor.



Generali yönetiminin acentelerle buluştuğu Yeni Jenerasyon Acente Toplantısı.

Groupama'dan yeni ve yaratıcı bir çözüm

Groupama Sigorta'dan 'Prim Koruma Teminatı'

Poliçe sahiplerinin zor durumda kalmaları durumunda yıllık primlerini karşılayacak bir teminat oluşturan Groupama Sigorta, "Prim Koruma Teminatı"yla istem dışı işsizlik, geçici iş göremezlik veya hastaneye yatış gerektiren durumlarda müşterilerini korumaya alıyor.

POLİÇE sahiplerinin zor durumda kalmaları durumunda yıllık primlerini karşılayacak bir teminat oluşturan Groupama'nın uygulamaya koyduğu "Prim Koruma Teminatı" bireysel kasko, konut, sağlık poliçelerini kapsıyor. İstem dışı işsizlik; kaza veya hastalık sonucu geçici iş göremezlik veya hastaneye yatış risklerinden birinin gerçekleşmesi durumunda poliçe sahiplerinin prim taksitleri, "Prim Koruma Teminatı" ile Groupama Sigorta güvencesinde ödeniyor. Bu teminat 18-60 yaş arası tüm poliçe sahipleri için geçerli olup mevcut poliçe priminin tamamına (maksimum 5 bin lira) kadar müşteriye geri ödeme yapıyor.

Groupama Sigorta Bireysel, Endüstriyel Sağlık Sigortaları, Risk Mühendisliği ve Reasüranstan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Orkun Gücük, Prim Koruma Teminatı ile ilgili şunları söyledi: "Türkiye sigorta pazarında 'işsizlik sigortaları' son zamanlarda yükseliş içinde ve bu sigortalarla birlikte işsizlik durumunda kredi kartı ve kredi borçlarının ödenmesi teminat altına alınıyor. Groupama olarak biz de bu bağlamda yenilikçi bir bakış açısıyla sigorta primleri için de böyle bir teminatın olması gerektiğini düşündük ve bireysel kasko, konut ve sağlık poliçelerine böyle bir teminat ekleme kararı aldık. Bu teminatla birlikte, müşterilerimizin işsizlik gibi durumlar nedeniyle sigorta primlerini ödeyemeyip, sigortasız kalma risklerini elimine etmiş oluyoruz ve onlar için tam bir koruma sağlamış oluyoruz."

Groupama Sigorta, "Prim Koruma Teminatı"nı müşterilerine; kasko, konut ve sağlık poliçelerine standart teminat olarak sunuyor. Yeni poliçelere halihazırda eklenen teminat, yenilemelerde ise 1 Mart 2014 itibarıyla eklenmiş oldu.



Orkun Gücük, Groupama'nın yenilikçi bakış açısıyla bireysel kasko, konut ve sağlık poliçelerine ekledikleri "Prim Koruma Teminatı"yla müşterilerine tam koruma sağladıklarını söyledi.



EFES Pazarlama Kart sahibi işletmeler ABank işbirliğiyle uygun primle güvenceye alındı

Ray'dan 'İşin ENFES poliçesi'

Ray Sigorta ve ABank işbirliğiyle EFES Pazarlama Kart sahibi işletmelere özel olarak geliştirilen "İşin ENFES poliçesi", kolay anlaşılır teminat yapısı ve her bütçeye uygun primleriyle işletmeleri Ray Sigorta güvencesine alıyor.

RAY Sigorta'nın ekim ayı itibarıyla satışa sunduğu mikro KOBİ statüsündeki işletmelere özel ürünü İşim Rahat'ın EFES Kart sahibi işletmelerin ihtiyaçlarına uygun olarak tasarlanan İşin Enfes poliçesi; 50-100 bin lira tutarındaki teminat seçenekleriyle, EFES satış noktalarını yangın, sel-su basması, dahili su, hırsızlık, deprem gibi risklere karşı güvence altına alıyor.

EFES Pazarlama Kart sahibi işletmelere sunulmak üzere, temel sigorta ihtiyaçlarını kapsayan uygun fiyatlı ve kolay anlaşılabilen İşin Enfes poliçesi konusunda; hem Ray Sigorta hem de ABank oldukça iddialı hedefler belirlemiş durumda.

Ray Sigorta İcra Kurulu Üyesi ve Satış Direktörü Anıl Rasih Gülcen; "EFES Pazarlama Kart sahibi işletmelere özel olarak geliştirdiğimiz ürünümüz, ihtiyaca uygun teminat yapısı ve uygun prim tutarları ile EFES satış noktalarının sigorta ihtiyaçlarını karşılayarak, bu noktaları Ray Sigorta güvencesiyle tanıştırıyor, işlerini ve işyerlerini güvence altına alıyor" dedi.

ABank Bireysel Bankacılık, ADK ve Sigorta Grup Müdürü Oğuz Korkmaz ise konuyla ilgili olarak şunları söyledi: "Bu ürünle müşterilerimizin olası risklerine karşı, çok önemli bir ihtiyacını gidermiş olmaktan dolayı mutluluk duyuyoruz."

VIG 2013'te yüzde 2.2 büyüdü

Ray Sigorta'nın ana sermayedarı Vienna Insurance Group, 2013'te 9.4 milyar euro prim üretti. VIG, Avusturya'daki liderliğini korurken özellikle Doğu Avrupa pazarındaki yüksek büyüme oranıyla dikkat çekti.

Vienna Insurance Group (VIG) 2013 mali yılında 9.4 milyar euro doğrudan konsolide edilmemiş prim üretimi gerçekleştirdi ve prim üretiminde yaklaşık yüzde 2.2'lik güçlü bir büyüme gösterdi. VIG'nin vergi öncesi kârının 350 milyon euro dolaylarına ulaşması ve bir önceki yılın sonucu ile hemen hemen aynı seviyede kalan, yaklaşık 580 milyon euro normalleştirilmiş bir faaliyet sonucu kaydetmesi bekleniyor.


Peter Hagen

VIG'nin 2013 yılı sonuçlarıyla ilgili bir değerlendirme yapan Vienna Insurance Group CEO'su Peter Hagen, "VIG'nin istikrarlı kâr dağıtımı politikası çerçevesinde sergilenen başarılı performans ve grubumuzun güçlü sermayesine dayanarak hissedarlarımıza daha cazip bir kâr dağıtım oranı sunmayı hedefliyoruz. Bu amaçla, bünyemizdeki kurumsal firmalara 2013 mali yılında kâr dağıtım oranımızın hisse başına 0.10 euro arttırılarak 1.30 euroya yükseltilmesini teklif etmeyi planlıyoruz. Bu da yaklaşık yüzde 3.6 oranında dikkate değer bir kâr getirisi anlamına gelmektedir" dedi.

DIŞ PAZARDA % 9.5 BÜYÜME

Avusturya'daki VIG şirketleri, Wiener Städtische Versicherung, Donau Versicherung ve s Versicherung, 4.1 milyar euroluk prim üretimi gerçekleştirerek geri plandaki zorlu ekonomik ortama karşın pazardaki liderliklerini açık bir şekilde güçlendirdiler.

VIG'nin diğer pazarlardaki prim üretimi hacmi, yüzde 9.5'lik belirgin bir büyüme sergileyerek olumlu bir şekilde ilerlemeye devam etti. VIG, bu segmentte yaklaşık 1.1 milyar euroluk toplam prim üretimi gerçekleştirdi. Ağırlıklı olarak kurumsal faaliyetteki iyi gelişmeye bağlı olarak Macaristan'daki prim üretiminde yüzde 14.8 oranında önemli bir artış yaşandı. Sırbistan'da ise, Wiener Städtische Osiguranje yüzde 18.3 oranında mükemmel bir prim üretimi artışına imza attı. Yüzde 6.4'lük büyüme sayesinde Türkiye'de de olumlu trend devam etti.



Ray Sigorta'nın ana sermayedarı Vienna Insurance Group (VIG), grup çalışanlarının çocuklarını VIG Kids Camp'14 ile Viyana'ya davet ediyor.

VIG KIDS Camp'14 başlıyor

24 ülkede faaliyet gösteren VIG içerisinde görev yapan kişilerin çocuklarının, "Memleketim" temalı resimleriyle katılacakları yarışmayı kazanan 9-13 yaşları arasındaki yetenekli ressamlar bu yıl eğlenceli ve bol aktiviteli bir yaz geçirecek. En yaratıcı 500 sanatçıyı, 27 Temmuz ile 9 Ağustos 2014 tarihleri arasında Avusturya'da, Viyana, Wagrain ve Mariazell'de gerçekleştirilecek üç çocuk tatil merkezinde çok yönlü aktivite kampları bekliyor.

VIG Kids Camp'14 ile çocuklar; şehir kampı, orman kampı ve dağ kampı seçeneklerinden birini tercih ederek Viyana'da farklı kültürlere sahip, farklı dil konuşan çocuklarla bol eğlence, unutulmayacak anlar, yeni arkadaşlıklar ve ilginç deneyimler kazanacak. Beslenme ve konaklama hizmetlerinin planlandığı kamplarda tüm çocuklara kendi ana dillerindeki danışmanlar tüm gün boyunca eşlik edecek ve spor, oyun, eğlence, günlük gezilerin yer aldığı programla çocuklar dolu dolu bir tatil geçirme fırsatını yakalayacak.



Zor anında hep yanında.

Kem gözden sakının, siz yine de hayatın tüm risklerini Ray Sigorta'ya bırakın.

RAYGRANG

zor anında hep yanında...

raysigorta.com.tr

RAY SİGORTA
VIENNA INSURANCE GROUP

Halk Sigorta Genel Müdürü Bülent Somuncu:

2014 zorluklarla dolu bir yıl olacak



"Kanunla konulan, kamu yararı bulunan ve mağdur üçüncü kişileri koruyan zorunlu sigortanın teminat limitleri kamu otoritesince belirlenirken, fiyatlar sorumluluk sahibi olmayan bir kısım insanların insafına nasıl terk edilir!"

2013'ün son çeyreğinde oto sigortalarında en çok prim üreten ilk beş için yıkıcı bir fiyat rekabeti yaşandığını belirten Bülent Somuncu, 2014'te de bu rekabetin sürmesini beklediğini ifade etti.

Halk Sigorta Genel Müdürü Bülent Somuncu, Motorlu Kara Araçları Zorunlu Sorumluluk (Trafik) sigortalarında yapılan düzenleme ile ilgili şu açıklamada bulundu: "Şirketlerimiz 2013 yılını üretim ve kâr artışları ile tamamladılar. 2013'ün son çeyreği, oto sigortalarında fiyat rekabetinin zirveye ulaştığı bir dönem oldu. Üretimde ilk beş için yıkıcı bir fiyat rekabeti yaşandı. Bu yıkıcı fiyat rekabeti 2014 yılında da süreceğe benziyor. Ocak başından itibaren Motorlu Kara Araçları Zorunlu Sorumluluk (Trafik) sigorta tarifesinin tamamen serbest kalması, maalesef sorunsuz ve sorumsuz yöneticilerce istismar edilmeye başlandı.

Daha önce defalarca söylediğimiz gibi kanunla konulan ve kamu yararı bulunan ve mağdur üçüncü kişileri koruyan zorunlu sigortanın teminat limitleri kamu otoritesince belirlenirken, fiyatlar, nasıl sorumluluk sahibi olmayan bir kısım insanların insafına terk edilir.

Buna ilaveten yüksek mahkeme de sigorta şirketlerinin sorumluluklarını geçmiş yıllara dönük olarak genişletmektedir. Hangi makam ve akil adam bu gidişi doğru teşhis edebilecektir?

Hizmetin ve iyi hizmetin bir bedeli vardır. Türk lirasının değer kaybı dahil, maliyetler artarken önümüzdeki yıllarda oluşabilecek muhtemel zararları önlemek için Şirketler Birliği'nin kamu ile sektör arasında bir köprü olması lazımdır.

Sigorta sektörünün güçlü olmasından ülkemiz ve sigortalılar istifade eder. Üç yılda bir, beş yılda bir sermayeni artır, mali bünyeni kuvvetlendir, demenin sonu yoktur. Sermayedarın, uzun vadede zarar verecek karar ve davranışlara karşı, kamu otoritelerince uyarı ve önlemlerle yönlendirilmeleri lazımdır. Ülke olarak istikrarın en önemli öncelik olduğunun farkındayız. Bu istikrarın bir parçası da haksız rekabetin engellenerek, yatırımcıların yatırdıklarının karşılığını almalarıdır. Ülkedeki ticari ve sınai faaliyetlerin güven içinde yapılabilmesi için güçlü bir sigorta sektörünün desteğine ihtiyaç vardır. Bu, fiyatlandırmadan hasara kadar bütün aşamaları kapsamaktadır."



HDI Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Tevfik Somer:

HDI Sigorta, oto dışı branşlarda da büyüyecek

2014'te oto branşında dramatik bir düşüş beklemediklerini belirten HDI Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Tevfik Somer, oto sigortaları dışında konut sigortaları, KOBİ sigortaları, bireysel sorumluluk ve ferdi kaza ürünlerine odaklanacaklarını ifade etti.



Türkiye'de sigorta sektörünün itici gücü otomotiv branşı. Ancak ekonomik istikrarsızlık sebebiyle bu yıl otomobil satışlarında düşüş olabileceği belirtiliyor. Buna karşın HDI Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Tevfik Somer bu alanda dramatik bir düşüş yaşanacağını düşünmediklerini ifade etti. HDI Sigorta olarak oto sigortalarında tarife yapısını değiştirdiklerini söyleyen Somer, "Bize kazandıran müşteriyi elde tutmaya ve müşteriye de kazandıracağımız fiyatlarla devam edeceğiz. Otomobil satışlarındaki düşmeye paralel olarak oto sigortaları alanında bir miktar düşüş görülebilir ancak prim tutarlarının da artması nedeniyle bu alanda dramatik bir düşüş yaşanacağını düşünmüyorum" dedi.

Oto sigortaları dışında diğer branşlardaki ürünler üzerine de çalışma yaptıklarını ifade eden Tevfik Somer, 2014 yılında konut sigortaları, KOBİ sigortaları, bireysel sorumluluk ve ferdi kaza ürünlerine odaklanacaklarını söyledi. Somer konuşmasında, bu alanlarda tüm dağıtım kanallarına yönelik farklı çözümler ve yaklaşımlar ile kazan-kazan prensibi ışığında hareket edeceklerinin altını çizdi.

KONUT SİGORTALARINDA POTANSİYEL BÜYÜK

"Nüfus artışı başta olmak üzere, teknoloji-sanayi alanındaki gelişmeler ve kişi başına tüketilen enerji miktarındaki artış gibi birçok faktör yangın riskinin artmasına sebep olmaktadır" diyen Tevfik Somer, meydana gelen yangınların yaklaşık yüzde 45'inin konutlarda gerçekleşmekte olduğunu ve istatistiklerin Türkiye'de yılda ortalama altmış bin yangın çıktığını gösterdiğini belirtti.

Somer, yangınlar dışında hırsızlık olayları hakkında da ilginç bilgiler vermeye devam etti. Yapılan araştırmalara göre, geçen yıl 125 binden fazla hırsızlık olayının yaşandığı ifade eden Somer, Türkiye'de hırsızlık kurbanı olanların yüzde 80'inin masrafları göze alıp evini değiştirmeyi tercih ettiklerini söyledi. Somer ayrıca Türkiye'de saatte 10 ev ve 5 işyerinin soyulduğunu, günlük hırsızlık sayısının 360'ı aştığını belirtti.

Tevfik Somer konut sigortalarıyla ilgili olarak sözlerine şu şekilde devam etti: "Buna karşın konut sigortasının toplam hayat dışı üretimindeki payı yüzde 3 civarında. Öte yandan konut sigortalanma oranı ise henüz yüzde 20 seviyesinde. Bu rakamlar Türkiye'de konut sigortası açısında ne kadar büyük bir potansiyel olduğunu açıkça gösteriyor. Ev sahipleri yanında özellikle kiracılara yönelik konut sigortası alanında sigortalanma potansiyeli bulunmaktadır. Eşya ve sorumluluk riskleri açısından kiracıların da sigorta satın almaları ve bu konudaki bilincin artırılması penetrasyonu da artıracaktır. Bu konuda hem sigorta şirketlerine hem de dağıtım kanallarına büyük görevler düşmektedir."

KONUT "+" POLİÇESİ

Konut sigortalarında çok ciddi bir potansiyel olduğunun altını çizen Tevfik Somer, bu nedenle acenteleri ve diğer dağıtım kanalları ile yeni portföy oluşturmaya yönelik kampanya ve pazarlama çalışmaları gerçekleştirmeyi planladıklarını söyledi. Somer ayrıca, ürünlerine farklı teminatlar ekleyerek sektörden ayrışmayı sağlamaya çalıştıklarını da kaydetti.

Tevfik Somer, HDI Sigorta ürünü Konut "+" poliçesi ile ilgili şunları söyledi: "Konut "+" poliçemiz olabilecek tüm risklere karşı sigortalılarımızın ev ve eşyalarını güvence altına alırken, poliçeye sağlık teminatı eklenmesi halinde (Sağlıklı Konut "+" Poliçesi) ev halkının acil durumlarda veya kaza sonucu gerekli acil tıbbi masrafları da 10 bin dolara kadar karşılanmaktadır. Sektörde konut sigortası içerisine sağlık teminatı veren öncü firmalardan biriyiz. Bunun gibi akvaryum sızması gibi ek teminatlar ile konut ürünümüzün sektörde farklı bir yere sahip olmasını sağlamış oluyoruz.

Sigortalılarımıza yangın, dahili su, hırsızlık gibi ana teminatların yanında, tamirci ve kuru temizlemecideki eşyalar, elektronik ev eşyaları, kapkaç, ev eşyası nakliyatı, hasar nedeniyle yapılacak ikametgah değişikliği masrafları gibi teminatlar ve kapsamlı konut yardım hizmetleri sunmaktayız. En önemlisi de evinize gelen misafirin dahi başına gelebilecek tüm kazalar (hırsızlık dahi) güvencemiz altında."

HDI ailesi 2014'e birlikte merhaba dedi

HDI Sigorta, 2014 yılını geçtiğimiz günlerde The Marmara Taksim'de düzenlediği bir etkinlikle karşıladı. Genel Müdürlük ve bölgeler dahil olmak üzere tüm HDI Ailesinin katıldığı organizasyon, HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu'nun 2013 değerlendirmelerini dinleyicilerle paylaştığı bir toplantı ile başladı. Hancıoğlu yaklaşık 250 kişinin dinlediği konuşmasında 2013 yılında hem sektörde hem de HDI Sigorta özelinde gerçekleşen olaylardan bahsederek, geçen yılı istedikleri gibi birçok hedefe ulaşarak tamamladıkları bilgisini dinleyicilerle paylaştı. Hancıoğlu, 2013 değerlendirmesinin ardından konuşmasına 2014 yılı hedef ve stratejileri ile devam etti.

Toplantıdan sonra düzenlenen kokteylin ardından Fedon'un sahne aldığı gecede eğlencenin dozunu artıran HDI Sigorta çalışanları hep birlikte yeni yıla merhaba dedi.

Gerçekleşen gecede geç saatlere kadar tüm HDI Ailesi ile birlikte zaman geçiren Ceyhan Hancıoğlu, 2014 yılında HDI Sigorta olarak düzenledikleri ilk etkinlikle ilgili olarak şunları söyledi: "HDI Sigorta Ailesi olarak bir araya gelmeyi, birlikte kaliteli zaman geçirmeyi çok seviyoruz. Düzenlediğimiz bu keyifli gecenin bizim için anlamı çok büyük çünkü hem gala yemeğinden önce 2014 yılı hedeflerimizi ve stratejilerimizi konuştuk, hem de 2013 yılı içinde hedeflediğimiz pek çok şeyi başarmış olmanın mutluluğu ile yeni yılı kutladık."

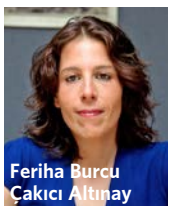

Ceyhan Hancıoğlu




Fedon

HDI Sigorta'da yeni atamalar

HDI Sigorta'da 2014'ün ilk günlerinde üç farklı atama gerçekleşti. Şirketten yapılan açıklamaya göre Feriha Burcu Çakıcı Altınay, Mali İşlerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak görevlendirilirken Ahmet Sertem Demir, Oto Dışı Teknik Genel Müdür Yardımcısı ve Ufuk Ul, Oto Sigortalarından Sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı görevine getirildi.


Feriha Burcu Çakıcı Altınay


A.Sertem Demir


Ufuk Ul

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 Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu:

Yönetici sorumluluk sigortası firmaların prestijini artırıyor

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, yönetici sorumluk sigortalarının firmalara prestij kattığını ifade etti. Sorumluluk bilincinin artırılması için çalışmalar yapıldığını söyleyen Pamukçu, yönetici sorumluluk sigortasına olan talebin artacağını belirtti.

YENİ Türk Ticaret Kanunu'nda (TTK) yatay sorumluluk yerine dikey sorumluluk uygulanacak. Buna göre, önceki dönemlerde bir şirkette sorun çıktığında herkes sorumlu sayılarak tüm şirkete ceza gelirken, bundan böyle sadece soruna sebep olan kişi veya birime ceza gelecek. Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, Sigortacı Gazetesi için yönetici sorumluluk sigortalarıyla ilgili bu gelişmeyi değerlendirdi.

Yeni TTK'nin "Şeffaflık, adillik, hesap verebilirlik ve sorumluluk" temel ilkelerine dayandığını ifade eden Pamukçu, Kanun'un özellikle kurumsal yönetim ve profesyonel yönetim alanında şirketler ve yöneticiler için birçok yeniliği, değişikliği ve sorumluluğu beraberinde getirdiğini söyledi. Bir şirkette yönetici olmanın getirdiği sorumluluğun ve yöneticilerin görevleri itibarıyla maruz kaldığı risklerin arttığını belirten Pamukçu, buna bağlı olarak Kanun'da yer alan yönetici sorumluluk sigortasına olan talebin de artacağını öngördü.

'HUKUKİ SORUMLULUĞA DAİR DAVALAR ZAMANLA ARTACAK'

"Yönetici sorumluluk sigortası, ülkemizde faal durumdaki 65 bin 409 anonim şirketin ve 568 bin 567 limited şirketin yönetim kurulu üyelerini ve yönetimle görevli üçüncü kişileri yakından ilgilendiriyor. Yeni TTK'nin 553'üncü maddesine göre şirketlerin yönetim kurulu üyelerinin, yöneticilerinin ve tasfiye memurlarının hukuki yani şahsi sorumluluğuna dair davaların artması beklenmektedir" diyen Pamukçu, yönetici sorumluluk sigortasının temelinin yönetim kurulu üyelerinin ve yöneticilerin özen ve bağlılık yükümlülüğüne dayandığını kaydetti.

"Yeni TTK'nin 369'uncu maddesinde bu konu şöyle açıklanmıştır: Yönetim kurulu üyeleri ve yönetimle görevli üçüncü kişiler, görevlerini tedbirli bir yöneticinin özeniyle yerine getirmek ve şirketin menfaatlerini dürüstlük kurallarına uyarak gözetmek yükümlülüğü altındadırlar" diyen Pamukçu, yönetici sorumluluk sigortasıyla sigortalının kusuru veya ihmali nedeniyle sorumluluklarını tam olarak yerine getirememesi sonucu zarara uğrayan üçüncü şahsın talep ettiği tazminatların ödendiği bilgisini verdi. Tazminat alacaklar hakkında da açıklama yapan Pamukçu; hissedarlar, ortaklar, ilgili resmi kurumlar, devlet kurumları, alacaklılar, rakip firmalar, müşteriler, şirketin iş yaptığı diğer firmalar (tedarikçi firmalar), sigortalının çalıştığı şirket, şirket çalışanları ve tasfiye memurlarının bu üçüncü şahıslardan sayıldığını aktardı.

'SAVUNMA MASRAFLARI BAZI DURUMLARDA GERİ ÖDENİYOR'

"Bunun yanı sıra poliçe teminatlarından; her türlü masraflar, haksız yere işten çıkarılma, iş sözleşmesinin fesih edilmesi veya ihlal edilmesi veya istihdamla ilgili yanlış beyanlar, haksız yere işe almama veya terfi ettirmeme, haksız yere kariyer imkanlarından mahrum bırakma ve benzeri daha birçok durumun karşılanabileceğini de sayabiliriz" diyen Pamukçu, şayet sigortalının bu belirtilen fiilleri yaptığı kanıtlandığı ve dava sonucu nihaileştiği takdirde tüm ödenen savunma masraflarının sigortacıya geri ödendiğini de vurguladı.

'YÖNETİM KURULLARI ARTIK TEK KİŞİLİK DE OLABİLECEK'

Yeni TTK'nin 361'inci maddesinde pay senetleri borsada işlem gören/görmeyen tüm halka açık şirketler için de yönetici sorumluluk sigortasının öneminden bahsedildiğine değinen Pamukçu; "Sigorta" başlıklı bu maddeye göre, yönetim kurulu üyelerinin, görevlerini yaparken kusurlarıyla şirkete verebilecekleri zarar, şirket sermayesinin yüzde 25'ini aşan bir bedelle sigorta ettirilmiş ve bu suretle şirket teminat altına alınmışsa, bu hususun halka açık şirketlerde Sermaye Piyasası Kurulu'nun ve ayrıca pay senetleri borsada işlem görüyorsa borsanın bülteninde duyurulduğu ve kurumsal yönetim ilkelerine uygunluk değerlendirmesinde dikkate alındığı bilgisini verdi.

Madde 359 ile birlikte artık tek kişilik yönetim kurullarıyla karşılaşılabileceğini söyleyen Genel Müdür Dr. E. Baturalp Pamukçu, artık tüzel kişilerin de yönetim kurulu üyesi olabileceğini hatırlattı ve ekledi: "Dolayısıyla tüzel kişiliğin de yönetim kurulu üyesi olarak risklere karşı yönetici sorumluluk sigortası ile teminat altına alınması gerekliliği doğabilecektir."

Aslında yöneticilere ait sorumlulukların sadece bu belirtilen hükümlerle sınırlı kalmadığına dikkat çeken Pamukçu, sözlerine şu şekilde devam etti: "İstihdamla ilgili sorumluluklar, Borçlar Kanunu, SPK yönetmeliklerinde belirtilen sorumluluklar, Amme Alacakları Tahsili Usulü Hakkında Kanun'da belirtilen yükümlülükler ilk akla gelenler. Özellikle günümüzde resmi kurumların yöneticilere kestiği idari para cezaları, müteselsil sorumluluğa istinaden devlet alacaklarının yönetim kurulundan tahsil edilebilmesi, Rekabet Kurumu'nun yöneticilere kestiği cezalar, yabancı hissedarların ve azınlık pay sahiplerinin dolaylı zararları için açabileceği tazminat davaları, hatta şirketin yöneticiler aleyhine açabileceği sorumluluk davaları, çalışanların yöneticilerine karşı açabileceği manevi tazminat davaları söz konusu olabilecektir."



Bir şirkette yönetici olmanın getirdiği sorumluluğun ve yöneticilerin görevleri itibarıyla maruz kaldığı risklerin arttığını belirten Dr. E. Baturalp Pamukçu, buna bağlı olarak yeni TTK'de yer alan yönetici sorumluluk sigortasına olan talebin de artacağı öngörüsünde bulundu.

'TAZMİNATA HÜKMEDİLMESE DE SAVUNMA MASRAFI ÖDENİYOR'

Yönetim kurulu üyeleri ve yöneticilerin tazminata hükmedildiğinde eğer yönetici sorumluluk sigortaları yoksa kendi şahsi mal varlıklarından ödeme yapmak durumunda kalacağına dikkat çeken Pamukçu, günümüzde yüksek tazminatların dışında ayrıca savunma masraflarının da ciddi büyüklükte olabildiğini dile getirdi.

Bu nedenle yöneticilerin tazminata hükmedilmese bile bazı durumlarda yüksek tutarda savunma masrafları ödemek durumunda kalabildiğinden bahseden Pamukçu, sigorta şirketlerinin düzenleyeceği yönetici sorumluluk sigortası poliçelerinin tüm bu masrafları yöneticiler adına ödeyeceğini ve yöneticilerin mal varlığının böylelikle korunacağını belirtti.

'YÖNETİCİ SORUMLULUĞA TALEP GİDEREK ARTACAK'

Yönetim Kurulu Üyeleri ve Yöneticilerin Sorumluluk Sigortasıs konusundaki hasarların en fazla nelerden kaynaklandığını anlatan Pamukçu, şunları söyledi: "Hasarlar en çok şirketlerin birleşme, satın alma, 'Management buy out' ve halka açılmaları sırasındaki olaylara bağlı olarak, hisse senedi fiyatlarındaki değişkenlikler, mali durumun kötüleşmesi, birleşme ve satın alma faaliyetleri, 'Insider trading', mali göstergelerin yanıltıcı olmasına sebep olan gelir ve kârların yüksek gösterilmesi, herhangi bir alt şirketin satın alınmasıyla ilgili sorunların gizli tutulması ve muhasebe bozuklukları ile düzensizlikleri sonucunda ortaya çıkıyor." Pamukçu, tüm bunlara bağlı olarak ürüne olan ilginin önümüzdeki dönemde daha da artacağını belirtti.

Son olarak yönetici sorumluluk sigortasını şirketler yönüyle ele alan Pamukçu, sözlerini şöyle tamamladı: "Bilincin artırılması konusunda meslek örgütlerinin çeşitli çalışmaları bulunmaktadır, bu çalışmalara bağlı olarak farkındalığın artacağını söyleyebiliriz. Bunu takiben firmalara katacağı prestijden bahsetmenin daha doğru olacağını düşünüyoruz. Yönetici sorumluluk sigortası, gerek bu sigortayı yaptıran şirketler gerekse bu sigortayı yapan sigorta şirketleri açısından hiç kuşkusuz olumlu sonuçlar içermektedir."

MetLife çalışanları Abant'ta toplandı

MetLife, yıllık strateji toplantısını Abant'ta yaptı. Tüm MetLife çalışanlarının katıldığı toplantıda konuşan MetLife Emeklilik ve Hayat Genel Müdürü Deniz Yurtseven, 2013 hedeflerini gerçekleştirdiklerini belirtti.

TÜRKİYE'NİN genç ve başarılı emeklilik şirketlerinden biri olan MetLife Emeklilik ve Hayat; çalışanlarını Büyük Abant Oteli'nde bir araya getirdi. Banka sigortacılığından, kurumsal çözümlere kadar tüm birimlerin 2013 yılı değerlendirmesi yapılıp yeni hedeflerin belirlendiği toplantıda, çalışanlar eğlenerek iyi vakit geçirdi. MetLife çalışanları "Yol Project" grubu eşliğindeki gala yemeğinde keyifli saatler geçirdi.

'MÜŞTERİ ODAKLILIK ÖNCELİĞİMİZ OLACAK'

Yurtseven, strateji toplantısında yaptığı konuşmada 2013 yılı için belirledikleri tüm hedeflerin gerçekleştiğini belirterek, başarılarından dolayı tüm çalışanlara teşekkür etti. Yurtseven şöyle konuştu: "Hayat sigortacılığında sektör yüzde 26 büyürken biz yüzde 35 büyüdük. 27 Aralık 2013 itibarıyla 132 bin emeklilik sözleşmesine ve 363 milyon lira fon büyüklüğüne ulaştık. 2013'te ortalama fon getirisinde pazar ikincisi olduk. Ferdi kaza branşında ise zaten pazar lideri konumundayız. 2014'te müşteri odaklılık önceliğimiz olacak. Müşteri merkezli bir yaklaşımla müşteri memnuniyetini de daha yukarılara çıkarmayı hedefliyoruz. Müşteri konseyi oluşturarak, empati programı uyguluyoruz. 2014 yılında 'Müşteri Odaklılık' uygulamalarıyla da kendimizi pazarda daha fazla farklılaştırmak istiyoruz. İlk 5 içinde yer almak istiyoruz. 2014'te de koyduğumuz hedefleri yine takım çalışmasıyla bir bir yakalayacağımıza inanıyorum."



MetLife Emeklilik satış ekibi 8. kez ritim tuttu

Türkiye'nin genç ve başarılı emeklilik şirketlerinden biri olan MetLife Emeklilik ve Hayat, genel müdürlük ve satış ekibini yine çok keyifli bir toplantıda bir araya getirdi. Ritim Toplantısı adıyla bu yıl sekizincisi düzenlenen etkinlikte, banka sigortacılığının gücü konuşuldu ve 2014'te satışa sunulacak yeni ürünler anlatıldı. Toplantı, 10 Ocak 2014 tarihinde MetLife Banka Sigortacılığı satış ekibinin katılımıyla Abant'taki Büyük Abant Oteli'nde gerçekleşti. Toplantıda banka sigortacılığı kanalının gücü konuşulurken, MetLife'ın ana dağıtım kanalı olan DenizBank Banka Sigortacılığı biriminden katılımcılar da etkinlikte yer aldı. Ritim Toplantısı'nda 2014 yılında satışa sunulacak yeni ürünler anlatıldı. 2013 yılı satış performansları ile 2014 yılı satış hedefleri de toplantının dikkat çeken konuları arasındaydı. Geleneksel hale gelen etkinlikte, finansal danışmanların soruları yanıtlanırken başarılı olan finansal danışmanlara ödülleri takdim edildi.



Başarılı Işık Sigorta acenteleri Kıbrıs'ta

Işık Sigorta'nın düzenlediği Ferdi Kaza Kampanyası'nda başarılı olan acenteler, 14-16 Şubat'ta Kıbrıs seyahati yapma şansı yakaladı. Gezi boyunca keyifli anlar geçiren acenteler, yeni yılın ilk seyahatinde bir araya gelmenin mutluluğunu yaşadılar.

IŞIK Sigorta, 2013 yılının temmuz-ağustos aylarında düzenlenen Ferdi Kaza Kampanyası'nda başarılı olan acentelerini Kıbrıs'ta ağırladı. 14-16 Şubat'ta gerçekleştirilen seyahatte Kıbrıs'ın muhteşem doğası ve tarihi güzellikleriyle keyifli anlar geçirerek enerji depolayan Işık Sigorta acenteleri, yeni yılın ilk seyahatinde bir araya gelmenin mutluluğunu yaşadılar. Ercan Havaalanı'na 30 dakikalık mesafede Girne'de bulunan Acapulco Resort & Convention & SPA otelinde konaklayan acenteler bol bol istirahat etme fırsatı da yakaladılar.

Seyahatin birinci günü Ercan Havaalanı'nda bir araya gelen acenteler buradan Lefkoşa'ya hareket ederek panoramik şehir turuna katıldılar. Daha sonra Lefkoşa'daki Barbarlık Müzesi'ni ziyaret eden acenteler, 1571 yılında kiliseden camiye çevrilen Selimiye Camii ile caminin çevresini bir halka gibi sarmalayan Osmanlı eserleri II. Mahmud Camii, Haydar Paşa Camii ve Büyük Han'ı ziyaret ettiler. Belediye Pazarı ve şehri ikiye bölerek Rum kesiminden ayıran Yeşil Hat'tın görülmesini müteakiben, Arap Ahmed Paşa Camii ve İplikçi Camii'ni ziyaret eden acenteler buradan Girne'ye geçtiler.

Gezinin ikinci günü ilk olarak Hz. Ömer Türbesi ziyaret edildi. Türbe ziyareti sonrası şehir merkezine geçen acenteler, Ağa Cafer Camii ve Girne Kalesi'ni ziyaret ederek kale avlusunda kahve molası verdiler. Erinç Restaurant'ta yenen öğle yemeği sonrası, şehrin en hâkim noktası olan Beşparmak Dağları'nın uzantısı olan Hilarion Kalesi burçlarına çıkarak Girne'nin panoramik görüntüsünü seyretme fırsatı yakaladılar. Hilarion Kalesi'nden sonra Kıbrıs Barış Harekâtı'nın başlangıç noktası olan Çıkarma Plajı, Karaoğlanoğlu Şehitliği ve Müzesi'ni ziyaret eden acenteler Girne Yat Limanı'nı da gezdikten sonra şehir turu sonrası alışveriş yaptılar.

Seyahatin üçüncü günü Kıbrıs'ın M.Ö. 7. yüzyıla dayanan tarihinin en güzel şekilde gözlemlenebildiği bir açık hava müzesini andıran tarihi şehir Magosa'ya geçildi. Burada acenteler ilk olarak Aziz Barnabas Manastırı'nı ziyaret ettiler. Manastırı gezmelerinin ardından, yerleşime kapatılan hayalet şehir Maraş'ta savaşın izlerini uzaktan izlediler. Daha sonra Salamis Harabeleri'nde gezinti yapan acenteler; Ulu Cami ile Lala Mustafa Paşa Camii ve Medresesi'ni ziyaret ettiler. Namık Kemal'in sürgünde kaldığı zindan ile sonradan müze haline getirilen evinin görülmesinden sonra, son olarak Othello Kalesi sur kalıntıları, Venedik Sarayı kalıntıları ve Mustafa Zühtü Türbesi'ni ziyaret eden acenteler dönüş yolculuğu için Ercan Havaalanı'na hareket ettiler.

Kıbrıs'ın 9 bin yıllık görkemli tarihini yakından tanıma fırsatı bulan, geçmişle günümüzün etkileyici atmosferinde keyifli bir seyahat geçiren Işık Sigorta acenteleri, üç gün süren geziden moral depolayarak döndüler.



Işık Sigorta acenteleri ilk çıkarmanın yapıldığı şehitliğin önünde.





Işık Sigorta acenteleri Kıbrıs Yeşil Hat önünde.







ACENTELERDEN IŞIK SİGORTA YÖNETİCİLERİNE ZİYARET

Sigortacılık eğitimleri için Işık Sigorta Genel Müdürlüğü'ne gelen acenteler, eğitimin son günü Genel Müdür Recep Koçak ve Genel Müdür Yardımcısı Fatih Çetin'i ziyaret ederek, sektördeki son gelişmeler hakkında bilgi edinme fırsatı yakaladılar. Acentelere yönelik desteklerinin artarak devam edeceğini ifade eden Koçak, Işık Sigorta ile çalışmanın bir ayrıcalık olduğunu söyledi.













SİGORTA ŞİRKETLERİNE ENTEGRE KURUMSAL HİZMETLER

- AUTO KING MİNİ ONARIM
- AUTO KING MOBİL PARÇA ONARIMI
- AUTO KING ANLAŞMALI HASAR ONARIMI

K - Q
TSE-ISO-EN
9000

www.autoking.org



Swiss Re'nin yayınladığı yeni Sigma Raporu'na göre dünya ekonomisi giderek güçleniyor. Böyle bir ekonomik ortamda sigortacıların kârlılığı da iyileşme yolunda ilerliyor. Ayrıca, 2012 yılının sonunda yüzde 119'a çıkan ödeme gücü oranıyla, sektörün toplam değeri kriz öncesindeki seviyelerine ulaşmış bulunuyor.

RENK ÖZCAN renk@sigortacigazetesi.com.tr

Swiss Re'den 2013'e genel bir bakış ve gelecek beklentileri

Dünya sigortacılığı krizin etkilerini giderek atlatıyor

SWISS Re'nin yayınladığı yeni Sigma Raporu'na göre ekonomi dünya çapında güçleniyor, ancak bu süreç yavaş ilerliyor. ABD ekonomisi büyümeye devam etse de büyüme, harcama kısıntıları gibi sebeplerle yeterince hız kazanamıyor. Euro bölgesi de yine büyümeye başladı ancak büyümenin ivme kazanarak hızlanması beklenmiyor. Çin'in ekonomik büyümesiyse hızlanmış görünüyor. Japonya Başbakanı Shinzo Abe'nin yeni ekonomi modeli "Abenomics" büyümeyi hızlandırıp enflasyonu artırarak yenin değerini azalttı, ancak mevcut ekonomik güç korunabilirse yen piyasalarda geçerliliğini korumaya devam edecek gibi görünüyor. Böyle bir ekonomik ortamda enflasyonun düşük seviyelerde kalması bekleniyor.

Ekonomik faaliyetlerdeki ufak gelişmeler ve önemli pazarlardaki prim oranlarının yavaşça artması sonucunda hayat dışı prim üretimi artmaya devam ediyor. Önümüzdeki yıl birincil piyasadaki prim üretimi artışı gelişmiş ekonomilerde yüzde 2, gelişmekte olan ekonomilerde ise yüzde 8 civarında olacak. Düşük faiz oranları kârlılığı hâlâ baskılıyor, ancak 2013 yılında şimdiye kadarki afet hasarlarının düşük olması kârlılığı biraz güçlendirdi. Öz varlık verimliliğinin geçen yıl olduğu gibi bu yıl da yüzde 7 civarında olması bekleniyor. Reasürans alanındaki prim üretimi artışı da birincil piyasayı izleyecek, ancak biraz daha güçlü olacak. Bu alanda 2012'de kârlılık yüzde 14 seviyesindeyken, 2013'te yüzde 10 civarında olacağı tahmin ediliyor.

HAYAT SİGORTALARI GELİŞMEYE DEVAM EDİYOR

Hayat branşındaki global prim üretimi reel olarak yüzde 3 artarak 2013'te de iyileşmesini sürdürdü. 2013 yılında gelişmekte olan ülkelerdeki prim üretimi yüzde 6'nın üzerinde artarken, gelişmiş ekonomilerde bu oran yüzde 2.3'tü. Gelişmekte olan pazarların güçlü büyümesi sonucunda 2014 ve 2015'te hayat branşındaki prim üretiminin yüzde 4 civarında artması bekleniyor. Gelişmiş ekonomilerde düşük faiz oranları zorluk yaratmaya devam ediyor, ancak birçok ülkedeki yeni iş hacimleri iyileşiyor. Gelişmekte olan ülkelerdeyse artan gelir seviyesi ve sigorta farkındalığının artması sektörün gelişimini tetikliyor.

HAYAT DIŞI 2013'TE DENGESİNİ KORUDU

2013 yılında global hayat dışı sigorta sektörü istikrarlıydı, 2012'de yüzde 2.5 reel olan prim üretimi artışı 2013'te de aynı oranda kaldı. Gelişmiş pazarlarda hayat dışındaki prim üretimi artışı yüzde 1.4'tü. Gelişmekte olan pazarlarda 2012'de yüzde 8 oranında olan hayat dışı prim üretimi artışıysa azalarak yüzde 7.8 oranında gerçekleşti. Hayat dışındaki kârlılık, büyük piyasalardaki prim oranlarının güçlenmesi ve ödenen hasarların çok da artmaması sayesinde iyileşme gösterdi. Ancak ortalama sektör kârlılığı sadece hafifçe gelişerek rekabetçi bir ortam yarattı.

HAYAT DIŞINDAKİ SERMAYE SORUNLARI ÇÖZMEYE YETER

Hayat dışı sigorta sektörünün sermayesi iyi durumda ve 2008'deki finansal kriz ya da 2011'deki büyük doğal afet hasarları gibi zorlayıcı durumlarla başa çıkabilir. 2012 yılının sonunda yüzde 119 olan ödeme gücü oranıyla sektörün toplam değeri kriz öncesindeki seviyelerine ulaştı. 2014 yılında hayat dışı sigortalara olan talebin artması bekleniyor. Gelişmekte olan ülkelerdeki güçlü prim üretimi artışının devam etmesi bekleniyor, ancak Latin Amerika ve Asya'daki zayıf ekonomik büyüme sebebiyle artış daha yavaş olacak. Birçok pazarda hayat dışındaki kârlılığın 2014 ve 2015 yıllarında çok az da olsa artması bekleniyor.

DÜŞÜK FAİZ ORANLARI HAYAT BRANŞINI ZORLAMAYI SÜRDÜRÜYOR

Dünyadaki hayat branşı prim üretimi 2013 yılında reel olarak yüzde 2.9 oranında büyüdü. Bu branşta aktif olan sigortacıların bilançoları güçlü kalmayı sürdürdü. Fakat ekonomik büyümenin düşük seviyelerde seyretmesi, düşük faiz oranları, değişken finans piyasaları ve regülasyondaki değişimler, önümüzdeki yıllarda da sigortacıları zorlamaya devam edecek gibi görünüyor. Faiz oranlarının giderek artması bekleniyor ancak tarihsel standartlarına göre oranlar yine de düşük kalacak, bu durum da birçok pazar için sıkıntı oluşturacak.

Büyük pazarlara ve bölgelere göre hayat dışı prim üretimindeki reel artış (%)

Ülke/Bölge	2011	2012	2013*	2014**	2015**
ABD	1.4%	2.2%	3.0%	2.4%	3.0%
Kanada	1.8%	1.7%	1.9%	1.9%	2.9%
Japonya	3.6%	2.5%	2.6%	2.6%	2.4%
Avustralya	-4.6%	5.6%	3.6%	2.9%	3.0%
İngiltere	-3.6%	-1.2%	-1.2%	1.8%	2.2%
Almanya	2.5%	1.5%	1.4%	2.4%	1.2%
Fransa	1.8%	1.0%	1.4%	1.5%	0.9%
İtalya	-0.7%	-5.5%	-5.0%	-0.9%	0.6%
Gelişmiş pazarlar	1.2%	1.4%	1.4%	2.1%	2.5%
Gelişmekte olan paz.	8.5%	8.0%	7.8%	7.7%	7.2%
Dünya	2.3%	2.5%	2.5%	3.1%	3.4%

Not: Gelişmiş pazarlar Kuzey Amerika, Batı Avrupa, İsrail, Okyanusya, Japonya, Kore, Hong Kong, Singapur ve Tayvan'ı kapsıyor.
*** Tahmin ** Öngörü**

Hayat branşı prim üretimindeki artış (%)

Ülke/Bölge	2011	2012	2013*	2014**	2015**
ABD	3.8%	2.5%	0.2%	2.6%	3.4%
Kanada	-3.1%	1.6%	2.1%	2.7%	3.2%
İngiltere	-1.2%	3.8%	2.6%	3.0%	3.2%
Japonya	7.1%	5.8%	5.0%	4.0%	3.5%
Avustralya	6.0%	-5.3%	6.5%	5.0%	4.5%
Fransa	-15.1%	-12.8%	4.5%	2.9%	2.9%
Almanya	-7.3%	-1.0%	4.8%	0.8%	0.8%
İtalya	-20.2%	-8.4% 1	3.1%	6.3%	3.7%
İspanya	8.6%	-11.1%	0.4%	0.8%	0.8%
Hollanda	-0.5%	-15.3%	-5.1%	3.7%	3.7%
Gelişmiş pazarlar	-1.9%	2.0%	2.3%	3.2%	3.2%
Gelişmekte olan paz.	-5.1%	4.8%	6.2%	8.5%	9.2%
Dünya	-2.4%	2.4%	2.9%	4.1%	4.2%

Dünya Ekonomik Forumu (WEF), 2014 yılında yaşanabilecek ekonomik sıkıntılara dikkat çekti. Yükselen işsizlik oranları, artan gelir uçurumu ve Orta Doğu ve Kuzey Afrika'daki sosyo-politik gerilimin bitmemesi, en önemli endişeler arasında gösterildi.



SİM BORA sim@sigortacigazetesi.com.tr

2014'te ekonomideki 10 büyük endişe

DÜNYA Ekonomik Forumu, 2014 yılında Orta Doğu ve Kuzey Afrika'daki dünya liderlerinin yüz yüze kalabilecekleri çeşitli ekonomik problemlere değinerek, oluşan bu kaygıları madde madde sıraladı. Reactions dergisindeki Garry Booth'un haberine göre, karşı karşıya kalınabilecek ekonomik problemlerden bazıları; gelir boşlukları, ekonomi politikalarının kalitesi üzerinde artan endişe ve gerginliğin oluşturduğu işsizlik. Forumun küresel gündeme bu genel bakışı, politikacılar için ayrı önem taşırken, dünya sigorta sektöründeki stratejistler için de ayrıca değer taşıyor. Konuyla ilgili olarak yazarlar, bu karmaşık ve ortaya çıkan sosyo-politik konuların birbiriyle ilgisizliği durumuna yöneticiler için özellikle dikkat çekti.

Küresel Gündem Konseyi Forum Ağı Başkanı Martina Gmür'ün yaptığı açıklamaya göre, 2014 yılı üzerinde dikkatle yoğunlaşılması gereken bir yıl olmalı. Gmür konuyla ilgili olarak, "Bu araştırma gösteriyor ki; gerek ekonomik, gerek politik gerekse de çevresel olarak sürdürülebilir bir temel oluşturmak için yapılacak çok iş var" dedi. Asya'nın genişleyen orta sınıf kesimi içinse yazarlar, "Eğer Asya'nın giderek büyüyen orta sınıf kesimi de Batı yaşam standartlarına uygun yaşamaya heves ederse, bunun çevre üzerinde oluşturacağı gerginlik bir felakete yol açabilir" şeklinde uyarılarda bulundu.

Harvard Üniversitesi Başkanı Drew Gilpin Faust ise konuyla ilgili olarak, Orta Doğu ve Kuzey Afrika'da yükselen sosyo-politik gerginlikler devam ederken, iklim değişikliğinin 2014 yılı için başlıca konu olacağına inananların yoğunlukta olduğunu söyledi.

2014

Dünya Ekonomik Forumu 2014 küresel gündemiyle ilgili 10 madde sıraladı:

1

Orta Doğu ve Kuzey Afrika'daki toplumsal gerginlik: Bu gerginlik sonucu oluşan Suriye'deki savaş, Kuzey Afrika'daki siyasi istikrarsızlık ve işsizlik.

2

Gelir uçurumundaki genişleme: Sağlık alanındaki ayrılmalar, dünyanın tüm bölgelerindeki eğitim ve sosyal hareketlilik.

3

Yapısal işsizlik: Küresel bir çözüm gerektiren küresel bir sorun.

4

Şiddetini artıran siber tehditler: Elektronik "ordular" ve devlet ajanlarının interneti tehdit etmesi.

5

İklim değişikliği konusunda aksiyon alınmaması: Sıra dışı hava olayları daha sık meydana gelmeye başlarken bu durumun telafisi için hâlâ bir çare bulunamaması.

6

Ekonomi politikalarında azalan güven: Özellikle genç kesim arasında küresel kriz derin izler bıraktı.

7

Liderlik değerlerinin eksik olması: Bu durum hükümetlerde ve de diğer kurumlarda meşruluk krizine yol açıyor.

8

Asya'nın genişleyen orta sınıfı: Artan refah seviyesi için büyük bir umut olmasının yanında çevre ve kaynak sorunları söz konusu.

9

Mega şehirlerin artan önemi: Şaşırtıcı bir hızla büyüyen metropoller gün geçtikçe daha çok insana ev sahipliği yapıyor.

10

Hatalı online bilginin hızlı yayılması: Sosyal medyanın hızlanması, bilginin gerçekliği konusunda insanlar için zorlayıcı oluyor.

2013'te en çok sigortalı hasara yol açan 10 afet

Tarih	Olay	Yer	Can kaybı	Toplam hasar dosyası	Ekonomik hasar (dolar)	Sigortalı hasar (dolar)
Mayıs/Haziran	Sel	Orta Avrupa	25	150,000	22 milyar	5.3 milyar
27-28 Temmuz	Kötü hava koşulları	Almanya, Fransa	0	750,000	4.0 milyar	3.0 milyar
Ocak/Aralık	Kuraklık	ABD	Bilinmiyor	Bilinmiyor	3.5 milyar	2.8 milyar
18-22 Mayıs	Kötü hava koşulları	ABD	29	160,000	3.8 milyar	2.0 milyar
Haziran	Sel	Kanada	4	25,000	5.2 milyar	1.7 milyar
18-20 Mart	Kötü hava koşulları	ABD	2	250,000	2.5 milyar	1.6 milyar
7-10 Kasım	Haiyan tayfunu	Filipinler, Vietnam	8,000	1,300,000	13 milyar	1.5 milyar
26 Mayıs-2 Haziran	Kötü hava koşulları	ABD	27	150,000	2.3 milyar	1.4 milyar
27-29 Ekim	Christian fırtınası	Batı/Kuzey Avrupa	18	50,000	2.0 milyar	1.4 milyar
7-11 Nisan	Kötü hava koşulları	ABD	3	135,000	1.8 milyar	1.1 milyar
				Diğer afetler	128 milyar	20 milyar
				Toplam	192 milyar	45 milyar


Sel, Almanya'daki Grimma kentinin sakinlerine zor günler yaşattı.

2013, son beş yılda en düşük sigortalı afet hasarlarının yaşandığı ikinci yıl oldu

2013'te doğal afetler sigortacılara 45 milyar dolara mâl oldu

Aon Benfield'ın yayınladığı rapora göre, 2013'te yaşanan doğal afetlerin sebep olduğu toplam global ekonomik hasar 192 milyar dolar oldu. Yıl boyunca yaşanan 296 doğal afetin yol açtığı toplam sigortalı hasarsa 45 milyar dolardı. En yüksek sigortalı hasara yol açan iki olay Avrupa'da meydana geldi.

AON Benfield'ın yayınladığı rapora göre, 2013 yılında tüm dünyada yaşanan doğal afetlerin sebep olduğu toplam ekonomik hasar 192 milyar dolar olarak gerçekleşti. Bu tutar, son 10 yılın ortalaması olan 200 milyar dolardan yüzde 4 daha az olmasıyla dikkat çekti. Son 10 yılın ortalaması yılda 259 afetken, 2013'te toplam hasarı 296 farklı olay oluşturdu. Doğal afetler toplam 45 milyar dolar sigortalı hasara yol açtı. 2013 yılında, 2009'dan bu yana yaşanan en düşük sigortalı hasar gerçekleşirken, bu tutar aynı zamanda son 10 yılın ortalaması olan 58 milyar doların da yüzde 22 oranında altındaydı.

2013'E AVRUPA VE ASYA'DAKİ AFETLER DAMGASINI VURDU

2012 yılında en büyük doğal afetler ABD'de gerçekleşirken, 2013 yılınaysa Avrupa ve Asya'da görülen doğal afetler damgasını vurdu. Yıl boyunca bu iki kıtada yaşanan afetlerin en önemlileri arasında Filipinler'deki Haiyan Tayfunu'nun yanı sıra, Orta Avrupa, Endonezya, Filipinler, Çin ve Avustralya'da yaşanan büyük sel olayları vardı. Toplam ekonomik hasarın yüzde 35'ine seller yol açtı, 2010 yılından bu yana ilk kez ekonomik hasar içinde bu kadar yüksek bir oran sel olaylarından geldi. Ağır kuraklık da Brezilya, Çin, Yeni Zelanda ve ABD'de milyar dolarlık hasarlar oluşmasına neden oldu. Ekonomik hasarların yüzde 84'ü ABD dışından da gelse, yüksek sigorta penetrasyonu dolayısıyla ABD'de yaşanan hasarlar dünyadaki toplam ekonomik hasarın yüzde 45'ini oluşturdu.

Orta Avrupa'da mayıs ve haziran aylarında yaşanan sel, yaklaşık 22 milyar dolar ekonomik hasar ve tahmini 5.3 milyar dolar sigortalı hasarla yılın en çok hasara sebep olan afetiydi. Sel hasarlarının büyük bir çoğunluğu Almanya'da gerçekleşti, ayrıca ülkede yazın görülen fırtınalar sonucunda rekor seviyede dolu hasarı da yaşandı. Avrupa, Orta Doğu ve Afrika bölgesi ile ABD hariç Amerika Kıtasında 2013'te gerçekleşen toplam sigortalı hasar, iki bölgenin de son on yıllık ortalamasının üstündeydi. ABD ve Asya-Pasifik bölgesinde yaşanan toplam sigortalı hasar da kendi ortalamalarının altında kaldı. 2013 yılında en çok sigortalı hasara yol açan on olay ise kötü hava koşullarından kaynaklanan beş afet (bunların dördü ABD'de gerçekleşti), Avrupa'da görülen Christian ve Xaver fırtınaları, Avrupa ve Kanada'daki iki sel ve ABD'deki kuraklık olarak kayıtlara geçti.

EKONOMİK HASARIN ÇOĞUNA SEL OLAYLARI SEBEP OLDU

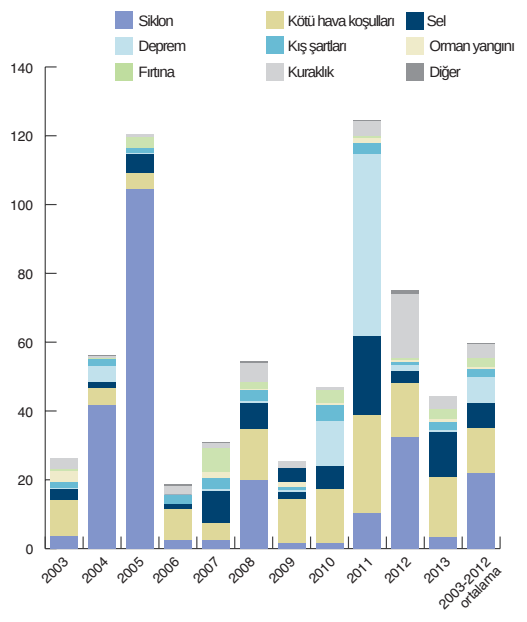
2013 yılındaki ekonomik hasarın yüzde 35'i sel kaynaklıydı. Yıl içinde en çok hasara yol açan on olayın dördünü seller oluşturdu. Bunlardan biri de ilkbaharın sonlarına doğru Orta Avrupa'da yaşanan ve 22 milyar dolar hasara sebep olan büyük bir sel olayıydı. 2013'te Kanada, Çin, Avustralya, Endonezya ve ABD'de de ciddi sel olayları görüldü. 20 milyar doları aşan bir ekonomik hasar yaratan diğer afetlerse siklon, kötü hava koşulları ve kuraklıktı. Toplam ekonomik hasarın yaklaşık olarak yüzde 84'ü ABD'nin dışından geldi, bu da 2003-2012 yılları arasındaki yüzde 65 olan ortalamanın epey üstündeydi. 2013 yılı, 2000'den bu yana en çok afet hasarının yaşandığı altıncı yıl olarak kayıtlara geçti, 1950'den bu yanaysa kayıtlardaki yedinci en çok hasar olan yıl oldu.

2013 yılında 43 tane milyar dolarlık ekonomik hasara yol açan doğal afet gerçekleşti, bu rakam son on yılın ortalaması olan 28'in oldukça üzerindeydi. 2013 böylece, 2000 yılından bu yana en fazla milyar dolarlık ekonomik hasar yaratan olayın gerçekleştiği ikinci yıl oldu, birincilikse 47 olayla 2010 yılına ait olarak kaldı. Milyar dolarlık afet hasarı oluşturan en çok sayıda olay, birçoğu Çin'de olmak üzere Asya-Pasifik bölgesinde gerçekleşti. Bu bölgede her biri milyar dolarlık hasar yaratan tam 19 ayrı olay meydana geldi. ABD'deyse dokuz tane hasarı milyar doların üstünde olan afet gerçekleşti; böylece 2013 yılı, 2009'dan bu yana en az sayıda milyar dolarlık hasarın görüldüğü yıl oldu. Amerika kıtasında ABD dışında yarattığı hasar milyar doları geçen sekiz ayrı olay olurken; Avrupa, Orta Doğu ve Afrika bölgelerindeyse yedi ayrı olay oldu.

EN YÜKSEK İKİ SİGORTALI HASAR AVRUPA'DAN GELDİ

2013'te en çok sigortalı hasara yol açan olayların ikisi de Avrupa'dan geldi: Orta Avrupa'da mayıs ve

Afet türüne göre sigortalı hasarlar (milyar dolar)



1950-2013 yılları arasında en çok sigortalı hasara yol açan 10 doğal afet

Tarih	Olay	Yer	Sigortalı hasar (dolar)	ABD Tüketici Fiyat Endeksi'ne göre günümüze uyarlanan rakamlar (dolar)
Ağustos 2005	Katrina kasırgası	ABD	66,9 milyar	79,2 milyar
11 Mart 2011	Deprem/Tsunami	Japonya	35 milyar	36,4 milyar
Ekim 2012	Sandy kasırgası	ABD, Karayipler, Bahama, Kanada	30 milyar	30,3 milyar
Ağustos 1992	Andrew kasırgası	ABD, Bahama Adaları	15,7 milyar	25,8 milyar
17 Ocak 1994	Deprem	ABD	15,3 milyar	24,3 milyar
2012	Kuraklık	ABD	20 milyar	20,3 milyar
Eylül 2008	Ike kasırgası	ABD	15,2 milyar	16,3 milyar
Haziran-Ocak 2011	Sel	Tayland	15,5 milyar	15,9 milyar
Ekim 2005	Wilma kasırgası	ABD	12,5 milyar	14,6 milyar
22 Şubat 2011	Deprem	Yeni Zelanda	13,5 milyar	14,2 milyar


ABD'de 2013 yılı boyunca yaşanan kuraklık 3 milyar dolar sigortalı hasara yol açtı.


Haiyan Tayfunu Flipinler'de büyük hasara yol açtı.

haziran aylarında büyük bir sel olayı yaşanırken, temmuz ayının sonlarına doğru da Almanya ve Fransa'yı etkileyen bir dolu fırtınası oldu. Batı ve Kuzey Avrupa'daysa Christian ve Xaver fırtınaları büyük sigortalı hasara yol açtı. Ancak en çok sigortalı hasar yaratan on olayın beşi ABD'den geldi; bunların dördü kötü hava koşullarından kaynaklanırken biri de kuraklık yüzünden tarım alanlarının zarar görmesi sebebiyle oldu. Diğer dikkate değer sigortalı hasarlar arasındaysa Avustralya ile Kanada'nın Calgary ve Toronto şehirlerinde yaşanan seller ve Meksika'daki Manuel kasırgası vardı. Filipinler'deki Haiyan Tayfunu da rekor seviyede sigortalı hasara yol açtı. 2013'te yaşanan toplam global sigortalı hasar, son on yılın ortalaması olan 58 milyar dolardan yaklaşık yüzde 22 oranında daha azdı. Ortalamanın altında olmasına rağmen, 2013 yılı, 1950'den bu yana en çok sigortalı hasarın yaşandığı sekizinci yıl oldu.

2013 yılında 1 milyar doların üstünde sigortalı hasar yaratan toplam 13 doğal afet kaydedildi. 2013, milyar dolarlık sigortalı hasara yol açan 11 olayın yaşandığı 2012'yi sayıca geçerken, böyle 19 olayın olduğu 2011'in gerisinde kaldı. 2013'teki 13 olayın beşi ABD'de gerçekleşti; böylece 2013, 2010'dan bu yana ABD'de görülen en az sayıda milyar dolarlık hasara sebep olan yıl oldu. Avrupa, Orta Doğu ve Afrika bölgelerinde 1 milyar doların üstünde sigortalı hasara yol açan dört olay gerçekleşti. Bu da, 2007'den bu yana bölgede bir yıl içinde görülen en yüksek afet miktarıydı. Asya-Pasifik bölgesinde milyar dolarlık sigortalı hasar oluşturan toplam üç olay görülürken, Amerika kıtasında ABD dışında bu tür bir olay gerçekleşti; 2012 yılında iki bölgede de 1 milyar doların üstünde sigortalı hasar yaratan hiç olay olmamıştı.

RENK ÖZCAN renk@sigortacigazetesi.com.tr

Almanya - Çek Cumhuriyeti sınır bölgesi, tarihindeki en kötü sel felaketlerinden birine tanık oldu.



İngiltere'nin sel felaketi faturası 1.6 milyar dolar

İngiltere'nin son dönemde olumsuz hava şartlarıyla başı dertte. Thames Nehri'nin taşmasıyla yaşanan sel felaketi, ülkenin güney bölgesini etkilerken, Londra'nın batısında da maddi zarara yol açtı. Uzmanlar felaketin sigortacılara yaklaşık 1.6 milyar dolara mâl olacağı görüşünde.

İngiltere'nin güneyinde yaşanan fırtına ve sellerin sigorta sektörüne faturası ağır oldu. Thames Nehri'nin taşmasıyla Londra'nın batısında yer alan yerleşim bölgeleri zarar gördü. İngiltere'nin güneyini etkileyen fırtına ve sellerden kaynaklanan sigortalı hasarın 1.6 milyar dolara kadar çıkması bekleniyor.


David Cameron

Çevre Ajansı, bölgede şiddetli sayılabilecek 16 adet sel uyarısında bulundu. Bu uyarılardan 14'ü İngiltere'nin en ünlü su yollarını içerirken, Chersty, Egham ve Datchet bölgeleriyse etkilenen yerler arasındaydı. Şehrin güneybatısında bulunan Somerset için uyarılar devam ederken, bazı yollar geçtiğimiz aralık ayından bu yana kapatılmış durumda.

Başbakan David Cameron, şiddetli yağmurların yaşandığı bölgeyi ziyaret etti. Konuyla ilgili konuşan Cameron, herkesin selden etkilenenlere yardım etme konusuna yoğunlaşması gerektiğine dikkat çekti. Bu noktada, hükümete önemli görevler düştüğünün altını çizen Cameron, bu zor zamanlarda insanlara yardımların ulaştırılması gerektiğini ifade etti.

Bunların yanı sıra Çevre Ajansı'nın toplamda bildirdiği 133 adet sel uyarısı, bu durumun hayatı ciddi anlamda riske attığının göstergesi oldu. Şubat ayının ilk günlerinde, 600 adet evin sellere boğulduğunu bildiren Çevre Ajansı'na ek olarak, Çevre Sekreteri Owen Paterson, bu sayının ülke çapında 7 bin 500'e kadar ulaştığını bildirdi. Deloitte ise, sellerin sebep olduğu zararın, sigortalı hasar ve prim maliyetlerini artıracağına, fakat bu artışın çok kuvvetli olmayacağını bildirdi.



Başbakan Cameron İngiltere'nin, doğal afet açısından geçirdiği bu zor günleri yardımlaşmayla atlatabileceğine dikkat çekti. Selde, tam 600 adet evin sular altında kaldığı kaydedildi.

SİM BORA sim@sigortacigazetesi.com.tr

Sigorta devleri için kazançlı bir iş: Kış Olimpiyatları

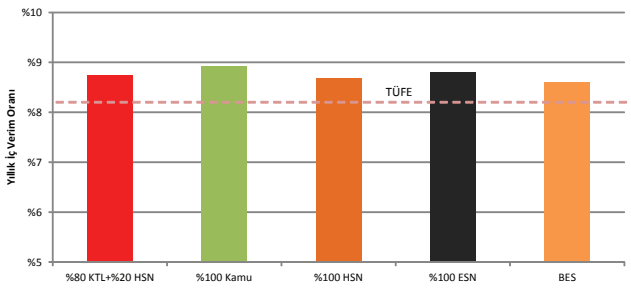
Olimpiyat oyunlarını katastrofik risklere karşı sigortalamak, sigorta ve reasürans şirketleri için zor ama kazançlı bir iş haline geldi. Organizatörler, sponsorlar ve diğer hissedarlar potansiyel gelir kaybına karşı finansal güvence ararken; buna paralel olarak Munich Re ya da Swiss Re gibi küresel sigorta devlerinin hisseleri değer kazandı. Bugüne kadar kârlılık bunu takip etti. Farklı sigorta şirketlerine bölünen 500 milyon dolarlık teminatla Uluslararası Olimpiyat Komitesi, Swiss Re ve Munich Re'nin en büyük müşterilerinden biri konumunda. Munich Re'de 1972 yılından bu yana organizasyon iptalleri konusunda sigorta eksperi olan Andrew Duxbury, olimpiyatların iptal olma durumu söz konusu olduğunda, 5 milyar dolardan fazla bir ekonomik etkiye sahip olabileceğini söyledi. Rusya'nın Soçi kentindeki kış oyunlarının yaklaşık 300 milyon dolarlık riskini üstlenen Munich Re, olimpiyatlar içerisindeki en büyük sigorta şirketi konumunda. Soçi oyunları esnasında, ayrıca, sigortacıların özellikle terör saldırıları riskine dikkat etmeleri gerektiğine dikkat çekildi.



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

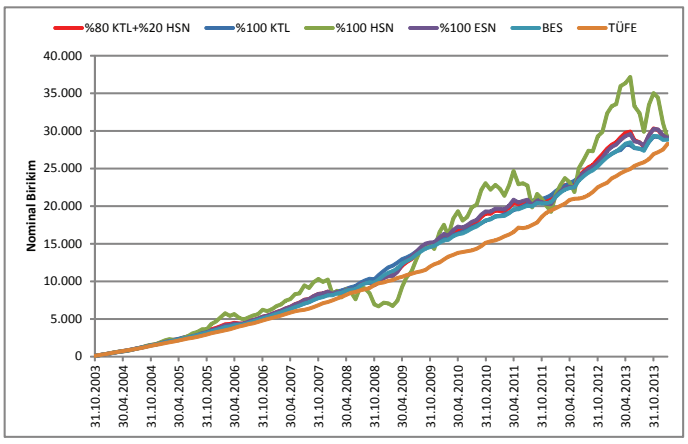
BES'te anlık fiyatlara değil uzun vadeye bakmak gerek

31.10.2003-31.01.2014 Adendum BES Getiri Endeksi (BGX)



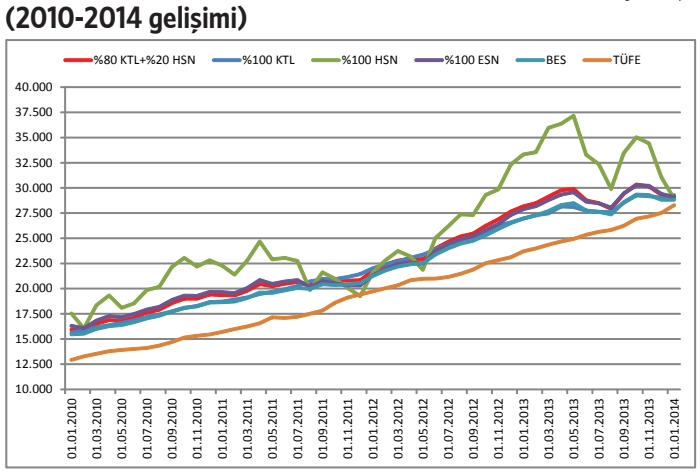
Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-31.01.2014 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Getiri Endeksi (BGX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon 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 %8,59 BGX elde etmiştir. Sadece Hisse Senedi fonuna yatırım yapanların ise %8,68 BGX elde ettikleri görülmektedir.

31.10.2003-31.01.2014 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-31.01.2014 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Birikim Endeksi (BBX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon oranıyla artırılmıştır. TÜFE ise ilgili dönemde aynı şekilde enflasyon korumalı bir yatırım aracına, yönetim gider kesintisi ve fon işletim gider kesintisi olmadan yapılan yatırımın bugün ulaştığı nominal tutardır. Bu tutar karşılaştırma amaçlı verilmiştir. Bu şekilde birikim yapan bir katılımcı, 31.01.2014 tarihinde BES ortalama fiyatlarıyla 28 bin 829 lira birikime, enflasyon korumalı bir araçla ise 28 bin 286 lira birikime ulaşmaktadır.

31.10.2003-31.01.2014 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX) (2010-2014 gelişimi)



Aynı endeksin 2010-2014 yılları arasındaki seyrine bakıldığında, BES getirilerinin 2013 yılsonu ile 2014 yılı başında enflasyonun üzerinde olmakla beraber enflasyon seviyesine yaklaştığı, diğer tüm dönemlerde enflasyonun hayli üzerinde olduğu görülmektedir. Hisse Senedi fonlarına yatırım yapan katılımcının- sadece 2011 sonunda enflasyon seviyesine gerilediği, diğer tüm zamanlarda ise enflasyon üzerinde getiri elde ettiği 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.

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 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 Bireysel Emeklilik Sistemi'nde 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.

Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki Hisse Senedi Fonlarında 2014 yılının ilk ayında yüzde 7,52 azalış gerçekleşti. Aynı dönemde BİST – 100 endeksindeki kayıp ise yüzde 8,77 seviyesinde oldu. Türk Lirası Cinsinden Kamu Borçlanma Senetlerinde yüzde 0,12'lik artış gerçekleşirken, Yabancı Para Cinsinden Borçlanma Senetlerindeki artış yüzde 5,43, Uluslararası Borçlanma Senetlerindeki artış ise yüzde 4,92 olarak gerçekleşti. Tüketici Fiyat Endeksinde ise 2014 ocak ayında yüzde 1,98 artış kaydedildi. Ancak şu sıralar panik halinde sistemden çıkmak yerine piyasaların düzelmesini beklemek en akılcı yol olacak.

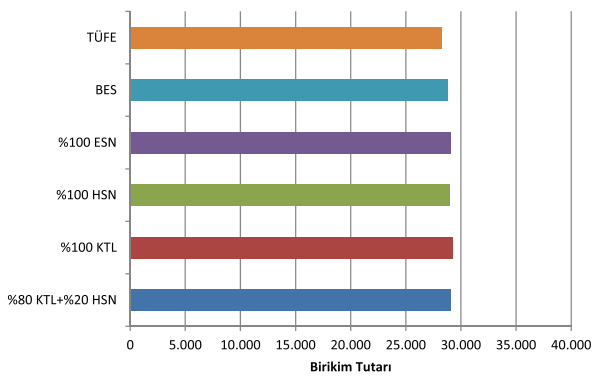
ADENDUM BES GETİRİ ENDEKSİ (BGX)

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)

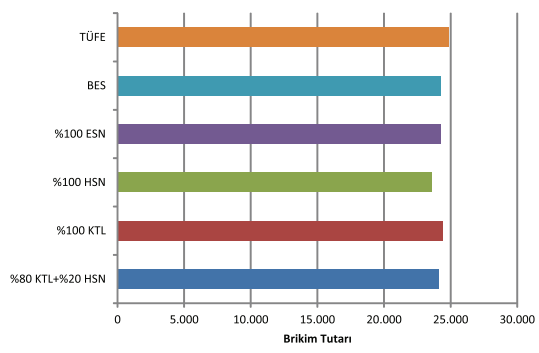
Bu endeks, 31.10.2003 tarihinden itibaren sistemde olan ve düzenli olarak yatırım yapan bir kişinin bugünkü birikimini bulmak üzere hazırlanmıştır. Katılımcının 31.10.2003 tarihinde 100 lira yatırarak sisteme girdiği ve her ay katkı payını TÜFE oranında artırdığı varsayılmıştır. Katılımcı her ay, ay 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.

31.10.2003-31.01.2014 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



Yandaki grafik 31.10.2003-31.01.2014 tarihleri arasında Bireysel Emeklilik Sistemi'nde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. Sistemin başından buyana ortalama BES fonlarına yatırım yapan bir kişinin birikimi 31.01.2014 tarihinde 28.829 TL'na ulaşmıştır. Bu kişi Ocak 2014 döneminde bireysel emeklilik sistemine 228 TL katkıda bulunmuştur.

31.01.2005-31.01.2014 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



Yandaki grafik sisteme 31.01.2005 tarihinde dahil olup 31.01.2014 tarihine kadar Bireysel Emeklilik Sistemi'nde 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. Son dönemde yurtiçi piyasalarda yaşanan kayıplar nedeniyle enflasyon korumalı yatırım aracına yatırım yapan bir katılımcı 31.01.2014 tarihinde 24.864 TL Adendum BES Birikim Endeksi ile en fazla birikime ulaşan katılımcı durumuna gelmiştir.

2013'te katılımcılara ödenen doğrudan ve dolaylı katkılar belli oldu

BES ve hayat sigortası birikimlerinden kesilen vergilerin ana paraya tekabül eden kısımlarının iadesiyle ilgili 325 bin 825 başvurunun 272 bin 628'i sonuçlandırıldı ve tutarlar mükelleflere ödendi. Ödenen tutarın 2013 sonundaki miktarı yaklaşık 254 milyon lira oldu. Maliye Bakanlığı, genel bütçeden bireysel emeklilik ve hayat sigortası sahiplerine 2013 yılı içinde yaklaşık 1,6 milyar lira doğrudan ödeme yapmış oldu.

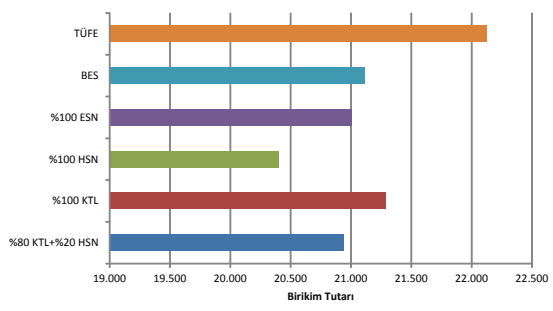


BİREYSEL Emeklilik Sistemi'nde devlet katkısı ödemeleriyle ilgili açıklama yapan Türkiye Sigorta Birliği Hayat ve Emeklilik Yönetim Komitesi Başkanı Mete Uğurlu, geçen yıl sektör genelinde ödenen devlet katkısının 1 milyar 370 milyon liraya ulaştığını ifade etti. Uğurlu, BES'te yatırılan aylık devlet katkısı tutarının Emeklilik Gözetim Merkezi verilerine göre aralık ayında 153.5 milyon lira ile rekor düzeye ulaştığını açıkladı. 2014 yılında ise devlet katkısına konu edilebilecek katkı tutarı üst sınırı 13 bin 228 lira, alınabilecek devlet katkısı üst sınırı ise 3 bin 307 lira olarak uygulanacak.

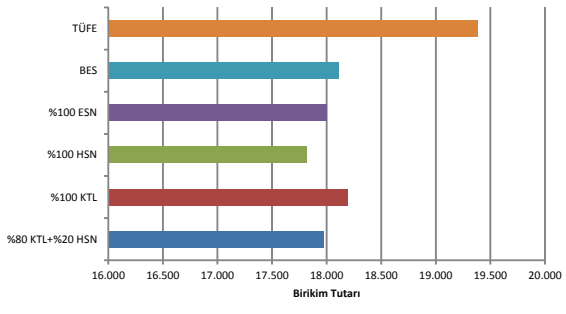
Öte yandan, 29.06.2012 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan 6327 sayılı Bireysel Emeklilik Tasarruf ve Yatırım Sistemi Kanununda Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun'un Geçici 1'inci maddesi uyarınca, emeklilik ve sigorta şirketleri tarafından kesilen vergilerin anaparaya tekabül eden kısımlarının hak sahiplerine iadesi ile ilgili başvurular 29.08.2013 tarihinde sona erdi. Büyük Mükellefler Vergi Dairesi'nce yayımlanan 2013 Faaliyet Raporu'na göre ise, alınan 325 bin 825 başvurunun 272 bin 628 adedi sonuçlandırılarak, ilgili tutarlar mükelleflere ödendi. Ödenen tutarın 2013 sonundaki miktarı yaklaşık 254 milyon lira oldu.

Sonuç olarak Maliye Bakanlığı, genel bütçeden bireysel emeklilik ve hayat sigortası sahiplerine 2013 yılı içinde yaklaşık 1.6 milyar lira doğrudan ödeme yapmış oldu. Bu tutar ise, 2013 yılında BES katkılarında görülen 5.3 milyar lirası kişiler, 1.3 milyar lirası ise devlet tarafından ödenen olmak üzere, tasarruflardaki toplam 6.6 milyar liralık artışla etkisini gösterdi.

31.01.2006-31.01.2014 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



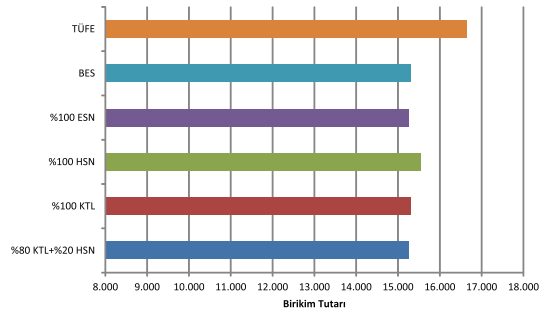
31.01.2007-31.01.2014 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



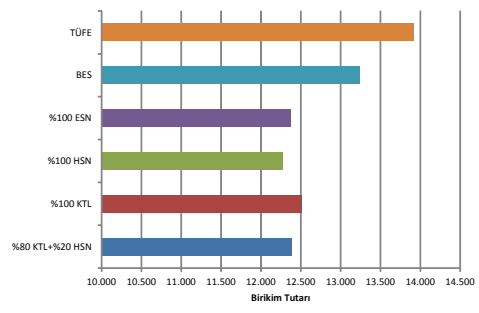
Yandaki grafik sisteme 31.01.2006 tarihinde dahil olup 31.01.2014 tarihine kadar Bireysel Emeklilik Sistemi'nde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. Son dönemde başta hisse senedi fonları olmak üzere para piyasası yatırım araçlarında yaşanan düşüşler nedeniyle sistemdeki fon karmalarına yatırım yapılması durumunda elde edilecek birikimler enflasyon korumalı yatırım aracıyla elde edilen birikimlerin altına düşmüştür. 31.01.2014 tarihi itibarıyla Adendum BES Birikim Endeksi'nin ulaştığı değer 21 bin 117 TL'dir.

Yandaki grafik sisteme 2007 yılı başında dahil olup 31.01.2014 tarihine kadar Bireysel Emeklilik Sistemi'nde 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. Sürekli Hisse Senedi fonlarına yatırım yapan bir katılımcının 31.01.2014 tarihinde 17 bin 823 TL BBX elde ettiği görülmektedir. Sadece Kamu Borçlanma araçlarına yatırım yapan bir yatırımcı ise 18 bin 192 TL BBX'e sahip olmaktadır.

31.01.2008-31.01.2014 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



30.01.2009-31.01.2014 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).

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.



BNP Paribas Cardif'ten BES'e farklı yaklaşım

BNP Paribas Cardif Emeklilik sosyal medyada bir uygulama başlattı. BNP Paribas Cardif Türkiye'nin Facebook sayfasından yayınlanan ve sektörde bir ilki temsil eden "Senin Filmin, Senin Geleceğin" adlı interaktif uygulama kişileri çocukluk hayallerinden alıp gelecekte düşledikleri hayatlarına doğru kısa bir yolculuğa çıkarıyor. Kişiye özel filmlerin oluşturulduğu uygulama ile Bireysel Emeklilik Sistemi (BES) katılımcılarına çocukluk hayallerine planlı ve disiplinli bir birikimle ulaşabilecekleri mesajı veriliyor. Uygulamaya ilişkin açıklama yapan BNP Paribas Cardif Emeklilik Pazarlama ve Dijital Kanal'dan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Uğur Çağlar, "Değişen Dünyanın Sigortası" vizyonuyla katılımcılarına farklı hizmetler sunmaya devam ettiklerini belirtti. Şirket olarak insanları BES hakkında bilinçlendirmek için de çalışmalar yaptıklarını ve bu konuyu kendilerine misyon edindiklerini söyleyen Çağlar, "Senin Filmin, Senin Geleceğin uygulaması da bu misyonumuzun bir parçası olarak ortaya çıktı. Öncelikle bireylerde yatırım ve BES hakkında bilinç artırmayı hedefledik. Katılımcılarımızın hayallerini gerçekleştirmede kendilerine tam destek olacağımızı bu eğlenceli uygulama ile de bir kere daha ifade etme fırsatı bulduğumuzu düşünüyoruz" dedi. "Senin Filmin, Senin Geleceğin" uygulaması ile kendi filmini izlemek isteyen kullanıcıların 14 Şubat- 5 Mart 2014 tarihleri arasında BNP Paribas Cardif Türkiye'nin Facebook sayfası olan facebook/BNPPCardifTurkiye adresine girerek sayfayı beğenmeleri yeterli oluyor. "Küçükken Ne Olmak İsterdin" ve "Gelecek Hayalin" sekmelerindeki seçeneklerden istediklerini seçerek filmlerini oluşturan kullanıcılar, isterlerse kendi kısa filmlerini ve filmlerin afişini Facebook sayfalarında yayınlayabiliyor.

GESİD, AIG Sigorta'nın ev sahipliğinde bir araya geldi

GESİD, AIG Sigorta Genel Müdürlüğünde 12 Şubat 2014'te yaptığı toplantıda, ileriki dönemde yapacağı faaliyetleri ve toplantıları organize etmek için sektördeki gelişmeleri değerlendirdi. Destek Hizmetleri Yönetmeliği, parça sertifikasyonu, trafik sigortasında yapılan değişiklikler, sigorta sahtekârlıkları ile ilgili projeler, yeni çıkan denetim rehberleri hakkında detaylı konuşma fırsatının yakalandığı toplantı geç saatlere kadar sürdü. Görüşme, yeni üyelerin kabulü ve nisan ayının ilk haftalarında yapılacak teknik bir eğitim için detaylı konuşmalardan sonra noktalandı.



Artık arı kovanları da güvence altında

Üreticinin memnuniyetini en üst seviyelere taşıyabilmek amacıyla çalışmalarına ara vermeyen Tarım Sigortaları Havuzu (TARSİM), 2014 yılı itibarıyla "Arılı Kovan" isimli sigorta ürününü piyasaya sunarak hizmet alanını genişletti.
Arılı Kovan, arıcılık sigortası kapsamında, plakalı, modern ve aktif (içinde arı olan) kovanlar ve içindeki arı kolonisi, fırtına, hortum, yangın, heyelan ve deprem ile sel ve su baskını, taşıt çarpması riskleri ve gezginci arıcılıkta, kovanların nakliyesi esnasında oluşabilecek çarpma, çarpışma, devrilme ve yanma gibi risklere karşı sigortalanıyor.
Sigorta kapsamında üreticinin ödemesi gereken primin yarısı, diğer tüm tarım sigortası branşlarında olduğu gibi devlet tarafından karşılanıyor. Üreticiler, Veteriner Bilgi Sistemine (TÜRKVET'e) ve Arıcılık Kayıt Sistemine (AKS'ye) başvurup, işletmelerini kayıt ettirebiliyor ya da işletme kayıtlarını güncelleyebiliyor, sonrasında ise, yetkili sigorta şirketlerinin acenteleri aracılığıyla kolaylıkla sigorta yaptırabiliyorlar.



Eureko Sigorta'dan hasar sonrası geniş kapsamlı asistans hizmetleri

Hasarı en iyi yöneten sigorta şirketi olma hedefi doğrultusunda faaliyetlerini sürdüren Eureko Sigorta, hasar hizmetlerinin tamamlayıcısı niteliğindeki asistans hizmetlerini ana sorumluluk alanlarından biri olarak tanımlıyor. Eureko Sigorta'nın asistans hizmetleri; yol yardımı, konut yardımı, medikal yardım ve rezervasyon hizmetlerinden oluşuyor. Poliçe sahipleri doğrudan poliçeleriyle bağlantılı olsun ya da olmasın bu asistans hizmetlerinden faydalanabiliyor. Sigortalıların kendilerini güvende hissetmesinin en etkili yollarından birinin kötü günlerini güvence altına almak olduğunu ifade eden Eureko Sigorta Pazarlama ve Kurumsal İletişim Direktörü Noyan Güvenç konuyla ilgili şunları söyledi:



"Sigorta poliçelerinin önemli bir parçası olan asistans hizmetlerinin kapsamı, şartları ve sunulan hizmetin kalitesi artık müşterilerin sigorta şirketi ve ürün tercihinde belirleyici bir faktör haline geldi. Bu nedenle hasar sonrası hizmetlerde mükemmelleşme bizim için son derece önemli ve kritik bir başarı faktörü. Kaliteli asistans hizmeti sayesinde sağladığımız müşteri memnuniyetinin bizi sektörden ayrıştırdığına inanıyoruz."



Beklentilerinizi yüksek tutun!

Ürün kârlılığını artırmak, müşteri devamlılığını sağlamak vs. vs. vs. için
size **Adendum yeter!**

Adendum

SAB'daki çiğköfte buluşması dayanışma platformuna döndü

Geçen ay Sigortacı Gazetesi yazar ve yöneticileri Sigorta Acenteleri Derneği'nin (SAB) davetiyle çiğköfte gününde dernek yöneticileriyle buluştu. SAB'ın dernek lokalinde gerçekleştirilen buluşmanın başka konukları da vardı. SAB yöneticileri sigorta sektöründe faaliyet gösteren diğer sivil toplum kuruluşlarının yöneticilerini de çiğköfte buluşmasına çağırmışlardı.
SAB Genel Sekreteri Suat Akoğlu'nun yoğurduğu çiğköfte gerçekten çok nefisti. Çiğköfte buluşmasına, Sigortacı Gazetesi'nden David Kohen, Eşber Erülgen, Faruk Ömrüuzak, Metin Öztürk, Birant Yıldız, Feyza Kırmızı, Kıvanç Özdal ve Emin Özcan katıldı. Fotoğrafları da arkadaşımız Kemal Genç çekti.
Buluşmaya SAB yöneticilerinin yanı sıra, İSAD Başkanı Turusan Bağcı, PASAD Başkanı Necmi Üze, ASİAD Başkanı Suat Rona, SAAD Başkanı İrfan Uzun ve TÜSİAR Başkanvekili Musa Solmaz da katıldılar. SAB Başkanı Doğan Şen ve diğer sivil toplum kuruluşlarının temsilcileri yemekte kısa birer konuşma yaptılar. Konuşmalarda derneklerin dayanışma içinde olmasına vurgu yapıldı. Böylece çiğköfte davetiyle gerçekleşen buluşma acente örgütlerinin dayanışma platformuna dönüştü.





SAB'ın ev sahipliğinde farklı acente örgütlerinin katıldığı geceye SAB Genel Sekreteri Suat Akoğlu'nun yaptığı çiğköfteler damgasını vurdu.



SAİK-Sigortacı buluşması

Sigortacı Gazetesi yönetimi ve SAİK (Sigorta Acenteleri İcra Komitesi) İstanbul'da bir yemekte bir araya geldi. Kanyon'daki Gina'da gerçekleştirilen yemekte, sektördeki son gelişmeler, acenteler yönetmeliği taslağı ve acentelerin sorunları konuşuldu. SAİK Başkanı Hüseyin Kasap, acentelerin sorunlarını çözmek için durmaksızın çalıştıklarını ve tüm acente örgütlerinin görüşüne başvurduklarını söyledi.





Bir yanda Boğaz, öte yanda Haliç, sofrada İstanbul mutfağı...

Geçen ay geleneksel yazarlar yemeği için Eminönü'nde, Zindan Han'ın damında yer alan Surplus Restoran'da buluştuk. Fotoğrafta da gördüğünüz gibi, bir yandan Boğaz'ın girişini diğer yandan Haliç'i seyrederek oldukça keyifli bir yemek yedik. Parçalı bulutlu bir gündü. Güneş, bir bulutun arkasına giriyor, bir yüzünü gösteriyordu; böyle olunca arkadaşların yarısı güneşte, yarısı gölgede kalıyordu. Bu da fotoğraf çekimini oldukça zorlaştırdı, ama arkadaşımız Emir Arpağ sabırla bekleyerek uygun kareyi yakaladı.
Surplus, kendisini "Kozmopolit İstanbul Mutfağı" olarak tanımlıyor. Restoranda hem et yemekleri hem de deniz ürünleri servis ediliyor. Kısaca seçenek bol. Arkadaşlar bu bol seçenekten gönüllerince yemek seçip, afiyetle yediler.
Geçen ayki yemekte iki konuğumuz vardı, Metin Öztürk'ün yakışıklı oğlu Deniz Öztürk ve yazarımız Ali Erül'ün kız kardeşi ve yeni iş ortağı Elif Erül. Deniz bir randevusu olduğundan masada fazla uzun kalamadı. Elif Hanım yemeğin sonuna kadar bizimle birlikte oldu.
Geçen ay masada sohbet alanları çeşitliydi; sigortacılık da konuşuldu, spor da... Toplumsal olaylar da konuşuldu ekonomi de... Uzun sözün kısası, konuların daldan dala atladığı çok renkli bir sohbetti... (M. Emin Özcan)

sigortacı gazetesi
Türkiye'nin En Çok Satan Sektör Yayını

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
Mart 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.

Dinamo Danışmanlık Yönetici Ortağı - Universum Orta Doğu Direktörü Evrim Kuran:

İş dünyası kendini Z kuşağına hazırlamalı



"Çalışmalarımda iş dünyasında müşteri, yönetici ve çalışan olarak aktif yer alan Baby Boomers'a da vurgu yapıyorum. Bununla birlikte elbetteki daha aktif ve etkin biçimde iş ve tüketici dünyasında yer alanlar X ve Y kuşakları. Z ise hazırlanmamız gereken yeni kuşak."

Kuşaklar ekseninde iç ve dış müşteri davranışları ve işveren markalama çalışmaları yapan Evrim Kuran, çeşitli ulusal ve global markaların işveren markası danışmanlığını sürdürüyor. İşveren markası alanında dünyanın önde gelen araştırma ve danışmanlık şirketi Universum'un Orta Doğu Direktörlüğünü de sürdürmekte olan Kuran dünyada konusuyla ilgili gelişmeleri yakından takip eden bir isim.

Evrim Kuran, "Jenerasyon Teorisinin" bir süredir trend olan popüler bir gündem olmanın ötesinde bir yerde olduğunu söylüyor. Kuran Jenerasyon Teorisinin ne olduğunu ve işlevini şu şekilde açıklıyor: "Jenerasyon Teorisi, bireyleri etiketlemek, onları kategorilere yerleştirip, davranışlarını genellemeye yaramıyor. Jenerasyonları anlamanın, organizasyonel sistemlerdeki mücadele alanlarında sihirli değnek etkisi yoktur; ancak belli başlı davranış kalıplarını analiz etmek ve anlamlandırmakta güçlü bir 'lens' rolü görür. Jenerasyon Teorisi, bir kuşak gelişirken, çalışırken, bir ürünü tüketirken vs. hangi motiflerle hareket ettiğine dair genel bir harita çıkarabilmemize imkan tanıma gücü olan bir araçtır. İş yaşamı bir süredir birbirinden oldukça farklı eğilimleri olan 3 ayrı kuşağın buluşmasına tanıklık ediyor. Bu farklılıkları anlamlandırmak için de kuşakların doğduğu ve yetiştiği dönemlerin özelliklerini anlamak gerekiyor."

Gerçekten de kuşaklar arasındaki farklar bu kadar kesin ve köşeli midir? Her nesil birbirinden bu kadar farklı mıdır?

Farklılıkların çok keskin, net veya köşeli olduğunu iddia etmek yerine, sosyal paternlerin dönemsel nitelikler sebebiyle farklılık arzedebileceğine dikkat çekerken bu değerlendirmeyi dozunda bırakmakta fayda var.

Jenerasyon sınıflandırmalarının 20'nci yüzyılın başına kadar gittiğini görüyoruz. Kuşaklar arasındaki farklılıklar ilk kez ne zaman araştırılmaya başlandı?

Jenerasyonel Sistemi çalışmaları çok çeşitli uzmanlar tarafından 1970'li yılların başından bu yana ele alınıyor. Pek çok Batılı sosyal bilimciye bu çalışmaları yaparken esin kaynağı olan düşünür ise 14. yüzyılda Tunus'ta dünyaya gelmiş özgün bir tarih kuramcısı olan İbni Haldun'dur. İbni Haldun tarihsel olaylarla ilgili nedensellik ilkesi üzerinde durur. Bu bağlamda tarihi, bir olaylar yığını değil, olaylar düzeni olarak algılar. Jenerasyon kuramı da tam olarak bunu işaret ediyor. Dönemleri anlamak için olayları belli bir düzen içinde görerek irdelememiz gerekiyor.

Bu konuyu ilk kez Batı'da kim ele almış?

Jenerasyon Teorisi çalışmalarında en etkin iki ismin William Strauss ve Neil Howe olduğuna inanıyorum. 1970'lerin başında başladıkları çalışmaları, 2007'de Strauss'un vefatının ardından bugün Howe devam ettiriyor. Kuşak arketiplerini belirleyenler de yine onlar.

Bugün etkili olan kuşak hangisi?

Ben çalışmalarımda Baby Boomer'a da vurgu yapıyorum. Zira müşteri, yönetici, çalışan vb. olarak aktif olarak varlar. Evet sayıları daha az ama oradalar. Bununla birlikte elbetteki daha aktif ve etkin biçimde iş ve tüketici dünyasında yer alanlar X ve Y kuşakları. Z ise hazırlanmamız gereken yeni kuşak.

Günümüzde sistemi yöneten kişiler hangi kuşaktan?

Özellikle siyasi liderlerin önemli kısmı 1946-64 arası gelen BB (Bebek Bombardımanı) kuşağından. Bu kuşak Türkiye'nin yüzde 19'unu oluşturuyor. İş liderlerinde ise BB'lerin yanı sıra bol miktarda X kuşağı (1965-79) görüyoruz. Bu kuşak Türkiye nüfusunun yüzde 22'si.

Çalışanlar ve tüketiciler hangi kuşaktan? Bu kuşağın eğilimleri nelerdir?

Çalışanların önemli bir kısmında 1980 - 1999 arası doğduğunu varsaydığımız Y kuşağını görüyoruz ve bu kuşak nüfusumuzun yüzde 35'ini oluşturuyor. Tüketicilere ise tüm diğer kuşakların yanı sıra 2000'den sonra doğmaya başlayan ve hala dünyamıza gelmeye devam eden Z'ler ekleniyor. Z Kuşağı şimdilik nüfusumuzun yüzde 17'si kadar.

Firmalar, şirketiçi yapılanmaları ve sistemlerini oluştururken Z kuşağını dikkate alıyorlar. Bu kuşağın çalışma ortamından beklentileri nedir?

Öncelikle bu soruya tam olarak katılmadığımı söylemeliyim. Ben hala Türkiye'de pek çok şirketin Z kuşağını dikkate alarak çalışmalarını sürdürdüğüne inanmıyorum. Öyle olmasını diliyorum ama bence öyle değil. Z kuşağının en büyüklerinin bugün 14 yaşında olduklarını ve henüz iş yaşamında yerlerini almadıklarını hatırlayarak, bu kuşakla ilgili tanımlamalarımızın Jenerasyon Teorisinden edindiğimiz öngörülere dayandığını öncelikle belirtmek gerekiyor. İşte bu öngörüler bize şunu söylüyor: Z kuşağı, daha derin duygusallığı, spiritüel zekayı, uyumu ve normlara adapte olma eğilimini temsil ediyor. Bir başka deyişle takipçi kuşak. Yani liderlikten çok takipçiliği çalışmamız gereken bir dönemin eşiğindeyiz diye düşünüyorum. Y kuşağı ile önemli farklılıklarından biri de, kısa dikkat - kısa odak kuşağı olan Y'lerle kıyaslandığında bu kuşağın odaklanma konusunda daha etkin olduğu. Bu öngörüler doğru çıkarsa Y kuşağının liderlik döneminin Z gibi takipçilerle daha keyifli olacağını varsayabiliriz. Kuşak teorisine göre Z kuşağı "Artist" arketipinin bir yansıması. Buna uygun biçimde, inanç sistemi oldukça kuvvetli, duygusal, soyut kavramlara ilgili, önceki nesle oranla daha uzun süre odaklanabilen, çatışma yanlısı olmayan, felsefi alanda daha meraklı olabilecek bir nesilden bahsediyoruz. X kuşağının kuvvetli bireycilik anlayışı, Y'de yerini topluluğa ait olma bilincine bırakıyor. Z'ye gelindiğinde ise çatışma karşıtı bir kuşak olacakları öngörülen bu nesil birlik, bütünlük ve barış kavramlarını iş dünyasına yeniden hatırlatacağa benziyor.

Y kuşağı daha kaç yıl iş yaşamında etkin olacak?

En yaşlısının 33, en gencinin 15 yaşında olduğunu varsayarsak en az yarım yüzyıl diyebiliriz!

Şirketler yeni nesil çalışanlar ve tük

Y ve Z Jene kurumsal alışkan

Dünya büyük bir hızla değişiyor. Yaşanan teknoloji ve iletişim devriminin ardından yeni nesillerin alışkanlıkları hiç de anne ve babalarınkine benzemiyor. Şirketler ise planlamalarını ortaya çıkan bu yeni çalışan ve müşteri profiline göre belirlemek zorunda. İşte önümüzdeki yıllarda iş dünyasında karşımıza çıkacak kuşaklar ve onların beklentileri...

KIVANÇ ÖZDAL kivanc@sigortacigazetesi.com.tr

Şirketler planlama yaparlarken ve büyüme stratejilerini belirlerken pek çok değişkeni dikkate alıyor. Saha araştırmaları yapıp finansal gelişmeleri doğru okumaya çalışıyorlar. Bu sırada piyasa trendlerini ve müşteri alışkanlıklarını yakından takip ediyorlar. Bu durum aşağı yukarı her ticari kurum için geçerli. Ancak konu prim üretiminden kâr elde eden sigorta şirketleri olunca müşteri alışkanlıkları şirketin ileriki yıllarda sağlayacağı kâr açısından büyük önem kazanıyor.

İş dünyasında karşılaşılan kuşaklar ve özellikleri:

- **Bebek Bombardımanı (Baby Boomers) Jenerasyonu:** 1946-64 arası doğan insanları niteleyen kuşak. Bu ismin verilmesinin sebebi, 1950'den sonra artan doğum oranıdır. Yüksek bir refah düzeyine sahip bir ortamda büyüyen bu kuşak bireyselliği ön planda tutmaktadır. Aynı zamanda bu kuşak tüm dünyayı politik olarak etkileyen 68 kuşağını yaratan çocuklar.
- **X Jenerasyonu:** 1965-1976 yılları arasında doğan kuşak olup, o dönemde yaşanan ekonomik krizlerden ve sosyal sancılardan etkilenen kayıp kuşak diye de ifade edilen bir nesildir. İşsizlik kavramını ailelerinde gördükleri için işlerine sıkı sıkıya bağlıdırlar. Teknolojiyle sonradan tanışmış bir kuşaktır.
- **Y Jenerasyonu:** 1977-1994 yılları arasında doğan kişilerin oluşturduğu nesildir. En önemli özelliği özgürlük tutkuları ve teknolojiyle olan ilişkileridir. Y kuşağının temel özellikleri bilgiye hemen ulaşmaları, teknolojiyi çok iyi kullanmaları ve yalnızlıklarıdır. Bu kuşağın diğer bir özelliği de kendilerine çok fazla güvenmeleridir.
- **Z Jenerasyonu:** 1995'ten sonra dünyaya gelenleri kapsayan kuşak. Teknolojik gelişmenin içinde büyüyen bu kuşak henüz okulda okumayı yazmayı öğrenmeden tablet bilgisayarlardan merak ettikleri konuyu araştırabiliyorlar. "Kristal Çocuklar" olarak da adlandırılan bu kuşak son derece duygusal. Türkiye nüfusunun yüzde 17'sini oluşturuyorlar.



"2018 yılına geldiğimiz zaman dünyada çalışanların en az yüzde 30'u Z jenerasyonu olacak. O dönem geldiğinde şirketler için sancılı süreç yaşanacak. Y ve Z jenerasyonları şirketlerdeki klasik hiyerarşiyi istemiyorlar, serbestlik ve yaratıcılık istiyorlar."

Türkiye Fütüristler Derneği Başkanı Murat Şahin:

Klasik anlayışla yeni nesilleri yönetemeyeceğiz

Türkiye'de 2005 yılında kurulan Fütüristler Derneği'nin bugün 700 üyesi ve farklı yerlerde şubeleri bulunuyor. Dernek Başkanı Murat Şahin, gelecek için çalışan, gençleri çok önemseyen bir sivil toplum örgütü olduklarının altını çiziyor. Şahin, hem gelecek hem de gelecekteki kuşakların özellikleriyle ilgili sorularımızı yanıtladı...

Dünyadaki fütüristlerin ilgilendikleri konular nelerdir?

Temelde baktığımız zaman birkaç tane ana konumuz var. Birincisi eğitim. Çünkü yeni nesiller şu anki eğitimi beğenmiyor ve istemiyorlar ki bunda da çok haksız sayılmazlar. İkincisi sağlık konusu. Dünya çok hızlı değişiyor. Dünya değişirken insanlar ve etkilendikleri hastalıklar da değişiyor. Üçüncü ilgilendiğimiz konu insanın günlük yaşamı. Bu konu biraz da şehirleşme ile alakalı. İnsan nüfusu artmaya devam ediyor ve buna bağlı olarak şehirler büyüyor. Dünya büyümüyor ama şehirler dikey olarak gelişmeye devam ediyor, bu da daha önce insanlığın karşılaşmadığı sorunları beraberinde getiriyor. Dördüncü olarak ise enerji konusu geliyor. İnsanoğlu 1950'lerden bu yana enerjiyi 5 kat daha efektif bir şekilde kullanmaya başladı.

Dünya hızla değişiyor. Bu kuşakların hayatını nasıl etkiliyor?

Fütüristler olarak bizler bu konuya bilimsel açıdan yaklaşıyoruz. Bildiğiniz gibi X, Y ve Z jenerasyonları art arda gelen nesilleri ifade ediyor. Y jenerasyonuyla başlayan yani 1980'den sonra doğanların hayatları bir önceki nesillerden çok daha farklı. Algıları çok değişik. Bugün dünyada en kalabalık olan nesil Y kuşağıdır. Biz X kuşağı olarak her şeyi anne babalarımızından öğrenirdik ve bununla tatmin olurduk. Fakat yeni gelen kuşak (Y ve Z) bundan tatmin olmayıp araştırıyorlar. Zaten bu kuşaklara internet kuşağı da diyoruz. 6 yaşında bir çocuk bile bir şey öğrenmek istediğinde elinin altında olan dijital aleti kullanarak kolaylıkla bilgiye ulaşabiliyor. Tabii böyle bir çağda okulda verilmeye çalışılan bilgi ile tatmin olmuyorlar. Bugün artık kendilerini gerilettiğini söyleyerek okula gitmek istemeyen çocuklarla karşılaşıyoruz. Böyle bir yeni nesille karşı karşıyayız. Teknolojiyle birlikte insanlar yeni özgürlük alanları keşfetti ve bu özgürlüklerinin de kısıtlanmasını istemiyor.

Bu durum üretici - müşteri ilişkilerini de etkiliyor...

Tüketiciler eskiye göre çok daha donanımlı. Eskiden tüketicinin önünde birkaç büyük şirket vardı ve yeniliği onlar getiriyorlardı. Artık tüketici o kadar donanımlı ki ihtiyaçlarını kendi belirliyor ve buna uygun ürün talep ediyor.

Yeni tüketici profilleri neye göre şekilleniyor?

Burada birkaç noktaya dikkat çekmemiz lazım: Öncelikle insanlar zenginleşiyor. 2030'larda erişileceğine inanılan refah seviyesini insanlık olarak şu anda yakalamış durumdayız. Üstelik zenginleşmeye de devam ediyoruz. Önemli bir diğer nokta da insanların ve ürünlerin dünyadaki dolaşımı. 1950'lere baktığımız zaman aşağı yukarı 1 milyon kişinin seyahat ettiğini görüyoruz. Üstelik bu seyahatlerin ticari hacmi düşüktü. Bugün dünyada 1 milyar kişi seyahat ediyor ve bu seyahatlerin oluşturduğu pazarlar çok geniş. Dolayısıyla bu hareket bütün endüstrileri etkiliyor.

Online yaşamın tüketiciler üzerine etkileri neler?

Y ve Z jenerasyonuna baktığımız zaman online durumdalar. Bu onları zaman zaman asosyal olarak yaftalamamıza neden olabiliyor. Durum aslında tam tersi. Yeni nesiller dünya ile çok daha hızlı ve doğrudan bir iletişim içerisindeler. Ancak sosyallikleri, iletişim biçimleri bizim anladığımız klasik şemalara uymadığı için bunu asosyallik olarak yorumluyoruz. Bundan 30 yıl sonra insanlar bütün ihtiyaçlarını dışarı çıkmadan karşılayabilecek.

Şu an şirket çalışanlarını büyük oranda Y jenerasyonu oluşturuyor. Peki ilerideki dönemde Z jenerasyonu sahneye çıktığında neler değişecek?

2018 yılına geldiğimiz zaman dünyada çalışanların en az yüzde 30'u Z jenerasyonu olacak. Biz geleneksel yönetim şekillerimizle bu yeni nesli yönetemeyeceğiz. O dönem geldiğinde şirketler için sancılı bir dönem olacak. Y ve Z jenerasyonları şirketlerdeki klasik hiyerarşiyi istemiyorlar, serbestlik ve yaratıcılık istiyorlar. Günümüz şirketlerinde iki çizgi çizip çalışanları bu aralıkta tutmaya çalışıyorlar. Şirketlerin bu tutumuna baktığımızda onları ciddi anlamda sancılı dönemler bekliyor. Y ve Z jenerasyonları ofis içinde özgür alanlar istiyorlar. Şirketin verdiği gereçler onlara yetmiyor kendi gereçlerini getirip çalışmak istiyorlar. Önümüzdeki dönemde evinden ve serbest çalışan girişimcilerin çoğaldığını göreceğiz.

Y ve Z jenerasyonları o kadar farklı ki genel trendlere bakıp öngörülerde bulunmak daha güç bir hale geldi. Eskiden gelişmiş ülkelerde trendlere bakıp 30 yıllık plan yapılabiliyordu. Şimdi ise en fazla 3 yıl sonrasını tahmin edebiliyoruz.

keticilere göre yeniden biçimleniyor

erasyonları
ıkları değiştiriyor

İşte bu yüzden sigorta şirketleri yoğun rekabetin yaşandığı pazarda rakipleriyle mücadele edebilmek için müşterinin ihtiyaçları doğrultusunda ürünler üretmeye çok özen gösteriyorlardı. Fakat tüketim ve satın alma alışkanlıklarının değişmesi sonucu sadece ihtiyaçlara yönelik sigorta ürünleri, poliçeler hazırlamak pazardaki potansiyelden pay almak için yeterli değil.

Sektör lideri şirketlerin son iki yıldır satış kanalları üzerindeki çalışmaları yaşanan değişimi gözler önüne seriyor. İnsanların internetten satın alma alışkanlıklarının oluşması, şirketleri dijital satış kanallarını geliştirmeye yöneltti. Fakat satın alma alışkanlıkları müşterinin sadece internet ve akıllı telefon kullanmasından çok daha detaylı bir konu.

Dünyada her gün küresel ve lokal ölçekte olaylar yaşanıyor. İnsanlar her gün büyük değişimlere şahit oluyor. Bireysel ve toplumlar yaşadıkları dünyanın bir parçası olarak değişiyorlar, dönüşüyorlar.

Eskinin yerini yenisi alıyor. Ekonomik krizlerle boğuşarak daha temkinli hale gelmiş bir kuşağın çocukları değişen dünyada daha refah içinde, yaşam kaliteleri kendilerinden önceki kuşaklardan daha iyi ve beklentileri yüksek olabiliyor.

Nesillerin yaşadıkları koşullar onlarda bir takım ortak özellikler ortaya çıkartıyor. Yeni nesiller de zamanı geldiğinde toplumu yönlendiren, alışkanlıklarını belirleyen yerlere geliyor. Toplumu, ekonomiyi, dünyayı onların tercihleri yönlendiriyor. Ta ki bir sonraki nesil onların yerini alana kadar. Önümüzdeki 10 - 20 yıl boyunca ise sigorta pazarı da dahil olmak üzere dünya pazarını Y ve Z jenerasyonları domine edecekler. Biz de ilerleyen yıllarda bizleri nelerin beklediğini Dinamo Eğitim & Danışmanlık Kurucu Ortağı Evrim Kuran ve Türkiye Fütüristler Derneği Başkanı Murat Şahin'e sorduk.



Kalde Fabrika Müdürü Aykut Ütüler:

Zehir gibi başlayan Şeker Bayramımız ERGO Sigorta ile mucizeye dönüştü

Aykut Ütüler, yaşanan yangın felaketi sonrasında BMS ekibinin duruma müdahale ederek, zehir gibi başlayan Şeker Bayramı'nı mucizeye dönüştürdüğünü belirtirken, yangının tüm izlerinin hem gönüllerinden hem de fabrikalarından silindiğini söyledi.

KALDE Klima 1977 yılında kurulmuş, 4 ilimizde üretim tesisleri olan, 46 ülkeye ihracat yapan ve şu anda 1550 kişiye istihdam sağlayan dev bir firma. 2013 yılı Şeker Bayramı'nda tüm çalışanlarının tadını kaçıran acı bir olayla sarsıldılar. Büyük yatırımlarla 11 ay önce kurulmuş, Türkiye'nin sayılı tesisleri arasında gösterilen kaplama bölümü alevlere teslim oldu. İçinde büyük makine yatırımları da olan kaplama bölümü, üretim kapasitesinin büyük bir bölümünü de karşılıyordu. Yangının ardından Kalde firması B planını devreye soktu. Ancak kurulumu 11 ay önce tamamlanan kaplama bölümünün tekrar üretime geçmesi için telaffuz edilen süre tüm yöneticilerin uykularını kaçırmaya yetti. İç piyasaya olan üretim sorumluluğu kadar dış piyasalara verilen üretim taahhütleri herhangi bir üretim aksamasını kaldıracak türden değildi.

YANGININ TÜM İZLERİ SİLİNDİ

Kalde Fabrika Müdürü Aykut Ütüler, "İlk anda; Türkiye'de benzeri olmayan ve çok pahalıya mâl olan bu hasardan zarar görmüş makinelerin, sigorta firmamız Ergo Sigorta'nın yönlendirdiği deneyimli eksper firmasına ve BMS Türkiye'ye rağmen, sorunsuz bir şekilde tekrar çalışır duruma geleceğine ve karşı karşıya geldiğimiz bu hasardan, hiç zarar görmeden kurtulabileceğimize inanmamıştık. Ancak BMS Türkiye'nin çalışmalara başladığı andan itibaren, düşündüğümüzden çok farklı bir iş disiplininin ve operasyonun içinde olduğumuzu fark ettik. Eksper firmasının titiz çalışması, BMS ekibinin hasara olan profesyonel yaklaşımlarını ve çalışmalarını gördükten sonra, tüm ön yargılarımız yıkıldı. Tesisimizin tekrar hasarsız günlerine hızlı bir şekilde döneceğine olan inancımızı yeniden kazanmış olduk" dedi.

Zehir gibi başlayan Şeker Bayramı'nın, BMS ekibinin çalışmasıyla mucizeye dönüştüğünü dile getiren Aykut Ütüler, "Yangının tüm izleri hem gönlümüzden hem de fabrikamızdan silindi. BMS ekibi bayram arifesinde 100 kişi ile fabrikamıza geldi. Bu olay beni çok şaşırttı. Düşünsenize, önümüz bayram ve bu insanlar hiç yapmak zorunda olmadıkları bir şeyi yapıyorlar. Evlerinde aileleriyle bayramı geçirebilecekken burada bin bir türlü derdi çözmeye gayret ediyorlar. Böyle bir profesyonelliği duysam inanmazdım. Gözlerimle gördüm ama halen inanmakta zorlanıyorum" dedi. BMS ekibinin fabrikaya girdiği andan itibaren güler yüzleri ve tüm sorunlara getirdikleri profesyonel çözümlerle herkesin güvenini ve sevgisini kazandığını söyleyen Ütüler, aylarca sıkıntı yaşayacaklarını düşünürken 4-5 günde tüm sorunlarının çözülmesine inanamadıklarını belirtti. Ütüler, sözlerini şu şekilde tamamladı: "Bu noktada, en büyük teşekkürü çalışanlarım adına tüm BMS çalışanlarına ve Ergo Sigorta'ya iletiyorum."

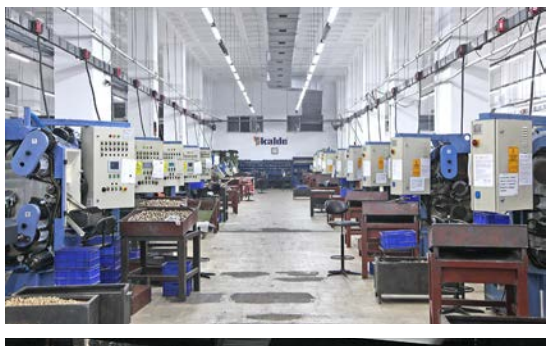




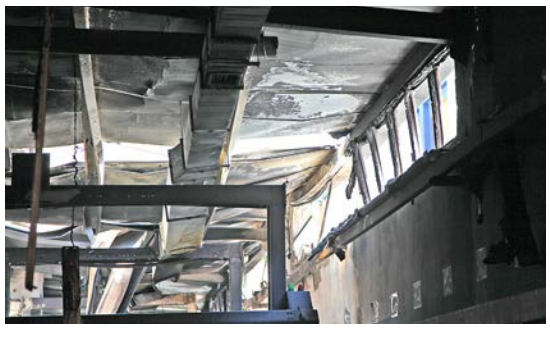
Aykut Ütüler, 100 kişiyle gelen BMS ekibinin, fabrikaya girdiği andan itibaren güler yüzle ve tüm sorunlara getirdiği profesyonel çözümlerle herkesin güvenini ve sevgisini kazandığını söyledi.



"4-5 günlük bir çalışmanın ardından fabrikadaki tüm yangın izlerini yok eden BMS Türkiye ekibi, Kalde Klima'da bir mucize yarattı."









'SİGORTASI OLMAYAN BİR İŞYERİNE ADIMIMI ATMAM'

"Şeker Bayramımız acı oldu, BMS ile tatlandırdık" diyen Aykut Ütüler, bundan böyle sigortası olmayan bir işyerine adım atmayacağını vurguladı. Sigortanın önemini bu acı olayla bir kez daha test ettiğini söyleyen Ütüler, "Eğer sigortam olmasaydı o gün hayatım kararırdı. Sigortalı olduğunuzda ise sadece biraz zaman kaybedersiniz. Ancak BMS gibi düzgün bir ekiple çalışırsak, neredeyse hiç hasar olmamış gibi kaldığımız yerden tekrar devam edebileceğimizi anladık ve hem sigorta şirketimiz ERGO hem de onun yönlendirdiği BMS firmasıyla çalışarak ne kadar doğru bir iş yaptığımızı anladık" şeklinde konuştu.

Bölgesel bazlı etki yaratan bir yapılanma: Sigorta Cini

2013 yılının eylül ayından bu yana açtığı mağaza sayısı 5'e ulaşan Sigorta Cini halktan büyük ilgi görüyor. Mağazaların açıldığı semt sakinleri, kurumsal yapısı güçlü ve her an ulaşabilecekleri bir mağazada sigorta yaptırmaya oldukça sıcak bakıyorlar.

SİGORTA Cini her yeni mağazanın operasyonel ve açılış maliyetlerini üstlenerek acentenin giderlerini azaltıyor. Hedef sağlam temelli ve uzun vadeli iş ortaklıkları kurarak daha fazla müşteriye ulaşmak. Türkiye'de sigorta sektörüne yepyeni bir konsept getiren Sigorta Cini 5 ayda 5 mağaza sayısına ulaştı. Sigorta yaptırmak isteyenler için kolay ve hızlı ulaşılabilecek alışveriş merkezleri ve caddelerde açılan Sigorta Cini mağazaları, sigorta hizmetini tüketicinin ayağına, semtine kadar götürüyor.

Sigorta Cini'nin 5'inci mağazası, İstanbul'un en işlek caddeleri arasında yer alan Bağdat Caddesi'ne çok yakın bir noktada açıldı. Büyüme hedefi olan ve rutin operasyonel görevler yerine satış faaliyetlerine odaklanmak isteyen profesyonel acentelerle başarılı ortaklıklar kuran Sigorta Cini yayılarak büyümeye devam ediyor. Hem müşterilere ve acentelere hem de sigorta şirketlerine fayda sağlayacak tek sigorta dağıtım zinciri olarak hizmet veren Sigorta Cini acentelerin yatırım maliyetlerine her aşamada destek oluyor ve iş potansiyellerini artırmalarına katkıda bulunuyor. Bu yapılanma müşteri ile etkileşimi artırarak daha fazla gelir elde edilmesine olanak sağlıyor. Sigorta Cini ile çalışmayı tercih eden acenteler, her şeyden önce kurumsal bir yapıya bürünerek, çok uluslu bir şirketin değerli bir markasına sahip oluyorlar. Sigorta Cini acentelere operasyon desteği, eğitim olanakları ve en önemlisi de yoğun müşteri trafiği olan bir mağaza sunuyor. Türkiye'nin ilk sigorta dağıtım zincirine dahil olan acenteler daha geniş bir müşteri potansiyeline sahip olarak, müşterilerine çok sayıda alternatif sunabiliyor ve maliyetlerini azaltabiliyorlar.



Eylül ayından bu yana hedefleri doğrultusunda emin adımlarla ilerlediklerini belirten Sigorta Cini Genel Müdürü Pieter-Bas Vos, bu doğrultuda açılışını gerçekleştirdikleri Şaşkınbakkal mağazasını da, Bağdat Caddesi'ne çok yakın bir noktada konumlandığı için önemsediklerini söyledi.

'KLASİKLEŞMİŞ SİGORTA ANLAYIŞINI RAFA KALDIRIYORUZ'

Sigorta Cini olarak mağaza açtıkları semtlere ve bölge halkına çok değer verdiklerini ifade eden Vos, "Kendileri ve aileleri için ihtiyaçları olan sigortaya yönelik danışmanlık veriyoruz. Bunu yaparken de hayatın beklenmedik olaylarına karşı hazırlıklı olmanın önemine değiniyoruz. Klasikleşmiş sigortacılık anlayışını rafa kaldırıyor, kurumsal olarak güçlü duran, güven veren, her an ulaşabilecekleri ve muhatap bulabilecekleri müşteri odaklı anlayışla hizmet veriyoruz. Mağazalarımızda öncelikle müşterilerimizin ihtiyaçlarını analiz ediyoruz. Daha sonra Sigorta Cini ile anlaşmalı sigorta şirketlerinin uygun ürünlerini sunuyoruz. Sigorta Cini mağazalarında ING, Aksigorta, Axa Sigorta, Ergo, Groupama, HDI Sigorta ve Mapfre Genel Sigorta'nın da ürünleri satılıyor. Ziyaretleri sırasında müşterilere sunulan konfor da Sigorta Cini'ni müşteri gözünde ayrı bir yere konumlandırıyor. İç dizayn ve birebir görüşme yapılan alanlar hem şık hem de dekoratif. Çocuklu aileler için tasarlanan oyun alanları da mağazalara ayrı bir renk ve görünüm katıyor. Açık renklerin kullanıldığı, ferah ve insanlara kendilerini evinde hissettiren bir tarzımız var" şeklinde konuştu.

"Müşteri odaklı olmamızın daha da ötesinde tüm mağazalarımızı merkezden destekleyen,



Sigorta Cini Şaşkınbakkal mağazasının açılış töreni öncesinde Bağdat Caddesi'nde tanıtım yapan bando ekibi çevredekilere keyifli anlar yaşattı.





Pieter-Bas Vos ve Mağaza Müdürü Çiğdem Karaca açılışta kurdeleyi birlikte kesti.



mağazaların kendi pazarlama planlarına katkı sağlayan bir mağaza zinciri olarak yapılanıyoruz" diyen Pieter-Bas Vos, genel merkezlerinin mağazalarına teknik, altyapı ve pazarlama ihtiyaçları kapsamında her türlü desteği verdiklerini de sözlerine ekledi. Bu süreci mağaza açılmadan önceki araştırma, fizibilite, inşaat ve mimarlık aşamasından, açıldıktan sonraki tanıtım faaliyetlerine kadar planladıklarını ve takip ettiklerini belirten Vos, "Amacımız o mağazanın müşteri potansiyelini yaratmak ve artırarak devam ettirmek. Kurumsal iletişim ekibimiz reklam, PR, sosyal medya, internet ve promosyon odaklı çalışmaları yönetiyor. Her mağazamızın bulunduğu lokasyona yönelik tanıtım stratejisi geliştirerek bu stratejiye yönelik yatırımlar yapıyoruz" dedi.

'MÜŞTERİLERE ÖDÜL ŞANSI'

Şaşkınbakkal mağazalarının açılışı için de birçok planlama yapıldığını ifade eden Vos, konuyla ilgili sözlerini şu şekilde tamamladı: "Açılış öncesi cadde halkına ve Kazım Özalp Sokak'ta bulunan komşularımıza açılış davetiyeleri gönderildi. Caddede üzerinde Sigorta Cini yazılı gezen tabelalar (mobil board) ve bando gezdirildi. Çocuklara balonlar, büyüklere hediye paketleri dağıtıldı. Bu faaliyetler açılışımızda ve takip eden günlerde mağazamıza yoğun müşteri akışını da beraberinde getirdi. Böylece semt halkı mağazadan haberdar oldu. Şaşkınbakkal ve şu ana kadar açtığımız 5 mağazamız için de bunu başardık. Öte yandan, tüm Türkiye'ye yönelik gerçekleştirdiğimiz ödüllü Milli Piyango çekilişimizde müşterilerimize ve potansiyel müşterilerimize Paris seyahati, LED TV gibi ödüller kazanma şansı tanıyoruz. Tüm bunları üst üste koyduğunuzda yeni bir sigortacılık anlayışının yanı sıra çok değerli bir markanın temellerini de atıyoruz. Bu yapı içinde olanlar ve bu yapıya dahil olmak isteyenler Sigorta Cini'nin meyvelerini de çok yakında toplayacaklar, hatta 5 mağazamız bunu başardı bile. Sigorta Cini'ne dahil olan acenteler mağazalarını Metro-City, Marmara Forum, Kentpark gibi dev alışveriş merkezlerine ve Bağdat Caddesi gibi merkezi lokasyonlara taşımış oluyor."

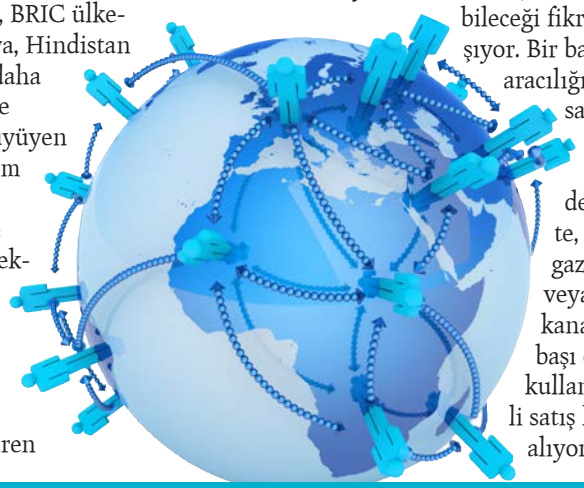
En önemli küresel büyüme fırsatları yeni pazarlarda

Günümüzde çok uluslu sigorta şirketlerinin büyüme stratejilerinin en önemli parçasını küresel büyüme oluşturuyor. Gelişmiş ekonomilerdeki ekonomik performansın zayıflığına bakıldığında, en önemli küresel büyüme fırsatlarının yeni pazarlarda olduğu düşünülüyor.

EN önemli küresel büyüme fırsatlarının yeni pazarlarda olduğu konusunda düşüncelerini aktaran EY Türkiye Kurumsal Finansman Bölümü Kıdemli Müdürü Alpay Ertekin, bu yeni pazarlarda yazılan primlerin toplam yazılan primlerin artışında önemli bir itici güç olduğunu belirtti.

"Ancak küreselleşerek büyümenin etkin biçimde sürdürülebilmesinde, yatırım yapılacak uluslararası pazarlarla ilgili stratejilerin düzenli olarak değerlendirilip güncellenmesi gerekliliğinin altı çizilmelidir" diyen Alpay Ertekin, "Buna bağlı olarak daha önce değerlendirmemiş, ama özellikle liberalleşme gibi yeniliklerle açılan veya hızlı büyüyen pazarlar statüsüne geçen ek pazarların da sigorta şirketleri için önemli fırsatlar sunabileceği düşünülmelidir" şeklinde konuştu.

2001 ve 2011 yılları arasında gelişen piyasalarda yazılan prim büyümesinin yıllık ortalama yüzde 11 arttığını dile getiren Ertekin, gelişmiş piyasalardaki büyümeninse yüzde 1.3 ile sınırlı kaldığını söyledi. Ertekin, sonuç olarak da gelişen piyasalarda yazılan primlerin küresel sigorta piyasasındaki payının hayat dışı için yüzde 5'ten yüzde 14'e, hayat içinse yüzde 7'den yüzde 16'ya yükseldiğini belirtti. Ertekin ayrıca, BRIC ülkelerinin (Brezilya, Rusya, Hindistan ve Çin) her ne kadar daha yavaş büyüme sürecine girmiş olsa da, hızlı büyüyen piyasaların yazılan prim büyümesinde önemli bir katkı teşkil etmeye devam etmesinin de beklendiğini ifade etti. Günümüzde dünya üzerindeki bölgesel piyasaların birbirleriyle daha bağlantılı hale geldiğini dile getiren Ertekin, "Durum böyle olsa da, her bir piyasa / ülkenin kendine has fırsat ve riskleri bulunmaktadır. Bunları optimize etmek ise en önemli zorluk olarak sigorta şirketlerinin önünde durmaktadır" dedi.



SEKTÖRDE HIZLI BÜYÜYEN EKONOMİLERE ARTAN YATIRIM

Uluslararası Denetim ve Danışmanlık firması EY'nin hazırladığı "Sigorta Sektöründe Hızlı Büyüyen Ekonomilere Artan Yatırım" eğilimini inceleyen rapora göre, ("Waves of change: The Shifting insurance landscape in rapid growth markets") hızlı büyüyen piyasalardaki fırsatlar aşağıdaki konulara göre değerlendirilebiliyor:

Finansal sektördeki istikrar: Sağlıklı bir sermaye piyasası yazılan prim büyümesini destekleyeceği gibi yeni ürün geliştirilmesinde de etkili. Örneğin Rusya, Türkiye veya bazı Latin Amerika ülkelerinde olduğu gibi büyüyen tüketici kredilerindeki artış, kredi bağlantılı hayat ürünlerinin de artışına sebep oldu.

Yeni dağıtım kanalları: Genellikle yerel sigorta şirketleri kendi piyasalarında baskın bir rol oynasa da banka şubelerinin de bir satış kanalı olabileceği fikri bu piyasalarda yaygınlaşıyor. Bir banka ile yapılacak ve banka aracılığıyla poliçe satışına olanak sağlayan stratejik ortaklıklar yeni yabancı yatırımcıya önemli fırsatlar sunmaya devam ediyor. Bununla birlikte, sigortacılığa yakın duran gaz, elektrik sağlayıcı şirketler veya benzeri şirketlerin satış kanalları veya mobil aygıtların başı çektiği dijital kanalların kullanımını da geleceğin önemli satış kanalları arasında yerini alıyor.

Mikro ödeme imkânları ve geliştirilen yeni ürünler: Ortaya çıkan yeni ihtiyaçlar, gelişen piyasalarda ürün geliştirme için oldukça zengin fikir ve olanaklar sunuyor. Brezilya'da piyasaya sürülen düşük kapsamlı, tüketicinin mobil aygıtıyla aktive edip kredi kartıyla ödemesini yapabildiği mikro-sigortalar ve Malezya'da çok yaygın olarak kullanılan takaful ve İslami kurallara uygun sigortacılık ürünleri de buna örnek olarak gösterilebiliyor. Bununla birlikte gelişen piyasalarda oluşan yeni tüketim eğilimleri sonucu bu piyasalarda ihtiyaç duyulan yeni sigortacılık ürünleri de dikkatle değerlendirilmesi gereken diğer konular.

Gelişen piyasalardaki sigortacılık mevzuatları da yatırımcıların bu piyasalardaki iş geliştirme ve büyüme çabalarını direkt olarak etkiliyor. Hızlı büyüyen piyasaların çoğu, zaman içinde kamuya ait sigorta şirketlerini özelleştirerek, yabancı yatırımcıya destek sağlayarak ve giriş bariyerlerini kaldırarak sigorta pazarlarını yeni oyuncuların girişine daha açık bir hale getirdi. Buna bağlı olarak devlet müdahalesinin azaldığı daha açık sigorta pazarları gelişen piyasaları yabancı yatırımcı açısından çok cazip seçenekler arasına soktu. Bununla birlikte, hâlâ Çin ve Hindistan gibi bazı ülkeler piyasadaki yabancı yatırım payını sınırlıyor.

Diğer yandan da Türkiye'de olduğu gibi yabancı yatırımların yoğun olduğu ülkelerdeki yüksek rekabet sigorta sektöründeki kârlılıkları olumsuz etkileyebiliyor.

GELİŞMEKTE OLAN PİYASALARDA KARŞILAŞILABİLECEK RİSKLER

Her ne kadar küresel krizler sonrasında hızlı gelişen piyasalarda da sigorta şirketleri üzerindeki gözetimin artırılması ile ilgili eğilim sonucu, bu piyasalarda iş yapmak daha maliyetli ve karmaşık hale gelse de, bu gözetimlerin piyasalardaki istikrarı desteklemesi ve beklenebilecek riskleri indirgemesi de sektörün güçlenmesine katkı yapıyor. Çin, Hindistan, Meksika, Brezilya ve Asya'daki diğer birçok ülkede risk bazlı sermaye standart ve modellerini baz alan Solvency I/II'de belirlenen yaklaşımlar uygulanmaya başlandı veya başlanması planlanıyor.

Ancak EY'nin raporuna göre, bahsi geçen hızlı büyüyen piyasalar gelişmiş piyasalarla karşılaştırıldığında her zaman daha riskliler. Yabancı para dalgalanmalarının etkisine çok açıklar. Sosyal ve politik çalkantı olasılıkları daha yüksek ve ticari olarak bağlantılı oldukları gelişmiş ve zengin piyasalardaki ekonomik geçişlerden de önemli ölçüde etkilenebiliyorlar. Değerlendirmelerde kişi başına gelir, tüketim ve işsizlik seviyeleri, piyasalardaki sıcak paranın etkinliği ve yolsuzluk kriterleri de önemli.

TÜRKİYE ÖNEMLİ RİSKLER TAŞIMAYA DEVAM EDİYOR

Türkiye diğer hızlı büyüyen piyasalara göre daha yüksek bir fırsat seviyesi sağlasa da, hâlâ önemli riskler taşımaya devam ediyor. Dış sermayeye bağımlılıktan ötürü ekonomik gerileme ihtimali göz ardı edilemiyor. Bununla birlikte, her ne kadar politik istikrarsızlığın üstesinden gelinmiş olsa da, bunun tekrarlama olasılığına da dikkat çekiliyor. Bazı branşlarda ulaşılan doygunluk da gelecekteki büyüme potansiyeli ile ilgili değerlendirilmesi gereken bir nokta olmaya devam ediyor.

HIZLI BÜYÜYEN ÜLKELERDE SİGORTACILIK SEKTÖRÜ FIRSAT VE RİSKLERİ

EY'nin raporunda, hızlı büyüyen 21 ülkenin sigortacılara yönelik potansiyel fırsatları ve riskleri bahsi geçen kriterler temel alınarak değerlendiriliyor. Ülke bazında ulaşılan önemli bulgular şu şekilde özetleniyor:

Çin: Büyüme hızındaki yavaşlamaya rağmen otomobil ve konut alımında büyümeyi destekleyen kişisel gelir artışı devam ediyor. Bununla birlikte, yaşlanan nüfusun etkisiyle hayat ve sağlık branşlarında büyüme bekleniyor. Diğer yandan, yabancı firmaların piyasaya girişindeki sınırlamalar devam ediyor.

Hindistan: Büyüklük açısından önemli bir fırsat olmaya devam ediyor. Ancak düzenleme çevreleri yatırımcılar için oldukça zor piyasa şartları hazırlıyor. Buna ek olarak da büyük cari açık likidite riskini ortaya çıkarıyor.

Brezilya: Yavaşlayan büyümeye ve buna bağlı olarak ortaya çıkan risklere rağmen önemli yatırım fırsatları sunmaya devam ediyor. BRIC ülkeleri arasında yabancı sigorta şirketleri tarafından girişin en kolay olduğu piyasa. Çin ve Hindistan'ın arkasından yazılan prim büyüme beklentisinin en büyük olduğu üçüncü ülke. En önemli büyümenin oto branşında olması bekleniyor.

Birleşik Arap Emirlikleri (BAE): Körfez bölgesinde son altı yılda yıllık ortalama yüzde 17 büyüme ile en çok büyüyen piyasa. Düzenleme değişiklileri tekafül ürünleri için daha büyük fırsatlar yaratabiliyor.

Malezya: Çekici bir demografik yapı ve güçlü bir ekonomik büyüme öngörülüyor. Bununla birlikte tekafül ve diğer İslami kurallara uygun sigortacılık ürünlerinin de merkezi olarak görülüyor.

Endonezya: Güçlü bir ekonomik büyüme vaat ediyor. Sigortacılık piyasasına giriş yeni lisans almanın zorluğundan ötürü sadece satın alma işlemleri ile mümkün oluyor.

Hong Kong: Düşük risk ve diğer hızlı büyüyen piyasalara göre daha düşük fırsatlar sunuyor.

Güney Afrika Cumhuriyeti: Yazılan prim büyüme beklentileri yüksek. Sahara altı Afrika bölgesindeki ülkelere yatırım için iyi bir rota olarak düşünülebiliyor. Zira bu bölgedeki ülkelere yatırım yapan ülkelerin başında Güney Afrika geliyor.

Vietnam: Hem ekonomik hem de yazılan prim büyüme beklentilerinin yüksek olduğu ülkeye yatırım yapacakların yüksek yolsuzluk ve ülke riskini de dikkate almaları gerekiyor.

Meksika: İlerleyen liberalleşme sürecinde ülke yabancı yatırımcıya kapılarını açmakla birlikte sigortacılık sektörü düzenlemelerinin belirsizliği yatırımcılar için risk teşkil ediyor.

RS

Repair Systems
Renew Solutions
Radiator Services

444 40 77
RS
www.rsservis.com.tr

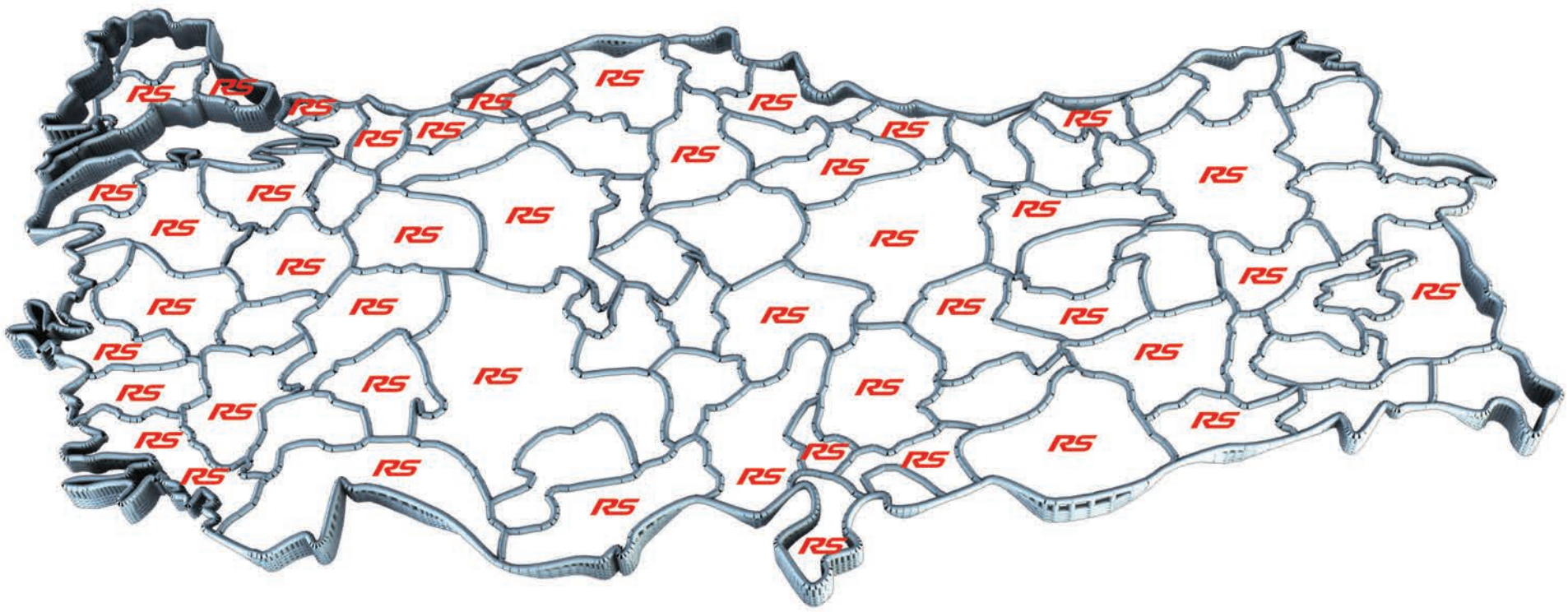
mini onarım

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





Gönül adamı Hüseyin Cevdet Emeklier



"Her şey aileden başlar dedi, hepimizi bir araya topladı ve bugünlerin mimarı oldu. Güneşin ışıklarını doğudan yaydığı gibi ışığımız oldu. Açtığın yolda senin ışığında Emeklier adını sonsuza değin yaşatacağız." -EMEKLİER AİLESİ

Hüseyin Emeklier'i özlemle anıyoruz

Sektörün öncü acentelerinden Emeklier Sigorta'nın kurucusu Hüseyin Emeklier, 12 Ocak 2014 tarihinde geçirdiği elim bir trafik kazası sonucu aramızdan ayrıldı. Girişimci ruhu, işine ve ailesine olan bağlılığıyla tanınan Emeklier'in zamansız ölümü onu tanıyanları yasa boğdu.

'YARATICI, GİRİŞİMCİ VE ÇALIŞKANDI'

"Sevgili Hüseyin Bey'in çalışma azmi, yaratıcı fikirleri ve girişimci karakterinin kendisini farklılaştırdığını, her görüştüğümde kendisindeki bitmez tükenmez enerjiyi hissederek tekrar şaşkınlık geçirdiğimi söyleyebilirim. İş dışındaki özel yaşamında ise aynı enerjiyi bu kez neşeli, nüktedan ve hayat dolu olma konularında kullandığını görme fırsatım oldu. Bugün ailesini de kendi çevresine alarak oluşturduğu ve kurumsallaşmasına çok emek harcadığı Emeklier Sigorta Acenteliği'nin kendisinden sonra da kalıcı ve sürekli hizmet vereceğinden son derece eminim. Bu vesile ile kendisine rahmet dilerken, Beyhan Hanım'ın da en kısa sürede sağlığına kavuşmasını umuyor ve tüm Emeklier ailesine başsağlığı diliyorum."

Cemal Ererdi - Axa Holding Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO

'ONU ÖZLEMEMEK İMKANSIZ'

"Hüseyin Bey, hayatın tadına varmasını bilen, yaşadığı her güzel anın farkına varan, enerji dolu, karısına büyük bir aşk, ailesine büyük bir sevgi besleyen, yaptığı işine saygı duyan ve duyulan bir insandı. Onu özlememek imkansız!"

Işıl Akyol - AXA SİGORTA Satış ve Pazarlama, Başkan ve İcra Kurulu Üyesi

'SOSYAL SORUMLULUK BİLİNCİ YÜKSEK BİR İNSANI KAYBETTİK'

"Biz sadece AXA ailesinin çok başarılı bir acentesini değil, ailesine düşkün ve çok bağlı bir babayı, ülkesini seven, toplumun ve gençlerin sorunlarına duyarlı sosyal sorumluluk bilinci yüksek bir insanımızı apansız kaybettik. Nur içinde yatsın. İşine olan tutkusu, tükenmeyen coşkusu ve başarıları ile bizlere, gençliğe örnek bir insan oldu. Onu kelimelere sığdırmak zor. Yokluğuna alışmak bizler için kolay olmayacak."

Emel DOLGUN - AXA SİGORTA Kadıköy Bölge Koordinatörü

'BAŞARIYA MÜPTELA BİRİYDİ'

"Gözlerinden enerji fışkıran, hayat dolu ve başarıya müptela biriydi."

Uğur Gülen - Aksigorta Genel Müdürü

'AİLESİNE, İŞİNE VE YAŞAMA BAĞLIYDI'

"Güler yüzü ve heyecanı ile her zaman hatırlayacağım Hüseyin Emeklier, ailesine, işine ve yaşama bağlılığı ile örnek bir insandı. Yeni bir şeyler bulmak ve mesleğimize değer katmak için sürekli düşünen ve eyleme de geçen birisi idi. Değerli bir acentemiz olması yanı sıra şahsen bir dostumu kaybettim, Allah rahmet eylesin."

Çetin Kolukısa - Aksigorta Genel Müdür Yardımcısı

'YAŞAM ENERJİSİ İLE ÇEVRESİNİ ETKİLERDİ'

"Kendisiyle çalışma fırsatı bulduğum, bu süreçte sigorta sektöründeki girişimci ruhu ve yaşam enerjisi ile tüm çevresini olduğu gibi beni de etkileyen, bıraktığı izi kelimelerle ifade edemeyeceğim değerli büyüğüm, iyi aile babası Hüseyin Cevdet Emeklier'i rahmetle anıyorum. Ruhu şad olsun."

Mustafa Kabasoy - Aksigorta İstanbul 1. Bölge Müdürü

'İYİ ARKADAŞIMI ÇOK ÖZLEYECEĞİM'

Hüseyin Bey ile 4 yıl önce tanıştığımda çalışma şekli ve azminden çok etkilendim. Hüseyin Bey'in girişimci ruhu ile Türkiye'de bir ilk olan JV iş ortaklığımızı kurduk. Zamanla bu şirket en büyük acentemiz haline geldi. Bu ortaklık her zaman yapıcı ve profesyoneldi, ama hepsinden önemlisi güven üzerine kuruluydu. İyi arkadaşım Hüseyin'i çok özleyeceğim. Bu vesile ile tüm ailesine başsağlığı diliyorum.

Jetse de Vries - ING Emeklilik CEO

'SİGORTA CAMİASI ÖRNEK BİR İNSANI KAYBETTİ'

"Sevgili büyüğüm, ağabeyim, dostum, rahmetli Hüseyin Cevdet Emeklier'i 16 sene önce tanıma şansına sahip oldum. Acente örgütünü büyütmek, için "iş ortaklığı" teklifinde bulundum ve çalışmaya başladık. Bu süreçte elemanlarına babacan, öğretmen yaklaşımını gördüm. Sadece ailesi değil, tüm sigorta camiası örnek bir insanı kaybetti."

İhsan Çevik- ING Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı

'SICAK TAVRI İLE SEKTÖRE ÖRNEK OLDU'

"Sigorta sektörüne 22 yıldır önemli katkıları olan Hüseyin Cevdet Emeklier, yaratıcı ve yenilikçi vizyonu ile sigorta sektörünü geliştirmek için çok emek verdi. İletişimi, sıcak tavrı, deneyimlerini keyifle paylaşması, enerjisi ile bizlere her zaman örnek oldu. Kendisini saygı ve sevgiyle anıyor, ailesi ve yakınlarına başsağlığı diliyorum."

İlker Sırtıkırmızı - Mapfre Genel Sigorta Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı

'ÇALIŞMA AŞKI SEKTÖRE FARKLI BİR GÖRÜŞ KATTI'

"Geniş vizyonu ve farklı görüşleriyle sektöre ve şirketimize değerli katkıları olan Emeklier Sigorta'nın kurucusu merhum Hüseyin Cevdet Emeklier'i, çevresine yaydığı pozitif enerji ve çalışma aşkıyla anıyoruz. Kendisine Allahtan rahmet diler, ailesi ve tüm yakınlarına başsağlığı diliyoruz."

Seydi Demir - Mapfre Genel Sigorta Satış Kanalları Satış ve Pazarlama Servis Yöneticisi

'GÜZEL IŞIĞI OLAN, GÜZEL İNSAN'

"4 yıl önce çalışmaya başladığımız ve sektöre değer katan çok güzel bir proje ile bir ilke birlikte imza atmanın keyfine eriştiğimiz, çok değerli ağabeyimizin eksikliğini fazlası ile hissedeceğimiz kesin. O bu sektörde, deneyimlerini keyifle paylaşan ve gençlere her daim yol gösterici olan, kuvvetli iletişimi ve iletişimi kadar kuvvetli olan hafızası ile hep akıllarımızda kalacaktır. Acente ile çalıştığı şirketin ortak olduğunu söyler ve işine, müşterisine, çalışanına ve çalıştığı şirkete hep sahip çıkardı. Tavrı, tarzı, fikirleri, enerjisi, yapacakları ve güzel ışığı olan güzel insan Hüseyin ağabeyimiz, huzur içinde uyu, nurlar içinde, ışıklar içinde yatarsın inşallah."

Süleyman Sağıroğlu - AIG Sigorta Genel Müdürü

'YARATTIĞI DEĞERLER SONSUZA DEK UYGULANACAK'

"Hüseyin Emeklier, yirmi yıllık dostluğumuz süresince ilkeli, planlı ve sevgi dolu iş prensiplerini örnek aldığım, seçkin bir abimdi. Yokluğuna alışmak oldukça zor olacak. Ancak bir tesellim var; yarattığı tüm değerler çocukları tarafında sektörümüzde sonsuza kadar uygulanacak."

Telat Gürses – AIG Sigorta Acenteler Müdürü



NERMİN YILDIRIM

Dortmund'da Türklerle hasbihal

"Sigortacı Her Yerde" geçen ay Almanya'nın Köln kentindeydi. Almanya'dan ayrılmadan evvel bu kez Türklerin yoğun olarak yaşadığı Dortmund şehrine geçiyor ve sözü her biri kendi alanında kariyer yapmış, farklı sektörlerden başarılı Türklere bırakıyoruz.

Türklerin yer almadığı bir Alman ekonomisi düşünülemez


Ali Erdoğan (31, İşletme Danışmanı ve muhasebeci)

Eğitiminizi Almanya'da mı tamamladınız?

Evet. Dortmund Üniversitesi'nde ekonomi ve işletme okudum.

Alman ekonomisini kısaca nasıl değerlendiriyorsunuz?

Alman ekonomisi dünyanın en stabil ekonomileri arasında. AB'deki zayıf ekonomili ülkelerin etkisiyle son yıllarda birtakım sıkıntılar, ufak tefek depremler yaşanıyor ama istatistiklere baktığımızda ciddi bir düşüş olmadığını görüyoruz. Son on beş sene içinde yaşanan ağır sanayiden hizmet sektörüne geçiş süreci bile büyük bir problem yaratmadı. Sadece değişim sürecinde ihtiyaç duyulan kalifiye eleman eksikliği biraz sorun yaratıyor. Ama o da bir şekilde çözülme aşamasında.

Dortmund'daki Türklerin buranın ekonomisine katkısı ne düzeyde?

Dortmund şehrindeki ve eyaletin tamamındaki Türklerin ekonomik anlamda katkısı çok büyük. Mesleğimden dolayı bunu takip etmem kolay oluyor. Türklerin, özellikle de genç neslin pek çok alanda son derece başarılı olduğunu gözlemliyorum. Danışmanlıktan otelciliğe özel sektörün birçok alanında iş yapıyor ve ekonomiye ciddi katkılar sağlıyorlar. Burada Türklerin yer almadığı bir Alman ekonomisi düşünülemez şu anda.

Özel sigortaları gerekli buluyor musunuz?

Gerekli olmamasını tercih ederdim ama özelleştirme politikalarından dolayı şu an oldukça gerekli görünüyor.

Sizin sigortanız var mı?

Sağlık sigortam var. Ayrıca varlıklarımı da sigortalattım.

SİGORTA ALMANYA'DA ÖNEMLİ BİR KONU

Dortmund'da yaşamaktan memnun musunuz?

Evet, gayet memnunum.

Almanya'da yabancı olduğunuzu hissettiğiniz zamanlar oluyor mu?

Açıkçası pek olmuyor. Burada kendimi evimde hissediyorum. Gayet rahat ve mutluyum diyebilirim.


Aylin Kayhan (32, Organizatör)

Türkiye'den en çok özlediğiniz şey nedir?

Kendi yöremin yemeklerini özlüyorum. Burada Türk restoranları var ama aynı şey değil tabii.

Almanya'da sigorta meselesi Türkiye'dekinden daha mı çok önemseniyor dersiniz?

Kesinlikle evet. Almanlar geleceklerini garanti altına almak konusunda bizden daha hassas.

Peki siz ne düşünüyorsunuz bu konuda?

Ben de sigortayı önemseyenlerdenim. Özellikle çocuklu ailelerin bu konuda mutlaka bir şeyler yapması gerek diye düşünüyorum. Bu anlamda hayat sigortası çok önemli mesela. Çocuklarımızın geleceğini garanti altına almamız şart.

Sizin var mı sigortanız?

Çocuklarımın da benim de sigortamız var. Dedim ya, sigorta önemli konu.


Hidayet Kandemir (50, Gazeteci)

Sigorta sektöründe çalışmak isteyen çok

Bir gazeteci olarak Dortmund'da yaşayan Türklerin şehir ekonomisinde aldıkları rolü nasıl değerlendiriyorsunuz?

Türklerin varlığı burada elbette çok önemli. Burası eskiden sanayi bölgesiydi. O dönem Türkler yoğun olarak fabrikalarda çalışırdı. Ama sonra şehir çehre değiştirdi. Daha ziyade hizmet sektörüne yöneldi. Eskiden fabrikalarda çalışanların bir kısmı zamanında biriktirdiği parayı bu yeni alanda yaptığı yatırımlarda değerlendirdi. Kimi hizmet sektörü hakkında bilgisi olmadığı için kısa zamanda battı, kimi de başarılı olup yola devam etti. Şu anda durum bu.

Dortmundlular sigortayı epey önemsiyor gibi görünüyor. Sizce de öyle mi?

Kesinlikle öyle. Burada insanlar geleceğe yatırım yapmak ve kendilerini güvende hissetmek istiyor. Poliçe satın almak yaygın olduğu gibi, sigorta sektöründe çalışmak istemek de yaygın bir eğilim burada. Sigorta sektöründe çalışmak isteyen ve çalışan çok kişi var. Şehrin arası sigortayla her anlamda iyi yani.

Sizin sigortanız var mı?

Evet, sağlık sigortam var.

Tatilcinin seyir defteri

Ne görelim: Meşhur konser salonu Westfalenhalle'de bir konser izlemek hiç de fena olmaz.

Ne yiyelim: Alman çöreğinin tadına bakmadan dönmeyin.

Ne içelim: Elbette çeşit çeşit Alman birası.

Sigorta dostu Dortmund


Fikret Güneş (39, Kitabevi sahibi)

Bu bölgede Türkçe kitap satan en büyük kitapçı sizsiniz değil mi?

Evet, son derece iddialı bir listemiz var. Kitaplar Türkiye'de basılır basılmaz bize ulaşıyor. Civar şehirlerdeki Türkler dahi kitap alışverişi için bize gelir.

Kitaplara ilgi nasıl?

Türkiye'de nasılsa burada da aynı. Sonuçta Türkçe kitaplar satıyoruz ve alanlar da Türkler.

Dortmund'da ortalama kaç Türk yaşıyor?

Kırk bin civarında Türk var sanırım.

Türklerin buradaki hayata adaptasyonu, ekonomiye katkısı ne durumda?

Türklerin durumu her anlamda iyiye gidiyor. Bu kuşakta adaptasyon problemi kalmadı artık. Ekonomik anlamda da şehre büyük katkı sağlıyoruz.

Dortmundluların sigortayla arası nasıl peki?

Burası sigorta dostu bir şehir. Büyük şirketlerin kimilerinin merkez binaları burada. Sigorta önemseniyor. Zaten Almanya'nın genelinde sigorta bilinci yüksektir.

Sizin sigortanız var mı?

Sağlık sigortam var. Ayrıca dükkanı da sigortalattım tabii. Bir de kaza sigortam var.

Antalya'da DASK poliçeleri artık şık bir mekânda kesilecek

SAİK Başkan Yardımcısı Süleyman Özer, uygunsuz ortamlarda kesilen DASK poliçelerinin sigortacılığa zarar verdiğini söyledi. Bunun önüne geçmek için Antalya'da sigortalının poliçe tanzim edilirken bekleyebileceği şık bir mekân oluşturulacak.



ANTALYA Ticaret ve Sanayi Odası Meclis Başkan Yardımcısı ve SAİK Başkan Yardımcısı Süleyman Özer, uygunsuz ortamlarda kesilen zorunlu deprem sigortası (DASK) poliçelerinin, sigortacılığa zarar verdiğini ifade etti.

"Antalya Ticaret ve Sanayi Odası (ATSO),



Antalya Su ve Atık Su İdaresi (ASAT) ve Doğal Afet Sigortaları Kurumu (DASK) ile Antalya Su ve Atık Su İdaresi'nin hizmet binasının içerisinde, bir paravan ile sigorta bölümü oluşturarak, Zorunlu Deprem Sigortası (DASK) poliçesi tanzim edilecek, sigortalının poliçe tanzim edilirken bekleyebileceği şık bir mekan oluşturulacaktır" diyen Özer, böylelikle Antalya Ticaret ve Sanayi Odası'na bağlı sigorta acentelerinin gelirleri ile sigortacılığın kalitesini ve bilinirliğini artırmayı amaçladıklarını söyledi.

Antalya Ticaret ve Sanayi Odası'na bağlı, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'ndeki Sigorta Acenteleri Levhası'na Kayıtlı ve Antalya Ticaret ve Sanayi Odası'na borcu olmayan sigorta acentelerinin belirli bir sıraya bağlı olarak bu mekanda poliçe kesmelerine olanak sağlanacağı bilgisini veren Özer, "Bu durumda acenteler Zorunlu Deprem Sigortası (DASK) poliçesini tanzim ederek hem gelirlerini hem de müşteri portföylerini artırarak, DASK poliçesi kestikleri bu müşterilere konut ve diğer poliçeleri satma imkan bulacaklardır" diye konuştu.

Tüm bunların gerçekleşmesi durumunda acentelerin gelirlerini artırmış olacağını belirten Özer, sözlerini şu şekilde tamamladı: "Acenteler aynı zamanda müşteri portföyünü artırmış olacak. Poliçeler de göze hoş gelen şık bir ortamda tanzim edilecek, tüm bunların sonucunda sigorta bilinci ve yenileme oranı artmış olacaktır."





TSB ve CFA Society of Istanbul işbirliğiyle "Future of Finance: Emeklilik Tasarrufları" konulu bir panel düzenlendi. Sabancı Center'da gerçekleştirilen panelde katılımcılar tasarrufun önemini vurgularken, Türkiye'de de her yıl 91 milyar euroluk tasarruf yapılması gerektiğine dikkat çekildi.

Türkiye'de her yıl 91 milyar euro *tasarruf yapılmalı*

TÜRKİYE Sigorta Birliği (TSB) ile CFA Society of Istanbul işbirliği ve Akportföy'ün desteğiyle "Future of Finance: Emeklilik Tasarrufları" konulu bir panel gerçekleştirildi. Sabancı Center Konferans Salonu'nda düzenlenen panelde TSB Yönetim Kurulu Üyesi ve AvivaSA Emeklilik ve Hayat Genel Müdürü Meral Eredenk, yurtdışında finans danışmanlarına davranışsal finans konusunda danışmanlık yapan Santa Clara Üniversitesi Finans Profesörü Meir Statman ve CFA Enstitüsü Asya-Pasifik Bölgesi Genel Müdürü Dr. Ashvin Vibhakar konuşmacı olarak yer aldı.

Finansın geleceğini konuşmak ve emeklilik tasarrufları konusunda yatırımcıların davranışsal eğilimlerini daha iyi anlamak amacıyla gerçekleştirilen panelin açılış konuşmasını CFA Istanbul Başkanı Ertunç Tümen yaptı.

CFA hakkında bilgi veren Tümen, misyonlarının topluma daha iyi hizmet eden bir finans endüstrisi inşa etmek olduğunu ifade etti. CFA'in en önemli finans sertifikasyonlarından biri olduğuna dikkat çeken Tümen, 142'den fazla ülkede yaklaşık 115 bin CFA'li olduğunu söyledi.

'FİNANS EN AZ GÜVENİLEN SEKTÖR'

Türkiye Sermaye Piyasası Aracı Kuruluşlar Birliği Başkanı ve CFA Enstitüsü Yönetim Kurulu Üyesi Attila Köksal da Tümen'den sonra kürsüye geçerek kısa bir konuşma yaptı. CFA'in geliştirdiği "Future of Finance" projesi hakkında katılımcıları bilgilendiren Köksal, projenin amacının finans sektörüne duyulan güveni geliştirmek olduğunu söyledi.

"Yapılan bir araştırmaya göre bankacılık ve finansal hizmetler en az güven duyulan sektörleri oluşturuyor" diyen Köksal, böyle bir ortamda sermaye piyasamızı geliştirmenin de oldukça zorlaştığını sözlerine ekledi.

Panelin ilk konuşmacısı olan Meral Eredenk, Türkiye'de Bireysel Emeklilik Sistemi'nin (BES) gösterdiği gelişim ve tasarruf açığı konularını ele aldı. Türkiye'de her yıl toplam 91 milyar euroluk tasarruf yapılması gerektiğini vurgulayan Eredenk, "Yüzde 25 devlet katkısı uygulamasıyla BES devrimsel bir aşama kaydetti. Stopaj uygulaması her ne kadar erken çıkışları engelliyor olsa da, bu uygulamanın kalkması da daha fazla katılımcının sisteme girmesinin önünü açtı" diye konuştu.

BES'in en büyük rakibinin gayrimenkul sektörü olduğunu belirten Eredenk, kişilerin birikimlerini diğer birikim araçlarından alarak gayrimenkule yönlendirdiğini aktardı.

Eredenk'ten kürsüyü devralan Dr. Ashvin Vibhakar ise "Finansın Geleceği ve Emeklilik Tasarrufları" konulu bir sunum gerçekleştirdi. Birikim açığının kişilerin daha uzun yıllar çalışmasına, hayat kalitesinin düşmesine ve nesiller arasında gerilime sebep olduğunu dile getiren Vibhakar, tüm bunların önüne geçebilmek için bireyleri birikim yapmaya yönlendirmenin önemli olduğuna dikkat çekti.

Son konuşmacı olan Meir Statman'ın sunumu ise yatırımcıların gerçekten ne istediği hakkındaydı. Yatırımcıların davranışsal eğilimlerini ve gerçekte ne istediklerini çözümlemeye çalışan Statman, çeşitli sebeplerle bireylerin tasarruf eğilimlerinin farklılaşabildiğine değindi. Statman, Avustralya ve İngiltere gibi ülkelerde uygulamaları görülen zorunlu özel emeklilik sistemlerinin bireylerde otokontrol sistemini ikame ederek tasarruf oranlarını artırmayı amaçladığını aktardı.

Sektörde yeni bir ürün daha: KEFALET SİGORTASI

Türk sigorta sektörü yeni bir ürün daha kazandı. Şubat ayında yürürlüğe giren yeni kefalet sigortasıyla borcun ödenememesi durumunda sigortacı, borçluya kefil olarak poliçede belirtilen lehtara teminat sağlayacak.

ŞUBAT ayında yürürlüğe giren kefalet sigortasıyla sigortacı, borçlunun poliçede tanımlanan borç yükümlülüğünü yerine getirememesine karşı, borçluya kefil olarak poliçede belirtilen lehtara teminat sağlayacak. Sigorta şirketinin, borçlunun borç yükünü yerine getirememesi sonucunda lehtar veya lehtarlara ödeme yapması gerekecek. Sigorta şirketi, borçluya doğrudan kefalet yoluyla kendisi kefil olabileceği gibi, dolaylı kefalet yoluyla da kefil olabilecek. Borçlu, sigorta koruması elde etmek için bizzat kendisi de sigorta yaptırabileceği gibi, bir başkası da onun lehine sigorta yaptırabilecek.

Konu hakkında görüş bildiren Euler Hermes Türkiye Genel Müdürü Özlem Özüner, kefalet sigortasının sigorta pazarında güven ortamı oluşturduğunu söyledi. Görüşünü aldığımız bir diğer isim olan SAB Başkanı Doğan Şen ise, kefalet sigortasının, diğer sorumluluk sigortalarının aktive olmasına da neden olacağını ifade etti.

SAB BAŞKANI DOĞAN ŞEN:

Kredi kullanırken olmazsa olmaz bir poliçe

SAB Başkanı Doğan Şen, kefalet sigortasının tüketicilerin kredi kullanma safhasında olmazsa olmaz bir poliçe haline geleceğini söyledi. Kefalet sigortasının, diğer sorumluluk sigortalarının aktive olmasını sağlayacağını ifade eden Şen, bu ürünün ülkemizdeki sigortalılık oranının artmasını da tetikleyeceğini belirtti.

SAB Sigorta Acenteleri Derneği Başkanı Doğan Şen, yeni bir sigorta ürünü olan kefalet sigortası hakkında Sigortacı Gazetesi'ne açıklamalarda bulundu. Kefalet sigortasının hem finansal açıdan hem de iş piyasalarında birçok ihtiyacı karşılayacağını ifade eden Şen, bu ürünün tüketicilerin kredi kullanma safhalarında olmazsa olmaz bir poliçe haline geleceğini öngördü.

"Kefalet sigortası ihtiyaç duyulan bir üründü. Kimi zaman aranan kefil bulunamıyor; bunun sonucunda kredi alınamıyor ya da uzun vadeli taahhüt gerçekleşemiyordu" diyen Şen, kefalet sigortasının profesyonellik adına önemli bir ürün olduğunun altını çizdi. Gelişmiş ülkelerde, Amerika ve Avrupa kıtasında her 100 poliçeden 65'inin sorumluluk sigortası olduğu bilgisini veren Şen, "Bundan hareketle, kefalet sigortasının ülkemizde sorumluluk sigortalarının gelişmesinde öncü olacağını söyleyebiliriz. Bu ürünün yapılan işlerde profesyonelliği geliştireceğini, toplam iş sayısını ve ticari ilişki kalitesini artıracağını düşünüyorum" dedi.

'KEFALET SİGORTASIYLA KREDİ BULMAK DAHA KOLAY'

Kefalet sigortalarının yeni kredi bulma konusunda da kolaylık sağlayacağına değinen Şen, "Kefalet sigortasının, borçlunun borç yükünü yerine getirememesi sonucu devreye gireceği gerçeğinden hareketle, sigorta şirketi gayet tabii her isteyene kefalet sigortasını yapmayacaktır. Kefil olacak sigorta şirketi, talepte bulunan gerçek ya da tüzel kişiyi önce inceliyor, birtakım belgeler istiyor. Konu bir ticari işletmeyse bilanço ve gelir gider hesapları inceleniyor. Konu gerçek kişiyse çalıştığı kurum, aldığı maaş, asgari yaşam giderleri ve başka borçları sorgulanacak" şeklinde konuştu.



'DİĞER SORUMLULUK ÜRÜNLERİ DE GELİŞECEK'

Kefalet sigortasının alacak sigortası, yönetici sorumluluk sigortası, hukuksal koruma sigortası, maaş koruma sigortası, işsizlik sigortası ve gelir kaybı sigortası gibi ürünlerin de aktive olmasına vesile olacağını kaydeden Şen, "Bu nedenle kefalet sigortalarının, toplam sigorta prim hacminin büyümesinde önemli bir etken olacağını düşünüyorum. Görünen o ki kefalet sigortası tüketiciler için de vazgeçilmez bir poliçe olacaktır" dedi.

Kefalet sigortasının Türkiye'nin ticari hayatına ve finans piyasalarının hareketlenmesine kesinlikle çok faydası olacağını vurgulayan Şen, sözlerini şöyle tamamladı: "Kefalet sigortası, diğer sorumluluk sigortalarının aktive olmasına neden olacaktır, ülkemizdeki sigortalılık oranının artmasını tetikleyecektir. Profesyonelliği geliştirecektir. Toplam iş yapma ve ticari ilişki kalitesini artıracaktır. Üretici, müteahhit mühendis, taşeron, tüketici ilişkilerinde karşılıklı güveni artıracaktır. Bankalar için de daha kolay kredi vermeye neden olacaktır."

EULER HERMES TÜRKİYE GENEL MÜDÜRÜ ÖZLEM ÖZÜNER:

Kefalet sigortası sektöre olumlu yansır

Euler Hermes Türkiye Genel Müdürü Özlem Özüner, kefalet sigortasının pek çok iş koluna olduğu kadar sigorta şirketlerine de olumlu yansıyacağını söyledi. Kefalet sigortasının riskleri ortadan kaldırdığını ifade eden Özüner, aynı zamanda müşterilerin işini büyütmesi için ihtiyaç duyduğu nakit akışını sağladığını belirtti.

Kefalet sigortasının şubat ayı itibarıyla Türkiye'de yürürlüğe girdiğini söyleyen Euler Hermes Türkiye Genel Müdürü Özlem Özüner, bu ürünün pek çok iş koluna olduğu kadar sigorta şirketlerine de olumlu yansıyacağını söyledi. Acil ihtiyaç duyulan bir ekipmanın gününde teslim edilememesi veya işin zamanında tamamlanmaması gibi durumlarda ortaya ciddi sorunların çıkabildiğini belirten Özüner, şirketlerin iş yaptıkları firmaların sözleşme şartlarını, yerine getireceklerinden emin olmak adına yazılı garanti veya teminat talep edebildiklerini ifade etti.

'ZAMAN VE FİNANS AÇISINDAN AVANTAJ'

Özüner, kefalet sigortalarının, bu gibi durumlarda getirdiği zaman kayıpları, ödeme problemleri ve finansal zararlar gibi risklere karşı şirketleri güvence altına aldığını belirtti.

Türkiye'de bir mal/hizmet satışında teminat mektubu arayan şirketlerin bankalara başvurması gerektiğini söyleyen Özüner, risk durumlarında sigorta şirketlerinin yardımına kefalet sigortasının yetiştiğini vurguladı. Özüner, kefalet sigortasının hem riskleri ortadan kaldırdığını, hem de müşterilerin işini büyütmesi için ihtiyaç duyduğu nakit akışını sağladığını belirtti. Kefalet sigortasının herhangi bir iş yüklenen kişi/şirketin yükümlülüklerini yerine getirmeme riskini sigortaladığını söyleyen Özüner, sunacakları kefalet sigortasının kredi teminine yönelik teminat uygulaması bulunmadığını da ifade etti. Kefalet sigortası tazminatının, yükümlülüğün yerine getirilmemesi durumunda sigorta şirketleri tarafından ödendiğini vurgulayan Özüner, tüketiciye yönelik kefalet sigortası hizmeti sunmadıklarını, sadece kurumsal müşterilere sunduklarını belirtti.

'TÜRKİYE'DE BÜYÜK BİR POTANSİYEL VAR'

Türkiye'de büyük bir potansiyelin olduğunu belirten Özüner, ülkemizde ticaretin yapılmasına yönelik kefalet sigortası hizmetlerini sunmaya devam edeceklerini ifade etti. Özüner sözlerine şöyle devam etti: "Ağırlıklı olarak uluslararası büyük ölçekli projelere; enerji, inşaat, imalat sanayii gibi sektörlerde yer alan kurumsal müşterilerimize, üçüncü taraflara karşı doğacak yükümlülükleri ile ilgili olarak geniş kapsamlı garanti seçenekleri sunuyoruz. İşveren taraflara, kefalet senedinin tutarı kadar zararı kefalet sigortası poliçesiyle temin edebilme şansını sağlıyoruz. Güvenilir bir referans olarak, dünyanın dört bir yanındaki faaliyetlerimizden edindiğimiz bilgi birikimimizle Türkiye'deki firmalara da ihtiyaçları doğrultusunda en doğru çözümleri sunacağımıza inanıyoruz."



SAİK şubat ayı toplantısında üyelerin görevleri belirlendi

SAİK, şubat ayı toplantısını üyelerin tamamının katılımıyla gerçekleştirdi. Toplantıda İcra Komitesi asıl ve yedek üyeleri görevlendirilirken; toplantının ardından SAİK üyeleri, TSB Yönetim Kurulu Üyeleri ile bir araya gelerek mesleğe ilişkin konularda görüş alışverişinde bulundu.

SİGORTA Acenteleri İcra Komitesi (SAİK), şubat ayı toplantısını SAİK üyelerinin tamamının katılımıyla TOBB İstanbul Hizmet Binası'nda gerçekleştirdi. Toplantıda sigorta acentelerine yönelik eğitimler, Sigorta Acenteleri Meslek Kuralları ve Etik İlkeler Taslağı, banka ve otomotiv satış firmalarının kredi veya araç satışına konu sigorta işlemleri, İcra Komitesi asıl ve yedek üyelerinin görevlendirilmesi, İcra Komitesi'ne intikal eden şikayet ve müracaatların değerlendirilmesi ile disiplin işlemleri gündeme geldi.

Ayrıca, İcra Komitesi toplantısının bir bölümüne iştirak eden Generali Sigorta'nın üst düzey yöneticileri ve Genel Müdürü Mine Ayhan ile mesleki konular görüşüldü. Toplantının ardından İcra Komitesi üyeleri, Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Yönetim Kurulu Üyeleri ile bir araya gelerek sigortacılık sektörünün güncel konuları ile mesleğe ilişkin konularda görüş alışverişinde bulundu.

Söz konusu İcra Komitesi toplantısında;

- Sigorta acenteliği mesleğine ilişkin mevzuat konusunda İcra Komitesi'ne sunulmak üzere çalışma yapmak hususunda İcra Komitesi üyeleri Mustafa Sami Akay ile Bülent Yalçın,
- İcra Komitesi ile Sigortacılık Eğitim Merkezi arasında koordinasyonu sağlamak ve sigorta acentelerine yönelik düzenlenecek eğitimler konusunda İcra Komitesi'ne sunulmak üzere çalışmalar yapmak hususunda İcra Komitesi Üyesi Emin Gemici,
- İcra Komitesi ile sigorta acenteleri il delegeleri ve mesleğe ilişkin sivil toplum kuruluşları arasında koordinasyonu sağlamak üzere İcra Komitesi üyeleri Murat Büyükçelebi ile Emin Gemici,
- İcra Komitesi ile Sigorta Acenteleri Sektör Meclisi üyeleri ve İcra Komitesi yedek üyeleri arasında koordinasyonu sağlamak üzere İcra Komitesi Başkan Yardımcısı Süleyman Özer ile İcra Komitesi Üyesi Necmi Bulut,
- İcra Komitesi ile Karadeniz Bölgesi'nde faaliyet gösteren sigorta acenteleri arasında koordinasyonu sağlamak üzere İcra Komitesi Yedek Üyesi Muzaffer Kesim,
- İcra Komitesi ile Doğu Anadolu ve Güneydoğu Anadolu bölgelerinde faaliyet gösteren sigorta acenteleri arasında koordinasyonu sağlamak üzere İcra Komitesi Yedek Üyesi Yavuz Özçağin,
- İcra Komitesi ile Akdeniz Bölgesi'nde faaliyet gösteren sigorta acenteleri arasında koordinasyonu sağlamak üzere İcra Komitesi Yedek Üyesi Mehmet Avcılar,
- İcra Komitesi ile Ege Bölgesi'nde faaliyet gösteren sigorta acenteleri arasında koordinasyonu sağlamak üzere İcra Komitesi Yedek Üyesi Adnan Çelik,
- İcra Komitesi ile İç Anadolu Bölgesi'nde faaliyet gösteren sigorta acenteleri arasında koordinasyonu sağlamak üzere İcra Komitesi Yedek Üyesi Mümtaz Beğen,
- İcra Komitesi ile İstanbul ili ve Trakya'da bulunan illerde faaliyet gösteren sigorta acenteleri arasında koordinasyonu sağlamak üzere İcra Komitesi Yedek Üyesi Seher Meral Çapa,
- Marmara Bölgesi'ndeki diğer illerde faaliyet gösteren sigorta acenteleri arasında koordinasyonu sağlamak üzereyse İcra Komitesi Yedek Üyesi Sıtkı Öztürk görevlendirilmiştir.



İcra Komitesi toplantısının bir bölümüne iştirak eden Generali Sigorta'nın üst düzey yöneticileri ve Genel Müdürü Mine Ayhan ile mesleki konular görüşüldü.

TARSİM 2013'te de büyümeye devam etti

Tarım sigortaları, istikrarlı büyümesini önceki yıllarda olduğu gibi 2013 yılında da sürdürdü. TARSİM'den yapılan açıklamada, sistem çerçevesinde Türkiye genelinde üretilen poliçe sayısı, bir önceki yıla oranla yüzde 20 oranında artış göstererek 890 bin adedi geçti. Sigortalanan tarımsal varlıkların değeri ise, geçtiğimiz yıla oranla yüzde 18 oranında artış kaydetti ve sigortalılara sağlanan teminat 11 milyar liranın üzerine çıktı. Yetkililer, sistemin başlangıcından itibaren yaklaşık 3.4 milyon adet poliçe düzenlendiğini bildirdi.

Ayrıca, sigortalı sera sayısının 2013 yılında bir önceki yıla oranla yüzde 14 artış göstererek 16 bin adedi geçtiği, sigortalı alanların ise, yine bir önceki yıla oranla yüzde 19 artış göstererek, 14 milyon dekarın üzerine çıktığı belirtildi. Üreticiye 1.1 milyar liranın üzerinde tazminat ödemesi yapıldı. 2013 yılında sigortalı üreticiye ödenen tazminat tutarı ise, yine bir önceki yılın verileri ile karşılaştırıldığında yüzde 48'lik oranda artış gösterdi. 2013 yılında ödenen 386 milyon lira tutarındaki hasarlar ile birlikte sistemin başlangıcından itibaren üreticilere ödenen tazminat tutarı 1.1 milyar liranın üzerine çıktı.



SEGEM Akademi artık mobil platformda

SEGEM'in e-öğrenme platformu olan SEGEM Akademi, sektörel eğitimde bir ilke daha imza atarak eğitimlerini artık mobil platforma da taşıyor. Bu çerçevede ilk olarak iOS işletim sistemlerine sahip cihazlar (iPhone ve iPad) üzerinden eğitimlere erişim sağlanabilecek.

2012 yılından bu yana eğitimlerinin bir bölümünü SEGEM Akademi üzerinden e-öğrenme platformuna taşıyan SEGEM; acente, eksper, sigorta şirketi, banka ve özel kurum çalışanı olmak üzere 60 binin üzerinde kişiye e-öğrenme yöntemiyle eğitim hizmeti sağladı. Teknolojik gelişmeleri ve çağdaş eğitim yöntemlerini takip eden ve çalışmalarını bu yönde her geçen gün geliştiren SEGEM, Türkiye'nin dört bir yanında faaliyet gösteren sigorta sektörü çalışanlarına verdiği eğitimleri artık iOS ve Android mobil cihazları üzerinden de kullanıma açıyor.



İOS işletim sistemlerine sahip cihazlar (iPhone ve iPad) üzerinden eğitimlere erişim sağlanabilecek. AppStore'dan ücretsiz olarak indirilebilecek SEGEM uygulamasıyla, bugüne kadar bilgisayarla internet üzerinden yapılabilen eğitimler, yer ve mekan farkı gözetmeksizin mobil ortamda da takip edilebilecek. Tüm eğitim atama işlemleri SEGEM Akademi tarafından yönetilecek ve yine izleme bilgileri SEGEM Akademi'ye kaydedilecek. Eğitim videoları arasında otomatik geçiş özelliği tercih edildiğinden adaylar, iPhone ya da iPad üzerinde başladıkları ya da takip ettikleri eğitimleri, evlerinde ya da işyerlerinde yine kaldıkları yerden bilgisayarları üzerinden de senkronize şekilde izlemeye devam edebilecek.

iOS işletim sistemlerine sahip cihazlar üzerinden kullanıma açılacak olan eğitimler, çok yakında Android işletim sistemine sahip cihazlar üzerinden de sektörün kullanımına açılacak. Yeni uygulamaların da eklenmesiyle SEGEM, sigorta sektöründeki en geniş kapsamlı eğitim ağını sunmaya devam edecek.



SEGEM Resim Yarışması'na katılım 31 Mart'ta sona erecek

Sigorta Haftası etkinlikleri çerçevesinde, 2012 yılından bu yana Türkiye genelinde ilk ve orta öğretim düzeyindeki çocukların sigorta kavramıyla tanışmasına katkıda bulunmak amacıyla SEGEM tarafından düzenlenen resim yarışmalarının üçüncüsü için takvim işlemeye başladı. Bu yıl, 5, 6, 7 ve 8'inci sınıf öğrencilerine yönelik olarak "Sigorta, Güvencemizin Anahtarı!" konu başlığıyla düzenlenen resim yarışması ocak ayı içerisinde İl ve İlçe Milli Eğitim Müdürlükleri ile yurt genelindeki bütün ortaokullara duyuruldu.

Yarışmaya katılacak resimlerin, 31 Mart 2014 tarihine kadar SEGEM'e iletilmesi gerekiyor. Nisan ayında yapılacak olan değerlendirmeleri takiben sonuçlar mayıs ayı içerisinde açıklanacak. Ödül töreni ise 30 Mayıs 2014 tarihinde İstanbul'da SEGEM'in yerleşik olduğu TOBB Plaza'da yapılacak. Başarılı bulunan eserler haziran ayı boyunca TOBB Plaza Sergi Salonunda sergilenecek. Yarışmada dereceye giren öğrencilere ve okul müdürlüklerine ödül ve plaketler verilecek.



Yarışmaya ilişkin detaylı bilgilere www.segemresimyarismasi.com adresi üzerinden erişim sağlanabilir.

Türk Hava Yolları çalışanlarına "Temel Sigortacılık Eğitimi" düzenlendi

SEGEM, Türk Hava Yolları Sigorta Müdürlüğü personeline yönelik olarak daha önce gerçekleştirmiş olduğu Temel Sigortacılık Eğitimi'nin ikincisini düzenledi. 16-17 Ocak 2014 tarihlerinde gerçekleştirilen eğitimi takiben bir sınav düzenlendi ve başarılı olan THY çalışanlarına sertifikaları iletildi.

2014 yılı Acente Teknik Personel Eğitimleri başladı

SEGEM tarafından Sigorta Acenteleri Yönetmeliği hükümleri kapsamında sigorta acenteleri nezdinde teknik personel olarak faaliyette bulunacak kişiler için düzenlenen 2014 yılı birinci dönem temel sigortacılık eğitimi başladı. Başvuruların 3-31 Ocak 2014 tarihleri arasında tamamlanmasını takiben 8 Şubat 2014 tarihinde Ankara, Antalya, Diyarbakır, İstanbul Avrupa, İstanbul Anadolu, İzmir ve Trabzon il merkezlerinde eğitimler başladı. 4,300'ün üzerinde adayın katılacağı eğitimler 28 Nisan 2014 tarihinde tamamlanacak ve 24 Mayıs 2014 Cumartesi günü merkezi sınav düzenlenecek. Sınavda başarılı olan adaylar, Acente Teknik Personel Sertifikası almaya hak kazanacak ve sigorta acentelerinde teknik personel olarak görev alabilecek.

2014 yılı Banka ve Özel Kurum eğitimleri başladı

Banka ve Özel Kurumlara Yönelik 2014 yılı birinci dönem "Eğiticinin Eğitimi Programı"nın 6-7-8 Şubat 2014 tarihlerinde tamamlanmasını takiben teknik personel eğitimleri 10 Şubat 2014 tarihi itibarıyla başladı. 3 bin 200'ün üzerinde adayın katılacağı eğitimler 31 Mart 2014 tarihinde tamamlanacak ve 26 Nisan 2014 tarihinde Antalya, Ankara, Diyarbakır, İstanbul, İzmir ve Trabzon illerinde merkezi sınav düzenlenecek. Sınavda başarılı olan adaylar, Teknik Personel Sertifikası almaya hak kazanacak ve kurumlarında teknik personel olarak görev alabilecek.

Sigorta ve İtiraz Hakemi Sınavı 1 Mart'ta düzenlenecek

24 Temmuz 2013 tarihli ve 28717 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan Sigortacılıkta Tahkime İlişkin Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik uyarınca Sigorta Tahkim Komisyonu'nda itiraz hakemlerinin seçiminde mesleki bilgi düzeylerinin ölçülmesi amacıyla sınav şartı getirilmiş bulunuyor. Bu çerçevede SEGEM tarafından 1 Mart'ta Ankara ve İstanbul il merkezlerinde sınav düzenlenecek. Başvuruları 1-31 Ocak 2014 tarihleri arasında tamamlanan Sigorta ve İtiraz Hakemi Sınavı'na ilişkin ayrıntılı bilgilere, www.segem.org.tr ve www.sigortatahkim.org.tr internet sitelerinden ulaşmak mümkün.

Sigorta eksperlerine yönelik 'Risk Mühendisliği ve Riziko Teftiş Eğitimleri' tekrarlanıyor

SEGEM tarafından sigorta eksperlerine yönelik olarak düzenlenen "Risk Mühendisliği ve Riziko Teftiş Eğitimi" gelen yoğun talep üzerine, mazereti nedeniyle daha önce eğitime katılamayan ve eğitime yeni katılacak sigorta eksperleri için 8 Mart 2014 Cumartesi günü İstanbul'da tekrarlanacak. Sigorta eksperlerinin risk, risk yönetimi ve risk analizi konularındaki yetkinlik ve donanımlarının artmasına katkı sağlamayı hedefleyen eğitime ilişkin detaylara SEGEM internet sitesi üzerinden ulaşmak mümkün.

SİM BORA sim@sigortacigazetesi.com.tr

Döviz kurundaki artış kaskodaki 2014 kârlılık beklentilerini aşağı çekti

Son yıllarda genel olarak zarar edilen kaskoda 2013'te yakalanan kârlılık yüzleri güldürmüş ve 2014 beklentilerini yükseltmişti. Ancak son bir yılda adım adım yükselen dolar ve euro 2014 başında tavan yapınca, 2014'te kârlılığı sürdürme umutları azalmaya başladı.

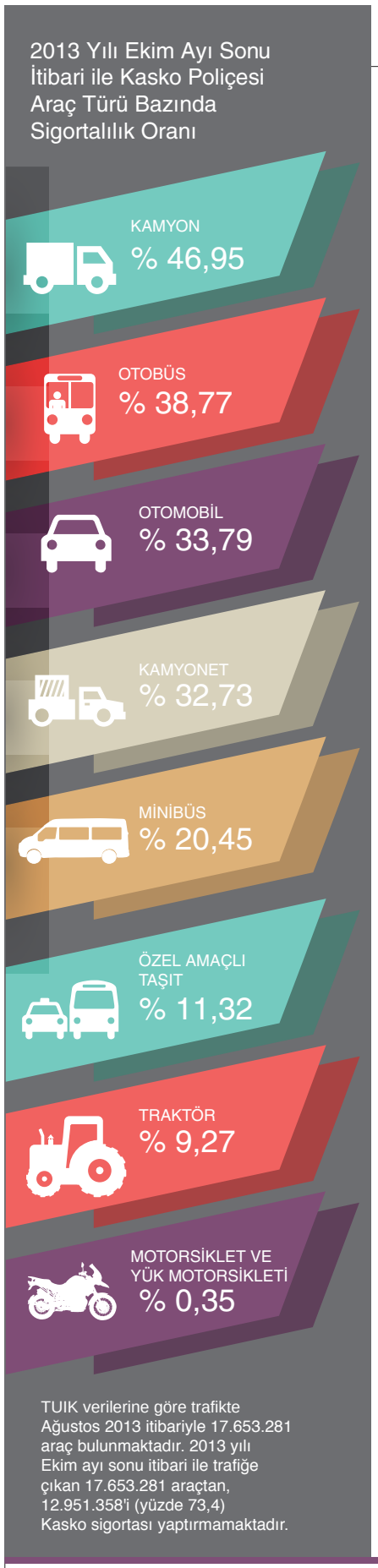
TÜRKİYE'DE kaskolu hususi araçların genel toplam içinde yüzde 30 seviyesini aşması sigorta sektörü tarafından memnuniyetle karşılanmıştı. Son yıllarda teknik zarar gösteren branş, 2013'te düzelme gösterdi ve 500 milyon liralık teknik kâr elde edildi. Ancak son bir yılda yükselen döviz kurları, geçtiğimiz aylarda tavan yaptı. 2013 mart ayında dolar 1.8 lira, euro ise 2.3 lira dolaylarında seyrederken, bu yılın ocak ayında dolar 2.3, euro ise 3.1 seviyelerini aştı. Artış dolarda yüzde 28, euroda yüzde 38 oldu. Bu yükseliş neticesinde sektörün 2014'te kasko sigortasıyla ilgili olumlu beklentisi yerini daha temkinli bir havaya bıraktı. Çünkü artan döviz kuru yedek parça ve işçilik maliyetlerinde artış anlamına geliyor.

Konuyla ilgili görüşünü aldığımız Türkiye Sigorta Birliği Genel Sekreter Yardımcısı Atilla Oksay, sigorta suistimalleriyle daha etkin mücadele edilmesinin önemine değindi. Bu mücadelenin, sigorta sektörünün maliyetlerini daha iyi kontrol edebilmesine olanak sağlayacağını söyledi.Anadolu Sigorta Genel Müdürü Musa Ülken ise, kasko branşındaki yeni düzenlemelerin hasar maliyetlerini artırabileceğini ifade etti.

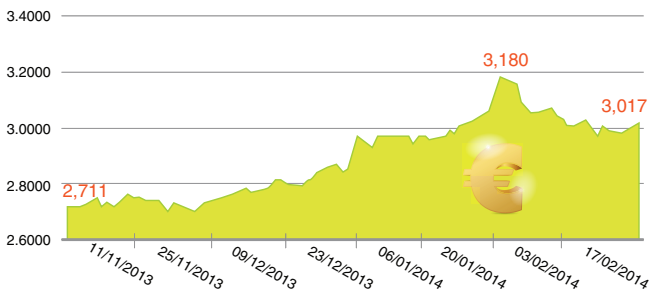
Allianz Sigorta Genel Müdürü Arif Aytekin ise şirketlerin tarife modellerinde gerekli önlemleri alması gerektiğinden söz etti. Hem sigortalıların hem de sigortacıların sigorta bedellerini gözden geçirmeleri gerektiğinden bahseden AXA Sigorta Başkan ve İcra Kurulu Üyesi Ali Erlat, her iki tarafın da enflasyon koruma klozlarındaki oranları tekrar değerlendirmelerinin önemli olduğunu dile getirdi.

'SIFIR KİLOMETRE ARAÇ SATIŞINDAKİ DÜŞÜŞ SEKTÖRDE REKABETİ TETİKLER'

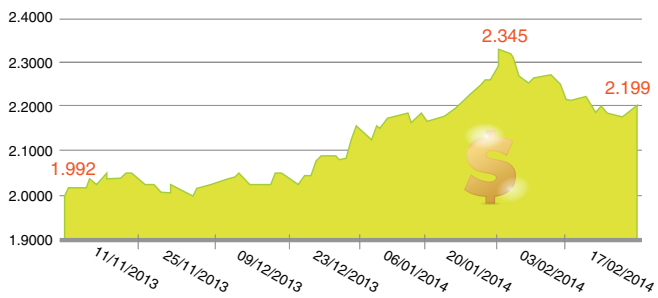
Kaskoda kârlılık için esas tehdidin fiyat rekabeti olduğuna vurgu yapan Güneş Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Hasan Altaner, kaskodaki kârlılık için esas tehlikenin sıfır araç satışlarında beklenen düşüşün tetikleyeceği fiyat rekabeti olduğunu söyledi. AIG Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Sema Bulutlu, otomotiv sektöründe fiyatlarda bir revizyona gidilebileceğinin altını çizdi. Otomotiv üreticilerinin yapacakları fiyat artışının öncelikle sigorta sektörünü etkileyeceğini söyleyen Eureko Sigorta Hasar Direktörü Tayfun Beydoğan ise konuyla ilgili olarak, "Otomotiv üreticilerinin bu artışları müşteriye yansıtmayıp, gerek servis hizmetleri gerek yedek parça bedellerinde oluşacak maliyet baskısını kendi bünyelerinde finanse etmelerini düşünmek iyimser bir yaklaşım olur" dedi.



KASIM AYINDAN BU YANA EURODAKİ DALGALANMA



KASIM AYINDAN BU YANA DOLARDAKİ DALGALANMA



TÜRKİYE SİGORTA BİRLİĞİ GENEL SEKRETER YARDIMCISI ATİLLA OKSAY:

Otomotivin kârının yüzde 70'i satış sonrası hizmetten

"Araç üreticilerinin orijinal yedek parça fiyatlarındaki tekel pozisyonu, nihai tüketiciler ile sigorta şirketlerini otomotiv satış sonrası değer zincirini sübvanse etmeye mecbur bırakmaktadır" diyen Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Genel Sekreter Yardımcısı Atilla Oksay, Almanya'da yayımlanan bir araştırmaya göre araç üreticileri gelirlerinin yüzde 37'sinin yeni araç satışlarından oluştuğunu söyledi. Yeni araç satışlarının toplam kâr içerisindeki oranının yüzde 11.2 olduğunu belirten Oksay konuşmasını şu şekilde devam ettirdi: "Buna karşılık satış sonrası hizmetlerin toplam gelir içerisindeki payı yüzde 24'ken, toplam kâr içerisindeki payı yüzde 54'tür. Benzer bir çalışma OYDER tarafından yayımlanan Otoban dergisinde de yer almıştır. Çalışmaya göre araç üreticileri gelirlerinin yüzde 27'sini, kârlarının yüzde 70'ini satış sonrası hizmet pazarından elde etmektedirler. Diğer taraftan 19 Şubat itibarıyla döviz kurundaki artışlara baktığımızda son bir yıllık dönemde euronun artış oranı yüzde 37'dir. Bir önceki yılda ise artış yüzde 3 seviyesindedir. Bununla birlikte yedek parça fiyatları ise 2011'den itibaren döviz kurlarından da bağımsız olarak enflasyonun üzerinde bir artış sergilemiştir. Bu çerçevede her halükârda enflasyondan daha fazla fiyat artışının yaşandığı yedek parça pazarında kurlardaki artışın ortalama hasar maliyetlerini de artırmasının kaçınılmaz olduğu düşünülmektedir."

'SUİSTİMALLERLE DAHA ETKİN MÜCADELE EDİLMELİ'

Kasko sigortasında yılın üçüncü çeyreği sonunda sigorta şirketlerinin 500 milyon liranın üzerinde teknik kâr elde etmiş olmasıyla birlikte yılın son çeyreğinde fiyatların bir miktar düştüğünü söyleyen Oksay, bu durumun devam etmesinin ve kurlardaki dalgalanmanın da sürmesi durumunda 2014 yılının ikinci yarısından sonra sigorta şirketlerinin teknik sonuçlarının olumsuz yönde etkilenmeye başlayacağını ifade etti. Kârlılığı etkileyen diğer unsurlardaki düzenlemelerin bu baskıyı bir nebze hafifleteceğini belirten Oksay, "Sigorta suistimalleri ile daha etkin mücadele edilmesi, yedek parça ve tamirhane sertifikasyonuna yönelik çalışmaların hayata geçmesi, sigorta sektörünün maliyetlerini daha iyi kontrol edebilmesine olanak sağlayacak ve oto sigortalarında istikrarlı kârlılığın önünü açacaktır" dedi.

TSB Genel Sekreter Yardımcısı Atilla Oksay, yedek parça fiyatlarının kurlardaki dalgalanmadan bağımsız genel enflasyon oranının üzerinde bir artış trendine sahip olduğunu sözlerine ekleyerek konuşmasını tamamladı.

Oksay: OYDER'in yayımladığı Otoban dergisinde yer alan çalışmaya göre, araç üreticilerinin gelirlerinin yüzde 27'si, kârlılığının ise yüzde 70'i satış sonrası hizmetler pazarından kaynaklanıyor.



ANADOLU SİGORTA GENEL MÜDÜRÜ MUSA ÜLKEN:

Yeni düzenlemeler ve döviz kurlarındaki değişiklikler hasar maliyetlerini artırabilir

Döviz kurlarındaki artışlar neticesinde ikinci el araç fiyatlarının yükseleceğini söyleyen Ülken, bu değişimlerin sigorta şirketlerinin katlanacakları hasar maliyetlerini bire bir etkileyeceğini belirtti. Ülken, özellikle yılın ikinci yarısından itibaren, kasko sigortası primlerinde düşük oranlarda da olsa artışlar görülebileceğini ifade etti.

1 Nisan 2013 tarihi itibarıyla yürürlüğe giren yeni "Kara Araçları Kasko Sigortası Genel Şartları"na göre kasko sigortası poliçelerinde "sigorta bedeli"nin yer almadığına dikkat çeken Anadolu Sigorta Genel Müdürü Musa Ülken konuyla ilgili şunları söyledi: "Genel Şartlar'ın ilgili (B.3.3.1.1.) maddesine göre sigortalı araç, hasar tarihi itibarıyla rayiç değerine kadar teminat altına alınmaktadır. Ayrıca, hasar durumunda eksik / aşkın sigorta uygulanmayacağına ilişkin olarak poliçelere not yazılmaktadır. Dolayısıyla sigorta tazminatının hesabında sigortalı menfaatinin rizikonun gerçekleşmesi anındaki rayiç değeri esas alınmaktadır" dedi. Döviz kurundaki değişikliklere bağlı olarak gerek araçların piyasa rayicinde, gerekse yedek parça maliyetlerinde görülebilecek artışlara bağlı olarak hasar maliyetlerinin artacağının beklendiğini söyleyen Ülken, "Halen yürürlükte olan poliçelerin primleri belirlenirken döviz kurlarındaki bu değişimin tamamının primlere yansıtılması söz konusu değildir, dolayısıyla kasko branşı teknik sonucu üzerinde olumsuz yönde bir etki görülmesi muhtemeldir" şeklinde konuştu.

'HASAR FREKANSI OLUMLU SEYREDİYOR'

2013 yılında düzenlenmiş olan poliçe sonuçlarının hasar frekansı açısından olumlu seyrettiğini söyleyen Ülken, 2014 yılı için beklentilerinin 2013 yılına göre azalsa da, sektör genelinde kâr açıklanabileceği yönünde olduğunu belirtti. Ülken konuyla ilgili olarak şunları söyledi: "Bu yıl içinde yaşanmaya başlanan bu değişikliklerin devam etmesi durumunda, sonuçlarının önemli bir kısmının 2015 yılının ilk yarısında görülmeye başlanacağı düşünülmektedir." Döviz kurlarındaki artışlar neticesinde 0 km araçlar ile birlikte ikinci el araç fiyatlarının da yükseleceğinin altını çizen Ülken, kurun bu seviyelerde seyretmeye devam etmesi veya artması durumunda, şu ana kadar yedek parça fiyatlarını değiştirmeyen araç markalarının da fiyatlarını değiştireceğini belirtti. Ülken sözlerini şu şekilde tamamladı: "Bu değişimler sigorta şirketlerinin katlanacakları hasar maliyetlerini birebir etkileyeceğinden özellikle yılın ikinci yarısından itibaren, sektör genelinde kasko sigortası primlerinde düşük oranlarda da olsa artışlar görülmeye başlanması muhtemeldir. Döviz kurlarındaki değişimin portföyümüzü ne şekilde etkilediğini / etkileyeceğini takip edip diğer birçok faktörle birlikte primlerimizi belirlemeye çalışmaktayız."



ALLIANZ SİGORTA GENEL MÜDÜRÜ ARİF AYTEKİN:

Yüksek kârlılık ortamının korunması hemen hemen imkansız görünüyor



Allianz Sigorta Genel Müdürü Arif Aytekin, "Mevcut poliçelerin fiyatlamaları daha önceki dönemde yapıldığı için, karşılaşılacak hasarların sigorta şirketlerine ek maliyet yaratacağı söylenebilir" dedi.

Allianz Sigorta Genel Müdürü Arif Aytekin, 2013'ün tamamına bakıldığında sektörün kasko branşında yazılan prim artışının tüm branşların toplam artışının altında kaldığını söyledi. Buna bağlı olarak da kasko branşının toplam hayat dışı prim üretimindeki payının da yüzde 26'dan yüzde 24'lere gerilediğini ifade eden Aytekin, "Bu tablonun önemli etkenlerinden biri de trafik branşı prim büyüklüğünde yaşanan yüzde 40'lar düzeyindeki artıştır. Poliçe adetleri de bir önceki yıla göre hemen hemen aynı seviyede kaldı. 2013, trafiğe çıkan araç sayısındaki artış dikkate alındığında kaskoda sigortalılık oranının az da olsa azalma gösterdiği bir yıl oldu" dedi. Kasko branşında geçmiş dönemlerde elde edilen ciddi zararlar sonucunda, sektörün fiyat seviyesinin 2012 yılının ilk yarısından sonra ciddi bir yükseliş eğiliminde olduğunu dile getiren Aytekin, şirketlerin hasarlı müşterilerine çok daha yüksek fiyatlar sunmaya başladıklarının altını çizdi. Aytekin konuyla ilgili sözlerine şu şekilde devam etti: "Bununla birlikte sigortalıların bu konudaki farkındalığı arttı ve hasar bildirimleri konusunda daha dikkatli davranmaya başladılar. Bu da 2013'te sektörde azalan hasar frekansı ile kendini gösterdi. Bunların sonucunda, kârlılık açısından 2012 yılı gibi 2013 yılı da kaskoda sevindirici bir yıl oldu. Ancak 2013'ün eylül ayından itibaren tekrar sertleşen rekabetin etkisiyle düşen fiyatlar ve ekonomik dalgalanmalar sonucu artan hasar maliyetlerinin 2014 yılında bu tabloyu değiştirmeye başlayacağı şimdiden görülebiliyor."



'KASKO SONUÇLARI NEGATİFE DÖNEBİLİR'

Aytekin, kurlardaki artış ve ÖTV zammının, 2014 yılı hasar enflasyonunu yüzde 15'in üzerine çıkaracağını tahmin ettiklerini belirtirken, şirketler bu etkiyi 2013 sonuçlarında görmediklerini ve bu sebeple birçok şirkette kasko ve trafik branşlarında yeterli seviyede bir artışa henüz gidilmediğini söyledi. Aytekin, "Ancak bu etkiye tedbir almamak, bu branşlar için ciddi zararların habercisidir. Bunu bilen ve zarar etmek istemeyen şirketler önlem almaya ve bu etkiyi fiyatlara yansıtmaya başlayacaktır. 2013 yılının sonlarında başlayan yoğun rekabet, kasko poliçelerinin fiyatlarını aşağıya çekmişti. Mevcut poliçelerin fiyatlamaları daha önceki dönemde yapıldığı için, karşılaşılacak hasarların sigorta şirketlerine ek maliyet yaratacağı söylenebilir. Dolayısıyla kasko branşında faaliyet gösteren şirketlerin tarife modellerinde gerekli önlemleri almaması, hem düşen fiyatlar, hem de dövize bağlı olarak yedek parça maliyetlerinin artması sebebiyle 2014 yılının son çeyreğinde veya 2015'in ilk çeyreğinde negatif sonuçlar görmemize neden olabilir" şeklinde konuştu. 2013 yılındaki yüksek kârlılık ortamının korunmasının hemen hemen imkânsız olduğunu söyleyen Aytekin, sektördeki oyuncuların yüksek hasar enflasyonu ortamına verecekleri tepki ile kaskoda kırmızı bakiye verilmesi riskinin azalacağını sözlerine ekledi.

'ŞİMDİYE KADAR TÜKETİCİYE YANSITMAMAYA ÇALIŞTIK AMA...'

Allianz Türkiye olarak önceliklerinin kaliteli hizmeti en uygun fiyata sunmak olduğunu belirten Aytekin konuyla ilgili olarak şu yorumlarda bulundu: "2014 yılının seçim yılı olması nedeniyle ekonomik görünümde bazı dalgalanmalar yaşanmasını bekliyorduk. Amerikan Merkez Bankası'nın uygulamalarının küresel ekonomiye etkileri nedeniyle kurlardaki hareketin tahminlerin daha üstünde olduğunu tüm sektör olarak görüyor ve etkilerini hissetmeye yavaş yavaş başlıyoruz. Sektör tüm bu olumsuz koşullara rağmen şimdiye kadar fiyatları tüketiciye yansıtmamaya çalışmış olsa da şartlar iyiye gitmedikçe bunu devam ettiremeyecektir." Müşterilerine sürdürülebilir ve kaliteli hizmet sunabilmek için doğru ve tutarlı fiyatlama ile varlıklarını sürdürmeleri gerektiğinden söz eden Aytekin sözlerini şöyle tamamladı: "Doğru ve tutarlı bir fiyatlandırma için ise hasar maliyetlerini yakından takip etmek ve ekonomik şartların gidişatı çerçevesinde geleceğe yönelik tahminlerle birlikte ele almak gerekir. Biz zaten dolar ve euro dalgalanmasını beklentilerimizde değerlendirmiş ve olası ekonomik senaryoların gerçekleşmesi durumunda alacağımız aksiyonları planlamıştık. Bundan sonra da gerçekleşen ekonomik senaryonun öngördüğü planı uygulayarak yolumuza devam edeceğiz."

AXA SİGORTA BAŞKAN VE İCRA KURULU ÜYESİ ALİ ERLAT:

Hem sigortalıların hem de sigortacıların sigorta bedellerini gözden geçirmeleri gerekiyor

Dövizde yaşanan artışların sigortacılar açısından doğrudan ve dolaylı olarak önemli ölçüde maliyete etki ettiğini dile getiren AXA Sigorta Başkan ve İcra Kurulu Üyesi Ali Erlat, sorunun özellikle kasko ve trafik maddi hasarlarında parça ve boya gibi işçilik maliyetlerinde ortaya çıktığını söyledi. Erlat konuyla ilgili olarak şu yorumlarda bulundu: "Daha önce düzenlenmiş kasko poliçelerinde bu tür maliyet artış faktörleri fiyata ve prime yansıtılmadığı için yetersiz primle yaşayan birçok poliçe var. Bunlar için sigortacıların geri dönüş şansı da olmadığına göre yeni düzenlenecek poliçeler kendi dönemlerine yansıması gereken fiyat artışının yanı sıra yaşayan poliçelerin eksikliğini de kapatacak bir ek fiyat artışı ihtiyacını doğuracaktır. Ayrıca, yeni dönemde daha az araç satışı beklendiğinden şirketler yeni iş üretmekte sıkıntı çekecekler. Kasko yenilemelerinde de azalma olması beklenebilir. Sigortalılar açısından 2013 yılı nisan ayından itibaren düzenlenen kasko poliçelerinde eski dönemlerdeki gibi aracın tam ziya olmasını gerektirecek boyuttaki hasarlarda önemli kayıplar olmayacaktır. Bilindiği gibi artık sigortacılar poliçe üzerinde belirli bir bedel üzerinden teminat limiti belirlemiyorlar." Son yıllarda giderek önem kazanan trafik sigortalarına bağlı bedeni hasarlar açısından döviz fiyatlarının enflasyon ve faiz tarafında yaratacağı değişikliklerin önemli sonuçlar doğurabileceğini ifade eden Erlat sözlerini şu şekilde noktaladı: "Hem tazminat hesabına esas teşkil edecek parametreler hem de davalarda uygulanacak faiz yönünden bedeni hasarlarda orta vadede yukarı doğru bir tırmanış olması muhtemel gözüküyor. Diğer branşlarda, özellikle yangın branşında TL bazında düzenlenmiş poliçeler açısından eksik sigorta riski elbette ki söz konusu. Bundan kaçınmak için hem sigortalıların hem de sigortacıların sigorta bedellerini gözden geçirmeleri ve hatta enflasyon koruma klozlarındaki oranları tekrar değerlendirmeleri özellikle önemlidir."

Eksik sigorta riskinin önemli bir durum olduğuna dikkat çeken Ali Erlat, bu durumdan kaçınmak için hem sigortalıların hem de sigortacıların sigorta bedellerini gözden geçirmelerinin ve enflasyon koruma klozlarındaki oranları tekrar değerlendirmelerinin önemli olduğunu dile getirdi.



GÜNEŞ SİGORTA GENEL MÜDÜR YARDIMCISI HASAN ALTANER:

Kaskoda kârlılık için esas tehdit fiyat rekabeti

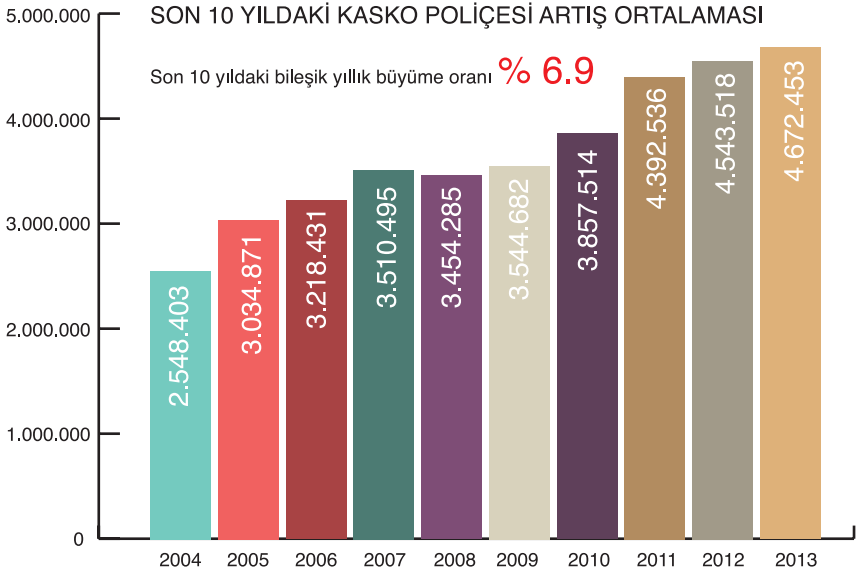
Kaskoda kârlılık için esas tehdidin, sıfır araç satışlarında beklenen düşüşün tetikleyeceği fiyat rekabeti olduğunu vurgulayan Altaner, bu nedenle 2014 yılı teknik sonuçlarının 2013 yılı ile benzerlik gösterebileceğini söyledi.

Bugünkü seviyesinde olmasa da yedek parça maliyetlerinde bir artışın halihazırda kur artışından bağımsız olarak beklendiğini dile getiren Güneş Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Hasan Altaner, "Kurda özellikle yılın hemen başında yaşanan artış kaçınılmaz olarak hasar onarım maliyetlerini de artırıyor ancak işçilik üzerindeki etkisi daha düşük olduğu için hasar maliyetlerindeki ortalama artışın kur oranının bir iki puan altında gerçekleşmesi öngörülüyor" dedi. Altaner, döviz kurlarındaki olası gevşemeye bağlı olarak yedek parça maliyetlerinin sonuçlar üzerindeki etkisinin birkaç ay sonra daha da belirginleşeceğini söyledi. Hasar maliyetlerindeki artışın kasko teknik sonuçlarını da etkileyeceğinin altını çizen Altaner, bu etkinin zarar yazmaya neden olup olmayacağı ile ilgili konuşmanın çok erken olduğunu ifade etti.

Altaner konuyla ilgili sözlerine şu şekilde devam etti: "Kaskoda kârlılık için esas tehdit, sıfır araç satışlarında beklenen düşüşün tetikleyeceği fiyat rekabetidir. Bu nedenle 2014 yılı teknik sonuçlarının 2013 yılı ile benzerlik göstereceğini söyleyebiliriz. Böyle durumlarda tüketiciye hiç yansıtılmadan geçişin sağlanabileceğini söylemek doğru olmaz ancak artışlar hiçbir zaman birebir de yansıtılmaz. Mutlaka maliyet artış oranının altında yansıtılır."

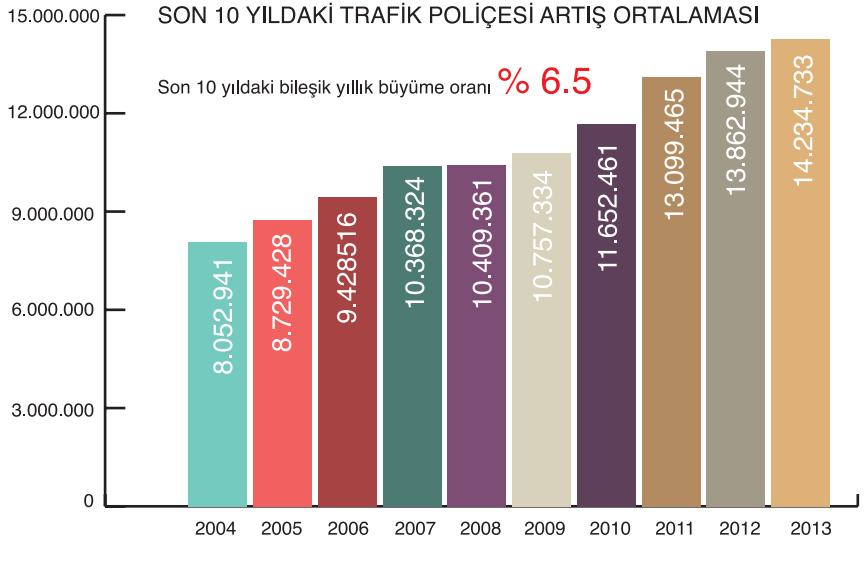
Sigorta ürününün, maliyetinin satıştan sonra oluşması nedeniyle çok farklı bir ürün olduğunu dolayısıyla fiyat matematiğinin de farklı olduğunu söyleyen Altaner, istatistiki sonuçların kullanılmasının yanı sıra doğru kur ve enflasyon tahminlerinin yapılmasının da gerektiğini vurguladı. Altaner konuyla ilgili sözlerini şöyle tamamladı: "Burada önemli olan kurların hangi seviyede istikrar yakalayacağı ve satın alma maliyetlerine ne kadar yansıyacağının doğru olarak belirlenmesidir. Bu nedenle fiyatlara yansımalar kademeli olarak gerçekleşecektir."





Yaptığımız bileşik yıllık büyüme oranı hesabına göre, kasko sigortası poliçeleri son 10 yılda yaklaşık yüzde 7 oranında artış gösterdi. 2004'te 2.5 milyonun üzerinde olan kasko poliçesi sayısı, 2013'te 4.7 milyona yükseldi. Poliçe sayısı global finansal krizin etkisiyle sadece 2008'de bir önceki yılın altında kaldı.

Trafik sigortasında 2004'te 8 milyon olan poliçe sayısı 2013'te 14.2 milyon olarak kayıtlara geçti. 10 yıllık bileşik büyüme oranı bu branşta yüzde 6.5 olurken, kaskonun 0.4 puan altında kaldı. 2008'de ise kaskoda olduğu gibi düşüş değil, az da olsa yükseliş yaşandı.
Kaynak: TSB



AIG SİGORTA GENEL MÜDÜR YARDIMCISI SEMA BULUTLU:

Otomotiv sektöründe fiyatlarda bir revizyona gidilebilir



Döviz kurlarındaki artışın otomatik olarak orijinal ve eşdeğer yedek parça maliyetlerinin yükselmesine sebep olacağını söyleyen Sema Bulutlu, bu durumda otomotiv sektörünün fiyatlarda revizyona gidebileceğini ifade etti.

AIG Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Sema Bulutlu, döviz kurlarındaki artışa bağlı olarak yedek parça maliyetlerinin de değişebileceğini belirtti. Konuyla ilgili Sema Bulutlu şunları söyledi: "Yapılan araştırmalara göre; üreticisine göre değişkenlik gösterse de genel olarak bir motorlu taşıtın yedek parçalarının yaklaşık yüzde 20'si bizzat araç üreticisi tarafından üretilmekte, parçaların geri kalan yüzde 80'lik bölümü ise araç üreticisinin anlaşmalı olduğu parça üreticileri tarafından sağlanmaktadır. Parça üreticilerinin motorlu araç üreticilerine sağladığı parçaların bir bölümü araçların üretiminde kullanılırken bir bölümü ise araç üreticisi tarafından tamir ve bakımda kullanılmak üzere yetkili satıcı servislere dağıtılmaktadır."

"Parça üreticileri, motorlu araç üreticisine sağladıkları orijinal parçalarla aynı üretim bandında, aynı standartlarla üretilen parçaları doğrudan yetkili satıcılara ya da bağımsız tamircilere de satabilmektedir" şeklinde konuşan Bulutlu, Motorlu Taşıtlar Sektöründeki Dikey Anlaşmalar ve Uyumlu Eylemlere İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği ile bu hususların yasal olarak düzenlendiğini ve standartlar getirildiğini söyledi. Sigorta şirketlerinin parçaları kendilerinin tedarik etmesinde rekabet kanunu açısından yasal olarak bir engel bulunmadığını belirten Bulutlu, TTK ve Genel Şartlar'ın bunu poliçede yazılı olmak kaydı ile serbest bıraktığını ifade etti.

Bulutlu konuyla ilgili sözlerini şu şekilde tamamladı: "Büyük kısmı ithalata dayanan yedek parça tedarikinde, dövizdeki artış ile orantılı olarak, aynı gün itibarıyla ödenecek ve muallakta olan hasar dosyalarına ait rezerv/ödeme miktarında artış olacaktır. Ödenen hasarda, hasarın ortalama olarak yüzde 60'ının yedek parça olduğu düşünülürse, sektörün oto hasar ödemelerinin yüzde 60'lık payının dövizdeki artış oranında artması muhtemel görünmektedir. Döviz artışı öncesinde sigorta bedeli belirlenmiş olan ithal ve lüks araçlarda, bugünden itibaren oluşabilecek tam ziya ve hırsızlık hasarlarında, tazmin meblağı poliçedeki bedelden daha yüksek olacaktır."

EUREKO SİGORTA HASAR DİREKTÖRÜ TAYFUN BEYDOĞAN:

Yapılacak fiyat artışı öncelikle sigorta sektörünü etkiler

Merkez Bankası'nın 2014 sonu kur beklentileri ve döviz kurlarında son dönemde görülen ciddi artışları da dikkate alarak oto sigortaları konusunda değerlendirmelerde bulunan Eureko Sigorta Hasar Direktörü Tayfun Beydoğan, "Otomotiv üreticilerinin bu artışları müşteriye yansıtmayıp, gerek servis hizmetleri gerek yedek parça bedellerinde oluşacak maliyet baskısını kendi bünyelerinde finanse etmelerini düşünmek iyimser bir yaklaşım olur" dedi. Sektör yöneticilerinin de bu maliyetlerin tüketiciye yansıtılması gerektiğini söylediklerini belirten Beydoğan konuyla ilgili, "Döviz kurlarındaki artışın otomotiv sektörü tarafından her halükârda fiyatlara yansıtılmasını bekliyoruz. Bu yansımadan ilk ve en ciddi anlamda etkilenen sektör de otomotiv sektörünün temel iş ortağı olan sigorta sektörü olacaktır. Her ne kadar sigorta şirketlerinin daha önceki rekabet tarzı eğilimleri itibarıyla prim artışlarında temkinli davranma tercihinde olacaklarını düşünmek mümkün olsa da, artan hasar maliyetleri rasyonel ve teknik değerlendirmeleri ön planda tutan şirketler tarafından kur artışları poliçe fiyatlarına belli ölçülerde mutlaka yansıtılacaktır" şeklinde konuştu.



'PORTFÖY KAÇIŞINA ENGEL OLMAK LAZIM'

Hasar penceresinden bakıldığında da ithal yedek parçalar ile otomobil, makine, teçhizat, elektronik ekipman gibi kıymetlerin sıfır ve ikinci el değerlerindeki kur artışları sebepli değişimlerin sigorta şirketlerine öngörülenin ötesinde bir maliyet artışı olarak yansıyacağını dile getiren Beydoğan, "Mevcut poliçelere yansıtılamayacak maliyet artışı etkilerinin mali gelirler tarafından kompanse edilemeyecek kısmı için sigortacıların yeni teminatlar için prim, muafiyet ve koasürans ayarlamalarını gözden geçirmeleri beklenebilir. Ancak bunun belli bir süreç içerisine yayılan ve kur artış etkisinin tedarikçiler tarafından ne oranda tüketicilere yansıtılacağı yanında, bu etkinin kalıcılığı ile de doğru orantılı olacağını düşünmek yerinde olur" dedi. Dövizli poliçelerde gerçekleşecek rizikoların, riziko fiyatlamasının yapıldığı dönemdeki beklentilerin üzerinde bir hasar yükü doğuracağını söyleyen Beydoğan, özellikle döviz cinsinden varlık yükümlülük oranının sınırda olan şirketleri etkileyebileceğini ifade etti. Bu durumun da hasar prim dengesini sağlamak isteyen şirketlerin primlerde ciddi artış yapmalarını beraberinde getireceğini dile getiren Beydoğan, "Bir yandan prim artışıyla hasar prim dengesi sağlanmaya çalışılırken diğer yandan portföy kaçışına da engel olmak gerekecek" dedi.

2014 sonu kur beklentileri ve döviz kurlarında görülen ciddi artışlara dikkat çeken Beydoğan, otomotiv üreticilerinin bu durumu fiyatlara yansıtacaklarını ve bundan otomotiv sektörünün iş ortağı olan sigorta sektörünün etkileneceğini belirtti.



FED Training'in sahibi Yudum Kırım:

Şirketler en çok inovasyon eğitimlerini talep ediyor

FED Training'in sahibi Yudum Kırım, özellikle inovasyon ve strateji konusunda firmalara eğitim ve danışma desteği verdiklerini söyledi. Şirketlerde inovasyon kültürünün yerleşmesi konusunda birçok çalışma yaptıklarını vurgulayan Kırım, inovasyonun son dönemin lokomotif konularından biri olduğunu ifade etti.

FED Training, birçok farklı sektöre eğitim ve danışmanlık hizmeti veren bir şirket. Şirketin sahibi Yudum Kırım, iş ortağı Serkan Top ile birlikte Sigortacı Gazetesi'ne verdiği röportajda mesleğinin yanı sıra sigorta sektöründen de söz etti.

Bize FED Training'den bahsedebilir misiniz? FED'in açılımı nedir?

FED Training, eşim Prof. Dr. Arman Kırım'ın 1991 yılında DC Gardner lisansıyla kurmuş olduğu bir eğitim şirketi. Şirket, 90'lı yılların başlarında finansal piyasalarda aktif olarak tüm bankalara "Management Trainee" MT programları – Fon Yönetimi ve Bankacılık yapılanmasında öncülük etti. Adımız, Finansal Eğitim ve Danışmanlık'tan geliyor. FED bu açılımın baş harflerinden oluşuyor.

Şirketimiz, 90'ların sonlarında ve 2000'li yıllardaysa özellikle otomotiv ve ilaç gibi farklı sektörlere açıldı. O zamanların ihtiyaçlarını belirleyerek, piyasaları takip ederek ve sürekli kendini yenileyen bir yapıyla şirketlerin eğitim ihtiyaçlarına cevap vermeye devam etti. İletişim, Satış, Satış Kanalları, Pazarlama, Yönetim ve Liderlik gibi, artık kurumların iş yapma modellerindeki değişen ve gelişen dinamiklerinde uzun dönemli eğitim programları planlayarak öne çıktı. Farklılaşma/Morinek ve İnovasyon ise son dönemlerin lokomotif konuları olarak devam ediyor. Sektörde bir eğitim firması olarak en eski ve en tecrübeli şirketlerden biriyiz, yaklaşık 23 yıllık bir geçmişimiz var.

Şirketler sizden hangi konularda eğitim ve destek alabilir?

Şirketler bizden öncelikle inovasyon ve strateji konularında destek alıyor. Birçok şirkette inovasyon kültürünün yerleşmesi konusunda çok ciddi çalışmalar yaptık. İnovasyon, Satış, Pazarlama, Yönetim, Liderlik ve Temel Beceri Geliştirme temel eğitimlerimiz arasında. Şirketler, tüm şirket içi eğitimlerinde, yıllık veya dönemsel toplantılarda, bayi toplantılarında en ufağından en büyük organizasyonlara kadar bizden destek alabilirler.

'EAGLE'S FLIGHT BİZİ FARKLI BİR PLATFORMA TAŞIYOR'

Ayrıca, Eagle's Flight şirketi bizi daha farklı ve büyük gruplara hitap eden bir platforma taşıyor. Eagle's Flight, Kanada asıllı bir şirket ve 16 senedir FED Training olarak onların Türkiye temsilcisiyiz. Bu şirketin çalışmalarının ürünü olan, bizim de uyguladığımız Yaşayarak Öğrenme programları özellikle yetişkinlerin yaşayarak, dinamik ve katılımcı oldukları ortamlarda daha iyi gelişim ve öğrenim sağladıklarını gösteriyor. Her bir program, farklı bir amaca yönelik olarak günlük iş hayatında yaşadığımız sıkıntıları kurguluyor ve eğitim olarak üzerinde durduğumuz strateji geliştirme, verimlilik, takım çalışması, satış teknikleri, uzun dönemli müşteri ilişkisi gibi eğitim konularımızla örtüşüyor.

Yaşayarak Öğrenme programları içinde liderlik ve takım çalışmaları da var. Önemli ilaç firmalarının çok büyük ekiplerine bu eğitimleri sunduk, 1860 kişilik bir program yaptık. Yaşayarak Öğrenme programları, yetişkinlerin becerilerini daha çok içselleştirmesi açısından daha verimli oluyor.

'ŞİRKETLERİN İHTİYAÇLARINI DİNLİYORUZ'

Eğitim programlarınızı geliştirmek için neler yapıyorsunuz?

Demin bahsetmiş olduğum tüm eğitim programlarımızı farklı sektör ihtiyaçlarına göre geliştiriyoruz. Şirketlerin ihtiyaçlarını dinleyerek daha kuruma yönelik eğitimler hazırlıyoruz. Her eğitimden önce pazar, firma araştırması ve sektör dinamiklerini inceleyerek çalışmalarımızı yapıyoruz.

Sigorta şirketleri de çalışanlarını programlarınıza gönderiyor mu? Sigortacıların en çok tercih ettiği eğitim programlarınız hangileri?

Farklı sigorta şirketleriyle yıllar içerisinde çalıştık. Müşteri Merkezli Hizmet, Büyük Müşteri Yönetimi, İlişki Yönetimi, Yönetim Becerileri ve Liderlik gibi eğitimler sigorta sektörünün en çok tercih ettiği eğitimler arasında yer alıyor.

Hangi danışmanlar hangi eğitimlere giriyor? Öne çıkan bir iki örnek verebilir misiniz?

Sigorta sektöründe danışmanımız Ömür İlbaş ciddi çalışmalarıyla ön plana çıkıyor. Türkiye'de yerel bir sigorta şirketinin yabancı bir firma tarafından satın alınmasından sonra markanın Türkiye çapında lansmanını yönetti. Bu süreç İletişim, Motivasyon, Yönetim ve Değişim Yönetimi gibi eğitimlerimizle desteklendi. Değişim Yönetimi başlı başına bir konu olarak tüm şirket içerisinde farklı çalışmalar gerektiriyor.

'SATIŞ SONRASI HİZMET SİGORTACILIKTA ÖNEMLİ'

-Sigorta sektöründe sizin gördüğünüz bir eksiklik ya da eğitim ihtiyacı var mı?

Sigorta sektöründe en önemli unsur İlişki Yönetimi ve Müşteri Memnuniyeti. Verdiğimiz hizmet ve müşterinin yaşadığı sıkıntılara çözümsel ve sonuç odaklı yaklaşım her zaman müşterimizi mutlu ediyor. Zaten müşteri de bu güven ilişkisini yaşamak istiyor. Temel iletişim ve doğru bilgilendirme, bu sektörde satış sonrası hizmetin ne kadar önem kazandığını gösteriyor. Kayıplar ve kazançlar bu aşamada kritik önem kazanıyor.

'LİSANSIMIZ BİZE FARKLI BİR DİSİPLİN SAĞLIYOR'

Ülkemizde pek çok şirket içi eğitimi veren danışmanlık şirketi var. Ancak bu şirketlerin çoğu sizin gibi lisans sahibi değil. Lisanslı bir eğitim şirketi olmanın farkını okuyucularımıza anlatır mısınız?

Lisanslı bir eğitim şirketi olarak bu sektöre giriş yapmak tabii ki bize farklı bir know-how ve disiplin kazandırıyor. Şirketin 20 senedir oturmuş olan iş yapma modeli ve kalitesi her zaman farklılık getiriyor. Uluslararası eğitim konferanslarını takip ediyorsunuz ve yeni yayınlara daha açık ve daha yenilikçi yaklaşıyorsunuz. Ayrıca Kanadalı Eagle's Flight şirketinin Toronto'daki global toplantılarında bir araya gelerek yeni programları takip ediyoruz ve tüm dünya ofislerinin katılımcılarıyla yeni eğitim ihtiyaçlarını ve farklı tecrübeleri paylaşıyoruz.

Günümüzde iş dünyası küresel bir ağa dönüştü. Bu ağ içinde uluslararası bir eğitim firması olmanın avantajını yaşıyor musunuz?

Uluslararası bir eğitim şirketi olmak sizin farklı ülkelerdeki eğitim ihtiyaçlarını, yenilikleri ve gelişimleri takip etmenizde avantaj sağlıyor. Bu tecrübeler yaşanmış olduğu için bu bilgilere çok daha hızlı ulaşıyorsunuz. Global firmaların farklı ülkelerde yapmış oldukları çalışmaların Türkiye bacağında biz devreye giriyoruz. Bunu çok yakın bir zamanda yaşadık; uluslararası bir bankanın dünya çapında yönettiği bir projenin buradaki eğitim ve yönetim toplantılarını aynı bütünlük ve sinerji içinde paralel yürütme avantajını sağladık.

FED Training & Consulting
Tel:(212) 284 4 284 Fax:(212) 284 42 85
www.fedtraining.com.tr
E-Mail: fedtraining@fedtraining.com.tr



FED Training'in sahibi Yudum Kırım ile iş ortağı Serkan Top

İTO Sigortacılık Meslek Komitesi Keşan'da sektör paneline katıldı

Keşan Ticaret ve Sanayi Odası ile Trakya Üniversitesi'nin ortaklaşa hazırladığı Sigortacılık Sektör Paneli 18 Şubat'ta Keşan'da düzenlendi. İTO Sigortacılık Meslek Komitesi Başkanı Levent Korkut'un 'Günümüzde Sigortacılık' konusunda seminer sunumu yaptığı panel, öğrencilerin katıldığı soru cevap kısmıyla tamamlandı.

18 ŞUBAT Salı günü Keşan Ticaret ve Sanayi Odası ile Trakya Üniversitesi'nin ortaklaşa hazırladığı Sigortacılık Sektör Paneli yapıldı. Trakya Üniversitesi Keşan Yusuf Çapraz Uygulamalı Bilimler Yüksekokulu öğrencilerine ve Keşan ilçesinde faaliyet gösteren sigorta acentelerine yönelik bu panele, İstanbul Ticaret Odası (İTO) 20 Numaralı Sigortacılık Meslek Komitesi Üyeleri gelen davet üzerine katıldılar.

İstanbul Ticaret Odası 20 Numaralı Sigortacılık Meslek Komitesi Başkan ve Üyelerinin oluşturduğu ekip, Keşan Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Helvacıoğlu'nu makamında ziyaret etti. Daha sonra Trakya Üniversitesi Keşan Yusuf Çapraz Uygulamalı Bilimler Yüksekokulu'ndaki panele geçildi.

Her iki toplantıya da İstanbul Ticaret Odası'nı temsilen, 20 Numaralı Sigortacılık Meslek Komitesi Başkanı Levent Korkut, Başkan Yardımcısı Hilmi Orbay, Komite Üyesi Hasan Usta, Akif Metin Bengi, Mehmet Tunga, Özgür Yılmaz ve Sunay Öztürk katıldılar.

Toplantıya Mustafa Helvacıoğlu ile birlikte Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Ahmet Koru, Yönetim Kurulu Üyesi İsmail Pirinççi, Keşan Ticaret ve Sanayi Odası Meclis Başkan Yardımcısı Sevtap Engin ve Keşan Ticaret Odası Sigortacılık Meslek Komitesi Başkanı Cengiz Tanman ile Okul Müdürü Yrd. Doç. Dr. Uğur Taşkan, Keşan Ticaret Odası Sigortacılık Meslek Komitesi Üyeleri, Trakya Üniversitesi Keşan Yusuf Çapraz Uygulamalı Bilimler Yüksekokulu öğrencileri, Keşan ilçesinde faaliyet gösteren sigorta acenteleri ve Keşanlı iş adamları katıldılar.

Uğur Taşkan'ın ev sahipliğinde başlayan panelin açılış konuşmasını Cengiz Tanman gerçekleştirdi. Daha sonra sırasıyla Mustafa Helvacıoğlu, Uğur Taşkan ve Levent Korkut'un söz almasıyla açılış konuşmaları tamamlandı. Yapılan konuşmaların ardından panele geçilerek Levent Korkut tarafından sigortacılığın önemi, sigorta çeşitleri ve bilinçlenme, günümüzde sigortacılık konusunda seminer sunumu yapıldı ve öğrencilerin katılımıyla soru cevap kısmına geçilerek toplantı sonlandırıldı.

Öğrencilerin büyük ilgi gösterdiği panelde, öğrenciler paneliste sordukları sorularla konuyla ne kadar ilgilendiklerini gösterdi. Okulun konferans salonunun dolup taştığı panelde 235 öğrenci bu panelden yararlandı. Mustafa Helvacıoğlu yaptığı konuşmada, bu ortaklaşa çalışmaların daha sık yapılması gerektiğini ve İstanbul Ticaret Odası ile işbirliğinin önemini ifade etti. Uğur Taşkan da bu etkinliklerin daha sık yapılmasını talep etti. İstanbul Ticaret Odası Sigortacılık Meslek Komitesi Üyeleri ise sektör adına yapılacak her platformda komite olarak tam destek vereceklerini, ilerleyen günlerde diğer illerden gelen davetlere de eksiksiz katılım göstereceklerini ifade etti.





Dört günde 1 milyon kişi izledi

Anadolu Sigorta'nın yeni viral filmi dünya çapında büyük ilgi görüyor. Bir sokak röportajıyla başlayan filmde "Bana bir şey olmaz!" diyen bir sürücünün başına gerçekten olmayacak bir iş geliyor ve Street Fighter oyununun meşhur karakteri RYU, aduketler eşliğinde sürücünün arabasını parçalıyor. Dünyaca ünlü oyun blogu Kotaku ve Street Fighter'ın resmi Facebook hesabından da paylaşılan film, dört günde, farklı video platformlarında toplam 1 milyon izleme sayısını geçti. Birçok ülkede onlarca haber sitesi ve blog filmi paylaştı. Anadolu Sigorta'nın Youtube'daki kanalından viral filmi izleyenler, sonrasında yayınlanan linke tıklayan Anadolu Sigorta'nın Facebook sayfasına (https://www.facebook.com/anadolusigorta) ulaşabiliyorlar. Facebook sitesini beğenen ve çekilişe katılanları ise sonrasında sürpriz hediyeler bekliyor.

TSB'de görev değişimi

Türkiye Sigorta Birliği'nde (TSB) görev değişimi oldu. 20 Şubat 2014 tarihi itibarıyla Recep Koçak, Türkiye Sigorta Birliği Başkanlığı görevinden istifa etmek suretiyle ayrıldı. Aynı tarih itibarıyla yapılan TSB Yönetim Kurulu toplantısında, Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı M. Kemal Olgaç'ın Birlik Başkanlığı'na vekalet etmesine karar verildi. Yine aynı toplantıda Olağan Seçimli Genel Kurul toplantısının da 11 Nisan 2014 tarihinde yapılması kararlaştırıldı. TSB Başkan Vekili M. Kemal Olgaç, aynı zamanda Allianz Sigorta Yönetim Kurulu Üyesi'dir.

Murat Çiftçi IBS Genel Müdürü

IBS Sigorta ve Reasürans Brokerliği Genel Müdürlüğü'ne, şirket bünyesinde genel müdür yardımcısı olarak görev yapan Murat Çiftçi getirildi. IBS Sigorta ve Reasürans Brokerliği'nde genel müdür yardımcılığı görevini yürüten Murat Çiftçi, genel müdür görevine atandı. 2005-2013 arasında ise reasürans bölümünden sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak görev yapan Çiftçi, farklı endüstrilerden birçok Türk yatırımcısının yabancı ülkelerdeki projelerinin sigorta ve reasürans ihtiyaçlarını karşılama noktasında önemli başarılara imza atmıştı. Halen Marmara Üniversitesi'nde Mühendislik Yönetimi alanında doktora tezi çalışmalarını sürdüren Çiftçi, Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK) Kazakistan, Azerbaycan ve Rusya İş Konseyleri Yürütme Kurulu üyeliği görevlerini de yürütüyor.



IBS Sigorta ve Reasürans Brokerliği Genel Müdürü Murat Çiftçi, iyi derecede İngilizce biliyor.

BES'e katılım hız kesmeden devam ediyor

Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü Mete Uğurlu, Bireysel Emeklilik Sistemi'ne (BES) katılımın 2014 yılında da hız kesmeden devam ettiğini ve bir önceki yılın aynı dönemine yakın sayıda katılımcı artışı sağlandığını söyledi. Mete Uğurlu, katılımcıların hesaplarına 2013 yılı katkı paylarının karşılığında 1 milyar 370 milyon lira devlet katkısı yatırıldığını ve bunun devlet katkısının nasıl işleyeceğine dair tereddütleri ortadan kaldırarak sisteme olan güveni daha da artırdığını belirtti. Mete Uğurlu, yapılan güncel araştırmaların katılımcıların yüzde 90 oranında devlet katkısına dair tüm detayları bildiklerini ortaya koyduğunu ifade etti.



Mete Uğurlu, Emeklilik Gözetim Merkezi'nin açıkladığı 3 Ocak ve 7 Şubat verilerine bakıldığında, son bir ayda katılımcı sayısının yaklaşık 105 bin artışla 4 milyon 264 bin 829 kişiye ulaştığını ve fon büyüklüğünün ise devlet katkısı dahil 872 milyon lira artışla 26.9 milyar liraya yaklaştığını belirtti.

2014 yılında da, önceki yılın rekor büyümesini tekrarlamayı amaçladıklarını belirten Mete Uğurlu, yüzde 25 devlet katkısının sisteme ilgiyi artırırken, Bireysel Emeklilik Sistemi'nin ülkemiz için giderek önemi artan bireysel tasarrufların artırılması yönündeki çabalarına daha da fazla katkı yapacağına inandığını belirtti.

Yüksek Lisans Programları bahar yarıyılı başladı

TSEV ve İstanbul Ticaret Üniversitesi işbirliğiyle "Sigorta ve Risk Yönetimi" ve "Sigortacılık" Yüksek Lisans Programları ikinci yarıyılı 24 Şubat'ta başladı.

TÜRK Sigorta Enstitüsü Vakfı (TSEV) ve İstanbul Ticaret Üniversitesi (İTİCU) arasında sigortacılık konusunda imzalanan protokol çerçevesinde hazırlanan "Sigorta ve Risk Yönetimi" ve "Sigortacılık" Yüksek Lisans Programları 2013-2014 Akademik Yılı Bahar Yarıyılı eğitimleri İstanbul Ticaret Üniversitesi Eminönü Kampüsü'nde 24 Şubat 2014 tarihinde başladı.

42 yıldır devam eden "Temel Sigortacılık Eğitim Programı"ndan faydalanılarak oluşturulmuş içeriğiyle sigorta sektörünün eğitim ihtiyaçlarını yansıtan "Sigortacılık" yüksek lisans programının yanı sıra, Solvency II direktifinde yer alan piyasa riskleri, operasyonel riskler ve teknik riskler dikkate alınarak hazırlanan "Sigorta ve Risk Yönetimi" yüksek lisans programı da üniversitenin akademik kadrosunun ve sigorta sektörünün üst düzey yöneticilerinin katılımıyla devam ediyor.

Türk Sigorta Sektörü 6. Bowling Ligi başlıyor

TSEV'in sigorta sektörünün gelişimini destekleyen çalışmalarının yanı sıra kültür-sanat ve diğer sosyal faaliyetlerle de sektör çalışanlarını bir araya getirmek, iş ortamının dışında da birlikteliği sağlamak ve sporun tatlı rekabetini farklı şirketlerin çalışanları arasında iletişim aracı olarak kullanmak amacıyla 2009 yılında başlattığı TSEV Türk Sigorta Sektörü Bowling Ligi 2014 yılı oyunları başlıyor. Profesyonel lig örneklenerek hazırlanan kurallar çerçevesinde, bu yıl altıncısı düzenlenecek olan TSEV Türk Sigorta Sektörü Bowling Ligi, 5 Mart-28 Mayıs tarihleri arasında yapılacak.



Her yıl sektördeki şirketlerin ve kurumların büyük bir kısmının takımlarıyla temsil edildiği ve büyük bir coşku içinde geçen Bowling Ligi'nin sonunda dereceye giren katılımcılara sürpriz ödüller verilecektir.

Detaylı bilgi için, egitim@tsev.org.tr adresiyle veya 0212 296 22 57 numaralı telefondan TSEV Eğitim Birimi'yle iletişime geçilebilir.



Eğitim ve İK Platformu sektörün eğitim ihtiyaçlarını belirliyor

TSEV'in her yıl, sigorta sektöründe faaliyet gösteren sigorta şirketlerinin İK ve eğitim birimi yöneticileriyle gerçekleştirdiği "TSEV Eğitim ve İK Platformu"nun 2014 yılındaki toplantısı mart ayında gerçekleşecek.

Vakfın güncel faaliyetleri hakkında bilgilerin verildiği, sektörün ihtiyaç ve beklentilerinin tespit edildiği toplantıda aynı zamanda sektörün İK ve eğitim yöneticilerinden Vakfın çalışmaları hakkında görüş ve önerileri alınarak değerlendirilecek.



Acente Teknik Personel Zorunlu Eğitimleri başladı

Sigorta Acenteleri Yönetmeliği ile zorunlu hale getirilen ve Hazine Müsteşarlığı tarafından desteklenen "Acente Teknik Personel Zorunlu Eğitimi" TSEV'in organizasyonu ile İstanbul, Ankara, İzmir, Diyarbakır, Trabzon ve Antalya illerinde olmak üzere 7 eğitim merkezinde toplam 4 bin 309 acente temsilcisinin katılımıyla şubat ayında başladı.

TSEV'den sigorta acente ve eksperlerine eğitim

Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı, Samsun Ticaret ve Sanayi Odası işbirliğiyle sigorta acentelerine ve eksperlerine yönelik olarak "Sigorta Poliçe Bilgilerinin Hasara Etkisi - Doğru Poliçe Düzenleme" başlıklı bir eğitim programı düzenledi. Eğitim programında Türk Ticaret Kanunu kapsamında bir sigorta poliçesinde bulunması gereken zorunlu bilgiler, poliçe düzenlenmesi esnasında dikkat edilmesi gereken hususlar ele alındı.



TSEV, Samsun ilindeki sigorta acente ve eksperlerine yönelik eğitim düzenledi.

2014'ün ilk 3 aylık dönemine ait eğitim programları

Kısa Süreli Eğitim Programları ile sektörün gündemindeki konuların yanı sıra branşlar bazında teknik eğitimlere yer veren TSEV, ocak-şubat ayı eğitim programlarını sektörden 60 kişinin katılımıyla tamamladı.

Toplamda 25 adet eğitim programının planlandığı mart ayında gerçekleşecek olan programlardan bazıları şu şekilde:

- **Yönetim Kurulu Üyelerinin Yeni TTK Uyarınca Sorumlulukları ve Yönetici Sorumluluk D&O Sorumluluk Sigortaları** eğitim programı kapsamında; yönetim kurulu üyelerinin devredilemez görev ve yetkileri, yetki devrinin şekli, yönetim kurulu üyelerinin sorumluluğu ve yönetici sorumluluk sigortaları konuları ele alınacaktır.
- **Sağlık Sigortasında Kamu Özel İşbirliği** eğitim programı kapsamında genel sağlık sigortasında kamu-özel sektör işbirliği modellerinin çeşitli ülke uygulamalarından örneklerle aktarılması amaçlanmaktadır. Ülkemizde uygulanmaya başlanan tamamlayıcı sağlık sigortası da bu bağlamda katılımcılarla gözden geçirilecektir.
- **Hayat Sigortaları ve BES Vergi Uygulamalarının** ele alınacağı program kapsamında hayat sigortaları ve bireysel emeklilik ürünleriyle ilgili Gelir Vergisi Kanunu, Kurumlar Vergisi Kanunu, Gider Vergisi Kanunu, Veraset ve İntikal Vergisi Kanunu Uygulamaları incelenecektir.
- **P&I Sorumluluk Sigortaları** eğitiminde sigortanın kapsamı, sağladığı teminatlar, taşıyanın sorumluluğu ve sorumlu olmadığı haller, konşimento ile ilgili özel durumlar, yanlış beyanlar, ihbar külfeti ve örnek olaylar ele alınacaktır.
- **Kurumsal Risk Yönetimi** eğitiminde sigorta ve finans sektöründe faaliyet gösteren şirketlerin operasyonel verimliliği artırmak, maliyetleri azaltmak, sermaye optimizasyonu sağlamak ve uygun bir risk yönetimi sistemi geliştirerek stratejik hedeflerini kabul edilebilir risk düzeyleriyle uyumlaştırma amaçlanmaktadır.

Mart ayındaki diğer eğitim başlıkları arasında Hayat Dışı Branşına Yönelik İş İngilizcesi, Yangın ve İnşaata Bağlı Kâr Kaybı Sigortaları, Sigorta Vergi Mevzuatı, Destekten Yoksun Kalma Tazminat Hesapları eğitimleri yer almaktadır. Tüm eğitim programıyla ilgili bilgi için www.tsev.org.tr sayfası ziyaret edilebilir.

ÇOK SATANLAR



11,99 TL

MEHMET ERDEM
En İyi Çıkış Yapan Sanatçı Ödülü'nü alan Mehmet Erdem'in son albümü "Hiç Konuşmadan" raflardaki yerini aldı.



19,99 TL

ERIC CHURCH
Amerikalı country şarkıcısı ve söz yazarı Kenneth Eric Church'ün son albümü "The Outsiders" dinleyicileriyle buluştu.

YERLİ
1- Hiç Konuşmadan
Mehmet Erdem -Sony Müzik
2- Darmaduman - Duman – Pasaj
3- Geçsin Günler
İncesaz - Kalan Ses Görüntü
4- Ben Hâlâ Rüyada
Oğuzhan Koç - Esen Elektronik San.
5- Eylül Geldi Sonra -Emre Aydın -DMC
6- Hevra/Beraber
Aynur - Sony Müzik
7- Ayselin
Çeşitli Sanatçılar - Doğan Müzik Yapım

YABANCI
1- The Outsiders
Eric Church - Universal Nashville
2- Frozen
Demi Lovato - Walt Disney Records
3- 2014 GRAMMY Nominees
GRAMMY Nominees - Atlantic
4- Unorthodox Jukebox
Bruno Mars – Atlantic
5- After the Disco
Broken Bells – Columbia
6- Pure Heroine - Lorde - Motown
7- The Beatles: 1967-1970
The Beatles - Apple Records

Kaynak: Idefix, Amazon, D&R

Örümcek Kapanı Cemil Kavukçu

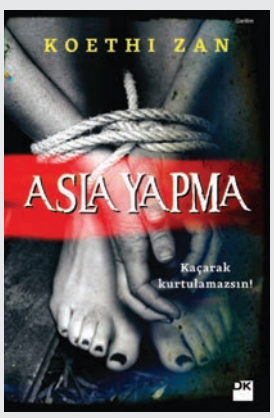
"Her şey öykü olur mu? Yazar, tanık olduğu, yaşadığı, işittiği her ilginç olaydan bir öykü çıkarır mı? Öykü fikri nereden gelir, nasıl gelişir ve okuru büyüleyen bir metne nasıl dönüşür?" Örümcek Kapanı, bu konuların çevresinde dolaşan bir deneme kitabı. Cemil Kavukçu, uzunca bir süredir yalnızca öykü değil, öykü sanatı üzerine yazılar da yazıyor. Örümcek Kapanı'nı özel bir kitap yapan, Kavukçu'nun kendi yazma yöntemlerini, öyküye ilişkin düşüncelerini tüm açıklığı ve yaşamından örneklerle anlatmış olması. Denemeleri okurken, 60'larla 70'lerin İnegölü'ne, anısı unutulmayan ilk gençlik yıllarına, sanatla tanışılan ve o zorlu örümcek kapanına girilen asi çağa uzanacaksınız.



144 sy. 12,50 TL

Asla Yapma Koethi Zan

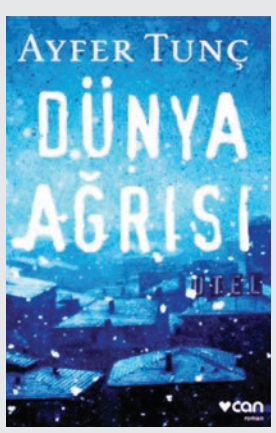
Çocukluk arkadaşları Sarah ve Jennifer için dünyayı güvenli kılmanın tek bir yolu vardır: "Asla yapılmayacaklar listesi" oluşturmak ve bu listeye sonuna kadar uymak. Uçak kazaları, doğal afetler... Hepsinden kaçınmanın mümkün olduğuna inanırlar. Üniversiteye başladıklarında odalarının başköşesine asarlar listeyi. Ama bir gün listenin önemli bir kuralını ihlal ederler. Sarah kendine geldiğinde bir mahzendedir, çırılçıplak soyulmuş ve ayak bileğinden duvara zincirlenmiştir. Orada çıplak, yanındaki duvara zincirli iki kız daha vardır, ama Jennifer ortalarda yoktur. Ve onları kaçırıp bu mahzene kilitleyen adam acı verme yöntemleri konusunda çok "rafine" tekniklere sahiptir...



324 sy. 27 TL

Dünya Ağrısı Ayfer Tunç

"Hayat, kayaç katmanları gibi parçalarına ayrılan değersiz bir kütledir." Türkçe edebiyatın sözünü sakınmayan kalemi Ayfer Tunç, yazarlık hayatının 25. yılında sarsıcı bir romanla karşımızda. Hayatı "yolcu" olarak yaşamak isterken baba mirası otelin işletmecisi, ailesinin "reisi" olmak zorunda kalan Mürşit, her geçen gün tamahkârlaşan bir şehirde, gerçek dostluğu İstanbul'da bıraktığı hayaletlerden kaçarak Mürşit'in oteline sığınan Madenci'de buluyor. İki arkadaşın dünya algısı, okuyucuya Türkiye tarihindeki utanç sayfalarının bir özetini sunuyor. Arka planı toplumsal facialar, kitlesel cinnet hikâyeleriyle örülen Dünya Ağrısı'nda, geçmişle hesaplaşma cesaretini gösteren insanları yaşadıkları toplumdan ayıran sınır imleniyor.



336 sy. 19,00 TL

ERHAN DUMANLI
erhandumanli@gmail.com



Eğitim sorunlarımız

GEÇTİĞİMİZ bir aydır neredeyse her gün kazalar ve ölen insanların haberlerini okuduk. Bazıları şöyle :

- Kayseri yakınlarında olan otobüs kazasında 21 kişi öldü, buzlu zeminde süratli giden otobüs yoldan çıktı, 2013 model aracın arka lastikleri kaplama.

Burada şoför tabii ki hatalı, ama kaplama lastik kullandıran araç sahibi de çok hatalı, ben merak ediyorum bu insanlara ne ceza verileceğini!

- Karşı taraftan gelen kar küreme makinesine çarpmamak için minibüs yoldan çıktı ve kayak yapmaya gidenlerden 3 doktor kazada öldü.

- Yine buzlanma ve kaplama lastikli otobüs yoldan çıktı ve 9 kişi öldü. Rivayete göre şoför uyudu.

Buna benzer yüzlerce kaza ve ölü beni 2000 yılına götürdü. O yıllarda çalıştığım şirkette bazı araştırmalar yapmıştık. ABD'de olan kazalar ve değişik istatistiklerle ilgili raporlar hazırlamıştık. 210 milyon adet araç vardı o yıllarda ABD'de, bizde ise sayı 10 milyon civarı idi. Seçilen yılda bizde 45 bin adet civarı kazada 5-6 bin ölü varken, ABD'de bir milyon kazada ölen insan sayısı 1.000'di.

Bu kadar çok araç trafikte olmasına rağmen kaza sayıları ve ölü sayıları çok düşüktü. Kurallara uyan, karşıdaki insanın haklarına saygılı, eğitimli insanlar daha az kaza yapıyorlar ve çok daha dikkatliler.

Yine bir gazete haberi 'Koca bir iş hanını başına yıktılar' idi:

- 'Güvenlik tedbirleri alınmadan yıkılan 5 katlı bina, yanındaki gecekondunun üzerine devrildi. Olay sırasında bahçede bulunan bedensel engelli göçük altında kalarak öldü.' Bu olay Ankara'da oluyor.

Batı dünyasında ve Japonya'da koca koca binaları olduğu yerde yıkarlar kimseye zarar vermeden. Bizde bu vurdumduymazlık nedendir, niye 'aman bir insana zarar vermeyelim' düşüncesi hakim değildir?

Kanada, İsveç, Norveç, ABD'nin kuzey kısımları her yıl çok ağır geçen kış şartları ile mücadele ederler. Bu ülkelerin hiçbirinde yukarıda bahsettiğimiz tip kaza olmaz, keşke elimizden gelse de ticari araç şoförlerini oralara eğitime yollasak.

Tekrar eğitim düzeyimizi ele alalım, hatırlarsanız ülkemizde ortalama eğitim 6.5 yıl. Ankara ve Eskişehir'de yaşayanların ortalama eğitim yılı 8'in biraz üzeri, Şanlıurfa ve Ağrı'da ise ortalama eğitim düzeyi 5 yılın altında.

Bazı ülkelerin ortalama eğitim yılları 10 yılda şöyle olmuştur:

	2000	2010
Norveç	11.5	12.6
Almanya	10.5	12.2
İsviçre	10.3	11
Fransa	9.3	10.6
İtalya	8.4	10.1
Türkiye	5.5	6.5

Dünyanın 17'nci ekonomisine sahip olan Türkiye 6.5 yıl eğitim ortalaması ile dünyanın 139'uncu ülkesi.

Değişik açılardan bakalım. 25-34 yaş grubundaki insanların (eğitim sisteminin dışına çıkmış olanlar) yüzde 60'ı ilkokul mezunu. Bu yaş grubundaki insanlar 2040'lı yıllara kadar çalışan nüfus olarak kalacaklar. Yeterli eğitimi olmayan bu insanlarla Türkiye nasıl sınıf atlayacak ve ne üretecek? Aynı kafalar otobüsleri yukarıdakiler gibi sürmeye devam edecek ve yıkımları yine etrafa zarar verecek. Peki ortalama eğitim yılını nasıl yükseltiriz? Son yıllarda bu konuda hamle yapmış bir ülkeyi seçip onun yaptığı hamlelerin benzerini bizim de yapmamız en kolay çözüm gibi görünüyor.

Gelecek ay bu ülkeyi seçip orada yapılanları yazmaya çalışacağım.



HAKAN YURDAKUL
hakanyurdakul@yahoo.com

Proje risk yönetiminde insan unsuru: Gerçekler ve birilerine kârlı masallar

İNSANIN türlü yeni gerçeklerle imtihanı bitecek gibi görünmüyor. "Oldum işte, artık yeni bir şey olmaz" derken şaşırıveriyorsunuz. İşte böyle bir şaşkınlık hali geçtiğimiz haftalarda proje risk yönetimi üzerine anlı-şanlı ve çok uluslu bir danışmanlık şirketi ile çalışırken beni de yakaladı. Proje denilen şeyin, temcit pilavı edildiğinden herkesin malumu üç ana unsuru vardır: bütçe, zaman ve kapsam. Genellikle bir üçgenle resmedilen bu unsurlara ilişkin genel kabul, aralarında –elbette mantıki sınırlar dahilinde- kesin bir ilişkinin olduğudur. Bu ilişkileri her fırsatta söylemeyi bir borç ve bir rüşt ispatı sayanlar, "bütçe artarsa gereken zaman azalır" veya "kapsam artarsa gereken zaman çoğalır" gibi doğru, fakat herkesin malumu olduğu için faydasız tespitlerde bulunurlar. Performanslarına devam etmelerine izin veren gereksiz veya zoraki hoşgörülü bir dinleyici grubu da varsa bu eşsiz tespitlerini, "elbette bunun da sınırları vardır, mesela 9 kadın bir çocuğu 1 ayda doğuramaz" örneğiyle tamama erdirip türlü iltifat ve alkışları beklemeye koyulurlar. Biz bu kötü stand-up'çı arkadaşları ve izleyicilerini oldukları yerde, yani bizden uzakta bırakalım.
Konuya geri dönersek herhangi bir projedeki risklerin de işte bu sayılan üç unsurla ilişkili olmasını beklemek mantıklıdır. Ancak benim şaşırdığım örnekte karşıma çıkarılan en büyük risk bunların hiçbiri ile doğrudan ilgili değildi. Tespit edilen en büyük risk, kullanıcıların beklentilerinin yönetilmesi idi.
İşe bu nokta işlerin çetrefilleşmeye başladığı bir yeri temsil ediyor. Bir tarafta, herkesin kolaylıkla kabul edebileceği bir gerçek, yani projelerdeki insan ögesine vurgu var. Hakikaten de projelerdeki en zor yönetilen, daha doğrusu pek de yönetilemeyen şey hem kaynak hem de müşteri konumundaki insanlardır. Herkesin başka bir anlamaya ve ajandaya sahip olabileceğini düşünürsek, herkesin beklentilerini tatmin edecek bir yönetim çabası –burası henüz cennet olmadığına göre- hem imkânsız hem de tehlikelidir. Proje yönetiminden beklenen, neyse projenin amacını gerçekleştirmek, bunun için de hem pragmatik hem de görece adil bir insan yönetimini sürdürmektir. Proje yöneticileri genellikle, insan yönetimi konusunda yeterince yetkilendiril(e)mezler. Bunun bir nedeni projenin tanım itibarı ile sonlu bir iş olması, diğer nedeni de proje nedeniyle organizasyonların kurulu hiyerarşisi ve güç dağılımının tehdit edilmemesi gerekliliğidir. Bu eksik / zayıf yetkilendirmeyle proje yöneticisinin yapabildiği şey, biraz bonus ve eğitimleri dağıtmak, çokça da yarının ne kadar güzel olacağından büyük harflerle bahsetmektir. Aslında bu eğitimler ve projede fiili olarak rol alma, insanlar için terfi ve transfer başlıkları altında önemli kazanımlar olabilir. Bunu bilen görece deneyimli proje yöneticileri de bu gerçek faydayı proje lehine azami miktarda kullanırlar. Buraya kadar olan işin ilk tarafıydı ve anlaşılabilir bir risk olarak görünüyor. Diğer tarafta olan ise, danışmanlık şirketlerinin ne olduğu ve olmadığı pek belli olmayan, mesela ölçülemeyen veya nesnelleştirilemeyen bir alan icat ederek hem kendi gerekliliklerini hem de aldıkları ücretleri meşrulaştırmaları olabilir. Eğer durum buysa pek de yapılacak bir şey kalmamış olabilir.
Bir danışmanlık şirketinin, somut bir olay karşısında müphem sonuçlar bildirebilmesine razı olan şirket, kuvvetle muhtemelen zaten aklını başkalarının cebine koymuş, bundan sonra da başına gelecekleri hak etmiştir. Bence iyi ve akıllı bir yönetimin başarısı, bu iki şeyi, yani gerçekle başkalarına fayda sağlayacak sözde gerçekleri ayırmak ve buna göre davranmaya dayanıyor.
Ben bunları düşünürken Linkedin'de karşılaştığım ve nedense pek çok profesyonelin pek de beğendiği bir alıntı karşıma çıktı. Özetle alıntıda gerçek patronun müşteri olduğu, çünkü isterse başka bir firmanın ürün / hizmetini tercih ederek herkesi işsiz bırakabileceği söyleniyordu. Teorik olarak doğru olan bu ifadenin, şirketin çoğunluk müşterilerinin aynı anda aynı şeyi yapmayacağı bilgisiyle hemen toz duman olması, gerçek patronun da bildiğimiz patron olduğunun malum ödül-ceza araçlarıyla hemen ortaya çıkması şaşırtıcı değil. Şaşırtıcı olan insanların böyle şık, trendi ve ama kof alıntılara fit olma ve bunları kutsallaştırma kolaycılıkları. Mesela bu kutsallaştırmayı türlü müşteri memnuniyeti ölçme araç ve danışmanlıkları kolayca takip edebiliyor, çünkü herkes kutsallara saygılıdır.
Şöyle bir sonuç cümlesi herkes için makul olabilir sanırım: Şirket yöneticileri neyi, neden ve nasıl istediklerini bildikleri ve kendilerine sunulanları bu çerçevede anlamaya hazır oldukları sürece danışmalık almak çok faydalı olabilir. Proje risk yönetimi de buna dahildir efendim. Gelecek sayıda görüşmek ümidiyle.



SAMSUNG GALAXY NOTEPRO VE TABPRO

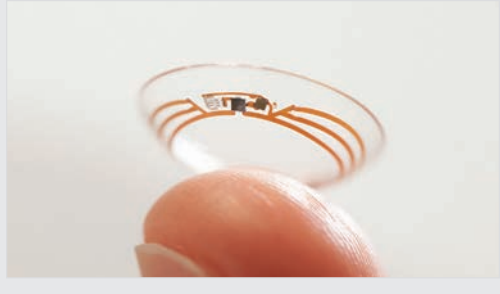
Pro serisi

Samsung'un profesyonel kullanım odaklı iki yeni tableti NotePRO ve TabPRO, çoklu pencere desteği, ekran çözünürlükleri ve S Pen'in yardımcı özellikleriyle öne çıkıyor. Orta Doğu ve Kuzey Afrika pazarı için yakında satışa sunulması beklenen bu iki yeni tabletin yüksek ekran çözünürlükleri, profesyonel kullanıcıları hedefliyor. TabPRO ve NotePRO olmak üzere üzere iki yeni modelden oluşan seride, hem eğlenceye hem de işe yönelik pek çok uygulama ve içeriği görüntüleyip kullanmak mümkün. Ev ya da ofis bilgisayarlarına doğrudan tablet üzerinden erişmeyi mümkün kılan Remote PC, web konferansı yapmaya imkan tanıyan Cisco WebEx Meetings, çoklu pencere özelliğiyle birden fazla görevi aynı anda yapabilme veya Samsung e-Meeting gibi tablette yüklü gelen uygulamalar, yoğun iş insanlarının ihtiyaçlarını karşılamayı hedefliyor.

GOOGLE LENS

Kan şekeri ölçen lens

Google'ın giyilebilir teknolojilere ilgisi, diğer firmaların ürünlerine kıyasla daha farklı bir yolda ilerliyor. Google son olarak akıllı kontakt lens üretim çalışması içinde olduğunu duyurdu. Proje sonunda üretilecek kontakt lensler, kullanıcısının glikoz (kan şekeri) seviyesini ölçebilecek. Google tarafından biyo uyumlu olduğu belirtilen akıllı kontakt lens üzerinde, oldukça minik bir kablosuz çip ve glikoz sensörü bulunuyor. Bu sayede kullanıcısının kan şekerini her saniye ölçebilen kontakt lense LED uyarı sisteminin de dahil edilebilmesi için çalışmalar sürüyor. Prototip testleri devam eden projenin hayata geçebilmesi için Amerikan Gıda ve İlaç Dairesi (FDA) ile görüşmeler de devam ediyor. Google'ın bu projesi ile kan şekeri ölçümleri iğne veya diğer araçlara ihtiyaç olmaksızın yapılabilir. Google, bu alanda uzman ekiplerle teknolojisini paylaşarak geliştirebileceğini belirterek insanlığın diyabetle olan savaşında önemli bir adım atmak istediğini de duyuruyor. Microsoft'un da 2011 yılında başlatılan benzer bir projesi bulunuyor.





ASUS ZENFONE 6

Zen dokunuşu

Mobil pazardaki hareket Asus'un da ilgisini çekmiş gibi görünüyor. Bir süredir Padfone ve ardından duyurulan Fonepad ile kullanıcıların ilgisini çekmeye çalışan firma, yeni akıllı telefon serisi Zenfone'un da duyurusunu yaptı. Yeni seri içinde 6, 5 ve 4 inç büyüklüğünde ekranlara sahip üç farklı telefon bulunuyor. Telefonların en gelişmiş olanı 6 inçlik ZenFone 6, 1280x720 piksel çözünürlüklü HD ekrana sahip. 2 GHz frekansında çalışan Intel Atom Z2580 işlemciyle gelen telefonun RAM'i 1 GB, depolama alanı ise 8 ya da 16 GB olarak değişiyor. MicroSD hafıza kartlarıyla bu alan 64 GB daha artırılabiliyor. Telefonda 13 megapiksel çözünürlüğünde bir ana kamera, 2 megapiksel çözünürlüğünde ise arka kamera bulunuyor. Android 4.3 ile çalışan Zenfone 6'nın yakın bir zaman içinde 4.4. KitKat güncellemesini de alacağı belirtiliyor.

SONY AKILLI TENİS SENSÖRÜ

Oyun değişiyor



Sony de tenise bir parça teknoloji katma peşinde. Yalnızca 8 gram ağırlığında olan ve uyumlu raketlerin altına sabitlenebilen küçük sensör, raketin hareketlerini ve titreşimlerini algılayarak vuruşların şeklini, yönünü ve gücünü Bluetooth aracılığıyla akıllı telefon uygulamasına aktarıyor. Kullanıcılar da bu sayede oyun performansları hakkında bilgiler ve tavsiyeler alıyor. Akıllı sensör ilk olarak mayıs ayında 175 dolara Japonya'da satışa sunulacak. Sony'nin sensör ile uyumlu çalışacak akıllı telefon uygulamasını da mayıs ayında sensörle beraber kullanıma sunması bekleniyor.

PENTAX K-3

Zor şartlara dayanıklı



Pentax, DSLR serisine yeni bir üye daha ekledi. Zor koşullara dayanıklı bir model olan Pentax K-3, gövde tasarımı olarak K5 modeline oldukça benzer yapısıyla dikkat çekiyor. APS-C boyutlu 24 megapiksellik sensöre sahip K-3, PRIME III görüntü işlemcisinin de yardımıyla hassas tonlamalı görüntüler sağlamayı vadediyor. Saniyede 8.3 kare seri çekim hızı, 27 noktadan (25 nokta çapraz) otomatik netleme sistemi ve elde çekimler için SR görüntü sabitleme sistemi gibi teknik özelliklere sahip fotoğraf makinesi, Full HD video kaydı yapabiliyor. Hafif ancak sağlam magnezyum alaşımlı gövdesi, fotoğrafçıların kendilerini hava koşullarından ötürü sınırlanmış hissetmelerinin önüne geçiyor. Çünkü gövdesinde bulunan 92 adet özel mühürleme parçası sayesinde toza ve hava koşullarına dayanıklı olduğu gibi -10 derece gibi düşük sıcaklıklarda bile rahatça kullanılabiliyor.



PHILIPS BR-1X

Kablosuz müzik

Philips'in taşınabilir kablosuz hoparlörü Philips BR-1X, hem kapalı ortamda hem de dış mekanda kullanıma uygun bir cihaz. BR-1X'in detaylı ayarları, iç ve dış mekanlarda ideal ses kalitesine ulaşmayı sağlıyor. Dış mekan modu yüksek ses sağlarken iç mekan modu daha derin bas ve yüksek kaliteli ses çıkışını mümkün kılıyor. Kablosuz olmasının yanı sıra sağlam tasarımı ve askısı da her yere kolaylıkla taşınmasına vesile oluyor. Üstelik hoparlörü hareket halindeyken kullanmak bile mümkün. BR-1X'in pilleri şarj edilebiliyor ve cihaz, tüm Bluetooth özellikli kaynaklarla birlikte kullanılabiliyor. Dahili mikrofonu ile eller serbest telefon görüşmeleri yapmak da olanaklar dahilinde. Daha büyük müzik sistemlerine bağlanabildiği gibi birden fazla BR-1X'i birbirlerine bağlayarak daha yüksek sese ulaşabiliyorsunuz. Philips BR-1X, 299 liradan satışa sunuluyor.





BELKIN CROCK-POT

Wi-fi'li tencere

Akıllı ev konsepti oldukça hızlı bir gelişme gösteriyor. Belkin'in Crock-Pot ile ortaklaşa geliştirdiği WeMo tabanlı Smart Slow Cooker ile Wi-Fi üzerinden yemek pişirmek mümkün hale geliyor. iOS ve Android uygulamalarını kullanarak internet bağlantısı olan herhangi bir yerden tencerenin "altını" açıp kapatabiliyorsunuz. Uygulamalar aracılığıyla tencerenin sıcaklığını ve pişirme süresini de ayarlayabiliyorsunuz. Bunun yanında tencere içindeki yemeklerin hangi sıcaklıkta ve ne kadar süre pişirilmesi gerektiğini de uygulama üzerinden öğrenebiliyorsunuz. Bahar aylarında piyasada olması beklenen Wi-Fi destekli Smart Slow Cooker'ın fiyatı 100 dolar.

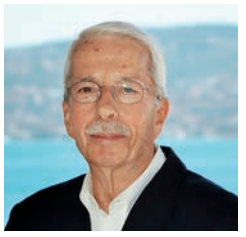
ESCORT JOYE

Tablette yerli marka

Uygun fiyatlı ve yüksek performanslı yerli tablet olarak lanse edilen Escort Joye, pazara sunuldu. Escort Joye tabletler 7 inç ve 9,7 inçlik iki modelden oluşuyor. Yakında 10,1 inçlik versiyonun da piyasaya sürüleceği belirtilirken var olan iki modelden 9,7 inç ekranlı olan tablette 2048x1536 piksel çözünürlük sunuluyor. Android 4.2.2 işletim sistemi yüklü olarak gelen tabletlerde GPS yani konum belirleme özelliği gerçek S-GPS alıcısı üzerinden çalışıyor. Bu sayede cihaz konum belirlerken birkaç metreye kadar doğrulukla ölçüm yapabiliyor. 7 inçlik modelde 8 GB; 9,7 inçlik modelde ise 32 GB dahili hafıza mevcut.



EŞBER ERÜLGEN
esberulgen@ttmail.com



Ayşe Nana ve bir anı

Altmışlı yıllarda İtalyan "La Dolce Vita" (Tatlı Hayat) döneminin simgesi haline gelen Türk dansöz Ayşe Nana, Roma'da yaşamını yitirdi. Reha ERUS / ROMA (Hürriyet Gazetesi 30 Ocak 2014)

AYŞE Nana, 1 Ocak 1936 tarihinde İstanbul'un Kurtuluş semtinde doğmuş bir Ermeni vatandaş olup, asıl adı Hermin Arslanoğlu'dur.

1951 yılında 15 yaşındayken bir yarışmada Boğaziçi Güzeli seçilip, filmlerde küçük roller almaya, 1954 yılında Kervansaray Gazinosu'nda dansa başlayan Nana,1958 yılında İtalya'ya giderek Roma'ya yerleşmiştir. 5 Kasım 1958'de Roma'da Rugantino adlı gece kulübünde, bir milyarderin düzenlediği doğum günü partisinde dansıyla hem İtalya, hem Türkiye gündemine oturmuştur. Nana'nın partideki üstsüz dansları, fotoğrafçı Tezio Secciaroli tarafından çekilerek, haftalık L' Espresso Dergisi'nde yayınlanınca, Katoliklerin tepkisini çekmiştir. İzinsiz çalışmak ve müstehcen gösteri yapmak gerekçesiyle gözaltına alınan Nana, kimliği öğrenilemeyen bir milyarderin kefaletini ödemesiyle sınırdışı edilmekten kurtulmuş, ardından gazeteci Saro Balsamo ile evlenmiştir. Sopranoluk yapan Argia adında bir kızı vardır.

Dansı yaş haddinden 80'li yılların başında bırakınca da sahneden kopmadı. Dans okulları açtı, filmlerde oynadı.

12 Eylül döneminde T.C. vatandaşlığından çıkartıldı.

Ünlü gazeteci Hıncal Uluç bakın ne diyor: "Bugünkülerin yaptığının oryantal ile alâkası yok, onlar sadece göbek ve kalça titretiyorlar, Ayşe Nana'da onlar ısınma hareketleriydi."

Ayşe Nana, 30 Ocak 2014 tarihinde kanser nedeniyle 78 yaşında Roma'da öldü.



Yıl 1951, İpek Film Stüdyosu'nda teknisyen olarak iş hayatına başlamıştım. Geçmiş yazılarımda o renkli günlere değinmiş olduğum için detaya girmeyeceğim. Barbaros Hayrettin Paşa filmi çekimleri için terasta yelkenli gemi, platoda iç mekân dekorları hazırlanmıştı ve rejisör Baha Gelenbevi yönetiminde, Rus asıllı görüntü yönetmeni Özen Sermet çekim yapıyordu. Benim sorumlusu olduğum development makinesi, bodrum katta, karanlık ve aydınlık iki mekânı kaplayan, non-stop çalışan, belirli periyotlarda kontrol edilen bir düzenek olduğu için benim zaman zaman stüdyo içinde tur atmam hoşgörü ile karşılanırdı. Çok genç olmamın da avantajını istismar etmeden her tarafı dolanır ve her şeyden haberdar olurdum. Yaşlı kadronun nazar boncuğu gibiydim... Nitekim Özen Sermet boş bulunup, dansöz Nana'nın rol alacağı sahnenin çekiminde platonun boşaltılacağını, yalnız kendisinin çekim yapacağını, çünkü Nana'nın göğüslerinin çıplak olacağını söylemez mi? O devirde bir olaydı bu! O sahnenin fotoğrafını çekebilmek için günlerce Özen abinin beynini yıkadım ama adam haklı olarak, "seni de, beni de kovar Cemil İpekçi" diyordu. Sonunda o gün geldi, beni kıramadı, plâtonun uygun bir köşesine beni sakladı ve "ben yanına gelmeden sakın bir yere kımıldama" talimatını verdi. Aradan saatler geçti, ne çekim var ne gelen giden. Oysa, makinemi bir saat için Apostol ve İshak abilere (BM gibi her milletten adam vardı, biri Arnavut, diğeri Musevi) emanet etmiştim. Geç vakit Özen yanıma geldi, bir sebeple çekim ertelenmiş, o telâş içinde beni unutmuştu. Sonraki günlerde benden habersiz sahneyi çekip bana, fotoğraf yaptırmam için, montaj sırasında kestiği bir kare negatifi vermişti, çünkü, "negatifin developmanı sırasında o makarayı kazaya getirir yakarım" diye tehdit etmiştim!..

Ne günlerdi... Toprağı bol olsun hepsinin..



MEHMET MURATOĞLU
mehmet@etkinyonetim.com

Serbestçe yazıyorum!..

"Herkesin aynı düşündüğü yerde hiç kimse fazla düşünmüyor demektir." Walter Lippman

Şu ana kadar sizlere ağırlıklı olarak belirli konuları ele aldığım ve analizlerle yorumlar katmaya çalıştığım yazılar yazdım. İstedim ki bu yazım da; ofis yaşamımızdan günlük kesitler üzerine yazdığım alıntılardan oluşsun.

Bizim ofisimiz, butik, kendine özgü önceden konut olarak kullanılan, sonradan ofis haline dönüştürdüğüm kendimce şirin bulduğum, herkesin sıcaklığını ortaya koyduğu ve de sağ olsunlar, sektörden dostlarımın ziyarete geldikleri, özellikle de arka balkonunda yazın bunaltıcı sıcaklığından uzaklaştıkları, kendilerini rahatlattıkları bir yer. Tabii ki ofisimizin en büyük özelliklerinden birisi, herkesin fikir kurtlarını rahatça ortaya döktükleri, hatta bazen bilimsel tartışmalara kadar uzanan düşünce arenası haline gelmesidir diyebilirim.

Son günlerde bu tartışmaları en yoğun yaşadığım kişilerin başında çok sevdiğim arkadaşlarımdan birisi olan Ömer Kara gelmektedir. Ömer kardeşim, önceden AvivaSA ve Aksigorta'da genel müdür yardımcılığı yapmış, şu anda da önemli bir proje üstünde birlikte çalıştığımız birisidir. Arkadaşımın en büyük özelliği araştırmacı olması ve aynı zamanda bunları tartışılabilir hale getirmesi. Burada en keyif aldığımız şey; bilgiyi paylaştığımız ve üstüne yeni bilgiyi koyduğumuz durumdur. Geçen aralık ayında Sevgili Ömer bana doğum günüm için, tam da ondan beklediğim şekilde "The Psychology of Persuasion-İknanın Psikolojisi" adında bir kitap hediye etti. Acaba arkadaşım bana özellikle bu kitabı niye hediye etti diye düşündüm. Çünkü o, altından bir şey çıkacak şekilde ara sıra da olsa muziplikler yapıyor. Hemen önsöze baktım ve tanıtım özetinde kitabın aşağıdaki şekilde özetlendiğini gördüm. "İknanın Psikolojisi, yaşamın her alanında ikna olma ve ikna etme sürecinin içyüzünü anlatan bir başvuru kitabı. Prof. Robert B. Cialdini'nin, laboratuvar deneyleri ve yaşam deneyimlerinden yola çıkarak yazdığı kitap, tüm dünyada 250 bin okura ulaşmış. Cialdini bu kitabında; iş hayatında, ticarette, pazarlamada, günlük yaşamda ve aşkta ikna becerisine sahip olabilme yollarını anlaşılır bir dille anlatıyor." Bunlardan birkaçı için bu kitabın çok faydalı olacağı konusunda merakım iyice arttı ve okumaya başladım. İkna etme konusunda alıntıladığım birkaç sonucu sizlerle paylaşmak istedim.

■ Bir kişi ve bir şey ile tekrar tekrar irtibatta olmak suretiyle tanıdıklığı artırmak genelde sevgiyi oluşturan başka bir faktördür. Bu ilişki prensipte negatiften çok, pozitif ortamda gerçekleştiğinde daha doğrudur. Özellikle işe yarayan pozitif bir ortam ortak ve başarılı bir işbirliğidir. Satıcılar, reklamcılar ve politikacılar kendilerini veya ürünlerini pozitif şeylerle bağdaştırarak ilişkilendirme süreci ile bu pozitifliği paylaşma yolunu ararlar. Diğer kişiler de (Örneğin spor taraftarları) basit bağlantılarının etkisinin farkına varıp kendilerini olumlu olaylar ile ilişkilendirip olumsuz olaylardan uzak tutarlar.

■ Bir otoriteye otomatik olarak tepki verirken, otoritenin özelliğinden çok sembollerine tepki verme eğilimi vardır. Araştırmacılar tarafından etkili olduğu gösterilen bu semboller, unvanlar, kıyafetler ve otomobillerdir. Bu sembollerin etkisini gösteren ayrı bir çalışmada, bunlardan bir veya ikisine sahip bireylerin karşılaştıkları kişiler tarafından daha fazla onaylandıkları anlaşılmıştır. Dahası, her bir durumda, itaat eden bireyler kendi davranışlarında otorite baskısının etkisini hafife almıştır.

■ Sosyolog ve antropologlara göre insan kültürünün en yaygın ve basit normu karşılıkta bulunma kuralında yatmaktadır. Kurala göre bir kişi diğer kişinin yaptığını geri ödemeyi gerektirir. Alıcının karşılık vermesini zorunlu kılan bu kural bir kişinin diğerine kaybolmayacağından emin olarak bir şeyler verebilmesini sağlamaktadır. Dolayısıyla toplum üyeleri çocukluklarından beri bu kurala uymak üzere eğitilirler yoksa ciddi sosyal dışlanmayla karşı karşıya kalırlar.

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



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

Mucize zayıflama ilacı yoktur!

Afrika mangosu mucizevi bir ürün mü?

Mucizevi sonuçlar vaat edilerek satılan Afrika mangosunun etkinliğini kanıtlayacak düzeyde bilimsel veri bulunmuyor.

İnternette veya değişik medya organlarında, zaman zaman "mucize" ürünlerin tanıtımı ve reklâmı yapılıyor. Son yıllarda en çok zayıflama ile ilgili ürünler bu şekilde tanıtılıyor. Bir ara kırmızı biber modası vardı. "Kırmızı biber hapı iç, kiloları ver!" Ardından başka bitkiler sürüldü piyasaya. Son zamanlarda internette reklamı çok yapılan bir bitkiden bahsedeceğim: Afrika mangosu.

Nasıl çıktı?

"African Mango", 2-3 yıl kadar önce ABD'de zayıflama için mucize meyve diye piyasaya sürüldü ve kısa bir süre sonra Türkiye'ye de geldi! Tarım Bakanlığı'na gıda takviyesi olarak satışı için müracaat edildi ama "Bitki Danışma Kurulu" buna izin vermedi. İzin alınamamasına rağmen, bir süre sonra, ürünler internette, inanılmaz ifadelerle satılmaya başlandı. Bir programında Dr. Öz, Afrika mangosunu öven ifadeler kullandı. Ardından Dr. Öz'ün ürünü imiş gibi satışlar başladı, satışlar adeta patladı.



Nedir?

Bitki bilimsel adı İrvingia gabonensis olan Orta ve Batı Afrika ülkelerinde yabani olarak yetişen ve bazı ülkelerde de yetiştirme denemeleri yapılan bir ağaç. Meyvesinin tatlı ve acı diye 2 çeşidi var. Daha çok tatlı olan meyve değişik şekillerde tüketiliyor. Bu meyveler yeşilimsi sarı, etli, lifli, sert ve büyük bir çekirdekli.

Bilimsel çalışmalar var mı?

Deney hayvanları ile yapılan çalışmalar, mucize (!) zayıflamayı açıklar nitelikte değil. Afrika mangosunun mucize zayıflatıcı olarak sunulmasını sağlayan 2 klinik çalışma da Kamerun'da yapılmış.

■ İlk çalışma 2005 yılında 40 obez insan üzerinde yapılmış. Tohum ekstresi (özüt) kullanılmış. Vücut ölçülerindeki değişmeler çok fazla değil, vücut yağ oranında değişme yok.

■ 2009 yılında yapılan 2. çalışmada vücut ağırlığında azalma tespit edilmiş.

İşte! Afrika mangosu tohumlarını mucizevi zayıflatıcı yapan bu 2 çalışma.

Sonuç olarak, sadece 2 çalışma ile mucize zayıflatıcı olarak sunulması bilimsel olarak son derece yanlış.

Zararlı mı?

Tohum ekstresi 90 gün süre ile sıçanlara yüksek dozda verilmiş. Hem zehirlilik hem de genler üzerinde zararlı etkisi araştırılmış. Deney hayvanlarında yapılan bu çalışmada enteresan bir husus var. Şöyle ki: Deney hayvanlarının kolesterol, LDL ve açlık kan şekerinde düşüşler görülmesine mukabil, vücut ağırlığında istatistiki olarak herhangi bir değişme görülmemiş! Bu kadar uzun süre verildiğinde, klinik çalışmalara paralel bir sonuç beklenirdi. Yani hayvanların zayıflaması gerekirdi.

Bu da yapılan klinik çalışmaların pek güvenilir olmadığını gösteriyor.

Sonuç

■ Afrika mangosu tohum ekstresi zayıflama diyetlerinde yardımcı olarak kullanılabilir , mi? HAYIR! Çalışmalar henüz yeterli değil ve bilgiler sınırlı ve tartışmalı.

■ İnternette veya değişik medya organlarında, mucize zayıflatıcı diye reklâmı yapılan ürünlerin reklâmlarına inanmayınız.



Kendi doktorunuz olun

Hipertansiyonu kontrol altına alın

Kan basıncını kontrol altına almaya engel olan durumları öğrenip tansiyonunuzu istenen seviyede tutabilirsiniz.

■ İlaçlarınızı düzenli olarak kullanın, yan etkileri doktorla paylaşın.
■ Kan basıncı kontrol altına alınınca, ilaç almayı kesmeyin.
■ Tansiyon ölçüm aletinizin kalibrasyonundan emin olun,
■ Bitkisel ilaç kullanımı konusunda mutlaka bir uzmana danışın.
■ İlaç sayısını veya dozunu azaltmayın, nedenlerini öğrenin.
■ Başka bir hastalık için kullanılan ilacın, kan basıncına olan etkisini araştırın, fazla ekmek yemeyin.
■ Farkında olmadan aşırı tuz kullanmayın.



Doğru beslen mutlu ol

Mutsuz oldukça yemek yiyor, yedikçe daha da mutsuz mu oluyorsunuz? O zaman doğru ve sağlıklı beslenmeyi öğrenme vaktiniz gelmiş demektir.

Kadınlarda sadece psikolojik mutsuzluk yeme sebebi değil. Bazen gözden kaçırılan bir beslenme yetersizliği de kadının mutsuz hissetmesine neden olabiliyor. Oysa hem sağlıklı beslenmek hem de mutlu olmak mümkün.

Eğer doğru besinleri doğru zamanlarda tüketirsek, kilo almadan da mutlu olabiliriz.

Protein sinirli yapar!
Modumuzu ve iyi hissetmemizi ciddi anlamda etkileyen sebeplerden biri; günlük aldığımız kalorinin proteinden karşılanan kısmıdır. Eğer sadece proteinli besinler tüketiyor ve gün içerisinde hiç karbonhidrat almıyorsak daha mutsuz ve sinirli hissetmemiz mümkün.

Koklamak bile yeterli
Sevdiğimiz besinlerin bizi daha fazla mutlu ettiğini bilmek için bilimsel bir araştırmaya gerek yok. Ancak, sadece sevdiğimiz besinleri yemek değil, koklamak da mutlu hissetmeye yetiyor. Örneğin kahve veya çikolata bu konu için en belirgin örnekler. Yemek yemenin psikolojik etkileri yadsınamaz.

Depresyon süresi beslenmeye bağlı
Kötü bir olay karşısında mutsuzluk süremizi ve depresyon düzeyimizi belirleyen faktörlerin başında beslenme geliyor. Yetersiz beslenme sonucu ortaya çıkabilecek vitamin ve mineral yetersizlikleri olaylar karşısındaki tolerasyonumuzu etkileyebiliyor ve buna bağlı olarak daha mutsuz hissedebiliyoruz.

Demir eksikliği yaygın
Türk kadınları için bunların başında demir minerali geliyor. Demir yetersizliği kişinin sürekli tatlıya ihtiyaç duymasına yol açıyor. Aynı zamanda daha mutsuz, halsiz ve depresif hissetmemize yol açıyor.

Tiamini sofradan eksik etmeyin
Yine B grubu vitaminlerinden biri olan tiaminin yetersizliği de, kişiyi depresif hissettiriyor. Yapılan bir araştırmada, tiamin yetersizliği olanlarda kendine güven probleminin daha yaygın olduğu gözlenmiş.

MUTLU HİSSETTİRECEK SAĞLIK ÖNERİLERİ

- Eğer 3 saatte bir azar azar karbonhidrat tüketirseniz, mutluluk hormonu olan serotonini daha rahat salgılayacaksınız.
- Bir tabak ıspanak veya yeşil sebze tüketin. Folik asitin yetersiz tüketiminin depresyona yol açabileceği bilinmektedir.
- Selenyum yetersizliği de mutsuzluk ve depresyonla ilişkilidir.
- Egzersiz yapmak, serotonin salgısını başlatır. Hem egzersiz mutsuz dönemizde almış olduğunuz kiloları vermenize de destek olacak.
- Düzenli uyuyun. Düzenli uyku, sadece kendinizi daha iyi hissetmenizi sağlamaz, aynı zamanda iştahınızı kontrol etmenizi kolaylaştırır.
- Omega-3 mutlu ediyor! Omega-3 yağ asitleri sadece kalp sağlığımızı korumuyor. Aynı zamanda kendimizi daha iyi hissetmemizi sağlıyor.

Sivri burunlu ayakkabı başparmak çıkıntısı yapıyor

Estetik kaygılarla birçok kadın ayağı rahatsız ettiği halde topuklu, ince burunlu ayakkabılardan vazgeçmiyor ama sivri burun ayak sağlığınızı ve şeklini bozabilir.

İdeal ayakkabı önü yuvarlak ve geniş, mümkünse bağcıklı, topuğu da 5 ila 10 pont yüksekliğinde olmalı. Kadınların tercih ettiği sivri burunlu ayakkabılar parmağı sıkıştırıyor ve zamanla başparmak çıkıntısına neden oluyor. Sivri burun parmak çıkıntısını tetikliyor, küçük parmakların şeklinin bozulmasına neden oluyor.



Babet diz ve bel ağrısı yapıyor
Babetler düz ve içinde hiçbir destek yok. Ayakta durdukça bir dönem sonra kas gücü azaldığı için babet tabanı kavisini kaybedip aşağı doğru çökmeye başlıyor. Ayakkabı iyiyse içinde bir destek varsa bu adale destek sayesinde kavis çökmeyeceği için hiçbir problem olmaz. Çünkü kavis çöktüğü anda ağrı başlar. Özellikle bel ve diz ağrısı başlar, o yüzden babet içinde hiçbir destek olmadığı için gün içinde çabuk yorulma, bel ve diz ağrısı yapar. Parmak arası düz ayakkabılarda da babetlerle aynı sıkıntı var. Hatta daha fazla. Babetin en azından önü kapalı ama parmak aralarının arkası boş olduğu için büyük sıkıntı yaratıyor. Parmak arası terlik giyildiğinde kişi düztabansa ayağının ciddi şekilde topuğu dışarı doğru döndüğü için diz ağrısı çok daha çabuk gelişiyor. Çünkü yürüme aksı bozuluyor.

İnce topuk şekil bozuyor
Topuk yükseldikçe yük tekrar dize ve bele biniyor, diz ve bel ağrısı gelişiyor. Yük ön tarafa doğru gittiği için başparmak çıkıntısı ve parmaklarda şekil bozukluğu oluyor. Dolgu topuğun önüyle arkası beraber gidiyorsa hiçbir problem yok. Yani ayakkabının arkası yüksek öne doğru da yüksek gidiyorsa sıkıntı yaşanmaz. Ama her şeyin fazlasında sıkıntı var. 15 ponttan sonra ayak çok yükseliyor, yerden yükseldiğinde yine yaylanma bozulduğu için diz ve bel ağrısı oluyor.

FAZIL KARAMAN
f.karaman@fkymm.com



Gelirlerin yıllık beyanname ile beyanında bazı yeni düzenlemeler:

BİLİNDİĞİ üzere, yıllık gelir vergisi beyannamelerinin 1-25 Mart tarihleri arasında verilmesi gerekmektedir. (Basit usule tabi mükelleflerde ise beyannameler 1-25 Şubat tarihleri arasında veriliyor) 2013 yılında elde edilen gelirlerin beyan durumu Gelir Vergisi Kanunu'nun 85. ve 86. Maddelerine göre belirlenmektedir. Öte yandan, bazı yatırım araçlarından sağlanan gelirler ise aynı Kanunun Geçici 67. Maddesine göre vergilenmekte olup, bu gelirler (Maddenin 11. fıkrasındaki isteğe bağlı beyan durumu bir tarafa bırakılırsa) yıllık beyanname ile beyan edilmemektedir.

15 Haziran 2012 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan 6322 sayılı Kanun ve 29 Haziran 2012 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan 6327 sayılı Kanun ile Gelir Vergisi Kanunu'nda bazı değişiklikler yapılmış olup, bu değişiklikler yıllık gelir vergisi beyannamesi ile beyan edilecek gelirlerden yapılacak istisna ve indirim uygulamasını etkilemektedir.

2013 yılı gelirlerinin yıllık beyanname ile beyanında özellik arz eden bu yeni düzenlemelerden bazılarını kısaca şu şekilde hatırlatabiliriz:

- Bireysel Emeklilik Sistemi'ne ödenen katkı paylarının vergi matrahının hesabında ücretten ve yıllık beyanname ile beyan edilen gelirden indirimine son verilmiştir.

- Şahıs sigorta primlerinin ücretten ve yıllık beyanname ile beyan edilen gelirden indirimi ile ilgili hükümler de değiştirilmiştir. Eskisinden farklı olarak; hayat sigorta primlerinin tamamı değil yüzde 50'si indirime esas alınacaktır. Buna karşılık diğer şahıs sigorta primlerinde böyle bir kısıtlama olmayıp tamamı indirim hesabına dahil edilecektir. Ücret ve beyan edilen gelirin yüzde 5'i olarak belirlenmiş sınırlama yüzde 15'e çekilmiş, asgari ücretin yıllık tutarını aşamama sınırı ise aynen korunmuştur. Yıllık beyannamede beyan edilen gelirin yüzde 15'i ve yıllık asgari ücret tutarını aşamama sınırının tespitinde; işverenler tarafından ücretliler adına Bireysel Emeklilik Sistemi'ne ödenen katkı payları ile gerek ücret ve gerekse yıllık beyannamede indirim konusu yapılacak prim ödemelerinin toplam tutarı birlikte dikkate alınacaktır.

- Konut kira gelirleri için geçerli olan istisnadan (2013 için 3 bin 200 liradır) yararlanma hususunda yeni bir şart getirilmiştir. Halen mevcut hükümlerde; ticari, zirai ve mesleki kazancını yıllık beyanname ile beyan edenler bu istisnadan yararlanamamaktadır. İstisna haddi üzerinde hasılat elde edilip beyan edilmemesi veya eksik beyan edilmesi halinde de, bu istisnadan yararlanılamaz. Yapılan değişiklikle bunlara ilave olarak; istisna haddi üzerinde hasılat elde edenlerden, beyanı gerekip gerekmediğine bakılmaksızın ayrı ayrı veya birlikte elde ettiği ücret, menkul sermaye iradı, gayrimenkul sermaye iradı ile diğer kazanç ve iratlarının gayri safi tutarları toplamı ücret gelirleri için uygulanan vergi tarifesinin 3. dilim sınırını (2013 için 94 bin lira) aşanlar da bu istisnadan faydalanamayacaktır.

Buna göre, örneğin ücret geliri ile konut kira geliri elde eden bir kişi, ücret geliri yıllık beyana tabi olmasa bile bu iki gelir unsuru toplandığında yukarıdaki sınırı aşıyorsa, konut kira geliri için istisnadan faydalanamayacaktır.

Konut kira geliri olan kişilerin; maddede sayılan gelir unsurlarının gayrisafi tutarlarının beyana tabi olup olmadığına bakmaksızın konut kira hasılatı ile toplayarak istisnadan yararlanma imkanına sahip olup olmadıklarını hesaplamaları gerekmektedir.

Eğer, elde edilen konut kira geliri 3 bin 200 liranın altında ise yukarıdaki hesaplamalara gerek olmaksızın istisnadan yararlanılabilecektir.

Daha önce de belirttiğimiz üzere, ticari, zira veya mesleki kazançlarını yıllık beyanname ile beyan etmek zorunda olanların istisnadan hiçbir şekilde yararlanmaları mümkün bulunmamaktadır.



TİMUÇİN ALPAY
timucinalpay@gmail.com

Tarihten bir yaprak

BU yazıyı kaleme aldığımda yerel seçimlere yaklaşık 50 gün vardı. Seçim heyecanı hepimizi sarmakla beraber bu seçimlerde aday olanların heyecanını ise kendileri anlatabilir. Parti ayrımı yapmadan yerel seçim belediye başkan adaylarına baktığımızda her sektörden ve her meslekten kişileri görebiliyoruz. Buna karşın aralarında sigortacı var mı bilemiyorum.

Geçen gün sigorta arşivimde bir belge ararken elime bir dergi geçti. Derginin kapağına sigorta sektörünün o dönemdeki popüler isimlerinin fotoğrafları konulmuş. Dergi Sigorta Dünyası, 1983 Mayıs ayı, başlık ise şöyle: "Genel Seçimlere Sigorta Endüstrisinden Kimler Katılmalı" Sigorta Dergisi yöneticileri sigortacıların eğitimleri ve tüm dünya ile olan ilişkilerini de göz önüne alarak önerdikleri isimlerin bir kaçının mutlaka parlamentoda yer almasını istiyor. Önerilen isimler bana o kadar tanıdık ki sanki aradan 31 yıl geçmemiş de öneri ve çalışmalar önümüzdeki seçimler için.

İsimlere şöyle bir bakalım kimler varmış ? Kimler yok ki..

Cengiz Akatlı: Milli Reasürans Genel Müdür Yardımcısı,

Hulki Alisbah: Şark Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı,

Selim Dirvana: İstanbul Umum Sigorta Yönetim Kurulu Üyesi,
Haşim Ekener: Generali Sigorta Türkiye Umumi Vekili, Eski Genel Müdür,

Seyfi Erdem: Sigorta Eksperleri Derneği Başkanı,

Prof. Rayegan Kender: İstanbul Üniversitesi Hukuk Fakültesi Öğretim Üyesi,

Ali Neyzi: Eski Genel Müdür,

Erdoğan Sergici: Genel Sigorta Fen Müşaviri,

Hanefi Ulutekin: Şeker Sigorta Genel Müdürü,

Bahtiyar Uzunoğlu: Danışma Meclisi Üyesi,

Dr. Güngör Uras: Ak Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı,

Reha Bavbek: Murakabe Kurulu Başkanı,

Arda Gedik: Tam ve Hür Sigorta Şirketleri Yönetim Kurulu Başkanı.

Peki kimler seçimlere katıldı ve parlamenter oldu diye sorabilirsiniz. Anımsadığım kadarı ile o dönemde tek seçici olan "Netekim Kenan Paşa" sigorta sektöründen kimseye vize vermedi. Gerçi 31 yıl önceki Türkiye profiline baktığımızda toplumun en iyi eğitilmiş, dünyayı gezen, en az iki dil bilen, çağdaş ve demokrat düşünceye sahip sigortacıların bu vize engeline çok üzüldüğünü söyleyemeyeceğim.

Benim için de önemli bir haber var 31 yıl öncesinden... Şirketler arası futbol turnuvasında nisan ayında (Tam Sigorta) yaptığımız dört maçın sonuçları;

Tam Sigorta : 2 - Ak Sigorta : 2,

Tam Sigorta : 0 - Anadolu Sigorta : 1,

Tam Sigorta : 0 - Halk Sigorta : 1,

Tam Sigorta : 2 - Başak Sigorta : 1

Tam Sigorta Futbol Takımı kadrosu: Ahmet, Kamil, Mustafa, Atilla, Dursun, Hüseyin Erkan, Ahmet, Niyazi, Timuçin, Hayrettin.



Gördüğünüz gibi 31 yıl önce ben de gençmişim ve öyle halı sahada filan değil nizami futbol sahasında 90 dakika top koşturuyormuşum... Hayal gibi..

31 yıl önce genel seçimlerde sigortacı bir parlamenter çıkmadı. Bakalım 31 yıl sonra yapılacak yerel seçimlerde sigortacı bir belediye başkanı çıkacak mı ?



5 MART

GÜLDÜR GÜLDÜR'LE HAYATA MİZAHİ YAKLAŞIM

Oyuncu kadrosu Ali Sunal, Alper Kul, Aylin Kontente, Doğa Rutkay, Çağlar Çorumlu gibi isimlerden oluşan Güldür Güldür, günlük hayatın sıradan konularına farklı bir bakış açısı ile yaklaşan bir tiyatro oyunu. Birbirinden eğlenceli skeçleri ve sürprizleriyle izleyenlere özellikle son zamanlarda keyifli dakikalar yaşatan skeçlerden oluşan bu tiyatro oyunu, aileden aşka, şöhretten teknolojiye, futboldan arkadaşlığa, birçok konuya yine kendi mizah anlayışlarıyla yeni yaklaşımlar ve çözümler getiriyor. Güldür Güldür'ün BKM'deki performansını izleme fırsatını kaçırmayın.



6 MART

ANKARA'DA MELİS DANİŞMEND KONSERİ ZAMANI

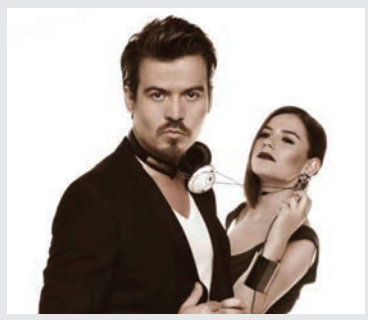
Son dönemin başarılı kadın müzisyenleri arasında gösterilen Melis Danişmend'in konserini, IF Performance Hall, Ankara'da dinleyebilirsiniz.



7 MART

MODEL BU KEZ JOLLY JOKER'DE

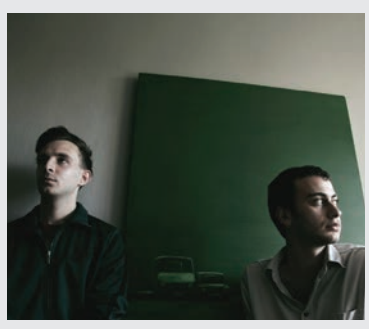
Müzik listelerinde uzun süre zirvede kalmayı başaran Model'in, Jolly Joker Ankara'daki konserini dinleme fırsatını kaçırmayın.



8 MART

ERDEM KINAY VE MERVE ÖZBEY BİRLİKTELİĞİ

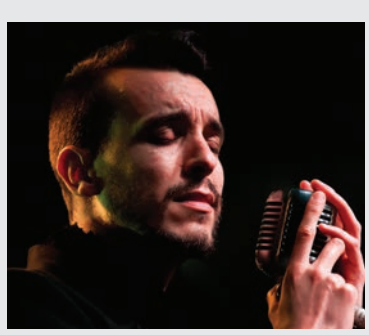
Pek çok şarkıya imzasını atan Kınay ve onunla birlikte yaptığı çalışması "Duman" ile hızlı bir çıkış yakalayan Merve Özbey, Trabzon Yalı Park Otel'de sahne alıyor.



12 MART

ROCK MÜZİĞE FARKLI YAKLAŞIMLAR

Rock müziğin yeni isimlerinden Yüzyüzeyken Konuşuruz'u, Jolly Joker İstanbul sahnesinde izleme fırsatını yakalayabilirsiniz.



14 MART

CEM ADRİAN FARKLI SESİYLE İZMİR KONSERİNDE...

Farklı ses rengiyle dikkatleri üzerine çeken Cem Adrian'ın konseri, İzmir AKM Yunus Emre Salonu'nda gerçekleşecek.



14 MART

OĞUZHAN KOÇ İLK ALBÜMÜYLE SAHNE ALIYOR

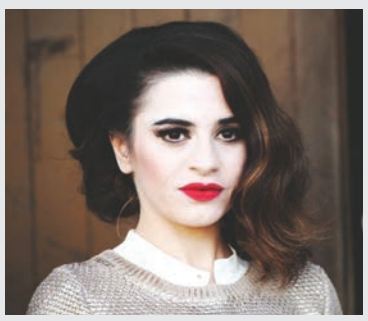
Oyuncu ve senarist Oğuzhan Koç kısa süre önce çıkardığı ilk albümü "Ben Hala Rüyada" ile Jolly Joker Antalya'da sahne alacak.



15 MART

THE DOORS ALIVE BRONX PI SAHNE'DE!

Efsanevi grup The Doors'un 1 numaralı saygı grubu The Doors Alive, İstanbul Bronx Pi Sahne'de performansını sergileyecek.



21 MART

HAYAL KAHVESİ BU DEFA CEYL'AN ERTEM'İ AĞIRLIYOR

Türkiye'nin önemli kadın vokallerinden Ceyl'an Ertem, İzmir Hayal Kahvesi Performans sahnesinde sevenleriyle buluşuyor.



21 MART

NOUVELLE VAGUE MASLAK'A GELİYOR

Sevilen parçaları kendilerine özgü bir şekilde yorumlayan grup Nouvelle Vague konserini, Valentin, İstanbul'da izleme fırsatını yakalayabilirsiniz.



22 MART

KENAN DOĞULU ANTALYA'DA SÖYLEYECEK

Kenan Doğulu, ilk albümü "Yaparım Bilirsin"den en son albümü "Aşka Türlü Şeyler"e kadar tüm sevilen şarkılarıyla Jolly Joker Antalya'da olacak.



1994'te Londra Royal College of Music'de kurulan grup, dünyanın en prestijli müzik ödüllerinden Gramophone Ödülleri'nde "En İyi Albüm", Britten yorumuyla MIDEM Cannes Ödülleri'nde ve Bartok'un tüm yaylı dörtlü eserleriyle Echo Klasik ödüllerinde "En İyi Oda Müziği Topluluğu" ödüllerine layık görülen bir klasik müzik grubu. Belcea Quartet'in müziğe olan yenilikçi yaklaşımı ve yorumları çoğu zaman repertuarlarına da yansıyor. The Guardian gazetesinin "dünya çapında bir dörtlü" olarak tanımladığı Belcea Quartet'in İstanbul CRR Konser Salonu konserini kaçırmayın.

FARUK ÖMRÜUZAK
fomruuzak@yahoo.co.uk



Çeşnicibaşı

ZAMANA yetişmek zor. Mart sayısının yazısı yazılacak, oysa suya sabuna dokunmadan konu bulmak daha da zor.
Şubat ayı deseniz, zaten kısacık. Bu arada size, hanımların en az konuştuğu ayın şubat ayı olduğunu hatırlatayım. Neden mi? 28 çekiyor da ondan. Şaka, şaka. Dediğim gibi konu bulmakta zorluk var ama zaman da durmuyor. O halde biz de geyik yapalım.
Alın size seçim öncesi tam bir geyik hikâyesi. Toplumun gelmiş olduğu sosyolojik ve psikolojik yapısı açısından bir fikir verebilir.
Epey bir zaman önce, yozlaşmanın henüz bugünkü zirve yapmadığı günlerden bir gün, ismi lazım değil bir büyük süpermarketin gıda bölümündeyiz.
Üretilen, hatta üretilmeyen ne var ne yok, her şeyin satılması gerektiği temel prensibine dayalı piyasa ekonomisi sistemimiz, tüketiciyi harekete geçirmek üzere bu sefer üs olarak süpermarketi seçmiş durumda. Hafta sonu olması nedeniyle aileler çoluk çocuk, hısım akraba hep birlikte marketi doldurmuşlar. Ortalık harman yeri gibi... Az da olsa arada bir alışveriş yapanlara rastlanmakla birlikte orada olmalarının asıl sebebi ailece gurmelik yapmak. Gurmelik ne demek diye sormayın, eskinin bildiğiniz çeşnicibaşılığı gurmelik... Kısacası yiyeceklerin tadına bakma. Eskiden saraylarda yapılırdı, şimdilerde marketlerde yapılıyor. İşte size tüketiciyle üreticinin tam karşı karşıya geldikleri bir serbest piyasa. Satılması düşünülen mal ise, Maslow'un ihtiyaçların hiyerarşisi piramitinin tabanını oluşturan yiyecek olarak seçilmiş. Neden mi? Bilemeyecek ne var. Temel ihtiyaç da ondan.
Yiyecek üreticileri marketin hisarlarını zapt etmiş bir vaziyette stant açmışlar, gelene geçene bir şeyler sunmaya çalışıyorlar. Aslında sunmaya çalışıyorlar demek yanlış olur. Zaten necip tüketicimiz beşikteki bebesi, eşikteki dedesiyle birlikte ailecek, satılan, dolayısıyla tadına bakılacak yiyecek her ne ise, başka bir ailenin kaynak yapmaması için her türlü önlemi alarak teyakkuz halinde sırada yerini almış bekliyor. Bazı aileler ise ailenin birkaç ferdini diğer stantlara göndererek diğer stantların nimetlerinden yoksun kalmak istemiyorlar.
Stantlar çoğunlukla malın cinsine göre ya zardan ince kesilmiş sucukların üzerinde kızartıldığı elektrikli bir ızgara veya piyasaya yeni sürülen hazır çorbanın kaynatıldığı küçük bir kazan, ya da hazır margarinin üzerine sürülerek sunulduğu bir santimetre küplük bayat ekmeklerin yer aldığı tepsilerden oluşuyor. Bunlara ilaveten, acılı sosların, taş sızma zeytinyağlarının, piyasaya yeni sunulan meyve sularının, dondurmaların ve benzeri ürünlerin gurmelerimizin tadımına sunulduğu stantlardan da bahsetmek mümkün. Artık Allah ne verdiyse. Yalnız burada dikkati çeken husus tattırılacak porsiyonların, Gulliver'in seyahat ettiği Lilliput ülkesindeki cüceler için hazırlanmış olduğu gerçeği... Bir gerçek daha var, o da bedava olduklarından mıdır nedir, gurmelerimizin yedikleri şeylerin neden yapıldığını hiç ama hiç merak etmemeleri... Ne de olsa bedava sirke baldan tatlıdır.
Neyse kafanızı fazla şişirmeden somut örneğimize döneyim. Gözlemim böyle bir ortamda sucuk standı önünde bekleyen gurme aile ile ilgili. Aile, kucağında henüz bir yaşını geçmediği anlaşılan bir bebekle hamile bir anne ve beş yaşlarında olduğunu tahmin ettiğim erkek çocuğunun elinden tutan iri yarı bir babadan oluşuyor. Standın başındaki hanım kız dünya rekoru sayılabilecek incelikte kestiği sucukları ızgaraya sıralamış. Izgaranın hemen yanında kürdanlar çatal olarak kullanılmak üzere hazırlanmış. Mikron kalınlığında kesilmiş sucuklar hemen kıvrılarak pişiyorlar. Uzunca bir kuyruk var ama sıra hızla bizim aileye doğru geliyor. Çocuk, tam sıra kendilerine geldiğinde gözünü kapatarak, yuvadaki yavru kuş gibi ağzını açıp babasının sucuğu ağzına koymasını bekliyor. Baba kürdanı sucuğa saplıyor, çocuk ağzını kuyu gibi açıyor. Veee... Baba sucuğa sapladığı kürdanı küt diye kendi ağzına atıyor. Neye uğradığını şaşıran çocucak basıyor yaygarayı. Ama asıl kıyamet sonra kopuyor. Anne kuş yuvada gördüğünü yapar ilkesiyle üzerine düşen eğitim görevini yerine getiriyor. Ağlamakta olan çocuğa, "babana dahi güvenme, hakkını aramasını bil" diye basıyor tokadı. Çocuk belki sucuğu yiyemiyor ama anasından tokadı yiyerek gelecekteki toplumsal davranışıyla ilgili çok önemi bir dersi almış oluyor. Hikâyem bu kadar. Bu yavrumuz ileride büyüyecek, ya kendi işinin sahibi olacak ya da bir yerde memur, şef, müdür, genel müdür olacak. Seçme, seçilme noktasına gelecek ama anasından aldığı dersi hiç unutmayacak.
Toplum, birbirine sevgi ve saygı duyan bu yavrularımızla bir bütün halinde büyümeye devam edecek. İşte gelmiş olduğumuz son nokta. Çeşni olsun diye yazdım.



ALİ ERÜL
alierul@gmail.com

Listelerin savaşı

YILDA 40-50 kez yenilenen bir kağıt parçası; ya da sağdan soldan alınan, farklı boyut ve şekillerdeki not kağıtlarına yazılmış şeylerin bir derlemesi; ya da evde otururken akla gelip cep telefonuna kaydedilmiş notların buluştuğu bir dijital sayfa. Zaman zaman da yazı bozulmasın diye faks aygıtından çekilen bir boş beyaz sayfaya, olabildiğince "paragraf" hizası korunarak karalanmış bir liste.

Bunun adı "Yapılacak İşler Listesi". Çoğunlukla gündemdeki konular beyin kapasitesini zorlamaya başladığında peydah oluyor. Bu da demek ki yılda en az "40-50" kez beyin hoşaf! Neredeyse haftada 1 demek olan bu durum ne kadar sürer bilinmez ama bir başka Yapılacak İşler Listesi daha var hemen yanımda, aslında Yapılması Gereken İşler Listesi demek daha doğru sanki. Kendimce önemli bazı maddeleri ise şöyle:

- Negatif alışkanlık, negatif yer, negatif insanlardan uzak dur
- Yalan söyleme, çalma, kandırma
- Başkalarını anlamak için önce kendini anla
- Kaybetsen bile bundan ders çıkar
- Fırsatlar kapını çalmıyorsa bir kapı yap kendine
- Yaptığın her şeyde nicelik değil nitelik öncelikli olsun
- Vazgeçme, teslim olma
- Denemek mükemmeli yaratır...

Bu da bundan birkaç yıl önce yurtdışında bir yerden üç kuruşa aldığım bir poster, oda kapımın arkasında asılı; "Yaşamın A'dan Zen'i; Her gününü ayrı yaşa, Dalai Lama" filan yazıyor kenarlarında.

Ekranda yapılacaklar, hemen sol omuz üzerimde de yapılması gerekenler olunca kaçınılmaz bir çelişki çıkıyor ortaya; kendisi de sigara içen bir solunum yolları doktoru gibi hissediyor insan kendini; dediğimi yap, yaptığımı yapma durumu.

"Kaybetsen bile bundan ders çıkar" tabii fakat kaybede kaybede kira ödenmiyor ne yazık ki; ama tam o sırada "Denemek mükemmeli yaratır" imdada yetişiyor ve belki bu daha az kaybetmeyi sağlıyor.

Ya da yapılacaklarda aylardır duran birkaç maddenin üzerinden fosforlu kalemle geçmeye başlıyorsun ki negatif şeylerden hızlı bir şekilde uzaklaşınca fosfora daha az gereksinim duyduğunu idrak ediyorsun birdenbire.

Belli bir konuda uzun süredir bir hareket ya da trafik olmadığını düşünüyorsun , "kapıda tık yok" diye dert ediyorsun ama birden elinde kapı ile tanımadığın biri geliyor.

Yalan söylemediğin için ne kadar kaybediyorsan yalan söyleyenlerden yaka silken o kadar insan geliyor aslında sana.

Bu böyle etme bulma terazisi, eşit küfeler, birleşik kaplar gibi ideal bir denge ve mantık durumu değil belki ama aslında işler ile prensipler, çalışma ile yaşama, insanlar ile satırlar, davranışlar ve etkileşimler ile posterler hiç kopuk değil birbirinden ve aslında çok da etkileşimli.

Sorun ve sorunun çözümü uyarlama ve hoşgörü bantlarının ne kadar geniş ya da dar olduğu. Aslında makas kağıdı keser, kağıt taşı sarar, taş da makası lime lime eder döngüsü biraz. Hep bir çözüm, bir çare var bir yerlerde ama yapılacaklar ile yapılmalılar çok sık görüşmüyorlar belki; ya da çoğu kez bizler bahaneler üretip erteliyoruz buluşmalarını.

İşin diğer bir boyutu da yapılacak ya da yapılması gerekenlerin azalması veya seyrekleşmesi durumunda ahkam kesecek, böyle yazılar yazacak bir durumun olup olmayacağı ama şimdilik bunu düşünemeyecek kadar karalama var masamda...

Görüşmek üzere...



KELEBEĞİN RÜYASI

KÜNYE
Yönetmen: Yılmaz Erdoğan
Senaryo: Yılmaz Erdoğan
Oyuncular: Kıvanç Tatlıtuğ, Belçim Bilgin Erdoğan, Mert Fırat, Yılmaz Erdoğan
Türü: Dram
Yapım Yılı: 2013

Zonguldak'ta yaşayan iki genç şair Rüştü Onur ve Muzaffer Tayyip Uslu, yeni yeni modernleşen bu madenci kentinde memuriyet hayatlarını sürdürürken, bir yandan da sanatla en çok da şiirle iç içe yaşamaktadırlar. Ayakları üzerine yeni kalkan genç Cumhuriyet, yandan modernleşme çabasındayken, aynı yıllarda Avrupa'da da çetin bir savaş yaşanmaktadır. Belediye Başkanı'nın kızı Suzan'ın Zonguldak'a geri gelmesiyle Rüştü ve Muzaffer'in şiire olan inancı daha da artar. Lise öğrencisi olan Suzan, çevrenin istememesine rağmen onlarla yakın arkadaş olur. Fakat 1940'lı yılların vebası olan verem, iki genç insanın sağlığını tehdit etmektedir...



SON AŞK

Matthew Morgan, Paris'te yaşamını sürdüren yalnız bir adamdır. Bir tesadüf sonrasında zarif ve sevimli bir kadın olan Pauline ile tanışır ve yaşama gücünü yeniden kazanır. Birlikte gerçek dostluk ve içten bir ilişkiye adım atan ikili, bu süreçte aile olmanın değerini de anımsar. Pauline bir araba kazasında ailesini kaybetmiş ve bu acı olayın sonrasında asla başka biriyle birlikte kendini güvende hissedememiştir. Pauline, Matthew'un bu sorunlarının neden olduğu son derece trajik bir olaya tanık olur... Sandra Nettelbeck'in yönetmenliğini üstlendiği filmin başrolünde Michael Caine yer alıyor.



SANAL HAYATLAR

Ailesini aramaya vakit yaratmakta zorlanan işkolik bir avukat, sırları internet ortamına yayılan bir çift, bir sınıf arkadaşına internet üzerinden kabadayılık taslayan çocuğunu yola getirmeye çalışan emekli bir polis memuru ve kariyer peşinde koşan bir gazetecinin yetişkin sitelerindeki mücadelesi... Tüm bu karakterleri aynı noktada buluşturan tek şey ise çağımızın buluşu internet. Modern iletişimin yeni adı olan internet tüm köşeli halleriyle masaya yatırılırken birbirinden farklı bir grup insanın hayatı üzerinde yaptığı etki vurgulanıyor. Filmin yönetmen koltuğunda Henry Alex Rubin bulunuyor.



AİLEM İÇİN

Henry Whipple, mısır çiftliği sayesinde hatırı sayılır bir servetin sahibi olmuştur. Ne var ki Whipple, artık artan yaşının getirdiği yorgunluğun da etkisiyle emeklilik vaktinin geldiğine karar vermiştir. Çiftliğin sorumluluğunu büyük oğlu Grant'a vermeyi tasarlamıştır. Ancak Grant'ın iz bırakmadan çekip gitmesi planı ters yüz eder. Whipple artık bu iş için diğer oğlu Dean'i görevlendirmek zorunda kalır. Dean hayatını otomobil tutkusu üzerine kuran bir gençtir. Tam da bu sırada babasına ürünlerini genetiğiyle oynanmış tohumlarla yetiştirme suçlamasıyla soruşturma açılmıştır. Filmin yönetmen koltuğu Ramin Bahrani'ye ait.



MAVİ DALGA

KÜNYE
Vizyon Tarihi: 7 MART
Yönetmen: Zeynep Dadak, Merve Kayan
Senaryo: Merve Kayan, Zeynep Dadak
Oyuncular: Ayris Alptekin, Onur Saylak, Barış Hacıhan, Nazlı Bulum, Begüm Akkaya
Türü: Dram

Deniz, Balıkesir'de büyümekte olan liseli bir genç kızdır. Yakın arkadaşları Esra ve Gül'le birlikte, bir gün büyük bir şehirde üniversite okumanın hayalini kurarlar. Hayallerini gerçekleştirmek için kazanmaları gereken üniversite sınavına iki sene kalmıştır. Okullar açılır, Deniz'in babası yine yeni bir iş kurmaya hazırlanır; annesi Nevin de küçük kızı Defne'nin okuluna gelir sağlamak için düzenlenen kermesin organizatörlüğünü üstlenir. Sonbaharın sonuna doğru bir gün, yaşanan elektrik kesintisi sırasında bir kaza olur. Kermes için bağışlanan ve Deniz'in eve götürmek üzere aldığı değerli goblen tablo alev alır. Bu aksiliğin ardından Deniz gitgide çevresinden uzaklaşmaya başlar...



14 MART

SINIRSIZLAR KULÜBÜ

'Dallas Buyers Club' filmi uyuşturucu bağımlısı ve HIV taşıyıcısı Ron Woodroof'un hayatından esinlenerek beyazperdeye aktarılıyor. Woodroof'a 1986'da AIDS yüzünden 30 günlük ömür biçilir. Teşhis sonrası FDA kurumundan yasal onaylı olarak kullanabileceği tek ilaç olan AZT'yi almaya başlayan Ron, hızla ölümün eşiğine doğru sürüklendiğini fark eder. Çareyi ABD'de yasal olmayan doğal ilaçlara başvurmakta bulur. Ron farkında olmadan çevresindeki hastalar için de bir iletişim ve satış ağı kurmuş olur. Fakat durum çok geçmeden fark edilir... Filmin yönetmenliğini Jean-Marc Vallee üstleniyor.



21 MART

HAZİNE AVCILARI

Başarılı aktör ve yapımcı George Clooney'nin yönetmenliğini üstlendiği Hazine Avcıları, İkinci Dünya Savaşı döneminde geçiyor. Bir romandan beyazperdeye uyarlanan filmde, bir grup tarihçi ve sanat uzmanının bir araya gelmesiyle oluşan ekip, Naziler tarafından ele geçirilen ve her an yok olma tehlikesiyle karşı karşıya olan önemli sanat eserlerini kurtarmaya çalışıyor. Hazine Avcıları'nda, askerlikle herhangi bir ilişkisi olmayan, ortak noktaları sanata değer vermeleri olan yedi insanın, Nazi hırsızlarının çaldığı değerli eserleri sahiplerine ulaştırma çabalarını izliyoruz.



28 MART

YVES SAINT LAURENT

1957 yılında, Paris'teyiz. 21 yaşında olan yetenekli tasarımcı Yves Saint Laurent, Christian Dior'un sağ koludur. Christian Dior ansızın hayatını kaybettikten sonra işlerin başına geçen Saint Laurent, ilk tasarımını hazırladıktan sonra ünü tüm hızıyla yayılmaya başlar. Bir moda şovu sırasında Pierre Bergé ile karşılaştığında ise hayatını tamamen değiştirecek bir ilişkiye adım atmış olur. Birbirlerine aşık olan ikili, iş hayatında da birlikte hareket etmeye başlarlar. Saint Laurent, üç yıl sonra ise kendi markasını yaratmış olur. Filmin yönetmen koltuğunda Jalil Lespert oturuyor.

EMİN ÖZCAN
emin@sigortacigazetesi.com.tr



Yalancı bahar...

YILLAR önce apartmanımızın bahçesindeki mürdümeriğini anlatmıştım size. Garibim; her güneş gördüğünde çiçek açar, sonrasında üç, dört farklı dönemde meyve verirdi. Dili geçmiş zamanı kullanmamın nedeni bizim mürdümeriğinin kurumuş olması. Bizim erik ağacı biraz yaşlılıktan, biraz da küresel ısınmanın yarattığı kafa karışıklığından ötürü birkaç yıl önce kurudu. Ama onun evlatları yalancı bahara kanmaya devam ediyor.

Ben bu yazıyı yazarken henüz şubat ayının ortasındaydık, ancak İstanbul'da gittiğim her yerde, normalde nisan ayında çiçek açması gereken meyve ağaçlarının çoğu çiçek açmıştı. Görünen o ki; bu küresel ısınma illeti bizim bütün ağaçlarımızı şaşkına çevirmiş durumda. Mevsim normallerinin üzerinde seyreden sıcağı gören bütün ağaçlar, yalancı bahara kanıp çiçek açmış, diğer bir deyişle meyveye durmuştu. Havalar böyle giderse, yaz meyveleriyle çok erken tanışacağız demektir; ancak mevsim normale dönerse yaz meyvelerini hiç görememe ihtimali de var...

***

14 Şubat "Sevgililer Günü" ya; şubat ayının başından itibaren "Hediye al, hediye al!" diye bir reklam bombardımanı başlatılıyor her yıl. Bu yıl da farklı olmadı. Beni pek etkilemese de yoğun bir bombardıman yaşadık yine.

Türkiye pazarına 2011 yılında giren arama motoru Yandex, Sevgililer Günü odağında Türkiye'nin aşk ve sevgi haritasını çıkartmış. Türkiye'deki tüm cadde ve sokak isimlerinin analiz edilmesi sonucunda, içinde "sevgi" ile ilgili kelimeler geçen cadde ve sokakların bir listesi oluşturulmuş. Araştırma sonuçlarına göre Türkiye'de içinde "sevgi" sözcüğü geçen 198, "gönül" sözcüğü geçen 121, "sevda" geçen 53, "aşık" geçen 60 sokak ve cadde adı bulunuyor. Sokak ve caddelere aşk ve sevgi geçen isimleri en çok veren iller sıralamasında ise İstanbul birinci, Bursa ikinci, İzmir ise üçüncü sırada yer alıyor.

Yandex'in yaptığı araştırma ilginç, ama acı bir gerçeğe de işaret ediyor. 81 il, 919 ilçe ve 3 bin 225 belediyesi olan 77 milyon nüfuslu koca bir ülkede içinde sevgi sözcüğü geçen sadece 198 cadde ve sokak adı bulunması ne kadar "Sevgi fukarası" olduğumuzu da ortaya koyuyor...

***

Yandex'in araştırmasına bir "Sevgililer Günü" fantezisi olarak bakıp, gülünüp geçilebilir... Ama bir başka araştırma var ki; şapkamızı önümüze koyup derin derin düşünmemizi gerektiriyor. Elemanonline.net'in yaptığı araştırmaya göre Türkiye'de çalışanların yüzde 84'ü işinden memnun değilmiş. İnsan kaynakları sitesi Elemanonline.net'in çalışanlar arasında yaptığı memnuniyet anketi çarpıcı sonuçlar ortaya koyuyor. 11 bin 350 kişinin cevapladığı ankette çalışanlara "Şu anda çalışmakta olduğunuz işinizden memnun musunuz?" sorusu sorulmuş. Anket sonuçlarına göre katılımcıların sadece yüzde 16'sı işini severken, yüzde 72'si işini sevmiyor ve değiştirmeyi düşünüyor. Anketi cevaplayanların yüzde 12'si ise işini sevmediği halde değiştirmeyi düşünmüyor.

Elemanonline.net Genel Müdürü Özlem Demirci Duyarlar, ankete katılanların büyük çoğunluğunun çalıştıkları işleri sevmemesinin nedeninin Türkiye'nin genel istihdam sorunu olduğuna işaret ediyor ve şöyle diyor: "İstihdamdaki bu sorun eğitim aşamasında başlıyor. Türkiye'de özellikle meslek eğitimleri hala yetersizken, çok fazla lisans mezunu işsiz var. Üniversitelerden yeni mezun olan adaylar, uzun süren iş aramalarının ardından, istedikleri gibi bir iş bulamayarak sevmedikleri işlerde çalışmak zorunda kalıyorlar. Bu da çalışanların memnuniyetsizlik oranını artıran en önemli etkenlerden biri."

***

Bu ay yazıda biraz daldan dala atladık. Sadece ağaçlar şaşkına dönmüyor ki, küresel ısınma bizleri de etkiliyor. Bu yazıya da; herhalde "Yalancı bahar" sarhoşluğundan olsa gerek deyip, gülüp geçelim... Esen kalın!



DAVİD KOHEN
david@kositassigorta.com.tr

Avrupa'nın ilk 20 sigorta grubu (kaynak: l'Argus)

2012 İÇ PİYASA VE ULUSLARASI ÜRETİM DAĞILIMI (milyon euro)

SIRA 2012	SIRA 2011	SİGORTA GRUBU	ÜLKE	DÜNYA CİROSU 2012	DÜNYA CİROSU 2011	DEĞİŞİM %	YURTİÇİ İŞLER	YURTDIŞI İŞLER	YURTDIŞI İŞLER SIRA	GENEL TOPLAMDA YURTDIŞI İŞLER %	SIRA
1	1	AXA	Fransa	85.592	80.570	6,2	19.618	65.974	1	77,1	3
2	2	Allianz	Almanya	72.086	69.299	4,0	27.606	44.480	3	61,7	10
3	3	GENERALI GROUP	İtalya	69.613	69.159	0,7	19.970	49.643	2	71,3	6
4	5	ZURICH	İsviçre	38.842	34.225	13,5	4.007	34.835	4	89,7	1
5	7	Prudential	İngiltere	36.241	29.039	24,8	8.486	27.755	5	76,6	4
6	4	AVIVA	İngiltere	32.711	36.898	-11,3	7.842	24.868	6	76	5
7	10	talanx. HDI	Almanya	26.659	23.682	12,6	9.185	17.474	7	65,5	9
8	6	CNP	Fransa	26.439	30.026	-11,9	21.283	5.156	12	19,5	15
9	9	CRÉDIT AGRICOLE	Fransa	23.200	24.581	-5,6	18.700	4.500	13	19,4	16
10	12	MAPFRE	İspanya	21.579	19.600	10,1	7.405	14.174	9	65,7	7
11	11	achmea EUREKO	Hollanda	20.445	19.650	4,0	20.445	NC	20	0	20
12	8	ING	Hollanda	20.277	27.198	-25,4	6.962	13.315	10	65,7	8
13	13	AEGON	Hollanda	19.526	19.521	0,0	3.699	15.827	8	81,1	2
14	16	BNP PARIBAS CARDIF	Fransa	18.498	16.936	9,2	8.501	9.997	11	54	11
15	14	ERGO	Almanya	17.091	18.639	-8,3	13.161	3.930	15	23	14
16	17	COVEA	Fransa	14.815	14.353	3,2	13.137	1.678	18	11,3	19
17	15	Groupama	Fransa	13.931	16.971	-17,9	11.314	2.617	17	18,8	17
18	18	SwissLife	İsviçre	12.046	9.560	26,0	7.827	4.219	14	35	13
19	19	ageas AGEAS	Belçika	9.947	9.421	5,6	6.403	3.544	16	35,6	12
20	20	SOCIETE GENERALE Insurance	Fransa	9.092	8.915	2,0	7.933	1.159	19	12,7	18
			TOPLAM	588.630	578.245	1,80	243.485	345.145		58,6	

***Türk sigorta sektörünün 2013 yılı toplam prim üretimi** (kaynak:TSB)*

Hayat dışı :	***8.2 milyar euro (artış %11,16)***
Hayat:	***1.3 milyar euro (artış %14,44)***
TOPLAM:	***9.5 milyar euro (artış %11,60)***

Türkiye sigorta sektörü 2012 yılında 9.5 milyar euro TOPLAM üretimi ile 20. sırada bulunan bir tek şirketin yerine geçebilir.

YORUM

2012 yılında finansal piyasaların canlanması Avrupa'da sigorta şirketleri için global olarak olumlu sonuç verdi, çünkü şirketlerin kârlılıkları ve yükümlülük karşılama marjları artış gösterdi. Bu rakamlar genel olarak kriz öncesi seviyelerine geri döndü. Sektörde büyüme süreci yeniden başladı, fakat Avrupa'nın en büyük yirmi sigorta grubu listesindeki sıralamada büyük bir değişiklik olmadı.

Kârda yüzde 23 artış

Finansal piyasalardaki canlanma sigorta şirketleri için global olarak olumlu sonuçları da beraberinde getirdi. Sigorta şirketlerinin kârları yaklaşık yüzde 23 artış gösterdi.

En büyük 20 sigorta grubu 2011 yılında 17 milyar 294 milyon euro olan toplam kârlılığı 2012 yılında 21 milyar 330 milyon euro düzeyine çıktı. Büyük gruplar arasında, Allianz'ın büyük kâr artışı dikkat çekiyor (2011 yılında 2 milyar 804 milyon euro olan kârı 2012'de 5 milyar 491 milyon euroya yükseldi). Bu artış başta sağlık branşı olmak üzere yüksek faaliyet kârı ile açıklanabilir. Bunun tersine, İngiliz sigorta grubu Aviva ise özellikle ABD'deki faaliyetlerinin satışından kaynaklanan borsa kayıplarından olumsuz etkilendi ve yılı 3 milyar 759 milyon euro zararla kapattı; halbuki grup 2011 yılında 74 milyon euro kâr elde etmişti.

Büyüme süreci yeniden başladı

En büyük 20 sigorta grubu 2012 yılında global prim üretimi az da olsa yüzde 2'ye yakın artış gösterdi (2011'de 578 milyar 245 milyon euro iken 2012'de 588 milyar 630 milyon euro). Böylece geçen yıl büyüme süreci yeniden başladı denebilir. Bu gelişme büyük ölçüde fiyat artışlarından kaynaklansa aynı zamanda finansal piyasaların yeniden istikrarlı bir yapı kazanması ve dolayısıyla tüketicilerin güveninin geri gelmesi de olumlu etki yapan faktörler arasında sayılabilir. Axa Grubu Başkanı Henri de Castries "Kârımızın yüzde 80'i finansal ortamdan fazla etkilenmeyen faaliyetlerden geliyor: sağlık, hayat/emeklilik ve zarar sigortaları gibi" şeklinde açıklamada bulunuyor.

Axa ve Allianz her zaman olduğu gibi sektörün zirvesinde yer alıyorlar. Bu iki grubun ciroları sırasıyla yüzde 6.2 ve yüzde 4 artış gösterdi. En büyük 20 grup içinde en hızlı ilerlemeyi ise yüzde 26 ciro artışıyla Swiss Life gösterdi. Bunun aksine, ING'nin cirosu yüzde 26 azaldı. Sektördeki en büyük düşüşü yansıtan bu rakam temelde Avrupa'daki riskli aktif satışlarından kaynaklanıyor. Aegon, Société Générale veya Generali gibi bazı grupları ise kayda değer bir ciro değişimi yaşamadılar (yüzde 1 civarında).

En büyük 20 sigorta grubu listesinin altüst olduğu 2011 yılından farklı olarak, 2012'de daha istikrarlı bir gelişim söz konusu oldu: sadece ING 10'unculuktan 12'nciliğe geriledi, bu durum ise başta gelişmekte olan ülkeler (Latin Amerika, Orta Doğu) olmak üzere Avrupa dışındaki faaliyetleri büyüyen Mapfre'ye yaradı.

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