

MADEN İŞÇİLERİ DE SİGORTALANABİLİR

Avustralya'da maden kazalarından sonra işçilerin hızlı ve sorunsuz bir şekilde işe dönebilmesi için medikal bakım hizmeti veren bir işçi sigortası sunuluyor. › S.51

REASÜRÖRLER 2014 YILININ İLK ÇEYREK SONUÇLARINI AÇIKLADI

Reasürörler ilk çeyrek sonuçlarını açıkladı. Munich Re'nin ilk çeyrek kârı % 4.7'lik düşüşle 924 milyon euro oldu. Swiss Re'nin kârı da % 11 oranında azalarak 1.2 milyar dolar olarak kaydedildi. Hannover Re'nin kârı % 0.7 artarak 233 milyon euro olurken, SCOR ise kârını % 21 oranında artırarak 135 milyon euroya taşıdı. › S.25



Kuraklıkla başa çıkmaya çalışan ABD'de, bu sene erken başlayan yangın sezonunun faturası ağır: 1.8 milyar dolar. › S.24

Mayıs yangınları ABD'ye 1.8 milyar dolara mal oldu

Türkiye'nin En Çok Satan Sektör Yayını

sigortacı gazetesi

HAZİRAN 2014 YIL: 30 / SAYI: 427 AYDA BİR YAYINLANIR

Yöneticiler ve acente örgütleri Sigorta Acenteleri Yönetmeliği'ni değerlendirdi

Yönetmelik tartışması

Sigorta Acenteleri Yönetmeliği'nin önemli bir adım olduğu düşünülse de, görüşlerin netleşebilmesi için uygulamaya geçilmesinin gerektiği öngörülüyor.

Yönetmeliğin acentelerin kurumsallaşmasına katkı sunması bekleniyor. Ancak bazı acente örgütleri, beklentilerinin yönetmelikle karşılanmadığını dile getiriyor.



Nisan ayında Resmi Gazete'de yayınlanan Sigorta Acenteleri Yönetmeliği'ne göre, sigorta acenteliği yapacak kişilerin nitelikleri, yetki ve sorumluluklarıyla faaliyetlerine ilişkin esas ve usullerde bazı değişiklikler yapılmıştı. Sigortacı Gazetesi olarak yönetmelikle igili hem meslek örgütlerinin hem de şirketlerin görüşlerini aldık. Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Filiz Tiryakioğlu, "Acenteler Yönetmeliği'nin bazı eksiklikleri bulunuyor. Ancak sektörde yer alan tüm aktörlerin bir arada sektörü geliştirmeye yönelik katkı yapmalarını sağlayacak önemli bir adım olarak görüyoruz" dedi. Güneş Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Deniz Kanijali de, değişmesi gereken hususlar hakkında görüşlerinin netleşebilmesi için maddelerin uygulamaya alınması ve çeşitli örneklerle karşılaşılması gerektiğini belirtti. AIG Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Sema Bulutlu ise, "Teknik personel olmak için belirli bir deneyim süresi ile birlikte öğrenim düzeyi şartı getiriliyor, elbette bu süreler işi tam olarak ve layıkı ile yapmak için yeterli süreler değil" dedi. SAİK Başkanı Hüseyin Kasap, eski yönetmelikte olmayan "acentelik sisteminin kurumsallaşmasının sağlanması" cümlesinin yeni yönetmelikte yer almasının dikkat çekici olduğunu söyledi. SAB Başkanı Doğan Şen, dört yıldır beklenen yönetmeliğin acentelerin beklentilerine karşılık vermediğini belirtti. İTO Sigortacılık Meslek Komitesi Başkanı Levent Korkut ise, "Acenteler Yönetmeliği, tarafların fikirleri alınarak çıksaydı, herkesin kabul edeceği, eşit, adil ve uzun soluklu bir düzenleme olurdu" şeklinde görüş bildirdi. › S.46



Sigortacılar tüketici kanununu destekliyor

Geçen ay yürürlüğe giren Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun; uzaktan satış sözleşmelerinden, sigortalının bilgilendirilmesine ve cayma hakkına kadar birçok noktayı kapsıyor. Bütün bu yeni uygulamalar, tüm sektörlerde olduğu gibi sigortacılıkta da yeni iş yüklerini beraberinde getiriyor. Ancak kanun hakkında görüş bildiren şirket yöneticileri, ek yükümlülüklerin kendilerini rahatsız etmediğini, sigortalıların korunmasını desteklediklerini belirtiyor. › S.27

Otomatik Katılım rüzgârı bekleniyor

4.5 milyon katılımcıyı aşan BES'te, şimdi de "Otomatik Katılım" rüzgârı bekleniyor. Uygulamanın gerçekleşmesi durumunda, işe yeni başlayanların yoğun olarak sisteme katılmasıyla hem katılımcının hem de sektörün kazançlı çıkacağı düşünülüyor. › S.39



DEĞİŞEN MÜŞTERİ ALIŞKANLIKLARI

Yazarımız David Kohen, köşesine müşteri ilişkileri üzerine yapılmış araştırmaları taşıyarak, "istikrarsız müşteri ekonomisi" olarak adlandırılan müşteri hareketliliğinin yıllık 118 milyar euroluk bir pazar yarattığını belirtti. › S.62



X, Y VE Z KUŞAKLARI HAKKINDA DOĞRULAR VE YANLIŞLAR

Hakan Yurdakul, bu ay X-Y-Z kuşakları üzerine yazdı. Yurdakul, kuşaklarla ilgili üretilen kavramların tüketicileri segmente etmek, farklı talepler için farklı ürün ve servisler sunmak veya tüketicilerin tüketim alışkanlıklarını anlamak açısından faydalı olduğunu söylüyor. › S.54

SİGORTA SEKTÖRÜ O ÜLKENİN GELİŞMİŞLİĞİNİN GÖSTERGESİ

Anadolu Sigorta Genel Müdürü Musa Ülken, bir ülkede sigorta sektörü ne kadar büyükse, o ülkenin aynı ölçüde gelişmiş olduğuna dikkat çekti. Ülken, ülke kalkınmasına doğrudan destek sağlayan bu sektörün ekonomideki rolünün artırılması gerektiğini de belirtti. › S.03



2014'TEKİ KÂRLILIK 2013'Ü ARATACAK

2013'te sektörün 768 milyon lira bilanço kârı elde ettiğini ifade eden Mapfre Genel Grubu CEO'su Serdar Gül, bunun 657 milyon lirasının kaskodan geldiğini söyledi. Gül, fiyatların düşmesi sebebiyle geçen yılki kâra ulaşılmasının zor olduğunu kaydetti. › S.32



BES'TE KATILIMCI SAYISI 4.5 MİLYONU AŞTI

MetLife Emeklilik ve Hayat Genel Müdürü Deniz Yurtseven, BES'te katılımcı sayısının 2014'ün ilk 4 ayında, 2013'ün aynı dönemine göre yüzde 27 artarak 4.5 milyona yükseldiğini söyledi. Deniz Yurtseven, emekli sayısının 11 bine yaklaştığını ve bunun umut verdiğini belirtti. › S.21



DASK İKİNCİ YENİLEME KAMPANYASINI BAŞLATTI

DASK yenileme kampanyasının ikincisini başlattı. 31 Temmuz'a kadar geçerli olacak kampanyada acenteler her 75 poliçe yenilemesinde 200 lira hediye çeki kazanmaya devam edecek. › S.23

Her 75 poliçe yenilemesine 200 TL'LİK HEDİYE ÇEKİ

KOOPERATİF ŞİRKETLER KRİZE KARŞI DAHA DAYANIKLI

Doğa Sigorta Kooperatifi Genel Müdürü Murat Polat, herhangi bir ekonomik krizden en az etkilenen şirketlerin sigorta kooperatifleri olduğuna dikkat çekerek, "Kooperatif şirketlerinin uzun dönem yaşamalarının sebebi de bu" şeklinde konuştu. › S.34



ORIENT SİGORTA FAALİYET İÇİN GÜN SAYIYOR

Kurt Ebik'in Genel Müdürlük görevini üstlendiği Orient Sigorta, faaliyete başlamak için gün sayıyor. Ebik, Al-Futtaim Grubu'na bağlı Orient Insurance PJSC'nin iştiraki olan şirketin, oto dışına ve kurumsal sigortalara yoğunlaşacağını söyledi. › S.30





Türkiye İş Bankası kuruluşudur.
TÜRKİYE İŞ BANKASI

Anadolu Sigorta Genel Müdürü Musa Ülken:

Ülkelerin gelişmişlik düzeyinde sigorta sektörlerinin rolü büyük

Sigorta Haftası sebebiyle açıklamalarda bulunan Anadolu Sigorta Genel Müdürü Musa Ülken, sigortacılık kurumlarının ülke kalkınmasına doğrudan destek sağladığını söyledi. Ülken, bir ülkede sigorta sektörü ne kadar büyükse, o ülkenin aynı ölçüde gelişmiş olduğuna dikkat çekti.

Anadolu Sigorta Genel Müdürü Musa Ülken, sigortacılığın tanıtılmasını amaçlayan ve bu yıl 30 Mayıs ile 5 Haziran tarihleri arasında düzenlenen Sigorta Haftası nedeniyle açıklamalarda bulundu. Sigortacılık sektörünün uzun vadeli fon oluşturma özelliğiyle sermaye birikimine katkıda bulunduğunu kaydeden Ülken, sektörün ayrıca kredi kapasitesinin genişlemesinde de rol oynadığını ifade etti. Sigorta sektörünün ekonomik faaliyette rol alan aktörlere teminat verdiğinden bahseden Ülken; bu sayede sektörün, ekonomik faaliyetlerin de kesintisiz devam etmesini sağladığını belirtti.

"Sigortacılık kurumları, topladıkları primler aracılığıyla yatırımlar için gerekli olan kaynağı finansal sisteme aktarıyor ve ülke kalkınmasına doğrudan destek sağlayan finansal kurumlar arasında yer alıyor. Sektörün gelişme düzeyi, gerek ekonomik kalkınma, gerekse bu sektöre olan güven ve sigorta bilinciyle ilişkilendiriliyor" diyen Musa Ülken, bir ülkede sigorta sektörü ne kadar büyük; sigortalı sayısı, kişi başına düşen sigorta poliçesi ve prim üretimi ne kadar yüksekse, o ülkenin de aynı ölçüde gelişmiş olduğuna dikkat çekti.

'SİGORTA SEKTÖRÜNÜN EKONOMİDEKİ ROLÜ ARTIRILMALI'

Türkiye'de sigortacılık sektörünün uzun bir geçmişi olduğunu söyleyen Anadolu Sigorta Genel Müdürü Musa Ülken, buna rağmen, özellikle kişi başına düşen sigorta primi ve sigorta sektörünün milli gelir içindeki payının beklenen düzeyin altında olduğunu vurguladı. Sigorta sektörünün kalkınma düzeyine paralel olarak büyüdüğü bilgisini veren Ülken; bu sektörün, milli gelir içindeki payının az olma nedenlerinin araştırılması ve ekonomi içindeki rolünün artırılması gerektiğini de sözlerine ekledi.

Sigortacılığın ekonomi açısından öneminin kavranmamış olmasının sektörün imajını yanlış oluşturduğuna değinen Ülken, "Sigortacılık, ülke ekonomisinin neredeyse altyapısını oluşturan bir sektör olarak; ekonomik kayıpları (riskleri) karşılamak, tasarruflar kanalıyla fon sağlamak, sosyal refaha katkıda bulunmak, istihdam / vergi kaynağı yaratmak gibi konularda büyük yarar sağlayan önemli bir aktördür" şeklinde konuştu.

'MÜŞTERİYİ BİLİNÇLENDİRMEDE TÜM SEKTÖRE GÖREV DÜŞÜYOR'

Türkiye'de sigortacılığın gelecek vaat etmesinin; toplumda sektöre yönelik bilincin oluşturulması, sigorta şirketlerine duyulan güvenin artması ve prim üretimlerinin milli gelir içindeki payının yükseltilmesiyle alakalı olduğunu dile getiren Ülken, sözlerine şu şekilde devam etti: "Bu nedenle sigortacılık sektöründeki tüm kuruluşlar, toplumdaki sigortacılık bilincinin yükseltilmesi ve sektöre olan güvenin artırılması konusunda çalışmalıdır. Bununla da kalmayarak, toplanan primlerin milli gelir içindeki payını yükseltmeye yönelik yeni politikalar oluşturulup uygulamalıdır."

Aracıların, sattıkları poliçeleri yeterince tanıması ve müşteriyi bilinçlendirmesinin önem arz ettiğini aktaran Ülken, "Aksi halde sektöre tekrar kazandırılması çok zor olan, memnuniyetsiz bir müşteri kitlesi yaratılmış olacak. Sektörde, sert rekabet sonucu fiyatların aşırı şekilde düşmesi, riski yüksek branşların ağırlığının artması, sunulan ürün ve hizmetlerde yetersizlik, teknolojik altyapı, yönetim ve organizasyonun eksikliği gibi önemli engeller bulunuyor. Bunların aşılması için de, sektördeki tüm oyunculara önemli görevler düşüyor" dedi.

'SİGORTACILIK MEZUNU ÇALIŞAN SAYISI YETERSİZ'

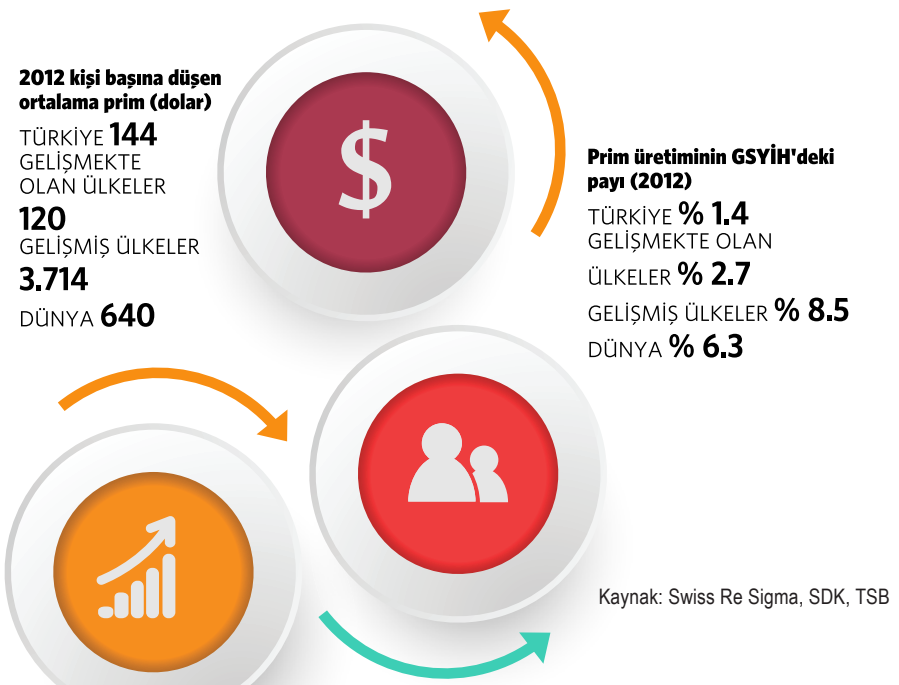
Sigorta sektörünün yapısının yabancı sermayeli şirketlerin girişiyle değiştiğini ifade eden Ülken, birleşme ve satın almaların da çokça yaşanır hale geldiğini söyledi. "Halkın sigortaya olan talebinin az olduğu ülkemizde, refah seviyesi arttıkça sigortaya daha fazla ilgi olduğu düşünülüyor. Sektörde sigortacılık eğitimi almış kişilerin istihdam edilmesi gerekiyor. Sigortacılık eğitimi veren yüksekokul ve üniversitelere rağmen sektörde sigortacılık mezunu çalışan sayısı az" diyen Ülken, açıklamasına şöyle devam etti: "Halkın sigortanın fayda ve gerekliliği konusunda bilinçlendirilmesi ve eğitilmesi, sigortaya teşvik edilmesi, sektöre güvenin sağlanması gerekiyor. Sigorta bilincinin, okullardaki eğitim programlarıyla topluma öğretilmesi ve tanıtılması da önemli."

'MÜŞTERİ MEMNUNİYETİNİN SAĞLANMASI ÖNEMLİ'

Sigorta şirketlerinin acente seçimine daha fazla özen göstermesi, acentelerin sigortalıyla olan diyaloğunu iyileştirmesinin yanı sıra müşteri memnuniyeti ve bağlılığını sağlamasının da gerekliliğine dikkat çeken Ülken, konuyla ilgili sözlerini şu şekilde tamamladı: "Ayrıca, sigorta şirketlerinin uyguladığı kalite yönetim sisteminin acentelere de uyarlanması tüm sektör açısından faydalı olacaktır. Sigorta şirketleri de, modern yönetim tekniklerinden yararlanmalı; rekabet üstünlüğü sağlamak ve sigortalılara daha hızlı ve etkin hizmet vermek amacıyla hasarlarını zamanında karşılamalı ve bu alanda teknolojik altyapılarını geliştirmelidir."

PRİM ÜRETİMİNİN MİLLİ GELİRDEKİ PAYI YÜKSELTİLMELİ

Anadolu Sigorta Genel Müdürü Musa Ülken, Türkiye'de sigortacılığın gelecek vaat etmesi adına, sektördeki tüm oyuncuların toplumda sigorta bilincinin oluşturulması için çalışması gerektiğini vurguladı. Toplanan primlerin milli gelir içindeki payını yükseltmeye yönelik yeni politikalar oluşturulup uygulanması gerektiğine dikkat çeken Ülken, sigortacılığın ekonomi açısından öneminin kavranmamış olmasının sektörün imajını yanlış oluşturduğunu belirtti.



Kaynak: Swiss Re Sigma, SDK, TSB

2013 yılı Türk sigorta sektörü üretim rakamları (TL)
Toplam hayat dışı prim üretimi
20.7 milyar
Toplam hayat prim üretimi
3.3 milyar
Hayat dışı teknik kâr
879 milyon
Hayat teknik kâr
428 milyon

2013 yılı Türk sigorta sektörüne bakış
Hasar/prim oranı (hayat dışı)
% 63.88
Hasar/prim oranı (hayat)
% 65.59
Hayat dışı poliçe adedi
54.4 milyon
Hayat poliçe adedi
4.6 milyon
Toplam sigortalı araç sayısı
17.9 milyon

'SEKTÖRE GÜVEN SAĞLANMALI'

Halkın sigortanın fayda ve gerekliliği konusunda bilinçlendirilmesi ve sektöre güvenin sağlanması gerektiğini söyleyen Musa Ülken, sigorta bilincinin, okullardaki eğitim programlarıyla topluma öğretilmesi gerektiğini ifade etti.



AXA SİGORTA'nın performanslarıyla öne çıkan acenteleri için düzenlenen Milyonerler Kulübü Toplantısı'nın sekizincisi Los Angeles'ta yapıldı. Acenteler, iş süreçlerine katkı sağlayan, katma değeri yüksek ve gelecek dönem için motivasyonlarını artıran bu organizasyondan çok memnun kaldı.



AXA SİGORTA Milyonerler Kulübü Los Angeles'ta buluştu

AXA SİGORTA'nın sektörde öncülük ederek düzenlemeye başladığı AXA SİGORTA Milyonerler Kulübü toplantısının sekizincisi bu sene 29 Nisan - 5 Mayıs tarihleri arasında Los Angeles'ta düzenlendi. Sadece Amerika Birleşik Devletleri'nin değil, tüm dünyanın sayılı ekonomilerinden birine sahip olan Kaliforniya eyaletinin başkenti konumunda yer alan Los Angeles, gerek ticari hacmi, film ve eğlence sektörünün kalbi niteliği taşıması, gerekse önde gelen teknolojik firmaların merkezlerinin burada bulunmasıyla dikkat çeken bir lokasyon konumunda. Melekler Şehri olarak da bilinen Los Angeles'ta ilk günün yorgunluğu ünlü film yıldızlarının evlerinin bulunduğu bölge olan Beverly Hills'te yer alan Hard Rock Cafe'de alınan akşam yemeğiyle atıldı.
Organizasyonunun ikinci günü ise şehir turu ile başladı. Alınan kahvaltının ardından Beverly Hills, Rodeo Drive, Downtown, Griffith Park ve Alvero caddesinin de (Meksika Mahallesi) yer aldığı ve tüm şehrin daha iyi tanıtılmasını sağlayan gezimiz gerçekleşti. Gözlem evi ziyareti esnasında Los Angeles'a hakim bir tepede yer alan ve herkesin zihinlerine kazınan meşhur Hollywood yazısı manzarasının yer aldığı toplu fotoğraf çekimi yapıldı. Öğle yemeği şehrin önde gelen marinalarından biri olarak kabul edilen Marina Del Rey'deki otantik bir restoranda alındıktan sonra şehrin finans merkezi olan bölge ziyaret edildi.



Soldan sağa; İlknur Öztürk / İstanbul Bölge Koordinatörü, Özer Şimşek / Direktör ve Genişletilmiş İcra Kurulu Üyesi, Ayşegül Denli / Başkan (Mali İşler) ve İcra Kurulu Üyesi, Işıl Akyol / Başkan (Pazarlama ve Satış) ve İcra Kurulu Üyesi, Cemal Ererdi / Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO.



Acenteler Santa Monica'nın kumsallarında gün batımının güzelliğini yaşadılar.

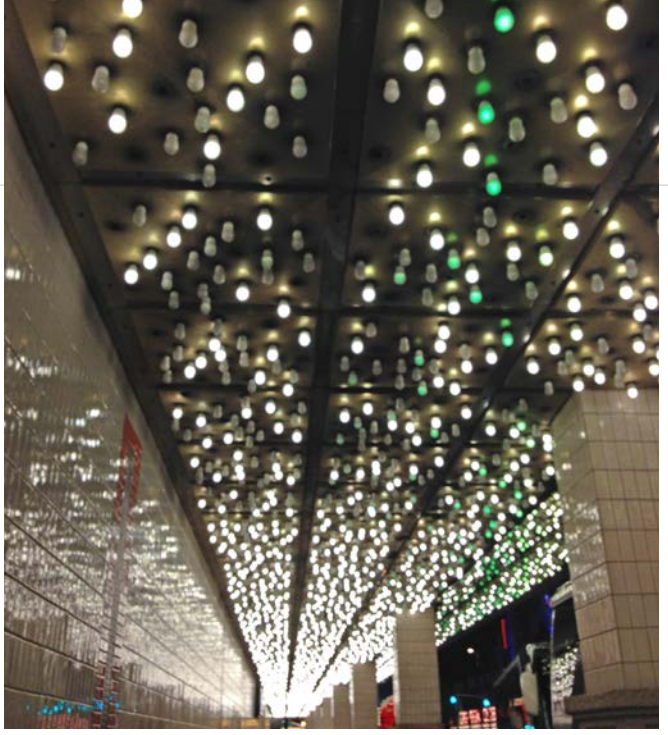
'EN ÇOK SİGORTA ÜRETİMİ ABD'DE'

AXA SİGORTA Milyonerler Toplantısı'nın düzenlendiği 1 Mayıs sabahında, toplantıyı AXA Holding Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO Cemal Ererdi, ABD sigorta sektöründen bahsederek açtı. ABD sigorta sektöründe ilk 10 şirketin toplam üretimdeki payının yüzde 47 olduğunun altını çizen Ererdi, ülkemizde aynı oranın yüzde 73 olduğunu ifade etti. Sigortacılığın en önemli hesaplamalarından olan bileşik rasyo oranlarının ise yüzde 100'ün üzerinde gerçekleştiğini belirten Ererdi, kârsızlık sorununun sadece ülkemize özgü bir konu olmadığını ve tüm dünyada dikkat edilmesi gereken bir durum olduğunu ifade etti. Sözlerine sadece Amerika'da değil tüm dünyadaki elementer üretim rakamlarını vererek devam eden Ererdi, yüzde 35,2 lik pay ile tüm ülkeler arasında en çok üretimi yapan ülkenin Amerika olduğu söyleyerek konuşmasını tamamladı.
Toplantının ikinci sunumunu gerçekleştiren AXA SİGORTA Başkan (Pazarlama ve Satış) ve İcra Kurulu Üyesi Işıl Akyol, konuşmasına AXA SİGORTA'nın sene sonu rakamlarını vererek başladı. AXA SİGORTA'nın sektör liderliğini 6 yıldır devam ettirdiğini ifade eden Akyol, sürdürebilir başarının şirket önceliklerinden biri olduğunu söyledi. Reklam yatırımlarının karşılaştırmasını yaparak konuşmasına devam eden Işıl Akyol, AXA markasının gücünün ve bilinirliğinin almış olduğumuz ödüllerle pekiştirildiğini belirtti. Akyol ayrıca, AXA SİGORTA'nın üretiminin yüzde 90'nının acente kanalıyla geldiğini, bu rakamın sektörde ise yüzde 68 olduğunu söyledi.

SEKTÖRÜN EN KÂRLI ŞİRKETİ: AXA SİGORTA

AXA SİGORTA Başkan (Mali İşler) ve İcra Kurulu Üyesi Ayşegül Denli ise, 2013'de sektörün kârının 768 milyon lira olarak gerçekleştiğini, 212 milyon lira kâr açıklayan AXA SİGORTA'nın ise sektörün en kârlı şirketi olduğunu belirtti. Tahsilatın bu sene yüzde 28 artış gösterdiğini kaydeden Denli, ortalama tahsilat süresi bakımından da AXA SİGORTA'nın sektör liderliğini sürdürdüğünü söyledi. Bu sene yapılan yeniliklerden de bahseden Denli, tüm ürünlerin taksitli kart işlemlerine uygun hale getirildiğini ve kredi kartı bilgilerini paylaşmak istemeyen müşterilere web sitesi üzerinden online ödeme imkanı sunulduğunu da ifade etti.
Toplantının son bölümünde söz alan AXA SİGORTA Direktör ve Genişletilmiş İcra Kurulu Üyesi Özer Şimşek, Milyonerler Kulübü acenteleri hakkında coğrafik bilgileri verdikten sonra toplam üretim içindeki "Milyoner Acenteler Klübü"nün payının yüzde 11 gibi yüksek bir oran olduğunu belirtti. 2007'de başlayan AXA SİGORTA Milyonerler Kulübü serüveninin yıllar esnasındaki





2014 Milyonerleri Las Vegas'ın ışıldayan büyüleyici sokaklarında gezmekten büyük keyif aldı.













Acenteler tüm gezi boyunca şehrin en popüler restoranlarında bulundu, eğlenceli gösterilere katıldı.



duraklarını hızlıca gösteren Şimşek, Milyonerler Kulübü'nün önümüzdeki yıllarda da keyif ve heyecanla devam edeceğini söyledi. Bu önemli bilgi ve değerlendirmelerin paylaşıldığı toplantı sonunda ise Milyonerler Kulübü acenteleri için özel olarak hazırlanmış plaketler ödül töreni eşliğinde tek tek takdim edildi ve bu başarının arkasında yer alan eşlerle birlikte de toplu fotoğraf çekimi yapıldı.

MİLYONERLERİN LOS ANGELES KEYFİ

Toplantının ardından, Universal Studios ziyareti yapıldı. Sinema sektörünün kalbi niteliğinde olan ve geniş bir alana yayılan Universal Studios'ta tüm gün boyunca eğlenceli gösterilere katılan acenteler, televizyonlarda ve sinemalarda izledikleri karakterleri ve sahneleri daha da yakından görme imkanı buldular. Tüm gezi boyunca şehrin en popüler restoranlarında yemekler alınırken ilerleyen günlerde Los Angeles'taki en büyük alışveriş merkezi de ziyaret edildi.

3 Mayıs Cumartesi günü ise tüm dünyanın eğlence merkezi olarak bilinen Las Vegas'a geçildi. Temalı oteller ile Özgürlük Anıtı, Eyfel Kulesi gibi sembol yapıtların birer kopyalarının Las Vegas'ta aynı cadde üzerinde sergileniyor olması ve ünlü otellerin düzenlediği muhteşem su ve ışık gösterileri bu bölgenin çekiciliğinin bir göstergesi olarak hafizalarda kaldı. Acentelerimiz, keyifli bir gezi olmasına ek olarak iş süreçlerine katkı sağlayan, katma değeri yüksek bilgileri aldıklarını ve gelecek dönem için motivasyonlarını artıran organizasyondan memnuniyetlerini dile getirirken, önümüzdeki yılki toplantıyı merakla beklemeye başladıklarını da belirttiler.





Acenteler Los Angeles'a hakim bir tepede yer alan ve herkesin zihinlerine kazınan meşhur Hollywood yazısı manzarasında da toplu fotoğraf çektirmeyi ihmal etmediler.

AXA'NIN ÜNİVERSİTELERE ARAŞTIRMA FONU DESTEĞİ ARTARAK DEVAM EDİYOR

AXA Grubu'nun bilimsel araştırmalara destek vermek amacıyla kurduğu uluslararası AXA Araştırma Fonu (AXA Research Fund) riskleri anlama ve azaltma hedefi kapsamında 38 yeni bilimsel araştırmaya destek oluyor. Destek olduğu araştırmalar arasında 2013 yılında da 2012'de olduğu gibi Türkiye'den de bir araştırma yer alıyor. "Bugün yapılan araştırmalar geleceğimizi daha iyi korumamızı sağlayacak" hedefi ile oluşturulan AXA Araştırma Fonu, 2007 yılından itibaren 30 ülkede 227 akademik eğitim kuruluşunda 410 araştırma programına 114 milyon euro destek sağladı. Fon kapsamında her yıl öncelikli olarak yaşam riski, sosyo-ekonomik riskler ve çevresel riskler konularındaki araştırma projelerine yer veriliyor. Fon, 2013 yılından bugüne kadar 15 ülkede 38 yeni araştırmacının çalışmalarına 12 milyon euro destekte bulunarak çalışmalarına hızla devam ediyor. Yeni araştırmalarda, uçuş güvenliği, hava kirliliği, insan sağlığı, kıyı riskleri, büyük veri yönetimi ve güvenliği, iklim değişikliğinin etkileri gibi konular işleniyor. Projeler, akademik standartlarda zorlu bir değerlendirme sürecinden geçip bilimsel bir komite tarafından seçiliyor.

AXA ÖDÜLLERİNİ VERMEYE BAŞLADI

2013 yılındaki önemli bir yenilik ise fonun yüksek inovasyon potansiyeli taşıyan bilim adamlarını üretime teşvik etmek amacıyla AXA ödüllerini vermeye başlaması oldu. AXA Grubu'nun Operasyonlardan Sorumlu Başkanı Véronique Weill, AXA Araştırma fonu ile ilgili yaptığı açıklamada, riskleri paylaşmanın, insanları korumada çok önemli olduğunu belirtti. Doğa olayları, yaşam süresi, sağlık sorunları, veri yönetimi ve diğer gelişen sorunlar gibi konuların riskleri hakkındaki yapılan araştırmalardan elde edilen bilgileri toplumla paylaşmanın son derece önemli olduğunun da altını çizdi. 2013 yılında Türkiye'den Dr. Azer Kılıç, AXA Doktora Sonrası Araştırma Bursu'nu almaya hak kazanarak, Şubat 2014 itibarıyla Koç Üniversitesi Sosyal Politika Merkezi araştırma ekibine doktora sonrası araştırmacı olarak katıldı. 2012 yılında ise şu anda Amsterdam Üniversitesi akademik kadrosunda görev yapan Dr. Cem Çakmaklı, AXA Araştırma Fonu Bursu'nu almaya hak kazanmış ve kendisine 120 bin euroluk bir kaynak sağlanmıştı. Fona başvurular her yıl anlaşmalı akademik eğitim kurumları aracılığıyla kabul ediliyor.



Las Vegas'ta ünlü otellerin düzenlediği muhteşem su ve ışık gösterilerini acenteler hayranlıkla izledi.

2013 yılında temelleri atılan Büyük Müşteriler ve Global Brokerlar Yönetimi kısa zamanda büyük yol aldı

AIG Sigorta'dan yeni bir oluşum

AIG Sigorta büyük müşteriler ve global brokerlara yönelik yeni bir yapı oluşturdu. AIG Sigorta Müşteri Yönetimi, Büyük Müşteriler ve Global Brokerlar Grup Müdürü Tahsin Gürdoğan, temeli 2013'te atılan yeni segmentasyon modeliyle müşterilere en iyi hizmeti sunmayı hedeflediklerini söyledi.



AIG Sigorta'nın Büyük Müşteriler ve Global Brokerlar Yönetimi doğrudan hizmet verilen büyük müşterilere veya bunlara bağlı acentelik yönetimlerine ve işbirliği yapılan global brokerlara en iyi hizmeti sunmak için çalışıyor. Bu kapsamda 2013 yılında çalışmaları başlatılan yeni bir segmentasyon modeli ile müşterilere en iyi deneyimin sunulması hedefleniyor.

AIG Sigorta Büyük Müşteriler ve Global Brokerlar Yönetimi ile ilgili olarak sektörün deneyimli isimlerinden Tahsin Gürdoğan'ın görüşlerini aldık.

AIG Sigorta'nın yeni müşteri yaklaşımı modelini 3 ana prensip üzerinde oluşturduklarını belirten Gürdoğan, "Birincisi müşteri merkezli yaklaşımımız: Müşterilerimizin ihtiyaçlarını daha iyi anlamak ve çözümlerimizi öncelikle 'neden' sorusunun cevabını ortaya koyduktan sonra sunmak. Müşteri merkezli yapımızı bu kapsamda derinleştirmek ve müşterilerimize ihtiyaca dönük teklifler vermeyi amaçlıyoruz" dedi. İkinci prensiplerinin AIG'nin teknik deneyimi ve global anlamda sunduğu risk kapasitesi ve çözümleri olduğunu dile getiren Tahsin Gürdoğan, "Bu deneyim ve birikimleri en iyi şekilde kullanmak ve müşterilerimizle paylaşmak istiyoruz. Bunu yaparken kişisel deneyimlerin ötesinde AIG'nin uluslararası standart ve birikimlerini yine müşteri odaklı yaklaşımlarımızla sunuyoruz. Üçüncüsünü ise tek seslilik: Yani şirketin tüm fonksiyonlarının müşteri memnuniyetini sağlamak adına aynı hedefler etrafında birleşmesi olarak belirtebilirim" diye konuştu.

'İŞ ORTAKLARIMIZA 'TEK AIG' DENEYİMİNİ SUNUYORUZ'

"Müşteri Yönetimi olarak işbirliği yaptığımız global brokerlara ve müşterilerimize değer katacak çözümlerimizi sadece klasik sigorta çözümleri çerçevesinde değil, aynı zamanda AIG'nin risk kontrol programları, risk mühendisliği ve danışmanlığı gibi deneyim sahibi olduğu alanlarda da sunuyoruz" diyen Tahsin Gürdoğan şöyle devam etti: "Bu kapsamda müşterilerimizin kullanımı için hazırladığımız birçok araç ve kaynağımız var. Örneğin, mevcut risk ve hasar geçmiş değerlendirmelerini bulabilecekleri web portalı veya uluslararası faaliyetlerini tek bir çatı altında yönetebilecekleri programlar ve bunları takip edebilecekleri web tabanlı çözümler bunlardan sadece birkaçı. Mevcut satış ve satış sonrası tüm akıştaki müşteri deneyimleri ve en üst seviyede verdiğimiz hasar ve teknik destekler sunduğumuz hizmetleri zenginleştirmemize olanak sağlıyor. Tüm bu hizmetleri hem Türkiye'de hem de diğer ülkelerde iş yapan müşterilerimize sunduğumuz uluslararası çözüm programları ile destekliyoruz."

Departmanla ilgili çalışmaların temellerinin 2013 yılında atıldığını ve tüm bu çalışmaların sonuçlarını hızla almaya başladıklarını dile getiren Tahsin Gürdoğan şunları söyledi: "2013 yılında Müşteri Yönetimi çatısı altında bulunan global brokerlar ve büyük müşteriler departmanı olarak bir önceki yıla göre yüzde 20 seviyesinde bir büyüme kaydettik. Bu başarı en iyi müşteri deneyimini sağlamak adına tüm departmanlar ile tek bir AIG olarak verdiğimiz ortak çabanın bir sonucudur. 2014 yılı ilk ve ikinci çeyreği, toplamda beklentilerimize paralel ilerliyor ve olumlu sonuçlarını görmeye devam ediyoruz."

AIG için Türkiye'nin global stratejilerde öncelikli yer alan ülkelerden biri olduğunu vurgulayan Tahsin Gürdoğan, "Yoğun yatırım alan bir ülke olmamız dışında bu çalışmalarımızın sonuçlarını almak Türkiye'nin ve sigorta sektörünün gelişmesine de çok bağlı. Avrupa'nın büyümeye başlaması, Ukrayna krizinin yayılmaması, FED ve ECB'nin para politikalarında ciddi bir değişikliğe gitmemesi durumunda Türkiye'nin 2014 yılında büyüme potansiyeli yüzde 3 ile 3.5 arasında öngörülüyor. Büyüme ile birlikte yatırımların devam etmesinin sigorta sektörüne de olumlu yansıyacağını düşünüyorum" dedi.

'SEKTÖR BÜYÜMEYİ SÜRDÜRECEK'

Türkiye'de sigorta penetrasyonunun çok düşük olduğunu ve reel büyüme potansiyeli bulunduğunu hatırlatan Tahsin Gürdoğan şu değerlendirmeyi yaptı: "Sektörümüz ülke büyümesinin geçmiş ortalamalarına göre 3-4 katı daha fazla büyüme sergiliyor. Sigorta sektörü 2013 yılında yüzde 20'ler seviyesinde büyüdü ve uzun bir aradan sonra ilk defa umut vaat eden bir kârlılığa ulaştı. 2014 yılı ilk çeyreğinde elementer branşlar toplamı geçen senenin aynı dönemine göre yüzde 10 civarında büyüdü. Geçen senenin hızı ve toplamda yüzde 20'ler seviyesinde bir büyüme olmasa da 2014 yılında da sektörümüzün enflasyonun üzerinde reel bir büyüme sergileyeceğini düşünüyorum."

Sektörün reel büyümesi Türkiye'nin büyümesine paralel hareket etse de sadece kasko ve trafik sigortaları ile büyümenin orta ve uzun vadede çok kârlı ve kalıcı olabileceğini düşünmediğini belirten Tahsin Gürdoğan, "Bu durumu zaten yaşayarak gördük. Bu kapsamda yeni ürünler ve yenilikçi çözümler ile sektörü büyütmek reel büyümeyi kalıcı hale getirmenin önemli bir unsuru" dedi. "Örneğin, bankacılık Türkiye'de finansal sektörün lokomotifi durumunda ve diğer finansal hizmetleri sunan alanlardan açık ara önde" diyen Tahsin Gürdoğan şöyle devam etti: "Buna sigorta sektörü de dahil. Sigorta sektörü ile bankacılık arasında belli bir büyüklük farkı olması normal, ancak bu kadar büyük bir fark gelişmiş ülkelerde yok. Bu durumun nedenlerini çok iyi incelememiz gerekir. Kurumsal ya da bireysel müşteriye yeni ürün ve hizmetleri sunmak, ortalama kişi başı ürün sayısının artması anlamına gelecek ki asıl büyümenin de buradan geleceğini söylemek gerekiyor. Yani var olanın dışında çözümler sunmak çok önemli."

'PROAKTİF ÇALIŞMALARIMIZA DEVAM EDECEĞİZ'

2014 yılında sorumluluk alanlarında olan global brokerlara ve büyük müşterilere ihtiyaçlarına uygun mevcut veya yeni ürün ve hizmetleri sunmaya devam edeceklerini ifade eden Tahsin Gürdoğan, "Örneğin, AIG olarak ticari ve kurumsal sigortalar tarafında Finansal Sigortalar, İşveren Sorumluluk ve Çevre Sorumluk sigortaları alanında sektörde öncüyüz ve buradaki ürün ve hizmetlerimizi anlatmayı sürdüreceğiz. Nakliyat branşında müşterilerimizin ihtiyaçlarına paralel çözümlerimizi en üst seviyede sunmaya ve proaktif olmaya devam edeceğiz. Yangın ve mal sigortaları tarafında yangın departmanımız ile büyük müşterilerimizin kapasite ve teminat ihtiyaçlarına çözüm bulmayı sürdüreceğiz" dedi.

Bunların dışında büyük müşteriler ve global brokerlar ile birseysel sigortalarla ilgili farklı projeleri de takip ettiklerini dile getiren Tahsin Gürdoğan, "AIG Ferdi Kaza sigortalarında lider bir şirket ve çok farklı ürünleri farklı kanallardan sunabiliyor. Müşteri Yönetimi olarak gerek global brokerlarımızla gerekse büyük müşterilerimizin ihtiyaç duyduğu sadakat programları kapsamında işbirliklerimize devam edeceğiz. Bireysel Sigortalar kapsamında özel müşteriler grubunda da çok kapsamlı ve avantajlı ürünlerimiz var. Sanat eserleri, konut ve kasko sigortaları bu gruptaki müşterilerimize avantajlı olarak sunuluyor" diye konuştu.



AIG SİGORTA BÜYÜK MÜŞTERİLER İLE BİR ARAYA GELDİ

AIG Sigorta'nın büyük müşterilerle bir araya geldiği ve görüş alışverişinde bulunduğu özel programlar da gerçekleştirdiğini belirten AIG Sigorta Müşteri Yönetimi, Büyük Müşteriler ve Global Brokerlar Grup Müdürü Tahsin Gürdoğan şunları söyledi: "Bunların ilkini mayıs ayında düzenledik. 'Türkiye'nin Finansal ve Ekonomik Değerlendirmesi ve Global Risk Çözümleri' konulu toplantı üst düzey yaklaşık 25 kişilik bir müşteri grubu ile gerçekleşti. AIG Global Risk Çözümleri Başkanı Marty Scherzer AIG'nin risk çözümlerine dönük sunduğu hizmetleri ve uluslararası programlarını katılımcılarla paylaştı. Türkiye ekonomisi üzerine geçmiş 10 yıl, bugünkü durum ve gelecek beklentileri geniş kapsamlı olarak Profesör Deniz Gökçe tarafından paylaşıldı. AIG olarak bu tarz organizasyonları yapmamızın amacı ise rafine bilgileri müşterilerimizle paylaşmak ve karşılaşabilecekleri muhtemel riskler konularında farklı çözüm ve yaklaşımları ortaya koymak. Yeni müşteri yaklaşımımız ve segmentasyon stratejilerimiz kapsamında bu toplantılarımız sürecek ve dönem dönem farklı konuları müşterilerimizle paylaşmaya devam edeceğiz."


Deniz Gökçe

ING Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Sujoy Ghosh: Finansal planlamada tek çatı öne çıkıyor

Birikimde 'iPhone sendromu'

İnsanların finansal planlarını giderek tek bir çatı altında yapmayı tercih eder hale geldiğini belirten ING Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Sujoy Ghosh: Ben buna 'iPhone sendromu' diyorum. Müşteriler finansal planlarını yaparken birkaç farklı kanalla muhatap olmak istemiyor.

ING Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Sujoy Ghosh, emeklilik dönemi için birikim yapma ihtiyacının, artan ortalama yaşam süresiyle beraber dünyanın her yerinde giderek geliştiğini söyledi. Batı ülkelerinin bunun önemini çoktan anladığını ifade eden Ghosh, "ABD ve İngiltere'ye bakacak olursanız gelişmiş bir emeklilik sistemleri olduğunu görürsünüz. Türkiye'de devletin ve yasama organlarının bu sektörün geliştirilmesi üzerine doğru bir zamanda odaklanması oldukça sevindirici. Birikim ihtiyacının daha da önem kazandığı bir dönemdeyiz. Yüzde 25'lik devlet katkısı doğru dönemde atılan doğru bir adım. Bu adım, birikim oranını artırma yolunda devletin ne kadar ciddi olduğunun bir göstergesi. Türkiye vatandaşları da devletin attığı bu adımı aynı şekilde bir adım atarak cevapladı" dedi.

'KEŞKE BEN DE KATILABİLSEYDİM!'

Bireysel Emeklilik Sistemi'ne (BES) yapılan yüzde 25'lik devlet katkısının dünyada örneği olmadığını dile getiren Ghosh, "Bunu Türkiye dışında başka bir yerde hiç görmedim. Meslektaşlarıma sürekli Türkiye vatandaşı olmak için çok iyi bir dönemde olduğumuzu söylüyorum. Keşke ben de bu programa dahil olabilseydim. Yüzde 25'lik devlet katkısı, Türkiye vatandaşlarını bireysel emekliliği değerlendirmeye ve bu yönde bir yatırım yapmaya teşvik ediyor" diye konuştu.
Yüzde 25'lik devlet katkısının sisteme etkilerini değerlendiren Ghosh şunları söyledi: "ING Emeklilik açısından bakacak olursak, pazarda oldukça aktifiz. ING Bank'tan ayrı olarak yeni bir bankayla da dağıtım anlaşması yaptık. Artık Anadolubank aracılığıyla da BES satıyoruz, bu da portföyümüzde güzel bir yenilik oldu. Anadolubank'ın 116 şubesi var ve aynı zamanda Türkiye'de KOBİ'lerde ve ticari segmentlerde güçlü bir banka. ING Emeklilik olarak, büyümek ve daha fazla poliçe satabilmek için stratejik planlamalar yapıyoruz.
Bu sebeple Anadolubank'la yaptığımız bankasürans anlaşması bizim için oldukça heyecan verici oldu.
Genele baktığımızdaysa, Türkiye'deki şirketlerin birçoğu yüzde 25'lik devlet katkısından yarar sağladı. Türk müşterilerin uzun vadeyi düşündükleri zaman akıllarının rahat olmasını istediğine inanıyorum. BES de bunu sağlamak için oldukça iyi bir araç. ING Bank'ın da, aynı zamanda yeni iş ortağımız Anadolubank'ın da bu konuda oldukça başarılı oluşu da bizim şansımız."
2014 yılında geçen yılki gelişmenin sağlanamamasını da ele alan Ghosh, "Öncelikle, BES uzun vadeli bakılması gereken bir sistem. Bunu aydan aya, çeyrekten çeyreğe incelememek lazım. İnsanlara sistemi anlamaları için biraz daha zaman vermemiz gerekiyor. Geçen yıl çok hızlı bir gelişme yaşadık, ancak sistemdeki katılımcı sayısı da giderek arttığı için büyüme oranlarının her yıl aynı olması beklenemez. Makroekonomik koşulların da bunda etkisi var. Fakat piyasanın gelişiminin tekrar aynı hıza erişeceğine inanıyorum" değerlendirmesi yaptı.

'IPHONE SENDROMU'

Türkiye'deki bankaların, her tür finansal ürünün dağıtımı açısından oldukça güçlü kuruluşlar olduğunu belirten Ghosh, "Müşterinin sigorta poliçesini nereden alacağı müşterinin tercihine bağlı. Bireyler giderek finansal planlarını tek bir çatı altında yapmayı tercih eder hale geliyor, ben bu duruma 'iPhone sendromu' diyorum. İnsanlar artık iPhone ile mail kontrol ediyor, sosyalleşiyor, iletişim kuruyor, yemek siparişi veriyor, bankacılık işlemlerini yapıyor. Yani tüm işlemlerini tek bir noktadan gerçekleştirmeyi seviyor. Müşteriler finansal planlarını yaparken de birkaç farklı kanalla muhatap olmak istemiyor" dedi.
Bu durumun yeni nesilde görüldüğünü ifade eden Ghosh, "Yeni nesil internet ve benzeri mecralarla her işini kendisi görebilmek istiyor ve bir ürün satın almaktan ziyade finansal planlama yapmayı tercih ediyor. ING Emeklilik olarak, finansal rehberlik yapmaya başladık ve bu bize bankasürans alanındaki gelişmenin daha iyiye gidebileceğini gösterdi. Ancak nihayetinde dönüp dolaşıp müşteriye geliyoruz. Bankalar ya da sigorta şirketleri veya diğer dağıtım kanalları; sonuçta müşteri seçimini kendisinin iyiliğini en çok gözettiğine inandığı ve kendisine en uygun tavsiyenin verildiği yerde yapacaktır" dedi.
"Yüzde 25'lik devlet katkısıyla beraber daha fazla müşterinin bankalarına bireysel emeklilik ürünü satıp satmadığını sormaya başladığını düşünüyorum" diyen Ghosh şöyle devam etti: "Birçok kişi BES'e katılarak bu ürünün avantajlarından faydalanmak istiyor. Bu talep de bankaları BES satışına teşvik ediyor. Ayrıca, bankalar için BES oldukça iyi bir gelir kaynağı olduğu gibi, çapraz satış için de fırsat sunmasıyla avantaj sağlıyor. Bu da bankalar için iyi bir şey."
Bankasürans aracılığıyla BES satışının giderek artacağını düşündüğünü belirten Ghosh, "Müşteriler bu ürünü talep etmeye devam ettikçe satışlardaki artış sürecektir. ING Emeklilik olarak, bankasürans alanında oldukça başarılıyız. İş ortağımız olan bankalarla ortak başarımızdan gurur duyuyoruz, banka kanalımızla işbirliğimiz ve ilişkilerimiz çok güçlü. Bunu geliştirmeye de devam ediyoruz. 2013 bu açıdan iyi bir yıl oldu, 2014 daha da iyi olacak" dedi.
Sujoy Ghosh, "BES'in yaygınlaşması açısından sadece bankalar yeterli olabilir mi?" sorumuzu şöyle yanıtladı: "Eğer müşterinin hizmetlerinden memnun olduğu belli bir acente varsa, müşteri BES alırken muhtemelen onu tercih edecektir. Ancak bankalar da tüm finansal ürünleri sunarak eksiksiz bir finansal danışmanlık hizmeti sağlayabilmeleri açısından benzersiz bir konumdalar. En nihayetinde karar müşteriye ait olacağı için, ING Emeklilik olarak eşit ölçüde güçlü bir acente kanalımız da var.
Burada bir fırsat yatıyor, ING Emeklilik olarak banka kanalımızla da çok daha fazlasını yapabileceğimize inanıyorum. Çünkü müşterinin tasarruf mevduatı gibi kısa vadeli ihtiyaçlarının yanı sıra, araba almak, kredi kartı sahibi olmak gibi uzun vadeli ihtiyaçları da var. Bireysel emeklilik de bu uzun vadeli ihtiyaçlardan biri. Bankalar bu açıdan avantaj sağlıyor. Burada önemli olan, hizmet seviyesini müşteriyi tatmin edecek bir düzeyde tutabilmek."

'BANKA BİR İŞ KOLU'

Bankaların bir kanal değil, başlı başına bir iş kolu olduğunu belirten Ghosh, "İnternet üzerinden, telefonla arayarak, şubeler aracılığıyla ya da kişilerin evine giderek yüz yüze satış yapılabilir. Bütün bunlar satış kanallarıdır ve bankalar bu kanalların hepsini içinde barındırıyor" dedi.
ING Emeklilik olarak, daha fazla müşteri ve data merkezli olmaya çalıştıklarını ifade eden Ghosh, "Doğru ürünü doğru zamanda doğru müşteriye sunabilmek için çalışıyoruz. Müşterilerimizle, hangi kanalı tercih ediyorlarsa o kanal aracılığıyla bağlantı kurmak istiyoruz. Bazıları telefon üzerinden, bazıları internet aracılığıyla, bazıları da yüz yüze konuştukları birinden hizmet almak istiyor. Buradaki amacımız müşteriyi daha iyi anlayabilmek" diye konuştu.
ING Bank ile birlikte müşterileri modellemek için büyük yatırımlarda bulunduklarını belirten Ghosh şunları söyledi: "Müşterinin satın alma eğilimini anlamak için müşterilerimize ait bilgileri inceliyoruz. Şu güne kadar 100 bin bireysel emeklilik sözleşmesi sattığımız göz önüne alınırsa, bir BES sözleşmesi satın almaya en yatkın kişinin kim olduğunu anlayabilirim. Elimizdeki müşteri bilgilerini nasıl inceleyeceğimiz, nasıl yöneteceğimiz ve müşterilerle ne şekilde çalışabileceğimizi tam olarak anlayabilmek için daha gideceğimiz çok yol var. 300 ila 400 arasında bilgi merkezini inceleyerek ihtiyaç bazlı satışta kendimizi geliştirmeye çalışıyoruz."

'HİZMET DE ÇOK ÖNEMLİ'

Müşteriye hizmet etmenin de büyük önem taşıdığını dile getiren Ghosh, "Poliçeyi sattıktan sonra müşterinizi yok sayamazsınız, o artık sizin için önemli bir birey haline gelir. Son zamanlarda yeni bir müşteri portalını hayata geçirdik. Müşterilerimizin giriş yaparak birçok şeyi kendi başlarına yapabilecekleri bir portalımız var. Müşterilerimiz, bir call center'ı aramadan adreslerini ya da telefon numaralarını güncelleyebilecek, fonlarının performansını inceleyebilecek ve daha birçok şeyi kendi başlarına yapabilecek. Elbette tüm bunları call center'ımızı arayarak yapabilmeye de devam edecekler, ancak müşterilerimizin çoğu bu gibi işlemleri kendi başlarına yapmayı tercih ediyor" dedi.
"Sadece BES değil, diğer tüm ürünlerimizi satmak için de doğru müşteriyi bulmaya ve müşteriye doğru kanal aracılığıyla ulaşmaya çalışıyoruz" diyen Ghosh şöyle devam etti: "Müşteriyi bulduğumuzda onlara iyi bir servis sunmaya gayret ediyoruz. Bu alanda son yeniliğimiz müşteri portalı oldu. Başka yenilikçi girişimlerimiz de oluyor. Örneğin, ferdi kaza sigortası gibi basit ürünleri ATM'lerden satmaya başladık. Bu konuda da belli bir başarı elde ettik. Türkiye'de bankalar 15-20 milyon müşteriyle çalışıyor. Hollanda'nın nüfusuysa 15 milyon. Bu yüzden bankasüransın başlı başına bir iş kolu olduğunu düşünüyorum."
ING Emeklilik olarak farklarının, tercih ettikleri bankalarla çalışmak olduğunu dile getiren Ghosh, "Stratejimiz, bizi anlayan ve bizim de anlayacağımız bankaları dikkatle seçmek üzerine kurulu. Daha sonra, seçtiğimiz bankalara data modelleme, ürün ve müşteri alanlarında yatırım yapıyoruz. Her bankaya farklı davranıyoruz. ING Bank'la yaptığımız çalışmalarla Anadolubank'a yaptığımız aynı değil" diye konuştu.

'SİSTEM İKİ YÖNLÜ BÜYÜYOR'

"Size, piyasanın gelişiminin hızlanacağına inanmama yol açan bir örnek vereyim" diyen Ghosh şunları söyledi: "BES'e 2013 yılında giren müşterileri hedef aldığımız bir 'upselling' çalışmamız var. Bu müşterilerin zaten bir bireysel emeklilik poliçesi var, fakat diyelim ki sisteme her ay 200 lira yatırıyor. Finansal danışmanımız bu müşteriyle görüşerek, her ay düzenli olarak sisteme yatırdığı paranın bir yılki getirisini gösteriyor ve müşteriye yeni yılda ödediği miktarı 250 liraya yükseltmek isteyip istemediğini soruyor. Bu yöntemle oldukça iyi bir başarı elde ediyoruz. Ödediklerinin farkında bile olmadıkları az miktardaki para, onların gözünde bireysel emeklilik hesabında bir anda oldukça yüksek bir miktara ulaşıyor. BES, insanların sisteme katılımını teşvik eden yüzde 25 devlet katkısı sayesinde giderek daha popüler oluyor. Devlet katkısının yanı sıra, sisteme dahil olan kişiler, etraflarındakilere 'Bak, BES'e her ay 200 lira yatırıyordum, yılda 2 bin 400 lira yatırdım. Fakat şu an banka hesabımda 3 yüzde 25 daha fazla var' diyor. Bu da bireyleri sisteme girmeye teşvik ediyor."



Güneşli Ev Ekstra ile yuvanıza dört dörtlük güvence!



Yaşam koşulları değişiyor, evinizin karşı karşıya kaldığı riskler çoğalıp çeşitleniyor. Güneşli Ev Ekstra ile evinizi geleneksel teminatların çok ötesinde güvence altına alabilirsiniz. Detaylı bilgi Güneş Sigorta acentelerinde.

GÜNEŞ SİGORTA
"Değerlerimizin Sigortası"

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

Güneş'in pusulası kârlılığı gösteriyor

Güneş Sigorta'nın dönüşüm programı, kârlılıkta etkisini göstermeye başladı. 2014 yılı ilk çeyreğinde prim üretimini yüzde 40 artırarak 337 milyon liraya ulaştıran Güneş Sigorta, 10 milyon 53 bin lira net kâr elde etti.



Serhat Süreyya Çetin

Stratejiden yapılanmaya kadar birçok konuda değişikliğe imza atılan dönüşüm sürecini tamamlayan Güneş Sigorta, 2014 yılının ilk çeyreğinde 10 milyon 53 bin lira net kâr elde etti. Güneş Sigorta aynı dönemde prim üretimini yüzde 40 artırarak 337 milyon liraya ulaştırdı. 2014 yılına dönüşüm süreci için gerekli tüm operasyonel işleri tamamlayarak girdiklerini belirten Güneş Sigorta Genel Müdürü Serhat Süreyya Çetin, "Güneş Sigorta olarak son iki yılı yeniden yapılanma ve yatırım yılı olarak yaşadık ve artık hayata geçirdiğimiz sürecin faydalarını net bir şekilde görmeye başladık. Uyguladığımız doğru strateji ve tarife yapısının başarısı ile ilk çeyrekte 10 milyon 53 bin lira net kâr elde ettik" dedi.

BAŞARININ ANAHTARI DOĞRU EKİP VE DOĞRU İŞBİRLİĞİ

Güneş Sigorta'nın hedef branşlarına odaklanarak faaliyetlerini sürdürdüğünü söyleyen Çetin sözlerine şöyle devam etti: "Biz her zaman, bize zarar vereceğine inandığımız aşırı fiyat rekabetinden kaçındık ve kendi kurallarımızı koyarak işimize devam ettik. Başarının ancak doğru ekip ve doğru işbirliği ile elde edilebileceğine inanıyoruz. Bizde de başarının bu iki anahtarı bir arada bulunuyor. Şu anda ana hissedarımız olan VakıfBank ile iki tarafın da birbirine artı değer kazandıracağı bir işbirliği ortamına sahibiz. Bankamızdan aldığımız güç, her iki kurumun karşılıklı işbirliğine olan inancı ve Yönetim Kurulumuzun desteği bize başarıyı getiriyor. Bu doğrultuda Güneş Sigorta olarak 2014'te de verimliliğimizi artırmaya yönelik çalışmalarımıza, çok yönlü değerlendirmelerle belirlediğimiz hedef branşlarımıza ve sigortalılarımızın ihtiyaçlarına odaklanmayı sürdüreceğiz."

KÂRLI KAYNAK KÂRLI BRANŞ STRATEJİSİYLE DEVAM

Güneş Sigorta, büyümenin yeni geliştirilen, kârlılığı yüksek ürünlerden ve kaynaklardan sağlanması stratejisini destekleyecek, satış ekiplerini kârlı ürünlere yönlendirecek kampanya ve yeni ürün çalışmalarına 2014 yılında da devam edecek. Şirketin branşlar bazında büyüme verilerine bakıldığında, yangın branşında 2014 yılının ilk çeyreğinde 2013 yılına göre yüzde 63 artış ile 61.5 milyona yakın prim ürettiği görülüyor. Güneş Sigorta aynı dönemde genel kaza branşında yüzde 54, ferdi kazada yüzde 36, tarımda yüzde 74, nakliyat branşında yüzde 12, sağlıkta yüzde 9, DASK'ta yüzde 10, kaskoda ise yüzde 24 büyüdü.

SÜREKLİ GELİŞEN HİZMET AĞI

Bölge müdürlükleri ve satış kaynaklarının sayısını artıran Güneş Sigorta, 10 Bölge Müdürlüğü, 6 Finansal Bölge Müdürlüğü, 3 Temsilcilik ve 2.800'ü aşkın dağıtım kanalı ile hizmet veriyor.

FARKLI BRANŞLARDA BÜYÜME DEVAM EDİYOR

Güneş Sigorta, branşlar bazında 2014 yılının ilk çeyreğinde bir önceki yıla oranla; yangın branşında yüzde 63, genel kaza branşında yüzde 54, ferdi kazada yüzde 36, tarımda yüzde 74, nakliyat branşında yüzde 12, sağlıkta yüzde 9, DASK'ta yüzde 10, kaskoda ise yüzde 24 büyüdü.

Güneş acenteleri Moskova'daydı

Acentelerine özel olarak geliştirdiği kampanyaları sürdüren Güneş Sigorta, konut, sağlık, işyeri ve ferdi kaza ürünleri için düzenlediği kampanyalar sonucunda acentelerine, Moskova'nın tarihi ve kültürel güzellikleri ile muhteşem lezzetlerinin keyfini çıkarma fırsatı sundu.

1 Temmuz - 31 Aralık 2013 tarihleri arasında geçerli olan kampanyalarda hedef üretimleri gerçekleştiren ve geçen acenteler, 8 - 11 Mayıs tarihleri arasında düzenlenen Moskova gezisine katılmaya hak kazandı.

Moskova gezisine katılan Güneş Sigorta ekibi, dört gün boyunca büyülü atmosfer eşliğinde şehri keşfetti. Gezi süresince Kremlin Sarayı, Kızıl Meydan, St. Basil Katedrali, Nazım Hikmet'in mezarı, Lenin Mozolesi, Bolşoy Tiyatrosu, Tverskaya Caddesi, Poklonnoya Tepesi'ni gören ekip, şehrin tarihi merkezi sayılan Moskova Metrosu ve Arbat Sokağı'nı da ziyaret etti.



Kampanyalardaki hedef üretimlerini gerçekleştiren Güneş Sigorta acenteleri, Moskova gezisinde dört gün boyunca büyülü atmosfer içinde şehri keşfettiler.



BMW BOSPHORUS SAILING FEST'TE BİRİNCİ GÜNEŞ SİGORTA OLDU

Güneş Sigorta Yelken Takımı, bu yıl 4'üncüsü düzenlenen BMW Bosphorus Sailing Fest'te gösterdiği başarılı performans ile IRC 3 sınıfında birinci oldu. Türkiye Yelken Federasyonu (TYF) tarafından gerçekleştirilen ve her tip yelkenli teknenin katılımına açık olan yarışta toplam 122 yelkenli mücadele etti. Güneş Sigorta Yelken Takımı birincilik kupasını 6 Mayıs Salı günü Borusan İstinye'de gerçekleştirilen ödül töreni ile teslim aldı.



Vakıf Emeklilik 'Y kuşağı yöneticiler' yetiştiriyor

Vakıf Emeklilik, şirketin misyonu, vizyonu, kurum kültürü ve organizasyon yapısını geleceğe taşıyacak yöneticileri, sektör içinde gerekli olan bilgi ve becerilerle donatarak şirketi daha da ileri seviyelere taşımak amacıyla 7 yönetici adayı ile çalışmaya başladı.
Şirketin vizyon hedeflerine ulaşmasına katkı sağlayacak stratejik bir ortak olma ana hedefindeki Vakıf Emeklilik İnsan Kaynakları ve Eğitim Müdürlüğü'nün bu doğrultudaki en stratejik kararlardan biri iş alım süreçleri. Bu süreçle şirketin başarısında fark yaratacak ve potansiyeli yüksek adayların kuruma kazandırılması hedefleniyor. Vakıf Emeklilik'in işe alma ve yerleştirme sürecinde uygun insanın, uygun işleri yapmak üzere, uygun yerde ve uygun zamanda bulunması amaçlanıyor.

YÖNETİCİ ADAYLARI NASIL İŞE ALINDI?

Yönetici adayları işe alım süreci, Vakıf Emeklilik'in gelecekteki "fark yaratacak" liderlerini bugünden yetiştirmeye başlama isteğiyle hayata geçti. 2013 yılı aralık ayında başlayan seçme süreci, kısa bir telefon mülakatı ile başladı. Ardından 144 aday bir ön elemeye tabi tutuldu. Bu aşamada deneyimsiz adaylar profesyonel tecrübe gerektirmeyen, seçicilere yetkinliklerini gözlemleme fırsatını sunacak örnek vaka çalışmalarına katıldılar. Bu aşamada başarılı olan yaklaşık 70 aday ile bire bir mülakat gerçekleştirildi. Gerçekleştirilen farklı süreçlerin ardından adayların sigorta ve emeklilik sektörüne yoğun ilgi gösterdikleri gözlemlendi. Yaklaşık 2 ayda tamamlanan seçme sürecinin ardından 7 yönetici aday Vakıf Emeklilik ailesine katılmış oldu.

Y kuşağı hakkında bilgilendirme:
İnsan kaynakları literatürüne Y kuşağı olarak geçen 1981-2000 yılları arası doğanlardan oluşan Y kuşağı iş yaşamında ortaya çıkan en önemli değerleri, sosyal sorumluluk, özgüven, hedef odaklılık ve farklılıklara saygıdır. Teknoloji anlamında çalışma hayatındaki en okuryazar grup olan Y'ler, fark yaratmak, fark edilmekten hoşlanmakta, değişime açık, destekleyici tavırlar sergilemekte, işyerinde de her anlamda esneklik istemektedirler. Kıyafetten çalışma saatlerine, düşünce ve iş yapış tarzlarına kadar tercihlerinde değişiklik ve farklılık görülen Y kuşağıyla iletişim ve işbirliğinde en önemli nokta, takdir ve geribildirim olarak ortaya çıkmaktadır.



Vakıf Emeklilik, şirketi daha ileri seviyelere taşımak amacıyla Y kuşağı "7 yönetici" adayıyla çalışmaya başladı.

Vakıf Emeklilik'ten gazeteci Coşkun Aral ile Saraybosna gezisi

Vakıf Emeklilik'in, "VakıfBank Bireysel Emeklilik Günleri" kampanyası çerçevesinde ödüllendirdiği 43 banka personeli, Saraybosna'yı gazeteci Coşkun Aral ile gezdi.



Vakıf Emeklilik, "VakıfBank Bireysel Emeklilik Günleri" kampanyası kapsamında başarılı olan 43 banka personelini, 10-13 Nisan 2014 tarihleri arasında, usta gazeteci Coşkun Aral beraberliğinde, Saraybosna gezisiyle ödüllendirdi. Sahip olduğu çok kültürlü yapısı, tarihi dokusu ve mimarisiyle dikkat çeken Saraybosna'ya özel hazırlanan 3 günlük gezide, gazeteci Coşkun Aral'ın 1992-1995 yılları arasındaki savaş anıları bir kez daha yaşandı.
Mehmet Bostan'ın da katılımıyla gerçekleşen Saraybosna gezisine geçen yıl üçüncüsü düzenlenen "VakıfBank Bireysel Emeklilik Günleri" kampanyası kapsamında ödül kazanan 43 banka personeli katıldı. Gezi süresince vezirler şehri olarak bilinen Travnik'te savaş sırasında birçok insanın şehit edildiği Ahmiç köyü ziyaret edildi. Tarihi dokusu korunmuş olan Travnik sokaklarında gezintinin ardından tarihi Osmanlı Kalesi'nden şehir manzarası izlendi ve 300 yıllık İbrahim Paşa Medresesi gezildi. Gezide Başçarşı, Osmanlı döneminden beri eğitimine ara vermeden devam eden Kurşunlu Medresesi, Kanuni Sultan Süleyman'ın halasının oğlu olan Gazi Hüsrev Bey Camisi de ziyaret edilen yerler arasında yer aldı. Bosna savaşında günlerce yanan, milyonlarca el yazması eserin yok edildiği kütüphane, orijinal güneş sistemli saati, Katolik katedrali, Ortodoks kiliseleri ve Musevi sinagogu da görüldü. Fatih Sultan Mehmet'e hediye edilen Hünkâr Camisi, Latin Köprüsü, Osmanlı kalesi Beyaz Tabya da gezildi. Fatih Sultan Mehmet'in şehre girdiği kapıdan geçip Osmanlı Çeşmesi'nden su içilen gezide, Saraybosna şehir manzarası da seyredildi. Tarihi Koza Köprüsü ve Tünel Müzesi de ziyaret edildi.
Gezinin son gününde, Mostar turu gerçekleştirildi. Konjic şehrinde Osmanlı'dan günümüze kadar gelmiş meşhur Konjic köprüsü ziyaret edildi.

VAKIF EMEKLİLİK 23. KURULUŞ YILDÖNÜMÜNÜ KUTLADI

Vakıf Emeklilik Genel Müdürü Mehmet Bostan, Vakıf Emeklilik olarak son 3 yıldır başarıyla sürdürdükleri sektörün üzerinde büyüme geleneğini bu yıla da taşıdıklarını söyledi. Vakıf Emeklilik'in 23. kuruluş yıl dönümü dolayısıyla Ortaköy'deki Genel Müdürlük bahçesinde gerçekleştirilen kutlamada konuşan Vakıf Emeklilik Genel Müdürü Mehmet Bostan, Vakıf Emeklilik olarak son 3 yıldır başarıyla sürdürdükleri sektörün üzerinde büyüme geleneğini bu yıla da taşıdıklarını söyledi. Bostan, Vakıf Emeklilik ailesi olarak son 3 yılda büyük bir değişime imza attıklarını ve bunu tüm çalışanlarla birlikte gerçekleştirdiklerini dile getirerek, yapılan eşsiz çalışmalarla markanın gücüne güç kattıklarını söyledi. Bostan'ın konuşmasının ardından Vakıf Emeklilik 23. yıl pastası çalışanlarla birlikte kesildi.





HEM MÜŞTERİLERİNİZİ GÜLÜMSETİN, HEM DE ŞİRKETİNİZE YENİ İŞ FIRSATLARI YARATIN!

ACE, Türkiye'de bir ilki gerçekleştirerek, özel diş sağlığı sigortasını başlatıyor. Bankacılık ve finansal hizmetler alanlarında faaliyet gösteren firmalar ya da bu sektörlere hizmet veren sigorta aracıları, brokerlar, sizi ACE ile işbirliği fırsatına davet ediyoruz. ACE ile bugün irtibata geçip, müşterilerinizin sağlıkla gülümsemelerine yardımcı olun.

Türk tüketicilerin **%86'sı** diş sigortası almayı düşünüyor*

*ACE'in Eylül 2013'te Türkiye'de 2,003 tüketici ile yaptığı araştırma sonucu.

ACE ile iletişim için
dentalturkey@acegroup.com

ACE sigortalar™

©2014 ACE Group. Bir ya da birden fazla ACE Grup Şirketi tarafından verilen teminatlar. Verilen teminatların tümü her ülkede sağlanamayabilir. ACE®, ACE logo® ve ACE sigortalar, ACE Limited'in ticari markalarıdır.

Sompo Japan Sigorta İnsan Kaynakları Eğitim ve Mali İşlerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Taha Türkkan:

Sompo Japan Sigorta 'insana' yatırım yapıyor

Taha Türkkan, Sompo Japan Sigorta'nın verimliliğine ve kârlılığına en büyük katkı yapan faktörün ve en önemli sermayesinin sahip oldukları insan kaynağı olduğunu belirtti. Türkkan, insan kaynakları stratejilerinin temelinde çalışanların eğitimine yatırım yapmak olduğunu ifade etti.

Şirketlerin işleyişlerindeki en önemli unsurlardan biri de insan kaynakları. İnsan kaynakları uygulamaları şirketlerde verimliliğin artması, yüksek performansa ulaşılması ve sürekli büyümenin sağlanmasında en önemli destek olarak kabul ediliyor. Çalışan verimliliğinin artması şirket verimliliğini doğrudan etkiliyor. Bu nedenle, verimliliğini artırmak isteyen şirketler insan kaynakları uygulamalarına çok önem veriyorlar.



Sompo Japan Sigorta İnsan Kaynakları Eğitim ve Mali İşlerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Taha Türkkan, Sompo Japan Sigorta'nın başarısının temelinde de sahip oldukları 'insan' sermayesinin olduğunu belirtti. Türkkan, çalışanlarının bilgi ve tecrübe birikimlerinden bahsederek, 12 yıl önce kurulan Sompo Japan Sigorta'nın, bu bilgi, tecrübe ve üstün performans sayesinde bugün sektörün en parlak şirketlerinden birisi olduğunu vurguladı. Sompo Japan Sigorta'nın kurumsal stratejisinden farklı bir insan kaynakları stratejisi olmadığına dikkat çeken Türkkan, "Sahip olduğumuz insan sermayesinin, iş hedeflerimize ulaşabilmemiz için katkı sağlayabilmesinin ancak kurumsal stratejimizle uyumlu ve aynı paralelde bir İK stratejisi ile mümkün olabileceğini düşünüyoruz" dedi. Sompo Japan'ın bu bilinçle, hedef ve amaçlarına ulaşabilmek için personelinin gelişimine oldukça önem verdiğini söyleyen Türkkan, bu farkındalığın ışığında şirketlerinin insan kaynakları stratejilerinin temelinde çalışanlarının eğitimine yatırım yapmak olduğunu ifade etti.

Bunların yanı sıra, şirketlerinin insan kaynakları politikasının oluşturulmasında yalnızca Sompo Japan International ile değil, aynı zamanda diğer ortakları Avrupa Kalkınma ve Yatırım Bankası ile birlikte hareket ettiklerini belirten Türkkan, buna göre, hem yerel mevzuatlara uygun hem de ortaklarının kurumsal kriterlerine uyumlu bir insan kaynakları politikası oluşturduklarının da altını çizdi.

'Y KUŞAĞI İŞ DÜNYASINI YENİDEN ŞEKİLLENDİRECEK'

Ayrıca, son dönemde oldukça popüler olan ve iş hayatında sayıları artan Y kuşağı ile ilgili de düşüncelerini aktaran Taha Türkkan, önümüzdeki dönemlerde Y kuşağının insan kaynakları politikalarına etkilerini şu şekilde açıkladı: "Y kuşağının halihazırda şirketlerin iş yapış şeklini etkilemeye başladığını ve çok yakın bir gelecekte de iş dünyasını yeniden şekillendireceğini düşünüyorum. Bizlerin daha önceki genel eğilimi bu yeni kuşağı eleştirmek ve kendi alıştığımız sisteme uydurmaya çalışmaktı. Ancak bunun için çok fazla uğraşmamız gerekecek. Çünkü Y kuşağının iş dünyasındaki oranı gittikçe artıyor. Araştırmalara göre 2020'de iş dünyasının yüzde 40'ı Y kuşağına olacak. Bu açıdan yeni kuşağı yargılamak ve kendi sistemimize uydurmak yerine artık onları anlamamız gereken noktadayız. Bu arkadaşlarımız rekabetin değil işbirliği ve takım çalışmasının olduğu bir iş ortamı bekliyorlar; esnek çalışma saatlerini tercih ediyorlar ve işleri ile özel hayatlarının entegre olmasını istiyorlar. Ayrıca bu kuşağın büyük çoğunluğu kendisinin patronu olmak istese de, bir patron ya da amir ile çalışmak durumunda olurlarsa amirlerinin kendilerine mentorluk ve koçluk yapmalarını bekliyorlar."

SOMPO JAPAN Y KUŞAĞININ BEKLENTİLERİNİ KARŞILIYOR

Türkkan ayrıca, bu kuşaktaki çalışanların, iş hedeflerinin bir şirkette yer alan bir görev boşluğunu doldurmak değil, sahip oldukları girişimci ruhlarının doğrultusunda, çalıştıkları şirketler aracılığıyla kendilerine iyi bir yatırım yapmak olduğunu belirtti. "Nasıl ki bir girişimci bir teşebbüse sermayesini yatırırken kârını artırmayı düşünüyorsa, bu arkadaşlarımız da, bilgi ve tecrübelerini çalıştıkları şirketler aracılığı ile artırmayı istiyorlar" diyen Türkkan, Y kuşağının, bir işyerinden isteklerini ve beklentilerini Sompo Japan Sigorta'da bulabileceklerini de sözlerine ekledi.

Tüm bunların yanında, sigorta ürünleri için talebin genel olarak tüketicinin yaşı ve kurduğu yaşama dair ihtiyaçları ile doğrudan ilgili olduğunu söyleyen Türkkan, Y kuşağının sektör üzerindeki ekonomik etkilerinin hissedilmesi için biraz daha zaman gerektiğini dile getirdi. Bununla birlikte sigorta şirketlerinin ve acentelerin, kendilerini bu fırsata karşı pozisyonlamak için Y kuşağının tüketim davranışları hakkında sağlam bir anlayış geliştirmesi gerektiğinin de altını çizdi.

Ayrıca, Y kuşağının sigortacılar için ayrı bir pazar segmenti oluşturmadığını söyleyen Türkkan, "Araştırmalar gösteriyor ki, Y kuşağı zaten en ileri teknolojilerin ve diğer tüm piyasa yeniliklerinin tepesinde yer almakta ve diğer kuşaklar da hızlı bir şekilde bunları takip etmekte. Bu bakımdan sigortacılar açısından Y kuşağını izlemek bir bakıma tüm müşterilerin değişen ve yükselen beklentilerini anlamalarını sağlayacaktır" dedi.

Tüm bunların yanı sıra, yeni mezunlara sigorta sektöründe çalışmalarını kesinlikle tavsiye eden Taha Türkkan, mezunların alanlarında uzmanlaştıkları zaman, yaklaşık 70 sigorta ve reasürans şirketi arasında herhangi bir iş bulma sıkıntısı yaşamayacaklarını da belirtti. Bu sayıya brokerlerin ve acentelerin de dahil edildiğinde, iş imkanlarının daha da geniş olduğunu söyleyen Türkkan, yeni mezunların uzmanlaştıkları ve yöneticilik becerilerini geliştirdikleri takdirde, hem kendilerine hem de sektörün geleceğine büyük katkıları olacağını da vurguladı.

SOMPO JAPANLI OLMANIN AYRICALIKLARI

Sompo Japan Sigorta olarak bir kurumdan çok bir aile olduklarına inandıklarını belirten Türkkan, açık iletişim anlayışı doğrultusunda kaliteli hizmet vermelerinin de devamlı istikrarlılığı sağlayan etkenlerden biri olduğunu vurguladı.

Türkkan ayrıca, çalışanların başarılı bir şirkette çalışmanın ve bu başarıda pay sahibi olmanın verdiği gururun yanı sıra, yine şirketin eğitim, kariyer planlama, farklı teknolojileri kullanma imkanlarıyla da kendilerini sürekli geliştirme şansına sahip olduklarını iletti.

Bunların yanında, 'Sompo Japan İşveren Katkılı Bireysel Emeklilik Planı'nın geçtiğimiz ay yürürlüğe girdiğini söyleyen Türkkan, bu plan çerçevesinde, şirketin çalışanlarının geleceklerine yüksek oranda katkıda bulunma kararı aldığını belirtti ve "Buna göre, çalışanlarımızın kendi Bireysel Emeklilik Sistemi (BES) hesaplarına yatırdıkları prim tutarına eşit olacak şekilde, unvan seviyelerine göre brüt maaşlarının yüzde 4 ya da yüzde 5'ine kadar olan katkıyı, şirketimiz çalışanlarımızın BES planlarına yatırmaktadır. Devlet katkısı da dikkate alındığında, Sompo çalışanlarının her ay maaşlarından yapacakları yüzde 5 oranında bir yatırıma, şirket katkısını da eklediğimizde toplamda yüzde 11.25 gibi gelişmiş ülke ortalamalarının bile üzerinde bir tasarruf oranı sağlamaları mümkündür. Ben de bir şirket personeli olarak bu uygulamadan son derece mutluyum" şeklinde konuştu.



SOMPO FIRSAT YARATIYOR

Sompo Japan Sigorta'nın çalışanlarına verdiği önem ve değeri bir kez daha vurgulayan Türkkan, "İnsana değer veren, güvenilir, yenilikçi, sürekli gelişen ve istikrarlı bir yapı içerisinde Sompo Japan Sigorta olarak amacımız; çalışanlarımızın kişisel ve mesleki anlamda kendilerini geliştirecekleri ve mevcut potansiyellerini en üst düzeyde kullanacakları fırsatlar yaratmaktır" dedi.

SOMPO JAPAN AKADEMİ EĞİTİMLERİ

Sompo Japan Sigorta'nın 2014 yılı faaliyetleri içinde eğitime yönelik çalışmalarından bahseden Türkkan, şirket performansının insan kaynağının geliştirilmesi yoluyla artırılacağını yineleyerek, bunun da gerekli donanıma sahip yöneticilerle mümkün olacağını belirtti. Bir yöneticinin ancak gerekli bilgi ve becerilere sahip olduğunda astlarının gelişimine katkıda bulunabileceğini söyleyen Türkkan, Sompo Japan Sigorta'nın kurumsallaşma yolunda attığı en önemli adımlardan birinin, 2014 senesi itibarıyla kurdukları Sompo Akademi olduğunu söyledi. "Üst yönetimimiz eğitime, şirket içerisinden nitelikli insan gücü yetiştirme ve yöneticilerini kendi içerisinden yetiştirdiği çalışanlarından oluşturma yönünden en önemli adımını Sompo Akademi ile atmıştır" diyen Türkkan, Sompo Akademi'nin, çalışanların farklı ve özel gelişim ihtiyaçlarına uygun olarak tasarlandığına dikkat çekti. Bu akademinin farklı kategorilerde eğitim içeriklerinin sunulduğu şirket içi bir okul olduğunu da sözlerine ekleyen Türkkan, akademi eğitim programlarında sınıf içi yetkinlik eğitimlerinin yanı sıra, mesleki ve teknik beceri eğitimlerinin de yer aldığını belirtti.

AKADEMİNİN İLK EĞİTİMLERİ

Sompo Japan Akademi'nin ilk döneminde tüm yöneticilerini eğitime aldıklarını söyleyen Taha Türkkan, "Akademinin ilk dönemini 'koçluk becerileri' ve 'yöneticilik becerileri' eğitimleri oluşturuyor. Bunların dışında, şirket içinden seçtiğimiz iç eğitmenlerimize de gerekli donanımı sağlayabilmek amacıyla kendilerini 'eğitimcilerin eğitimi' programına tabi tutuyoruz" şeklinde konuştu. Sompo Akademi'de kişilere temel eğitimlerin yanı sıra kendi yetkinlik ve sorumluluk alanlarına göre özel planlanmış bir program sunduklarını belirten Türkkan, çalışanların eğitime son derece istekli bir katılım gerçekleştirdiklerini de ifade etti.



Groupama acenteleri tarihi Lizbon sokaklarında anı fotoğrafı çektirmeyi de ihmal etmediler. ABD'ye giden acenteler ise New York'un sembolü Özgürlük Anıtı'nın önünde hatıra fotoğrafı çektirdiler.

Groupama, geleneksel "Acente Ödül Kampanyası" kapsamında, en başarılı acentelerini, gösterdikleri yüksek performans doğrultusunda Portekiz ve Amerika seyahatleriyle ödüllendirdi.

Groupama acentelerini ödüllendirdi

Groupama Sigorta, bu yıl da başarılı ve yüksek performans gösteren acentelerini "Acente Ödül Programı" kapsamında ödüllendirdi. 16'sı sigorta ve 5'i emeklilik acentesinden oluşan toplam 21 acente Portekiz'e gitme şansı yakaladı. Geziye Groupama Genel Müdür Yardımcısı Hakan Muştu, 6 bölge müdürü ve 27 acente temsilcisi olmak üzere 34 çalışanla birlikte, toplam 55 kişi katıldı.

PANORAMİK ŞEHİR TURU

Portekiz'in başkenti Lizbon'a düzenlenen gezi kapsamında çalışanlar Lizbon'un tarihi sokaklarında yaptıkları keyifli yürüyüşün ardından Meryem Ana Manastırı, Masrip Kalesi ve 13. yüzyıldan itibaren Portekiz hanedanları tarafından kullanılan Kraliyet Sarayı gibi tarihi yerleri ziyaret ettiler. Teleferik gezisi ile Lizbon şehrinin panoramik görüntüsünü seyretme ve dünyanın ikinci büyük akvaryumunu görme şansı yakaladılar. Groupama 2013 yılı sonu itibarıyla yıllık bazda üretim, büyüme ve kârlılık kriterini tutturan sigorta ve fon büyüklüğü ile artış kriterlerini tutturan emeklilik acentelerini de Amerika seyahatiyle ödüllendirdi. Geziye Yönetim Kurulu Başkan Vekili Abdullah Kutlu, Satış Genel Müdür Yardımcısı Hakan Muştu, Hasar Genel Müdür Yardımcısı Cem Sarıbayraktar ve Teknik Genel Müdür Yardımcısı Orkun Gücük katıldı. Dünyanın en önemli ticaret ve finans merkezlerinden biri olan New York şehrine düzenlenen gezi kapsamında çalışanlar Central Park, Rockefeller Center, Broadway, Empire State Binası ve China Town gibi turistik yerleri gezme şansı yakaladılar. Bir günlük Washington gezisinin ardından "Mamma Mia Müzikali"ni de izleme fırsatı buldular.



Ray Sigorta Genel Müdür Yardımcısı ve İcra Kurulu Üyesi Koray Erdoğan pazar payı için bir fiyat rekabetine girmeyeceklerini söyledi

"2014'te büyüme sürecek"

Ray Sigorta Mali ve İdari İşler Genel Müdür Yardımcısı ve İcra Kurulu Üyesi Koray Erdoğan, sigorta sektöründe 2014 yılında büyüme ve kârlılığın süreceğini söyledi. Sigorta sektöründe 2013 yılı ve bu yılın ilk üç ayında yaşanan gelişmelerle ilgili bir değerlendirme yapan Erdoğan, "Sigorta profesyonellerinin 2013 yılını çok iyimser, 2014 yılını ise çok kötümser okuduğunu düşünüyorum. Geçen sene konsolide teknik kâr pozitifti. Burada kaskonun pozitif etkisi ile trafikteki zararın azalması önemli bir etkendi. 2013 yılı sonu için kaskonun teknik performansını çıkarırsanız, geriye pek bir şeyin kalmadığını görüyoruz. Nitekim, hayat dışında 835 milyon liralık teknik kârın 700 milyon lirası kaskodan geliyor" dedi.

2014'ün ilk çeyreği için çok kötü bir tablo çizmeyi gerektirecek bir veri bulunmadığını ifade eden Koray Erdoğan şunları söyledi: "Poliçe adetleri bazında seyre bakıldığında, lokomotif branşların adetlerinde yılın ilk çeyreğinde halen artış var. Bu önemli bir gösterge. Diğer taraftan 2013 sonu büyüme rakamı yüzde 21'in üzerindeydi, ancak 2014 ilk çeyrek prim artışına baz teşkil eden 2013 yılının ilk çeyreğinde büyüme yüzde 27'nin üzerindeydi. Buna rağmen yüzde 10.33 lük bir büyüme var. Bunu da göz önünde bulundurmak gerekir."



Erdoğan: Sektör açısından baktığımızda geçen sene düzeyinde bir büyüme olmasa dahi nominal büyümenin yüzde 15'ler civarında olacağını düşünüyorum.

Ray Sigorta'nın hiçbir zaman pazar payı için bir fiyat rekabetine girmeyeceğini belirten Ray Sigorta Genel Müdür Yardımcısı ve İcra Kurulu Üyesi Koray Erdoğan, "Bizim için kârlılık esastır" dedi.

'HASTALIK DEPREŞMESİN'

2014 yılında geçen seneki prim artış rakamlarına ulaşılmasının mümkün olmadığını vurgulayan Ray Sigorta Genel Müdür Yardımcısı ve İcra Kurulu Üyesi Koray Erdoğan, "Ancak burada yapılacak en büyük yanlış bir önceki yıl prim artış hızına ulaşmak için tekrardan özellikle kasko branşında bir fiyat rekabetine girmek olur ki, bunu ilk çeyrekte gözlemlemiş bulunuyoruz. Bu tutum maalesef sektörümüzün kronik hale gelmiş hastalığı" diye konuştu.

"En çok duyduğumuz söylem otomotiv satışlarının azalması ve sektörün bu durumdan olumsuz etkilenmesi" diyen Koray Erdoğan şöyle devam etti: "Ben bu yaklaşımı çok da anlamlı bulmuyorum. Bakın, kaskoda sigortalılık oranı yüzde 25'ler düzeyinde. Trafiğe kayıtlı araç sayısı 18 milyon, kaskolu araç sayısı 4.5 milyon civarındaydı geçen sene. İlk dört ayda araç satışları ne kadar azaldı, 60 bin adet. Penetrasyon oranını yarım puan artırırsanız 90 bin ilave aracın kaskosunu yaparsınız ve araç satışındaki azalmayı da fazlası ile telafi edersiniz demektir. Ancak ben bu penetrasyonu nasıl artırırım konusu maalesef konuşulmuyor ya da bunun için bir çaba sarf edilmiyor."

Sigorta sektörünün 2014 yılındaki gelişimiyle ilgili öngörülerini de dile getiren Koray Erdoğan, "Ekonomik büyüme sigorta sektörü için çok önemli bir faktör. 2013 yılına bakıldığında büyüme oranı yüzde 4 olarak gerçekleşti ve büyümenin daha çok iç talep kaynaklı olduğunu gördük. Bunun da tabii sektöre olumlu bir yansıması oldu. Ben 2014 yılında büyüme oranlarının kurlardaki yukarı yönlü hareketle yine yüzde 3'ün üzerinde gerçekleşeceğini düşünüyorum. Nisan öncü göstergeleri de aslında büyüme tarafindaki iyimser görüşlerimizi destekler durumda" dedi.

'BÜYÜME VE KÂRLILIK SÜRER"

Sektör açısından bakıldığında, geçen sene düzeyinde bir büyüme olmasa dahi yine de nominal büyümenin yüzde 15'ler civarında olacağını ifade eden Koray Erdoğan, "Ancak kârlılık düzeyi konusunda bir tahmin yapmak zor. Burada şirketlerin sağlıksız bir fiyat rekabetine girip girmeyecekleri belirleyici bir unsur olacak. Ancak ben böyle bir rekabetin yaşanmayacağını ve kârlılık düzeyinin de geçen senenin üzerinde olmasını bekliyorum. Özellikle burada trafikteki zarar rakamlarının her yıl biraz daha azalacağını ve bunun da konsolide kârlılık düzeyi üzerinde pozitif bir etki yaratacağını düşünüyorum" diye konuştu.

Ray Sigorta'nın ilk üç aylık verilerini de değerlendiren Erdoğan, "Şirketimizin ilk üç aylık verileri geçen seneden daha iyi. Primde yüzde 13'lük bir artış var. Ancak tabii ki kaskodaki gelişme çok olumlu değil ve sektör sonuçlarına paralel biçimde yüzde1'lik bir küçülme oldu. Kârlılıkta ise yüzde 33'lük bir artış var. Biz son 4 yıldır sürdürdüğümüz politikamızın arkasındayız. Biz hiçbir zaman pazar payı için bir fiyat rekabetine girmeyeceğiz ve kârlılığın olduğu alanlarda var olacağız. Biz sektörün yıllardır yaptığı hataları yapmamakta kararlıyız" dedi.

Ray Sigorta Genel Müdür Yardımcısı ve İcra Kurulu Üyesi Koray Erdoğan sözlerine şöyle devam etti: "Hiçbir zaman pazar payı bizim açımızdan kârlılığın bir alternatifi olmayacak. Ben sektörde aklı selimin hakim olacağını ve bütün sermayedarların da şirket yönetimlerini bu yönde ciddi bir şekilde sorgulayacaklarını umuyorum. 'Biz uzun vadeli bakıyoruz, şimdi zarar edebiliriz, uzun vadede kârlı hale geleceğiz' avutmalarının, artık sermayedarlar nezdinde de çok kabul görmeyeceğini düşünüyorum."

Ray Sigorta olarak kârlılığın sadece teknik performansla ilgili olmadığını, aynı zamanda gider yönetim politikaları ve sağlıklı bir tahsilat yapısının kârlılıkta çok önemli faktörler olduğunun farkında olduklarını dile getiren Erdoğan, "Etkin bir gider yönetim ve tahsilat politikası, sağlıklı bir fiyatlama politikası ile birleştiğinde, buna sabrı da eklerseniz mutlak surette başarı gelir" dedi.

'Hasar maliyeti artacak'

Enflasyon ve kur artışlarının sektöre etkilerini de değerlendiren Koray Erdoğan şunları söyledi: "Enflasyon ve kur artışının ilk etkisi mutlaka hasar maliyetleri üzerinde olacak. Ancak bu kur artışlarının aynı oranda maliyetlere yansıması beklenmemeli, bu yansıma daha ılımlı olacaktır. Enflasyonda bence çok büyük bir problem yok. En azından tahmin yapabiliyorsunuz. Kur artışında ise bu mümkün değil. Bu da hem planlama yapmanızı hem de bütçelerinizi oluşturmanızı ve tutturmanızı çok zorlaştırıyor. Hem aylık hem yıllık seyri bakımından bir kur tahmini yapmak oldukça zor."

Enflasyon ve kur artışlarının hasar açısından bir maliyet unsuru olduğunu, ancak bunun fiyatlara yansıtılamadığını belirten Erdoğan, "Bizim sektör olarak en büyük eksiğimiz bu. Rekabetin nereden başlaması gerektiği konusunu bir türlü çözemedik. Bu maliyet unsurunun mutlaka fiyatlama politikalarına yansıtılması gerekiyor. Aksi takdirde zarar yeniden kaçınılmaz bir hale gelecek. Ray Sigorta'da da mutlak surette hasar maliyetlerini artırıcı yönde olacak, ama bunun bizim sonuçlarımız üzerindeki etkisinin çok büyük olacağını düşünmüyorum. Biz zaten kur artışlarının çok büyük etkisinin olabileceği iki branşta çok kontrollü gidiyoruz" diye konuştu.

'GİDER YÖNETİMİ ÖNEMLİ'

Bir şirketin bilanço performansının teknik ve mali sonucun bir kompozisyonu olduğunu dile getiren Erdoğan, "Teknik sonuç çoğu zaman sizin kontrolünüzde değil. Dışsal faktörler, piyasa koşulları ve rekabet teknik sonuçlarınız üzerinde çok büyük bir belirleyici unsur. Tahsilat politikaları, gider yönetim politikaları ve etkin bir kaynak yönetimi ise içsel faktörler, yani tamamen sizin kontrolünüzde olan alanlar" dedi.

Gider yönetiminin şirketlerin rekabet gücünü de artıran bir unsur olduğunu vurgulayan Erdoğan, "Sigortacılıkta kârlılığı belirleyen kombine rasyodur. Eğer hasar prim oranını çok fazla düşüremiyorsanız bu durumda kombine rasyonun önemli bir unsuru olan masraf oranını düşürmeniz gerekiyor. Basit bir örnek vermek gerekirse, aynı ölçekte olan bir şirketin ve bizim hasar primimiz yüzde 75 olsun, bu emsal grupta bizim masraf oranımız yüzde 20 iken bu oranı yüzde 40 olan şirketler var. Ben bu durumda yazdığım her yüz lira primden 5 lira kazanırken o şirket her yüz lirada 15 lira zarar yazıyor" diye konuştu.

Sigorta sektörünün artık kendi dinamikleri ile hareket etmesi gerektiğini ifade eden Erdoğan, "Dışsal faktörler, bankacılıkta olduğu gibi sizin kâr marjlarınızda azalmaya yol açabilir, ancak bir yıl kâr edip diğer yıl ciddi zararlar yazmanıza yol açmamalı. Burada da rekabeti doğru anlamamız, maliyetlerimizi doğru ölçebiliyor olmamız ve bunu fiyatlarımıza doğru bir şekilde yansıtabiliyor olmamız gerekiyor. Aksi takdirde daha çok uzun süre aynı sorunları konuşuyor oluruz" dedi.

'SEKTÖR DAHA YARATICI OLMALI'

Yaşadığımız ortamda sigorta sektörünün daha yaratıcı olması gerektiğini vurgulayan Koray Erdoğan şu değerlendirmeyi yaptı: "Aynı şeyleri yaparak hep farklı sonuçlar bekliyoruz ama tabii ki olmuyor. Öncelikle bizim bilginin değerini anlamamız gerekiyor. Sigortacılıkta bilgi çok önemli. Ölçmeden yönetemezsiniz. Hem kendi şirketinizdeki bilgileri hem de dış dünyada yer alan bilgileri çok etkin bir şekilde kullanan şirketler uzun dönemde başarılı olacak. Bu sizin nerelerde olmanız gerektiğini, nerelerde olmamanız gerektiğini ve etkin bir fiyatlama politikası oluşturmanızı sağlayacak. Benim kişisel görüşüm hem elindeki hem de sosyal paylaşım ağlarındaki bilgileri en etkin şekilde işleyen ve bu verilere göre, müşteri ihtiyaçlarını, ürün yapısını, fiyatlama politikasını belirleyen şirketler, uzun dönemde çok başarılı olacaklar. Başka sektörlere de aslında biraz daha detaylı bakmakta fayda var. Buralardaki başarılı uygulamalardan kendi sektörümüze adapte edebileceğimiz birçok husus bulabiliriz diye düşünüyorum."



Halk Sigorta Genel Müdürü Bülent Somuncu:

Bankasüransın önemi artarak devam ediyor

Bankasürans ve kredi beraberi sigortalarla ilgili açıklamalarda bulunan Halk Sigorta Genel Müdürü Bülent Somuncu, Halkbank ile ortaklaşa yürüttükleri projelerinden biri olan BAW Projesi'nin başarıyla tamamlandığı bilgisini verdi.

Halk Sigorta Genel Müdürü Bülent Somuncu, bankasürans konusu hakkında yaptığı açıklamada bankaların müşterilerine bankacılık hizmetlerinin yanı sıra teklif ettikleri ürün çeşitliliği ile sigorta tabanının yaygınlaştırılmasında önemli ve aktif roller üstlendiklerini ifade etti.
"Bankalar bir ihtiyaç olan sigortayı, sigortalılara doğru zamanda ve yerde teklif ederek, sigorta bilincinin gelişmesinde büyük katkılar yapmaktadırlar" diyen Bülent Somuncu sözlerine şu şekilde devam etti: "Bankacılık sektörünün müşteri yapısı ve sayısı, sigorta sektörünün ihtiyaç duyduğu ve hedeflediği yapı ve sayı büyüklüğüne sahiptir. Sigorta sektörü, bankalar aracılığı ile sigortalılara pratik, anlaşılır ve uygulanabilir ürünler geliştirip sunarak, sektörde reel büyümenin en önemli mecrasını kullanmaya devam etmektedir."
Halk Sigorta'nın sermayedarı Halkbank ile ortaklaşa yürüttüğü projelerinden biri olan BAW (bankasürans- entegrasyon projesi) projesinin tamamlandığı bilgisini veren Somuncu, "Banka kanalından elde ettiğimiz prim üretimi de doğru orantılı artarak devam edecektir" dedi.
Halkbank'ın KOBİ bankacılığındaki "öncü" konumuna dikkat çeken Somuncu sözlerine şu şekilde devam etti:
"Paralel olarak biz de KOBİ Sigorta çözümlerinde, gerek ürün gerekse mevcut sigorta pastasındaki payımızı artırmak yerine pastayı büyütecek fikir ve ürünleri geliştirmeyi misyon edindik.
Bankamız tarafında kullanıcı sayısı hızla artan ve çok başarılı bir proje olan Paraf Card ile yeni müşterilerin de sigorta ihtiyaçlarının tedarikçisi olmak üzere bireysel segmentte penetrasyonu artıracak özel ürünler geliştirdik ve geliştirmeye devam ediyoruz."

SİGORTA ZORUNLULUĞU YOK GEREKLİLİĞİ VAR

Halk Sigorta Genel Müdürü Bülent Somuncu, Tüketicinin Korunması Hakkındaki Kanun'un yürürlüğe girmesiyle gündeme gelen kredi beraberi sigortaları ile ilgili olarak da şunları söyledi: "Bankalarda kredi sigorta zorlaması yoktur. Ancak işletmenin veya kişilerin sigortasız olarak bir yere gitmesi mümkün değil. Eğer sigortası yoksa sigortasını yaptırmak zorunda. Bu bankanın çalıştığı sigorta şirketi olur veya başka bir şirket olur, ama krediyi veren banka, krediyi verdiği firmanın binası ve makinelerinin sigortalı olmasını ister. Bu hem kredinin, hem de müşterinin güvencesidir. Kısacası burada sigorta zorunluluğu yok ama sigorta gerekliliği vardır."
Somuncu değerlendirmelerine şu şekilde devam etti: "Sigortayı, kredi veren kurumdan veya başka bir yerden yaptırmak arasında prim farkı olmaz, belki avantajı olur. Zorunlu sigortalar dışında çok fazla bir fark olacağını düşünmüyoruz. Sadece teminat ve içerik farklılıkları, fiyatların farklılaşmasına yol açabilmektedir.
Banka Sigortacılığı, bankaların müşteri tabanının genişlemesiyle, büyümeye ve sigorta sektörüne yeni müşteriler ve ürünler kazandırmaya devam edecektir. Bankaların müşterilerine kendi ürünleri yanında verdiği sigorta ürünleri bankanın değil, müşterinin sigortasıdır. İşsizlik, iflas, ölüm de dahil olmak üzere, karşılaşılabilecek bütün risklere karşı kişilerin ve mallarının sigortalanması ekonomik ve sosyal hayatın düzenlenmesi için bir gerekliliktir."



Aegon'dan Şekerbank şube müdürlerine Barselona gezisi



Barselona şehrinin tarihi ve turistik yerlerini görme şansı yakalayan Şekerbank şube müdürleri seyahatleri boyunca bol bol hatıra fotoğrafı da çekmeyi ihmal etmedi.

Aegon Türkiye, Şekerbank şube müdürlerine 18-21 Nisan tarihlerinde Barselona seyahati düzenledi. Dört günlük seyahat boyunca Şekerbank yöneticileri, Barselona'nın tarihi güzelliklerini görme imkanı buldu. Aegon ise Şekerbank'la olan işbirliğini keyifli bir etkinlikle pekiştirmiş oldu.

Şekerbank'la olan işbirliğini keyifli organizasyonlarla pekiştiren Aegon Türkiye, Şekerbank şube müdürlerine Barselona gezisi düzenledi. Bu yurtdışı seyahati, Şekerbank şube müdürlerine yapılan bir anket sonucunda belirlendi ve yöneticilere görmek istedikleri şehri ziyaret etme fırsatı sunuldu. 18-21 Nisan tarihleri arasında yapılan gezide Barselona'nın tarihi ve turistik güzelliklerini görme şansı yakalayan yöneticiler, turun ilk gününde panoramik şehir turu yaptı. Gezinin ilk gününde şehrin en hareketli noktalarından birisi olan Plaza De Catalunya Meydanı ziyaret edilerek, şehrin en kalabalık caddesi La Rambla Caddesi gezildi. İstanbul'daki İstiklal Caddesi'ne benzetilen La Rambla'nın cıvıl cıvıl canlılığı içinde Katalanların Akdeniz'e özgü sokak kültürünü yaşama imkanı yakalayan Şekerbank şube müdürleri, La Rambla'nın ardından 1888 yılında Kristof Kolomb anısına yapılmış olan heykeli ziyaret etti. Ardından, olimpiyat tesislerinin bulunduğu Mont Juic Tepesi'ni de gezen katılımcılar, yüksekliği ve ihtişamının yanında üzerindeki oymaları ve heykelleri ile hayran bırakan La Sagrada Familia Kilisesi'nden de çok etkilendi.

FLAMENKO DANSI BÜYÜLEDİ

Seyahatin ikinci günü Gerona&Figures turuna katılan yöneticiler, bu turda Orta Çağ'dan kalma mimari yapılarıyla büyüleyen Gerona şehrini gezdi. Ayrıca Büyük Katedral ve Yahudi mahallesi, ünlü ressam Dali'nin doğduğu Figueras kasabası ve Dali Müzesi de ziyaret edildi. Bu ziyaretler ardından akşam flamenko dansının en iyisinin sunulduğu bir restoranda akşam yemeği yenilerek, gece oldukça keyifli bir şekilde sonlandırıldı.

BARCELONA-A.BILBAO MAÇI KEYİFLİ ANLAR YAŞATTI

Üçüncü gün, sabah kahvaltısının ardından alışveriş ve şahsi aktiviteler için serbest zaman tanınan yöneticiler, akşam oynanacak Barcelona - Athletic Bilbao maçını staddan izleyecek olmanın heyecanını yaşadı. Akşam yemeğinden sonra buluşuldu ve NouCamp Stadı'na hareket edildi. Katılımcılar, Messi ve Pedro'nun arka arkaya gelen golleriyle Barcelona takımının 2-1'lik skorla maçı kazanma sevincine tanık oldu.
Son gün otelden ayrılarak havaalanına doğru yola koyulan ekip, Barselona seyahatini tamamlayarak, tarih ve denizin iç içe olduğu unutulmayacak bir deneyim yaşamış oldu.







Generali tüm sürücüleri uyarıyor

ARACINIZ YAZA HAZIR MI?

Generali Araştırma Merkezi (GAM) sürücüleri uyarıyor. GAM'ın yaptığı araştırmaya göre sanılanın aksine trafik kazalarının en çok yaşandığı dönem, yaz mevsimi. Bu gerçekten yola çıkan Generali, yaz mevsimi öncesi tüm sürücüleri güvende olmaya çağırıyor.

Generali Araştırma Merkezi'nin (GAM) yaptığı araştırmaya göre, insanlar genel olarak kazaların sürüş koşullarının zor olduğu kış mevsiminde artış gösterdiğini düşünüyor. Ancak kaza istatistikleri bunun tam tersini ortaya koyuyor. GAM'ın yaptığı araştırmaya göre sürücülerin yüzde 83'ünün araç kullanmanın en tehlikeli olduğunu düşündükleri zaman kış mevsimi. Sürücülerin yüzde 81'i ise trafik kazalarının en çok kış mevsiminde yaşandığını düşünüyor. Oysa Türkiye İstatistik Kurumu verileri, kazaların yıl içinde en yoğun yaz mevsiminde gerçekleştiğini gösteriyor. Haziran ayında tatil döneminin başlamasıyla birlikte, trafik yoğunluğuna paralel olarak kaza oranları da artış gösteriyor.

GENERALI'DEN 50 BİN LİRAYA VARAN GÜVENCE

Generali, yaz mevsimi öncesinde sürücüleri trafikte güvende olmaya çağırıyor. Mini Kasko Ekstra, 299 liralık fiyatıyla sürücüleri diğer bir araçla çarpışma durumunda meydana gelen hasarlar dahilinde yılda iki kere olmak üzere, azami 50 bin liraya kadar güvence altına alıyor. Mini Kasko Ekstra, "Mini Onarım Hizmeti"ni de kasko kapsamında ücretsiz sunuyor.

Generali Sigorta Stratejik Planlama ve İş Geliştirmeden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Petar Dobric, "Mini Kasko Ekstra ürünümüzle araçları 4-10 yaş arasında olan kişileri hedefliyoruz. Bu kişiler için araçları şüphesiz son derece önemli, ancak yüksek fiyatlı olmasından dolayı kasko yaptıramıyorlar. Baktığınızda araçları bu kişilerin en değerli mal varlığı, fakat aracının başına kötü bir şey gelirse yenisini alamayacak durumda olabilir. Generali'nin Mini Kasko ürünü de işte tam bunun gibi durumlar için son derece önemli. Generali olarak inovatif bir ürünü uygun fiyatla sunuyoruz. Sürücüler çarpışmadan doğacak olan riskleri 299 liraya güvence altına alabilirler. Mini Kasko Ekstra sınırlı teminatlara sahip bir kasko ürünü ve iki aracın çarpışmasından meydana gelebilecek hasarları 50 bin liraya kadar güvence altına alıyor. Müşterilerimizin temel ihtiyaçlarına cevap vermek için ürünlerimizi bu yönde geliştirmeye devam ediyoruz" şeklinde konuştu.


Petar Dobric

Mini Kasko Ekstra, 'Kişisel Eşyalar' ve 'Evde Bakım' teminatlarının satın alınmasıyla poliçenin kapsamı daha da genişletilebiliyor. Belirlenen limitle (yıllık 750 lira) sunulan 'Kişisel Eşyalar' teminatı, araçta bulunan sigortalıya ve/veya sigortalı aile bireylerine ait kişisel eşyaların ve Kasko Sigortası Genel Şartları kapsamındaki hasarlar neticesinde oluşan zararlara karşı güvence altına alınmasını sağlıyor.

Prestij Trafik Sigortasını Bugün Yaptırın

En geniş kullanıma sahip aşağıdaki taşıtlarda sunduğumuz uygun Prestij Trafik Sigortası fiyatlarını keşfedin ve hemen teklif alın

GENERALI



Motor Gücü: 75 HP
Sigortalı Yaş: 48
Şehir: İstanbul
Yıllık Kullanım: 7.500 KM Altında

129,66 TL 'den başlayan fiyatlarla



Motor Gücü: 77 HP
Sigortalı Yaş: 48
Şehir: İstanbul
Yıllık Kullanım: 7.500 KM Altında

129,77 TL 'den başlayan fiyatlarla



Motor Gücü: 105 HP
Sigortalı Yaş: 48
Şehir: İstanbul
Yıllık Kullanım: 7.500 KM Altında

130,30 TL 'den başlayan fiyatlarla



Motor Gücü: 110 HP
Sigortalı Yaş: 48
Şehir: İstanbul
Yıllık Kullanım: 7.500 KM Altında

130,18 TL 'den başlayan fiyatlarla

Generali, kolay sigortacılık çözümleri sağlamak amacıyla Türkiye'de kişiye özel fiyatlandırma sunuyor. Hasar geçmişine ve diğer parametrelere göre yüzde 70'e varan indirimlerle çok uygun fiyat imkanları sayesinde sürücüler Generali'de hak ettiği bedeli ödüyor. Generali'nin Prestij Trafik Ürünü; araç çilingir hizmeti, lastik değişim hizmeti, yakıt bittiğinde aracın çekilmesi gibi ücretsiz hizmetleri kapsıyor.

Avrupa'da en uygun trafik sigortası fiyatları Türkiye'de

Generali, Avrupa'da ve Türkiye'de zorunlu trafik sigortasına ödenen rakamları araştırdı. Araştırmanın sonuçları, Avrupa'da zorunlu trafik sigortası için sürücülerin cebinden Türkiye'ye oranla dört kat daha fazla para çıktığını ortaya koyuyor.

Generali, Avrupa'da ve Türkiye'deki zorunlu trafik sigortasına ödenen rakamları araştırdı. Generali'nin yaptığı araştırma, değişik parametrelere dayalı olarak fiyatlandırmanın ülkeler bazında ne kadar fark edebileceğini ortaya koydu. Araştırmanın sonuçları, Avrupa'daki araç sahiplerinin zorunlu trafik sigortası için Türkiye'deki araç sahiplerine göre çok daha farklı rakamlar ödediğini gösteriyor. Avrupa'nın çeşitli ülkelerini kapsayan araştırmada Türkiye, yıllık ortalama 89 euro ile zorunlu trafik sigortasına ödenen miktarda son sırada yer alıyor. Listenin ilk sırasında ise yıllık ortalama 438 euro ile İsviçre ve 431 euro ile İtalya yer alıyor. İsviçre, aynı zamanda GSYİH oranlarına bakıldığında geçtiğimiz yıllarda dördüncü sırada yer almıştı. İtalya ve İsviçre'yi sırasıyla 258 euroyla Avusturya ve 214 euroyla Almanya takip ediyor.

Doğu Avrupa ülkelerinde ise, zorunlu trafik sigortası fiyatlarının Batı Avrupa'ya kıyasla daha düşük olduğu göze çarpıyor. Bu ülkeler arasında Slovenya 212 euroyla ilk sırada yer alırken, Slovenya'yı 196 euroyla Hırvatistan, 136 euroyla Slovakya, 126 euroyla Çek Cumhuriyeti ve 103 euroyla Macaristan ve Polonya takip ediyor.

ÜLKELERE GÖRE ORTALAMA TRAFİK SİGORTASI FİYATLARI

ÜLKE	ORTALAMA FİYAT (TL)
İsviçre	1.243,92
İtalya	1.224,04
Avusturya	732,72
Almanya	607,76
Slovenya	602,08
Hırvatistan	556,64
Slovakya	386,24
Çek Cumhuriyeti	357,84
Polonya	292,52
Macaristan	292,52
Türkiye	**252,76**

Türkiye'deki sürücüler, çeşitli Avrupa ülkelerine göre zorunlu trafik sigortasında daha uygun fiyatlar ödüyorlar.

Dubai Starr Sigorta fark yaratmaya devam ediyor



Dubai Starr Sigorta, acentelerinin özel branşlarda uzmanlaşmasına destek vermeye devam ediyor. Dubai Starr Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Murat Cem Çağlayan, Işık Üniversitesi işbirliğiyle inşaat sigortalarında acente bilgi birikimine destek vermek için "İnşaat Kulübü" kurduklarını söyledi.

Dubai Starr Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Murat Cem Çağlayan, öncelik alanlarını inşaat, havacılık ve sorumluluk sigortaları olarak belirlediklerini söyledi. Geçen yıldan bugüne portföy yapısında önemli değişiklikler ve gelişmeler gerçekleştirdiklerini belirten Çağlayan, Dubai Starr Sigorta olarak iş ortakları gördükleri acentelerinin kişisel gelişimlerine önem verdiklerini vurguladı. Çağlayan konuyla ilgili olarak sözlerine şu şekilde devam etti: "Bu amaç doğrultusunda ilk adımı İnşaat Kulübü'nü kurarak başlattık. Dubai Starr Sigorta kulüp bünyesinde, ağırlıklı inşaat sigortası yapan ve/veya yapabilecek potansiyele sahip olan acentelerimize yönelik çok özel bir program düzenledik. Işık Üniversitesi Sürekli Eğitim Merkezi ile ortak çalışmalarını yaptıkları Gelişim Akademisi bünyesinde, ileri düzey teknik bilgi aktarımlarının yanında temel mühendislik eğitimleri, saha çalışmaları ve hasar uygulamalarından oluşmaktadır. Bu eğitimler bu konuda uzmanlaşmak isteyen acenteler için gerçek anlamda bir uzmanlık eğitimi ve sertifika programı niteliğindedir."

'ACENTELERİN BİLGİ VE BECERİ DÜZEYİ ARTIYOR'

İlk eğitim çalışmalarının 9 Mayıs'ta üniversitenin Maslak kampüsünde gerçekleştiğini söyleyen Çağlayan, ilk eğitimlerininse üniversitenin öğretim üyesi Yardımcı Doç. Doktor Cihan Bayındır ve Yangın Mühendislik Sigortaları Müdürü Serkan Erdamar'ın desteğiyle verildiğini dile getirdi. Çağlayan konuyla ilgili olarak şu yorumlarda bulundu:

"İstanbul içi ve İstanbul dışından ilgi gören İnşaat Kulübü'nün katılımcıları eğitimin içeriğinden duydukları memnuniyeti belirtmişlerdir. Bu konuda bir ilk olan İnşaat Kulübü, çalışmalarına haziran ve eylül aylarında da devam edecektir. Her eğitim sonrası kulüp üyeleri olan acentelerin fikirleri ve görüşleri ile daha da geliştirilmesi amaçlanmaktadır. Dubai Starr Sigorta yöneticileri, sigorta sektöründe dağıtım kanallarının satış ve ürün konusunda yeterli bilgi ve beceri düzeyini artırmak adına kulüpler kurmaya devam edeceklerini belirtmektedir."











Dubai Starr 'Elit Acenteler'ine plaketleri verildi

Dubai Starr Sigorta 2013 yılında başlattığı Büyük Adımlar Programı ile Elit ve Altın Kulüp üyesi acentelerini belirledi.

Acenteleri üretim, hasar/prim ve tahsilat gibi konularda kendi içlerinde gruplandırarak ödüllendirmeyi hedefleyen Dubai Starr Sigorta, 2013 yılında başlattığı Büyük Adımlar Programı'yla Elit ve Altın kulüp üyesi acentelerini belirledi. Dubai Starr Sigorta, 2013 elit acentelerine, 1-3 Nisan 2014 tarihleri arasında Bolu Abant'ta düzenlemiş olduğu program ile hem tatil hem de 2014 yılının hedeflerinin değerlendirildiği bir toplantı düzenledi. Toplantı sonrasındaysa, 'Elit Acenteler' için hazırlanan özel plaketler ofislerinde takdim edildi. Elit acentelere plaketleri, Genel Müdür Göktuğ Gür, Genel Müdür Yardımcısı Murat Cem Çağlayan, Orta Anadolu Bölge Müdürü Bülent Perçin, Marmara Bölge Müdürü Murat Aydaner, İstanbul Acenteler Satış Müdür Yardımcısı Emine Gül ve Orta Anadolu Bölge Müdür Yardımcısı Sevinç Şili tarafından ofislerinde takdim edilen 'Elit Acente' plaketleriyse elit kulüp üyesi acenteler tarafından oldukça beğeni topladı. Dubai Starr Sigorta ilerleyen dönemlerde de acentelere yönelik Büyük Adımlar Programı çerçevesinde yeni projeleri hayata geçirmeye devam edecek.



Beklentilerinizi yüksek tutun!

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

Adendum

Soma’da hayatını kaybeden vatandaşlarımıza Allah’tan rahmet, ailelerine ve yakınlarına başsağlığı ve sabır diliyoruz.

Başımız sağolsun.

HDI
Sigorta

Başarılı Işık Sigorta acenteleri kutsal toprakları ziyaret etti

Işık Sigorta, başarılı acentelerini kutsal toprakları ziyarete götürdü. 3-10 Mayıs tarihlerinde yapılan ve Medine'de başlayıp, insanlığın kalbinin attığı Kabe'nin bulunduğu Mekke'de son bulan umre ziyareti, 25 acente ve eşlerinin katılımıyla gerçekleştirildi.

Işık Sigorta, acenteleri arasında gerçekleştirdiği kampanyalarla heyecan yaratmaya devam ediyor. Ekim-Aralık 2013 yılında düzenlenen kampanyada başarılı olan acenteler, geçtiğimiz yıl olduğu gibi bu yıl da kutsal toprakları ziyaret etme fırsatı yakaladı. 3-10 Mayıs tarihlerinde 25 acente ve eşleriyle birlikte gerçekleştirilen ziyaret, Medine'de başlayıp, insanlığın kalbinin attığı Kabe'nin bulunduğu Mekke'de son buldu. "Arz'ın Merkezine Kalplerin Arzı İçin Yolculuk" sloganı ile başlayan gezinin ilk durağı peygamber şehri Medine oldu. Seyahatin birinci aşamasının gerçekleştiği Medine'de ilk olarak ziyaret edilen Mescid-i Nebevi'den sonra İslam tarihi için önemli olan Cennet'ül Baki, Uhud Dağı ve Şehitliği, Kıbleteyn Mescidi, Yedi Mescitler, Hendek Harbi'nin gerçekleştiği mekan, Osmanlı İmparatorluğu mirası Hicaz Demiryolu Tren İstasyonu ve Amberiye Mescidi, Sukya Mescidi, Cuma Mescidi ve Kuba Mescidi de ziyaret edildi.

ZİYARETİN İKİNCİ DURAĞI MEKKE OLDU

Ziyaretin ikinci aşaması, insanlığın ilk mabedi ve İslam'ın kıblesi olan Kabe'nin bulunduğu Mekke ile devam etti. Burada da İslam dini ve hac ibadeti için önemli ve vazgeçilmez mekanlarından olan Arafat, Müzdelife, Mina ile Hazreti Muhammed'e ilk vahyin geldiği Hira Nur Dağı, hicretin ilk durağı Sevr Dağı, Cennet'ül Mualla Kabristanı, Cin Mescidi, Sancaktar Mescidi, Şecere Mescidi ve Hazreti Muhammed'in doğduğu ev ziyaret edildi.
İslam âleminin en kutsal saydığı iki şehir olan Mekke ve Medine'ye yapılan ziyaret, manevi haz ve atmosferin coşkusu ile acentelerin hafızalarında unutulmaz hatıralar bıraktı. Katılan tüm acenteler, önümüzdeki yıl yine hep birlikte, burada buluşmak üzere sözleştiler.





Umre için Suudi Arabistan'a giden acenteleri havalimanından bizzat Işık Sigorta Genel Müdürü Recep Koçak uğurladı.

Işık Sigorta Genel Müdürü Recep Koçak:

Acentelerle aynı ailenin bir parçasıyız

Yoğun iş temposundan fırsat buldukça acenteleri ile birlikte olmaya, onları bürolarında ziyaret etmeye çalışan Işık Sigorta Genel Müdürü Recep Koçak, Bursa, Kütahya, Eskişehir, Kocaeli, Sakarya, Düzce, Bolu, Karabük ve Zonguldak illerinde bulunan Işık Sigorta acentelerini ziyaret etti. Koçak, sigorta sektörü ve şirket uygulamaları hakkında acentelerle bilgi alışverişinde bulundu. Ziyaret edilen illerde sigorta bilincinin yüksek olduğunu belirten Genel Müdür Recep Koçak, şirket olarak bu illerde ve tüm Türkiye'de büyümelerinin artarak devam etmesi için acenteleriyle fiyattan, ürün çeşitliliğine kadar çeşitli sorunları beraber değerlendirdiklerini ve acentelerin her zaman olduğu gibi, aynı ailenin birer parçası olduğunu anımsattıklarını söyledi. Toplam üretimlerinin yaklaşık yüzde 70'inin acente kanalıyla gerçekleştirildiğini ifade eden Koçak, şirketin yakaladığı üretim artışında acentelerin önemine bir kez daha vurgu yaparak, acentelerini büyüterek büyüyeceklerini kaydetti. Hedefe ulaşmada acentelerin en önemli unsur olduğunu vurgulayan Koçak, yapılan ziyaretlerle yakalanan sinerjinin kısa sürede meyve verdiğini gördüklerini dile getirdi. Temelinde insan olan, insana değer veren, yaklaşımların daima başarılı olacağına dikkat çeken Koçak, fırsat buldukça tüm acenteleri ziyaret etmeye devam edeceklerini söyleyerek sözlerini tamamladı.


Mehmet Salih Ayaşlı Sigorta


Özışık Sigorta


İsmail Babür Sigorta


Safran Sigorta


Hıracıoğlu Sigorta


Horizon Sigorta


Zirve Sigorta


Ensar Sigorta


Gül Sigorta


Biriktir Sigorta


Çelikoğlu Sigorta


Dağdaş Sigorta


Al-sen-te Sigorta


Mehmet Ali Çayır Sigorta

BES katılımcı sayısı ilk 4 ayda yüzde 27 artarak 4.5 milyonu aştı

BES'te katılımcı sayısı 2014'ün ilk 4 ayında, 2013 yılının aynı dönemine göre yaklaşık yüzde 27 artarak toplamda 4 milyon 504 bin 885'e yükseldi. Bu yılın 4 ayı itibarıyla emekli olan katılımcı sayısı ise 2013 yılı aynı dönemine göre yaklaşık yüzde 68 oranında artarak toplamda 10 bin 131'e çıktı.

MetLife Emeklilik - Hayat Genel Müdürü ve Emeklilik Gözetim Merkezi (EGM) Yönetim Kurulu Başkanı Deniz Yurtseven, yüzde 25 devlet teşvikinin güçlü etkisinin 2014'ün kalan döneminde de süreceğini ve sistemin istikrarlı şekilde büyümeye devam edeceğini söyledi. Bireysel Emeklilik Sistemi (BES) 2014 ilk 4 ay rakamlarının sektörün yüzünü güldürdüğünü söyleyen Yurtseven, 30 Nisan 2014 itibarıyla EGM rakamlarına göre BES'teki katılımcı sayısının 2013 yılının nisan ayı sonuna kıyasla yaklaşık yüzde 27 artarak 4 milyon 504 bin 885'e yükseldiğini belirtti. Yurtseven sözlerine şu şekilde devam etti: "Bu yılın ilk 4 ayı itibarıyla emekli olan katılımcı sayısı ise 2013 yılının aynı dönemine göre yaklaşık yüzde 68 oranında artarak 10 bin 131'e yükseldi. Ortaya çıkan rakamlar sektör yetkililerine de umut verdi." 2014 yılı ilk çeyrek rakamlarıyla ilgili değerlendirme yapan EGM Yönetim Kurulu Başkanı ve MetLife Emeklilik ve Hayat Genel Müdürü Deniz Yurtseven, BES'in güçlü büyümesini devam ettireceğini vurguladı.

'İSTİKRARLI BÜYÜMEYE DEVAM'

Türkiye'de bireysel emeklilik konusunda çok büyük bir potansiyel olduğuna değinen Yurtseven, "Yüzde 25 devlet teşvikinin güçlü etkisi 2014'ün kalan döneminde de sürecek ve sistem istikrarlı şekilde büyümeye devam edecek." dedi. BES'in tüm parametrelerinde 2013 yılının aynı dönemine göre gözle görülür artış olduğunu söyleyen Yurtseven, "Katılımcıların fon tutarı devlet katkısıyla beraber ilk 4 ayda 26,3 milyardan yaklaşık 30 milyar liraya yükseldi. Sözleşme sayısı ise 2013'ün ilk dört ayına göre yaklaşık yüzde 28 artarak 5 milyon 106 bin 597'ye çıktı.BES, yüzde 25 gibi başka hiçbir yatırım aracında bulunmayan devlet desteğiyle katılımcıların tasarruflarını tercih ettikleri fonlarda değerlendirebilecekleri esnek bir yatırım aracıdır. Katılımcılar, katkı paylarını bütçeleri doğrultusunda belirleyebilir ve diledikleri zaman katkı payı tutarını artırıp, azaltabilirler. Ayrıca BES'te katılımcıların tasarrufları da profesyonel portföy yönetim şirketleri tarafından yönetilmektedir" şeklinde konuştu.

2013 yılında yürürlüğe giren yeni BES kanununun katılımcılara birçok avantaj sunduğunu ifade eden Yurtseven konuyla ilgili sözlerini şu şekilde tamamladı: "Kanundan önce mevcut olan vergi avantajıyla sadece sistemdeki katılımcıların üçte biri bu avantajdan yararlanabiliyordu. BES'te 1 Ocak 2013'ten itibaren geçerli olan değişiklikler ile birlikte artık katılımcıların vergi ödeyip ödemediğine bakılmıyor. 18 yaşını aşmış her Türk vatandaşı yüzde 25 devlet katkısından yararlanabiliyor. Bu önemli avantaj, sistemin daha geniş kitlelere yayılmasına yardımcı oldu. Ayrıca BES'e erken dahil olmak da oldukça önemli. Herkesi BES'in olanaklarından yararlanmaya davet ediyoruz."


Deniz Yurtseven

2014

Çocuğunuz Koruyucu Meleğim'e emanet...

MetLife®

Gelecek için endişelenmeyin. MetLife'ın Koruyucu Meleğim Sigortası ile çocuklarınız her koşulda güvence altında.



MetLife, Inc. (NYSE: MET) kendisine bağlı ortaklıkları ve iştirakleri (MetLife) aracılığıyla sigorta, yıllık gelir sigortası ve çalışan yan hakları programları alanlarında hizmet veren öncü ve global bir şirkettir. MetLife, Amerika Birleşik Devletleri, Japonya, Latin Amerika, Asya, Avrupa ve Ortadoğu'da pazar lideri konumundadır. Daha fazla bilgi için www.metlife.com.tr adresini ziyaret ediniz.

444 0 638 (MET)

Aileler, ‘Sigorta Cini’ ile bilinçleniyor

Sigorta Cini, 23-24 Nisan'da Çocuk Bayramı ve 3-4 Mayıs'ta Trafik Haftası kapsamında çocukları trafik işaretleri konusunda bilinçlendirmeyi hedefleyen bir etkinlik gerçekleştirdi.





Halihazırda İstanbul, Ankara ve Tekirdağ'da toplam 6 mağazada perakende sigortacılık hizmeti sunan Sigorta Cini, faaliyette olduğu tüm lokasyonlarda aileleri sigorta konusunda bilinçlendirmek amacıyla çeşitli etkinliklere imza attı. Hayatın beklenmedik olaylarına karşı hazırlıklı olmak üzerine kurgulanan bu etkinlikler, tüm aileler tarafından yoğun ilgiyle karşılandı.

23-24 Nisan'da Çocuk Bayramı ve 3-4 Mayıs'ta Trafik Haftası kapsamında çocukları trafik işaretleri konusunda bilinçlendirmeyi hedefleyen Sigorta Cini'nin çalışmaları, tüm mağazalarında büyük ilgi gördü. Hem eğlendirici hem de öğretici bir etkinlik ile çocuk sahibi aileleri mağazalarında ağırlayan Sigorta Cini, günün anısına ailelere çeşitli hediyeler dağıttı. Etkinlik kapsamında çocuklar trafik işaretlerinin anlamını bilip bilmedikleri konusunda kendilerini sınarken; anne ve babalar da aileleri için en uygun sigorta alternatifleri konusunda sigorta danışmanlarından bilgi aldılar.

Mağazalarda en çok ilgiyi çeken; sigortaya ait bilgilerin eğlenceli bir anlatımla paylaşıldığı deneyim duvarı oldu. Evim kategorisi deneyim duvarında bulunan gerçek deprem çantası ve ilk yardım çantası, her aile için önemli bir hatırlatma niteliği taşıdı ve tüm çocuklar eve gittiklerinde birer deprem ve ilk yardım çantası hazırlamak için söz verdiler.

2 BİNİN ÜZERİNDE AİLE SİGORTA CİNİ'Nİ ZİYARET ETTİ

Etkinlik kapsamında 2 binin üzerinde aile Sigorta Cini mağazalarını ziyaret etti ve aileler, Benim Ailem sigorta paketleri hakkında bilgilendirildi.

Sigorta Cini CEO'su Pieter-Bas Vos, "Mağazalarımızda ve alışveriş merkezlerinde düzenlediğimiz bu tür eğitici ve öğretici aktivitelerle aileleri sigorta hakkında bilinçlendiriyor, çocuklarımızı eğitiyoruz. Bizim bu yeni iş modelinde yola çıkış amacımız, tüm aileleri hayatın beklenmedik riskleri konusunda bilinçlendirmek ve sigorta bilincini yaygınlaştırmak. Trafik Cini etkinliği kapsamında toplamda 2 binin üzerinde aileye ulaştık ve gördük ki sigorta konusunda açıklayıcı bilgi verdiğimiz tüm aileler özellikle çocuklarına yönelik sigorta ürünlerine yoğun ilgi gösterdiler. Bu, sektör ve sigorta pazarının büyümesi açısından çok önemli bir refleks" dedi.







SEKTÖRDEN

ADRIAN LUPESCU, ING EMEKLİLİK'TE GÖREVE BAŞLADI

ING Emeklilik'te yeni Risk Genel Müdür Yardımcısı Adrian Lupescu oldu. Bükreş İktisat Bilimleri Akademisi Ekonomi Bölümü'nden 1999 yılında mezun olan Adrian Lupescu, Oxford Aktüerya Enstitüsü'nden Aktüerya Teknikleri diplomasını alarak İngiltere'de bulunan Warwick Üniversitesi'nde MBA eğitimine devam etti. Profesyonel kariyerine 1999 yılında ING Sigorta Romanya'da aktüer olarak başlayan Lupescu, 2003-2005 yıllarında ING Sigorta'nın Orta Avrupa Bölge Ofisi'ne atanarak aktüer görevini sürdürdü. Adrian Lupescu, 2005 yılında ING Sigorta Romanya'ya Aktüerya Müdürü olarak atandıktan sonra bu görevine 2006 yılına kadar devam etti. ING Sigorta Romanya'da 2009 yılına kadar Risk Genel Müdür Yardımcısı vekili olarak devam eden Lupescu, 2009-2011 yılları arasında Risk Genel Müdür Yardımcısı, 2011-2014 yılları arasında da Finans Genel Müdür Yardımcısı olarak çalışmıştır. 2014 yılına kadar ING Sigorta Romanya'da görev alan Adrian Lupescu, Nisan 2014 itibarıyla ING Emeklilik Risk Genel Müdür Yardımcısı olarak atandı.







SED, yeni yönetim kurulunu oluşturdu

Geçmişi Türkiye'de milli sigortacılık girişimlerinin başladığı döneme kadar uzanan ve bugün sigorta eksperlerinin ortak aklını temsil eden sivil toplum kuruluşu olan Sigorta Eksperleri Derneği (SED), olağan genel kurulunda yeni yönetim kadrosunu oluşturdu. Yeni SED yönetimi genç ve dinamik bir kadro ile seçimi kazandı. SED başkanlığına seçilen Ahmet Nedim Erdem, hem meslektaşları hem de sigorta sektörünün tüm aktörleriyle birlikte uyum içerisinde çalışmalarını sürdüreceklerini beyan etti. SED yönetimi bundan sonraki süreçte yeni ve çağdaş bir anlayışla eksperlerin bilimsel projeler ile sigortacılık sektörüne daha fazla katkı sunmasını amaçlıyor.

SED'in yeni yönetim kadrosu:
Başkan: Ahmet Nedim Erdem
Yönetim Kurulu: Murat Cumhur Yenihayat (Başkan Yardımcısı), Savaş Bozdemir (Başkan Yardımcısı), Tamer Topal (Muhasip), Selim Kesici (Genel Sekreter), Adem İren (Genel Sekr. Yrd.), Oğuz Vasıf İpkin, Sezai Seçkin Durahim, Cihangir Yasan, Üzeyir Öztürk, Ahmet Aysan, Bülent Kabacan, Ulaş Erdoğan.

Telephone Doctor'dan Assistline operatörlerine eğitim

Assistline, Sheraton İstanbul Maslak Otel'de çalışanları için bir eğitim düzenledi. 'Telefonda Etkin İletişim Becerileri' adı altında verilen ve yaklaşık 1 hafta süren eğitim çalışması, sektörde konusunda uzman, ISO 9001 ve ISO 10002 belgelerine sahip Telephone Doctor tarafından yapıldı.

Assistline operatörleri, 16 kişilik gruplar halinde derslere katıldılar. Operatörlerin aldıkları derslerin konu başlıkları ise şöyle: Telefonda zorlukla başa çıkabilmek, şikâyet yönetimi, stres yönetimi, telefonda doğru ve etkili konuşma, takım olmak ve telefonda duygu yönetimi.





SİGORTA ACENTELERİ, YARDIMLAŞMA VE DAYANIŞMA VAKFI İÇİN İKİNCİ TOPLANTISINI GERÇEKLEŞTİRDİ

Sigorta Acenteleri Yardımlaşma ve Dayanışma Vakfı'nın kuruluş toplantısı için acenteler ikinci kez bir araya geldiler.

Birincisine 20 ilden sigorta acentesinin katıldığı toplantının ikincisi 11 Mayıs günü Ankara Gazi Park Otel'de gerçekleştirdi. Toplantıya, 32 ilden sigorta acentesi, bazı STK temsilcileri ve başkanları katıldı. Toplantıya katılamayan 50 ildeki sigorta acentelerinin mesajları da salonda okundu. Toplantının genel seyri; sigorta acentelerinin ihtiyaçlarının analiz edildiği, çözüm önerilerinin tartışıldığı ve sektördeki tüm birimlerle uyum içerisinde olarak sorunların çözüme kavuşturulması adına neler yapılabileceği şeklindeydi. Toplantıda, sigorta acenteleri adına bugüne kadar yapılanlardan farklı şeyler yapılması ve farkındalığın artarak devam etmesi gerektiğine karar verildi. Davet edilen konuşmacıların katılımcıları, mesleki, mali ve hukuki açılardan bilgilendirdiği, birkaç mesleki birleşim ve iş modelleri şekillerinin tanıtıldığı toplantının sonucunda, Sigorta Acenteleri Yardımlaşma ve Dayanışma Vakfı'nın kurulması konusunda fikir birliğine varılırken, bir komite kurularak bu konuda yetkilendirildi. Komitenin, toplantıya katılamayan tüm STK başkanlarını ve TOBB yetkililerini konu hakkında bilgilendirme yapacağı duyurulurken, kurulacak vakfın Türkiye'deki tüm sigorta acentelerine ve sektöre hayırlı olması temenni edildi.

DASK yenileme kampanyasının ikincisini başlattı

DASK, gösterilen ilgi nedeniyle yenileme kampanyasının ikincisini başlattı. 1 Mayıs– 31 Temmuz 2014 dönemi arasında geçerli olacak ikinci dönem yenileme kampanyasında acenteler her 75 poliçe yenilemesinde 200 lira hediye çeki kazanmaya devam edecek.

Doğal Afet Sigortaları Kurumu'nun (DASK), 1 Ocak - 31 Mart 2014 tarihleri arasında gerçekleştirdiği poliçe yenileme kampanyası sona erdi. Poliçe yenileme kampanyası kapsamında, 380 acenteye her biri 200 lira tutarında 815 adet hediye çeki dağıtıldı.

"Sigorta bilinci ve sosyal sorumluluk farkındalığını sağlayarak sigortalı konut adedini sürekli artıran DASK, Zorunlu Deprem Sigortası poliçe sayısını 6.3 milyona yükseltti. Yakalanan bu başarıyı korumak, 10 milyon Zorunlu Deprem Sigortalı konut hedefine ulaşmak ve en önemlisi depremden sonra yaralarını sarabilen bir Türkiye yaratmak isteyen DASK, bu yöndeki çalışmalarına yenileme kampanyasının ikincisi ile devam ediyor.

1 Mayıs - 31 Temmuz 2014 dönemi arasında geçerli olacak ikinci dönem yenileme kampanyası ile ilgili DASK Koordinatörü İsmet Güngör şunları ifade etti: "2014 başında ilkini gerçekleştirdiğimiz yenileme kampanyasından oldukça başarılı sonuçlar aldık. Gösterilen ilgi nedeniyle kampanyamızın ikincisini başlattık. Acentelerimiz her 75 poliçe yenilemesinde 200 lira hediye çeki kazanmaya devam edecek."

Elektrik ve su abonelik işlemlerinde zorunlu deprem sigortası poliçesi aranmaya başlanmasıyla kısa sürede çok sayıda yeni poliçe kazandıklarını belirten Güngör, "Kontrol noktalarının etkinliği nedeniyle bir kısmı ilk defa bir sigorta ürünü satın almış sigortalıların sigorta sistemi içerisinde kalmasını sağlamak sadece DASK için değil tüm sigorta sektörü için çok önemlidir. Bu hususa dikkat çekmek amacıyla düzenlediğimiz yenileme kampanyamıza büyük önem veriyoruz. Ülkemizdeki sigortalılık oranının korunmasında ve artmasında sigorta acentelerimizi önemli bir iş ortağı olarak görüyoruz" diye konuştu.

BAHARIN VERDİĞİ ENERJİYLE
YENİLEMEYE DEVAM!

Her 75 poliçe yenilemesine 200 TL'LİK HEDİYE ÇEKİ

Yenileme kampanyamız devam ediyor,
1 Mayıs - 31 Temmuz tarihleri arasında yenilediğiniz her 75 Zorunlu Deprem Sigortası poliçesi size 200 TL'lik hediye çeki kazandırıyor.

www.dask.gov.tr facebook.com/dask twitter.com/dasktr

dask DOĞAL AFET SİGORTALARI KURUMU



Erken başlayan yangın sezonunun ABD'ye maliyeti 1.8 milyar dolar

Tarihindeki en büyük kuraklıklardan biriyle başa çıkmaya çalışan ABD, bu sene erken başlayan yangın sezonu sebebiyle zor günler geçiriyor. Mayıs ayında çıkan orman yangınlarının ülke ekonomisine verdiği hasarın 1.8 milyar dolara ulaşması öngörülüyor.

Claims Journal'ın haberine göre, tarihindeki en büyük kuraklıklardan birini yaşayan ABD'nin birçok eyaleti erken başlayan yangın sezonuyla başa çıkmaya çalışıyor. Çıkan orman yangınlarının ekonomik hasarının 1.8 milyar dolara ulaşması bekleniyor. Oysa bu miktar, yangın sezonu için ayrılan bütçeden yaklaşık 500 bin dolar daha fazla.

YANGINLAR ÜÇ EYALETTE ETKİLİ

Oklahoma eyaleti, normalde bölgede en sakin geçen aylardan biri olan mayısta yedi yangınla mücadele etti. Teksas'ta ise yine sadece mayıs ayı içinde dört yangın gerçekleşti, oysa geçen yıl ocak ile mayıs arasında yaşanan yangın sayısı da dörttü.



Kaliforniya da yangın konusunda normal çizgisinin çok yukarısındaydı. ABD'nin bu en popüler eyaletinde ocak ile mayıs ayları arasında 1250 orman yangını ihbarı yapıldı, normalde bu rakam 600'ün üstüne çıkmıyordu. 2014 yılındaki yangın sezonunun böylesine yıkıcı boyutlara ulaşmasında son on yılda görülen yüksek sıcaklıklar, kuruyan bitki örtüsü ve ormanlık alanlarda yaşayan insanların sayısındaki artış etkili oldu.

YANGIN SAYISI GEÇEN YILA GÖRE İKİ KAT ARTTI

Kuruyan ağaçlardan, otlardan ve çalılardan beslenen alevleri kontrol altına almak için daha çok personelin yanı sıra, daha çok masraf yapmak gerekiyor. Ocak ile mayıs ayları arasında çıkan yangınlar, 2013 yılında aynı dönemde görülenlerin iki katını aşıyor. İklim değişikliği sebebiyle uzayan ve daha yoğun yaşanan yangın sezonları, hem giderek daha tehlikeli bir hal alıyor, hem de daha masraflı hale geliyor.

FBI'dan sağlık sektörüne siber güvenlik uyarısı



FBI, sağlık sektöründe hizmet veren tesislere bir bildiri göndererek sağlık sektöründe kullanılan siber güvenlik sistemlerinin hacker saldırılarına karşı neredeyse savunmasız olduğu uyarısında bulundu. FBI'ın açıklamasında, sık sık güvenlik açıkları nedeniyle eleştirilen Obamacare'in web sayfasınaysa hiç değinilmedi.

FBI, ABD'de sağlık sektörünün siber güvenliğinin, diğer sektörlere kıyasla daha gevşek olduğu uyarısında bulundu. Reuters'ın haberine göre, FBI, sağlık sektöründe hizmet veren tesislere bu konuda bir bildiri göndererek sektörü siber risklere karşı uyardı. Bildiride, sağlık sektöründe kullanılan siber güvenlik sistemlerinin, ABD'li vatandaşların sağlık kayıtlarını ve sağlık sigortası verilerini araştırmak isteyen hacker'ların saldırılarına karşı neredeyse savunmasız olduğu belirtildi. FBI'ın açıklamasında, güvenlik açıkları sebebiyle sık sık eleştirilen Obamacare'in web sayfasınaysa hiç değinilmiyor.

Sağlığa ilişkin verilerin, hacker'lar için karaborsada kredi kartı numaralarından çok daha fazla getirisi var. Bu veriler, banka hesaplarına girmek ya da kontrol altında tutulan bazı ilaçların reçetelerine erişmek için rahatlıkla kullanılabiliyor. Siber saldırıya maruz kalanların durumu diğer sektörlere kıyasla fark ederek yetkililere bildirmesinin daha uzun sürmesi ve hacker'ların elde ettikleri bilginin birçok farklı şekilde kullanılabilmesi sebebiyle karaborsada medikal verilere gösterilen talep oldukça fazla.



AFRİKA'NIN İLK DOĞAL AFET SİGORTALARI HAVUZU OLUŞTURULDU

Afrika, kıtasındaki ilk doğal afet sigortaları havuzunu oluşturmak için çalışmalara başlandı. Özellikle kuraklık vakalarının büyük hasar verdiği kıtada 1 Mayıs'ta harekete geçirilen havuz, kıtanın kuraklık gibi doğal afetlerle başa çıkma politikalarını tamamen değiştiriyor. Önümüzdeki yıldan itibaren sel hasarlarının da oluşturulan fondan karşılanması planlanıyor. Havuzun ilk üyeleri arasında Kenya, Moritanya, Senegal, Mozambik ve Nijer bulunuyor.

KURAKLIĞA KARŞI ÖNCEDEN UYARI YAPILACAK

Yetkililere göre, oluşturulan fon binlerce yaşamı ve milyarlarca doları kurtarma potansiyeline sahip. Afrika Risk Kapasitesi (African Risk Capacity, kısaca ARC) havuzu, daha modern önlemlerle felaketin önüne geçmeyi hedefliyor. Kurulan havuz, uydulardan gelen yağış verileri baz alınarak kuraklığa karşı önceden uyarıda bulunmayı da hedefliyor ve kuraklıktan en çok etkilenen toplumlarla hükümetlere hızlı bir şekilde ödeme yapmayı vaat ediyor.

Renk Özcan renk@sigortacigazetesi.com.tr

Reasürörler 2014 yılının ilk çeyrek sonuçlarını açıkladı

Dünyanın en büyük reasürörleri ilk çeyrek sonuçlarını açıkladı. Munich Re, kâr oranında geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 4.7'lik bir düşüş yaşarken, Swiss Re'nin kârında da yüzde 11'lik bir azalma gerçekleşti. Hannover Re'nin ilk çeyrekteki kârı 233 milyon euro olurken, SCOR ise kârını yüzde 21.6 oranında artırarak 135 milyon euroya taşıdı.

MUNICH RE İLK ÇEYREKTE 924 MİLYON EURO KÂR ETTİ

Munich Re, 2014 yılına ait ilk çeyrek sonuçlarını açıkladı. Yapılan açıklamada, ilk çeyrek kârının 924 milyon euro olduğu belirtilirken, geçen yılın aynı döneminde kârın 970 milyon euro olduğu söylendi. Sonuçlara dair yorum yapan CFO Jörg Schneider, "Operasyon gelirlerimiz oldukça sağlam. Döviz kurundaki değişimlerin yarattığı olumsuz etkiye rağmen, geçen yılın ilk çeyreğinde elde ettiğimiz olağanüstü sonuçlara yaklaşmayı başardık. Bu güzel başlangıçtan sonra yıl sonunda 3 milyar euro kâr etme hedefimize biraz daha yaklaştığımıza inanıyorum" şeklinde konuştu.

DÖVİZ KURU ORANLARI PRİM ÜRETİMİNİ OLUMSUZ ETKİLEDİ

Geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 1.6 oranında azalan toplam prim üretimi 6.9 milyar euro olarak gerçekleşti. Döviz kuru oranları geçen yılla aynı kalsaydı, prim hacmi yüzde 4.5 oranında artmış olacaktı. Önceki yılın aksine, euronun diğer para birimlerine kıyasla daha fazla gelişimi, Munich Re'nin prim gelirlerini olumsuz etkiledi. Hayat reasüransta toplam prim üretimi yüzde 3.6 oranında küçülerek 2.5 milyar euroya geriledi. Hayat dışı reasüranstaki prim üretimiyse yüzde 0.4 oranında azaldı ve 4.4 milyar euro oldu.


Jörg Schneider

SWISS RE'NİN İLK ÇEYREK KÂRI YÜZDE 11 ORANINDA AZALDI

Swiss Re, 2014 yılının ilk çeyreğinde 1.2 milyar dolar kâr ettiğini açıkladı. Nisan yenilemelerinde yüzde 14 oranında hacim artışı gerçekleşti, fiyatlarsa makul oranlarda kaldı. Konu hakkında konuşan CEO Michel M. Liès, "Grubumuzun yılın ilk çeyreğinde sergilediği performanstan memnunum. 2011-2015 için belirlediğimiz finansal hedeflere ulaşmada emin adımlarla ilerliyoruz" dedi.

PRİM ÜRETİMİNDE YÜZDE 11'LİK ARTIŞ

Şirketin ilk çeyrekteki kârı, geçen yılın aynı döneminde elde edilen 1.4 milyar dolarlık kârdan yüzde 11 daha düşük olarak gerçekleşti. 2013'ün ilk çeyreğinde 6.8 milyar dolar olan prim üretimi, organik büyümenin de etkisiyle bu çeyrekte yüzde 11 artarak 7.6 milyar dolara ulaştı. Nisan yenilemelerindeyse Swiss Re'nin prim üretimi hacmi yüzde 14 oranında artış gösterdi. Şirketin özvarlılık verimliliği yüzde 14.9 olarak gerçekleşti. Liès, yaptığı açıklamada "2011-2015 için belirlediğimiz finansal hedeflere ulaşmak en önemli önceliğimiz. Şimdi önümüzde 7 çeyrek daha var ve hedefimize ulaşmak için doğru yolda ilerliyoruz" diye konuştu.


Michel M. Liès

HANNOVER RE İLK ÇEYREKTE 233 MİLYON EURO KÂR AÇIKLADI

Hannover Re, 2014 yılının ilk çeyreğindeki kârını 233 milyon euro olarak bildirdi. Şirketin elde ettiği sonuçlar hakkında fikirlerini belirten CEO Ulrich Wallin, "İlk çeyrekte elde ettiğimiz bu tatmin edici kâr miktarı, hayat dışı reasüranstaki başarılı performansımız ve sağlam yatırım gelirlerimizden kaynaklanıyor" şeklinde konuştu.

EN BÜYÜK HASAR KAYIP MALEZYA UÇAĞINDAN GELDİ

Şirketin prim üretimi, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 3.6 oranında düşerek 3.6 milyar euro olarak gerçekleşti. Döviz kuru oranları geçen yılkiyle aynı kalsaydı, bu azalma yüzde 0.7 oranında olacaktı.
Şirket, hayat dışı reasüransta yüzde 4.1 azalmayla 2.1 milyar euro prim üretti. Yaşadıkları en büyük kaybın kayıp Malezya uçağı olduğunu belirten şirket, bu olay için 30.6 milyon euro ayırdıklarını açıkladı. Şirketin hayat reasürans alanında ürettiği toplam primse yüzde 2.8 oranında küçülerek 1.5 milyar euroya geriledi.


Ulrich Wallin

AON PLC İLK ÇEYREKTEKİ KÂRINI YÜZDE 24.5 ORANINDA ARTIRDI

En büyük sigorta ve reasürans brokerlik şirketlerinden biri olan Aon plc, 2014 yılının ilk çeyreğindeki kârını 325 milyon dolar olarak açıkladı. Geçen yılın aynı döneminde 261 milyon dolar kâr eden şirketin kârı böylece yüzde 24.5 oranında artmış oldu. Şirketin toplam geliri ilk çeyrekte yüzde 1 oranında artarak 2.9 milyar dolara yükseldi. Başkan ve CEO Gregory C. Case, elde edilen sonuçlarla ilgili olarak şunları söyledi: "İlk çeyrek sonuçlarımız, kârımızdaki çift haneli artışla beraber yıla mükemmel bir başlangıç yaptığımızı gösteriyor. Sektöre yön veren konumumuzu güçlendirmek ve uzun vadeli büyüme planlarımızı sürdürebilmek için inovatif çözüm arayışlarımıza yatırım yapmaya devam edeceğiz."


Gregory C. Case

SCOR, 2014 YILINA HIZLI BİR BAŞLANGIÇ YAPTI

SCOR, 2014 yılının ilk çeyreğinde kârını yüzde 21.6 oranında artırarak 135 milyon euroya taşıdı. Şirketin ilk çeyrek sonuçlarını değerlendiren CEO Denis Kessler şunları söyledi: "İlk çeyrekte büyüme ve kârlılık açısından elde ettiğimiz sonuçlar, stratejik kararlarımızdaki gücümüzü gözler önüne seriyor. SCOR olarak önceden belirlediğimiz hedeflere ulaşma yolunda emin adımlarla yürüyoruz."
Şirketin prim üretimi geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 11.8 oranında artarak 2.6 milyar euroya ulaştı. Bu üretimin 1.2 milyar eurosu hayat dışı reasüranstan gelirken, kalan 1.4 milyar euroluk bölümüyse hayat reasüranstan oluştu. Şirketin bileşik rasyosuysa yüzde 88.9 oranındaydı; bu oran, geçen yılın aynı döneminde yüzde 90.4 olarak gerçekleşmişti.


Denis Kessler

SFS, sigorta dünyasına yenilikçi, uçtan uca, tam fonksiyonel çözümler sağlar.

>El değmeksizin gerçekleşen süreçler
>Sıfır E-Posta

Hayat Dışı Sigortacılığı

Reasürans

Sağlık Sigortacılığı

Servis Sağlayıcılar

Banka Sigortacılığı

Hayat Sigortacılığı

İslami Sigortacılık

Sigorta Brokerleri

Alternatif Dağıtım Kanalları

Bireysel Emeklilik

Kredi Sigortacılığı

Sigorta Acenteleri

- *%100 Özelleştirme*
- *Çoklu Şirket*
- *Çoklu Dil*
- *Çoklu Para Birimi*
- *Çoklu Kanal*
- *Mobil Platform Uyumlu*
- *Bulut Mimari Uyumlu*
- *Kurumsal İş Kuralları Yönetimi Tabanlı (EBRM)*
- *Kurumsal İş Süreçleri Yönetimi Tabanlı (EBPM)*
- *Müşteri İlişkileri Yönetimi Tabanlı (CRM)*
- *Modül Tabanlı*
- *SOA Tabanlı*
- *Döküman Yönetim Sistemi Tabanlı (DMS)*
- *Web Tabanlı*
- *Satış Odaklı*
- *Hizmet Odaklı*
- *Performans Odaklı*
- *Kâr Odaklı*
- *Sigorta Bilgi Ağı (Ekosistemde yer alan tüm paydaşların entegrasyonu)*

www.sfs.com.tr



Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun yürürlüğe girdi

Sigortacılar da tüketicilerin lehine hareket etmekten yana

Mayıs ayında yürürlüğe giren Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun, sigortacılık faaliyetlerini finansal bir hizmet olarak tanımlayarak sektöre uyması gereken yeni hükümler getiriyor. Sektör durumdan memnun. Tüketici/sigortalı haklarının korunması konusunda sigorta şirketleri hemfikir.

Kıvanç Özdal *kivanc@sigortacigazetesi.com.tr*

Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun, Resmi Gazete'de 28 Kasım 2013'te yayınlanmıştı. Ancak yürürlüğe altı ay sonra, yani 28 Mayıs'ta girdi. Bu altı aylık süre zarfında sigorta sektörü kanunu ayrıntısıyla inceledi. Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun, sigortacılık faaliyetlerini finansal bir hizmet olarak tanımladığı için bundan sonra şirketler faaliyetlerini yürütürken bu kanunun getirdiği yükümlülüklere de uymak zorunda kalacaklar.

Yeni kanun, uzaktan satış sözleşmelerinden, sigortalının bilgilendirilmesine ve cayma hakkına kadar birçok noktayı kapsıyor. Bütün bu yeni uygulamalar elbette ki sektöre yeni birtakım iş yüklerini de beraberinde getiriyor. Ancak maliyeti artıracak uygulamalar ve oluşacak iş yüküne karşın sektörün, tüketici haklarının korunması konusunda en ufak bir çekincesi bulunmuyor. Konuyla ilgili soru yönelttiğimiz uzmanlar, şirket yöneticileri ve kurumlar, hepsi de, tüketicinin / sigortalının haklarını genişleten düzenlemelerin yanında olduklarını ifade ettiler.

TÜKETİCİNİN KORUNMASI HAKKINDA KANUN'DA SEKTÖR AÇISINDAN ÖNE ÇIKAN NOKTALAR:

• Sigortacılık açık bir şekilde bu kanunun kapsamı içinde yer alıyor.
MADDE 1 - (3), l) Tüketici işlemi: Mal veya hizmet piyasalarında kamu tüzel kişileri de dahil olmak üzere ticari veya mesleki amaçlarla hareket eden veya onun adına ya da hesabına hareket eden gerçek veya tüzel kişiler ile tüketiciler arasında kurulan, eser, taşıma, simsarlık, sigorta, vekalet, bankacılık ve benzeri sözleşmeler de dahil olmak üzere her türlü sözleşme ve hukuki işlemi ifade eder.

• Taksitli satış sözleşmeleri yazılı olarak yapılmalı.
MADDE 17 - (3) Taksitle satış sözleşmesi yazılı olarak kurulmadıkça geçerli olmaz. Geçerli bir sözleşme yapmamış olan satıcı veya sağlayıcı, sonradan sözleşmenin geçersizliğini tüketicinin aleyhine olacak şekilde geri alamaz.

• Sigortalıya tanınan cayma hakkı, sektör için yeni bir uygulama olacak.
MADDE 18 - (1) Tüketici, yedi gün içinde herhangi bir gerekçe göstermeksizin ve cezai şart ödemeksizin taksitle satış sözleşmesinden cayma hakkına sahiptir.

• Bankalar kredi verirken tüketiciye istedikleri gibi sigorta yaptıramayacak.
MADDE 29 -(1) Tüketicinin yazılı veya kalıcı veri saklayıcısı aracılığıyla açık talebi olmaksızın kredi ile ilgili sigorta yaptırılamaz. Tüketicinin sigorta yaptırmak istemesi halinde, istediği sigorta şirketinden sağladığı teminat, kredi veren tarafından kabul edilmek zorundadır. Bu sigortanın kredi konusuyla, meblağ sigortalarında kalan borç tutarıyla ve vadesiyle uyumlu olması gerekir.

• Ön ödemeli konut satışı yapanlar, konut satışı başlamadan önce bina tamamlama sigortası yaptırmak zorundalar.
MADDE 42 - (1) Bakanlıkça projedeki konut adedi ya da projenin toplam bedeli kriterine göre belirlenecek büyüklüğün üzerindeki projeler için satıcının ön ödemeli konut satışına başlamadan önce; kapsamı, koşulları ve uygulama esasları Hazine Müsteşarlığınca belirlenen bina tamamlama sigortası yaptırması veya bakanlıkça belirlenen diğer teminat ve şartları sağlaması zorunludur.

• İşyeri dışında yapılan sözleşmeler yazılı olmadıkça geçerli kabul edilmez.
MADDE 47 - (4) İşyeri dışında kurulan sözleşmeler yazılı olarak kurulmadıkça geçerli olmaz. Geçerli bir sözleşme kurmamış olan satıcı veya sağlayıcı, sonradan sözleşmenin geçersizliğini tüketicinin aleyhine olacak şekilde ileri süremez. Satıcı veya sağlayıcı; tüketicinin kendi el yazısı ile sözleşme tarihini yazmasını ve sözleşmeyi imzalamasını sağlamak, sözleşmenin bir nüshasını tüketiciye vermek ve mal veya hizmeti tüketiciye sunmakla yükümlüdür. Sözleşmenin tüketiciye teslim edildiğinin ve mal veya hizmetin sunulduğunun ispatı satıcı ve sağlayıcıya aittir.

• Mesafeli sözleşmelerde sigortacılar yeni uygulamalara dikkat etmeliler.
MADDE 49 - (3) Sağlayıcının, sözleşmenin bütün şartlarını ve Bakanlıkça bilerlenen diğer hususları, kağıt üzerinde veya kalıcı veri saklayıcısı aracılığıyla tüketiciye iletmesi zorunludur. Bu yükümlülük, tüketicinin sözleşmeyi kuran iradesini yöneltmesinden önce veya tüketicinin talebi üzerine yazılı bilgilendirmeye elverişli olmayan bir uzaktan iletişim aracı kullanılarak sözleşmenin kurulması halinde sözleşmenin kurulmasından hemen sonra yerine getirilir.
MADDE 49 - (5) Tüketici, finansal hizmetlere ilişkin mesafeli sözleşmelerden on dört gün içinde herhangi bir gerekçe göstermeksizin ve cezai şart ödemeksizin cayma hakkına sahiptir.

TARSİM ÇİFTÇİNİN YARARI İÇİN KURULDU

TARSİM'den TKHK hakkında yapılan açıklamada TARSİM'in kendi kanunu gereği tüketici (çiftçi) yararına kurulmuş ve ticari amaç taşımayan bir sistem olduğu belirtilerek, üreticinin lehine olan ve üreticinin korunmasına ilişkin yeni uygulamaları için "iş yükü olarak değerlendirmemekteyiz" ifadesine yer verildi.

Üretici lehine uygulamalar fazladan iş yükü değil

TARIM SİGORTALARI HAVUZU (TARSİM)

Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun'un yürürlüğe girmesiyle ilgili TARSİM'den de açıklama geldi. TARSİM'den yapılan açıklamaya göre; "6502 sayılı Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun, 07.11.2013 tarihinde kabul edilmiş ve 28.11.2013 tarihinde Resmi Gazete 'de yayınlanıp, 28.05.2014 tarihi itibarıyla yürürlüğe girdi. 6502 sayılı yeni kanunun amacı, ekonomik hayatın güçlü aktörlerine karşı sosyal ve ekonomik yönden zayıf olan tüketicileri korumak. Kanun, çok açık bir şekilde sigortacılık faaliyetlerinin de Kanun kapsamında olduğunu belirttiği için, artık sigorta şirketleri de işleyişleri sırasında sadece Sigortacılık Mevzuatını değil, bu Kanun'u da göz önüne almak zorundadır."
5363 sayılı Tarım Sigortaları Kanunu çerçevesinde kurulan TARSİM'in, tüketicilerin korunması konusunun, kurumu bağlayan üç kanun açısından da ayrıntılı bir şekilde değerlendirdiği bildirildi. TARSİM'in yaptığı değerlendirmeye göre; yeni kanun; tüketici, mesleki veya ticari olmayan amaçlarla hareket eden gerçek kişi ve tüzel kişi olarak tanımlanmıştır. Kanunun uygulama alanı bakımından önemli olan bir başka hususu ise, tüketici işlemi kavramıdır. Yeni kanundaki tanımdan da hareketle, tüketici işlemi, mal ve hizmet piyasalarında tüketicinin yaptığı her türlü hukuki işlem olarak tanımlanabilir.

SİGORTACILIK FİNANSAL BİR HİZMETTİR

Yeni kanunun tüketici işlemi tanımında getirdiği önemli bir yenilik, eski kanun döneminde tüketici işlemi olup olmadığı tartışmalı olan vekâlet, eser, taşıma, sigorta, bankacılık sözleşmelerini örneklendirmek suretiyle tüketici sözleşmesi olarak kabul etmesidir. Yani, eskiden Tüketici Kanunu ve mevzuatının sigortacılığa uygulanıp uygulanmayacağı tartışılırken, bu kanun ile durum tamamen netleşmiştir. Kanun, sigortacılığı artık açıkça bir finansal hizmet olarak düzenlemektedir. Ayrıca TARSİM'den yapılan açıklamada, kendi kanunu gereği TARSİM'in zaten tüketici (çiftçi) yararına kurulduğu ve ticari amaç taşımayan bir sistem olduğundan, üreticinin lehine olan ve üreticinin korunmasına ilişkin yeni uygulamaların, iş yükü olarak değerlendirilmediği de vurgulandı.

Tüm iş akış süreci sigortalının bilgilendirilmesini esas alıyor

GENERALI SİGORTA GENEL MÜDÜRÜ MİNE AYHAN

Generali Sigorta Genel Müdürü Mine Ayhan, mayıs ayında yürürlüğe giren Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun'un (TKHK) 76 milyona yaklaşan nüfusuyla Türkiye'deki tüm tüketicileri ve aynı zamanda şirketleri de yakından ilgilendirdiğini söyledi. 9 kısım ve 88 maddeden oluşan kanunla birlikte öncelikli amacın tüketicinin bilinçlenmesini sağlamak ve haklarını korumak olduğunu belirten Mine Ayhan, kanunun aynı zamanda, şirketlerin iş yapış şekillerini de kolaylaştırmayı hedefleyen hususlarla birlikte, tüm sektörlere farklı bir bakış açısı getireceğinden emin olduklarını ifade etti.
Tüm dünyada teknolojinin gelişmesiyle birlikte tüketicilerin yaşam tarzlarının da inanılmaz bir hızla değiştiğinin altını çizen Mine Ayhan, tüketicilerin artık daha hızlı bilgiye ulaşmak ve işlemlerini daha kısa zamanda yapmak istediklerini söyledi. Ayhan sözlerine şu şekilde devam etti: "Özellikle orta ve üst gelir seviyesindeki tüketiciler için zaman, paradan daha kıymetli bir kavram haline geldi. Bu yüzden satın alma kararları da buna göre değişti. Tüm sektörler teknolojinin gelişmesiyle birlikte daha geniş kitlelere ulaşmak için teknolojinin nimetlerinden faydalanıyor. Örneğin bildiğiniz gibi KOBİ'lerin de web sitesinin olması zorunlu hale geldi. Böylece tüketiciler bilgiye hızlı ulaşarak, satın alma kararlarını da bir o kadar hızla veriyorlar fakat kimi zaman bu hız beraberinde yanlış anlaşılmaları da getirebiliyor."
Generali'nin geçen sene Türkiye'deki sigorta alışkanlıkları ile ilgili yaptığı araştırmayı hatırlatan Ayhan, araştırma sonuçlarına göre, Türkiye'de yaşayanların sigorta yaptırırken yüz yüze iletişimi tercih ettiklerini söyledi. Erkekler kadınlara oranla daha çok sigorta yaptırıyor ancak araştırma, teknolojide erkeklerin sınıfta kaldığını ve kadınların bir adım daha önde olduğunu gözler önüne seriyor.
Generali olarak tüm projelerini yürürlükteki ve yürürlüğe girecek olan taslak kanun ve/veya yönetmeliklere tam uyum sağlayacak şekilde özenle planladıklarını ifade eden Mine Ayhan, tüketiciler için sigortanın oldukça teknik ve zor bir konu olduğunu söyledi. Ancak Ayhan, Generali olarak tüketiciler adına tüm süreçleri kolaylaştırarak Türkiye'deki sigortalılık oranını artırmayı hedeflediklerini belirtti.

SİGORTALININ MENFAATİ İLK SIRADA YER ALIYOR

TKHK'nun, Sigortacılık Kanunu ve/veya Türk Ticaret Kanunu ile kısmi benzerlikler gösterdiğini söyleyen Generali Sigorta Genel Müdürü Mine Ayhan, kanunu incelediklerinde şu anda yürürlükte olan Sigorta Sözleşmelerinde Bilgilendirmeye İlişkin Yönetmelik ile sadece paralel hükümler ihtiva ettiğini belirtti.
Tüm sigorta sektörünün güven duygusu üzerine kurulu olduğunun altını çizen Mine Ayhan, Generali Sigorta olarak çalışma düzeni ve iç iş akış sürecinin tüketici sözleşmelerinin kurulması aşamasında, tüketicinin bilgilendirilmesi yönünde oluşturulduğunu söyledi. Ayhan sözlerine şu şekide devam etti: "Generali'nin tüm iş yapış şekli, Tüketicinin Korunması Hakkındaki Kanun'a göre tasarlanmış ve sigortalı ve/veya sigorta ettirenin menfaatleri göz önünde tutularak hazırlanmıştır. Generali olarak sigortalılarımızın tümü ile uzun ve güven dolu bir ilişki kurmak, onlara her yıl beklentilerinin ötesine geçen hizmet kalitesi sunmak istiyoruz. Amacımız yalnızca poliçe satmak değil, doğru poliçeyle müşterinin gerçek ihtiyacını karşılamaktır. Özellikle sigorta sektöründe ancak tüketiciyle aranızda oluşacak güven ilişkisiyle verimli çalışılabileceğini düşünüyoruz. Sigorta sektörünün tâbi olduğu kanun ve yönetmeliklere Tüketicinin Korunması Hakkındaki Kanun'un da eklenmesi ile kümülatif bir uygulama yapılması mecburi olacak. Ancak çalışma düzeni ve prosedürlerinin bir kez tüm kanun ve yönetmeliklere uygun olarak tasarlanması ile mevzuata tam uyum sağlanacaktır."

GÜVEN ÖNEMLİ

Tüm sigorta sektörünün güven duygusu üzerine kurulu olduğunun altını çizen Mine Ayhan, Generali Sigorta olarak çalışma düzeni ve iç iş akış sürecinin tüketici sözleşmelerinin kurulması aşamasında, tüketicinin bilgilendirilmesi yönünde oluşturulduklarını söyledi.



Uygulamayı görmek için beklemek gerektiğini düşünüyoruz

ANADOLU SİGORTA - DANIŞMAN PROF. DR. SAMİM ÜNAN

Anadolu Sigorta adına Sigortacı'nın Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun (TKHK) hakkındaki sorularını Prof. Dr. Samim Ünan yanıtladı. Galatasaray ve Bilgi Üniversitelerinde öğretim üyesi olan Samin Ünan, sigortacılık sektörüyle ilgili yapılan hukuksal düzenlemeler hakkında Türkiye'deki en yetkin isimlerin başında geliyor.
Prof. Dr. Samim Ünan, Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun'un Resmi Gazete'de yayınlanmasından yürürlüğe girdiği süre içerisinde kanunun ne getirdiğini ve ne gibi etkileri olabileceğini saptamaya çalıştıklarını belirtti. Ünan bunun için Sigorta Hukuku Türk Derneği olarak bilimsel toplantı (sempozyum) düzenlediklerini söyledi.
Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun Resmi Gazete'de yayınlandığında röportaj yaptığımız Ünan, kanunda yer alan bazı hükümlerin hem Sigortacılık Kanunu hem de Türk Ticaret Kanunu düzenlemeleri ile çeliştiğini söylemişti.

KANUNLAR ÇELİŞİYOR MU?

Altı aydan bu yana yaptıkları çalışmalar sonucunda nasıl bir sonuca vardıklarını, uygulama sırasında bu çelişkileri aşmanın mümkün olup olmadığını sorduğumuz Ünan şu cevabı verdi: "Bazı hususlar hem TKHK, hem de sigortacılık mevzuatında ayrı ayrı ve kısmen farklı w düzenlenmiş. 'Kümülatif' bir uygulama söz konusu olabilir. Yani hem TKHK hükümleri hem de buna ek olarak sigortacılık mevzuatı uygulanacaktır. Yola daha yeni çıkıyoruz. Uygulamayı görmek için beklemek gerektiğini düşünüyoruz. Şu anda sadece tahmin ve kişisel analiz yapabiliyoruz. Tüketicinin sigorta sözleşmesi yaptığı için daha az korunması söz konusu olmayacaktır. Aynı şekilde sigorta yaptıranları da tüketici mevzuatına göre daha az korumak beklenemez. Bu durumda da zaten yukarıda bahsedilen kümülatif uygulama dışında seçenek kalmıyor."
"Yeni kanuna uymak üzere gereken çalışmaları sonuçlandırmak lazım geleceğinden sigorta şirketleri için iş yükü olacaktır" diyen Samim Ünan, sigorta sektörünün bu kanundan ne şekilde etkileneceğini şu aşamada tahmin etmenin zor olacağını söyledi. Ünan, ikincil mevzuatı beklemenin daha doğru olacağını, çünkü birçok ayrıntının yönetmeliklerle şekilleneceğini sözlerine ekledi.

KÜMÜLATİF UYGULAMA

"Yola daha yeni çıkıyoruz. Uygulamayı görmek için beklemek gerektiğini düşünüyoruz. Tüketicinin sigorta sözleşmesi yaptığı için daha az korunması söz konusu olmayacaktır. Aynı şekilde sigorta yaptıranları da tüketici mevzuatına göre daha az korumak beklenemez. Bu durumda kümülatif uygulama dışında seçenek kalmıyor."



Radikal bir değişikliğe yol açmaz

HAZİNE MÜSTEŞARLIĞI:

Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun, 2013 Kasım ayında Resmi Gazete'de yayınlandığında Sigortacı olarak Hazine'den görüş almıştık. Hazine'den yapılan açıklamada, "Söz konusu kanun alışılmış çalışma düzeninde radikal bir değişikliğe neden olmayacak" denilmişti. Hazine Müsteşarlığı konuyla ilgili yaptığı açıklamada; "Gerek 5684 sayılı Sigortacılık Kanunu'nda ve gerekse bu kanuna dayanılarak çıkarılan ikincil mevzuatta tüketicinin korunması ile ilgili birçok hüküm bulunduğundan, söz konusu kanun ile getirilen hükümlerin sektörün alışılmış çalışma düzeninde radikal bir değişikliğe neden olmayacaktır" ifadeleri kullanılmıştı.

FARKLI KANUNLAR

Aynı sektör hakkında farklı kanunlar ile bağlayıcı düzenlemeler olmasının ilk bakışta hukuk güvenliği ilkesine aykırı gibi görülebileceğini belirten Pamukçu, ancak, tüketici lehine yapılan bu düzenlemelerin sektör tarafından kucaklanması gerektiğini söyledi.



Tüketici lehine düzenlemelere bakışımız olumlu

TÜRK NİPPON SİGORTA GENEL MÜDÜRÜ DR. E. BATURALP PAMUKÇU

Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun'un 28 Mayıs'ta yürürlüğe girmesiyle ilgili olarak Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, kanunda sektöre yönelik radikal bir değişiklik bulunmaması sebebi ile sigorta sektöründe yapılacak köklü bir yenilik olmayacağını ifade etti.

Aynı sektör hakkında farklı kanunlar ile bağlayıcı düzenlemelerin olmasının ilk bakışta hukuk güvenliği ilkesine aykırı gibi görünebileceğini belirten Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Ancak biz tüketici lehine yapılan bu düzenlemelerin sektör tarafından kucaklanması gerektiği düşüncesindeyiz" dedi. Farklı kanunlardaki bağlayıcı hükümlerin çelişip çelişmeyeceğini sorduğumuz Pamukçu konuyla ilgili olarak; "Uygulamada bu durum daha da netleşecek ve daha önce de belirttiğim gibi çelişki ve boşluklar genelge, tebliğ ve içtihatlarla giderilecektir" şeklinde konuştu.

"Şu aşamada bizi etkileyecek düzeyde bir değişiklik söz konusu değil" diyen Pamukçu, ancak yürürlükten sonra ihtilaflar dahilinde yapılması icap eden çalışmalar olacağını ifade etti.

Aynı zamanda intibak için yeni yayınlanacak mevzuat hükümleri ile ilgili çalışmaları olacağını belirten Pamukçu bu çalışmalar doğrultusunda ortaya çıkacak olan operasyonel yüklerle karşılaşabileceklerini söyledi.

Dr. E. Baturalp Pamukçu, kanunun tüketicinin bilgilendirilmesi hakkındaki kısmıyla ilgili de çok net bir biçimde konuştu: "En dikkat çekici olan ve yeni kanunda özellikle yer verilen husus; tüketicinin bilgilendirilmesi hakkındadır ki bu husus, sigorta sektöründe 2007 yılından bu yana sigortacılık ve bilgilendirme mevzuatı çerçevesinde ciddi bir şekilde uygulanmaktadır.

Türkiye'de en sıkı denetlenen sektörlerin başında sigortacılık gelmektedir. Bu kapsamda yapılan kanuni düzenlemeler ve bu düzenlemelerin uygulamada yol göstericisi olarak bilinen genelgeler, tebliğler ve yargı içtihatları ile sigortalının korunması hususu kuvvetlendirilmiştir. Şu anda yeni TKHK ile koruma örtüsü biraz daha genişleyecek olup, buna rağmen yeni kanunun sigorta açısından tüketicilere çok da geniş çaplı bir koruma sağlamayacağı görülmektedir."

Türk Nippon Sigorta olarak sigortalının bilgilendirilmesi hakkındaki her türlü mevzuatı yakından takip ettiklerini ifade eden Pamukçu, "Biz Türk Nippon Sigorta olarak, sigortalılarımızın bilgilendirilmesi hususunda alınması gereken önlemlerin entegrasyonunu şirketimizin kuruluş aşamasında sağlayarak bu entegrasyonun her yeni mevzuat ile birlikte gözden geçirilerek güncellenmesine özellikle dikkat ediyoruz" dedi.

Tüketici Kanunu ile ilgili olarak da ilk olarak yeni kanunu inceleyerek mevcut uygulamalar ile bu kanunun getirdiklerini kıyasladıklarını söyleyen Pamukçu, kanun doğrultusunda çalışan ve acentelerinin müşterileri ile varolan organizasyonlarında yapılacak önemli bir değişiklik olup olmadığını birlikte değerlendirdiklerini belirtti. Pamukçu,TKHK'nun getirdiği yeni yükümlülükler konusunda mevcut organizasyonlarında bilgilendirme çalışmaları yaptıklarını ve uyum süreciyle ilgili çalışmalarının halen devam ettiğini de sözlerine ekledi.

CAYMA HAKKI VE ZAMANAŞIMI MEVZUATLARDA ÇELİŞİYOR

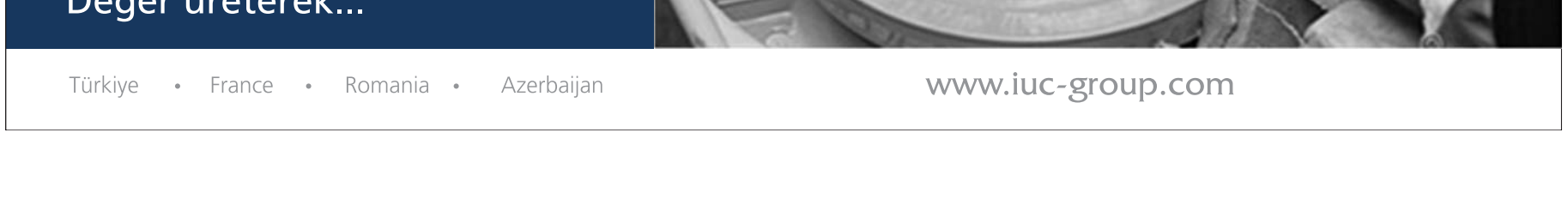
Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun içinde yer alan ve sigorta sektörünü doğrudan ilgilendiren bir diğer konu da tüketicinin cayma hakkı ile ilgili kısım. Türk Nippon Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, özellikle cayma hakkı ve zamanaşımı sürelerinin sektör için bir değişiklik olduğunun altını çiziyor.

Cayma hakkında Tüketici Kanunu ile Sigortacılık Mevzuatı arasında çelişki bulunduğuna dikkat çeken Pamukçu, konuyla ilgili görüşlerini şu şekilde dile getirdi: "TTK'nın bu konuda sigortacılığa yönelik özel düzenlemesi karşısında daha genel bir kanun olan Tüketici Mevzuatı'nda yer alan cayma konusundaki açıklamaların şu aşamada uygulamada yer bulacağını düşünmüyoruz. Fakat yine de bu çelişkiyi gidermek için yeni bir yasal düzenleme yapılabilir, uygulamalar sırasında Tüketici Kanunu hükümlerinin uygulanacağı yönünde mevzuat yayınlanabilir veya yargı içtihatları ile bu konuya açıklık getirilebilir diye düşünüyoruz."

İŞYERİ DIŞINDA SÖZLEŞMELERİN YAZILI YAPILMASI MECBURİ OLDU

Ayrıca yeni kanunla işyeri dışında kurulan sözleşmelere ilişkin olarak sigortacılara bazı yeni hükümler getirildiğini söyleyen Dr. E. Baturalp Pamukçu, sigorta sözleşmelerinin genelde işyeri dışında kurulan sözleşmeler olabildiğini ancak yeni kanun ile birlikte artık işyeri dışında yapılan sözleşmelerin mutlaka yazılı yapılması gerektiğini ifade etti. Pamukçu konuyu şu sözlerle açıkladı: "Acente veya satış temsilcileri şirket merkezi dışında görüşmeler yapabiliyor ve sigorta sözleşmesi üzerinde anlaşabiliyor. Tüketici Kanunu'nda bu şekilde kurulan sigorta sözleşmelerine ilişkin yeni düzenlemeler mevcut. Örneğin artık işyeri dışında yapılan sözleşmelerin mutlaka yazılı olarak yapılması gerekiyor. Halbuki sigorta mevzuatı uyarınca bu güne kadar telefonla ya da sözlü olarak sigorta sözleşmesi yapılabiliyordu. Fakat işyeri dışında kurulan sözleşmeleri artık tüketici mevzuatının öngördüğü şekle uygun yapmak önemli ve gerekli."

Dr. E. Baturalp Pamukçu, ayrıca finansal hizmetlere ilişkin mesafeli sözleşmeler ile taksitle satış hizmetlerini düzenleyen maddelerin sigortacıları doğrudan etkileyeceğinin altını çizdi. "Taksitli satışlara ilişkin tüketici lehine getirilen hükümlerin dikkate alınması bu dönemde önem kazanacaktır" diyen Pamukçu, ayrıca işyeri dışında yapılan sözleşmelerde tüketiciye kayıtsız şartsız cayma hakkı verilmesi hususundaki kanun çerçevesinde bilgilendirmenin yapılmasına özellikle dikkat edilmesi gerektiğini vurguladı. Pamukçu, aslında cayma hakkının kullanılmasının sık karşılaştıkları bir durum olmadığını, fakat bu hakkın kullanılması halinde mevzuattaki çelişkilerin zorlayıcı olabileceğini vurguladı.





MAYIS AYI KONUĞU RGA REASÜRANS

RGA (Reinsurance Group of America), İstanbul'da bir temsilcilik açtı. Genel Müdür Gökhan Özüm (ortada), Sigortacı Gazetesi'ni ziyaret ederek Türkiye'deki hedeflerini paylaştı.

TARSİM'DEN 60 BİN ADET SAHA ZİYARETİ

TARSİM eksperleri, nisan ayında gerçekleşen 60 bin adede yakın adet hasar ihbarına ilişkin olarak tarla ve bahçelerde ön hasar tespitlerini tamamladı. Tarım Sigortaları Havuzu (TARSİM) tarafından yapılan açıklamada, alınan hasar ihbarları üzerine görevlendirilen eksperlerin her bir tarla ve bahçede ayrı ayrı olmak üzere ön hasar tespitlerini yaptıkları belirtildi. Hasat öncesinde yapılacak kesin ekspertizler sonucu belirlenecek tazminat ödemelerinin ise sigortalı üreticilere, poliçelerinde belirtilmiş hasat tarihlerine göre yapılacağı bilgisi verildi. Yetkililer, TARSİM'in büyük ve hacimli bir hasar tespit operasyonu gerçekleştirdiğinin altını çizerek, yurt genelinde nisan ayında Bitkisel Ürün Sigortası branşında 60 bin adede yakın hasar ihbarı alındığı ve bu ihbarların başta don olmak üzere, ağırlıklı olarak dolu ve fırtına gibi nedenlere dayandığını belirtti. Nisan ayında Giresun'dan toplam 18 bin adede yakın hasar ihbarı alınırken, Giresun'u, Ordu, Manisa, Düzce, Malatya, Mersin, Trabzon gibi iller takip etti. Hasar ihbarı alınan ürünlerde ise, fındık, kayısı, üzüm, buğday, elma, kiraz, şeftali, erik ve Antep fıstığı gibi ürünler başı çekiyor.

Orient Sigorta faaliyete başlamak için gün sayıyor

Sigorta Denetleme Kurulu denetiminden geçen Orient Sigorta faaliyete başlamak için gün sayıyor. Genel Müdürü Kurt Ebik, Sigortacı Gazetesi'ni ziyaret ederek çalışmaları hakkında bilgi verdi. Öncelikli büyüme stratejilerini otodışı branşlar ve kurumsal sigortalar üzerine kurduklarını söyleyen Ebik, şirketin dağıtım stratejisi hedefleriyle ilgili şunları söyledi: "Bir sigorta şirketinin direkt satışlarla nihai müşteriye ulaşması, arzulanan üretim hacmini yakalaması ve kâr etmesi çok kolay değil. Aracı kurumlarla sürdürülebilir bir büyüme sağlamak istiyoruz. Yasal süreçlerin tamamlanmasıyla beraber, acente, broker ve diğer aracı kurumlarla çalışmalarımızı hızlandırmayı planlıyoruz." Orient Sigorta'nın Al-Futtaim Grubu'na bağlı Orient Insurance PJSC'nin iştiraki olduğunu belirten Ebik, grubun toplam 15 milyar doları aşan cirosuna dikkat çekerek şöyle devam etti: "Dubai, Mısır, Umman, Suriye, Sri Lanka ve Türkiye'de iştirakleri bulunan Al-Futtaim grubunun, sigorta dışında enerji, inşaat, turizm, perakende ve otomotiv alanlarında faaliyet gösteriyor."
Orient Sigorta'nın yüzde 100 hissedarı Orient Insurance PJSC, AM Best ve Standart & Poors tarafından derece-lendiriliyor (S&P: A, AM Best: A Excellent).



Kurt Ebik (ortada) Sigortacı Gazetesi yöneticileriyle hedeflerini paylaştı.

Ticari alacaklar Eureko'yla güvence altında

Eureko Sigorta, Kredi Sigortası ürünüyle firmaların vadeli satışlardan doğan alacaklarını güvence altına alıyor. Ticari ve politik risklerin teminat kapsamında olduğu kredi sigortaları sayesinde sigortalı firmalar tahsilat riski taşımıyor. Maliyetlerin azalması, sigorta şirketinin riskini kabul ettiği yeni müşterilerle kısa zamanda çalışmaya başlanması, değişik fonlama alternatifleri yaratılması, vadelerin uzaması ve bu sayede daha fazla satış yapma imkânına olanak sağlanması kredi sigortalarının en önemli avantajları arasında yer alıyor. Eureko Sigorta Teknik Genel Müdür Yardımcısı Süha Çele konuyla ilgili şunları söyledi: "Kredi sigortaları konusunda attığımız adımlarla da hem ticari ve kurumsal müşterilerimizin ihtiyaçlarını karşılıyor hem de adet ve hacim bazında bu alandaki büyümemizi sürdürüyoruz. 2014 yılında da mevcut portföyümüzü ikiye katlayarak pazar payımızı artırmayı hedefliyoruz."

Süha Çele

Eureko Sigorta, ticari alacak sigortasında dünya lideri olan Coface ile iş birliği yapıyor. Ürün hakkında bilgi almak isteyenler Garanti Bankası şubeleri ile Eureko Sigorta acente ve brokerlarına başvurabiliyor.



PASAD ÇALIŞTAYDA ACENTELERLE BİR ARAYA GELDİ

Profesyonel Sigorta Acenteleri Derneği (PASAD) Kızılcahamam'da sektör ve acente sorunlarının tartışıldığı bir çalıştay gerçekleştirdi. Türkiye'nin her bölgesinden 70 sigorta acentesinin katıldığı çalıştayda acenteler, sektör ile meslek mensuplarının sorunlarını dile getirme imkanı buldu. Katılımcılar sigorta sektörünün sağlıklı bir yapıya kavuşabilmesi için, sigorta şirketleri ile acenteler arasında güçlü bir işbirliği oluşturulmasının önemini ifade ederek, her iki tarafın da haklarını koruyan yeni bir acentelik sözleşmesi metninin oluşturulmasının önemine değindiler. Çalıştayda sigorta şirketleri ile acenteler arasındaki anlaşmazlıkların, oluşturulacak bir kurul marifetiyle çözülmesi ve bu kurulun her iki taraf ile tarafsızlardan eşit sayıda temsilcinin katılımıyla oluşturulması gerektiği vurgulandı. Ayrıca portföy mülkiyeti hakkının yasal güvence altına alınmasının öneminin yanı sıra, sigorta aracılığının ek iş olarak yapılmasının önüne geçilerek, yetkisiz ve kaçak poliçe satışı yapanlarla etkin bir şekilde mücadele edilmesinin de önemine dikkat çekildi. Çalıştayda yeni satış kanallarının ortaya çıkması, yabancı satış gruplarının piyasaya girmesi ve nüfus artışıyla birlikte sektördeki rekabetin giderek daha da artacağından bahsedilirken, sigorta acentelerinin teknolojik altyapılarını ve pazarlama stratejilerini geliştirerek rekabet güçlerini artırmaları gerektiği de dile getirildi. Sigorta acentelerine hizmet verecek ortak CRM, mali müşavirlik ve hukuk müşavirliği birimlerine ihtiyaç duyulduğunun belirtildiği çalıştayda, haksız rekabetin önlenmesi için de bir çalışmanın gerekliliği konuşuldu.

Yıllar sonra yolumuz Cağaloğlu'na düştü...

Geçen ay yazarlar yemeği için Cağaloğlu'nda Nar Lokantası'nda buluştuk. Mekan Cağaloğlu'nda olunca biz gazeteciler ister istemez biraz heyecanlanıyoruz. Öyle ya, Sigortacı'nın yayın hayatına başladığı semt orası… Benim yıllarca tırmandığım yokuş orası… Böyle olunca anılar depreşiyor.
Nuruosmaniye Caddesi'ndeki Nar Lokantası'nın olduğu bina sanki bana eski Milliyet Gazetesi gibi geldi. Cağaloğlu, gazeteler ve biz oradan ayrıldıktan sonra çok değişmiş. Her yer halıcılar, kuyumcular ve hediyelik eşya satan dükkânlarla dolu. Örneğin, eski Hürriyet binası turistlere yönelik bir alışveriş merkezi haline getirilmiş. İçinde hem halı, hem mücevher ve kuyum, hem de hediyelik eşya satılıyor. Bizim üst katında yemek yediğimiz bina da öyleydi.
Sultanahmet semti geçmişten bu yana turistlerin yoğun ilgi gösterdiği bir yerdir. Bunu İstanbul'u tanıyan herkes bilir. Ancak yıllardır bölgeyi bilen biri olarak ben çok şaşırdım; sokaklardaki yabancı nüfus, yerli nüfusun en az iki katıydı. Eh, bu da turizm ve "ülke ekonomisi" açısından iyi bir gelişme diyelim ve sevinelim!
Bunca yabancının arasından sıyrılıp Nar Lokantası'na ulaşan biz yazarların durumunu soracak olursanız, durum özetle şuydu: Öncelikle Galatasaraylı arkadaşlar Fenerbahçelileri şampiyon olmalarından ötürü kutladı ve sonra hepimiz oturup Türk yemekleri yedik; çünkü Nar, Türk mutfağı sunan bir yer. İkincisi, her zaman olduğu gibi oldukça keyifli bir sohbet yaşadık. Sohbetin konusu ağırlıkla yemek ve içki kültürü üzerineydi. Biranın zararları, şarabın yararları, viskinin durumları konuşuldu, ama kimse rakıdan söz etmedi. Her halde o gün masaya gelmediği içindir deyip, ben de "pass" geçeyim…
(M. Emin Özcan)



sigortacı gazetesi

Güneş Reklamcılık ve Ticaret Ltd. Şti. adına İmtiyaz Sahibi (Sorumlu)
Metin Öztürk
Yazı İşleri Koordinatörü Birant Yıldız
Yayın Danışmanları
Meral Öztürk Akbaş - M. Emin Özcan
İş Geliştirme Koordinatörü
Güneş Öztürk Yılmaz
Art Direktör Feyza Kırmızı
Editör Kıvanç Özdal
Editör Yardımcısı Gülşah Özyuvalı
Haber Merkezi Renk Özcan-Sim Bora-Yeşim Yeşilören-Şeyma Orak-Nilsu Kahraman
Fotoğraf Editörleri Emir Arpağ - Kemal Genç
Reklam Müdürü Sertaç Tuzcuoğlu
Grafik 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
Haziran 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.



AUTO KING

küçük hasarlarınız

VARMIŞ BİR YOKMUŞ

Aracınızın kaporta, boya, iç döşeme, ön cam ve plastik aksamlarından oluşan belirli ölçüsel limitler içinde kalan küçük ölçekli hasarlarınızı gözünüzde büyütmeyin. AUTO KING Mini Onarım hizmeti, hızlı ve özel onarım teknikleri ile hasarlarınızı hiç olmamış gibi gideriyor.

- AUTO KING, Mini Onarım ve Mobil Parça Onarımı hizmet konseptlerinin Türkiye ve Dünya'daki yaratıcısıdır.
- 2001 yılından beri Türkiye'de yaklaşık 1.4 milyon sigortalı "**AUTO KING Mini Onarım**" hizmetlerinden istifade etmiştir.

AUTO KING MİNİ ONARIM HİZMETLERİNİ KULLANAN DEĞERLİ İŞ ORTAKLARIMIZA TEŞEKKÜRLERİMİZLE...

AIG · AKSigorta · Allianz · Anadolu Sigorta · AXA Sigorta (sigortacılık yeniden tanımlanıyor) · Demir Sigorta · Dubai Starr Sigorta · Ergo · Eureko Sigorta · Güneş Sigorta ("Kendinizi iyi hissedeceksiniz") · Halk Sigorta · HDI Sigorta · Hür Sigorta · Koru Sigorta (kendi şirketiniz) · Liberty Sigorta · Ray Sigorta · SBN Sigorta · Türk Nippon Sigorta · YapıKredi Sigorta · Ziraat Sigorta · Zurich Sigorta

Not: Sigorta şirketleri alfabetik olarak sıralanmıştır.

www.autoking.org | Çağrı Merkezi 0850 333 54 64

Sigortanın Yıldızları

MAPFRE GENEL SİGORTA'nın Bodrum'da gerçekleştirdiği 2014 yılı acenteler toplantısında konuşan MAPFRE GENEL Grubu CEO'su Serdar Gül; MAPFRE GENEL SİGORTA'nın geçen yıl sektör ortalamasının yaklaşık 2.5 katı büyüdüğünü söyledi.


Pedro Lopez


İlker Sırtıkırmızı

MAPFRE GENEL SİGORTA'nın "Sigortanın yıldızları buluşuyor, birlikte yıldızımız parlıyor" konseptiyle düzenlediği acenteler toplantısı 25 - 27 Nisan 2014 tarihlerinde Türkbükü Hilton'da yapıldı. Genel Müdür Yardımcısı İlker Sırtıkırmızı'nın sunumuyla başlayan toplantıda ilk konuşmayı MAPFRE GENEL SİGORTA Yönetim Kurulu Başkanı Pedro Lopez yaptı.

MAPFRE'nin uluslararası açılımına 30 yıl önce başladığını belirten Lopez, günümüzde 5 kıtanın tamamında ve 47 ülkede faaliyet gösteren bir şirket haline geldiklerini söyledi. MAPFRE'nin 47 ülkede 36 bin 280 çalışanı, 5.523 ofis ve 68 bin acenteyle hizmet verdiğini belirten Lopez, "MAPFRE 2013 yılı sonunda 34.4 milyar dolar konsolide gelir, 29 milyar dolar prim üretimi ve 1 milyar doların üzerinde kâr elde ederek başarılı bir yılı geride bıraktı" dedi.

MAPFRE'nin hedef pazarlarında istikrarlı bir şekilde büyüdüğünü vurgulayan Pedro Lopez, MAPFRE GENEL SİGORTA'nın en başarılı şirketlerden biri olduğunu ve MAPFRE INTERNATIONAL içinde Türkiye'nin Şubat 2014 itibarıyla prim üretimi ve sonuçlara göre 5. sırada yer aldığını söyledi.

Pedro Lopez'in konuşmasının ardından, MAPFRE GENEL GRUBU CEO'su Serdar Gül'ün konuşması gerçekleşti.

'SEKTÖRÜN 2.5 KATI BÜYÜDÜK'

2013 yılında sigorta sektörünün yüzde 22 oranında büyüdüğünü ve bunun ağırlıklı olarak fiyat artışından kaynaklandığını belirten MAPFRE GENEL Grubu CEO'su Serdar Gül, "Biz MAPFRE GENEL SİGORTA olarak 2013'ü sektör büyümesinin yaklaşık 2.5 katına denk gelen bir büyüme oranıyla kapattık. Burada önemli bir nokta da 2013 yılında sektörün biraz ayrışmaya başlamasıydı. Küçük, orta ve büyük şirketler diye çok keskin bir ayrışma oldu. Sektör son beş yıldır ilk defa teknik kâra geçti. Geçen yıla baktığınızda yaklaşık 600 milyon lira zarardan 835 milyon lira gibi bir teknik kâra ulaştık"

Sektörün 2013 yılında 768 milyon lira bilanço kârı elde ettiğini hatırlatan Gül, "Bu kârın 657 milyon lirası kaskodan geliyor. Ancak bu noktada dikkat etmemiz gereken şey; geçen yıl fiyatlar yüksekti, şimdi bu fiyatlar düştü, demek ki bu kârı bu sene yapmamız daha zor olacak" diye konuştu.

Sektörde üzerinde konuşulması gereken en önemli branşlardan birinin sağlık olduğunu dedi.

'ACENTELER OLMAZSA OLMAZ'

Toplantının sonunda acentelerin sorularını yanıtlayan Serdar Gül, acentelerin sigorta sektörünün olmazsa olmazı ve en önemli oyuncusu olduğunu belirterek şunları söyledi: "Bankalar acenteler için bir tehdit unsuru değil. Elektronik satış mutlaka yapılmalı. Zaten fiyat araştırması internetten yapılıyor ama alınmıyor. Acentelere söylemek istediğim şu ki geleneksel yöntemlerle çalışmayın."



Serdar Gül



SİVRİKAYA VE EMEKLİER ANILDI

MAPFRE GENEL SİGORTA'nın acenteler toplantısında geçtiğimiz yıl yaşamını yitiren acenteleri Sami Sivrikaya ve Hüseyin Cevdet Emeklier de anıldı. Sami Sivrikaya'nın eşi Sevgi Sivrikaya ve Hüseyin Emeklier'in oğlu Barış Emeklier'in konuşma yaptığı anma töreninde iki acente adına 2 lise öğrencisine 4 yıllık lise öğrenim bursu verildiği açıklandı.





Hüseyin Emeklier'in ailesi (üstte) ve Sami Sivrikaya'nın ailesi (yanda) anma törenine katıldı.

BAŞARILI ACENTELERE ÖDÜL



Gala gecesinde başarılı acentelere ödüllerini MAPFRE GENEL SİGORTA üst düzey yöneticileri verdi.



MAPFRE GENEL SİGORTA Acentesi Oraylar Sigorta'ya 60. yıl kutlama ödülünü Pedro Lopez ve Serdar Gül verdi.



Bodrum'da buluştu

belirten Gül, "Sağlıkta mevcut olan politikayı izlemek istemiyoruz, biz daha çok bu branşı yaygınlaştıracak yöntemlerle çalışıyoruz. Sağlık branşında FARK YOK Tamamlayıcı Sağlık Sigortasını çıkarttık, orta gelirli kesime hitap edecek bir ürün bu. Daha ucuz ve eminim pazardaki açığı kapatacak" diye konuştu.

Şirket olarak genel anlamda hedeflerinin üstüne çıktıklarını ve bu durumdan çok memnun olduklarını dile getiren Serdar Gül, "Acente sayımızı artırmaya devam ediyoruz. Geçen yıl piyasaya sürdüğümüz KaskoJet 10 bin adedi aştı. Oldukça yükselen bir ivmeye sahibiz.

"Bir başka çok başarılı olduğumuz branş konut sigortaları. Yüzde 40'ın üzerinde büyümemiz var. Gerçekten bu konuda çok başarılıyız" diyen Serdar Gül şöyle devam etti: "Kimsenin taklit edemeyeceği pahalı yatırımlar yapmayı planlıyoruz. Yani müşteriye 'bizden başka bu hizmeti başkasında göremezsin' demek istiyoruz."

MAGNET Akademi'nin çalışmalarını da gündeme getiren Gül, "Artık acentesini ve çalışanlarını üniversiteye gönderen bir sigorta şirketi olduk" dedi.

2007 yılında Genel Sigorta'nın MAPFRE tarafından satın alınmasından bu yana birçok değişiklik yaşadıklarını belirten Serdar Gül şunları söyledi: "Çok zorlu dönemler geçirdik. Hâlâ eksiklerimiz var, ama MAPFRE'nin kendini çok iyi entegre ettiğini düşünüyorum. MAPFRE şirketi satın aldığında biz 450 kişi civarındaydık, şu an GENEL SERVİS hariç 650 kişiyi aşkın bir yapıya sahibiz. Tüm bölgelerimiz yenilendi. Sektörün genel anlamda sıkıntı yaşadığı bir dönemde çok büyük yatırımlar yaptık. 2007 yılında 400 milyon lira olan üretimi geçtiğimiz yıl 1 milyar 400 milyona, yaklaşık 3 katına çıkarttık. Bu nedenlerden dolayı 65'inci yılımız olan 2013 gerçekten çok önemliydi."



Gala gecesinde acenteler kendileri için hazırlanan çerçeveler içinde hatıra fotoğrafları çektirdiler.





Toplantı sonrası düzenlenen jeep safari ve tekne turuna MAPFRE GENEL SİGORTA acenteleri yoğun ilgi gösterdi.



MAPFRE GENEL SİGORTA'nın Hilton Türkbükü'nde gerçekleştirilen acenteler toplantısı cuma günü havuz başında düzenlenen hoşgeldin kokteyli ile başladı.









MAPFRE GENEL SİGORTA Genel Müdür Yardımcısı İlker Sırtıkırmızı, gala gecesinde gecenin sunuculuğunu yaparak başarılı acentelerin ödüllerini dağıttı.



DOLU DOLU, PARLAK BİR BULUŞMA

MAPFRE GENEL SİGORTA'nın Türkbükü Hilton'daki yıldızlar buluşması acenteleri sıcak bir ortamda yeniden bir araya getirdi. 25 Nisan 2014 akşamı "Bar Gecesi"nde Selami Şahin'i dinleyen acenteler, gece "MAPFRE Diskosu"nda DJ Oben Budak ile eğlendi. 26 Nisan'da toplantı sonrası "Jeep Safari ve Tekne Turu"na katılan acenteler akşam gala yemeğinde hem ödüllerini aldılar, hem de Bengü'nün şarkılarıyla oldukça keyifli saatler yaşadılar.









Herhangi bir ekonomik krizden en az etkilenen şirketlerin sigorta kooperatifleri olduğuna dikkat çeken Polat, "Bu kadar uzun dönem yaşamalarının nedeni de bu. Sermaye şirketleri krizden çok etkilenirken, kooperatif şirketleri kriz dönemlerinde daha sağlam dururlar" dedi.

S.S. DOĞA SİGORTA KOOPERATİFİ
"güven doğasında var"

Doğa Sigorta Kooperatifi Genel Müdürü Murat Polat:

Doğa Sigorta, mutuel olarak hızlı bir başlangıç yaptı

Avrupa'da kooperatif sigortacılığının tarihi 20'nci yüzyılın başına kadar uzanıyor. Türkiye'de ise kooperatifçilik gelişmiş olmasına karşın, kooperatif sigortacılığı aynı gelişimi gösterememiş durumda. Bunun nedeni ülkemizde kooperatif sigortacılığının kurulmasıyla ilgili kanun değişikliğinin 2006 yılından sonra yürürlüğe girmiş olması.
Doğa Sigorta Kooperatifi Genel Müdürü Murat Polat, Türkiye'de kooperatif sigortacılığının durumunu Sigortacı'ya değerlendirdi ve Doğa Sigorta hakkında sorularımızı yanıtladı.
Türkiye'de çıkan kanun değişikliğinden sonra ülkemizde 2011 yılında ilk kez bir sigorta kooperatifinin faaliyete başladığını belirten Polat, ikinci şirketin de Doğa Sigorta olduğuna dikkat çekti. Doğa Sigorta olarak geleneksel bir anonim sigorta şirketi olmak yerine, kooperatif sigortacılığı yapmayı tercih etmelerinin sebebini Murat Polat şu şekilde açıkladı: "Kooperatif sigortacılığı Türkiye için çok yeni ve önü çok açık. Hâlâ konuyla ilgili bazı kanun değişiklikleri yapılması gerekiyor. Kooperatif sigortacılığı iki kanuna dayanarak yapılıyor. Biri Sigortacılık Kanunu diğeri ise Kooperatifler Kanunu. Her ikisinde de değişiklikler yapılması gereken maddeler var. Çünkü Kooperatifçilik Kanunu sigorta şirketleri için uygun değil. Tamamen tarım sektörü için veya inşaat sektörü için düzenlenmiş. Önümüzdeki dönemde hem Kooperatifler Genel Müdürlüğü, hem de Sigortacılık Genel Müdürlüğü konuyla ilgili çalışmalar yapacak. Bu çalışmalar muhtemelen 2014 sonu ile 2015'te yürürlüğe girecektir. Bu düzenlemelerden sonra önümüzdeki dönemde kooperatifçilik Türkiye'de çok daha hızlı gelişecektir."

KOOPERATİF ŞİRKETLER KRİZLERE DAHA DAYANIKLI

Öte yandan, dünyada diğer kooperatiflere bakıldığında, yüzyıldır olan şirketlerin çok ciddi oranda büyüdüklerine dikkat çeken Polat; Türkiye'de faaliyette olan birçok global sigorta şirketinin kökünün kooperatif sigortacılığından geldiğini de sözlerine ekledi. Kooperatiften aldıkları güçle adı geçen şirketlerin bu kadar büyüdüklerini vurgulayan Polat, "Amerika ve Avrupa'ya baktığımız zaman, iki binin üzerinde sigorta şirketi kooperatifi var. Dünyadaki sigorta pazarında da çok ciddi bir pay oluşturuyorlar. Herhangi bir kriz durumunda en az etkilenen şirketler sigorta kooperatifleri. Bu kadar uzun dönem yaşamalarının nedeni de bu. Sermaye şirketleri krizden çok etkilenirken, kooperatif şirketleri kriz dönemlerinde daha sağlam dururlar" dedi.

MUTUEL ŞİRKETE SİGORTA YAPTIRMANIN AVANTAJLARI

Bir mutuel şirket tarafından sigorta yaptırtan kişinin normal bir sigortalıya göre avantajları konusunda da bilgilerini aktaran Polat, sigorta kooperatifiyle anonim şirketleri arasındaki en büyük farkın anonim şirketlerin sermayedara para kazandırması ve kâr elde etmesi gerektiği olduğunu söyledi. Murat Polat,



Doğa Sigorta Kooperatifi'nin 200 ortakla kurulduğunu, şu anda ise 1100 ortağı bulunduğuna dikkat çeken Genel Müdür Polat, hedeflerinin yıl sonunda 50 bin ortağa ulaşmak olduğunu belirtti. Polat, 2015 yılı sonunda ise bu rakamın 100 binlere ulaşacağını söyledi.

konuyla ilgili sözlerine şu şekilde devam etti: "Kooperatiflerin ise ortaklarına, yani sigortalılarına kazandırması gerekiyor. Yani ortaklarına en uygun maliyete, en uygun, en kapsamlı poliçeyi sunması gerekiyor. Sigorta kooperatiflerinde kişinin bizden herhangi poliçe veya hizmet satın alabilmesi için öncelikle kooperatife ortak olması lazım. Ortaklık bedeliyse 1 paydır ve 100 lirayla sınırlıdır. Yani 100 lirayla kooperatifimize ortak olur ve bizden en uygun maliyetle en kapsamlı poliçeyi satın alır."
Polat, bu durumun avantajını şu şekilde açıkladı: "Daha uygun maliyetli poliçe satın almak, şirketin parçası olmak, genel kurulunda oy kullanmak, şirketin kâr dağıtmasında kârdan hissesi oranında pay almak kooperatif sigortacılığının avantajıdır."

DOĞA SİGORTA HAKKINDA

Doğa Sigorta Kooperatifi için 2013 yılının şubat ayında kuruluş işlemlerine başlandığını söyleyen Murat Polat, 2013'ün haziran ayında Hazine'ye başvurulduğunu belirtti. Hazine'deki yaklaşık 8-9 aylık bir süreçten sonra şirket ruhsatını aldıklarını dile getiren Polat, 1 Nisan 2013 itibarıyla üretime başladıklarını da sözlerine ekledi. Doğa Sigorta Kooperatifi'nin 200 ortakla kurulduğunu, şu anda ise 1100 ortağı bulunduğuna dikkat çeken Genel Müdür Polat, hedeflerinin yıl sonunda 50 bin ortağa ulaşmak olduğunu belirtti. Polat, 2015 yılı sonunda ise bu rakamın 100 binlere ulaşacağını söyledi.

'HEDEFİMİZ BİREYSELDE VE KOBİ'LERDE BÜYÜMEK'

Doğa Sigorta olarak hedeflerinin büyük sanayi tesislerinde, ticari alanlarda büyümek olmadığını vurgulayan Polat, "Daha çok bireysel sigortalarda ve KOBİ'lerde büyümeyi amaçlıyoruz. Bireysel sigortalarda elementer branşlarda bireylerin sigorta ihtiyaçlarını karşılamak istiyoruz. Öncelikle trafik, kasko, konut, ferdi kaza sigortalarına yoğunluk vereceğiz. Daha sonra sağlık poliçeleri, bir süre sonra da evcil hayvan sigortaları konusunda çalışmalarımız olacak. Ticari tarafta ise daha orta ölçekli işletmelerin poliçelerini yapmak istiyoruz. Yurtdışındaki diğer kooperatiflere de baktığımız zaman benzer sistemde çalışıyorlar. Genelde bireysel sigortalara ve KOBİ'lere yoğunlaşmış durumdalar, ama farklı kooperatifler de var. Sadece nakliyat veya sorumluluk branşında çalışanlar gibi" dedi.
Bunların yanı sıra, bireylerin genellikle sigorta ile kooperatifçiliği birbirine çok bağdaştıramadıklarını da sözlerine ekleyen Murat Polat, kişilerin bugüne kadar hep anonim şirketleriyle çalıştıklarını ve sigortacılığın kooperatif tarafını çok iyi bilmediklerini ifade etti.

'ÖNCELİK KOOPERATİF SİGORTACILIĞINI ANLATMAK'

Doğa Sigorta olarak acente ve broker kanalında olacaklarını vurgulayan Polat, özellikle bireysel ve KOBİ tarafında orta ölçekli işletmelerle işbirliği yapan acentelerle çalışacaklarını söyledi. Acente tarafında ilk hedeflerinin ilk etapta Türkiye genelinde 100 acenteyle çalışmak olduğuna dikkat çeken Polat, "Sayımızı çok yüksek tutmak istemiyoruz. Çünkü kooperatif sigortacılığı Türkiye'de çok yeni. Bu alanın da doğru anlatılması gerekiyor. Acente kanalımızı çok hızlı büyüterek kontrolü kaybetmek istemiyoruz. Bizim en hassas olduğumuz nokta poliçe satılmadan önce kişiye kooperatif sigortacılığını anlatmak. Ortak olacaklarını anlatmak. Acenteleri az tutup diğer taraftan kontrollü büyümeyi amaçlıyoruz" diyerek düşüncelerini aktardı.
Diğer taraftan, eğitim konusundaki çalışmalarından da bahseden Polat, okullara özel yangın paket poliçeleri, ticaret poliçeleri gibi çalışmalar hazırladıklarını belirtti. Eğitime biraz daha odaklanacaklarını söyleyen Polat, "Direkt satışlarımız olacak. 2015 yılından sonra hem call center tarafında hem de online da aktif hale geleceğiz" dedi.

'OLUMLU TEPKİLER ALIYORUZ'

Kooperatif sigortacılığı hakkında halkın bilgilendirilmesi gerektiğini vurgulayan Murat Polat, bu alanın yavaş yavaş piyasada büyüyeceğini belirtti. Polat ayrıca, bireylerin kooperatif sigortacılığına adapte olacağının da altını çizdi. "Sigortalının önce bize ortak olması gerektiğini, ortak olduktan sonra hizmet alabileceğini anlatmamız gerekiyor" diyerek düşüncelerini aktaran Polat, henüz çok yeni kurulan bir şirket olmalarına rağmen, müşterilerden olumlu tepkiler aldıklarını da belirtti.

RS

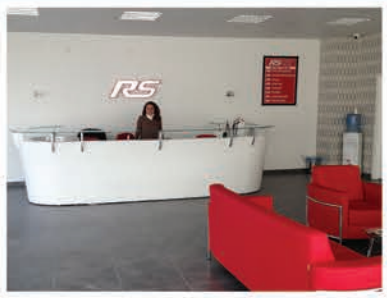
Repair Systems
Renew Solutions
Radiator Services

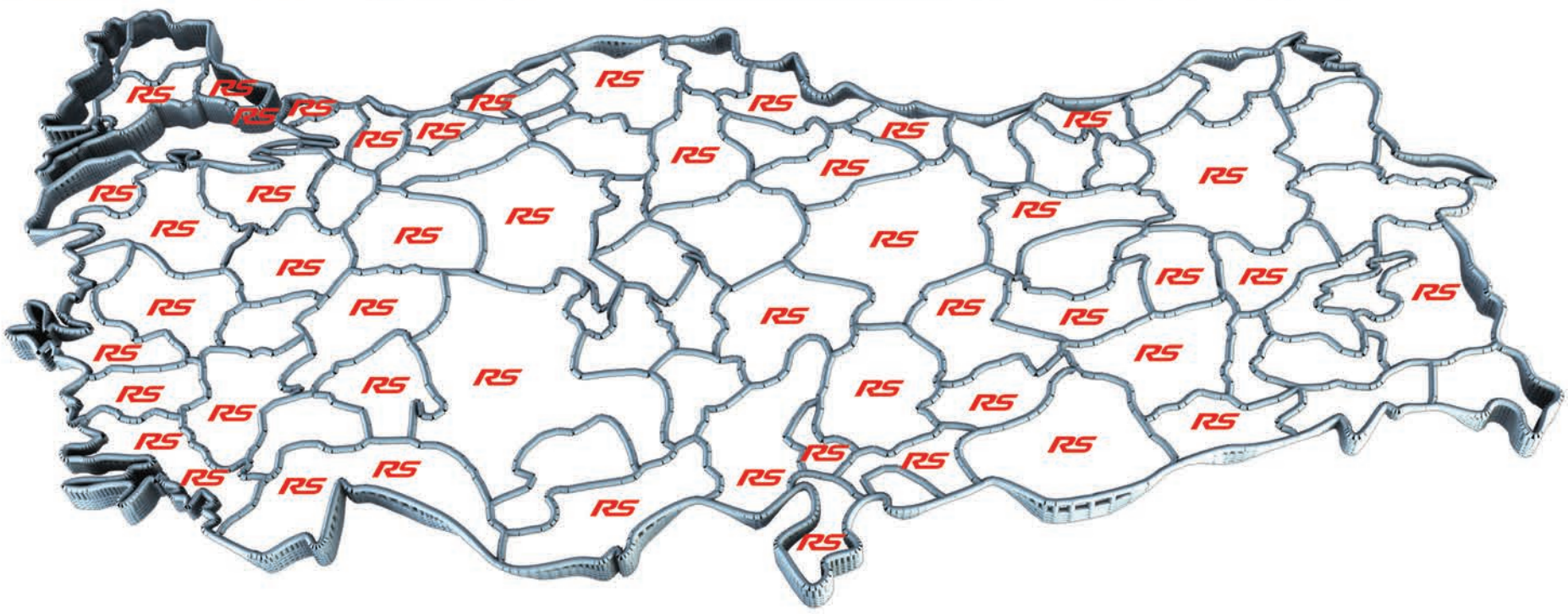
444 40 77
RS
www.rsservis.com.tr

mini onarım

MAXI hizmet





İşimizi Seviyoruz

YÖNETİMDEN
TEKNİK EKİBE
RS'DE HERKES
İŞİNİ SEVEREK YAPAR!

Yaygın Hizmet Ağı

Türkiye genelinde **46** il **50** Servis
KKTC'de **3** bölgede **3** merkezi
Toplam **72.000 m²** Hizmet Alanı

Onarımın Ehliyiz

HERBİRİ KENDİ DALINDA
UZMAN
750 Eğitimli TEKNİSYEN

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



Samçelik Karadeniz Tüpgaz Sanayi ve Ticaret Anonim Şirketi Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Yunus Emre Yılmaz:

Anadolu Sigorta ile üretim avantajı sağladık

Samçelik Tüpgaz Fabrikası, yaşanan çökme sonucu büyük zarara uğradı. Yunus Emre Yılmaz, hasar gören tüm ekipmanların BMS tarafından onarıldığını, BMS ekibinin Samçelik çalışanlarına verdiği eğitimle de üretim performansının olumlu yönde etkilendiğini belirtti.

1994 yılından bu yana LPG basınçlı kaplar üretimi yapan Samçelik Karadeniz Tüpgaz Sanayi ve Ticaret Anonim Şirketi, LPG kullanımına destek vererek, doğal hayata katkı sağlıyor ve üretimlerini bu bilinç çerçevesinde yapıyor. Bireyler adına maksimum fayda, doğa adına minimum zarar sağlamak amacıyla yola çıkan Samçelik, aslında bir aile şirketi. İki ortakla kurulan şirket Ordu Merkez'de bulunuyor.

Ancak LPG toptancılığıyla adından söz ettiren Samçelik Fabrikası 14 Aralık gecesi kendileri için büyük bir felaket olarak nitelendirilebilecek bir olayla karşı karşıya kaldı ve yılların birikimi yerle bir oldu. Samçelik Karadeniz Tüpgaz Sanayi ve Ticaret Anonim Şirketi Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Yunus Emre Yılmaz, fabrikalarının sigorta güvencesine alınmış olmasını en büyük teselli olarak gördüğünü söyledi ve yaşanan olayı şöyle anlattı: "Olay yaşandığında şehir dışındaydım. Haberi iş arkadaşlarımdan aldım. Arkadaşlar sabah aradı ve fabrikada büyük bir çökme gerçekleştiğini söyledi. Hemen tesise gittim ve gördüğüm manzara karşısında şoke oldum. Çünkü ciddi anlamda bir enkaz söz konusuydu. Çöküntü kar yağışından kaynaklanmıştı. 40 cm. kadar bir kar yağışı çatıyı kaplamıştı. Orada 300 tona yakın bir ağırlık oluşmuştu. Eski yapıda bir bina olduğu için bu 300 tonluk ağırlığa dayanamamış ve çökme meydana gelmişti."

İlk olarak çok uzun yıllardır beraber çalıştıkları Anadolu Sigorta'yı aradıklarını belirten Yılmaz, sigorta şirketinden bir eksper geldiğini, eksperin her yerin detaylı fotoğraflarını çekerek durum analizi yaptığını söyledi. Yapılan incelemeler sonucu Anadolu Sigorta'nın kendilerini BMS Türkiye'ye yönlendirdiklerini ifade eden Yılmaz, sözlerine şu şekilde devam etti: "Bu konuda bize profesyonel yardımda bulunacak BMS firması ile görüşmelere başladık. Bizim için en önemlisi işletmemizde yıkıma veya zarara uğrayan teçhizatlarımızın en kısa zamanda çalışabilir hale gelmesiydi. Bizim bu makinelerimizi yan tarafta hasar bulunmayan depomuza alıp, üretime devam edip edemeyeceğimizi bilmek istiyorduk. BMS ekibiyle görüşmeleri tamamladıktan sonra dört gözle ekibin gelmesini beklemeye başladık."

'İMKANSIZ DENİLECEK BİR İŞ BAŞARDILAR'

BMS ekibinin onarım aşamasındaki performansını değerlendiren Yılmaz, ekibin ilk andan itibaren oldukça düzenli ve sistemli bir şekilde çalışmaya başladığını, sorumluluk duygularının ve iş kalitelerinin inanılmaz olduğunu vurguladı. BMS'nin işletmede hasar gören tüm onarımlar için bir buçuk ay gibi bir süre tanıdıklarını söyleyen Yılmaz, "BMS ekibi aynen sözlerinde durdular ve 1,5 ay gibi çok kısa bir sürede bizim için imkansız denilebilecek bir iş başardılar. BMS ekibi işin içine çok profesyonel bir şekilde girdi. İşe başladıklarından 15 gün sonra kafamızda hiçbir soru işareti kalmamıştı. BMS'nin dediği tarihte bu işi en güzel şekilde teslim edeceğine dair artık güvenimiz sonsuzdu" dedi.







BMS ekibini zamanlama ve iş kalitesi bakımından çok profesyonel bulduğunu belirten Yunus Emre Yılmaz, "Ekibe karşı güvenimiz tamdı" dedi.

BMS çalışanlarının birbirleriyle olan senkronizasyonlarının Samçelik çalışanlarına örnek olduğunun da altını çizen Yılmaz, "Onların işlerine bağlılığı, verimli çalışmaları tüm herkesi çok etkiledi. Daha önceki üretimimizle şu anki üretimiz arasında bile farklar oldu diyebilirim. BMS ekibi bizim ekibe makineler konusunda eğitimler verdi. Onlardan çok şey öğrendik" şeklinde konuştu.

'İŞ KAYBIMIZI MİNİMİZE ETTİK'

Enkazın kaldırılmasından son panellerin konulmasına kadar BMS ekibiyle bilfiil beraber olduklarını da sözlerine ekleyen Yılmaz, sözlerini şu şekilde tamamladı: "Hasar görmüş tüm teçhizatlarımızı onardılar, yenilediler. BMS'nin bize sundukları telkinleri ve tavsiyeleriyle, bu fabrikayı yeniden canlandırma ve üretime geçirmeleriyle iş kaybımızı minimize ettik. BMS Türkiye ekibini çok profesyonel buldum. Bizi dinleyerek, anlayarak, yeri geldiğinde Samçelik çalışanlarına dahi eğitimler vererek çok yardımcı oldular. Verilen zamana uyarak imkansızı başardılar. Biz de sigortalı olmanın ayrıcalığını yaşadık. Hem Anadolu Sigorta'ya hem de BMS Türkiye'ye sonsuz teşekkürlerimi sunuyorum."











ARTIK VAR.

Ücretsiz Homer Aplikasyonu ile araç hasar takibinizi anında yapabilir, veya en yakın Homer servisini bulabilir, veya acil yardım servisimizinden yararlanabilirsiniz. Üstelik tüm Apple ve Android işletim sistemleriyle uyumlu.

51 ilde 65 servisimiz ile tüm araç hasar ve tamir ihtiyaçlarınız için daima hizmetinizdeyiz.

HOMER
Auto Service

www.homerservisler.com
Çağrı Merkezi: 0850 433 0100

Tamir • Yedek Parça • Kaporta • Bakım • Yol Destek • Mini Onarım
+ Operasyonel Destek • Süreç Yönetimi

SAB, sekiz farklı üniversiteyle eğitim protokolü gerçekleştiriyor

SAB Başkanı Doğan Şen, dernek olarak, tüketiciye giden yolda üretim kanallarının açılması için gerekli öncelikleri belirlediklerini, bu önceliklerin birinci sırasında farklı ve özel bir eğitimin gerektiğini ifade etti. Şen, bunun için sekiz farklı üniversite ile eğitim protokolleri yaptıklarını da sözlerine ekledi.



Sigorta Acenteleri Derneği (SAB) Başkanı Doğan Şen, dernek olarak yıllardır eğitim ihtiyacını sektörün en önemli sorunlarından biri olarak gördüklerini ifade etti. "Sigorta acentelerinin ekonomik yönden güçlü ve kârlı birer kurumun yöneticisi olmalarını sağlayacak yapısal değişim projelerini uygulamaya koymadan önce çok yönlü araştırmalar yapıyoruz" diyen Şen, SAB olarak tüketiciye giden yolda üretim kanallarının açılması için gerekli öncelikleri belirlediklerini söyledi. Bu önceliklerin birinci sırasında farklı ve özel bir eğitimin gerekliliğinin yer aldığını aktaran Şen, "Bu nedenle SAB, acente ve acente personellerinin sağlıklı bir üretimi ve büyümeyi gerçekleştirebilmeleri için eğitim için çalışmalarına durmadan devam ediyor. SAB olarak nitelikli, eğitimli acentenin sektöre katkı sağlayacağına inanıyoruz. Acente için olmazsa olmaz teknik personel ihtiyacının da mutlaka üniversitelerin sigortacılık bölümlerinin gerek lisans, gerekse ön lisans mezunlarının tercih edilmesi gerektiğine inanıyoruz" şeklinde konuştu.

'AMACIMIZ SEKTÖRDE KALİTEYİ ARTIRMAK'

"Böylece sektörümüzde toplam kaliteyi artırmak ve acentenin önemini, acentesiz bir sektör olmayacağını her kesime kabul ettirmek arzumuz dahilinde ülkemize katma değer sağlamak istiyoruz" diyen Doğan Şen, bu sebeple Bahçeşehir Üniversitesi, Kültür Üniversitesi, İstanbul Aydın Üniversitesi, Maltepe Üniversitesi, Marmara Üniversitesi, İstanbul Üniversitesi, Sivas Cumhuriyet Üniversitesi ve Kütahya Dumlupınar Üniversitesi ile eğitim protokolleri gerçekleştirdiklerinden bahsetti.
Öğrencilerine staj imkanı ve mezunlarına istihdam yaratmak, gelecekte nitelikli acenteler yetiştirmek için bu üniversitelerle her türlü eğitim çalışmasında birlikte hareket ettiklerini dile getiren Şen, son olarak 9-10 Mayıs'ta Sivas Cumhuriyet Üniversitesi'nde, Zara Sigortacılık Meslek Yüksekokulu'nda Fuat Çamlıbel'in desteğiyle bir panel düzenlendiğini kaydetti.
Bu panele SAB Yönetim Kurulu'yla birlikte katıldıklarını belirten Şen, sözlerine şöyle devam etti: "Ben de panelist olarak Sigorta Acenteleri Yönetmeliği konusunda yaptığım konuşmamda, dünyada olduğu gibi Türkiye'de de teknoloji, ticari hayat ve beklentilerin çok hızla değiştiğini, 2008 yılı gerçekleriyle hazırlanan yönetmeliğin, hızla değişen koşullara cevap veremediği için yenilendiğini anlattım. 22 Nisan 2014 tarihinde yeni yayınlanan yönetmeliğin amacının, sigorta acenteliği faaliyetlerinin sigortacılık sektörüne olan güveni artırıcı biçimde sürdürülmesini ve sözleşme taraflarının hak ve menfaatlerinin korunmasını temin etmek maksadıyla acentelik sisteminin kurumsallaşmasının sağlanması, acentelik faaliyetlerinin çerçevesi ile bu faaliyetlere ilişkin temel ilkelerin belirlenmesi olduğunu vurguladım."

'YAŞAM BOYU EĞİTİM ÖNEMLİ'

Panelde son olarak öğrencilere hitap ettiğini söyleyen Şen, öğrencilere, "Bizim için çok değerlisiniz. Sektör olarak yetişmiş, iyi eğitim görmüş insan kaynağına ihtiyacımız var. Teknolojiyi, dijitali iyi kullanan ve yabancı dil bilenler, acımasız rekabet ortamında bir adım önde olacaktır. Kendinizi yarınlara hazırlayın. Sizler yarınlarda kurulacak yeni nesil acente ve teknik personel adaylarısınız. Her ne yaparsanız yapın, dürüst, erdemli, güvenilir, başkalarına ve emeğe saygı duyan, işini doğru ve bilinçli yapan kişiler olun, yolunuz açık olsun" şeklinde seslendiğini aktardı. Şen son olarak, yaşam boyu eğitimin, her kesimin kazanacağı modelleri oluşturmak için anahtar olduğunu ve bilgiyi paylaşmak için durmadan çalıştıklarını vurgulayarak sözlerini noktaladı.





SAB Yönetim Kurulu, gerçekleştirdikleri eğitim protokolü kapsamında Sivas Cumhuriyet Üniversitesi'nde düzenlenen panele katıldı.

SEKTÖRDEN

METLIFE EMEKLİLİK'TE 23 NİSAN COŞKUSU

MetLife Emeklilik ve Hayat, Mustafa Kemal Atatürk'ün tüm dünya çocuklarına armağan ettiği 23 Nisan Ulusal Egemenlik ve Çocuk Bayramı'nı, Kavacık'taki genel müdürlük binasında tüm çalışanları ve çocuklarıyla birlikte kutladı. MetLife Emeklilik ve Hayat Genel Müdürü Deniz Yurtseven'in katılımıyla bu yıl ikincisi düzenlenen etkinlikte koltuklar yarım günlüğüne çocuklara bırakıldı. Bu önemli günde her yaştan çocuğa özel aktivite ve sürpriz hediyeler hazırlanarak, çocuklara keyifli anlar yaşatıldı. 41 çocuğun katılımıyla, MetLife'ın Kavacık'ta yer alan genel müdürlük binasında gerçekleşen bu etkinlikte, çocukların gelişimine fayda sağlayacak 'Kurabiye Atölyesi' de düzenlendi.





Nurullah Okur

Halk Emeklilik müşterilerine portföy yönetim desteği

Halk Hayat ve Emeklilik, BES katılımcısı müşterilerini yatırım kararı aşamasında yalnız bırakmamak için yeni bir protokole imza attı. Halk Portföy Yönetimi ile yapılan protokol ile VIP katılımcılara hem yatırım konusunda fikirler verilecek hem de doğru zamanda doğru yatırım konusunda katılımcıların daha kolay karar vermesi sağlanacak.

Halk Hayat ve Emeklilik Genel Müdürü Nurullah Okur, konuyla ilgili şunları söyledi: "Bütün çalışmalarında müşteri memnuniyetini ön planda tutan Halk Hayat ve Emeklilik, bu çalışmasında katılımcılarının piyasalar hakkında bilinçlenmesini sağlayarak piyasalardaki hareketlerden maksimum faydalanmasını hedeflemektedir."

Ziraat Emeklilik

ZİRAAT HAYAT VE EMEKLİLİK GENEL MÜDÜRLÜĞÜ'NE FİKRETTİN AKSU ATANDI

Şeref Aksaç'ın, Ziraat Hayat ve Emeklilik Genel Müdürlüğü görevinden VakıfBank Yönetim Kurulu Üyeliği'ne getirilmesiyle birlikte boşalan koltuğa yeni bir isim atandı. Yeni Ziraat Hayat ve Emeklilik Genel Müdürü olarak, Fikrettin Aksu atandı. Aksu, Ziraat Hayat ve Emeklilik Genel Müdürlüğüne atanmadan önce Ziraat Bankası'nda görev alıyordu.

Eureko Sigorta genç girişimcilere desteğini sürdürüyor

Eureko Sigorta'nın çalışanları, müşterileri ve iş ortakları başta olmak üzere tüm paydaşlarına yönelik başlattığı Öncü Gönüllüler Hareketi, Genç Başarı Vakfı'nın "Genç Girişimciler Danışmanlarını Arıyor" projesine destek verdi. Genç girişimcilere destek vermekten büyük mutluluk duyduklarını belirten Eureko Sigorta Online Sigortacılık Program Koordinatörü ve Öncü Gönüllüler Yönetim Kurulu Başkanı Özlem Odar; "Geleceği şekillendiren sigorta şirketi olma vizyonumuz doğrultusunda, Eureko Gönüllüleri'yle birlikte hayata geçirdiğimiz sosyal sorumluluk projeleriyle de sektöre öncülük etmeyi ve insanların hayatına tat katmayı hedefliyoruz" dedi.



‘OTOMATİK KATILIM’ rüzgarı bekleniyor

11’inci yaşını kutlayacak Bireysel Emeklilik Sistemi (BES), rekor büyümesini 2013 yılında yaşamıştı. Bugüne kadar 4 milyon 510 bin kişiye ulaşan BES katılımcılarının fon tutarı 28 milyar 195 milyon lira olarak açıklandı. BES’in, devlet katkısı ve “Otomatik Katılım” teşvikiyle önümüzdeki dönemde de büyümeye devam edeceği öngörülüyor.

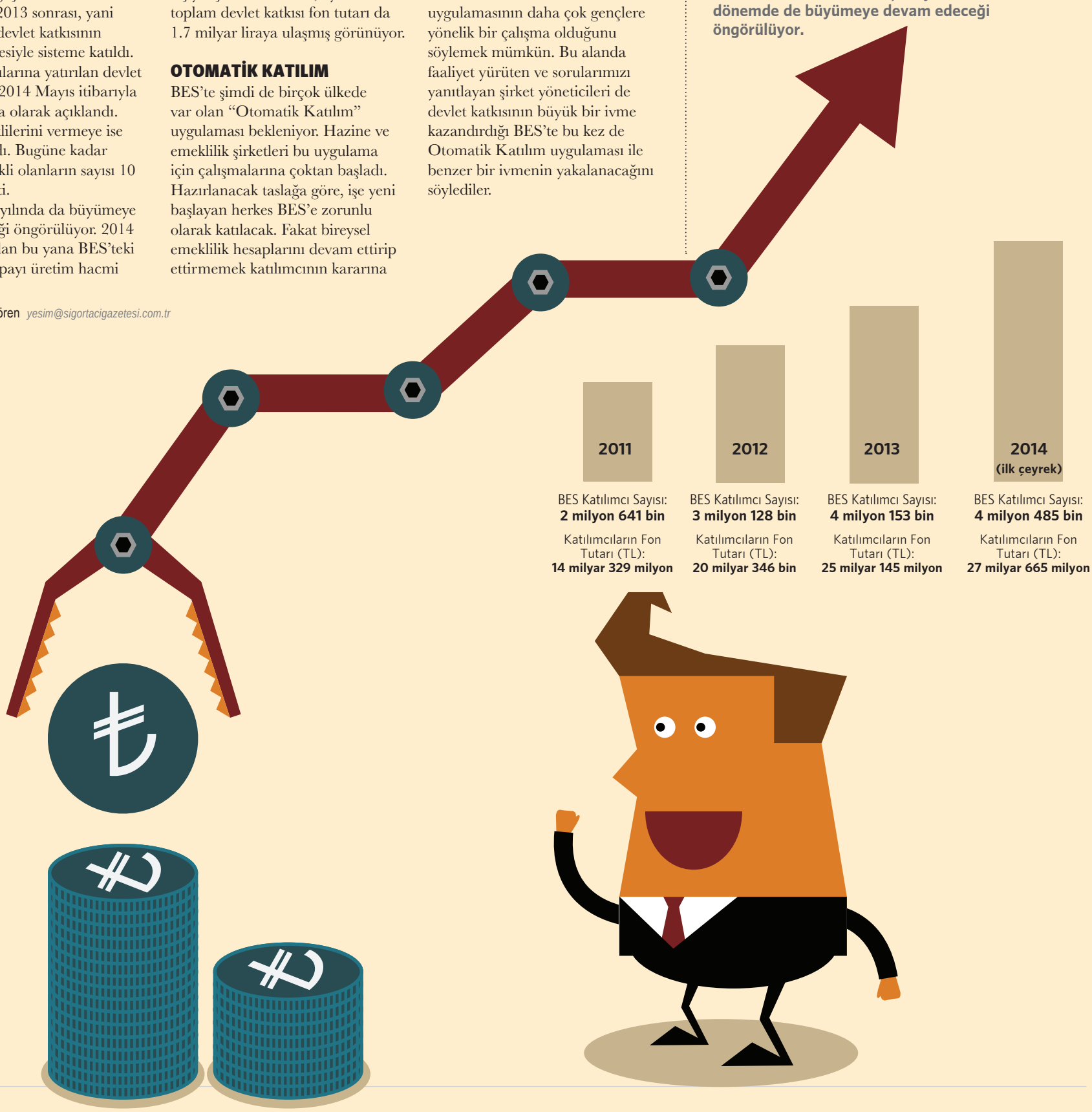
Mevcut kamu sosyal güvenlik sisteminin tamamlayıcısı olan ve devlet katkısı ile desteklenen Bireysel Emeklilik Sistemi’nde (BES), son 10 yılda katılımcı sayısı 4.5 milyonu geçti. Bu katılımcıların 1.3 milyonu 2013 sonrası, yani yüzde 25’lik devlet katkısının devreye girmesiyle sisteme katıldı. BES katılımcılarına yatırılan devlet katkısı tutarı 2014 Mayıs itibarıyla 1.7 milyar lira olarak açıklandı. BES ilk emeklilerini vermeye ise çoktan başladı. Bugüne kadar BES’ten emekli olanların sayısı 10 bin kişiyi geçti.

BES’in 2014 yılında da büyümeye devam edeceği öngörülüyor. 2014 yılının başından bu yana BES’teki toplam katkı payı üretim hacmi 1.6 milyar lirayı aşmış durumda. Sistemin toplam katkı payı tutarı ise 2 Mayıs 2014 itibarıyla 23.6 milyar lira olarak gerçekleşti. Sistemdeki toplam katılımcı sayısı 4.5 milyon kişiyi aşmakla beraber, ayrıca toplam devlet katkısı fon tutarı da 1.7 milyar liraya ulaşmış görünüyor.

OTOMATİK KATILIM

BES’te şimdi de birçok ülkede var olan “Otomatik Katılım” uygulaması bekleniyor. Hazine ve emeklilik şirketleri bu uygulama için çalışmalarına çoktan başladı. Hazırlanacak taslağa göre, işe yeni başlayan herkes BES’e zorunlu olarak katılacak. Fakat bireysel emeklilik hesaplarını devam ettirip ettirmemek katılımcının kararına bırakılıyor. Yani, herhangi bir şirket, yeni başlayan çalışanının tıpkı SGK’sını yapar gibi bu kez de BES’ini yaptıracak. Çalışan bu sistemde kalıp kalmayacağına kendi karar verecek. Zorunlu BES uygulamasının daha çok gençlere yönelik bir çalışma olduğunu söylemek mümkün. Bu alanda faaliyet yürüten ve sorularımızı yanıtlayan şirket yöneticileri de devlet katkısının büyük bir ivme kazandırdığı BES’te bu kez de Otomatik Katılım uygulaması ile benzer bir ivmenin yakalanacağını söylediler.

Yeşim Yeşilören yesim@sigortacigazetesi.com.tr



VAKIF EMEKLİLİK GENEL MÜDÜRÜ MEHMET BOSTAN:

Otomatik katılım, kazan-kazan durumu yaratacak

2013'te BES'teki yüksek katılımcı sayısı trendinin 2014 yılında da sürdüğünü belirten Vakıf Emeklilik Genel Müdürü Mehmet Bostan, Otomatik Katılım'ın tüm taraflar için kazan-kazan durumu yaratacağını belirtti.

Bireysel EmeklilikSistemi'nin 10'uncu yılında önemli bir başarıya imza attığını söyleyen Vakıf Emeklilik Genel Müdürü Mehmet Bostan, BES'in bu yıla da büyük bir hızla başladığının altını çizdi. Bostan, yılbaşından itibaren toplam katkı payının üretim hacminin 1.1 milyar lirayı aştığını ve toplam katkı payı tutarının 22.9 milyar lira olarak kayda geçtiğini belirtti. Bostan sözlerine şöyle devam etti: "Yılbaşından itibaren sistemdeki toplam fon büyüklüğü artışı geçen seneye kıyasla aynı seviyede gerçekleşerek 1.7 milyar lira olurken, toplam fon büyüklüğü 26.6 milyar liraya ulaşmış durumda. Sektör, 2013 yılında yakaladığı yüksek katılımcı sayısı trendini 2014 yılında da sürdürmeyi başardı. Toplam katılımcı sayısında 2014 yılının ilk 3 ayında 282 bin kişilik bir artış yaşandı. Böylece sistemdeki toplam katılımcı sayısı 4.4 milyon kişiyi aştı. Ayrıca toplam devlet katkısı fon tutarı da 1.6 milyar liraya ulaştı."

'BES'İN NASIL ALGILANDIĞI ÖNEMLİ'

BES'in nasıl algılandığını iyi tespit etmek gerektiğini söyleyen Bostan, bu tespitin katılımcıların kısa sürede sistemden çıkmalarını engelleyeceğini ifade etti.

"Sistemi bir emeklilik sistemi olarak algılayan katılımcıların sistemde kalma süreleri uzuyor" diyen Bostan, sistemi sadece bir tasarruf aracı olarak gören katılımcıların sistemden erken ayrıldıklarının da altını çizdi.



Bostan, "Şirketlerin BES faaliyetlerini sürdürmesi için yapmış olduğu satış ve operasyon maliyetleri her yıl olduğu gibi 2013 yılında da kendini göstermiştir. Bunun başlıca sebepleri arasında yaşanan yoğun rekabet ortamında şirketlerin özellikle satış maliyetlerinin artması ve gerek tutundurma çalışmalarına ağırlık verilmesi, gerekse hizmet kalitesinin artırılması amacıyla yapılan operasyonel giderler yer alıyor. Özellikle 2013 yılında devlet katkısının rüzgarı ile şirketler pazar payından yüksek oranda pay almak adına bu harcamaları artırmışlardır" dedi.

Bireysel Emeklilik Sistemi'nden şimdiye dek 9.280 kişinin emekli olduğunu ifade eden Bostan, Vakıf Emeklilik'ten 373 kişinin emekli olduğunu söyledi.

'KURUMSAL KATILIM ARTMALI'

Devlet katkısının BES'e büyük desteği olduğunu belirten Bostan, geçtiğimiz yıl sistemde parlak sonuç elde edildiğini vurguladı. Katılımcı sayısındaki 1 milyon kişilik artış beklentilerinin karşılandığını söyleyen Bostan, buna rağmen sistemdeki kurumsal katılım seviyesinin düşük olduğunu dile getirdi. Bostan, kurumsal katılımın artması için Otomatik Katılım uygulamasının üzerinde çalıştıklarını belirtti. Bostan sözlerine şöyle devam etti:

"Otomatik Katılım sürecinin tüm taraflar için kazan-kazan durumu yaratacak şekilde hem birey hem de sektör için pozitif sonuçlar doğuracağını düşünüyoruz. Otomatik katılımın hayata geçirilmesiyle sektörde ilk aşamada sisteme dahil olacak yüksek sayıda katılımcı ve yüksek hacimli fon birikimiyle büyük bir ivme yakalanması beklenebilir."

"Katılımcı sisteme ne kadar erken dahil olursa o oranda yüksek hisse senedi oranı ile başlangıç portföyü oluşturmalı" diyen Bostan, emeklilik yaklaştıkça kademe kademe hisse fonlarının azaltılması, bono oranlarının artırılması gerektiğini söyledi. Bostan, "BES yatırımları uzun vadeli olduğu için yatırımcılara hem getirilerini artırmak hem de risklerini dağıtmak açısından alabilecekleri risk seviyesine oranla hisse senetlerini öneriyoruz. 2014 beklentileri ne kadar pozitif olursa olsun, emekliliğine az kalmış bir katılımcının hisse oranını yükseltmesi doğru olmaz. Yine yaşı genç bir katılımcının riskten kaçınmak adına fon dağılımında hisse senedine hiç yer vermemesi doğru değil. Uzun vadede enflasyonun üzerinde getiri bundan böyle ancak emeklilik planlarına hisse senedi ve esnek fonların dahil edilmesiyle mümkün olacak" dedi.

BES'TE BİLİNMESİ GEREKENLER

- Portföyler oluşturulurken getiri beklentisine göre risk alınmalı. Getiri beklentisi yüksekse, sabit getirili fonlar yerine hisse fonlar ve esnek fonları tercih edilmeli.
- Düşük risk alarak yüksek getiri beklentisi olmamalı. Özellikle genç yaştaki katılımcılar, hisse fonlarına daha çok oranda pay ayırabilmeli. Çünkü 26 milyar lira BES fonu büyüklüğü içinde hisse oranı sadece yüzde 13 seviyesinde. Yine BES fonları içinde genç nüfus yüzde 70'in üzerinde. Genç nüfusa oranla hisse payı arasında bir çelişki görünüyor.
- Yılda altı defa BES fonlarındaki dağılım değiştirilebilir. Bugün itibarıyla BES fonlarında değişiklik yapan katılımcı sayısının çok düşük bir seviyede olduğu görülüyor.
- Piyasadaki her hareketi yakalama stresiyle sık sık plan değişikliği yapmaktansa, piyasaların rekorlar kırdığı dönemlerde ölçülü olarak risk azaltmak ve kriz dönemlerinde ölçülü olarak risk artırmak uzun vadede daha makul bir stratejidir.

'HEDEF 15 MİLYON KATILIMCI'

Yeni kurulan emeklilik şirketlerinin kâra geçişi, sistemin başlangıcında 6 - 7 yıl olarak hesaplandığını dile getiren Bostan, sistemin başladığı tarihte kurulan şirketlerle birlikte birçok şirketin henüz teknik kâr yazamadığını söyledi. Bostan, yüzde 25'lik devlet katkısının etkisiyle sisteme girişlerin beklenildiği oranda artması durumunda, bu durumun telafi edilebileceğini vurguladı. Bostan sözlerine şu şekilde devam etti: "Sistemi içinde bulunduğumuz 2014 yılı ve sonrası için güzel günlerin beklediğini düşünüyoruz. Biliyorsunuz 2014 yılı bütçesinde devlet katkısı için 1.95 milyar lira ödenek ayrılmış durumda. Bu miktarı da göz önünde bulundurarak bir hesap yaptığımızda, 2014 sonu beklentimiz 33 milyar fon büyüklüğü ile 5 milyon kişiyi aşan katılımcı sayısı şeklinde. Uzun vadedeki beklentilerden bahsetmek gerekirse; 2018'de, Onuncu Kalkınma Planı'nda geçtiği şekilde 10 milyon kişiyi aşan katılımcı sayısı, sistemin 20'nci yılı olan 2023'te 400 milyar lira fon büyüklüğü ve 15 milyon kişiye ulaşan bir katılımcı sayısı bekliyoruz."

AEGON TÜRKİYE GENEL MÜDÜR YARDIMCISI ZEKA BİRMAN:

Devlet katkısının duyurulması katılımcı artışı sağladı

Devlet katkısının çeşitli iletişim kanallarıyla duyurulmasının katılımcı artışı sağladığını belirten Aegon Türkiye Genel Müdür Yardımcısı Zeka Birman, önümüzdeki dönemde de BES'e katılımın yoğun olarak devam edeceğini tahmin ettiklerini söyledi.

Devlet katkısı uygulamasının 2013'te katılımcı artışında etkili olduğunu belirten Aegon Türkiye Genel Müdür Yardımcısı Zeka Birman, bu artışta katkı payının çeşitli iletişim kanallarıyla duyurulmasının etkili olduğunun altını çizdi. Birman, bu yoğun artışın sebebini katkı payıyla ilişkilendirdiklerini söyledi. Devlet katkısının olumlu etkilerinin sürmeye devam ettiğini ifade eden Birman, 2014 yılında da BES'e olan katılımın iyi olacağını belirtti. Bugüne kadar katılım artışının bireysel seviyede gerçekleştiğini söyleyen Birman, şirketlerin katılım planlarıyla teşvik edilmesi gerektiğini vurguladı. Birman sözlerine şöyle devam etti: "Devlet katkısı dahil olmak üzere BES ile ilgili mevcut vergi sistemi katılımcıların emeklilik yaşına kadar sistemde kalmalarını teşvik ediyor. Bu ve buna benzer teşvikler kısa sürede ayrılmaların önüne geçilmesi için faydalı oluyor. Bunun yanında kişilerin uzun süre sistemde kalmalarının sağlayacağı avantajlarla ilgili eğitimler verilebilir. Katılımcıların emekli olduklarında tasarruflarına neden ihtiyaç duyacaklarının, Bireysel Emeklilik Sistemi'nde neden uzun süre kalınması gerektiğinin, ancak sistemde belirlenen süre zarfında kalmanın amaçlanan faydayı sağlayabileceğinin anlatılması gerekiyor."

Sistemin uzun vadeli bir yatırım aracı olduğunu belirten Birman, katılımcıların seçtikleri fonları yatırım sepeti bazında değerlendirmesi gerektiğini ifade etti. Zeka Birman, katılımcıların tüm yatırımlarını aynı fona yatırmamalarını tavsiye ettiklerini de sözlerine ekledi.

"Kısa dönemlerde getirisi değişken olup riskli gibi gözüken bazı yatırım fonları uzun vadede daha yüksek getiri verebilmektedir" diyen Birman, katılımcılara yatırım kararlarını verirken bunu göz önünde bulundurmalarını tavsiye etti. Birman sözlerine şöyle devam etti: "Önümüzdeki dönemde kârlılık konusunda olumlu bir değişiklik yaşanacağını öngörmüyoruz. Önümüzdeki yıllarda herhangi bir mevzuat değişikliği olmazsa, BES'ten elde edilen kârın nispeten düşük kalacağını ve şirketlerin kârlarını önemli oranda kredi hayat sigortaları başta olmak üzere hayat sigortalarından elde edeceklerini düşünüyoruz."

'HAYAT SİGORTALARI İVME KAZANACAK'

BES'in 2013 yılında devlet katkısıyla büyüdüğünü söyleyen Birman, bu büyümenin 2014 yılında da devam edeceğini belirtti. Birman, "Bunun yanı sıra kişilerin orta vadede birikim ve koruma ihtiyaçlarını karşılayan hayat sigortacılığının da tamamlayıcı ürünler olarak ivme kazanmasını bekliyoruz" dedi. Fon açısından 2014'ün ilk üç ayında hem yurtdışı hem de yurtiçi için önemli gelişmelerin olduğunu söyleyen Birman, yılın geri kalanında riskli yatırım araçlarına olan ilginin bu gelişmelere bağlı olarak önemli dalgalanmalar gösterebileceğini ifade etti. Birman, BES'teki faaliyet giderleri hakkında da değerlendirmede bulundu: "Faaliyet giderleri içerisindeki en önemli kalemlerden birisi aracılara ödenen komisyon giderleri kalemidir. 2013 yılında devlet katkısı uygulamasının başlaması ile katılımcı sayısında yaşanan yüzde 32'lik artış, ödenen komisyonlarda 130 milyon liralık bir artışa sebep olmuştur. Teknik zararın asıl sebebi, yapılan yasal düzenlemelerle şirketler tarafından yapılan kesintilerin azalması sebebiyle gelirlerde aynı oranda artış yaşanmamasıdır. Bu düzenlemeler ile önemli gelir kalemlerinden birisi olan yönetim gider kesintisi 144 milyon liradan 86 milyon liraya düşmüştür."



AXA HAYAT VE EMEKLİLİK BAŞKAN VE İCRA KURULU ÜYESİ OLGUN KÜNTAY:

Fon tutarı 33 milyar liraya ulaşacak

2014 yılı sonunda BES'teki katılımcı sayısının 5 milyon kişiye yükseleceğini belirten Axa Hayat ve Emeklilik Başkan ve İcra Kurulu Üyesi Olgun Küntay, devlet katkısı dahil fon tutarlarının ise 33 milyar liraya ulaşabileceğini söyledi.

2013 yılında başlayan devlet katkısının BES'e önemli bir teşvik getirdiğini belirten Axa Hayat ve Emeklilik Başkan ve İcra Kurulu Üyesi Olgun Küntay, BES'in uzun soluklu bir tasarruf aracı olduğunun altını çizdi. Olgun Küntay, ayrıca sistemden erken ayrılmaları önlemek amacıyla giriş aidatı uygulamasının da önemli bir değişiklik olduğunu vurguladı. Katılımcıların sistemden çıkışlarını zorlaştıracak yeni düzenlemelerin gündeme taşınması gerektiğini ifade eden Küntay, bunların başında erken ayrılmaların vergi mevzuatında getirilecek değişiklikler ile zorlaştırmak olduğunu belirtti.
Küntay, "Bireysel Emeklilik Sistemi'ni uzun vadeli bir tasarruf sistemi olarak görmeyen, herhangi bir tüketim ihtiyacı söz konusu olduğunda sistemden çıkma eğiliminde olan katılımcılar için borç verme uygulaması da önerilebilir" dedi.
Yüzde 25'lik devlet katkısının BES'e katılımın itici gücü olduğunu belirten Küntay, bunun dışında BES'e giriş yapmayan kişilerin bu sisteme yönlendirmek için çeşitli düzenlemeler yapılabileceğini söyledi.

MESLEKİ EMEKLİLİK VE OTOMATİK KATILIM

"10 yılı aşkın geçmişi olan Bireysel Emeklilik Sistemi'nde, özellikle 2013 yılında devlet katkısının da etkisiyle, önemli gelişmeler yaşanmasına ve yasal düzenlemelerle getirilen önemli teşviklere karşılık işveren katkılı sözleşmelerde henüz istenilen düzeye ulaşılamamıştır" diyen Küntay, işveren katkılı sözleşmelerin toplam sözleşmeler içindeki payının yüzde 6.5 civarıda kaldığının altını çizdi. Okur, "Bu alanda belirgin bir ilerlemenin, sosyal güvenlik sisteminin ikinci basamağını oluşturan mesleki emekliliğin Türkiye'de hayata geçirilmesi ve bu uygulamanın Bireysel Emeklilik Sistemi üzerinden yürütülmesiyle mümkün olacağı düşünülmektedir" dedi.
Otomatik Katılım uygulamasının Türkiye'de de 2014 yılının sonunda başlaması öngörüldüğünü söyleyen Küntay, sistemin gelişimi yönünde önemli bir adım olacağını belirtti.
Küntay sözlerine şöyle devam etti: "Bu uygulama, bir işyerinde çalışmaya başlayan kişilerin Bireysel Emeklilik Sistemi'ne otomatik olarak katılımlarına dayanmakta ve bu çalışanlara belirli şartlara göre sistemden ayrılma hakkının verilmesine ilişkin hususları kapsamaktadır. Kamuoyunda sık olarak gündeme gelen kıdem tazminatı fonlarının Bireysel Emeklilik Sistemi'nde değerlendirilmesi ile de sistemdeki fon tutarının önemli bir büyüklüğe ulaşacağı hesaplanmaktadır."
"2015 yılı başında yürürlüğe girmesi planlanan emeklilik yatırım fonlarında performans kesintisi uygulaması ile paralel olarak emeklilik şirketlerinin gelir kalemlerinde ilk sırada yer alan fon işletim gelirlerinde yüzde 15 oranında düşüş görülmesi bekleniyor" diyen Küntay, diğer ana gelir ve gider kalemlerinde kısa vadede belirgin bir değişikliğin olmayacağı söyledi. Küntay, kısa ve orta vadede bireysel emeklilik branşında görünen teknik zararın devam etmesini beklediklerini vurguladı. Küntay, "Kârlılığın uzun vadede otomatik katılım ve kıdem tazminatı fonları gibi yeni uygulamalarla birlikte fon tutarında görülen artışlar ve bu fon tutarından elde edilen gelirlerin giderleri karşılayacak boyuta ulaşmasıyla mümkün olacağını öngörmekteyiz" dedi.

'DEVLET KATKISI YENİ BİR KAPI AÇTI'

BES'e katılımın bazı ülkelerde zorunlu, bazılarında gönüllülük esasına dayalı, birkaçında ise yarı zorunlu olduğunu söyleyen Küntay, Türkiye'de BES'e katılımın zorunlu olması, sistemin sosyal güvenlik yapısıyla beraber değerlendirilmesiyle mümkün olabileceğini belirtti. Küntay, "Maliye Bakanı Mehmet Şimşek'in yüzde 25 devlet katkısı hakkında halihazırda çok büyük olan oran, bu şekilde zaten sürdürülemez. Kısa ve orta vadede azaltma planı yok ama sonsuza kadar da böyle devam edemez' şeklindeki konuşmasını devlet katkısının uzun vadede kademeli olarak azaltılacağı, bu düşüşün Bireysel Emeklilik Sistemi'nde toplanan fon tutarının önemli bir büyüklüğe eriştiği ve ülkemizdeki tasarruf oranının kayda değer bir boyuta geldiği bir zamanda gerçekleşeceği doğrultusunda değerlendirmekteyiz" dedi.
"Emeklilik şirketlerinin sundukları emeklilik yatırım fonları farklı risk kategorilerine sahiptir" diyen Küntay, katılımcıların bu fonlardan kendi risk algılarına göre belirledikleri fon dağılımlarını seçtiklerini söyledi. Küntay sözlerine şöyle devam etti: "Bu bağlamda emeklilik şirketlerinin sermaye piyasası mevzuatına aykırı bir biçimde emeklilik yatırım fonları hakkında tavsiyeler bulunma olanağı bulunmamaktadır. Ancak risk almaktan kaçınan katılımcıların portföylerinde daha likit fonlara, riskli yatırım araçlarını tercih eden katılımcıların portföyünde ise önemli oranda hisse senedi içeren fonlara ağırlıklı vermeleri beklenmelidir."

Dönem	Katılımcı Sayısı
2013 - 1. Çeyrek	306 bin
2013 - 2. Çeyrek	254 bin
2013 -3. Çeyrek	194 bin
2013 - 4. Çeyrek	245 bin
2014 - 1. Çeyrek	283 bin

BES'E KATILIM TANITIMLA ARTTI

"Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki katılımcı değişimine devlet katkısının başladığı 2013 yılı ile 2014 yılının ilk çeyreği için baktığımızda aşağıdaki tablodaki verilerle karşılaşmaktayız. 2013 ilk çeyrekteki sonuçlara diğer çeyreklerde ulaşılamamasının nedeni olarak, emeklilik şirketlerinin ve kamunun tanıtım kampanyalarının bu dönemde yoğunlaşmasını gösterebiliriz.
2014 yılının ilk çeyreğindeki katılımcı sayısındaki değişimde 2013 yılındaki aynı dönem verisi ile karşılaştırıldığında yüzde 7.5 oranında bir düşüş görülmektedir. Buna rağmen, 2014 yılının ilk çeyreğindeki katılımcı sayısındaki değişim bir önceki çeyreğe göre yüzde 16 oranında artmıştır. Bu sonuçların ışığı altında, devlet katkı payı uygulamasının getirdiği rüzgarın bir nebze azalsa da devam ettiğini söyleyebiliriz."



2014'ün ilk çeyreğinde BES fonlarının yüzde 7.6 büyüdüğünü dile getiren Çevik, katılımcı sayısının yüzde 7 artmasının önemli bir büyüme olduğunu ifade etti.

ING EMEKLİLİK GENEL MÜDÜR YARDIMCISI İHSAN ÇEVİK:

Katılımcılının zarar etmesi mümkün değil

BES'te 2013'ün son dönemi ile 2014'ün ilk döneminde duraklama olduğunu belirten ING Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı İhsan Çevik, bu dönemde sadece BES değil tüm satın almaların durakladığını söyledi. Buna rağmen sistemin son altı aylık döneminin başarılı geçtiğini vurgulayan Çevik, BES'in büyümeye devam etmesini beklediğini dile getirdi. Çevik konuyla ilgili şöyle dedi: "Yerel seçim gündemi ve tüketimi frenlemeye dönük alınan kararlar sonucunda kredi kartlarına uygulanan taksit sınırlaması, banka tüketici kredilerinden başlayarak birçok konuda daralmaya neden oldu."
Emeklilik sisteminde artan faiz ve düşen borsaya bağlı olarak BES fonlarında göreceli olarak görülen negatif performansın eski müşterilerin çıkışını hızlandırdığını söyleyen Çevik, bu durumun yeni girişleri de etkilediğini ifade etti.

'BES, HALKA DOĞRU ANLATILMALI'

Çevik, sistemden kısa sürede çıkanların sektör için önemli bir sorun olduğunu dile getirdi. Yüzde 25'lik devlet katkısının sistem için çok önemli olduğunu söyleyen Çevik, bu teşvikin yanında devletten daha fazlasını istemenin bir anlamı olmadığını ifade etti. BES'in ülke için tasarruf sisteminin önemli araçlarından biri olarak görülmesi gerektiğini belirten Çevik, BES'in "gönüllülük esasına dayalı üçüncü basamak emeklilik sistemi" olduğunun göz önüne alınması gerektiğini dile getirdi. Çevik, ikinci basamak emeklilik sistemini mutlaka devreye sokacaklarını vurguladı. Çevik, "Gelişmiş ülkelerde var olduğu söylenen emeklilik fonlarının büyük bir çoğunluğun ikinci basamak emeklilik fonları olduğunu, bizdeki üçüncü basamak emeklilik fonlarının dünyadaki karşılığının 'BES+birikimli hayat sigortaları olduğunu' göz ardı etmeyeceğiz" dedi.

'YÖNETİM GİDERİ DÜŞÜK'

Çevik, emeklilik şirketlerinin ana gelirlerinin fonlardan elde edilecek gelir olduğunu belirtti. BES fonlarından kesilen yönetim giderlerinin normal yatırım fonlarının altında olduğunu söyleyen Çevik, kamu otoritesinin BES fonlarından alınan kesintileri daha da düşürmeyi planladığını ifade etti. Çevik bu durumun sorunu daha da büyüteceğini dile getirdi.
"İnsanlar emeklilik şirketlerinin kendilerine sorduğu 'yatırım tercihlerine' cevap verirse ve en ufak bir piyasa hareketinde paniğe kapılmazsa emeklilik sisteminde zarar etmesi mümkün değil" diyen Çevik, emekliliğin uzun vadeli bir yatırım olduğuna dikkat çekti. Çevik sözlerine şöyle devam etti: "Nitekim 2013 mayıs ayında başlayan ve nisan ayı başına kadar devam eden siyasi süreç sonucunda hisse piyasası düştü, faizler arttı ve emeklilik fonları da bundan etkilendi. Bu süreçte sakin kalan ve fonlarını emeklilik şirketinin fon yöneticilerine bırakan birçok katılımcının minimum zararla kapattı. Emeklilik portföy yönetim şirketleri bu dalgalanma ortamında fonlarını koruma amaçlı aksiyonlar almaktadır. Bunun farkına varamayan ve panik ile hareket edenler kendi başlarına farklı tedbirler aldılar ise zarar görebilirler."

'SİSTEMİN BÜYÜMESİ KATILIMLA ARTMALI'

ING Emeklilik sisteminden birikimlerini toplu olarak alan kişi sayısının 182 olarak açıklayan Çevik, herkesin sisteme dahil olması gerektiğini belirtti.
Kamu otoritesinin sistemin henüz başlangıç aşamasında olduğunu düşünerek ek teşvikler yaptığını söyleyen Çevik, yüzde 25 doğrudan destek ödemesi ile sistemi teşvik etmenin fayda getirdiğini ifade etti. "Faizlerin yüzde 6-7'lere düştüğü bir ortamda insanların yüzde 25 kazancı cazip bulacağı ve emeklilik sistemine girmek isteyeceği bekleniyordu. Ancak sektör yüzde 22-25 büyüme gösterdi" diyen Çevik, bu teşvik sonucunda büyümenin çok daha fazla olması gerektiğinin altını çizdi. Çevik sözlerine şöyle devam etti: "Kamu otoritesi, nasılsa katılımcı sayısı artacak ve şirketler katılımdan dolayı para kazanacak diye emeklilik şirketlerinin belirlenmiş gelirlerini yüzde 50-70 düşürdü. Ama şirketler çok kişi katılacak diye satış örgütlerini büyütmüş, ciddi yatırımlar yapmıştı. Gelirlerde yüzde 50'lerin üstünde azalma, giderlerde ise en kötü yüzde 10 oranında enflasyon artışı bile, kârlılığı daha da kötü hale getirdi ve 10 sene önce 6-7 yılda kâr etmesi beklenen sistem 12-14 yıllarda kâr edecek seviyelere geldi."



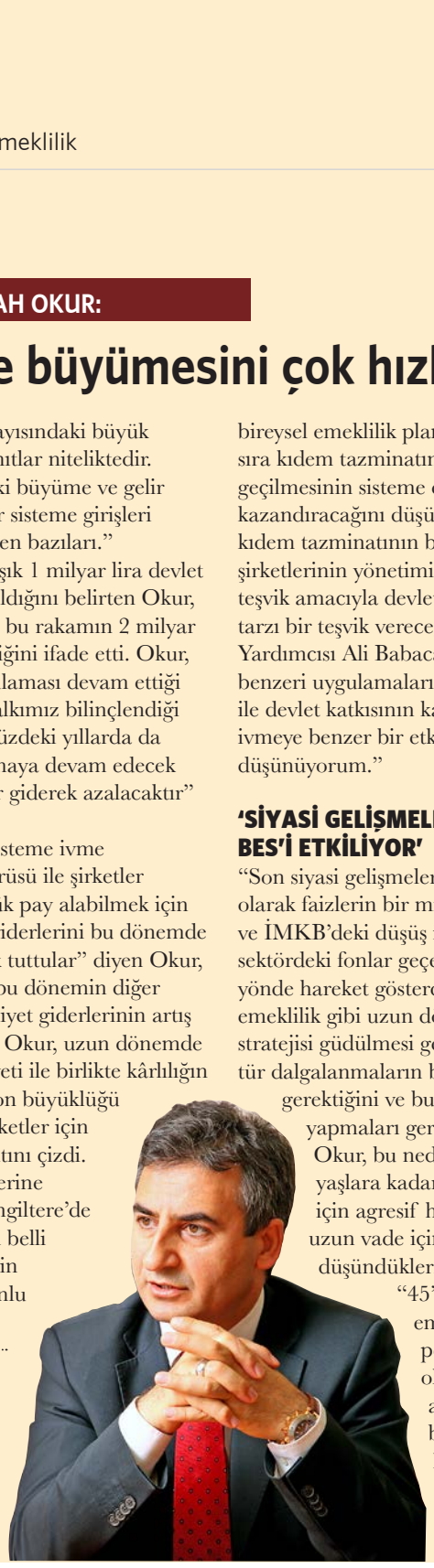
HALK HAYAT VE EMEKLİLİK GENEL MÜDÜRÜ NURULLAH OKUR:

Sistem önümüzdeki dönemde büyümesini çok hızlı sürdürecek

2013 yılında yeni yasal düzenlemelerle birlikte Bireysel Emeklilik Sistemi'nin (BES), devlet tarafından doğrudan teşvik edilen bir yatırım olduğunu belirten Halk Hayat ve Emeklilik Genel Müdürü Nurullah Okur, tüm katılımcıların bu teşvikten yararlanabileceği bir yapı haline getirilmesi sektörün hızlı bir ivme almasını sağladığını söyledi. Okur, Türkiye'de yaklaşık 50 milyon kişinin Bireysel Emeklilik Sistemi'ne girebilecek potansiyelinin olduğunu ifade etti. Katılımcı sayısına bakıldığında gidilecek daha çok yolun olduğunun altını çizen Okur, "Önemli olan, bu potansiyeli etkin şekilde kullanarak sektörün yükseliş ivmesini devam ettirmek" dedi.

'BES'İN MANTIĞI, TÜRKİYE'DE YENİ ANLAŞILMAYA BAŞLADI'

Nurullah Okur, dönemsel gelişmelerin tüm sektörleri etkilediği gibi BES'i de yakından etkilediğini ifade etti. Okur sözlerine şöyle devam etti: "Önümüzdeki beş yıl için finans sektöründe en çok konuşulacak konunun BES olacağını ve büyümesini çok hızlı sürdüreceğini düşünüyorum. BES uzun soluklu bir tasarruf aracı. Ülkemizde yeni yeni mantığı anlaşılmaya başlayan BES, 2013 yılının başından itibaren devlet katkısının etkisiyle finansal ürünlerin arasında en popüler ürün oldu. 2013 yılındaki katılımcı sayısındaki büyük artış bu durumu kanıtlar niteliktedir. Ülke ekonomisindeki büyüme ve gelir seviyesindeki artışlar sisteme girişleri tetikleyen faktörlerden bazıları."
Geçtiğimiz yıl yaklaşık 1 milyar lira devlet katkısı ödemesi yapıldığını belirten Okur, 2014 yılı bütçesinde bu rakamın 2 milyar lira olarak belirlendiğini ifade etti. Okur, "Devlet katkısı uygulaması devam ettiği ve BES hakkında halkımız bilinçlendiği sürece sistem önümüzdeki yıllarda da katılımda rekor kırmaya devam edecek ve sistemden çıkışlar giderek azalacaktır" dedi.
"Devlet katkısının sisteme ivme kazandıracağı öngörüsü ile şirketler pastadan daha büyük pay alabilmek için satış ve pazarlama giderlerini bu dönemde olabildiğince yüksek tuttular" diyen Okur, bu sebepten dolayı bu dönemin diğer dönemlere göre faaliyet giderlerinin artış gösterdiğini söyledi. Okur, uzun dönemde katılımcı memnuniyeti ile birlikte kârlılığın özellikle belirli bir fon büyüklüğü seviyesine çıkmış şirketler için pozitif olacağının altını çizdi.
Nurullah Okur sözlerine şöyle devam etti: "İngiltere'de başarıyla uygulanan belli montajdaki şirketlerin çalışanları için zorunlu işveren katkılı bireysel emeklilik planı ve bunun yanı sıra kıdem tazminatında fonlu sisteme geçilmesinin sisteme ekstra ivme kazandıracağını düşünmekteyim. Hatta kıdem tazminatının bireysel emeklilik şirketlerinin yönetimine aktarılmasını teşvik amacıyla devletin, devlet katkısı tarzı bir teşvik vereceğini de Başbakan Yardımcısı Ali Babacan açıklamıştı. Bu ve benzeri uygulamaların yürürlüğe girmesi ile devlet katkısının kazandırmış olduğu ivmeye benzer bir etki yaratacağını düşünüyorum."



Türkiye'de Bireysel Emeklilik Sistemi'ne girebilecek kişi potansiyelinin yüksek olduğunu belirten Halk Hayat ve Emeklilik Genel Müdürü Nurullah Okur, sistemin önümüzdeki dönemde büyümesini çok hızlı sürdüreceğini söyledi.

'SİYASİ GELİŞMELER BES'İ ETKİLİYOR'

"Son siyasi gelişmelerin etkisine bağlı olarak faizlerin bir miktar yükselişi ve İMKB'deki düşüş ile genel olarak sektördeki fonlar geçen yıla göre eksi yönde hareket gösterdiler" diyen Okur, emeklilik gibi uzun dönemli yatırım stratejisi güdülmesi gereken sistemlerde bu tür dalgalanmaların baştan kabul edilmesi gerektiğini ve bu kabule göre yatırım yapmaları gerektiğini söyledi.
Okur, bu nedenden dolayı 45'li yaşlara kadar olan katılımcılar için agresif hisse ağırlıklı fonların uzun vade için yararlı olacağını düşündüklerini ifade etti. Okur, "45'li yaşlardan sonra emekliliğe yakın bir periyot içerisinde olunacağından, agresif fonların bir kısmının stabil likit veya kamu borçlanma içeriği yoğun fonlara geçmelerini öneririz. Emekliliğe üç sene kala ise büyük çoğunluğunun standart sapması düşük fonların düşünülmesi makul olacaktır. Yapılan çeşitli stokastik kârlılık projeksiyonları da bu tavsiyeleri öngörmektedir" dedi.
Okur, BES'ten emekli olan kişi sayısının 9 binin üzerinde olduğunu belirtti. Bireysel emeklilikte henüz ikinci yıllarını tamamladıklarını söyleyen Okur, sektördeki en yeni oyunculardan biri olduklarını ifade etti. "Bugüne kadar sekiz katılımcımız sistemden emeklilik hakkını kazandı. Şirket olarak şu aşamada emeklilik gelir planı yahut diğer çoğu şirketlerde olduğu gibi süreli/ömür boyu irat opsiyon katılımcılarımıza sunmuyoruz." diyen Okur, emekli olacak yeni katılımcılar için emeklilik gelir planı ürünlerinin 2014 yılı sonu itibarıyla projelendirilmiş olduğunu söyledi.
Okur sözlerine şöyle devam etti: "28.03.2014 tarihli Emeklilik Gözetim Merkezi verilerine göre katılımcı sayısı adedi 4 milyon 409 bin 754 kişi ve katılımcıların fon tutarı 28 milyar lira olarak belirtilmiştir. Sene sonunda katılımcı adedi bazında 5.250 bin civarı olacağını ve daha optimistik bir piyasa öngörüsü ile devlet katkısı dahil 34 - 35 milyar lira civarında katılımcı fon tutarına ulaşılacağını düşünmekteyiz. Şirket olarak ise 28.03.2014 tarihindeki 159 bin katılımcı adedimizin sene sonunda 255 bin kişiye ulaşacağını düşünmekteyiz. Devlet katkısı dahil katılımcı fon tutarımızın sene sonuna kadar 1 milyar liraya ulaşmasını hedefliyoruz."

SEKTÖRDEN



FAHRİ ALTINGÖZ YENİDEN SİGORTA TATBİKATÇILARI DERNEĞİ BAŞKANLIĞINA SEÇİLDİ

Sigortacılık sektöründe birçok önemli mesleki faaliyetlerde bulunan, sektör gündeminde olan konularda seminer, toplantı ve paneller düzenleyen, uluslararası konferansların Türkiye'de tertiplenmesini sağlayan Sigorta Tatbikatçıları Derneği'nin yeni yönetim kurulu belirlendi.
Önceki dönemde Yönetim Kurulu Başkanlığı görevini üstlenen sigortacılık sektörünün deneyimli ismi Fahri Altıngöz, son genel kurulda da üyelerin desteğini alarak Yönetim Kurulu Başkanlığına yeniden seçildi. Fahri Altıngöz'ün Yönetim Kurulu Başkanı olarak görev yapacağı yeni dönemde Can Başar, Faruk Ömrüuzak, Menekşe Uçanoğlu, Muhittin Karaman, Ahmet Yaşar ve Bülent Somuncu da önümüzdeki 2 yıllık dönem için Yönetim Kurulu'nda görev aldılar.
2012-2013 yıllarında, Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürlüğü, TÜSAF ve Tahkim Komisyonu ile müşterek 23 il merkezinde, acentelerin mesleki konularda bilgi güncelliğini sağlamak amacıyla düzenlenen bölgesel acenteler toplantılarına destek veren Sigorta Tatbikatçıları Derneği, 22 ülkeden 200'ü aşkın kişinin 3 farklı panel ve 2 atölye çalışmasıyla katıldığı V. Uluslararası İstanbul Sigorta Sempozyumu'nu 2013 yılının ekim ayında gerçekleştirmişti.

Cardif çalışanları 23 Nisan'ı çocuklarıyla kutladı

BNP Paribas Cardif Türkiye çalışanları, 23 Nisan Ulusal Egemenlik ve Çocuk Bayramı vesilesiyle 24 Nisan'da düzenlenen organizasyonda çocukları ile birlikte ofiste bir gün geçirdiler. Genel Müdürlük binasında gerçekleştirilen organizasyonda bir araya gelen 55 Minik Cardif'li çeşitli atölyeler, kukla tiyatrosu, yüz boyama aktiviteleri ve animasyon film gösterileri ile keyifli zaman geçirdi. Şirket içinde yapılan tanıtım gezisinin ardından Cardif Türkiye Genel Müdürü Cemal Kişmir ile bir araya gelen çocuklar 23 Nisan'a ve şirkete dair görüşleri ile keyifli bir sohbet gerçekleştirdiler. Anne ve babalarının çalışma ortamını gözlemleme şansı yakalayan çocuklara etkinlik sonunda kitap hediye edildi. Konuyla ilgili açıklama yapan BNP Paribas Cardif İnsan Kaynakları ve Organizasyondan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Ebru Taşçı Firuzbay, "23 Nisan'ı bu sene çocuklarımızla kutladık. Türkiye Büyük Millet Meclisi'nin 94'üncü yılında çocuklarımızla keyifli bir gün geçirmenin mutluluğunu yaşıyoruz. Bu anlamlı günü yarının devlet adamları, yöneticileri, eğitmenleri olacak çocuklarımızla birlikte kutlamak tüm Genel Müdürlük çalışanlarımız için de önemli bir motivasyon kaynağı oldu. 'Minik Cardif'liler Ofiste' organizasyonumuzu önümüzdeki yıllarda da devam ettireceğiz" dedi.



'SİGORTACILIK SİSTEMİ VE BEKLENTİLER' PANELİ SİVAS'TA DÜZENLENDİ

Yöneticiliğini öğretim görevlisi Fuat Çamlıbel'in yaptığı "Sigortacılık Sistemi ve Beklentiler" konulu panel, Cumhuriyet Üniversitesi Zara Veysel Dursun Uygulamalı Bilimler Yüksekokulu Sigortacılık ve Risk Yönetimi Bölümü tarafından Hüseyin Kaplan Konferans Salonu'nda gerçekleştirildi. Panele, Koru Sigorta Genel Müdür Vekili Hüsamettin Doğramacı ve Sigorta Acenteleri Derneği (SAB) Yönetim Kurulu Başkanı Doğan Şen panelist olarak katıldılar. Sigorta Acenteleri Derneği (SAB) Yönetim Kurulu Üyelerinin de bulunduğu panele yoğun bir katılım vardı.
Açılış konuşmalarının ardından ilk olarak sözü alan Hüsamettin Doğramacı, 'Sigortacılıkta Yeni Bir Anlayış: Kooperatif Sigortacılığı' konulu konuşmasında, "Özellikle gelişmiş ülkelerde; verimli, kaliteli, rekabetçi, adil, sürdürülebilir ve yenilikçi bir üretim yapısının oluşturulması süreci kooperatifler sayesinde hız kazanmıştır" dedi. İkinci panelist olan Doğan Şen ise yeni çıkan Sigorta Acenteleri Yönetmeliği konusunda yaptığı konuşmasında sözlerini öğrencilere yönelttti: "Bizim için değerlisiniz. İyi yetişmiş, iyi eğitim görmüş insan kaynağına ihtiyacımız var. Teknolojiyi, dijitali iyi kullanan, yabancı dil bilenler, acımasız rekabet ortamında bir adım önde olacaktır." Panelin sonunda Zara Veysel Dursun Uygulamalı Bilimler Yüksekokulu Müdür Yardımcısı Yrd. Doç. Dr. Arzu Koçaslan tarafından panel başkanına ve panelistlere plaket takdiminde bulunularak panel sonlandırıldı.



SAİK acentelerin 2023 vizyonunu oluşturuyor

Mayıs toplantısını gerçekleştiren SAİK, acentelerin bugünkü durumları ve gelecekte almaları gereken pozisyon için yapılması gerekenleri belirlemek adına "Sigorta Acenteleri Dönüşüm Süreci 2023 Vizyonu ve Yol Haritası" çalışmasını başlattı.

16 Mayıs 2014 tarihinde TOBB'un İstanbul Hizmet Binasında yapılan SAİK mayıs ayı toplantısında 47 maddeden oluşan rutin gündem maddeleri görüşüldü. Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürlüğü ve İl Ticaret Odalarının bazılarından SAİK'e intikal etmiş konular müzakere edilerek sonuca bağlandı. Bunun yanında, acentelerin bugünkü durumları ve gelecekte almaları gereken pozisyon için yapılması gerekenleri belirlemek adına "Sigorta Acenteleri Dönüşüm Süreci 2023 Vizyonu ve Yol Haritası" çalışması başlatıldı.

Sigorta acenteliğinin diğer dünya ülkelerinde nasıl yapıldığını, bu ülkelerde hangi süreçlerin yaşandığını, diğer ülkelerin gelecekle ilgili plan ve programlarını tespit etmek, yapılan bu tespitler ışığında Türkiye'deki demografik yapının nasıl değişeceği ve gelişeceği, dünya ve Türkiye ekonomisindeki büyüme ve bu büyümeden sigorta sektörünün alacağı pay, büyümeden acentelerin ne kadar pay alacağı, ürün yelpazesindeki değişim ve gelişimler gibi konuların araştırılması amacıyla uluslararası faaliyette bulunan üç şirket SAİK üyelerine sunum yaptı.



ÇALIŞMALAR ARALIKSIZ SÜRECEK

Ayrıca, gelişen teknolojik durumlardan acentelerin istifade etmesini amaçlayan bir çalışma da incelendi ve bu konuda müzakereleri sürdürme kararı alındı. Yapılan çalışmalar hakkında konuşan SAİK Başkanı Hüseyin Kasap, şunları söyledi: "Gelişen, değişen ekonomik koşullara ve sektördeki yeni uygulamalara acentelerin hazırlıklı olmasını amaçlayan bu çalışmalar aralıksız sürdürülecek ve acentelerimizin yolunu aydınlatmak ve onlara rehber olma misyonumuz devam edecektir."

TÜSAF'TA SEÇİM ZAMANI

Sigortacı Gazetesi'ni baskıya hazırladığımız günlerde, TÜSAF Yönetim Kurulu'nun seçimli olağan genel kurul toplantısı 31 Mayıs 2014 Cumartesi Günü Ankara Ticaret Odası salonunda gerçekleşti. Toplantı gündeminde Yönetim Kurulu Faaliyet Raporu, Bilanço ve Gelir Gider Tablolarının okunması ve müzakeresi, Denetim Kurulu raporu okunması ve müzakeresi, Yönetim Kurulu ve Denetim Kurulu'nun İbrası vardı. Ayrıca, Yönetim Kurulu, Denetim Kurulu ve Haysiyet Divanı'ndan oluşan federasyon organlarının seçimi gerçekleştirildi. İlk toplantıda çoğunluk sağlanamaması durumunda ikinci toplantının çoğunluk aranmaksızın, aynı gündemle, 25 Haziran 2014 tarihinde, aynı yer ve saatte olacağı bildirildi.
Seçim sonuçlarını temmuz sayımızda sizlerle paylaşıyor olacağız.

TÜSAF'tan kamuoyuna duyuru

Öncelikle, 13 Mayıs 2014 tarihinde Soma ilçemizde meydana gelen elim kazada hayatını kaybetmiş tüm vatandaşlarımıza Allah'tan rahmet; geride kalanlarına sabır, metanet ve başsağlığı diliyoruz.
Ülkemiz böylesine bir acıyı yaşıyorken üzülerek izliyoruz ve şahit oluyoruz ki, hayatını kaybeden vatandaşlarımız sadece sayılardan ibaretmiş gibi "Bugün sayı şuraya çıktı, dün bu sayı şuydu" şeklinde yayınlar yapılmaktadır. Ölüm sadece yaşam fonksiyonlarını kaybetmekten ibaret değil. Yaşamını yitiren vatandaşlarımızın gelecekle ilgili hayalleri, projeleri, geride bıraktıkları canlar, sevdiklerinin ve sevenlerinin de bir parçaları öldü, bu durum göz ardı ediliyor.
Gerek iktidar, gerek muhalefet, gerekse sivil toplum örgütleri, taraflı tarafsız tüm ilgililer bu elim vakanın bir daha tekrarlanmaması için ne gerektiği konusunda kafa yormalıdır. Bu konu üzerinden siyaset yapıp kanayan yaraları daha da derinleştirmeden, yaralara çare olacak merhemler aranmalı ve bulunmalıdır.
Gidenleri geri getirmek mümkün değildir, ancak ilahi takdir veya kader diyerek konuyu geçiştirmemek gerek.
Yapılan araştırmalara göre bu tür kazalarda dünya istatistiklerinin çok önündeyiz, Avrupa ile kıyas kabul edilemeyecek kadar öndeyiz. Bizim ülkemizde insan hayatının bu kadar önemsiz olmaması gerekiyor; aksine, insanımıza daha çok önem ve değer veren bir ülke olmalıyız.
İşletmelerimizde hep rastladığımız "ÖNCE İŞ GÜVENLİĞİ" sözünü "ÖNCE İŞÇİ VE İŞ GÜVENLİĞİ" olarak değiştirmekten işe başlamalıyız. Canımıza, canlarımıza sahip çıkmazsak dünyevi değerler bizi nasıl teselli ve tatmin edebilir ki?
Tüm Sigorta Acenteleri Federasyonu Yönetim Kurulu olarak; konunun siyasete malzeme yapılmadan ele alınması, yaraların sarılması için gerekirse tüm tarafların sorumluluk üstlenmesi ve elini taşın altına koyması talebimiz ve arzumuzdur.
Diliyoruz ve istiyoruz ki ülkemiz ve hiçbir vatandaşımız bir daha böyle elim bir kazayla karşılaşmasın. Geride gözyaşı ve acılı yürekler kalmasın.

TÜSAF Yönetim Kurulu Adına,
Başkan Hüseyin Kasap

ACE'ten Türkiye'de ağız ve diş sağlığı araştırması

Türkiye'de bağımsız diş sigortası alanında tüketicilerin artan taleplerini karşılamayı hedefleyen ACE, diş sigortası planı üzerindeki hazırlıklarını sürdürüyor. ACE tarafından yapılan araştırmaya göre, Türkiye'de tüketicilerin sigorta şirketleri ve aracıların dışında diş sigortası satın almayı tercih ettiği kurumların başında yüzde 23 ile bankalar yer alıyor. Araştırma, bankalardan diş sigortası almayı tercih edebilecek Türk tüketicilerin 12 milyon kişilik bir pazar potansiyeli yaratabileceğini gösteriyor. ACE'in araştırması, Türkiye'de diş sağlığı ve kişisel diş temizliği konusunda farkındalık giderek artsa da, bu farkındalığın kişisel temizlik alışkanlıklarına yansımadığını ortaya koyuyor. Sağlık Bakanlığı'na göre, nüfusun yüzde 90'ından fazlası ağız ve diş sağlığı ile ilgili sorun yaşıyor, ancak araştırma yalnızca yüzde 1'lik bir kesimin diş sigortası planına sahip olduğunu gösteriyor. Ankete katılan sigortasız kişilerin yarısı sigorta yaptırmak isteyeceklerini belirtirken, yüzde 36'sı emin olmadıklarını ve yalnızca yüzde 14'ü sigorta yaptırmamayı tercih ettiklerini belirtiyor.



Ebru Gürtan

ACE Türkiye Genel Müdürü Ebru Gürtan konuyla ilgili olarak şunları söyledi: "Araştırmamız, sigorta sektörü ile bankaların tüketicilerin diş sigortası almayı tercih ettikleri iki kanal olduğunu gösteriyor."

KADINLAR HAYATI FOTOĞRAFLA YORUMLADI

Anadolu Hayat Emeklilik'in bu yıl sekizincisini düzenlediği ve kadınlara özel tek fotoğraf yarışması olan 'Kadın Gözüyle Hayattan Kareler'de dereceye girenler 10 Mayıs'ta İş Sanat Kültür Merkezi'nde düzenlenen kokteylde ödüllerine kavuştu.
Kadın Gözüyle Hayattan Kareler Fotoğraf Yarışması'na bu sene 967 yarışmacı 4,449 fotoğrafla katıldı. 'Hayata Dair' temasıyla fotoğraf tutkunu kadınları buluşturan yarışmada Ferah Budak, 'Balon' adlı fotoğrafıyla birinciliğe layık görüldü. Fatma Gökmen, 'AVM Halleri' adlı fotoğrafıyla ikinci olurken Ümran Özdemir 'Döngü' adlı fotoğrafıyla üçüncü oldu. Sergi, 11 Mayıs - 8 Haziran tarihleri arasında Tepe Nautilus'ta fotoğrafseverlerle buluşacak.



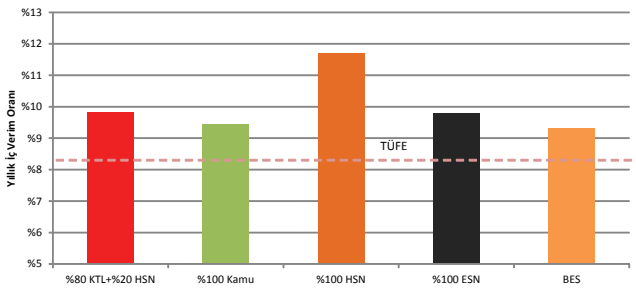
Dereceye giren kadınlar, ödüllerini Genel Müdür Yardımcısı Uğur Erkan'dan aldılar.

VAKIF EMEKLİLİK, GÜNEYDOĞU BÖLGE MÜDÜRLÜĞÜ'NÜ DİYARBAKIR'DA AÇTI

Vakıf Emeklilik Genel Müdürü Mehmet Bostan, Yenişehir semtinde oluşturulan Vakıf Emeklilik Güneydoğu Bölge Müdürlüğü'nün açılışında yaptığı konuşmada, yeniden yapılanma sürecini kısa sürede tamamladıklarını belirtti. Bostan, Diyarbakır'dan sonra 3 bölge müdürlüğünün daha açılışını yaparak toplamda 13 bölgeye ulaşmış olacaklarını ifade etti. Tasarrufların hem ülke ekonomisinin hem de vatandaşın refahının garantörü olduğuna dikkat çeken Bostan, sürdürülebilir tasarrufların, vatandaşlar için yüksek yaşam standartlarında bir gelecek sağladığını vurguladı. Bostan, tasarruf yapabilme kabiliyeti yüksek olan ülkelerin krizleri daha az zararla atlattıklarının görüldüğüne işaret ederek, şu şekilde konuştu: "Hedefimiz 2014 sonuna kadar Güneydoğu Anadolu Bölgesi'nde 3 bin yeni Bireysel Emeklilik Sistemi katılımcısını sisteme alarak toplamda 13 milyon lira fon büyüklüğü oluşturmaktır." Türkiye İsrafı Önleme Vakfı'nın (TİSVA) Mütevelli Heyeti Başkanı Aziz Akgül ise 2002 yılında 6 kişiyle Diyarbakır'da başlatılan mikro kredi uygulamasında 68 bin kişiye ulaştıklarını söyledi.

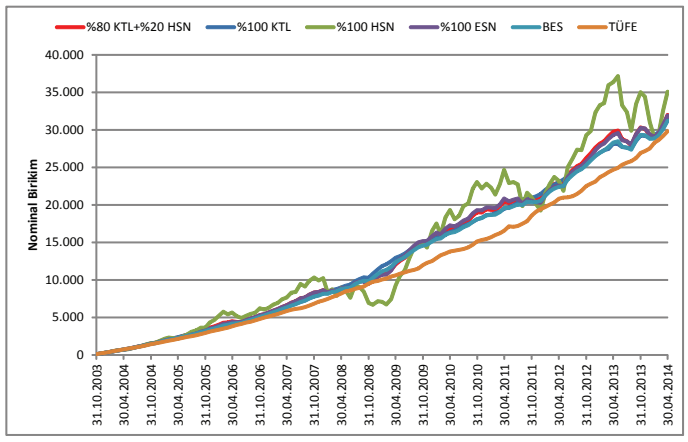
Piyasalarda BAHAR havası

31.10.2003-30.04.2014 Adendum BES Getiri Endeksi (BGX)



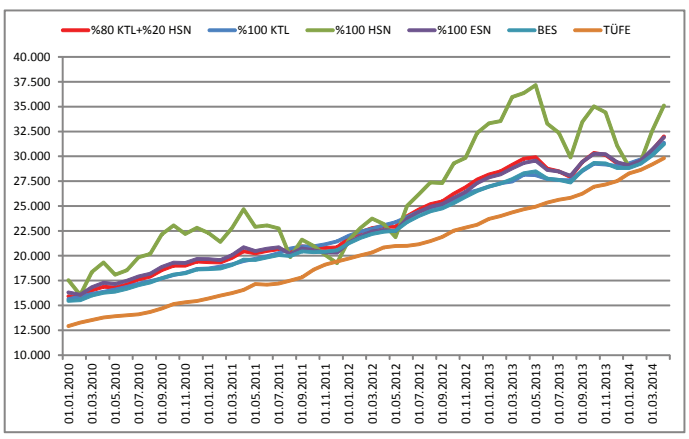
Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-30.04.2014 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Getiri Endeksi (BGX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon 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 %9,32 BGX elde etmiştir. Sadece Hisse Senedi fonuna yatırım yapanların ise %11,71 BGX elde ettikleri görülmektedir.

31.10.2003-30.04.2014 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 31.10.2003-30.04.2014 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, 30.04.2014 tarihinde BES ortalama fiyatlarıyla 31.211 TL birikime, enflasyon korumalı bir araçla ise 29.817 TL birikime ulaşmaktadır.

31.10.2003-30.04.2014 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX) (2010-2014 gelişimi)



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

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 nisan ayında yüzde 7,01 artış gerçekleşti. Mart ayındaki artış oranıyla birlikte son iki ayda Bireysel Emeklilik Sistemi hisse senedi fonlarındaki artış oranı yüzde 17,56 seviyesine kadar yükseldi. 2014 yılı nisan ayında BIST – 100 endeksindeki artış ise yüzde 5,93 seviyesinde oldu. BİST – 100 endeksinin son iki aylık performansına baktığımızda yüzde 18,10'luk bir artış söz konusu. Nisan ayında Türk Lirası Cinsinden Kamu Borçlanma Senetlerinde yüzde 2,88'lik artış gerçekleşirken, Yabancı Para Cinsinden Borçlanma Senetlerindeki artış yüzde 0,82 oldu. Uluslararası Borçlanma Senetlerinde ise yüzde 1,07 azalış gerçekleşti. Tüketici Fiyat Endeksinde 2014 Nisan ayında yüzde 1,34 artış kaydedildi.

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.

ADENDUM BES GETİRİ ENDEKSİ (BGX)

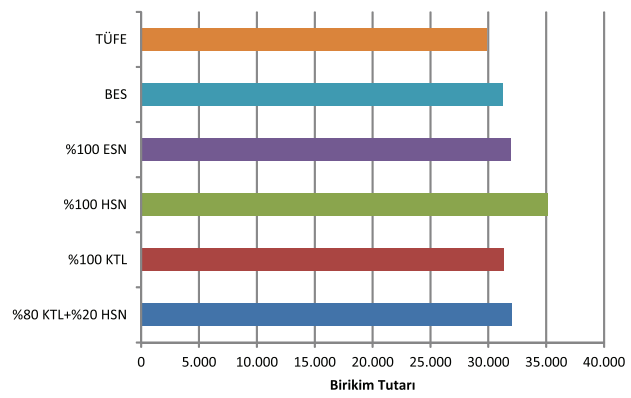
Bu endeks hazırlanırken, düzenli olarak yatırım yapan ve ortalama fiyatlarla işlem yapan bir katılımcının, elde ettiği yıllık iç verim oranına bakılmaktadır. Katılımcı her ay, ay sonunda açıklanan son fiyatlarla fon alır ve değerleme tarihi itibarıyla fonunun değerine bakar. Bu nakit akışı ile yıllık 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.

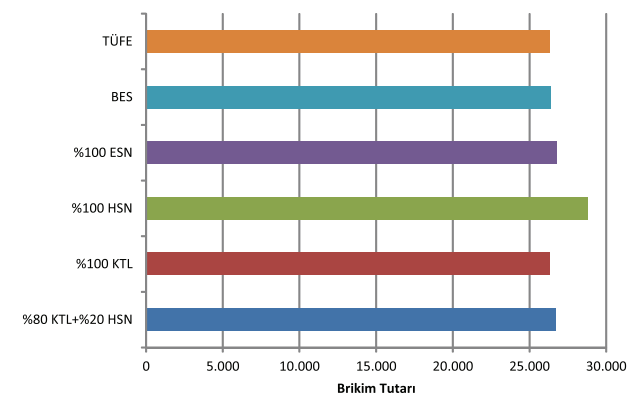
31.10.2003-30.04.2014 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)

Yandaki grafik 31.10.2003 -30.04.2014 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 yüzde 4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise yüzde 2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. Sistemin başından bu yana ortalama BES fonlarına yatırım yapan bir kişinin birikimi 30.04.2014 tarihinde 31.211 liraya ulaşmıştır. Bu kişi Nisan 2014 döneminde Bireysel Emeklilik Sistemi'ne 235 lira katkıda bulunmuştur.

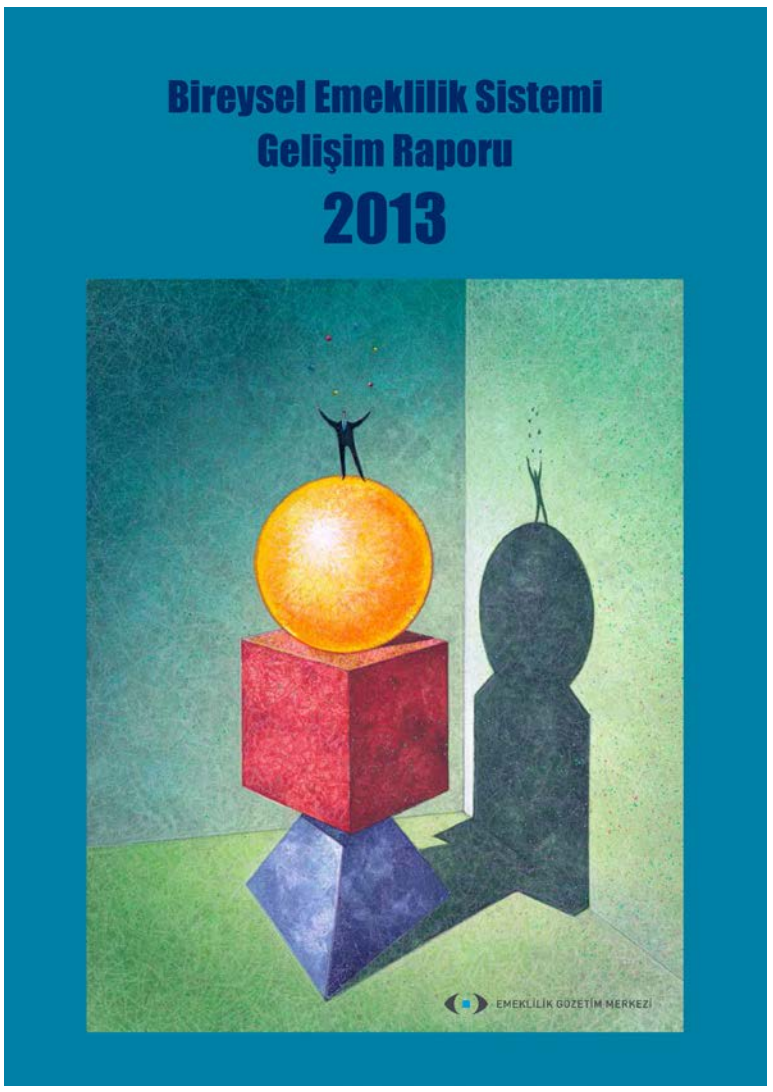


31.01.2005-30.04.2014 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)

Yandaki grafik sisteme 31.01.2005 tarihinde dahil olup 30.04.2014 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 yüzde 4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise yüzde 2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. 2005 yılından bu yana Hisse Senedi fonlarına yatırım yapan bir katılımcının 30.04.2014 tarihinde 28.756 lira Adendum BES Birikim Endeksi ile en kârlı yatırımcı olduğu görülmektedir.



EGM, 2013 BES yıllık gelişim raporunu yayınladı



BES Gelişim Raporu'nun 2013 yılına ilişkin sayısı Emeklilik Gözetim Merkezince yayınlandı. Rapora göre 2013'te yeni kurulan 1.622.147 sözleşmenin yüzde 71'i bireysel, yüzde 20,8'i gruba bağlı bireysel, yüzde 8,2'si ise işveren grup emeklilik sertifikalarından oluşuyor.

Bireysel Emeklilik Sistemi hakkında birçok bilgi ve analizin yer aldığı Bireysel Emeklilik Sistemi Gelişim Raporu'nun 2013 yılına ilişkin sayısı Emeklilik Gözetim Merkezince yayınlandı. Rapora göre 2013 yılında yeni kurulan 1.622.147 sözleşmenin yüzde 71'i bireysel, yüzde 20,8'i gruba bağlı bireysel, yüzde 8,2'si ise işveren grup emeklilik sertifikalarından oluşmaktadır. 2013 yılı öncesinde yeni girişler içindeki işveren grup emeklilik sertifika oranının yüzde 5,6 düzeyinde olduğu belirtiliyor. 2013 yıl sonu itibarıyla katılımcılara ödenen 1.369,9 milyon lira devlet katkısı tutarının, 1.063 milyon lirası bireysel, 306,9 milyon lirası ise gruba bağlı bireysel sözleşmelere ödenmiştir. Katılımcıların yaş aralıklarına göre ödenen devlet katkısı tutarlarında en küçük payın 47,4 milyon lira ile 25 yaş altındaki katılımcılarda, en büyük payın ise 489,3 milyon lira ile 35 - 44 yaş aralığındaki katılımcılarda olduğu görülmektedir. 2013 yılında kişi başına ortalama olarak 410 lira devlet katkısı ödenmiştir. Devlet katkısı alanların içinde 2013 yılında sisteme girenler, 344,5 milyon lira devlet katkısı alarak 2013 yılında ödenen tüm devlet katkısının yüzde 25'ini almışlardır.

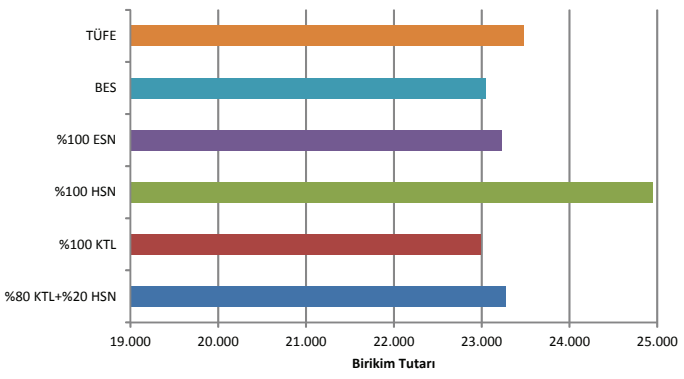
SEKTÖRÜN BEKLENTİSİ: 1 MİLYON 378 BİN 642 KİŞİ

Raporun bir başka bölümünde sistemdeki kümülatif kesintilere ilişkin verilen analizde, 2006 yıl sonu itibarıyla en büyük kesinti kalemini tüm kesintiler içindeki yüzde 41'lik pay ile yönetim gider kesintisi oluştururken bu oranın 2013 sonu itibarıyla yüzde 24'e gerilediği, fon işletim gider kesintisinin toplam kesintiler içindeki payı 2006 sonunda yüzde 30 iken 2013 sonunda yüzde 54'e çıktığı belirtilmektedir. Raporun 2014 Yılı Sektörel Beklentiler Bölümünde 2014 yılında sisteme girecek katılımcı adedine ilişkin sektör beklentilerine baktığımızda en muhtemel tahminlerin ortalaması 1.378.642, kötümser tahminlerin ortalaması 1.216.645, iyimser tahminlerin ortalaması ise 1.565.678 kişidir. 2014 yılı sonunda ulaşılacak fon tutarında ise en muhtemel tahminlerin ortalaması 31.617,4 milyon lira civarında. Öte yandan 2013 yılı katılımcı girişleri, iyimser tahminleri de aşarak 1.658.785 kişi olarak gerçekleşmiştir. Rapora EGM'nin web sayfasından ulaşılabilir.

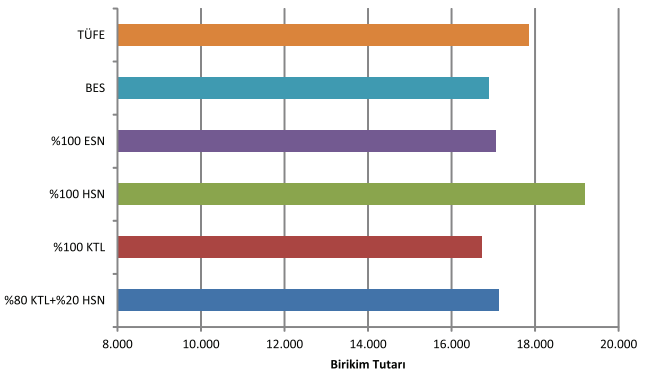
%80 KTL + %20 HSN: %80 Kamu İç Borçlanma Senedi fonları, %20 Hisse Senedi fon grubuna yapılan yatırım. **%100 KTL:** Tamamı Kamu İç Borçlanma Senedi fonlarına yapılan yatırım. **%100 HSN:** Tamamı Hisse Senedi fonlarına yapılan yatırım. **%100 ESN:** Tamamı Esnek fonlara yapılan yatırım. **BES:** BES ortalama fiyatlarıyla yapılan yatırım. **TÜFE:** Enflasyon endeksli yatırım yapan katılımcı (Yönetim Gider Kesintisi olmadan).

Yandaki grafik sisteme 31.01.2006 tarihinde dahil olup 30.04.2014 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 yüzde 4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise yüzde 2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. 2006 yılından buyana Hisse Senedi fonlarına yatırım yapan bir katılımcının 30.04.2014 tarihinde 24.952 lira Adendum BES Birikim Endeksi'ne ulaştığı görülmektedir.

31.01.2006-30.04.2014 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)

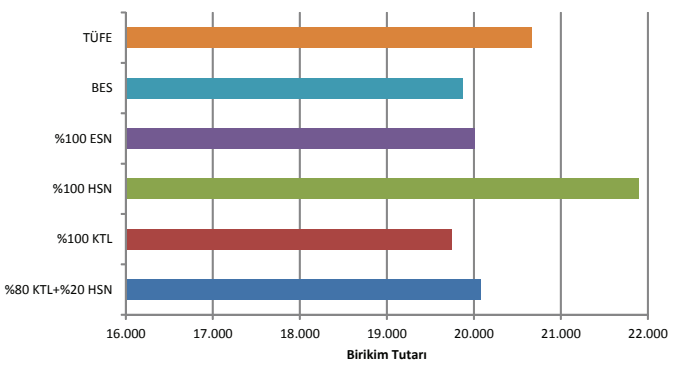


31.01.2008-30.04.2014 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)

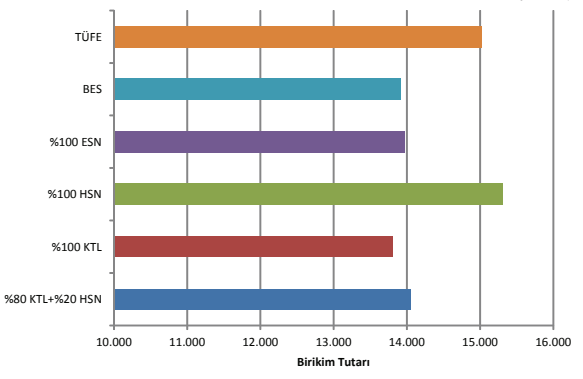


Yandaki grafik sisteme 2007 yılı başında dahil olup 30.04.2014 tarihine kadar Bireysel Emeklilik Sistemi'nde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003 - 31.12.2012 tarihleri arasında yüzde 4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise yüzde 2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. Sürekli Hisse Senedi fonlarına yatırım yapan bir katılımcının 30.04.2014 tarihinde 21.893 lira BBX elde ettiği görülmektedir. Sadece Kamu Borçlanma araçlarına yatırım yapan bir yatırımcı ise 19.748 lira BBX'e sahip olmaktadır.

31.01.2007-30.04.2014 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



30.01.2009-30.04.2014 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



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

Yönetmelik acenteyi MEMNUN ETMEDİ

Acentelerin uzun süredir beklediği Sigorta Acenteleri Yönetmeliği Resmi Gazete'de yayınlandı. Yeni yönetmeliğe göre, sigorta acenteliği yapacak kişilerin nitelikleri, yetki ve sorumluluklarıyla faaliyetlerine ilişkin esas ve usullerde bazı değişiklikler yapıldı.

Yönetmeliğe göre, teknik personelin mesleki deneyim süresinde öğrenim düzeylerine göre farklılığa gidildi. Örneğin lise mezunlarında 2 yıl olan süre 1 yıla düşürülürken, meslek lisesi sigortacılık bölümü mezunlarında bu süre 6 ay olarak belirlendi. Acente müdürü olabilmek içinse daha evvel 4 yıllık üniversite mezunluğu şartı hâlâ devam ediyor, ancak 2 yıllık sigortacılıkla ilgili bölüm bitirenlere de acente müdürü olmak fırsatı verildi. Bu kişilerde deneyim süresi 2 yıl olarak belirlendi. 4 yıllık yüksek öğrenim kurumlarında deneyim şartı eskiden 2 yılken, 1.5 yıla düşürüldü. Konuyla ilgili görüş bildiren Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Filiz Tiryakioğlu, bu değişikliklerle mezun olan kişilerin doğrudan iş kurabilmesinin önünün açıldığını belirtti. Tiryakioğlu, "Ayrıca sektöre yeni acente katılımını zorlaştıran unsur da ortadan kaldırılmıştır. İstihdam açısından değerlendirdiğimizde, yönetmeliğin olumlu sonuçları olduğunu belirtmek mümkündür" şeklinde konuştu.

'GEREKLİ TEDBİRLER ALINMALI'

Genelge ile duyurulan, yönetmeliğe giren bir diğer madde acente şubelerinin bir başka acenteyle aynı mekanda faaliyet gösterebilecek olması. Güneş Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Deniz Kanijali ise konuyla ilgili şunları söyledi: "Maliyetler açısından bakıldığında acenteliği bırakma noktasına gelenler için bu durum iyi bir olanak olarak değerlendirilebilir. Ancak rekabet ve iş paylaşımı konularında dikkatli davranılması için gerekli tedbirlerin alınması da ileride karşılaşılabilecek sorunları önleme bakımından faydalı olacak."

Yönetmelik ayrıca, acenteleri mesleki faaliyetleri nedeniyle verebilecekleri zararlardan sorumlu tutuyor. Müsteşarlık'ın, sigorta veya benzeri teminat şartı aramaya yetkili olduğu belirtiliyor. Yönetmelik, acenteler ile sigorta şirketleri arasında düzenlenecek olan acentelik sözleşmesinin şartlarını da belirtiyor. Mevcut sözleşmeler bu şartlara uygun olarak 6 ay içinde yenilenmek zorunda olacak. Bunların yanı sıra, sigorta poliçelerinde aracılık eden acentenin unvanı ve levha kayıt numarası da yer alacak.

'6 AYLIK UYUM SÜRESİ ACENTELİK SİSTEMİNİ KURUMSALLAŞTIRACAK'

Acente ve sigorta şirketlerinin yönetmelikteki 6 aylık uyum süresinin, yönetmeliğin amacına uygun olduğunu belirten AIG Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Sema Bulutlu da, bu uygulamanın acentelik sisteminin kurumsallaşmasının sağlanmasına yardımcı olacağını söyledi.

Sigorta acenteliği faaliyetlerinin sigorta sektörüne olan güvenini artırıcı biçimde sürdürülmesini ve sözleşme taraflarının hak ve menfaatlerinin korunmasını temin etmek için acentelerin kurumsallaşmasının önemli olduğunu ifade eden Bulutlu, 6 aylık uyum süresi sayesinde acentelik faaliyetlerinin çerçevesi ve bu faaliyetlere ilişkin temel ilkelerin de açık olarak belirlenebileceğini kaydetti.

Diğer taraftan SAİK Başkanı Hüseyin Kasap, eski yönetmelikte olmayan "acentelik sisteminin kurumsallaşmasının sağlanması" cümlesinin, yeni yönetmelikte yer almasının dikkat çekici olduğunu söyledi. Kasap ayrıca, acentelik sisteminin kurumsallaşmasının önemine değinerek, acentelerin kurumsallaşma adına yapacakları faaliyetlerin planlamaları gerektiğinin altını çizdi.

Nisan ayında yayınlanan Sigorta Acenteleri Yönetmeliği; acentelerin eğitim sürelerinden mekan paylaşımına, TOBB'a yapılması gereken bildirimlerden sigorta şirketleriyle yapılacak acente sözleşmelerine kadar birçok yeniliği beraberinde getirdi. Ancak acenteler, yönetmelik hazırlanırken kendi görüşlerinin alınmasına rağmen bu görüşlerin yönetmelikte karşılık bulmasından şikâyetçi.



'ACENTELERİN BEKLENTİLERİ KARŞILANMADI'

Sigorta Acenteleri Derneği Başkanı Doğan Şen de yönetmelikle ilgili düşüncelerini paylaştı. Acenteler yönetmeliğinin çıkmasını yaklaşık 4 yıldır beklediklerini söyleyen Şen, yönetmeliğin çok kez taslak halinde sunulduğunu ve üzerinden tüm sivil toplum kuruluşlarının çalışmalar yapıp, önerilerde bulunduğunu belirtti. Ancak yayınlanan yönetmeliğin acentelerin beklentilerine karşılık vermediğini ifade eden Şen, isteklerini şu şekilde açıkladı: "Sigorta şirketi ile acente arasında demokratik bir sözleşme olsun. Her iki tarafın hakkı eşitlik ilkesi dahilinde sağlansın. Acentenin yaşam kaynağı olan komisyonlarımız bir gecede indirilmesin. Acentenin fesih edilmesi etik kurallara bağlı olsun, acentelik bir gecede kapatılmasın. Portföy mülkiyet hakkı hakkaniyet ilkesine göre belirlensin. Esasen şirketlere ait olan operasyon masrafları, acenteler değil sigorta şirketleri karşılasın."

Öte yandan, İTO Sigortacılık Meslek Komitesi Başkanı Levent Korkut da, Sigorta Acenteleri Yönetmeliği'nde kendi görüşlerinin yer almadığını dile getirdi. "Bizlerin evvelce alınmış olan görüşlerine yer verilmiş olsa idi, tabii ki birtakım değişiklikleri gerektirecekti" diyen Korkut, "Yaklaşık 2 yıl önce yayınlanan ve sektördeki tüm sivil toplum kuruluşlarının görüşleri alınan bir yönetmelik taslağı vardı. Onun yerine, hiçbirimizin görüşlerine yer verilmeyen, Hazine Müsteşarlığı'nın iş programı gereği bir an önce çıkarmak zorunda kaldığı bir yönetmelik yayınlandı" dedi.

YÖNETMELİKTE ÖNE ÇIKAN BAZI MADDELER

- Acentelerin beyan edecekleri mal varlıklarının değeri 25 bin liradan az olmayacak
- Acenteler, mesleki faaliyetleri nedeniyle verebilecekleri zararlardan sorumlu olacak
- Acenteler, mevzuata aykırı olmamak şartıyla unvanlarında ilave ifadeler de kullanabilecek
- Acenteler, sigorta ve emeklilik şirketleri durumlarını, yönetmeliğin yayınlandığı tarihten itibaren 6 ay içinde bu yönetmelik hükümlerine uygun hale getirecek

Gülşah Özyuvalı gulsah@sigortacigazetesi.com.tr

Yönetmeliğin olumlu ve olumsuz yönlerini değerlendirme sürecindeyiz

ANADOLU SİGORTA GENEL MÜDÜR YARDIMCISI FİLİZ TİRYAKİOĞLU:

Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Filiz Tiryakioğlu, Acenteler Yönetmeliği ile birlikte, sigorta acenteliği faaliyetlerinin sigorta sektörüne olan güveni artırıcı biçimde sürdürülmesinin ve sözleşme taraflarının hak ve menfaatlerinin korunmasının amaçlandığını söyledi. Tiryakioğlu, bu doğrultuda acentelik sisteminin kurumsallaşmasının sağlanması, acentelik faaliyetlerinin çerçevesi ve bu faaliyetlere ilişkin temel ilkelerin belirlenmesi hususunda önemli adımlar atıldığını ifade etti. Değişikliklerin tüm sektör üzerine etkileri olacağını vurgulayan Tiryakioğlu, Anadolu Sigorta olarak bu etkilerin olumlu ve olumsuz yanlarını değerlendirme sürecinde olduklarını da sözlerine ekledi.

'MEZUNLAR DOĞRUDAN İŞ KURABİLECEK'

Acente olmak için gereken deneyim sürelerinin kısaltılması hakkında da görüşlerini bildiren Tiryakioğlu, gerçek kişi acenteler ve tüzel kişi acente müdürleri için 2 yıl olan mesleki deneyim süresinin, dört yıllık yüksek öğretim kurumu mezunu kişiler içinse 1 yıl 6 aya indirildiğini belirtti. Tiryakioğlu, sözlerine şu şekilde devam etti:
"Teknik personel deneyim süresi, müfredatında sigortacılıkla ilgili konulara yer verilen lise dengi mesleki ve teknik eğitim okulları ile, ön lisans programlarından mezun olanlar için 6 ay oldu. Yapılan değişiklikle 4 yıllık yükseköğretim kurumlarının sigortacılıkla ilgili bölümlerinden mezun olanlar için ise, mesleki deneyim süresi şartı artık aranmıyor. Bu değişiklikler ile mezun olan kişilerin doğrudan iş kurabilmesinin önü açılmaktadır. Ayrıca sektöre yeni acente katılımını zorlaştıran unsur da ortadan kaldırılmıştır. İstihdam açısından değerlendirdiğimizde, yönetmeliğin olumlu sonuçları olduğunu belirtmek mümkündür."

'ŞARTLAR MÜSTEŞARLIKÇA BELİRLENMELİ'

Tüzel kişi acentelerde, müdür dışında, en az bir teknik personel daha bulundurulmasının bu acentelere ek bir maliyet getireceğini söyleyen Tiryakioğlu, bu durumun acenteler tarafından olumsuz karşılanabileceğini belirtti. Buna paralel olarak, yönetmelikte teknik personele, sigorta dalları bazında yetki verilmesi konusuna değinildiğini ifade eden Tiryakioğlu, "Bu durum acentelerin farklı branşlarda teknik personel istihdam etmelerini gerektirecek bir gelişme olarak değerlendirilebilir. Bu nedenle yine acente maliyetlerini artıracağı öngörülebilir. Acentelik yapılacak yerin fiziki şartlarının İcra Komitesi tarafından belirlenmesi, kanal çatışmalarına yol açabilir. Dolayısıyla bu şartların, Müsteşarlıkça belirlenmesinin daha uygun olabileceği görüşündeyiz. Uygulamasının ne şekilde olabileceğini düşündüğümüz bazı maddelere ilişkin ise değerlendirmelerimiz devam etmekte. Diğer taraftan madde 23/ fıkra 5'e eklenen 'Levha kaydı silinen ya da acentelik yetkileri geçici veya sürekli olarak kaldırılan acentelerin, mevcut portföylerine ilişkin devam eden işlemler bakımından sigortalıların, hak sahiplerinin ve acentelerin menfaatlerinin korunması için ilgili sigorta şirketlerince gerekli tedbirler alınır' hükmünün uygulanmasında da bazı sorunlar yaşanabilir" şeklinde konuştu.

ÖNEMLİ BİR ADIM

"Acenteler Yönetmeliği'nin bazı eksiklikleri bulunuyor. Ancak yönetmeliği sektörümüze değer katacak, sektörde yer alan tüm aktörlerin bir arada sektörü geliştirmeye yönelik katkı yapmalarını sağlayacak önemli bir adım olarak görüyoruz."



ŞİFRE VE EKRAN PAYLAŞIMI

Birden fazla acentenin aynı mekanda faaliyet gösterebilecek olması konusunun ise acente maliyetlerinin azaltılmasına yönelik olumlu bir uygulama olduğunu söyleyen Tiryakioğlu, ancak yönetmeliğin ilgili maddesinde belirtildiği üzere, her bir acentenin kendi bölümleri ve personeli ile bilgi işlem altyapılarının ayrı olması hususuna mutlak surette uyulması gerektiğinin de altını çizdi. Özellikle şifre ve ekran paylaşımı gibi hassas bir konuda mevzuata aykırı işlemler yapılmaması gerektiğine inandığını belirten Tiryakioğlu, bu hususa yönelik, acentelerin teşkilatına ilişkin yönetmelikte yer alan 'Acente şubeleri, başka bir acente ile aynı mekanda faaliyet gösteremez' ifadesini ise olumlu bulduklarını açıkladı. Öte yandan, sözleşme yapılması şartı ile sözleşmede düzenlenecek hususların belirlendiğini söyleyen Tiryakioğlu, çalışma şartlarının netleşmesi ve her iki tarafın da haklarının korunmasına yönelik faydalı bir uygulama olduğunu belirtti. Tiryakioğlu, ancak acentelik sözleşmesinin bir vekalet münasebeti olması sebebiyle, taraflarca serbestçe düzenlenebileceğinin tabii olduğu hususunu da göz önünde bulundurmak gerektiğini dile getirdi.

Ortak noktada buluşmak önemli

GÜNEŞ SİGORTA GENEL MÜDÜR YARDIMCISI DENİZ KANİJALİ:

Acente Yönetmeliği'nde yapılan değişiklikler hakkında görüş bildiren Güneş Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Deniz Kanijali, ülkemizde faaliyet gösteren sigorta acente sayısının yaklaşık 16 bine ulaşmasının yanında, sahip olduğu personel sayısı ile de önemli bir istihdam alanı oluşturulduğunu belirtti. Yayınlanan yeni yönetmeliğin önceki yönetmelik gibi tarafların hak ve menfaatlerinin korunmasını teminen yeni düzenlemeler getirdiğini söyleyen Kanijali, bu kapsamda yeni yönetmeliğin sektörde faaliyet gösteren şirket ve aracılar için rehber olma özelliği taşıdığını da ifade etti.
Kanijali ayrıca, yönetmeliğin 15'inci maddesinde yer alan acentelik sözleşmelerinde bulunması gerekli konu başlıklarıyla sözleşmelerin standart hale getirilmesinin amaçlandığını belirtti. Bunun yanı sıra, deneyim sürelerinin kısaltılmasının, sektöre girmek isteyenler açısından avantaj olacağını dile getiren Kanijali, ancak deneyim dışında aranılan nitelikler ve sorumluluklar konusunu da gözden kaçırmamak gerektiğini söyledi.

EĞİTİMİN ÖNEMİ

Sektörün rekabet gücü ve hizmet kalitesinin artırılmasının nitelikli acentelerin sektöre kazandırılması ile mümkün olduğunu dile getiren Kanijali, "Bu nedenle acente ve istihdam edilen personelin eğitim ve gelişimi son derece önemli. Bu noktada yeni yönetmelikte SEGEM tarafından düzenlenecek seminerlere katılım zorunluluğu bulunuyor ve eğitimin önemi vurgulanıyor. Diğer taraftan yeni yönetmelikte acentelerde aranılan niteliklerin yanı sıra sorumluluklarına da yer veriliyor. Acenteler, sigorta şirketleri tarafından kendilerine verilen yetkileri başka acentelere devredemiyorlar. Ayrıca acentelerin ve yanında çalışan personelin üçüncü şahıslara verecekleri zararlardan sorumlu olacakları konusu da yeni yönetmelikte belirtilen maddeler arasında yer alıyor. Bu düzenlemenin de sektörde faaliyet gösteren bütün aktörlerin, verilen hizmet ve taahhütlere ilişkin azami dikkat ve özeni göstermesi konusunda teşvik edici olacağı görüşündeyim" şeklinde konuştu. Bu yönetmelikte değişmesi gereken hususlar hakkında görüşlerinin netleşebilmesi için maddelerin uygulamaya alınması ve çeşitli örneklerle karşılaşılması gerektiğini düşündüğünü belirten Kanijali, burada önemli noktanın tarafların uzlaşmacı ve yapıcı bir yaklaşımla ortak bir noktada buluşabilmesi olduğunu belirtti. İlk değerlendirmeleri sonucunda bazı eksiklerle karşılaştıklarını söyleyen Kanijali, "Faal acente olmasına rağmen, mevcut durumu itibarıyla, özellikle yönetmeliğin mali bünye, sermaye ve eğitim zorunluklarını ilgilendiren maddeleri bakımından uygun niteliklere sahip olmayan acentelerin durumları, yönetmelikte bunun daha detaylı açıklanmasında fayda var" dedi.
Diğer bir husus ise acentelerin mevzuata aykırı olmamak şartıyla, unvanlarında ilave ifadeler kullanabilecekleri maddesi olduğunu belirten Kanijali, bu maddenin sektörde farklı yorumlara sebep olduğunu ifade etti.
Acentelerin sigorta acenteliği dışında kredi aracılığı, banka kartı satışı gibi farklı finans ürünlerini satabileceği konusunun gündeme geldiğini de dile getiren Kanijali, "Ancak bu durum, acenteler bakımından sigortacılık kanununda açıkça belirtilmiş olan 'kendilerine sözleşme yapma veya prim tahsil etme yetkisi verilen acentelerin acentelik faaliyeti dışında başka bir faaliyette bulunamaz maddesi' ile örtüşmüyor" diyerek bu önemli çelişkinin altını çizdi. Birden fazla acentenin aynı mekanda faaliyet gösterebilecek olması konusunda görüş bildiren Kanijali, maliyetler açısından bakıldığında acenteliği bırakma noktasına gelenler için bu durumun iyi bir olanak olarak değerlendirilebileceğini belirtti.

UZLAŞMAK GEREK

"Değişmesi gereken hususlar hakkında görüşlerimizin netleşebilmesi için maddelerin uygulamaya alınması ve çeşitli örneklerle karşılaşılması gerektiğini düşünüyorum. Burada önemli nokta ise tarafların uzlaşmacı ve yapıcı bir yaklaşımla ortak bir noktada buluşabilmesi."



'UYGULAMA DAHA NET BİR ŞEKİLDE ORTAYA KONULMALI'

Kanijali ayrıca, sigorta şirketleri ile aracılar arasında kurulan işbirliğinin yani gerçekleştirilecek sigortacılık faaliyetlerinin ticari boyutunu şu şekilde değerlendirdi:
"Uygulamalara ilişkin esaslı unsurların belirlenmesi ve tarafların karşılıklı edim ve sorumluluklarının çerçevesinin netleştirilmesi büyük önem taşıyor. Yaşanacak her türlü ihtilaf halinde, ilk etapta acentelik sözleşmesi maddelerine başvurulduğundan sözleşmeleri önemli bir akit olarak değerlendirmemiz gerekiyor. Yeni yönetmelikle acentelik sözleşmelerinin standart bir hale getirilmesinin amaçlandığı net olarak görülüyor.
Diğer taraftan yönetmelikte sözleşmenin içeriği, ana başlıklar ve maddeler halinde belirtilmekle birlikte uygulamanın daha net bir şekilde ortaya konulması gerektiği görüşündeyiz."
Yeni yönetmeliğin yürürlüğe girene kadar uzun bir süreçten geçtiğini belirten Kanijali, Hazine Müsteşarlığı'nın bu konuda oldukça şeffaf bir çalışma sergileyerek ve sektördeki tarafları dinleyerek yönetmeliği hazırladığını söyledi. Yeni yönetmelikten tüm sektörün beklentisinin, sigorta sektörüne olan güveninin artırılarak, acenteliğin kurumsallaştırılmasını sağlaması olduğunu ifade eden Kanijali, son olarak, yönetmeliğin zaman içinde daha da gelişerek sektöre katkıda bulunacağını da sözlerine ekledi.

Yönetmelikle birlikte acente faaliyetlerinin çerçevesi netliğe kavuştu

AIG SİGORTA GENEL MÜDÜR YARDIMCISI SEMA BULUTLU:

Acente ve sigorta şirketlerinin yönetmelikteki 6 aylık uyum süresinin, yönetmeliğin amacına uygun olduğunu belirten AIG Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Sema Bulutlu, bu uygulamanın acentelik sisteminin kurumsallaşmasının sağlanmasına yardımcı olacağını söyledi.
Sigorta acenteliği faaliyetlerinin sigorta sektörüne olan güveni artırıcı biçimde sürdürülmesini ve sözleşme taraflarının hak ve menfaatlerinin korunmasını temin etmek için acentelerin kurumsallaşmasının önemli olduğunu ifade eden Bulutlu, 6 aylık uyum süresi sayesinde acentelik faaliyetlerinin çerçevesi ve bu faaliyetlere ilişkin temel ilkelerin de açık olarak belirlenebileceğini kaydetti.

TEKNİK PERSONEL İÇİN ÖĞRENİM DÜZEYİ ŞARTI

Acente olmak için gereken deneyim sürelerinin kısaltılması hakkında da görüş bildiren Bulutlu, sürelerin gayet makul olduğunu, ancak acentelik açmak için her ne kadar sektörel belirli bir deneyim şartı getirilmemişse de, teknik personel olmak için belirli bir deneyim süresiyle birlikte öğrenim düzeyi şartı getirildiğini vurguladı. Bu sürelerin işi tam layıkı ile yapmak için yeterli süreler olmadığını söyleyen Bulutlu, "Ancak bu durum bana göre, bu işe soyunan kişinin işi öğrenmek için daha çok çabalamasına sebebiyet verecektir. Zira bilginin ve tecrübenin bu kadar önemli olduğu bir alanda fark yaratabilmesi çok zor olan bu kişiler, ilk zamanlarda satış / pazarlama ve portföy yaratma konusunda haliyle sıkıntı çekecek. Bu da, otomatik olarak bu işi yapmayı planlayan arkadaşlarımızda gelir kaygısıyla, önce bir başka acentede veya şirkette, belki de işini çalışarak öğrenme alternatifine getirecektir. Yani piyasa burada kendi doğrusunu zaten naturel olarak yaratacaktır" dedi.
Dünya ticaretinin büyük oranda üreticiyle tüketici arasında tacire bağımlı ya da bağımsız olarak hareket eden aracıların faaliyetlerine dayandığını ifade eden Bulutlu, acentenin bu süreç içinde tacirden bağımsız, fakat sürekli olarak tacir nam ve hesabına sözleşmeler akdederek ya da bu sözleşmelere aracılık ederek hizmet sunduğunu belirtti.
Acentelik ilişkisinin, müvekkilinin ticari faaliyet sahasını ilgilendiren bir işin görülmesi ihtiyacına yöneldiğinden alelade hizmet veya vekâlet ilişkisinden ayrılmak istendiğini söyleyen Bulutlu, hangi hukuk sisteminde olursa olsun acenteliğin ticari bir ilişki yarattığını dile getirdi.
Bulutlu, konuyla ilgili sözlerine şu şekilde devam etti: "Kanun, acenteyi 'Ticari mümessil, ticari vekil, satış memuru veya işletmenin çalışanı gibi bağlı bir hukuki konuma sahip olmaksızın, bir sözleşmeye dayanarak, belirli bir yer veya bölge içinde sürekli olarak ticari bir işletmeyi ilgilendiren sözleşmelerde aracılık etmeyi veya bunları o tacir adına yapmayı meslek edinen kimse' olarak tanımlamıştır. Böylece, doktrinde haklı olarak, sözleşme yapma yetkisi olan acentenin, akdi ticari işletme adına değil, müvekkili olan tacir adına yaptığı eleştirisi giderilmiştir. Acentelik ilişkisinin bir sözleşme ile kurulması, zaten kanundan ileri gelmektedir. Dolayısı ile yönetmelik madde 15 gereği imzalanacak olan sözleşmenin içeriğinin belirtilmiş olması çerçeveyi gayet güzel çizmiş ve bu konuda sözleşmenin şekli konusundaki tereddütleri ortadan kaldırmıştır."

DENEYİM SÜRELERİ KISALDI

"Acentelik açmak için her ne kadar sektörel belirli bir deneyim şartı getirilmemişse de, teknik personel olmak için belirli bir deneyim süresi ile birlikte öğrenim düzeyi şartı getirilmiştir, elbette bu süreler işi tam olarak ve layıkı ile yapmak için yeterli süreler değildir. Ancak bu işe soyunan kişinin işi öğrenmek için daha çok çabalamasına sebebiyet verecektir."



14 ve 15. maddeler acentelerle şirketler arasındaki anlaşmazlıkları azaltacak

SAİK BAŞKANI HÜSEYİN KASAP:

Ilk Sigorta Acenteleri Yönetmeliği'nin 04.04.2008 tarihinde yayınlandığını söyleyen SAİK Başkanı Hüseyin Kasap, ilk yönetmelikten bu yana altı yıl geçtiğini belirtti. Eski yönetmeliğin 22 madde ve 2 geçici maddeden ibaret olduğunu hatırlatan Kasap, yeni yayınlanan yönetmeliğin 27 madde ve 1 geçici maddeden oluştuğunu söyledi.
"İçerik olarak iki yönetmeliği mukayese ettiğimde somut farklardan önce felsefi bir fark göze çarpmakta" diyen Kasap, ilk yönetmeliğin amaç ve kapsam bölümünde olmayan "Acentelik sisteminin kurumsallaşmasının sağlanması" cümlesinin, yeni yönetmelikte amaç ve kapsam bölümünde yer aldığını belirtti. Kasap, acentelik sisteminin kurumsallaşmasının önemine değinerek, acentelerin kurumsallaşma adına yapacakları faaliyetlerin planlamaları gerektiğinin altını çizdi.
Kasap, yeni yönetmeliğin getirdiği önemli fark ve yenilikleri şu şekilde sıraladı:
"5'inci maddede tüzel kişi acentelerde sorumlu müdür dışında mutlaka bir teknik personel bulundurma şartı getirilirken, 6'ncı maddede teknik personel ve acente müdürleri için deneyim süreleri düşürülmüştür. Bu konuda yönetmeliğin eki olan müdürler ve teknik personel öğrenim düzeyi ve asgari mesleki deneyim sürelerini gösteren bir tablo yayınlanmıştır. Ayrıca teknik personelin sigorta branşları itibarı ile lisanslanmasının önü açılmıştır. Bu konudaki yetki Hazine Müsteşarlığı'na bırakılmıştır. Bu konudaki uygulama esaslarını Müsteşarlık yakın bir gelecekte yayınlayacaktır.
7'nci ve 8'inci maddelerde birden fazla acentenin yeterli altyapının olması durumunda aynı mekanda faaliyet göstermeleri uygun görülmektedir. Ancak bir acentenin faaliyet gösterdiği bir mekanda başka bir acentenin şube tesis etmesi yasaklanmıştır.
11'inci maddeyle mesleki sorumluluk sigortası zorunluluğu kaldırıldı. Zaten borçlar kanununa göre vekilin yaptığı işler dolayısı ile asil sorumluluğu ortadan kalkmadığı için sorumluluk müşterek ve müteselsilen sigorta şirketlerinde olduğundan; bu konunun acente ile şirket arasında teminatlarla çözümlenmesi öngörülmektedir."

TOBB'A BİLDİRİM ZORUNLULUKLARI

Kasap bunun yanında, yönetmelikteki 13'üncü maddeyle kendilerine özel kanunlarla sigortacılık faaliyeti izni verilen kurumlar ve bankaların, çalıştıkları şirketleri ve yetkilerinin kapsamını TOBB'a bildirimde bulunmaları şartı getirildiğini de sözlerine ekledi. Ayrıca bankaların ve bu kurumların, her yılın şubat ayı sonuna kadar acentelik faaliyeti yürütülen birimlerini ve teknik personele ilişkin bilgilerini de TOBB'a bildirmek zorunluluğu getirildiğini söyleyen Kasap, "14'üncü maddede sigorta şirketlerinin acentelik yetkisi verdiği gerçek ya da tüzel acentelerini tescil işlemlerini takip eden onbeş iş günü içinde TOBB'a bildirmek zorundalar" dedi.
15'inci maddeyle de önemli bir yenilik getirildiğine dikkat çeken Kasap, sigorta şirketleri ile acenteler arasında yapılacak sözleşmelerde bulunması gereken asgari hususlara değindi. Kasap, konuyla ilgili önemli olan hususları şu şekilde sıraladı:
"Sözleşmenin süresi, yenileme ve fesih şartları; ödenecek komisyon ve sağlanacak diğer menfaatler ile bu hususların değiştirilmesine ilişkin usul ve esaslar."
Kasap, bu iki maddenin acentelerle şirketler arasında yaşanan birçok anlaşmazlığın çözümü olacağını belirtti.
Kasap sözlerini şu şekilde devam ettirdi:
"Bu iki maddeye göre; şirketler diledikleri zaman sözleşmeyi tek taraflı olarak fesih edebiliyor, şirketler acenteliklerini kapatabiliyor veya komisyonları diledikleri gibi belirliyordu, şimdi artık bu sorunların yaşanmayacağını düşünüyoruz" dedi.
16'ncı madde ile birçok acentenin atladığı bir konunun vurgulandığını belirten Kasap, pek çok acentenin ticaret odalarına ve ticaret sicile tescil yaptırdıklarında işin bittiğini düşündüklerini söyledi. Ancak durumun bu şekilde yürümediğini belirten Kasap, acentelerin tüm işlemlerini sigortacılık müdürlüğüne 10 iş günü içinde bildirmek zorunda olduklarını ifade etti. Kasap, ancak böylece TOBB'daki levha bilgilerinin güncellendiğini vurguladı.
17'nci, 18'inci ve 21'inci maddelere de değinen Kasap, sözlerini şu şekilde tamamladı:
"17'nci maddede sigorta poliçelerinde mutlaka aracı acentenin unvanı, levha kayıt numarası, teknik personel adı belirtilecektir. Sigorta şirketleri ve acenteler poliçe tanzimi için verilmiş şifreleri başkaları ile paylaşamaz. Bu konuda gerekli tedbirleri alırlar denilmektedir.
18'inci maddeyle acentelerin hesap ve kayıt düzeninin poliçe bazında takibi, üçer aylık dönemler itibarı ile mutabakat şartı getirilmekte, acentelerin; Müsteşarlık'ça belirlenecek tek düzen hesap planına uygun kayıt tutması istenmektedir. 21'inci maddede teknik personel kimlik verilmesi, 22'nci maddede TOBB tarafından tutulan levha kayıt bilgilerine ulaşım esasları, 23'üncü maddede acentelik faaliyetlerinin sona erdirilmesi ve acentelik yetkilerinin kaldırılması, 24'üncü maddede ise uygunluk belgesinin iptali düzenlenmiştir."

ÖNE ÇIKAN MADDELER:

- 5. MADDE: Tüzel kişi acentelerde sorumlu müdür dışında mutlaka bir teknik personel bulundurma şartı getiriliyor.
- 6. MADDE: Teknik personel ve acente müdürleri için deneyim süreleri düşürüldü. Ayrıca teknik personelin sigorta branşları itibarı ile lisanslanmasının önü açıldı.
- 7 ve 8. MADDELER: Birden fazla acentenin yeterli altyapının olması durumunda aynı mekanda faaliyet göstermeleri uygun görüldü.
- 11. MADDE: Mesleki sorumluluk sigortası zorunluluğu kaldırıldı.
- 13. MADDE: Kendilerine özel kanunlarla sigortacılık faaliyeti izni verilen kurumlar ve bankaların, çalıştıkları şirketleri ve yetkilerinin kapsamını TOBB'a bildirimde bulunmaları şartı getirildi.
- 14 ve 15. MADDELER: Sözleşmenin süresi, yenileme ve fesih şartları; ödenecek komisyon ve sağlanacak diğer menfaatler ile bu hususların değiştirilmesine ilişkin usul ve esasları kapsıyor.
- 18. MADDE: Acentelerin hesap ve kayıt düzeninin poliçe bazında takibi, üçer aylık dönemler itibarı ile mutabakat şartı getirildi.

ACENTELİK SİSTEMİ KURUMSALLAŞACAK

Yeni Sigorta Acenteleri Yönetmeliğini değerlendiren SAİK Başkanı Hüseyin Kasap, eski yönetmelikte olmayan "acentelik sisteminin kurumsallaşmasının sağlanması" cümlesinin, yeni yönetmelikte yer almasının dikkat çekici olduğunu söyledi.



Yönetmelik acentelerin beklentilerine karşılık vermedi

SAB SİGORTA ACENTELERİ DERNEĞİ BAŞKANI DOĞAN ŞEN:

Acenteler yönetmeliğinin çıkmasını yaklaşık 4 yıldır beklediklerini söyleyen Sigorta Acenteleri Derneği Başkanı Doğan Şen, yönetmeliğin çok kez taslak halinde sunulduğunu ve üzerinden tüm sivil toplum kuruluşlarının çalışmalar yapıp, önerilerde bulunduğunu belirtti. Ancak yayınlanan yönetmeliğin acentelerin beklentilerine karşılık vermediğini ifade eden Şen, isteklerini şu şekilde açıkladı: "Sigorta şirketi ile acente arasında demokratik bir sözleşme olsun. Her iki tarafın hakkı eşitlik ilkesi dahilinde sağlansın. Acentenin yaşam kaynağı olan komisyonlarımız bir gecede indirilmesin. Acentenin fesih edilmesi etik kurallara bağlı olsun, acentelik bir gecede kapatılmasın. Portföy mülkiyet hakkı hakkaniyet ilkesine göre belirlensin. Esasen şirketlere ait olan operasyon masraflarını, acenteler değil sigorta şirketleri karşılasın. Alternatif dağıtım kanalları özendirilerek, imkanlar tanınarak, acentenin önü kesilmesin, aksine acenteye destek verilsin."

Yeni yönetmelikte bu istenilen hususların hiçbirinin ifade edilmediğini söyleyen Şen, yönetmeliğin 15'inci maddesiyle aşağıda belirtilen hususların sigorta şirketleriyle acenteler arasında yapılacak acentelik sözleşmelerinde düzenlendiğini belirtti. 8 hususun açıklandığını ifade eden Şen, "Hususlardan birisi; sözleşmenin süresi, yenileme ve fesih şartları. Diğer husus; ödenecek komisyon ve sağlanacak diğer menfaatlerle bu hususların değiştirilmesine ilişkin usul ve esaslar. Şirketler zaten sözleşme eki olarak standart komisyon listesini acenteye imzalatıyor, ama devamında da 'sigorta şirketi bu komisyon oranlarını her an değiştirebilir' yazıyor" şeklinde konuştu.

'MALİYETİ BİRÇOK ACENTE KARŞILAYAMAYACAK'

Bunların yanı sıra, tüzel kişi sigorta acentelerinde, müdür dışında en az bir teknik personel istihdam edilmesini de yorumlayan Şen, "Tüzel kişi acente tek kişi ile limited şirket kuruyor, kendisi de müdür oluyor. Portföyü kendi başına idare edebilecekken bu maddeye göre bir de teknik personel istihdam etmek zorunda. Bu maliyeti birçok acente karşılayamayacak ve sıkıntılar yaratacaktır" dedi.

23'üncü maddenin 5'inci bendi ile levhadan silinen acentelerin mevcut portföyleri için menfaatlerinin korunması hususunun bahsedildiğini söyleyen Şen, sözlerini şu şekilde devam ettirdi: "Portföy mülkiyet hakkının çalışmasına neden olacak bir ekleme olmakla birlikte, genelgeyle içinin doldurulması gerekmektedir. Ayrıca, diğer dağıtım kanallarına kolaylık sağlanmıştır. 13'üncü maddeyle bankalar ve özel kanunla acentelik yapan kurumların işi, eski yönetmelikte olan en az bir teknik personel bulundurma ve bildirme zorunluluğu kaldırılarak kolaylaştırılmış, acenteyle çok daha kolay rekabet etme şansı tanınmıştır. Bu, acenteler için en olumsuz maddelerden birisidir."

4 YIL BEKLEDİK

"Yönetmeliğin çıkmasını yaklaşık 4 yıldır bekliyoruz, çok kez taslak halinde sunuldu ve üzerinde tüm sivil toplum kuruluşları çalışmalar yapıp, önerilerde bulundu. Ancak yayınlanan yönetmelik acentelerin beklentilerine karşılık vermedi."



ACENTEYE SAĞLANAN KOLAYLIKLAR

Bazı maddelerde ise acenteye kolaylıklar sağlandığını belirten Şen, "Acente olmak için gereken deneyim süreleri özellikle üniversite lisans mezunları için iyileştirildi. Yeni acentelik açmak isteyenler için bu bir kolaylık olarak kabul edilebilir. Ancak, sigorta aceneliğinin deneyim olmadan yapılması çok güç bir meslek olduğu da bir gerçektir. Acente olmak için gereken sermaye miktarı en az 25 bin lira olarak açıklanmış ve eski yönetmelikteki 'sermaye acentenin üretiminin yüzde 4'ünden az olamaz hükmü' kaldırılmış, acenteye kolaylık sağlanmıştır. Birden fazla acente aynı mekanda faaliyet gösterebilme serbestisi getirilmiştir. Yeni başlayan acenteler için kira ve diğer maliyetlerin ortak kullanılacak olması bir kolaylıktır" dedi.

'İŞ PAYLAŞIMI KOLAYLAŞACAK'

7'nci madde ile de bir fiziki şartlara uygun mekanda, kendi bölümleri ve personeli ayrı olmak koşuluyla, birden fazla acentenin aynı mekanda faaliyet gösterebileceğini belirten Şen, yeni başlayan acenteler için kira ve diğer maliyetlerin ortak kullanılacak olması bir kolaylık olacağını söyledi.

Tüm bunların yanı sıra Doğan Şen, "Üstelik bir mekanda birden fazla acente olduğunda hepsinin de farklı şirketlerin acentesi olduğunu düşünürsek, iş paylaşımını kolaylaştırmaktadır. 11'inci maddeyle de mesleki sorumluluk sigortası yaptırma zorunluluğu serbest bırakılmıştır" şeklinde konuştu.

"6'ncı maddenin 8'inci bendi ile, teknik personelin yürüttüğü mesleki işlemlerden dolayı üçüncü kişilere verecekleri zararlardan teknik personel ve bağlı bulundukları acenteler sorumludur" denildiğini ifade eden Şen, bu maddenin teknik personele de sorumluluğunu hissettirdiğini söyledi.

21'inci maddenin 3 bendi ile kimlik kartları sorumluluğunun teknik personele bağlandığını söyleyen Doğan Şen, son olarak, bu maddelerin teknik personelin işini ciddiye alması ve toplam kalite açısından önemli olduğuna da dikkat çekti.

Sivil toplum kuruluşlarının görüşleri yönetmelikte yok

İTO SİGORTACILIK MESLEK KOMİTESİ BAŞKANI LEVENT KORKUT:

İTO Sigortacılık Meslek Komitesi Başkanı Levent Korkut, 22 Nisan'da yayınlanan Sigorta Acenteleri Yönetmeliği'nde kendi görüşlerinin yer almadığını belirtti. "Bizlerin evvelce alınmış olan görüşlerine yer verilmiş olsa idi, tabiî ki birtakım değişiklikleri gerektirecekti" diyen Korkut, "Yaklaşık 2 yıl önce yayınlanan ve sektördeki tüm sivil toplum kuruluşlarının görüşleri alınan bir yönetmelik taslağı vardı. Onun yerine, hiçbirimizin görüşlerine yer verilmeyen, anladığım kadarıyla Hazine Müsteşarlığı'nın iş programı gereği bir an önce çıkarmak zorunda kaldığı bir yönetmelik yayınlandı" dedi.

'AYNI OFİSTE MAKSİMUM 5 ACENTE OLMALI'

Yönetmelikte, acente olmak için sürenin kısalmış olduğunu belirten Korkut, şöyle devam etti: "Ancak bu hususun sektörü çok fazla etkileyeceğini zannetmiyorum. Zira yeterli tecrübe oluşmadan yapılan işin çok başarı getireceğini zannetmiyorum. Bu yönetmelikte görüşlerimizin yer almaması, önümüzdeki süreçte uygulamada ciddi sorunları da beraberinde getirecektir. Örneğin, biz, sadece profesyonel acente olması şartıyla, maksimum 5 acentenin bir ofiste faaliyet gösterebilmesi gerektiğini bildirmiştik. Ancak düzenlemeye göre, sınırsız sayıda acente bir ofiste faaliyet gösterebilecek. Bu madde ileride başımıza ciddi problem getirebilir."

'CALL CENTER'DA TEKNİK PERSONEL ÇALIŞMALI'

Call Centerların çalışma koşullarının ucunun açık bırakıldığını ileri süren Korkut, "Call Centerlarda satış yapacakların mutlaka teknik personel statüsüne sahip olması gerekir demiştik. Önümüzdeki süreçte bizi ve sektörü en fazla meşgul edecek konulardan biri budur. Tüketicinin mağduriyetine yol açacağını ve sektöre duyulan güveni ciddi şekilde zedeleyeceğini düşünüyorum. Oysa ki, biz acenteler, sigortalının ekonomik durumuna ihtiyaçlarına uygun poliçeleri seçip onlara sunuyorduk. Bir ürünü satarken ayrıca çapraz satışla başka ürünleri de öneriyorduk. Bunun önünün kesileceğini düşünüyorum" dedi.

TÜM FİKİRLER ALINMALI

"Yasa ve yönetmelik hazırlayanlar, tarafların görüşlerini alsalar bile yine kendi düşüncelerini hayata geçiriyorlar. Ancak, çıkan yasa ve yönetmelikler, tüm aktörlerin düşüncesi alınarak çıkmış olsa, herkesin kabul edeceği ve eşit, adil, uzun soluklu olur."



'YÖNETMELİK HAYATIMIZI ZORLAŞTIRMASIN'

Levent Korkut, yönetmelikte sorun yaratacağını düşündüğü maddelerle ilgili şu açıklamalarda bulundu: "Yönetmeliğin 5'inci maddesinde, tüzel kişi acentelerin asgari bir teknik personel çalıştırması zorunluluğu getirilmiş. Böyle bir zorunluluk neden ve niçin getirildi, anlamak mümkün değil. Karı-koca yalnız çalışan acentelere neden böyle bir gider kalemi yaratılıyor? 7'nci maddenin 5. fıkrasında ise, kullanacağımız bilgi işlem alt yapıları için Hazine onayı gerekiyor denmekte. Diğer meslek gruplarında böyle bir zorunluluk var mıdır diye merak ediyorum. 17'nci maddede sigorta primlerinin ödenmesi hususlarına değinilmiş, ancak, prim iadelerinin sorumlusu ve muhatabının sigorta şirketleri olduğu hususu yer almamış. 18'inci madde ise, acenteleri, operasyonel anlamda en fazla meşgul edecek madde. Hazine, acente ile sigorta şirketi arasındaki hesaplaşmaya neden müdahil oluyor? Kamu maliyesi, tutulması gereken defterleri ve uyulması gereken kuralları belirlemişken, Hazine ayrıca böyle bir maddeyi niçin koyuyor? Acentelerin işi mi az? Bizlerin operasyonel işlerden uzaklaşarak, sahada satışa yönelmemiz işin doğrusu olmalıyken hep hayatımızı zorlaştırıcı işlerle uğraşıyoruz."

Levent Korkut ayrıca, yönetmelikte özel kanunla kurulduğu gerekçesiyle, acentelere alternatif satış kanalı olan PTT şubeleri, vakıflar ve odaların kural dışı tutulduğunu ve bunun haksız rekabet oluşturduğunu iddia etti.

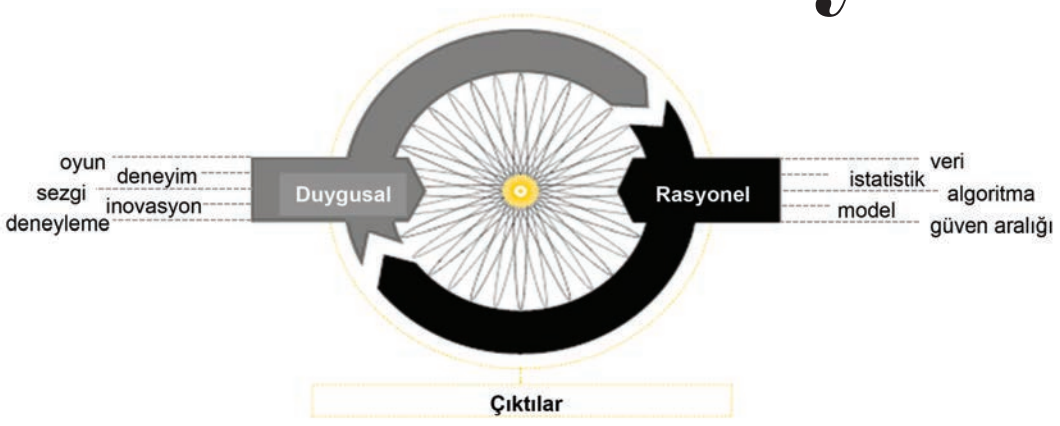
YASAL ÇALIŞMALAR NEDEN BİR TÜRLÜ BİTMİYOR?

"37 yıldır bu sektörde, gerek sigorta şirketi tarafında, gerek acente olarak ve gerekse sivil toplum kuruluşlarında ve en önemlisi de İstanbul Ticaret Odası'nda görev yaptım" diyen Korkut, sözlerini şu şekilde sürdürdü: "Sektörümüzle ilgili olarak her türlü yasa ve yönetmelik çalışmaları içinde bulundum. Ancak nedense bizde bu yasa ve yönetmelik çalışmaları hiç bitmiyor. Neden biliyor musunuz? Çünkü, yasa ve yönetmelik hazırlayanlar, tarafların görüşlerini alsalar bile yine kendi düşüncelerini hayata geçiriyorlar."

Ancak, çıkan yasa ve yönetmeliklerde, tüm aktörlerin düşüncesinin alınması gerektiğine inanan Levent Korkut, böylece herkesin kabul edeceği ve eşit, adil, uzun soluklu kararların çıkacağını belirtti. Korkut, "Bunu yapamadığımız müddetçe bugüne kadar olduğu gibi hep uğraşır dururuz" diyerek sözlerini tamamladı.

Sigortacılık değer zincirinde veri analitiğinin rolü artıyor

Uygarlığın başlangıcından 2003'e kadar toplam 5 milyar gigabayt veri üretilirken, artık bu miktar her iki günde bir üretiliyor. Günümüzde bu üretimin analizinin maliyetinin düşürülmesi büyük önem taşıyor. Tüm bu verinin analiz edilmesinin maliyetini düşüren güçlü bilgisayarlar ve algoritmalar da gelişiyor.



Uluslararası Denetim ve Danışmanlık firması EY'de Türkiye Danışmanlık Hizmetleri Finansal Hizmetler Direktörü olarak görev yapan Murat Hatipoğlu, büyük boyutlara ulaşan ve hızla artan veri miktarının, hızlı bilgisayarlar ve analitik uygulamalardaki inovasyonların, sigorta şirketlerinin geçmişi daha iyi anlamalarını ve şimdiki zamanı kontrol etmelerini sağladığını söylerken, geleceği yakalamalarına imkân veren yeni fırsatların kapısını araladığını belirtti.
Google'ın eski CEO'su Eric Schmidt'in de açıklamasında olduğu gibi, uygarlığın başlangıcından 2003'e kadar insanoğlu 5 exabayt (5 milyar gigabayt) veri üretmiştir. EY'ye göre, günümüzde her iki günde 5 exabayt veri üretiyoruz ve bu üretimin hızı giderek artıyor. Aynı zamanda tüm bu verinin bir araya getirilmesinin ve analiz edilmesinin maliyetini düşüren güçlü bilgisayarlar ve algoritmalar da giderek gelişiyor. Moore Yasası'nın bu örneği sigortacıların kendi dahili bilgilerini, sosyal medya ve mobil cihazlardan gelen harici veriler ile harmanlamalarını sağlıyor. Bu durum sigorta şirketlerinin de mevcut verilerine farklı açılardan bakmalarına fırsat sağlıyor ve normalde yönetimin gözlemlemesi mümkün olmayan sebep – sonuç ilişkilerini, korelasyonları ve içgörüleri sunuyor.
Yine EY'ye göre, sigorta şirketleri pazarlama faaliyetleri ve aktüeryal aktivitelerini gerçekleştirmek için müşterileri ile ilgili olarak halihazırda büyük miktarda veriyi ellerinde tutuyorlar. Ama çoğu yönetici, elindeki veriyi değere çevirmek konusunda yalnızca yüzeysel yaklaşımlar sergiliyor. Günümüzde geleneksel yöntemlerle satış ve maliyet azaltma yaklaşımlarının yeterli faydayı sağlayamadığı bir dönemden geçtiğimizi belirten Hatipoğlu, "Global rekabet, daha bilinçli tüketiciler ve mevzuatsal düzenlemeler de dahil olmak üzere birçok yönden baskı altında olan sigorta şirketleri en kısa sürede iş performansını artıracak ve rekabet avantajı yaratacak yeni fikirlere ihtiyaç duyuyorlar. Verinin stratejiyi beslediğinden ve stratejinin veri tarafından doğrulandığından emin olmak için rasyonel analitik ile duygusal analitiği birleştirerek karar vermeyi güçlendirmek gerekiyor" açıklamalarında bulundu. Açıklamalara göre: "Geleneksel analitik yaklaşımlar, mevcut, eksiksiz ve iyi organize edilmiş veriyi kaynak olarak kullanıyor. Bu veriye analitik ve istatistiksel teknikler uygulamak suretiyle verinin desteklediği sonuçlar ortaya koyuluyor. Analistler çoğunlukla sonuçlara ulaşırken sezgilerini kullanmak konusunda yetkili olduklarını düşünmüyorlar. Şirketlerin işleyiş modelleri de genellikle analizlerin katı gerçekler üreteceği beklentisi ile tasarlanıyor, analistlerin ise objektiflik ve doğrulanabilirliğin ötesine geçmek konusunda temkinli davranmaları bekleniyor."
EY'den aktarılan bilgilere göre, bu tür bir yaklaşım genellikle doğrusal olup kullanılabilir değerli birtakım bilgileri dışarıda bırakıyor. Çoğunlukla iş deneyiminin ve sezginin katkıları analitik sürecin ilk safhalarında uygulamadan kopartılmış oluyor. Duygusal ve rasyonel düşünmenin birlikte işlediği yeni bir yaklaşımı benimsemek ise sigorta şirketlerinin daha doğru ve kapsamlı karar vermesine yardımcı oluyor. Bunun adına bütünsel zihin analitiği denilebileceğini belirten Murat Hatipoğlu durumu: "Rasyonel (veri, algoritmalar, istatistikler, modellere dayalı yaklaşımlar) ve duygusal (deneyim, sezgi, deneysel yaklaşımlar) analitiği birleştiren yeni bir metodoloji" şeklinde açıkladı.
Hatipoğlu, "Bütünsel zihin analitiği derin iş tecrübesi ile desteklendiğinden, analitik sürecin doğru zamanda, doğru soruların sorulduğundan, doğru varsayımların yapıldığından ve doğru analitik modellerin uygulandığından emin olmayı amaçlıyor. Sigorta sektörü yöneticilerinin benimsemesinin sağlandığı takdirde 'Bütünsel Zihin Analitiği' görünürde olmayan yeni ve değerli fırsatların fark edilmesini sağlayacaktır. Bu yetkinliğin geliştirilmesi sigorta şirketlerinin önümüzdeki 3-5 yıl vadeli girişimlerinin arasında en başta yer almalıdır" dedi.
EY'ye göre, sigortacılık değer zinciri üzerinde analitik yaklaşımların kullanılabildiği örneklerden bazıları şunlar:

ARAŞTIRMA/STRATEJİ

- Sahip olunan mevcut bilgi, dijital ve sosyal medya kullanılarak potansiyel müşterilerin, müşteri davranışlarının ve tercihlerinin tespit edilmesi ve buna bağlı olarak müşteri kârlılığının artırılması.
- Bu verilere dayalı olarak müşteri deneyimi stratejilerinin tanımlanması ve öncelikli müşterilerin memnuniyetini sağlayacak/değerli potansiyel müşterilerin ilgisini çekecek girişimlerin uygulanması.
- Segmentasyonun geçerliliğinin düzenli olarak test edilmesi, müşteri karlılığı ve riskine dair ilgili gerçekçi bakışın korunması amacıyla müşteri potansiyelinin, risk özelliklerinin, güncel durumunun ve çevresel faktörlerin kesintisiz olarak izlenmesi ve yeniden değerlendirilmesi.
- Pazar ve kredi aktivitelerinin nasıl bağlantılı olduğunu anlamak ve yüksek oranlı acil fonlamadan kaçınmak amacıyla risk verilerinin incelenmesi.

ÜRÜN

- Belirli müşteri segmentleri ya da bireysel müşteriler için birbiriyle ilişkili ve ilgi çekici ürün ve ürün paketlerinin oluşturulması, verimli fiyatlama stratejisi ile risk kazanç dengesinin optimum seviyeye ulaştırılması.
- Ürünlerin doğru fiyatlanması için daha karmaşık ve risk tabanlı fiyatlamanın kullanılması.

DAĞITIM

- Müşterilerde yüksek satın alma eğilimi sağlayan segmentlerin belirlenmesi ve maliyeti düşüren en verimli dağıtım kanalının belirlenebilmesi için müşteri analitiğinin dağıtım stratejisine aktarılması.
- Yetersiz satış uygulamalarının tespit edilmesi ve satış stratejisinin yapılandırılması için dağıtım ağındaki kilit risk ve kârlılık göstergelerinin izlenmesi.

HİZMET

- Müşteri bilgileri, davranış ve tercihlerinin dijital kayıtlarının tutulması sayesinde rakip sigorta şirketlerinin kazançlı müşterilerin dikkatini çekmesini zorlaştıracak verimli müşteri sadakat programları kurgulanması ve elde tutma stratejileri geliştirilmesi.
- Müşteri etkileşimleri ve kanal tercihlerinin analizi ile müşteri hizmetlerinin iyileştirilmesi ve yeni hizmet satış fırsatlarının yakalanması.
- Değerli olmayan müşterilere sunulan değerli hizmetlerin elenerek maliyetlerin düşürülmesi.
- Analitik uzmanlığı ile iş bilgisinin birleştirilmesiyle zor problemlerin aşılarak geleceğin daha iyi tahminedilebilmesi mümkün olmaktadır. Bu sayede sigorta şirketleri farklılaşma ve büyüme fırsatlarını daha rahat yakalayabilecektir. Analitik çalışmalarla elde edilen sonuçlara göre aksiyon almak da bir o kadar önemli. Bunun için şirketin liderlik ekibinden veriye dayalı kararlar ve test ederek öğrenme uygulamalarına dair bir teşvik bulunması gerekiyor, aksi takdirde stratejik bir fayda sağlanması mümkün olmuyor. Diğer tüm stratejik varlıklar gibi, elinizdeki bilgiye dayalı yeni kullanım şekilleri bularak rekabet gücünüzü artırabilirsiniz. Bütünsel zihin analitiği ile değer taşıyan fakat potansiyeli kullanılamayan alanların kilidi açılabilecektir.

TRENDLER - - FIRSATLAR

doğal afet volatilitesi risk ve konsantrasyon şeffaflığı	- -	sensörler ile dünya çapında veriler yakalanarak erken uyarı sistemleri oluşturulması
artan küresel regülasyon paydaşların artan gerçek zamanlı veri talebi	- -	gerçek zamanlı analitik yaklaşım ile paydaşların ihtiyaçlarını karşılayacak otomasyon
azalan yüz yüze etkileşim buna rağmen müşteriler daha fazla kişisel deneyim talep etmekte	- -	dijital kayıtlar, müşteri durumu, davranışı tercihi ve risk profiline göre hizmetlerin farklılaştırılması
veri büyüklüğü büyük veri hacimlerine ulaşım ve veri sentezi yeni yaklaşım ihtiyacı	- -	kullanılabilir iç ve dış veriden faydanılması amacıyla ileri analitik modelleme metot ve araçlarının kullanılması

Trendler arasında doğal afet volatilitesi varken fırsatlarda sensörler ile dünya çapında veriler yakalanarak erken uyarı sistemleri oluşturuluyor.

Kefalet sigortasının teminat türleri ve avantajları

Kefalet sigortası yeni bir branş olarak Türk sigorta sektöründe yerini aldı. Peki bu sigorta ne tür rizikolara hangi koşullarda teminat veriyor? İlk etapta hangi şirketler bu sigortayı müşterilerine sunmayı düşünüyor?

Hazine Müsteşarlığı tarafından genel şartları hazırlanan kefalet sigortası, Türkiye'de şubat ayında yürürlüğe girdi. Kefalet sigortasının avantajları arasında; yatırımcıların uluslararası pazarlarda yüksek kapasite gerektiren işler üstlenmesine olanak sağlanması, Türk bankalarının teminat mektuplarını kabul etmeyen yabancı ülkelerde iş alınmasını kolaylaştırması gösterilebilir. Bunların yanı sıra, borçlunun, bankadaki kredi limitlerini başka alanlarda kullanmasına imkân sağlanması, banka teminat mektuplarına alternatif olması sebebiyle fiyat rekabeti olanağı getirmesi ve üstlenicinin yükümlülüklerini yerine getirme kapasitesinin artırılmasına imkân verilmesi sayılabilir.
Kefalet sigortası, yurtdışında yatırım yapan Türk firmaları ve ülkemizde yatırım yapan yabancı yatırımcılar tarafından kullanılabileceği gibi, ihalelerde geçici ve kesin teminat mektubu olarak da kullanılabilecek.

TEMİNAT TÜRLERİ

Kefalet sigortası kapsamında sunulan teminatlar, genel şartlarda şöyle açıklanıyor:
Avans Ödeme Teminatı: Bir ihale ya da proje kapsamında avans ödemesi alan tarafın, lehtara karşı yükümlülüklerini yerine getirmemesi ve avansın geri ödenmemesi riskine karşı teminat sağlar.
İmalat / Bakım / Onarım Teminatı: İnşaat ya da makine üretimi gibi iş performansının iş teslimi sonrasında değerlendirildiği hallerde, işçilik kusuru sonucu ortaya çıkan zararlara karşı teminat sağlar.
Emniyeti Suistimal Teminatı: Kefalet senedinde ismi belirtilen çalışanların dolandırıcılık, zimmete para geçirme gibi eylemleri nedeniyle işverenin zarar görmesine karşı teminat sağlar.
Gümrük ve Mahkeme Teminatı: Vergi daireleri, gümrük idareleri ve mahkemelerin lehdar olarak yer aldığı, bir dava açılabilmesi, gümrükten malın çekilebilmesi veya gümrükleme işleminden doğan hata nedeniyle doğabilecek kamu alacağının karşılanması için sigorta ettirenden talep edilen kefalet teminatı türüdür.
İhaleye Katılım (Geçici Teminat) Teminatı: Sigorta ettirenin ihale tamamlanmadan ihaleden ayrılması, ihaleyi kazanması halinde sözleşmeyi imzalamaktan vazgeçmesi ya da ihale kapsamında sunması gereken teminatları sunamaması riskine karşı teminat sağlar.
Ödeme Teminatı: Taşeronlara ve işçilere yapılacak ödemelerin yapılmamasına karşı teminat sağlar.
Performans Teminatı: Proje sahibinin yükümlülüklerini sözleşmede belirlenen şartlara uygun şekilde yerine getirmemesi riskine karşı teminat sağlar. Sigorta ettirenin yükümlülüğünü yerine getirememesi durumunda, sigortacı yeni bir yüklenici ile anlaşıp işin tamamlanmasını da sağlayabilir.
Sözleşme Teminatı: Borçlunun sözleşmeden kaynaklanan yükümlülükleri gerektiği şekilde yerine getirmemesine karşı teminat sağlar.

SİGORTA ETTİRENİN YERİNE GETİRMESİ GEREKEN KOŞULLAR

Sigortacının kefil olması için sigorta ettirenin aşağıdaki koşulları yerine getirmesi gerekiyor:
- Sigorta ettiren, en son yıla ait hesap özetleriyle, varsa bağımsız denetim raporunu sigortacıya sunmakla yükümlü.
- Sigorta ettiren, kredi ilişkilerini sigortacıya bildirmek zorunda.
- Sigorta ettiren, sigortacıya bildirmeksizin üçüncü şahıslara aktifleri üzerinde teminat (ipotek, rehin, mülkiyetin teminat olarak nakli vb.) veremez.
- Sigortacı, borçlunun kredibilitesiyle ilgili detaylı bilgi talep edebilir.

Kredibilitenin önemli ölçüde bozulması durumunda mevcut kefaletin devam ettirilmesi için borçludan bir güvence isteyebilir ya da kefil olmayabilir.

RİZİKO GERÇEKLEŞTİĞİNDE HAK VE YÜKÜMLÜLÜKLER

Öncelikle, sigorta ettirenin, borcunu, sigortalı değilmişçesine ödemek için gerekeni yapması gerekir. Sigorta ettiren borcunu ödeyemez ve kefalet devreye girerse, kefaletin paraya çevrilmesi talebinin sebebine, miktarına veya bakiyesine ilişkin sigortacıya herhangi bir savunma ya da itirazda bulunamaz. Ayrıca, sigorta ettiren, kefalet senedi düzenlenmesinin temelini oluşturan, sigorta ettiren ve lehtar arasında kabul edilen, "kontrgaranti verilmesi" anlaşmalarının yerine getirilmemesi sebebiyle ileri sürebileceği savunmalardan da vazgeçmiş sayılır. Sigortacı ise lehtar tarafından yapılan tazminat talebini sigorta ettirene bildirip gerekli önlemleri almasını isteyebileceği gibi, sigorta ettirenin yanıtı beklemeksizin ödemeyi de yapabilir.

Mazars Denge'den 'Sürdürülebilirlik ve Sigortacılık Sektörü' toplantısı

Mazars Denge 22 Mayıs 2014'te Shangri – La Bosphorus Hotel'de "Sürdürülebilirlik ve Sigortacılık Sektörü Toplantısı" düzenledi. Sigorta dünyasının önde gelen isimlerinin katılımcı ve konuşmacı olarak yer aldığı toplantı, Mazars Denge Yönetim Kurulu Başkanı Leon Coşkun'un yaptığı açılış konuşmasıyla başladı. Katılımcıların soru ve görüşlerini de dile getirdiği toplantının moderatörlüğünü Türkiye'nin sigorta sektörü konusunda deneyimli gazetecilerinden biri olan Dünya Gazetesi Borsa, Finans ve Sigorta Editörü Yakup Sayar üstlendi.
"Türkiye'de Sürdürülebilir Sigortacılığın Gereklilikleri" konu başlığı altında gerçekleşen ilk panel Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürü Dr. Ahmet Genç, Groupama Türkiye Genel Müdürü ve TSB Başkanı Ramazan Ülker ile Marsh Sigorta CEO'su Mert Yücesan'ın konuşmalarıyla başladı. Panelin ikinci bölümündeyse Axa Sigorta Başkanı (Bireysel, Teknik ve Hasar) Ali Erlat'ın ve Aktüerler Derneği Başkanı Orhun Emre Çelik'in konuşmalarıyla "Sürdürülebilirlik Çerçevesinde Sektör İhtiyaçları ve Global Gelişmeler" konusu işlendi. Mazars Denge Sigortacılık Bölüm Başkanı Aylin Beydemir'in yaptığı kapanış konuşmasının ardından toplantı sona erdi.



Soldan sağa; Leon Coşkun, Mert Yücesan, Ramazan Ülger, Dr. Ahmet Genç, Yakup Sayar, Ali Erlat, Orhun Emre Çelik, Aylin Beydemir.

GENERALI SİGORTA'DA YENİ ATAMA

Generali'nin Türkiye ofisine yeni bir üst düzey yöneticinin katılmasıyla Generali gücüne güç katıyor. Sigorta sektöründe deneyimli Mehmet Tümer, Generali Sigorta Teknik ve Reasürans Genel Müdür Yardımcısı olarak görevine başladı. 1967 doğumlu olan Tümer, 1992 yılında Ortadoğu Teknik Üniversitesi İşletme Bölümü'nden mezun oldu. 1992 yılında kariyerine Garanti Bankası'nda Bakırköy Bölge Müdürlüğü'nde Yönetici Adayı olarak başlayan Tümer daha sonra, Yapı Kredi Sigorta'da 1996-2001 yılları arasında Nakliyat Sigortaları Müdür Yardımcısı, 2001-2004 yılları arasında Kurumsal Underwriting Departmanı'nda Müdür Yardımcısı, 2004-2006 yılları arasında Bankasürans Müdürü, 2006-2010 yılları arasında Oto Sigortaları Kıdemli Müdürü ve 2011 yılından bugüne kadar ise Oto ve Nakliyat Sigortaları Kıdemli Müdür görevlerini üstlendi.


Mehmet Tümer



MADEN İŞÇİLERİ DE SİGORTALANABİLİR

13 Mayıs tarihinde Soma'da meydana gelen maden faciası tüm Türkiye'yi yasa boğdu. Oysa dünyada bu tür kazaların önüne geçmek, kaza gerçekleştiğindeyse hasarı minimuma indirmek için oluşturulmuş sigortalar mevcut. Bunun bir örneğini, Avustralya'nın Yeni Güney Galler Eyaletindeki kömür madenlerine sigorta yapmak için özel olarak kurulan bir şirket olan CMI sunuyor. CMI, bölgedeki madenlerde gerçekleşebilecek olası bir kaza sonucunda işçilerin hızlı bir şekilde ve sorunsuz bir şekilde işe dönebilmesi için etkili bir yönetim ve tazminat servisi veren bir işçi sigortası sunuyor. Poliçenin hazırlanabilmesi için, işverenin olası kazaları engellemek adına alabileceği tüm mantıklı önlemleri alması şartı aranıyor. Üstelik şirket, istediği zaman gidip madeni denetleme hakkına da sahip! İşveren, bir işçi yaralandığında kazayı şirkete bildirmekle yükümlü. Yaralanma durumlarını yönetmeyi vaat eden şirket, yaralanan işçinin en kısa zamanda işe dönmesi için medikal bakımı sağlıyor. Şirket ayrıca, işçi tekrar çalışmaya başladığında işçiye iyileşme sürecindeyken zorlanmayacağı şekilde uygun bir görev ayarlamasını da garantiliyor.

"8. MİLLİ RE REINSURANCE SEMINAR"

Millî Reasürans'ın yurtdışına açılım stratejisi çerçevesinde düzenlenen "8. Milli Re Reinsurance Seminar" 12-14 Mayıs 2014 tarihleri arasında, Azerbaycan, Bulgaristan, Cezayir, Etiyopya, Filipinler, Hindistan, İran, Katar, Kenya, Pakistan, Romanya, Rusya, Singapur, Tunus ve Ukrayna'dan toplam 20 kişinin katılımıyla gerçekleştirildi.
Seminerde, Milli Reasürans Grup Müdürü Kaan Acun, Ahmet Çelebiler, Burcu Ayten (Millî Reasürans), Güneş Karakoyunlu (Millî Reasürans), Çetin Alanya, Londra piyasasından David Baldwin (Willis Re) ile Simon Dean (Cathedral Syndicate, Lloyd's) sunum gerçekleştirdiler.
Seminerin son günü, Topkapı Sarayı, Ayasofya, Sultanahmet Camii ve Kapalıçarşı'ya yapılan bir geziye ayrıldı.



TSEV'den sigorta alanındaki akademisyen açığına çözüm getiren uygulamalar:

Sigortacılık Doktora Programı

TSEV, akademisyenlerin sigortacılıkta doçent olabilmesi için Üniversitelerarası Kurul Başkanlığı'na başvuruda bulundu ve İstanbul Ticaret Üniversitesi ile yaptığı protokol çerçevesinde, "Sigorta ve Risk Yönetimi Doktora Programı" açılması için çalışmalarına başladı.

Nitelikli işgücünü sektöre kazandırmak amacıyla yaptığı çalışmalar çerçevesinde, Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı, 5 Haziran 2009 tarihinde "TSEV Sigorta ve Aktüerya Eğitimi Zirvesi"ni düzenleyerek akademisyen ve uzman ihtiyacının tüm sorunların temelini oluşturan en önemli husus olduğunu ilk defa sektörün gündemine getiren kurum olmuştu.
Zirvede tespit edilen sorunların başında, sigorta konusunda uzmanlaşmış akademisyen ihtiyacı olduğu ve bunun çözümü için ise sigortacılık konusunda sektörün ihtiyaçlarını karşılayacak yüksek lisans ve sigortacılık doktora programlarının açılması ile akademisyenlerin sigortacılıkta doçent olabilmesi için, YÖK'ün doçentlik anabilim dalları arasına sigortacılığı eklemesi hususlarının önemli olduğu tespit edilmişti.
Bu sorunun çözümünü sağlamak üzere sürekli girişimlerde ve işbirliği çalışmalarında bulunan TSEV, 2013 yılında İstanbul Ticaret Üniversitesi ile yaptığı işbirliği protokolüyle "Sigortacılık" ile "Sigorta ve Risk Yönetimi" yüksek lisans programlarını başlatmıştı. Gerek programların içeriği gerekse ders veren öğretim elemanlarının sektör deneyimleri Türkiye'de her zaman hedeflenen "Sektör-Üniversite İşbirliğiyle Uygulamaya Yönelik Lisansüstü Eğitimleri"nin en güzel örneğini oluşturmayı başarmıştır.
Geçtiğimiz ay içerisinde ise, TSEV, akademisyenlerin sigortacılıkta doçent olabilmesi için, Başkent Üniversitesi ile işbirliği yaparak ve ilgili diğer üniversitelerin de katkısıyla, Üniversitelerarası Kurul Başkanlığı'na başvuruda bulundu.
TSEV'in bu sorunun çözümü için attığı son adım ise, İstanbul Ticaret Üniversitesi ile yaptığı protokol çerçevesinde, "Sigorta ve Risk Yönetimi Doktora Programı" açılması için çalışmalarına başlamış olması.

'Sigortacılık' ve 'Sigorta ve Risk Yönetimi' yüksek lisans programlarının kayıtları başlıyor

TSEV işbirliğiyle İstanbul Ticaret Üniversitesi bünyesinde açılan "Sigortacılık" ve "Sigorta ve Risk Yönetimi" yüksek lisans programlarının, 2014-2015 akademik yılı kayıtları ağustos ayında başlıyor. Ağustos ayında yapılacak mülakatların ardından eylül ayında eğitimler başlayacak. İlk öğrencilerini 2013-2014 akademik yılı içerisinde alan ve üç yarıyıl süren "Sigortacılık" ve "Sigorta ve Risk Yönetimi" yüksek lisans programlarının 16-20 Haziran arasında yapılacak final sınavları ile ikinci yarıyılı tamamlanacak. Üçüncü yarıyılı da Ocak 2015'te tamamlayan öğrenciler yüksek lisans diploması almaya hak kazanacak.
Yüksek lisans ve doktora programları hakkında ayrıntılı bilgi için Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı ve İstanbul Ticaret Üniversitesi web sitelerinden faydalanılabilir.



TSEV işbirliğiyle İstanbul Ticaret Üniversitesi bünyesinde açılan yüksek lisans programlarının kayıtları ağustos ayında başlıyor.



ACENTE TEKNİK PERSONEL ZORUNLU EĞİTİMLERİ BİRİNCİ DÖNEMİ TAMAMLANDI

Sigorta Acenteleri Yönetmeliği gereğince zorunlu olan ve Hazine Müsteşarlığı tarafından desteklenen "Acente Teknik Personel Zorunlu Eğitimi"nin birinci dönemi Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı'nın organizasyonu ile İstanbul, Ankara, İzmir, Diyarbakır, Trabzon ve Antalya illerinde olmak üzere yedi eğitim merkezinde toplam 4 bin 309 acente temsilcisinin katılımıyla tamamlandı. Eğitimlerin ikinci dönemi yine TSEV organizasyonu ile Ankara, İzmir ve İstanbul illerinde olmak üzere dört eğitim merkezinde yapılacak.

TSEV'DEN HAZİRAN AYI KISA SÜRELİ EĞİTİM PROGRAMLARI

2014 yılı ikinci dönem üç aylık Kısa Süreli Eğitim Programlarının mayıs ayını 70 katılımcıyla tamamlayan Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı'nın haziran ayında da eğitimleri devam ediyor.
Haziran ayı içerisinde gerçekleştirilecek olan eğitim programları arasında "Riske Maruz Değer Kavramı ve Sigorta Sektöründe Kullanımı", "Excess of Loss ve Stop Loss Treteler ile ilgili Uygulamalar", "Sigorta ve Emeklilik Şirketlerinde İç Sistem Uygulamaları", "Hayat Branşı Ürün Geliştirme ve Fizibilite Çalışmaları" ve "Sigorta ve Emeklilik Şirketlerinde Tedarikçi Kullanımı ve Denetimi" eğitim programları yer almaktadır.
Kısa Süreli Eğitim Programlarının tamamı hakkında ayrıntılı bilgiye egitim@tsev.org.tr adresinden ulaşılabilir.

TSEV Mevzuat Uyum Eğitim Programları başladı

Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürlüğü temsilcileriyle sektörün üst düzey yöneticileri ve profesyonellerini bir araya getiren Mevzuat Uyum Eğitim Programlarının 2014 yılı ilk dönemi mayıs ayında Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı'nda başladı. Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürlüğü tarafından yapılan mevzuat değişikliklerinin ele alındığı eğitim programları haziran ayında da devam edecek.
Sektörü yakından ilgilendiren konuların ele alındığı ve mayıs ayında toplam 140 kişinin katılımı ile gerçekleşen programlar kapsamında, 23 Ekim 2013 tarihinde yayınlanan Özel Sağlık Sigortaları Yönetmeliği ve sonrasında yayınlanan genelge çerçevesinde "Özel Sağlık Sigortaları Uygulamaları", aynı zamanda, 25 Nisan tarihinde yayınlanan, "Sigortacılık Kapsamında Değerlendirilecek Faaliyetlere, Tüketici Lehine Yapılan Sigorta Sözleşmeleri ile Mesafeli Akdedilen Sigorta Sözleşmelerine İlişkin Yönetmelik" ve "Tüketicinin Korunması Hakkındaki Kanun ve Borçlar Kanunu Çerçevesinde Sigorta Sözleşmeleri" Mevzuat Uyum Eğitim Programları tamamlandı.
Haziran ayı içerisinde gerçekleştirilecek olan Mevzuat Uyum Eğitim Programları ise şunlardır:



İlk dönemi mayıs ayında başlayan Mevzuat Uyum Eğitim Programları, haziran ayında da devam ediyor.

Sigorta Ettirenin Prim Ödeme Borcu:
Bu eğitim programı kapsamında, "Prim ödeme borcunun muacceliyeti, prim ödemesi için kambiyo senedi ve düzenlenmesinin yaratacağı sonuçlar, TBK çerçevesinde yabancı para üzerinden ya da yabancı paraya endeksli düzenlenen sözleşmelerin durumu, primin üçüncü kişi tarafından ödenmesinin sigortacı ve sigorta ettiren açısından yaratacağı sonuçlar ve taraflar arasındaki ilişkilerin hukuki yapısı, prim ödeme borcunda temerrüt ve primin nerede ve ne şekilde ödeneceği ele alınacak.



Tüketicinin Korunması ve Türk Ticaret Kanunu Açısından Bilgilendirme Yönetmeliğinin Değerlendirilmesi:
Bu eğitim programı kapsamında, "Sigorta sözleşmelerinin Türk Ticaret Kanunu yanında Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun ve Türk Borçlar Kanunu'na tabi olması, söz konusu kanunlarda düzenlenen aynı konularda hangi kanun hükümlerinin ne şekilde sigorta sözleşmelerine uygulanacağı, sigorta sözleşmesinin akdi, düzenlenmesi, sigorta genel şartlarına uygulanacak hükümler gibi söz konusu hususların tespitine ilişkin konu başlıkları ele alınacak.
Sözleşmenin Yapılması Esnasındaki Beyan Yükümlülüğü: Bu eğitim programı kapsamında, sözleşme yapılmadan önceki beyan yükümlülüğünün konusu, niteliği, sigortacıya bildirilmesi gerekenler, bilgilendirmede uygulanan usul, özellikle genom analizlerinin sigortacı tarafından istenip istenemeyeceği ya da bunların bildirilmemesinin yaratacağı sonuçlar, yükümlülük ihlalinin sonuçları ve konunun Türk Borçlar Kanunu karşısındaki durumu gibi konu başlıkları ele alınacak.
Bireysel Kredilere Bağlı Sigortacılık Uygulamaları: Bu eğitim programı kapsamında, sigorta sözleşmelerinde bilgilendirmeye ilişkin yönetmelik ile bireysel kredilerle bağlantılı sigortaların uygulama esasları yönetmeliği çerçevesinde tarafların yükümlülükleri gibi konu başlıkları, örnek olaylar ve yapılan çalışmalarla anlatılacak.
Mevzuat Uyum Eğitim Programları hakkında daha detaylı bilgi egitim@tsev.org.tr adresinden veya 0212 296 22 57 numaralı telefondan TSEV Eğitim Birimi'nden alınabilir.

ÇOK SATANLAR



19.90 TL

DEMET AKALIN

Son zamanlarda yeni şarkılarıyla oldukça konuşulan pop şarkıcısı Demet Akalın'ın son albümü "Rekor" raflardaki yerini aldı.



30.00 TL

MICHAEL JACKSON

Michael Jackson'ın ölümünden sonra yapılan, tamamı yeni materyaller içeren ilk albümü "Xscape" dinleyicileriyle buluştu.

YERLİ

1- Rekor
Demet Akalın - Seyhan Müzik
2- Yeni Ay - Sıla - Sony Müzik
3- Galata - Sibel Can - DMC
4- Bazı Şeyler -
Nazan Öncel - DMC
5- ... Bir Eksiğiz
Ahmet Kaya - Gam Müzik
6- İlk Şarkılar
Fazıl Say - Ada Müzik
7- Aysel'in
Çeşitli Sanatçılar - Doğan Müzik Yapım

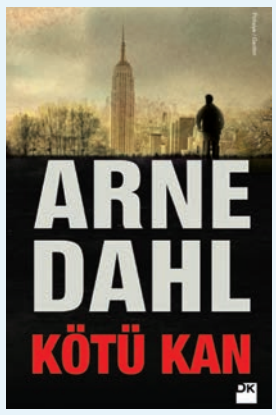
YABANCI

1- Xscape - Michael Jackson - Epic
2- Turn Blue
The Black Keys - Nonesuch
3- Ghost Stories - Coldplay - Parlophone/Atlantic
4- Shine On - Sarah McLachlan - Verve
5- Childhood Home
Ben Harper - Prestige Folklore
6- Natalie Merchant
Natalie Merchant - Nonesuch
7- Band of Brothers
Willie Nelson – Legacy

Kaynak: Idefix, Amazon, D&R

Kötü Kan Arne Dahl

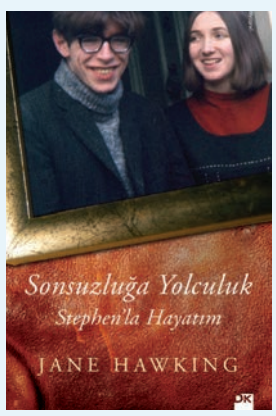
İskandinavya'nın önde gelen polisiye yazarlarından olan Arne Dahl'ın Kötü Kan'ı, on kitaptan oluşan Intercrime serisinin ikinci kitabıdır. Ölümcül adımlarıyla İsveç'in asude sokaklarını arşınlayan Amerikalı bir seri katil; bakir Vietnam ormanlarından kopup gelen Kentucky katili… Dahl okurlarının yakından tanıdığı A Takımı, kurbanlarını Vietnam işkencesiyle öldüren katilin izini sürerken, okura sürekli "Neden İsveç?" sorusunu sorduruyor. İsveç, Amerikanlaşmanın bedelini mi ödüyor yoksa? Katil, aslında hiç kimse mi? Dahl şaşırtıcı bir politik derinlik ve analizle "Kim?" sorusundan, "Neden" sorusuna taşıdığı polisiyesi gerilim dozu yüksek politik-felsefi bir eleştiriyi Kötü Kan ile okurlarına veriyor.



352 sy. 26 TL

Sonsuzluğa Yolculuk Jane Hawking

"Zamanın Kısa Tarihi" adlı popüler bilim kitabının yazarı olan Stephen Hawking, çağımızın en ünlü bilim adamlarından biri. Hawking, tüm sinir sistemini felç eden motor-nöron hastalığı ve kozmolojiye yaptığı büyük katkıların yanı sıra tabuları yıkan açıklamalarıyla tanınıyor. Ateist olduğunu ilan etmesine rağmen, Papalık Bilimler Akademisi tarafından XI. Pius Altın Madalyası'yla ödüllendirilmesi, dehasının bir kanıtı olarak kabul ediliyor. Bu merak uyandırıcı insanı "Sonsuzluğa Yolculuk" ile şimdi ilk eşi Jane Hawking anlatıyor. Hawking'in hastalığının ilk aşamasından beri yanında olan ve 25 yıl boyunca tüm zorluklara birlikte göğüs geren Jane Hawking, bizlere bir dâhinin olduğu kadar kırılgan bir adamın da portresini sunuyor.



400 sy. 28 TL

Valizimde Gölgeler Serkan Koktay

"Valizimde Gölgeler" adlı kitap, ince ve derinlikli bir şekilde işlenmiş hayatların romanı. Kimlik arayışından daha çok insan olabilmenin öyküsü. Karakter, zaman ve mekân çeşitliliği içinde çağıldayan, yaşamın her rengini bulabileceğiniz bir yapıt. Okuyanın iç sesiyle hemen buluşabileceği kıvrak bir üslubun sahibi Serkan Koktay'ın bu seferki karakterleri; toplumsal baskılara maruz kalmış kadınlar, erkekler, eşcinseller ve farklı kültürel tabakalardan oluşuyor. Hepsinin ayrı ayrı, geleceğe dair umutlarının çiçeklerini, kitabın her kelimesinde, sayfa aralarında bulmak mümkün oluyor. "Valizimdeki Gölgeler", günümüz okurlarının "Salçalı Ekmek" ile tanıdığı Serkan Koktay'ın ikinci kitabı.



288 sy. 14 TL



ERHAN DUMANLI
erhandumanli@gmail.com

Eğitimde kaliteyi nasıl yükseltiriz

GEÇEN ay eğitim konusunda Polonya'nın uygulamalarını yazmaya başlamıştım, devam ediyorum:

- Hükümetin eğitim yardımları da öğrenci bazlı olarak yeniden düzenlendi. Bu sistem ailelerin okul seçme olanaklarını genişletecek şekilde uygulandı. Bu destekle aileler, çocuklarını istedikleri okula gönderebildiler. Bu uygulama özel okullara destek verirken, asıl etkisi öğrencilerini kaybetmek istemeyen devlet okullarını daha dinamik hale getirmek oldu.

- Sınavların zorluk derecesi artırıldı ve eğitim basamaklarında yükselme açısından okul-içi sınavların önemi yükseltildi. Bu uygulama ile hem öğrenciler ve aileler, hem de öğretmenler ve yöneticiler açısından eğitim sisteminde okulun ana merkez olarak kabul görmesini güçlendirdi.

- Reformun bir ayağı da lise ve mesleki yönelim tercih yaşının bir yıl uzatılması oldu. Yeni sistemde meslek lisesine devam edecek öğrenciler, tercihlerini 14 yaşında yapıyorlar. Temel ve ortak eğitim döneminin uzaması, Polonya'nın PISA notunun yükselmesine önemli bir katkı yaptı.

Polonya'nın 1999 yılında başlattığı eğitim reformu 2012 yılında meyvelerini vermeye başlamış ve ülkeyi OECD içerisinde 18. sıradan 8. sıraya yükseltmiş.

Peki aynı benzer uygulamaları ülkemizde neden yapamıyoruz, eğitim konusunda neden yerimizde sayıyoruz?

Batı'da, okul öncesi eğitime katılmada en yüksek oran Fransa, Malta, İspanya ve Hollanda'ya ait, en düşük katılım ise Hırvatistan, Yunanistan ve Türkiye'ye ait. Fransa yüzde 93.2 ile birinci sıradayken, Türkiye yüzde 43.1 oranla sonuncu sırada yer aldı.

Eğitimde çok önemli bir gösterge bir öğretmene kaç talebe düştüğünü gösteren orandır. AB üyesi ve aday ülkelerde ilköğretimde en düşük öğretmen/öğrenci oranı 9.2 ile Lüksemburg'da, yani bir öğretmene 9.2 talebe düşmektedir.Türkiye 'de bu oran 21'dir. Ve ülkemiz bu oran ile AB içerisinde sondan ikincidir.

Bu da çok önemli bir gösterge, çok ivedilikle kaliteli ve çok sayıda öğretmen yetiştirmeliyiz ondan sonra da okullara özgürlük vermeliyiz ki öğretmenler her karar aşamasında sistemin bir parçası olsunlar. Böyle olduğu zaman öğretmenlik cazip bir meslek haline gelir.

Ama maalesef bugün ülkemizde özel okulların bile özgürlükleri yok, bu da kesinlikle kaliteli eğitimi engellemektedir.

Sonuç olarak, birçok eğitim reformu geçirmiş olan ülkede yapıldığı gibi, kaliteli ve gelişmiş bir eğitim sistemi kurmak için en önemli hamle bu eğitimi verecekler ile bu işe başlamaktır. 'Öğretmenlerin düzeyini yükseltmeden eğitimin düzeyi yükseltilemez' ilkesi ile yola çıkılması gerekir. Öğretmen eğitiminin kalitesi yükseltilmelidir, bunun yanında ücretler de artırılmalı ve öğretmenlik prestijli bir meslek haline getirilmelidir.

Bu çok önemli hamle yapılmadan 4+4+4 veya 8+4 veya bambaşka bir sistemin başarı getirmesi ve eğitimde kaliteyi yükseltmesi beklenemez. Şöyle bir örnek vermek isterim:

Devamlı kaza yapan bir sürücü ve aracı ele alalım. Aracı istediğiniz kadar tamir ettirin, lastiklerini değiştirin, motorunu değiştirin yine kaza olacaktır ama daha kaliteli ve bilgili bir sürücü ile değiştirin mevcut sürücüyü, olay çözülecektir, kaza sayısı minimum olacaktır.



Hakan Yurdakul
hakanyurdakul@yahoo.com

X, Y ve Z kuşakları üzerine

HERHANGİ bir şeyi iletişimde kullanmak için kavramlaştırmak gerektiriyor. Kavramlaştırmak için ise söz konusu şey ile diğer şeyler arasında farklılığı gösteren sınırlar üretmek gerekiyor. Bu sınırlar ise ister istemez gerçeğin bir kısmını temsil edebiliyor ve bir kısmını da ihmal ediyor. Bu ihmal hali, iletişimi mümkün kılmak için ödenen ufak bir bedel olsa da, bu "yapısal" yarı gerçekliğin farkında olmak zaman zaman gerekli olabiliyor. Örneğin türleri birbirinden ayırmak için kullanılan memeli ve kuş kavramları, ornitorenk adındaki hayvanın 1800'lü yıllarda bilimsel ilgiye mazhar olmasıyla birbirine karışmış. Kuş benzeri gagaya, perdeli ayaklara ve memeliler gibi üreme becerisine sahip bu hayvana ait incelenen doldurulmuş bir örneğinin önce bir hayvan doldurucusunun marifeti olduğuna inanılmış. Neden sonra ornitorenkin gerçek bir hayvan olduğu anlaşılınca memeli ve kuş kavramlarının tanımları da değişikliğe uğramış. Özetle kavramlar, sabit gerçekler değil anlaşılan gerçekliğin dışavurumları. Amaçları andaki iletişimi sağlamak ve zaman içinde değişebiliyorlar. Konu pozitif bilimler olunca bu değişikliklerin sıkça yaşanmadığı söylenebilir. Oysa sosyal bilimlerde üretilen kavramlar, gerçek hayattaki somut şeylere tekabül etmediği için hem sıkça değişime maruz kalıyorlar hem de kavramlaştırıp yayma becerisi olanların ciddi ticari gelirler elde etmelerine de yardımcı olabiliyorlar. Mesela yönetim bilimlerinde strateji, güç, liderlik gibi kavramların içeriği politik, askeri veya ticari bir sürü değişkenin etkisi altında ve bu da kavram kullanıcılarına kullanışlı! esneklikler verebiliyor.

Buraya kadarki girizgâhın nedeni, çokça popülerleşmiş X, Y, Z kuşakları kavramlarına bir giriş niteliğindeydi. Tanım olarak;

• X Kuşağı, 1965–1979 arasında doğanlar için kullanılıyor ve temel özelliklerinin kurallara uyum, yüksek aidiyet duygusu, otoriteye saygı, sadık ve çalışkanlık olduğu söyleniyor.

• Y Kuşağı, 1980–1999 arasında doğanlar için kullanılıyor ve temel özelliklerinin bağımsız olmak, özgürlüklerine düşkünlük ve iş yaşamlarında farklı olmak olduğu söyleniyor.

• Z Kuşağı ise 2000 yılı ve sonrası için kullanılıyor ve bu çocukların temel özelliklerinin internet ve mobil teknolojilere bağımlılık ve internet aracığıyla sosyalleşmek olduğu söyleniyor.

Buraya kadar bir sorun yok. Tüketicileri segmente etmek, farklı talepler için farklı ürün ve servisler sunmak veya tüketicilerin tüketim alışkanlıklarını anlamak için bunlar kullanışlı kavramlar olabilirler. Ancak bu kavramlaştırmanın, bilinen bütün kötü anlamlarıyla popüler kullanımları da beraberinde getirmesi bazı sorunlara yol açabiliyor. Şöyle ki:

• Bu kavramları cümle içinde kullanabilme yetisinin, sahibini özel-ayrıcalıklı-uzman ve dolayısıyla "hikmetinden sual olunmaz" biri yapması, türlü ve iki taraflı istismarlara yol açabiliyor.

• Bu kavramlaştırmanın, 1965'ten sonra doğmuş tüm insanları büyük oranda kapsadığının varsayılması hem bir tür kestirmeci ve sahtekâr gerçek algısı yaratıyor hem de "Nasıl X kuşağısın sen? Fazla ücret için istifa etmemen gerekiyor. Özüne hemen geri dön!" veya "Al sana internet çocuğum, buradan tüm hayatı öğrenir ve yaşarsın!" gibi saçma sapan buyurgan tutumlar yaratabiliyor.

• Son olarak, ancak bilim-kurgu filmlerine konu olabilecek nevzuhur bir sınıflı toplum algısıyla, zaten iyice yapaylaşan organik toplumun köküne kibrit suyu dökülebiliyor.

Neyse ki, müşteri yaratmaya çalışan sosyal medya şirketleri ve bildik satış-pazarlama guruları dışında bu kavramlara pek itibar eden ve kararlarını gerçekten bunlara bağlı olarak alan pek kimse yok. Farklı profilleri anlamak için bir model olarak faydalı olabilecek bu ve benzeri kavramların, yerçekimi gibi bir doğa kanunu olarak algılandığı bir dünyanın ne menem bir şey olacağını düşünmek bile ürpertici. Sözün özü kavramlara eyvallah ama kavramların ceberutlaştırılmasına "istemezük kalsın".

Gelecek sayıda görüşmek ümidiyle.



B&O BEOVISION AVANT

TV'nin yeni idolü

Kalite, tasarım ve yüksek performansı bir arada sunmayı ilke edinmiş ve satışa sunulan her ürünüyle adından söz ettiren Bang & Olufsen, yeni 4K televizyonu ile de oldukça iddialı. BeoVision Avant, alüminyum ve cam malzemesiyle diğer Bang & Olufsen ürünlerinde olduğu gibi oldukça yine çok şık görünüyor. 55 inçlik televizyon motorlu stant sistemi sayesinde istenilen açıdan televizyon izlemek mümkün. Diğer Bang & Olufsen hoparlörleriyle 7.1 surround ses deneyimi yaşatan BeoVision Avant, altı adet HDMI bağlantı noktasına ve Wi-Fi, DLNA ve WiSA gibi kablosuz aktarım teknolojilerine sahip. BeoVision Avant'ta bugünkü akıllı televizyonlarda yer alan birçok uygulama bulunuyor. Bunlara örnek olarak YouTube, Spotify, BBC iPlayer ve Deezer'ı gösterebiliriz. Bang & Olufsen'nin bu yeni harikasının satış fiyatı ise 5,595 pound. Televizyonun açısını uzaktan kontrol etmek isteyenlerin ekstra 1.195 poundu gözden çıkarması gerekiyor.

CROMATICA

Işık ve ses buluşunca

Oldukça ilginç bir ürün olan Cromatica basit bir şekilde masa lambalı hoparlör olarak tanımlanabilir. Önü lamba arkası ise hoparlör olan cihaz, tasarım ve teknolojiyi bir araya getiren eşsiz bir ürün. Cromatica, Bluetooth 4.0 üzerinden akıllı telefonlarla kablosuz olarak eşleşiyor. Akıllı telefondaki medya içeriklerini bu şekilde hoparlöre aktarmak mümkün. Cromatica'nın akıllı telefon uygulaması içinde çok farklı ses ve ışık programları bulunuyor. Kullanıcılar, ortama ve diledikleri ambiyansa göre bu programlar arasında seçim yapabiliyor. Cihazın üzerinde dokunmaya ve harekete duyarlı bir alan bulunuyor. Bu alan üzerinden Cromatica'da bulunan 250 lümen ışık gücündeki iki bağımsız aydınlatma sisteminin renklerini ayrı ayrı değiştirmek, telefona gelen aramaları yanıtlamak veya sesi açıp kapatabilmek mümkün. Henüz bir konsept olan Cromatica'ya 149 euro fon desteğinde bulunanlar ekim ayında sahip olabilir.





LYTRO ILLUM

Yaşayan fotoğraflar

Bir kompakt fotoğraf makinesi olan Lytro Illum, fotoğraf karesinde anlatmak istediğiniz hikayeyi sonradan değiştirmenize yardımcı olacak farklı bir özelliğe sahip. Çekilen fotoğrafın odak noktasını sonradan değiştirmeye imkan tanıyan Illum, firmanın aynı özelliği gösteren bugüne kadarki ikinci fotoğraf makinesi modeli. İlkindeki sıra dışı tasarım anlayışını bu defa terk eden üretici, mevcut kompakt fotoğraf makinelerine benzeyen bir gövdeyi tercih etmiş. Farklı açılardan gelen ışık bilgilerini toplayıp bu bilgiler doğrultusunda farklı hesaplamalarla odağı değiştirebilen Lytro Illum, sekiz kat optik yakınlaştırma yapabiliyor. Wi-Fi üzerinden mobil cihazlarla da bağlantı kurabilen fotoğraf makinesinin temmuz ayında 1.599 dolardan piyasada olması bekleniyor.

LENOVO FLEX 2

'Geriye dönen' tablet

Lenovo, Flex modelinin ikinci neslinin tanıtımını yaptı. Lenovo Flex 2, hareketli menteşeleri sayesinde kullanıcısına esnek bir kullanım sunuyor ve tam 300 derece geriye doğru yatabiliyor. Cihaz, Intel Core i7 işlemci ve NVIDIA ekran kartlı konfigürasyonun yanı sıra AMD APU işlemci ve AMD Radeon ekran kartlı ikinci bir konfigürasyona daha sahip. Depolama seçenekleri arasında ise 1 TB HDD, 1 TB hibrit sürücü ve 256 GB SSD gibi alternatifler mevcut. Bilgisayarın 14 inçlik modelinin 799 dolardan başlayan fiyatlarla bu ay içinde piyasada olması bekleniyor.



OLYMPUS STYLUS TOUGH TG-3



Macera sever



Olympus'un doğa sporlarına tutkuyla bağlı olduğunu düşünmemek için hiçbir neden yok. Özellikle outdoor severler için koca bir seri fotoğraf makinesine sahip olan üreticinin yeni fotoğraf makinesi TG-3 tanıtıldı. Cihaz, geçtiğimiz yıl piyasaya sürülen Stylus TG-2'nin yerini almaya hazırlanıyor. Selefindeki 12 megapiksel sensörün aksine Stylus Tough TG-3'te 16 megapiksel BSI CMOS sensör ve TruePic VII görüntü işlemcisi kullanılıyor. Cihaz, 15 metre derinlikte suda ve -10 derece sıcaklıkta çalışabildiği gibi 2,1 metre yükseklikten düşmeye ve 100 kilograma kadar darbelere de dayanıklı. Wi-Fi ve GPS'e sahip makinenin, yaz aylarında siyah ve kırmızı renk seçeneğiyle 350 dolardan piyasada olması bekleniyor.

BOSE SONUDTRUE

Tarzını tamamla

Bose'un yeni nesil kulaklık serisi SoundTrue, canlı renkleri ve Bose'un değişmez ses kalitesi ile piyasaya sıkı bir giriş yapmaya hazırlanıyor. Bose'un AE2 ve OE2 kulaklıklarının yerini alan seride kulak üstü ve tam kapalı modeller yer alıyor. Siyah ve beyaz renklerinin yanı sıra iki tonlu renklerden oluşan zengin seçeneklere sahip SoundTrue kulaklıklarda, önceki nesle göre çok büyük farklılıklar göze çarpmıyor ancak geçmiş modellerde bulunmayan mikrofonlu kontrollerin yeni modele eklendiği görülüyor. Bose SoundTrue kulaklıklar, Triport akustik kulaklık yapısı sayesinde Bose'un alışıldık yüksek kaliteli ses deneyimini vaat ediyor. SoudTrue kulaklıların 980 liralık fiyattan bu ay içinde piyasada olması bekleniyor.





TOMTOM RUNNER CARDIO

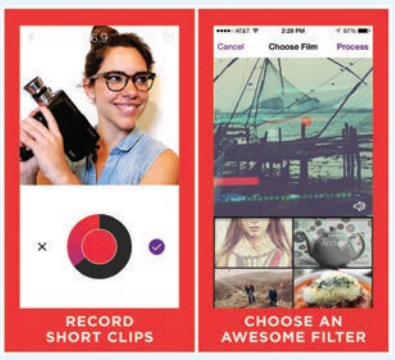
Sporcuya destek

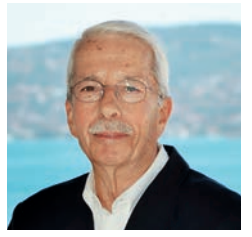
TomTom'un sporculara özel saat serisine yeni bir üye eklendi. Yeni gelen Runner Cardio adlı akıllı saatin en dikkat çeken özelliği kalp ritmi ölçümü. Runner Cardio'nun Mio sensörü, kullanıcısının katettiği mesafenin yanı sıra sarf ettiği eforu ve kan akış hızını da ölçebiliyor. Ekran üzerinde kullanıcının kalp ritmi anlık olarak diğer önemli verilerin yanında görüntülenebiliyor. Su geçirmez özellikteki saat üzerinde tek fiziksel tuş bulunuyor ve tüm ayarlar bu tuş üzerinden yapılıyor. TomTom'un GPS ve GLONASS uydu teknolojilerini de unutmamak gerek. Geçtiğimiz haftalarda satışa sunulan Runner Cardio, 270 dolarlık fiyat etiketine sahip.

CINAMATIC

Kısa filmini yarat

Bu yeni iOS uygulaması, kare formatlı fotoğrafları olduğundan çok farklı gösteren efektler sunan Hipstamatic'in fotoğrafta yaptığını çok daha farklı algoritma ve filtrelerle videolara uyguluyor. Uygulamayla kullanıcılar, 3 ila 15 saniye arasında kare formatlı videolar çekip bunlara seçtikleri filtreleri uygulayabiliyor; klipleri Facebook, Vine ya da Instagram üzerinden arkadaşlarıyla paylaşabiliyor. Hipstamatic'in kurucusu Lucas Buick, Cinamatic'te kullanılan görüntü işleme motorunu geliştirmenin üç yıl sürdüğünü söylüyor ve patentli bir teknolojiye sahip olduklarını belirtiyor. Yani aynı filtre kullanılmış olsa dahi farklı videolarda farklı sonuçlar elde etmek olası.





Eşber Erülgen
esberulgen@ttmail.com

Asfalya (*)

KIRKINDAN sonra saz çalmak diye bir deyim duyduk, ama yetmiş yediden sonra köşe yazarı olmak herhalde ne görülmüş ne de duyulmuştur. Sevgili Metin Öztürk kardeşimle sohbetimizde ben, elli yılı aşan çalışma hayatımdan sonra, beş yıl geçmesine rağmen hâlâ boş oturmaya alışamadığımdan şikâyet etmem üzerine, beni bu duyulmamış faaliyete teşvik etti. Tanrı ikimizi de dosta düşmana mahcup etmesin.

Sigortacı Gazetesi sigorta sektörüne hitap ediyor, ben de karınca kararınca bu sektöre 26 yıl hizmet verdiğime göre, sektörle ilgili bir şeyler karalamam uygun olurdu. Nitekim bana anılarımdan bazılarını da yazmam önerildi. Ancak bu konuda söze başlayınca, şahısları isim vermeden geçmenin yavan, isimleri yazmanın da sakıncalı olacağını düşünerek, havadan sudan söz etmeyi daha uygun buldum. Biz haddimizi biliriz...

* * *

Eskiden İzmir'de elektrik sigortasına ASFALYA derlerdi. Mesleği sorulan rahmetli acente bir dostumuzun, "sigortacıyım" demesi üzerine muhatabının, "demek asfalya başlı başına bir meslekmiş, bilmiyordum" demesi gibi kaç anı bulunur ki, suya sabuna dokunmayan...

* * *

İstanbul'da doğdum. Benim çocukluk yıllarımda, Üsküdar'da hava kararınca omzunda küçük bir meşale taşıyan görevli, havagazı ile çalışan sokak lambalarını yakar, sabah da söndürürdü. Avrupa Yakası sokakları yüksek wattlı olmasa da elektrik ile aydınlatılırdı.

O dönemler çok mu kasvetliydi İstanbul? Asla!

Mistik bir güzelliği vardı benim şehrimin gecelerinin.

Zamanla değişen ve gelişen bir çok şey gibi şehrimin aydınlatılması da daha parlak ve gösterişli oldu. Bu da başka bir güzellikti. Özellikle Levent-Maslak yönünde yükselen çok katlı yapıların gökyüzüne doğru uzanan ışıkları gurur vericiydi. Ta ki, o gurur kaynaklarının bir kısmının geceleri allı-morlu, frapan renklerle ışıklandırılmasına kadar...

Bir süre sonra İstanbul'un inci gerdanlığı Boğaziçi Köprüsü de aynı modaya ayak uydurdu. Ben şehircilik uzmanı değilim, değilim ama bu çirkinliği hazmedebilecek kadar da geniş yürekli değilim. RENKLER VE ZEVKLER TARTIŞILMAZ denilir ama o kişisel konular için olsa gerek. Bu şehir 70 milyonun GÖZBEBEĞİ! Üstelik 2010 Avrupa Kültür Başkenti olmasını kutlamaya hazırlanıyor. O renkler bende bir başka kültürleri çağrıştırıyor.

Ne olur beni bağışlayın.

* * *

(*)Asfalya, Sigortacı'nın Mayıs 2009 sayısında bu köşede çıkan ilk yazımdı. 5 yıl boyunca bu imkân bir köşeye atılmış olmak kompleksinden kurtulmamı sağladı. Bizleri bu çatı altında toplayan, vefa sözcüğünün en somut örneği, sevgili kardeşim METİN ÖZTÜRK başta olmak üzere, bana kucak açan TABİİ SENATÖRLER'e (!) ve kendilerinden ilham aldığım tüm KÖŞE YAZARI dostlara, Sigortacı'nın tepeden tabana her biri pırlanta değerindeki TÜM ÇALIŞANLARINA sağlık, mutluluk, huzur dileklerimle teşekkür ediyor, VEFASIZ'lara örnek olmalarını diliyorum.



MEHMET MURATOĞLU
mehmet@etkinyonetim.com

Satış kadrolarını bekleyen büyük tehlike: Tükenmişlik

NEREDEYSE BES' in 11. yılını doldurmak üzereyiz. Hatırlayacağınız üzere, bu alanda çalıştırılan insan gücü konulu, özellikle dağıtım kanallarında iş gören kaynaklar için farklı içeriklerde yazılar yazmıştım. Gündeme getirmeye çalıştığım konuların başında ise, çoğu şirketin yaşadığı iş gücü devir hızındaki önlenemez oransal artıştı. Maalesef yaşanan süreçler sonunda, satış alanında çalışacak insanları bulma zorluğu ve sorunu karşımızda durmaktadır. Verilen iş ilanlarına yapılan yetersiz başvurular, yeterlilikleri ve yetkinlikleri tatmin edici olmayan adaylar, satış gücü kaynağı oluşturmada en önemli sorun haline gelmektedir. Benim de bulunduğum mülakat ortamlarında karşı karşıya kaldığım en önemli sorunlardan birisi seçme sorunudur. Örneğin, Kuzey Amerika satış örgütlerinde yapılan mülakatlarda doğru adayı yerleştirme oranı: yüzde 53 iken (Kaynak: North American Staffing and Recruiting Trends Report, 2013), bizde bu oranın çok daha aşağıda olduğuna inanıyorum. Çünkü, yetersiz başvurulardan gelecekte yetiştirme ümidiyle alınan elemanların, sayıca fazla olduğunu çok net olarak bilmekteyim. Bunun çıktısı ne derseniz, maalesef verim hızının düşüklüğü olduğunu söyleyebilirim.

Cevaplanması gereken bir diğer soru ise, bu kadar yoğun şekilde yaşanan işten ayrılma hızının örgütsel davranış bilimi açısından nasıl izah edileceğidir. Bu konuyu birden fazla değişkenle ele alabiliriz. İş stresi, iş tatmini, iş yaşam dengesi, iş memnuniyet boyutları gibi konularla açıklamanın yanı sıra, son zamanların en çok değerlendirilen konuların başında ise **"Tükenmişlik ve işten ayrılma niyeti arasındaki ilişki"** gelmektedir.

Tükenmişlik terimi, ilk olarak 1970'li yılların ortalarında, insanlarla ilişkileri fazla olan mesleklere özgü bir sendromu tanımlamak için kullanılmıştır. İlk kez Freudenberger (1974) tarafından ortaya konan tükenmişlik kavramı, daha sonra Maslach ve Jackson (1982) tarafından tanımlanmıştır. Freudenberger' a göre Tükenmişlik, başarısızlık, yıpranma, aşırı yükleme sonucu ortaya çıkan enerji ve güç kaybı veya karşılanamayan isteklerin ortaya çıkardığı bireyin iç kaynaklarında ve enerjisinde tükenme durumudur. Maalesef bu tanım, satış örgütlerinde çalışma atmosferine bire bir uyum sağlayan koşulları açıklamaktadır. Her türlü iş alanında çalışan insanlarda görülen tükenmişlik, insanlarla sürekli ilişki halinde olan meslek çalışanlarında daha sık rastlanılan ve insanlar tarafından çok fazla bilinmeyen ancak çok önemli bir sorun haline gelmiştir. "Maslach Tükenmişlik Envanteri'ni" geliştiren Maslach, tükenmişliğin duygusal tükenme, duyarsızlaşma ve kişisel başarısızlık şeklinde üç ayrı durum halinde ortaya çıktığını belirtmekte ve tükenmişliği bu üç ayrı boyutta ele almaktadır. Bu boyutların BES satış organizasyonunda çalışanlara etkisine bakıldığında, satış personelinin yoğun olarak yaşadığı insan ilişkili satış süreci; performansa dayalı sistemde kişilerin tükenmişliğini, neticesinde işten ayrılma niyetini yakından etkilemektedir.

İşten ayrılma ve işten ayrılma niyeti ile ilgili yapılan birçok tanım bulunmakla birlikte en fazla kabul görmüş tanımlar olarak işten ayrılmayı; kişinin örgütten fiili olarak ayrılması, işten ayrılma niyetini ise, kişinin davranışsal bir tutum olarak örgütten çekilme isteği olarak ifade edilmektedir. Daha açıklayıcı bir ifadeyle, işten ayrılma niyeti, çalışanların mevcut iş koşullarından duymuş oldukları memnuniyetsizlik dolayısıyla işlerinden ayrılmayı düşünmeleri olarak ifade edilebilir. Genellikle, tükenmişlik ile işten ayrılma niyeti arasındaki ilişkilere bakıldığında, tükenmişlik arttıkça işten ayrılma niyetinin de arttığı görülmektedir. Bunun yanı sıra işten ayrılma davranışında, işten ayrılma niyeti ile iş fırsatlarının varlığı arasındaki etkileşimin belirleyici olduğu savunulmaktadır. Konu üzerinde yapılan araştırmaların çoğunda, elde edilen diğer önemli bulgu ise duygusal tükenmişlik duygusunun işten ayrılma niyetini pozitif yönde etkilediğidir.

Sonuç olarak satış örgütlerindeki bu sorunu, sadece stresli iş ortamına veya satış baskısına bağlamanın ötesinde; seçme ve yerleştirme sürecindeki her bir adımı organizasyonel davranış boyutundaki bilime dayalı yaklaşımlarla çözmenin daha doğru bir yaklaşım olduğunu savunmaktayım. Daha da ötesi, şirketlerin İK bölümleri, orta ve üst düzeydeki iş görenlerinin gelişmişliğindeki özenli yaklaşımını, satış örgütlerindeki dinamik kadrolarına da göstermeleri gerekmektedir.

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



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

Anason çayı, sindirim sistemindeki gaz, şişkinlik ve hafif spazmlara karşı etkili.



Anason

Anason meyvesi veya kısaca anason, gıda sanayiinde kokulandırıcı olarak değişik ürünlerde kullanılmaktadır. Meyveden elde edilen uçucu yağ ise, koku verici olarak değişik gıda ve içkilerin formüllerinde yer almaktadır. AB gıda mevzuatında "tabii gıda kokulandırıcısı", ABD mevzuatında ise GRAS (genellikle zararsız) olarak kabul edilmiştir. Anason yağının, rakı ve uzonun karakteristik aromasını verdiğini bilmem hatırlatmaya gerek var mı!

KİMYASAL YAPI

Meyvede uçucu yağın (% 1.5 – 5) yanında sabit yağ, proteinler, vd. maddeler bulunur. Meyvenin değişik etkilerinin sebebi uçucu yağ ve uçucu yağın yapısında % 90 civarında bulunan trans anetoldür. Anetol, anason ve uçucu yağının değişik etkilerinden sorumlu maddelerin başında gelmektedir.

SAĞLIK İÇİN KULLANIŞI

Anasonun çok eski tıp kitaplarında bile değişik amaçlar için ilaç olarak kullanıldığı kayıtlıdır. Halen geleneksel tıp sistemlerinde ve Avrupa tipi fitoterapide kullanılmaktadır. Avrupa İlaç Kurumu anason ve uçucu yağını, üzerinde etkilerini açıklayan çalışmalar az olmakla beraber uzun süredir kullanıldığı için, "Geleneksel Bitkisel Tıbbi Ürün" olarak kabul etmiştir. Hem anason hem de anason uçucu yağının,

• Sindirim sistemindeki gaz, şişkinlik ve hafif spazmlara karşı,

. Soğuk algınlığındaki öksürükte balgam söktürücü olarak kullanılabileceği belirtilmektedir.

Avrupa İlaç Kurumu, kullanılırken aşağıdaki hususlara dikkat edilmesi konusunda uyarmaktadır:

• 2 haftadan fazla süre ile alınmamalı,

• Eğer rahatsızlık belirtileri devam ediyorsa hekime danışılmalı,

• Hamile ve emziklilerde yeterli bilgi olmadığı için tavsiye edilmez.

Avrupa İlaç Kurumu, 12 yaş altı çocuklarda veri eksikliğinden dolayı kullanılmamalı tavsiyesinde bulunmasına rağmen, genel müracaat kitaplarında ve ESCOP (Avrupa Bilimsel Fitoterapi Birliği) verilerinde bebekler için bile kullanım dozları verilmektedir. ESCOP'a göre, anason enfüzyonu (demleme çayı) hazırlanırken 0-1 yaş arası çocuklar için 0.5 g, 1-4 yaş 1 g, 4-10 yaş için 2 g, 10 yaş üstü için 3 g anason kullanılmalıdır.

NASIL DEMLENİR?

Kullanılacak kişinin yaşına göre yukarıda belirtilen miktarlarda, demlemeden hemen önce parçalanmış veya toz edilmiş anason üzerine 150 ml (bir kupa) kaynar olmayan sıcak su ilâve edilir, 5 dakika kadar bekletilir, süzülür içilir. 10 yaş üstü kişiler için doz: Günde 3 kupa. 10 yaş altı çocuklar için günlük tüketim miktarı 1 kupayı geçmemeli. Bebeklere, çay kaşığı ile verilmek üzere günde en çok 1 fincan. Fazla kullanılmasının zararları ile ilgili herhangi bir yayın bulunmamakta ama tedbirli olmakta yarar var.

DİĞER KULLANIMLAR

Anason uçucu yağı taşıyan bazı ürünler Avrupa ülkelerinde bulunmakta.

Uçucu yağ,

• Dozu yetişkinler için 50-200 mikrolitre, günde 3 defa.

• Fazla alındığında zehirlenme belirtileri meydana gelebildiği için çok düşük miktarda veriliyor.

• Çocuklarda kullanılmaz.

Anason tek başına kullanılmasının yanında, daha çok gaz giderici, balgam söktürücü etkiye sahip karışım bitki çaylarının formüllerine girmektedir.



UV ışınlarından en çok bebekler ve çocuklar etkileniyor

Güneşten gelen UV (Ultraviyole) ışınları, yetişkinlerden daha çok bebekleri ve çocukları etkilemektedir. Cilt gelişimleri devam eden çocuklar, vücutlarındaki korunma mekanizmaları yeterince gelişmediğinden güneşin zararlı ışınlarına karşı daha savunmasızdırlar. Ciltte lekelenme ve yanıklara neden olmasının yanı sıra, Cilt kanserinin de en önemli sebebi olan UV ışınlarından korunmak çocuk sağlığı açısından büyük bir önem taşımaktadır. Çocuklukta korunmadan güneşe çıkma, vücutta yetişkinlik çağından daha çok hasar bırakabilmektedir. Emsey Hospital'dan Çocuk Sağlığı ve Hastalıkları Uzmanı Doktor Yadigar Genç, güneşten korunmanın püf noktalarını sizin için anlattı.

İŞTE YAPILMASI GEREKENLER

• 11.00 - 16.00 saatleri arasında çocuklar ve bebekler güneşe maruz kalmamalıdır.

• Çocuklar açık havadayken pamuklu ve açık renk giysiler giymelidir.

• Güneşe çıkmadan yarım saat önce, çocukların cilt hassasiyetine uygun güneş koruyucu krem sürülmelidir. Birkaç saat içerisinde güneş kremi yeniden sürülmelidir.

• Çocukların öğlen saatlerinde dışarı çıkmaları gerektiğinde, güneş gözlüğü ve şapka kullanmaları sağlanmalı.

• Çocuklar, bacak ve kollarını kapatarak güneşten koruyacak giysiler giymelidir.

• Çocuklar gün içerisinde bolca su ve ayran gibi sağlıklı içecekler içmelidirler.



UZUN VE SAĞLIKLI YAŞA

Hastalıklardan uzak kalınarak sağlıklı bir yaşam sürmenin yolu, gün içinde uygulanabilen basit önlemlerden geçiyor.

Doğru bir beslenme planı, fiziksel aktivitelerin artırılması, düzenli sağlık kontrolleri ile uzun ve zinde bir yaşam mümkün. Memorial Ataşehir Hastanesi Dahiliye Bölümü'nden Prof. Dr. Birsel Kavaklı, sağlıklı yaşam için yapılması gerekenleri anlattı.

AŞIK OLUN

Aşık olmanın hem psikolojik hem de fizyolojik etkileri ile sağlığa iyi geldiği söylenebilir. Kan akımının düzenlenmesi, kalp ritminin hızlanması, metabolizmanın hızlanması, hafiza ve becerilerin artması, bağışıklık sisteminin güçlenmesi, östrojen ve testosteron artması, ağrıyı daha az hissetme gibi etkileri olduğu bilinmektedir.

EK DESTEK ALABİLİRSİNİZ

İlaç etkileşimleri veya cinsiyetlere göre ayrım gösterilmesi gereken durumlar söz konusu olabileceğinden doktor tarafından tavsiye edildiği takdirde bir bölümü kombinasyon halde olan ürünler kullanılabilir. Alfa lipoik asit, Vitamin C ve E, Koenzim Q10, Selenyum, Kalsiyum, Magnezyum, Çinko, Karotenoid ve flavanoidler (meyve sebze ve baklagillerde bulunan doğal renk verici maddeler), yeşil çay ve üzüm çekirdeği ekstresi, DHEA ve glutatyon kullanılabilir.

AŞILARINIZI OLUN

Hastalıklardan korunmak için de aşılar önemli bir kalkandır. Her sene grip, 5 senede bir de zatürree aşısı yapılmalıdır. Bunlar dışında Hepatit aşısı belli sürelerde tekrarlanmalı, 10 senede bir tetanos aşısı yapılmalıdır.

DOĞRU EGZERSİZİ UYGUN YOĞUNLUKTA YAPIN

Sportif aktivite; kas kütlesinin azalmasını engelleyerek, kemik yapıyı uyarma ve kalp damar sağlığını korumak gibi birçok olumlu etkiyi barındırır. Doğru egzersiz süresini ve yoğunluğu uygulamak sağlıklı yaşam için önemlidir. Yine ofis içinde mümkün olduğunca hareketli olunması gerekmektedir. Uzmanlardan öğreneceğiniz ofis egzersizlerini uygulayabilirsiniz.



HİJYEN KURALLARINA UYUN

Sağlıklı yaşam için dikkat edilmesi gereken en önemli kural kişisel hijyendir. Çünkü temizlik birçok hastalık mikrobunun bulaşmasını önlemektedir.

DOĞRU BESLEN SAĞLIKLI YAŞA

Sağlıklı bir yaşamı koruyacak ve geliştirecek en önemli etkenlerden biri de dengeli ve yeterli beslenmedir. Tek tip beslenme, abur cubur alışkanlığı, ayaküstü atıştırma ve hareketsizlik pek çok rahatsızlığa zemin hazırlamaktadır. Yağ içeren yiyecek tüketiminin artışı obezite hastalıklarına davetiye çıkarabileceğini unutmayın.

AĞIZ VE DİŞ SAĞLIĞI

Diş ve diş eti sağlığı özellikle ilerleyen yaşlarda çok önemlidir. Mutlaka senede en az bir kez diş muayenesi yapılmalıdır.

SU HAYAT DEMEKTİR

Bol su tüketimi vücudun sıvı ihtiyacının karşılanması için çok önemlidir. Hazır meyve suları, çay, kahve ve asitli içecekler sıvı ihtiyacına cevap vermek için yeterli değildir. Hem doğal hem de sağlıklı olmaları nedeni ile bitki çayları tercih edilebilir.

ZAMANA KARŞI KOYMA YOLLARINI ÖĞRENİN

Genetik yatkınlık, kötü şehirleşme, sağlıksız konutlar, stres, sosyoekonomik yetersizlikler gibi kontrol edilemeyen faktörler ile sürekli karşı karşıyayız. Bu durumların kötü etkilerini yok etmek kimi zaman imkansızdır. Bu durumda tek kurtuluş yolu ise; bu etkenlerle başa çıkmanın yollarını öğrenmektir. Elektromanyetik kirlilikten ve zararlı çevre faktörlerinden korunmak, zararlı alışkanlıklardan uzak durmak ve uyku düzenini sağlamak başlıca korunma yöntemleridir.

- Kaliteli bir uyku günde en az 7 saat, 11.00-03.00 saatlerini kapsamalıdır.
- Sigara ve alkolden uzak durun. Sigara bağışıklık sistemine olumsuz etki ederek hastalıkların oluşumunu kolaylaştırmaktadır. Aşırı alkol tüketimi de sigara ile birleştiğinde çok daha zararlı hale gelebilir.
- Yazın açık, kışın ise; koyu renkli ve hava dolaşımına izin veren giysiler giymek mevsimsel olumsuz etkilerden koruyacaktır.

İKİNCİ BAHAR HASTALIĞI PARKİNSON

Beyinde 'dopamin' adı verilen maddenin eksikliği ile ortaya çıkan ve kronik nörolojik bir hastalık olan parkinson; hareket bozukluklarına yol açar. Özellikle el ve ayaklarda titreme, hareketlerde yavaşlama, kaslarda sertlik, denge kaybı, yürüme güçlüğü, konuşma ve el yazısı değişikliği ile ortaya çıkan hastalık, ilaç ve destek tedavilerle yavaşlatılabilir. Parkinson hastalığının nedeni bilinmediği için risk faktörlerini tanımlamak zor olsa da yaşlanma, aile öyküsü ve çevresel faktörlerin etkisi kanıtlanmıştır. Özellikle 50 yaşından sonra ortaya çıkan hastalık; nadiren 30'lu yaşlarda da görülebilir. Pestisitler, kimyasal veya kuyu suyu gibi bazı çevresel risk faktörlerine uzun süreli maruz kalmanın parkinson hastalığı riskini artırdığı düşünülmektedir. Parkinson hastalığını önlemek için bilinen bir yol yoktur. Her hastalıkta önerildiği gibi fiziksel, mental ve zihinsel sağlık için yapılan her koruyucu yöntem etkilidir.

FAZIL KARAMAN
f.karaman@fkymm.com



Kontrol edilen yabancı kurum kazançlarının Türkiye'de vergilendirilmesi

TAM mükellef kurumlar ve tam mükellef gerçek kişiler, gerek Türkiye'de ve gerekse yurtdışında elde ettikleri kazanç ve iratlar üzerinden Türkiye'de vergilendirilmektedir. Kanuni veya iş merkezi Türkiye'de olan kurumlar tam mükellef kurum, Türkiye'de yerleşmiş gerçek kişiler ise tam mükellef gerçek kişi sayılmaktadır.

Buna göre, bir tam mükellef kurum ya da gerçek kişinin paylarına (hisselerine) sahip oldukları yurtdışındaki şirketlerden elde ettikleri kâr payları (temettüler) da Türkiye'de vergilendirilecektir. Bu kâr payları üzerinden muhtemelen kaynak ülkede de vergi ödeneceğinden, Türkiye'de söz konusu gelirler üzerinden hesaplanan gelir veya kurumlar vergisinden belli şartlar ve sınırlar dahilinde yurtdışında ödenen vergiler tevsik edilmek şartıyla indirilebilecektir.

Kâr paylarının elde edilmiş olması için normal olarak ilgili kurumca pay sahiplerine dağıtılmış olması gereklidir. Ancak, Kurumlar Vergisi Kanunu'nun 7. maddesinde düzenlenmiş "Kontrol Edilen Yabancı Kurum" hükümleri buna bir istisna oluşturmaktadır. Şöyle ki; aşağıdaki şartların varlığı halinde, yurtdışındaki kurumun kazancını dağıtıp dağıtmamasına bakılmaksızın (kazancın ilgili olduğu yılın son ayı itibarıyla) bu kuruma iştirak etmiş tam mükellef kurum ya da gerçek kişi ortağın payına isabet etmiş kâr payını elde etmiş sayılması söz konusu olacak ve Türkiye'de vergilendirme buna göre yapılacaktır. (Gerçek kişiler için Gelir Vergisi Kanunu'nun menkul sermaye iratları ile ilgili 75. Maddesinin 2. Fıkrası hükmü mevcuttur):

a. Tam mükellef Türk kurumları ya da gerçek kişilerin doğrudan ya da dolaylı olarak ayrı ayrı ya da birlikte yabancı kurumun en az % 50 sine sahip olmaları,

b. İştirak edilen yabancı kurumun gayrisafi gelirinin % 25 veya fazlasının faaliyet ile orantılı sermaye, organizasyon ve eleman istihdamı suretiyle yürütülen ticari, zirai veya serbest meslek faaliyeti dışındaki faiz, kâr payı, kira, lisans ücreti, menkul kıymet satış geliri gibi pasif nitelikli gelirlerden oluşması. (Yabancı kurumun kâr payı elde ettiği kurumun aktif ticari ya da sınai faaliyetle uğraşması bu kâr payının pasif niteliğini değiştirmez.)

c. Yabancı iştirakin ticari bilanço kârı üzerinden % 10'dan az oranda gelir ve kurumlar vergisi benzeri toplam vergi yükü taşıması.

d. Yurt dışında kurulu iştirakin ilgili yıldaki toplam gayrisafi hasılatının 100.000 lira karşılığı yabancı parayı geçmesi.

Konuyu basit bir örnekle açıklayalım; tam mükellef BAŞ ve tam mükellef Bay A yurtdışındaki bir şirketin (yabancı kurum) toplam olarak % 60 hissesine sahiptir. Bu şirketin 2014 yılı gayrisafi gelirinin % 50'sini kâr payı ve kira geliri teşkil ederken şirketin 2014 yılı gayrisafi hasılatı 500.000 liradır. Yabancı kurumun ticari bilanço kârı üzerinden taşıdığı vergi yükü % 10'un altındadır. Bu durumda, bu yabancı kurum kontrol edilen yabancı kurum sayılma şartlarını taşıdığından 2014 kazancını dağıtmasa bile B AŞ ve Bay A, kendi ortaklık paylarına isabet eden kâr paylarını 2014 yılı gelirlerine dahil ederek beyan edeceklerdir.

Kontrol edilen yabancı kurum ile ilgili hükümler, bir vergi güvenlik müessesesi niteliğindedir. İlgili madde gerekçesinde bu hükmün amacının; uluslararası vergi uygulamalarındaki gelişmelere paralel olarak, ticari ve sınai mahiyette olmayan, yatırımlarını yurt dışında düşük vergi oranlı ülkelere yönlendiren mükellefler ile Türkiye'de yatırım yapan mükellefler arasındaki vergi eşitsizliğinin giderilmesi olduğu ifade edilmiştir.

Yurtdışındaki iştirak edilen kurumca daha sonra kârın ortaklarına dağıtılması halinde ise, daha önce kontrol edilen yabancı kurum hükümleri uyarınca vergilendirilen kısmın tekrar Türkiye'de vergiye tabi tutulması söz konusu olmayacaktır.

Kurumlar Vergisi Kanunu'nun 33. maddesinin 2. fıkrası ve Gelir Vergisi Kanunu'nun 123. maddesinin son fıkrası uyarınca; bu şekilde Türkiye'de beyan edilen kâr payları üzerinden hesaplanan kurumlar vergisi veya gelir vergisinden, kontrol edilen yabancı kurum nezdinde ödenmiş olan vergiler mahsup edilebilecektir.

Türkiye ile yabancı devletler arasında düzenlenmiş olan çifte vergilendirilmenin önlenmesine yönelik bazı anlaşmaların hükümlerinin ayrıca değerlendirileceği tabiidir.



TİMUÇİN ALPAY
timucinalpay@gmail.com

Tablo gibi poliçeler

GEÇENLERDE bir TV kanalında Osmanlı hanedanı üyesi ve aynı zamanda Mısır Prensesi olan bir kadının hayatı anlatılıyordu. Mısır Prensesi, şu an cumhurbaşkanlığı konuk evi olarak kullanılan HUBER Köşkü'nde bir süre oturmuş ve o dönem İstanbul'una çeşitli Balkan ülkelerinden göçen Türklere yardım için kurulan derneklerde görev almış...

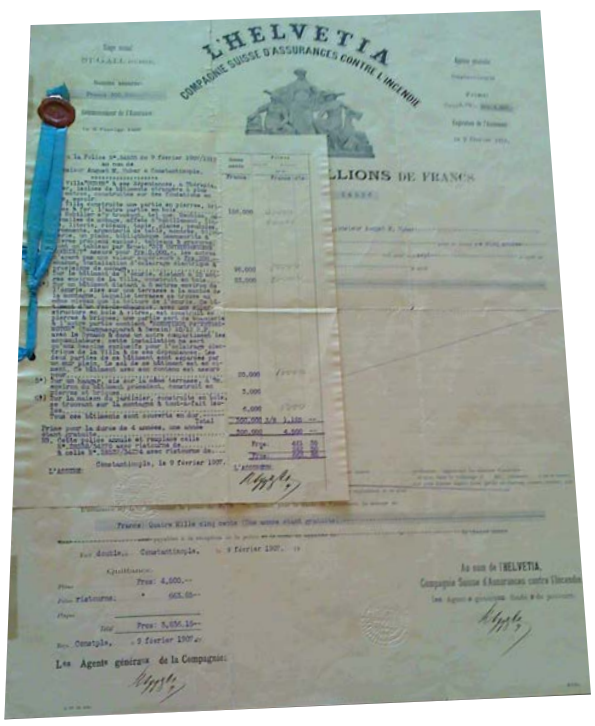
Prensesin oturduğu Huber Köşkü, Boğaziçi'nin Rumeli yakasında, Tarabya Koyu'nun güneyinde ve Yeniköy-Tarabya yolunun üzerinde bulunan köşk. Gerisinde Boğaz'a inen yamacın tümünü içine alan yaklaşık 64.000 m^2'lik koruluğu vardır. Huber Köşkü, aslında ana bina dışında büyük bir ahır ve arabalık, hizmetliler konutu, iki küçük şale ve seradan oluşan bir malikanedir. 1980'lerden beri Türkiye Cumhuriyeti Cumhurbaşkanlığı Rezidansı olarak kullanılmaktadır.

Konu Huber Köşkü olunca aklıma uzun süre peşinden koştuğum sonunda sahibi olan sahafı ikna ederek satın almayı başardığım Mösyö Agust M. Huber adına L' Helvetia Sigorta Şirketi tarafından 1907/1912 tarihleri arasındaki süreç için düzenlenen poliçe geldi.

Poliçe detaylarına bakmak ve fotoğrafını çekebilmek için hemen koleksiyonuma bakmak istedim. Konu koleksiyon olunca pat diye bir belgeyi bulmak kolay değil. 20'ye yakın mimarın kullandığı plastik büyük çantaların içinden bir belgeyi bulmak samanlıkta iğne aramak gibi uzun zaman gerektiriyor.

Sonunda poliçeyi buldum. David Kohen üstadımın kulakları çınlasın benim koleksiyonumda kırmızı mum ile mühürlenmiş, mavi kurdeleli tek poliçe bu. Poliçe 70 cmx30 cm büyüklüğünde adeta tablo gibi. Poliçeninin düzenlenme tarihi 1907 ve verilen teminatlar ile sigortaya konu değerler çok ayrıntılı. Oysa o yıllarda yangın riski için kısa bilgi verilir ve sigortaya konu bina ve eşyalar genel ifadeler ile poliçe üzerine yazılırdı. Bu poliçede ise çok ender olarak poliçeye soğuk mühür dışında kırmızı mum ile mühür basılmış, mavi kurdele ile iki sayfa birleştirilmiş ve evin içinde sigortaya konu olacak (bahçedeki su kuyusu motoru dahil) her şey için teminat verilmiş.

107 yıl önce ülkemizdeki sigortacılığı düşündüğümüzde gerçekten de büyük bir özenle risk değerlendirmesi yapılmış, riskler plase edilmiş ve sigortalının anlayabileceği prim hesaplaması yapılmış. Bakalım sigortacı siz olsaydınız bu ahşap ve çok değerli eşyalar ile donatılmış riski (107 yıl önce) sigorta etmeyi kabul eder miydiniz ? Önümüzdeki sayı aslı yalnızca bende olan çok şaşıracağınız sürpriz bir poliçe ve öyküsü var.



6 HAZİRAN

NEV'LE BİR NEV-İ ALATURKA



2004 yılında yayınladığı "Sen Gibi" albümüyle müzikteki başarısını kanıtlayan Nev, 80'lerin naif ve lirik anlayışını 2000'lerin müzik tarzıyla birleştiren bir sanatçı. Kendi hikâyelerini ve aynası olduğu hikâyeleri şarkılarıyla yansıtan Nev, alaturka tınıları pop-rock merkezinde uyarlıyor. Çıkardığı "Işığım ve Gölgem" albümünün ardından 2007'de 13 üniversite tarafından 'En İyi Erkek Şarkıcı' seçilen şarkıcı, Türk rock müziğinde 20 yıldır gitarist ve prodüktör olarak yer alan Tanju Eren'in, 40 yaşına özel hazırladığı albümünde "İkisi Bir'i" seslendirdi. Kendi albümleri ve şarkılarıyla her zaman gündemde kalmayı başaran Nev'i, 2010 yılında yayınladığı son albümü olan "Bir Nev-i Alaturka" ile Jolly Joker Antalya'da dinleyebilirsiniz.



10 HAZİRAN

FERHANGİ ŞEYLER

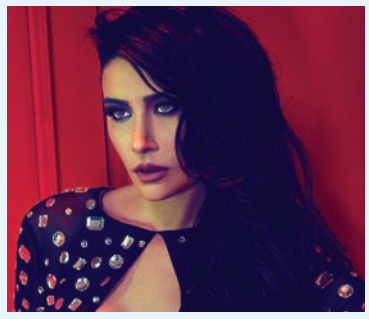
Ferhan Şensoy'un gündelik herhangi olayları 'Ferhanca' bir mizah penceresinden sunduğu tek kişilik gösterisini, Trabzon Devlet Tiyatrosu Haluk Ongan Sahnesi'nde izleyebilirsiniz.



13 HAZİRAN

MODEL ÜÇÜNCÜ ALBÜMÜYLE SAHNEDE

Alternatif rock grubu Model, üçüncü albümü "Levlâ'nın Hikâyesi"nden seslendireceği şarkıların konseriyle Jolly Joker İstanbul'da sahne alıyor.



13 HAZİRAN

İZMİR İÇİN BİR KLASİK: SILA KONSERİ

Beşinci stüdyo albümü "Yeni Ay" ile listelerin zirvesinden inmeyen ve konser biletleri günler öncesinden tükenen Sıla, bu kez İzmir Arena'da söyleyecek.



14 HAZİRAN

JOLLY JOKER'DE AŞK ŞARKILARI

Türkiye'nin başarılı erkek vokallerinden olan Levent Yüksel, çeşitli sanatçılar tarafından birçok kez yorumlanmış şarkılarıyla Jolly Joker Antalya'da yer alıyor.



17 HAZİRAN

RACHLIN, 42. İSTANBUL MÜZİK FESTİVALİ'NDE...

Dünyanın önde gelen orkestralarından Sinfonia Varsovia, kemancı Julian Rachlin eşliğinde 42. İstanbul Müzik Festivali'ne Aya İrini Müzesi, İstanbul'da konuk oluyor.



19 HAZİRAN

TRAVIS İSTANBUL'A GELİYOR!

İngiltere tarihinin en başarılı müzik gruplarından biri olarak görülen Travis'in, İstanbul'un yeni etkinlik merkezi Black Box'taki konserini kaçırmayın.



20 HAZİRAN

FARKLI TARZIYLA MABEL MATİZ

Müzik eleştirmenleri tarafından 'Kent Ozanı' olarak tanımlanan Mabel Matiz'in sevilen şarkılarını seslendireceği Jolly Joker İstanbul konserini kaçırmayın.



20 HAZİRAN

BLACK BOX'TA GRAMMY ÖDÜLLÜ İSİM

Grammy ödüllü efsane isim Bob Dylan, İstanbul'un yeni etkinlik merkezi ve 'Avrupa'nın En İyi Akustiğe Sahip Mekânı' unvanına aday Black Box'ta sahne alıyor.



20 HAZİRAN

ANKARA FERİDUN DÜZAĞAÇ'I AĞIRLIYOR...

Müziğin yanı sıra televizyon ve sinema filmlerinde de rol alan Feridun Düzağaç, sevilen aşk şarkılarını başarılı yorumuyla Armada AVM, Ankara'da seslendiriyor.



22 HAZİRAN

TORI AMOS İSTANBUL'DA

Tori Amos tam 7 yıl aradan sonra yeni albümü "Unrepentant Geraldines" turnesi kapsamında, İstanbul, KüçükÇiftlik Park'ta sahne alıyor.

24 HAZİRAN

YAZIN GELİŞİYLE SEZEN AKSU KONSERLERİ...

Türk şarkıcı, besteci, söz yazarı ve yapımcı Sezen Aksu, kariyer hayatı boyunca tam 23 albüm yayınladı. Aksu'nun 1991 yılında yayınlanan "Gülümse" albümü Türk müzik tarihinde en fazla satan Türkçe albümlerden biri olurken, 1998 yılında 'Devlet Sanatçısı' unvanına layık görülen Aksu bu ödülü geri çevirdi. "Masum Değiliz", "Tutuklu", "Belalım", "Küçüğüm", "Biliyorsun" gibi kült olmuş şarkılarının yanı sıra Aksu, farklı sanatçıların seslendirdiği sevilen birçok şarkının da söz yazarı ve bestecisi. Türk pop müziğinde "Minik Serçe" olarak tanımlanan ve son olarak 2011'de "Öptüm" adlı albümünü piyasaya çıkaran Sezen Aksu'nun Antalya Konyaaltı Açıkhava Tiyatrosu'ndaki konserini kaçırmayın.



FARUK ÖMRÜUZAK
fomruuzak@yahoo.co.uk



Meçhule giden kayık

301 madencinin tabutlarla mezarlığa taşındığı bugünlerde yazı nasıl yazılabilir bilemiyorum.

Allah son yolculuğuna çıkan madencilerimizin yolunu açık etsin, mekanları cennet olsun, nur içinde yatsınlar.

İçimden yazmak gelmiyor ama hayat devam ediyor... İstesek de, istemesek de böyle...

Son yolculuğumuza çıkarken bindirileceğimiz araç ve gideceğimiz yer belli.

"Artık demir almak günü gelmişse zamandan, meçhule giden bir gemi kalkar bu limandan" dizelerinde gemiye benzetilen tabut bizim bindirileceğimiz son vasıta. Tabii şansımız varsa... Kiminin o şansı bile yok.

İster misiniz biz hayata dönelim ve başka bir taşıttan, kayıklardan bahsedip konuyu biraz dağıtalım.

Tarih boyunca kayıklar insanları denizlerde taşımışlar. Kayıklar sadece insanları taşımak için değil, hemen her ihtiyacı karşılamak üzere tasarlanmış.

Bizans döneminin önemli ulaşım aracı "Pereme" kayığından başka kaç tanesi Bizanslılardan miras kalmış bilmiyorum ama bir araştırmaya göre Osmanlı'da İstanbul'un fethinden, 1850'li yıllara kadar, dört asır boyunca 28 çeşit kayık kullanılmış.

İki kıta arasında Osmanlı'yı Anadolu'dan Trakya'ya, Trakya'dan Anadolu'ya taşıyıp durmuşlar.

Kimisi "Saltanat Kayığı" olmuş sultanları dolaştırmış, kimisi kendisine "Kırlangıç" demiş, saraylı hanımları Sadabad'da, Küçüksu'da gezdirmiş.

Kimisi günümüzün söndürme gemilerine ilham olmuş, yangın tulumbalarını taşımış; kimisi de kar ve buz taşıyıp nice yanığın yüreğini serinletmiş.

Deniz yüzeyini temizleyen "Dolap Kayıkları" varmış. Demek Deniz Temiz Derneği'nin (TURMEPA) temeli o günlerde atılmış.

Daha nice kayık çeşidi var ama yerimiz dar. İşte bazıları: Odun Kayığı, Hanım İğnesi Kayığı, Kancabaş Kayığı, Elçilik Kayığı, At Kayığı, Balıkçı Kayığı, Safra Kayığı, Sandal, Çete Kayığı...

Boğaziçi'nde yolcu taşımacılığı birbirinden güzel kayıklarla yapılmış. Tadilatları tamamlanınca orijinalliklerini biraz kaybetmiş olmalarına rağmen, Osmanlı kayıklarının çok güzel örneklerini İstanbul Deniz Müzesi'nde görmek mümkün.

1960'lı yıllarda Kadıköy'den Haydarpaşa'ya yolcu taşıyan kayıkları hatırlıyorum ama geçmiş günlerden günümüze balıkçı kayığından ve sandaldan başka ulaşabilmiş olanı var mı bilmiyorum.

Kayıklar; deniz, göl ve nehirde gezmek ve belirli miktarda yük taşımak için kullanılan, genellikle kürek, bazen de yelken gücüyle yürütülen deniz araçları. Çoğunlukla kadim denizciler tekneden bahsederken "kayık" kelimesini kullanıyorlar.

Kayıkların en büyük özellikleri ağaçtan yapılmış olmaları. Hepsi ahşap... Son zamanlarda kayık yapımında plastik maddeler de kullanılıyor ama bana göre ahşabın tadını hiçbiri vermiyor.

Burada sadece Boğaziçi'nde kullanılan kayıklardan bahsettim. Oysa kayıklar çeşitli tip ve boylarda dünya denizlerinde tarih boyunca dolaşıp durmuşlar. Hepsi birbirinden güzel, hepsi birbirinden zarif...

Gerçek olan bir şey var ki, denizin büyüklüğü karşısında kayıklar küçücük. Boylarına bakmadan koca denizlere kafa tutuyorlar ve bu halleriyle nice büyük sanatçıya esin kaynağı oluyorlar.

Şairler, ressamlar kayığı ve denizi nasıl betimlemişler, onu gelecek yazımıza bırakalım. Bu kadar yeter, bakalım bize nasıl bir kayık nasip olacak onu düşünelim.



ALİ ERÜL
alierul@gmail.com

Bitmemiş Senfoni

GEÇEN ay yayımlanan "Tüke(n)tim" başlıklı yazımda bir iş kazası oldu. Yazının büyük kısmını ilk gün yazıp kaydettim. Ertesi sabah ofise gelip ilk iş yazıyı bitirdim ama ne olduysa ilk günkü halini yolladım dergiye. Dergideki arkadaşlar bu sonu olmayan yazıyı benim akut ruh halime ya da belki protestliğime filan bağlasalar da işin aslı bu. Daha da ilginci o yazıyı nasıl bitirdiğime dair en ufak bir kopya, geçici bellek izi filan da yok. Bu nedenle yazıyı herkes kendi dilediği gibi bitirsin bence.

Öte yandan 2001 Aralık ayından beri yazdığım 200 civarı yazıda tek "Bitmemiş Senfoni" bu yazı olduğu için yarın bir gün değere de binebilir, "hatalı pul", "yanlış basım banknot" gibi.

Ne garip değil mi; binlerce, milyonlarca üretiyorsun aynı şeyden, birkaçı hatalı oluyor ve değere biniyor. Oysa benzer şekilde üretilen bir otomobil ya da çocuk mamasında en ufak bir hata fark edildi mi anında toplatılıyor maliyeti ne olursa olsun.

Yani hata var, hata var. Sanırım buradaki kilit nokta hatadan çok farklı olmak, sürüden ayrılmak, standart dışı olabilmek. Ki böyle bir şey yakaladığı zaman ona prim veriyor insanoğlu, üstüne bir şeyler ödüyor sahip olabilmek için. Bunun içindir belki aynı balığı pişiren restoranın diğerine tercih edilmesi, aynı pamuğu kullanan tişörtün yok satması, aynı kakaoyu kullanan kafe zincirinin köşeleri dönmesi.

Hatalı paraları, pulları toplayan koleksiyoncular var. Arıtma sistemlerindeki aykırı ve yapıya uymayan atıkları toplayan kolektörler de aynı fonksiyonu görüyor aslında. Kelimenin Latince kökü "collectus", toplamak, bir araya getirmek; isim hali de "collectio", toplanan, bir araya getirilen şey(ler) anlamında.

Birileri bir şeyler topluyor sürekli, kimi zevk için, kimi servet uğruna, kimi de sadece iş olarak. Toplanan şey olmak bazen gurur verici, bazen varlığın sona ermesi ama kesin olan şey çoğu zaman aykırılığa, düzeni bozmaya hoşgörüsü olmayan, kalem kıran sistemin bazen de aykırıları tuhaf şekilde baş tacı yapması.

Birileri aykırı olmayı dert etmeyip canları pahasına inandıklarını savunurken, çoğu başkaları da "aman kolektöre yakalanmayayım" diye sürekli vasatlaşma çabalarında.

Aslında çok durumsal bir olgu farklılaşma. Kişi sürekli farklı olmayabilir, gerek yok belki de. Prensipleri, idealleri, hedefleri olan bir kişinin farklı olması ya da olmaması değil kastettiğim. Mesela politik duruşu çok renksiz olan bir kişi yaşam biçimi olarak çok aykırı olabilir; ya da iş yaşamında son derece sıkıcı bir kişinin kendisini inanılmaz farklı kılan bir hobisi olabilir. Herkesin mutlaka bir aykırılığı da olması zorunlu değil, yoksa sedan aile arabaları, beyaz takım elbise gömlekleri ya da 4 günlük Avrupa "...ve benzeri oteller..." paketleri de kendilerini alacak müşteri bulamazlar bu tüketim toplumunda. Zaten herkes farklı olsa aykırılık da olmaz belki.

Bir merak, heyecan ve "ne olacak?" beklentisi var aykırı olana karşı. Herkesin çocukluğunda bir "mahallenin delisi" vardır mutlaka. Bakkalda karşılaştığın o yüksek sesle konuşan, neye ve kime asabi olduğu bilinmeyen amca, sokaktaki kedilere 3. kattan mama atan bigudili teyze, sabaha karşı elindeki konserve kutusunu duvarlara sürten fazlasıyla yetişkin çocuk gibi. Herkes bir adım geri durur ama yine de gözleri bu tipleri arar sokağa girdiğinde. "Şimdi ne yapacak, bugün nasıl bir atraksiyon yaratacak?" diye beklenirler.

Konu sadece ticari başarı, ineklerin rengi de değil. Farklı olmanın, aykırı davranmanın karşı konulamaz bir tadı ve rengi var; bu bazen değerli kılıyor, bazen de değerden bağımsız aranılan haline getiriyor. Bir de tabii sisteme ve insanlığa katkıları var ki, bazen kişinin yitmesinden çok sonra ortaya çıkan, sanıyorum esas değeri de burada farklı olmanın.

Schubert 8. senfonisinin 2 bölümünü tamamlayıp yakın dostu Huttenbrenner'e teslim eder ve son bölümü tamamlayamadan vefat edince en meşhur "Bitmemiş Senfoni"nin sahibi bir süreliğine Huttenbrenner olur. Mayıs 2014 yazımı okuyanlarınız da benim Huttenbrenner'lerim olun bir süreliğine :)

Görüşmek üzere...



Düğün Dernek

KÜNYE
Yönetmen: Selçuk Aydemir
Senaryo: Selçuk Aydemir
Oyuncular: Ahmet Kural, Murat Cemcir, Rasim Öztekin
Türü: Komedi
Yapım Yılı: 2013

"Acele Düğüne Şeytan Karışır!" Düğün Dernek, 6 milyondan fazla izleyiciyle yılın en sevilen komedi filmlerinden olan bir yapım. Sivas'ın Esenyurt köyünde yaşayan İsmail'in oğlu Tarık bir gün yurtdışından çıkagelir. Önce her zamanki gibi bir memleket hasreti gibi görünse de bu ziyaretin altındaki esas neden çabuk ortaya çıkar: Tarık görevli olarak çalıştığı Letonya'da Monica adlı bir kızla beraberdir ve aynı ülkede çalışmak için tek yol evlenmeleridir… Kendisinin olurunu almaya gelen oğlunu düğünsüz evlendirmemeye kararlı olan İsmail, alelacele bir düğün telaşına girer. Fikret Sivas'taki bağlantılarını kullanarak önce bir otel düğünü için söz verse de, işler karışır ve köy meydanında düğün hazırlığı başlar...



Küf

"Anadolu'nun bereketli toprakları ve uçsuz bucaksız tren yolları, umut ve vicdan..." Basri, demir yollarında yol bekçisi olarak çalışmaktadır ve yalnızdır. Tek oğlu olan Seyfi tam 18 yıl önce, okuduğu üniversitede öğrenciyken gözaltına alınmış ve o günden sonra hiç kimse Seyfi'den başka bir haber alamamıştır. Bu durumda ne ölüdür Seyfi ne sağ, ne vardır ne de yok... Basri'nin, oğlu kaybolduktan altı yıl sonra karısı da ölmüştür. Basri oğlunun kaybından sonra yavaş yavaş toplumdan soyutlamaya başlamıştır kendini. Onu günden güne çepeçevre saran bir umut yaşatmıştır bugüne kadar. Filmin yönetmenliğini Ali Aydın üstleniyor.



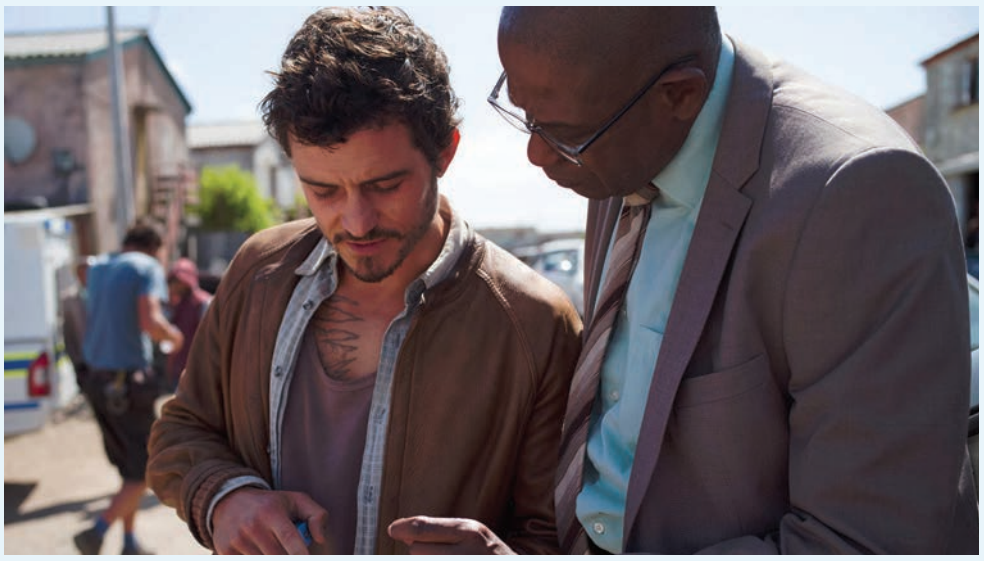
Sona Doğru

J.C. Chandor'ın senaryosunu yazıp yönetmenliğini yaptığı filmin başrolünde usta sinemacı Robert Redford bulunuyor. Hint Okyanusu'nda tek başına gezinti yapan bir adam, yatının bir gemi konteynerine çarpması üzerine bilincini kaybeder. Uyandığında bilinci yerinde değildir ve kazayı yavaş yavaş hatırlamaya başlar. Telsiz, radyo ve navigasyon ekipmanını kaybetmiştir ve vahşi bir fırtınanın tam ortasında kalmıştır. Teknik donanımları olmadan bir hiç olan adam, direnişi ve tecrübeli denizcilik geçmişi sayesinde hayatta kalacağına inanmaktadır. Ancak bu direniş hali zannettiği kadar kolay olmayacaktır. Okyanus köpekbalıklarıyla doludur.



Kızım İçin

Tuncer yıllar önce âşık olarak evlendiği karısını hamileyken bırakmış ve yalnız bir adam olarak artık orta yaşlara gelmiştir. Bu evlilikten doğan tek çocuk Tuba ise babasının yokluğuna kendisini alıştırmıştır. Annesiyle bir taşra bölgesinde yaşayan Tuba aslında hayatından çok sıkılmıştır. 18. yaş günü yaklaşırken bir anda babası olduğunu iddia eden Tuncer'i karşısında bulur. Tuncer, Tuba'yı birkaç günlüğüne yanına alıp İstanbul'a götürmek ister. Başta karşısındaki yabancıya inanmayan Tuba, bir anda kendisini babasının Boğaz'daki ihtişamlı yalısında ve zengin hayatında bulacaktır. Filmin yönetmenliğini Hakan Haksun üstleniyor.



Zulu

KÜNYE
Vizyon Tarihi: 6 Haziran
Yönetmen: Jérôme Salle
Senaryo: Jérôme Salle, Julien Rappeneau
Oyuncular: Orlando Bloom, Forest Whitaker, Tanya Van Graan
Türü: Gerilim, Suç

Geçmişte ülkesinde yaşanan kanlı olaylar sırasında büyük acılar yaşamış olan Ali Neuman artık yetişkin bir adam olmuş ve izlerini halen daha taşıyor olsa da o günleri atlatmıştır. Ali, şimdilerde Capetown'daki Güney Afrika polis şebekesinin şefi konumundadır ve birlikte çalıştığı polis memuru Brian Epkeen ile birlikte hayatını, bölgelerindeki suç oranını sıfırlamaya adamıştır. Ancak yakınlarda iki genç kadının ölü bulunmasıyla birlikte buna olan umudu bir hayli sarsılacaktır. Bölgeyi saran bu yeni dehşet, iki polis memurunun hayatlarını değiştirecek, onları kendi şeytanlarıyla yüzleşmek zorunda bırakacaktır. Jérôme Salle'in yönetmenliğini yaptığı başrollerinde Orlando Bloom ve Forest Whitaker'ın yer alıyor.



13 HAZİRAN

Kardeşim İçin

Russell ve kendisinden küçük kardeşi Rodney, uzun zamandır ekonomik sıkıntılarla boğuşmakta olan Rust Belt kasabasında yaşamakta ve her daim kaçıp gitmenin, daha iyi bir hayat kurmanın hayallerini kurmaktadırlar. Fakat bir hata sonucu Russell kendisini hapishanede bulduğunda hem bu hayalleri hem de hayatları altüst olur. Kardeşi ise kuzey bölgesinin en zalim ve acımasız suç ağlarından birine bulaşır ve yaptığı hata canına mâl olur. Bu nedenle Russell hapishaneden çıktıktan sonra kendi özgürlüğü ile kardeşinin intikamı arasında bir seçim yapmak zorunda kalır. Yönetmenliğini Scott Cooper'ın üstlendiği filmin senaryosu da Brad Ingelsby'ye ait.



20 HAZİRAN

Aşkta Yanlış Yoktur

Leo Palamino başarısızlığa uğramış bir yazardır ve hayatını bulaşıkçılık yaparak sürdürmeye çalışırken "Why You Suck" (Nasıl Batarsınız?) başlıklı bir blog açar. Burada paylaştığı içeriklerle bir anda ünlenip beklemediği bir ilgiye kavuşsa da Leo bir gerçeği saklıyordur: İnsanların hayran oldukları içerik aslında eski karısına aittir. Günlerden bir gün 'hayatımın kadını' diyeceği Colette ile tam da onun düğün gününde tanıştığındaysa işler iyice çığırından çıkar. Artık Leo'nun kendisini Colette'ye ve dünyaya kendini doğru adam olarak ispat etmesi için çok az zamanı vardır. Filmin yönetmenliğini Jeremiah S. Chechik üstleniyor.



27 HAZİRAN

Transformers: Kayıp Çağ

Üç yıl önce Chicago'da yaşanan savaşın ardından, Autobot'lar NEST'in yardımlarıyla Deception'ları yok etmeye devam ediyorlardır. Ancak öte yandan Skyquake bir asteroit parçası nedeniyle ölen Deception'ları yeniden hayata döndürmektedir. Megatron'un ölmesi ve Cybertron'un da ağır bir şekilde hasar görmesiyle birlikte Deception'ların kontrolü Skyquake'e kalmıştır. Artık son teknoloji ürünü silahları 'Trypticon'ı tasarlamalarıyla birlikte hem Pentagon hem de Amerikan ordusu için büyük bir tehdit haline gelmişlerdir. Autobot'lar ve NEST, dünyayı olası bir kaostan kurtarabilmek için hızlıca hareket etmek zorundadır. Filmin yönetmen koltuğunda Michael Bay oturuyor.

EMİN ÖZCAN
emin@sigortacigazetesi.com.tr



Paranın kiri...

BİR delikanlı belirdi televizyon ekranında. Sonradan öğrendik; adı Murat Yalçın'mış. Belli ki ana-baba "murat" ettiği için adını öyle koymuş. Ölümün eşiğinden dönüp, ambulansa binerken, "Çizmelerimi çıkarayım, sedye kirlenmesin" dedi. Ve ben içimde biriken bütün acıyı o anda gözyaşı olarak döktüm. Sağ ol Murat, anlayanlara büyük bir insanlık dersi verdin.

13 Mayıs'ta Soma'da bir kömür ocağında meydana gelen "kaza" -nasıl bir kazaysa- hepimizin yörüngesini bozdu. Bu konunun uzun süre medyada gündemden hiç düşmeyeceğini biliyorum. Bu yüzden, Soma ve tüm Türkiye'nin acısını yürekten paylaşarak, aslında bir biçimde Soma'da yaşananlarla da ilgili bir başka konuya değinmek istiyorum.

Bir banka kartı sistemi tarafından, aralarında Türkiye'nin de bulunduğu 12 Avrupa ülkesinde gerçekleştirilen çalışmaya göre, Avrupalıların çoğu nakit paranın kirli olduğuna inanıyor. Avrupalılar arasında, bu inanca en fazla sahip grubu ise Türkler oluşturuyor! Türk halkının yüzde 86'sı nakit paranın hijyenik olmadığını düşünüyor ve yüzde 40'ı paraya dokunduktan sonra mutlaka ellerini yıkıyor. Dilerim öyledir.

Aynı kuruluş tarafından geçtiğimiz yıl gerçekleştirilen farklı bir çalışmada, banknotların üzerinde ortalama 26 bin bakteri bulunduğunun ortaya çıktığı belirtiliyor.

AVRUPALI ALDIRMIYOR

Mart-Nisan 2014 tarihleri arasında, bu kuruluş adına bir araştırma firması tarafından 9 bini aşkın tüketicinin katılımıyla gerçekleştirilen çalışmaya göre, nakit paranın kirli olduğunu bilmesine rağmen, her beş Avrupalı'dan sadece biri parayı tuttuktan sonra ellerini yıkıyor. Türk tüketiciler arasında nakit para tuttuktan sonra el yıkama oranı ise yüzde 40. Bu oran, kadınlarda yüzde 45'e, 55 yaş üzerinde yüzde 48'e kadar çıkıyor.

Araştırmaya katılan Türk tüketicilerin yüzde 88'i başka birinin diş fırçasını kullanmayı ve umumi tuvaletleri "kirli" olarak tanımlıyor. İkinci sırada ise, yüzde 86'lık oranla nakit para ellemek geliyor. Nakit paranın ardından kağıt mendil paylaşmak, toplu taşıma araçları, kapı tokmakları, bilet gişeleri ve otomatlar hijyenik olmayan nesne ve durumlar olarak tanımlanıyor. Paranın kirli olduğuna inanç, kadın tüketicilerde yüzde 91'e kadar çıkıyor.

Araştırmaya katılan Avrupalılar da, toplu taşıma araçlarındaki tutma yerleri veya barlardaki çerezler gibi açıktaki yiyecekleri, nakit paradan daha kirli olarak nitelendirmelerine rağmen ödemelerini kirli nakit ile yapma alışkanlığından vazgeçmekte zorlanıyor.

TÜRKLER DUYARLI

Türk halkının yüzde 99'u hijyen şartlarını iyileştirebilmek adına, yaşam tarzlarında değişiklikler yapmaya hazır olduklarını söylüyor. Nakiti kirli bulan tüketicilerin yüzde 58'i kağıt para yerine temassız kart ya da kredi kartını tercih edeceğini, yüzde 56'sı da dezenfektan jel ve kağıt mendil taşımaya başlayacağını belirtiyor.

Nakit paraya karşı hangi alternatif ödeme şeklini tercih edecekleri sorulan Türk tüketiciler, Avrupa'daki diğer pazarların aksine öncelikli olarak yüzde 66 oranında temassız kartları tercih edeceklerini ifade ediyor. Bunu yüzde 63'le kredi kartı, yüzde 41'le online ödeme ve yüzde 26 ile mobil ödeme takip ediyor.

Türklerin yüzde 30'u için en şaşırtıcı pis alışkanlıkların başında ise tuvalet kullanımı sonrası el yıkamamak geliyor. Bunu yüzde 28 ile kalabalıkta burun karıştırmak takip ediyor.

2013 yılında, bu kuruluş için Oxford Üniversitesi tarafından gerçekleştirilen araştırmada Avrupa'daki ortalama bir banknotun, sağlığa zarar verme potansiyeline sahip 26 bin bakteri taşıdığına dikkat çekilmiş. Aynı araştırmaya göre, en yeni paranın üzerinde bile ortalama 2 bin 400 bakteri bulunduğu, bu bakterilerin ise idrar ve solunum yolu enfeksiyonlarına neden olabileceği belirtilmiş.

Kısaca nakit paradaki kir hepimizin sağlığı için bir tehlike. Araştırmayı yaptıran şirket de nakit yerine kredi kartı kullanılmasını istiyor. Kullanalım kullanmasına da, bir de bunun ödemesi var. Esen kalın.

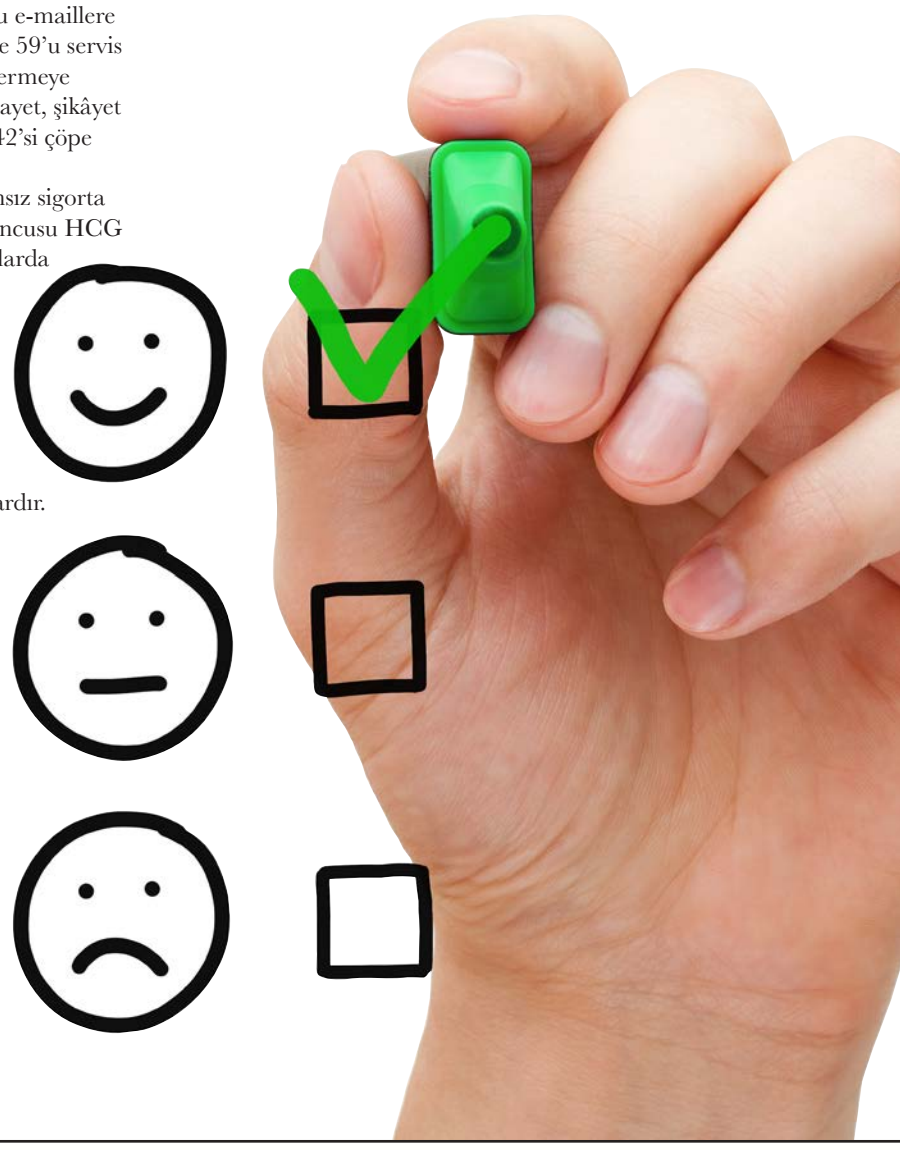


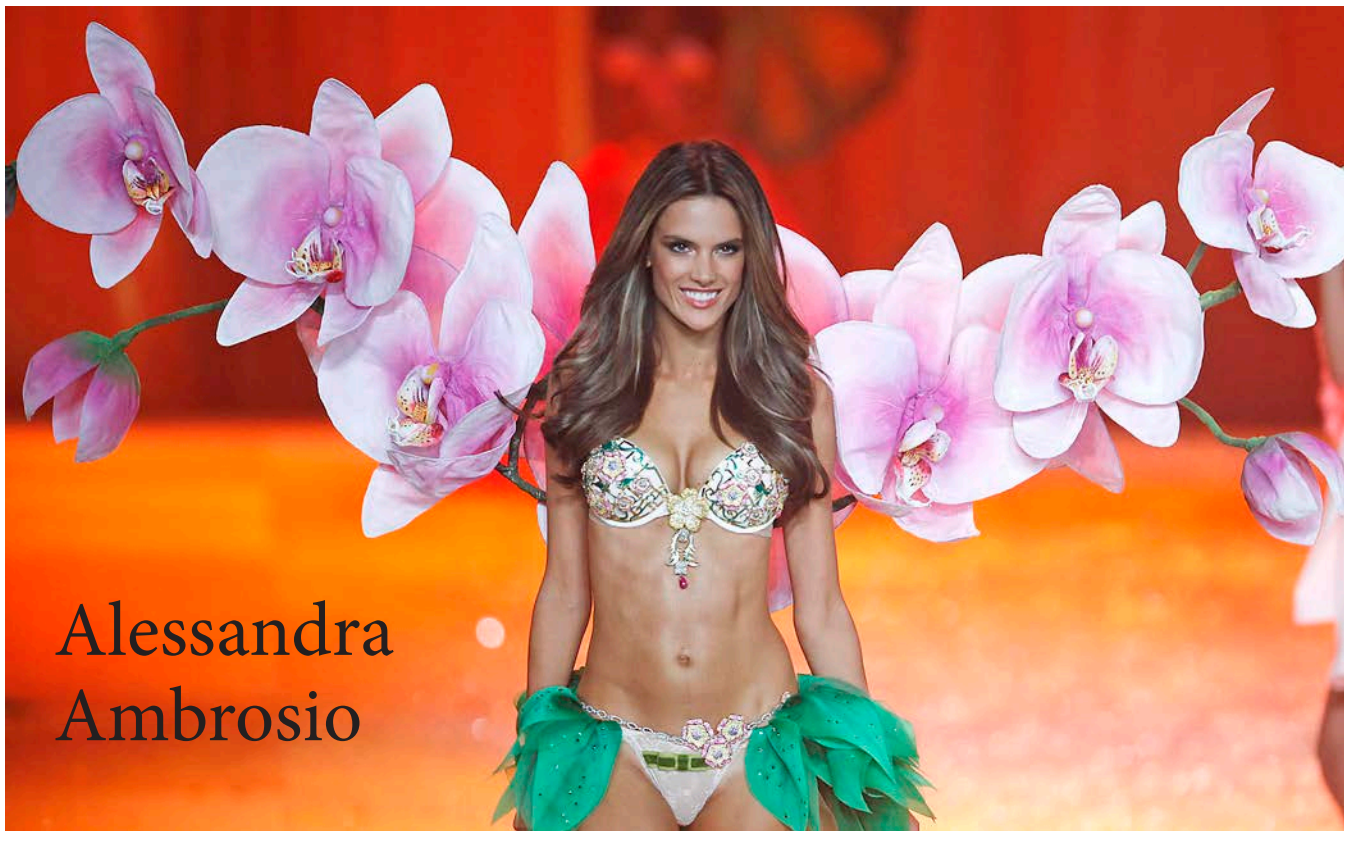
DAVİD KOHEN
david@kositassigorta.com.tr

Müşteri memnuniyeti

Müşteri ilişkileri son dönemlerde bir hayli hararetli tartışmalara konu oluyor. Accenture tarafından yapılan yeni bir ankete göre, Fransa'da memnun olmadıkları için şirket değiştiren müşterilerden kaynaklanan ve "istikrarsız müşteri ekonomisi" olarak adlandırılan müşteri hareketliliğinin yıllık yaklaşık 118 milyar euroluk bir pazara tekabül ettiği söyleniyor.
Bu durum, müşterileri muhafaza etmenin, fakat aynı zamanda başka yeni müşterileri çekmek için gerekli olanak ve vasıtaları acilen hayata geçirmenin ne kadar önemli olduğunu gösteriyor!
Dijital sistemlerin tüketicilerin davranış biçimlerini temelden değiştirdiği bir dönemde bu daha da doğru bir strateji olarak ön plana çıkıyor. Tüketiciler şimdi daha talepkar, beklentileri artmış, kişiselleştirilmiş hizmet, anında yanıt, kendilerine fiziki olarak yakın ve destek olacak acenteler ile en uygun fiyatları arıyorlar...
Dolayısıyla müşteri ilişkileri yavaş yavaş şirket yönetimlerinin en önde gelen kaygılarından biri haline geliyor.
Bunun için tabii ki uygun eğitimler gerekli olacak. İpsos (Fransız anket şirketi) tarafından Almanya, İspanya, İngiltere, İtalya, Brezilya, Çin, ABD ve Japonya'da gerçekleştirilen müşteri ilişkilerinin imajıyla ilgili uluslararası bir anketin rakamları oldukça anlamlıdır.
Fransızların yüzde 99'u müşteriyi karşılama kalitesinin ve müşterileri memnun etmek için yapılan çalışmaların bir mal veya hizmetin seçiminde önemli bir rol oynadığını düşünüyorlar.
Bu noktada dünya ortalaması yüzde 59 düzeyinde ve hatta bu oran Japonya'da yüzde 33'e kadar düşüyor. Daha iyisi, Fransızların yüzde 72'si daha yüksek kaliteli bir müşteri hizmeti karşılığında bir mala veya hizmete daha yüksek bir fiyat ödemeye hazır olduklarını belirtiyorlar (ortalama + yüzde 7).
Fransızların yüzde 93'ü telefon çağrı merkezlerinin uzak ülkelerde değil, Fransa'da bulunmasının önemli olduğunu düşünüyorlar.
Sofinscope 2013 anketi; Fransız müşterilerin yüzde 74 oranında satınalma sırasında fiyata öncelik verdikleri ve beklentilerinin artık çeşitlendiğini ayrıca arttığını göstermektedir. Ama onlara hemen taş atmayalım, çünkü "Müşteri İlişkilerinde 2014 Ödülleri" verilmesi vesilesiyle, HCG (Ekonomik ve sosyal ilişkiler danışmanlık şirketi) müşteri ilişkileri alandaki yetersizliklerini de vurguluyor.
Şirketlerin telefon santrallerinin yüzde12,5'ine zorlukla ulaşılabiliyor, müşteri ilişkilerinin yüzde 42'si bazı saatlerde aramalara cevap vermiyor, yüzde 19,9'u e-maillere dönüş yapmıyor, yüzde 59'u servis sorumlusunun adını vermeye tereddüt ediyor ve nihayet, şikâyet mektuplarının yüzde 42'si çöpe atılıyormuş!
Bununla beraber, Fransız sigorta sektörünün hiçbir oyuncusu HCG ödül listesinde üst sıralarda yer almamaktadır.
Sonuç olarak tüm sektörler ve şirketler için en önemli unsur müşteri memnuniyetidir ve bu konuda yapılması gereken daha çok iş vardır.

> Fransızların %99'u müşteriyi karşılama kalitesinin ve müşterileri memnun etmek için yapılan çalışmaların bir mal veya hizmetin seçiminde önemli bir rol oynadığını düşünüyor.





Alessandra Ambrosio

YAZIN İLK FIKRASI

Yine Temel

Temel, minibüse binmek için işaret etmiş. Şoförde ellerini havaya kaldırıp, tüm parmaklarını oynatarak çok kalabalık demiş. Temel'de başparmağını, işaret ve orta parmağının arasına sokmuş. Bunu gören şoför çok kızmış ve minibüsü durdurup aşağıya inmiş:

-"Sen ne kadar terbiyesiz adamsın!"

demiş. Temel'de:

- "Asıl sen ne kadar terbiyesiz adamsın, bana elinle böyle yaptın" demiş.

Şoför:

- "Ben sana kalabalık dedim" deyince Temel'de:

- "Eee bende beni araya sıkıştır dedum."

OTTO Zenith®

Kuzey'den güney'e, doğu'dan batı'ya

62 Standart Servis Noktasında...

MİNİ • MİDİ • MAKSİ & HASAR ONARIM HİZMETİ

Büyümeye devam ediyoruz...

Boyasız Göçük Düzeltme

Kumaş Döşeme Tamiri

Cam Tamiri

Döşeme Leke Çıkarma

Hasarlı Boya Tamiri

Plastik Parça Tamiri

Deri Döşeme Tamiri

Hasarsız Boya Tamiri

Jant Boyama

Oto Yenileme

fikrifabrika.com © Nisan 2014 Rev.04/14-1372

www.ottozenith.org

International Certification LCR ISO 9001 REGISTERED FIRM Registrar Ltd.

444 68 86

AVIVA Sigorta · IŞIK SİGORTA Her ihtimale karşı! · SOMPO JAPAN SİGORTA · AXA SİGORTA sigortacılık yeniden tanımlanıyor · AKSigorta · NEOVA SİGORTA

GENERALI Sigorta A.Ş. · Ankara Sigorta · DEMİR SİGORTA · HALKSİGORTA · TÜRK NİPPON SİGORTA

OTTO ZENİTH'İN SEKTÖRE VERDİĞİ ANLAŞMALI HİZMETLER

Aviva Sigorta, Ankara Sigorta, Generali Sigorta, Işık Sigorta ile mini onarım, mobil onarım, kasko ve trafik hasar onarım hizmetleri.
Axa Sigorta ile küçük onarım, kasko, trafik hasar ve mobil onarım hizmetleri.
Demir Sigorta, Türk Nippon Sigorta ile kasko ve trafik hasar onarım hizmetleri.
Sompo Japan Sigorta ile özel onarım hizmetleri.
Aksigorta, Halk Sigorta, Neova Sigorta ile mobil onarım hizmetleri.

Audi
Teknoloji ile bir adım önde

Benzersiz bir test sürüşünün başlangıç ve bitiş noktası: **Eviniz.**



Sürüş deneyimini ve yol tutuşunu yeniden keşfedeceğiniz ayrıcalıklı bir test sürüşü Şenyıldız'dan kapınıza kadar geliyor. Dilediğiniz Audi modelini bulunduğunuz yerde denemek için Şenyıldız'ı arayarak randevu alın, en büyük tutkunuz, birlikte belirleyeceğimiz tarihte, uzman danışmanımız eşliğinde istediğiniz yere gelsin. Size sadece tutkunun keyfini sürmek kalsın.

Şenyıldız

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

Audi Şenyıldız iPhone uygulaması Available on the App Store'da

