

YA DÜNYA KUPASI İPTAL OLSAYDI?

Munich Re Underwriting Yöneticisi Andrew Duxbury, büyük bir spor organizasyonunun iptal edilmesi halinde ortaya çok ciddi sorunlar çıkabileceğini ifade etti. Duxbury, bu sebeple Munich Re'nin konuyla ilgili uzmanlarının, yıllardır Brezilya'ya odaklandığını söyledi. › S.25



TSB'DEN SİGORTACILIKTA DÖNÜŞÜM PROJESİ

TSB, düzenlediği basın toplantısında, sektörün 2013 sonu ve 2014 ilk çeyrek sonuçlarıyla ilgili değerlendirmelerde bulundu. Toplantıda, "Oto Sigortaları Projesi" ve "Sigortacılıkta Dönüşüm Projesi"nin detayları da paylaşıldı. › S.31

SİGORTACI GAZETESİ ARTIK ANDROID'DE DE

Sigortacı Gazetesi, iPad ve iPhone'un ardından şimdi de Android'de. Android işlemcili cep telefon ve tabletlerinizden Sigortacı'yı ücretsiz olarak takip etmek için Google Play'den Sigortacı Gazetesi uygulamasını indirebilirsiniz.



Türkiye'nin En Çok Satan Sektör Yayını

sigortacı gazetesi

TEMMUZ 2014 YIL: 30 / SAYI: 428 AYDA BİR YAYINLANIR

Sektör kârı sevdi



Türkiye Sigorta Birliği'nin verilerine göre, sigorta sektörü 2014 yılının ilk üç aylık döneminde hayat dışında 341 milyon lira, hayat sigortalarındaysa 124 milyon lira teknik kâr elde etti. Geçen yılın aynı döneminde hayat dışında 129 milyon lira, hayat sigortalarındaysa 79 milyon lira kâr edilmişti. Geçen yılın aynı dönemine göre hayat dışında kârlılık yüzde 164, hayat branşındaysa yüzde 57 arttı.

Geçtiğimiz yıl kârlılıkta en büyük rolü oynayan kasko branşında bu yılın ilk üç ayında yaklaşık 267 milyon lira teknik kâr elde edildi. Bu branşta geçtiğimiz yılın ilk çeyreğinde 158 milyon lira olan teknik kârda yüzde 68 oranında artış oldu. Trafik sigortalarında geçen yılın ilk üç ayında 221 milyon lira olan teknik zarar bu yıl yüzde 20 azalarak 183 milyon liraya düştü. Daha önce kırmızı alarm veren yangın ve doğal afetler branşında 127 milyon lira kâr edildi. › S.52

MEHMET KALKAVAN TSB GENEL SEKRETERİ



Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Genel Sekreter Vekili Mehmet Kalkavan'ın asaleten ataması yapıldı. 2009 yılında TSB'de Genel Sekreter Yardımcısı olarak göreve başlayan Mehmet Kalkavan, öncesinde Sigorta Denetleme Kurulu'nda Başkan Yardımcısıydı.

YUSUF SATOĞLU TARSİM GENEL MÜDÜRÜ



Tarsim'de genel müdürlük görevine Yusuf Satoğlu getirildi. En son Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü olan Yusuf Satoğlu, bu görevinden 2013 yılının şubat ayında ayrılmıştı. Satoğlu Türk Nippon'dan önce Ankara Sigorta Genel Müdürü'ydü.

ANKARA SİGORTA GENEL MÜDÜRÜ TANSEL US



Ankara Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Tansel Us, şirketin Genel Müdürlüğüne getirildi. Tansel Us, "Tüm ekibime ve Yönetim Kurulumuza teşekkür ederim. Şirketimizi daha da ileriye taşıyarak başarıya giden yolu hep birlikte katedeceğiz" dedi. › S.31

TÜSAF BAŞKANI MURAT BÜYÜKÇELEBİ



TÜSAF (Tüm Sigorta Acenteleri Federasyonu) Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Kasap, Genel Kurul'da görevini devretti. Son üç yıldır TÜSAF Başkanlığını sürdüren Hüseyin Kasap'ın yerine Yönetim Kurulu Üyesi Murat Büyükçelebi başkan seçildi.

AON BENFIELD TÜRKİYE CEO'SU FERHAN ÖZAY



Aon Benfield Türkiye'de Servet Gürkan'ın 1 Temmuz'da emekli olmasıyla, CEO'luk görevini Genel Müdür Yardımcısı Ferhan Özay devraldı. 2006'dan bu yana Aon Benfield'da görev yapan Özay, Garanti Sigorta ve İsviçre Sigorta'da üst düzey yönetici olarak çalışmıştı.

MALİYETLER ARTARKEN FİYAT DÜŞÜRMEK ANLAMSIZ



Ege Sigorta Genel Müdürü Kadir Şimşek, 25 yıllık yöneticilik hayatında ilk kez bir yılı çok riskli gördüğünü söyledi. Hasar maliyetleri artarken fiyatların düşmesinin anlamsızlığına değinen Şimşek, bu konuya bir çözüm getirilmesi gerektiğini ifade etti. › S.23

ÜNİVERSİTELERDE EĞİTİM YETERSİZ İŞ OLANAKLARI KISITLI

Sigorta sektörü yapısı itibarıyla önemli bir istihdam alanı oluştururken, bu alanda verilen eğitimlerin yeterli olmadığı belirtiliyor. Konu hakkında görüşüne başvurduğumuz Arel Üniversitesi ve Dicle Üniversitesi'nden öğretim görevlileri ile öğrenciler, eğitimlerin uygulamalı gösterilmesi ve eğitimin sürekliliğinin sağlanması gerektiğini söylüyor. › S.48

EKSPERLER ÜCRETLERİNE ZAM İSTİYOR



Sigorta Eksperleri Derneği Başkanı Ahmet Nedim Erdem, eksper ücretlerinde revizyon yapılması gerektiğini söyledi. Erdem, mevcut ücret politikalarıyla işlerini sürdürmelerinin zor olduğunu ifade etti. › S.29

İSPANYOLLAR KRİZİ TAKMADI

Sigortacı Gazetesi, geçen sene Barselona'da ekonomik krizin vatandaşlara ve sigorta sektörüne dair etkileri üzerine röportajlar gerçekleştirmişti. Muhabirimiz Nermin Yıldırım, bir yıl aradan sonra bu sefer de Madrid'de İspanyolların nabzını tuttu. İspanya'da krizin etkileri devam etse de, İspanyolların neşesi hâlâ yerinde görünüyor. › S.47

YÖNETMELİKLER ÇAĞA AYAK UYDURUYOR



Mesafeli sigorta satışı ile ilgili yönetmelikle, bir süredir uygulanan mesafeli sigorta satışı kanunda yer almaya başladı. Şirketler, yönetmelikle birlikte müşteriye verilen hizmette şeffaflık ve kalitenin artacağını düşünüyor. › S.32

SİBER RİSKLER ŞİRKETLERİ TEHDİT EDİYOR

2013 yılında yapılan Küresel Bilgi Güvenliği Anketi'nin sonuçlarına göre, dünyada sigorta sektöründe şirketlerin yarısından fazlası, bilgi güvenliği kaynaklı olaylar sonucunda, yılda ortalama şirket başına 100 bin dolara varan kayıplar yaşıyor. › S.51



Asistansçılar Derneği'nden TSB'ye ziyaret

Nisan ayında kurulan Asistans Şirketleri Derneği'nin Yönetim Kurulu, ilk ziyaretini Türkiye Sigorta Birliği'ne (TSB) gerçekleştirdi. Toplantıda Dernek Başkanı Metin Öztürk ve Yönetim Kurulu Üyeleri, TSB Başkanı Ramazan Ülger ve Yönetim Kurulu Üyelerine dernek hakkında bilgi verdi. › S.30

MİLTAŞ'TA ŞAMPİYON ÜLKEN-EVERS ÇİFTİ



Milli Reasürans'ın düzenlediği 28. Uluslararası Sigortacılar Tenis Turnuvası'nda kupayı Anadolu Sigorta Genel Müdürü Musa Ülken ile Achmea'dan Norbert Evers çifti kazandı. › S.21

SİGORTA HAFTASI KUTLANDI

Sigorta bilincinin tabana yayılması için bu yıl üçüncüsü gerçekleştirilen Sigorta Haftası, sektörün kurum ve kuruluşları tarafından düzenlenen farklı etkinliklerle kutlandı. Etkinliklere Hazine'den Türkiye Sigorta Birliği'ne, acente örgütlerinden eğitim kurumlarına kadar birçok kuruluş katıldı. › S.20



Türkiye İş Bankası kuruluşudur.

TÜRKİYE İŞ BANKASI

'Bir Usta Bin Usta Projesi' beşinci yılını kutluyor

Anadolu Sigorta yeni ustalar yetiştirmeye devam ediyor

'Bir Usta Bin Usta Projesi'nin beşinci yılı, Anadolu Sigorta Genel Müdürü Musa Ülken, Birinci Genel Müdür Yardımcısı Filiz Tiryakioğlu ile basın mensuplarının Şanlıurfa Kehribar Taşı İşlemeciliği kursuna yaptığı ziyaretle kutlandı. Proje, beşinci yılında 25 kentte 25 kursla 400'den fazla kursiyere ulaştı.

Anadolu Sigorta'nın 85'inci yılında Anadolu'da kaybolmaya yüz tutan mesleklere ilgiyi artırmak için hayata geçirdiği 'Bir Usta Bin Usta Projesi'nin beşinci yılı Şanlıurfa kursuna yapılan ziyaretle kutlandı. Anadolu Sigorta Genel Müdürü Musa Ülken ve I. Genel Müdür Yardımcısı Filiz Tiryakioğlu ile basın mensupları, devam eden Kehribar Taşı İşlemeciliği kursunu ziyaret ettiler.
Anadolu Sigorta'nın Kültür ve Turizm Bakanlığı'nın teknik danışmanlığıyla yürüttüğü Bir Usta Bin Usta Projesi kapsamında, 22 kursiyer bölgede yıllardır varlığını koruyan geleneksel el sanatı olan Kehribar Taşı İşlemeciliği'ni yaşatmak ve geleceğe taşımak amacıyla Şanlıurfa'da başlatılan kursta üç ay boyunca eğitim görecek.
Eğitim sonunda başarılı kursiyerlere Milli Eğitim Bakanlığı'yla Kültür ve Turizm Bakanlığı tarafından sertifika verilecek. Sertifikalar, Bakanlık, Halk Eğitim Merkezleri ve diğer kamu kuruluşlarının el sanatları konusunda açacağı kurslarda 'öğreticilik' yapmak için referans belgesi olarak kabul edilecek.

'BİR USTA BİN USTA' BEŞİNCİ YILINDA 25 KENTE ULAŞTI

Anadolu Sigorta olarak, kurumların bulundukları noktaya, var oldukları topraklardan aldıkları güçle ulaştığına inandıklarını ifade eden Anadolu Sigorta Genel Müdürü Musa Ülken, bu düşünceyle başlattıkları Bir Usta Bin Usta Projesi'nin beşinci yılında Türkiye'nin 25 kentinde 25 farklı mesleğe ulaşmayı başardığını söyledi. Bu kurslarda; öğrenciden ev kadınına, işsiz yurttaşlardan esnaflara kadar çeşitli meslek gruplarından 400'den fazla kursiyerin olduğunun altını çizen Ülken, "Kurslarımızı başarıyla tamamlayan birçok kursiyerimiz geleneksel mesleklerimize hayat verecek girişimlerin ilk tohumlarını attılar ve aldıkları eğitimlerle ilgili atölyelerde çalışmaya başladılar. Anadolu'nun ekonomik ve kültürel zenginliğini geleceğe taşımayı hedefleyen projemiz, yurtiçinde ve yurtdışında onlarca ödüle layık görüldü" dedi.

KEHRİBAR TAŞI İŞLEMECİLİĞİNİN KÖKENİ İLK ÇAĞLARA UZANIYOR

"Kehribar Taşı İşlemeciliği" kursunun, beş yıldır devam eden Bir Usta Bin Usta Projesi'nin 25'inci kursunu oluşturduğunu vurgulayan Ülken, bu sanatın kökeninin ilk çağlara kadar uzandığını belirtti. Ülken şöyle konuştu: "Tarihi 12 bin sene öncesine dayanan Şanlıurfa'mızda, el emeği ve göz nuru gerektiren bu meslek ne yazık ki, birkaç küçük atölye haricinde yok olmaya yüz tutmuştu. Şanlıurfa'daki Kehribar Taşı İşlemeciliği kursunda, 4 ay boyunca 22 kursiyerimiz 192 saat eğitim görecek. Onların, binlerce yıllık bu mesleği geleceğe taşıyacak hünerli ellere sahip ustalar olacağına inanıyoruz."
Kursiyerlerden Kehribar Taşı İşlemeciliği hakkında bilgi alan Musa Ülken daha sonra tezgahın başına geçerek kehribar taşının nasıl işlendiğini öğrendi.



Anadolu Sigorta Genel Müdürü Musa Ülken, Şanlıurfa'da 22 kursiyerin kehribar işlemeyi öğrenerek bu sanatı yaşatacağını söyledi.



ŞANLIURFA KEHRİBAR TAŞI İŞLEMECİLİĞİ

Kehribar, milyonlarca yıl önce yaşamış çok geniş alanlar kaplayan, yüksek ağaçlı, tropik ve yarı tropik ormanlardaki ağaçların salgıladığı reçinenin, toprak altında kaldıktan sonra uçucu bileşenlerini yitirerek ve kimyasal değişikliğe uğrayarak fosilleşmiş, taşlaşmış kalıntısıdır. İlk çağlardan bu yana var olan kehribar taşı işlemeciliği, bugün Anadolu'da birkaç küçük atölye haricinde yok olmaya yüz tutmuştur. Kehribar taşını işleme sanatı kesme, tıraşlama (yontma), taşlara şekil verme, torna ve cilalama tekniği ile dünden bugüne sabırla ve büyük emeklerle yapılarak günümüze kadar geldi. Sağaltma özelliğinden dolayı birçok yerde olduğu gibi Anadolu'da da takı ve tespih yapımında en çok tercih edilen taşlardan biri olmuştur.

Anadolu Sigorta başarılı acenteleriyle Hollanda'da buluştu

12-15 Haziran tarihleri arasında gerçekleştirilen Hollanda seyahatine; portföy büyüklüğü, ürün çeşitliliği ve portföyün dengeli dağılımı kriterlerine göre 2013 yılında en yüksek başarıyı elde etmiş Anadolu Sigorta acenteleri katıldı. Genel Müdür Musa Ülken, I. Genel Müdür Yardımcısı Filiz Tiryakioğlu, Acente ve Kanal Yönetimi Müdürü Macit Bal ve Kurumsal İletişim Müdürü Berna Ergüntan'ın da eşlik ettiği ziyaret dört gün sürdü.
Seyahat esnasında acenteler, ülkenin dünyaca ünlü turistik yerlerini gezme ve Hollanda'ya mâl olmuş mimari eserleri yerinde görme şansı yakalarken, Hollanda kültürünü yakından tanıma ve hep beraber keyifli zaman geçirme fırsatı da buldular.
İlk gün panoramik Amsterdam şehir turuna katılan acenteler; Sarphati Caddesi, Waterloo Meydanı, Portekiz Sinagogu, Bitpazarı, Kraliyet köprüsü, Çiçek Pazarı, Munt Kulesi ile dünyaca ünlü Dam Meydanı'nın da aralarında bulunduğu birçok tarihi yeri görme fırsatını yakaladılar.
Seyahatin ikinci gününde önce Rotterdam'a geçildi. Erasmus ve Williem Köprüsü ile başlayan ziyaret, sonrasında Lahey (Den Haag) şehrine uğranılmasıyla devam etti.
Üçüncü gün yeniden Amsterdam ile başlarken, daha sonrasında yarım gün süreli Marken ve Volendam turuyla sürdü. Gün, dinlenme ve alışveriş için ayrılan serbest zamanla tamamlandı. Üçüncü günün sonunda acenteler yeniden Amsterdam'a dönerken dördüncü gün öğlen güzel anılarla beraber İstanbul'a geri dönüldü.







İl birincisi acenteler güneş doğmadan çıktıkları balon turunda bu unutulmaz deneyimin tadını çıkarırken bol bol fotoğraf çektiler.

AXA SİGORTA'nın yıl içinde belirli performans kriterlerinde başarılı olan acenteleri için düzenlediği İl Birincileri Toplantısı, 25-27 Mayıs tarihleri arasında UNESCO tarafından Dünya Kültürel ve Doğal Mirası olarak ilan edilen ve tüm dünyanın gözde tarihi ve kültürel gezi rotalarının başında gelen Kapadokya'da gerçekleştirildi. Bu yıl sekizincisi düzenlenen toplantıda AXA SİGORTA üst yönetimi ile bir araya gelerek birbirinden keyifli üç gün geçiren il birincisi acenteler organizasyondan büyük keyif aldıklarını belirttiler.

AXA SİGORTA, İl Birincisi Acentelerini Kapadokya'da ağırladı

Acenteler, organizasyonun ilk gününde konakladıkları Double Tree by Hilton Avanos Kapadokya Hotel'deki öğle yemeğinin ardından Kapadokya'nın en yüksek yerleşim yerlerinden biri olan ve tüm bölge manzarasına hakim olan Uçhisar Kalesi ve Cevizli'de manzara eşliğinde fotoğraf çekip Esertepe'den Vasildere ve Göreme panoramasının tadını çıkardılar. Gezi, M.S. 4. yüzyıldan 13. yüzyıla kadar yoğun bir şekilde manastır hayatı yaşanan kaya yerleşim yeri olan Göreme Açık Hava Müzesi ve Paşa Bağı'nda peri bacaları ile devam etti. Acentelerin bir sonraki durağı, tarihi ve doğal zenginliği çağlar boyunca bölge insanı tarafından doğal malzemelerle yoğrulup bütünleşmiş ve sanata dönüşen Kapadokya'nın Avanos ilçesinde M.Ö. 1800 yıllarına kadar uzanan bir çanak-seramik atölyesi oldu. Acenteler, volkanik bir arazi üzerine kurulu olan ilçede, bir yandan Kızılırmak'ın getirdiği nitelikli çamur, öte yandan yakın çevredeki elverişli kil yatakları dolayısıyla yoğun bir şekilde gerçekleştirilen seramik üretimini canlı izleme fırsatını yakaladılar. Akşam ise yine Avanos'ta Kızılırmak kenarındaki



Olgun Küntay / Başkan ve İcra Kurulu üyesi (Hayat ve Emeklilik), Işıl Akyol / Başkan ve İcra Kurulu üyesi (Pazarlama ve Satış), Ali Erlat / Başkan ve İcra Kurulu üyesi (Bireysel Teknik, Sağlık, Hasar ve Hukuk), Ayşegül Denli / Başkan ve İcra Kurulu üyesi (Mali İşler), Yavuz Ölken / Başkan ve İcra Kurulu üyesi (Kurumsal ve Ticari Teknik, Bilgi Teknolojileri ve AXA Way)

ihtişamlı Sur Balık Restaurant'ta mükemmel manzara eşliğinde deniz ürünlerini tattılar.

BALON TURU SONRASINDA TOPLANTI

İkinci güne sabah erken saatte olağanüstü manzara eşliğinde balon turu ile başlayan il birincilesi acenteler bu unutulmaz



deneyimin tadını çıkarırken bol bol fotoğraf çektiler. Turun ardından ise güne toplantı ile devam edildi. Yönetim danışmanı Mehmet Kocabaş'ın farklılıkları gözeterek iletişim kurabilmeyi paylaştığı keyifli söyleşisi ile başlayan toplantı, AXA Holding Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO Cemal Ererdi'nin sektör genel değerlendirmesi ile sürdü. AXA SİGORTA Başkan ve İcra Kurulu üyesi (Pazarlama ve Satış) Işıl Akyol 6 yıldır devam eden kesintisiz liderlikten ve sürdürülebilir başarının öneminden bahsetti. AXA SİGORTA Başkan ve İcra Kurulu üyesi (Bireysel Teknik, Sağlık, Hasar ve Hukuk) Ali Erlat müşteriler açısından hasar süreçlerinin artan öneminin altını çizerken, Kurumsal ve Ticari Teknik, Bilgi Teknolojileri ve AXA Way'den sorumlu Başkan ve İcra Kurulu üyesi Yavuz Ölken, iş yönetimleri ve operasyonel verimliliğin artırılması ile ilgili paylaşımlarda bulundu. AXA SİGORTA Başkan ve İcra Kurulu üyesi (Mali İşler) Ayşegül Denli geçen seneyi lider tamamlayan şirketin ortalama tahsilat süresindeki liderliğini paylaştı. Hayat ve Emeklilik'ten sorumlu Başkan





Acenteler, keyifli balon turu sonrası kutlama gerçekleştirdi.









İl birincisi acenteler tarihi yerleri gezdikten sonra, eşsiz Kapadokya manzarası karşısında eğlenceli ve keyifli bir yemek organizasyonunda bir araya geldi.

ve İcra Kurulu üyesi Olgun Küntay ise emeklilik piyasasının gelişimi ile ilgili genel değerlendirmelerde bulundu. Toplantı sonrası tüm İl Birincileri için özel yaptırılan plaketler acentelere Üst Yönetim tarafından takdim edildi ve tüm sene gösterilen başarının somut örneği olan bu anlar çekilen fotoğraflarla ölümsüzleştirildi.

TARİHİ YERLER GEZİLDİ

Toplantının ardından tarihi kervansaray ve Türk mutfağı geleneğini günümüz konforunda sürdüren Hanedan Restaurant'ta öğle yemeği alındı. Gezi programına, Roma ve Bizans dönemlerinde yer altı şehrine dönüştürülen Kaymaklı yer altı şehri, eski bir Rum köyü olan ve mimarisi ile ünlü evleri koruma altına alınan Mustafapaşa beldesi ve volkanik orijinli jeolojik bir yapıya sahip olan bölgenin en önemli turistik merkezi Ürgüp gezisi ile devam edildi. Akşam ise dünya mutfağından örnekler sunan ve eşsiz Kapadokya manzarasına hakim CCR Padishah Restaurant'ta eğlenceli ve keyifli bir yemek organizasyonu gerçekleştirildi. Acenteler, ertesi gün kahvaltı sonrası otellerinden ayrılırken gerçekleştirilen organizasyonun çok keyifli geçtiğini ve hafızalarında unutulmaz anılar bıraktığını belirttiler.





Great Place to Work®'ün En İyi İşverenleri belirlediği, Türkiye'nin En İyi İşverenleri Benchmark araştırması sonuçları açıklandı. AXA SİGORTA, 2013 yılında olduğu gibi 2014 yılında da "501 ve üzeri çalışana sahip şirketler" kategorisinde bir kez daha Türkiye'nin en iyi işvereni seçildi.



Erdal Serbest / İnsan Kaynakları Müdürü Eğitim & Gelişim ve İç İletişim, Esra Güller / Bölüm Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi (İnsan Kaynakları ve İç İletişim), Olgun Küntay / Başkan ve İcra Kurulu Üyesi (Hayat ve Emeklilik), Sait Baş / Kurumsal ve Ticari Teknik Uzman Yardımcısı.

Türkiye'nin En İyi İşvereni bir kez daha AXA SİGORTA

1992 yılında ABD'de kurulan ve dünya çapında 50 ülkede faaliyet gösteren Great Place to Work® Enstitüsü tarafından, her yıl yaklaşık 7000 işletme ve 16 milyondan fazla çalışanın analizleri ile gerçekleşen En İyi İşverenler araştırması ve yarışması bu yıl ikinci kez Türkiye'de gerçekleşti.

İlki 2013 yılında düzenlenmiş olan araştırmanın 2014 araştırma dönemine ülkemizde çeşitli alanlarda faaliyet gösteren çok uluslu şirketler ve lokal şirketler olmak üzere farklı sektörlerden toplam 60'ın üzerinde şirket katıldı.

En iyi işverenleri belirlerken Great Place to Work Enstitüsü mükemmel bir iş yerini, "çalışanların yöneticilerine güvendiği, yaptıkları işten gurur duyduğu ve birlikte çalıştığı insanlardan keyif aldığı yer" olarak tanımlıyor. Bu tanıma yönelik gerçekleştirilen çalışan anketleri ve İnsan Kaynakları politikaları analizleri sonucu, yüksek Çalışan Memnuniyeti ile AXA SİGORTA, 2013 yılında olduğu gibi 2014 yılında da "501 ve üzeri çalışana sahip şirketler" kategorisinde Türkiye'nin en iyi işverenleri arasında 1. sırada yer aldı.

AXA SİGORTA İnsan Kaynakları ve İç İletişim'den sorumlu Bölüm Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Esra Güller konuyla ilgili yaptığı açıklamada "Great Place to Work® Türkiye'nin En İyi İşverenleri 2014" Benchmark yarışması ve ödülü ile çalışanların şirketin değerlerine ve hedeflerine yürekten inandıklarını, gurur ve bağlılık duyduklarını, şirketlerini çalışılacak bir kurum olarak tavsiye ettiklerini ve her zaman bir adım daha ileriye taşımak için gösterdikleri çabanın 2013 yılında olduğu gibi 2014 yılında da bir kez daha tescillendiğini belirtti.

Güller, tüm AXA SİGORTA çalışanları olarak kurum içinde "birlikte çalışmaktan keyif aldıkları ayrıcalıklı bir işyerine sahip olduklarını" hissettiren ve ülkemizin önde gelen firmaları ile kendilerini karşılaştırma fırsatını buldukları bu sonucu mutlulukla karşıladıklarını söyledi. Güller, iki yıl üst üste 501 ve üzeri çalışan kategorisinde "Çalışılacak En İyi Şirket" olarak seçildikleri ve ödül aldıkları bu araştırmayı sürdürülebilir başarının bir göstergesi olarak kabul ettiklerini de sözlerine ekledi.

TÜRKİYE'NİN EN İYİ İŞVERENLERİ - 501 VE ÜZERİ ÇALIŞANA SAHİP ŞİRKETLER SIRALAMASI (2014)

1	AXA SİGORTA
2	Ericsson
3	Boyner Holding
4	Vodafone
5	PepsiCo

GREAT PLACE TO WORK® TÜRKİYE'NİN EN İYİ İŞVERENLERİ 2014

AIG Sigorta'nın performansında 'Ulusal Brokerlar'ın payı büyük

AIG Sigorta Ulusal Brokerlar İş Geliştirme Müdürü Sadık Kelleoğlu, Ulusal Brokerlar Departmanı olarak, çalıştıkları brokerların müşterilerine karşı doğru ve verimli bir iş ortağı olabilmeleri adına taşıdıkları sorumluluğa ortak olduklarını ve onlarla her adımda birlikte çalıştıklarını belirtti.



AIG'nin global stratejileri içerisinde stratejik büyüme ülkesi olarak belirlenen ve 2012 yılından bu yana yoğun yatırım alan Türkiye'de AIG Sigorta, 2013 yılını yüzde 30'un üzerinde büyüme performansı ile kapattı. Geçtiğimiz sene dağıtım kanalında belirlediği yeniden yapılanma ile Ulusal Brokerlar kanalını ayrı bir müdürlük olarak organize eden AIG Sigorta, bu kanalın yönetimini sektörün genç ve tecrübeli isimlerinden Sadık Kelleoğlu'na verdi.

2014 yılının ilk yarısında büyüme performansını aynı hızda devam ettiren AIG Sigorta'nın Ulusal Brokerlar İş Geliştirme Müdürü Sadık Kelleoğlu, AIG'nin bu kanaldaki çalışma stratejisinin "iş ortaklığı" prensibine dayandığının altını çizdi. Kelleoğlu şunları söyledi: "AIG, global olarak özellikle karmaşık risklerde ve underwriting-teknik uzmanlık alanında sahip olduğu birikimin verdiği güvenle, çalıştığı brokerlara tam kapsamlı iş ortaklığı prensibiyle hizmet veriyor. Teknik uzmanlık ve birikimlerimizi çalıştığımız brokerlarla ve iş ortaklarımızla düzenli paylaşıyor ve böylelikle karşılıklı güvene dayanan, uzun soluklu ve sağlam ilişkiler kurabiliyoruz."

'AIG SİGORTA HER ADIMDA BROKERİN YANINDA'

Bu anlamda "sorumluluk" kavramının önemini vurgulayan Kelleoğlu, "Türk sigorta pazarı mükemmel büyüme potansiyeline sahip. Sektörün Türkiye'de hak ettiği noktalara gelmesi, her şeyden önemlisi, mevcut ve potansiyel müşterilerin ve kurumların doğru ve iyi birer sigorta müşterisi olarak iş ortamı ve yaşam kalitelerini yükseltmeleri adına üzerimizdeki sorumluluğun çok büyük olduğunu düşünüyorum. AIG Sigorta Ulusal Brokerlar departmanı olarak, çalıştığımız brokerların müşterilerine karşı doğru ve verimli bir iş ortağı olabilmeleri adına taşıdıkları sorumluluğa ortak olarak, onlarla her adımda birlikte çalışıyoruz" dedi.

Kelleoğlu sözlerine şöyle devam etti: "AIG'nin global uzmanlığını, deneyimini, Türkiye'deki pazar koşulları ve müşteri beklentileriyle ilgili tecrübelerimizle harmanladığımız zaman, hem brokerlar hem de bu yolla müşterimiz olan kurumlar ve bireyler için doğru hizmeti vermiş oluruz."

Çalıştıkları brokerların mevcut müşterilerinin sadık müşteriler olmasını sağlayarak broker ve müşterinin bu işbirliğinden daha fazla verim alabilmesi için gerekli danışmanlık ortamını sağlamak üzere çalıştıklarını anlatan Kelleoğlu şunları söyledi: "Tabii ki, brokerların yeni iş geliştirme faaliyetine de katkıda bulunuyoruz. Yeni müşteri, yeni poliçe, potansiyel müşterilerin teknik açıdan bilgilendirilmesi ve brokerların bu anlamda tam desteklenebilmeleri için, müşteri ziyaretlerine de AIG olarak katılıyor, ürün yöneticilerimiz ile birlikte brokerlara yeni iş geliştirmeleri konusunda danışmanlık hizmeti veriyoruz."

"Sunduğumuz ürünün içeriğine göre, yasal düzenlemeler, mevzuat ve akademik bilgilerin brokerlara sistemli biçimde ulaşması için çeşitli danışmanlık firmaları ile çalışıyor, yurtdışında aldığımız teknik ürün eğitimlerinin, Türkiye'de düzenlediğimiz AIG Akademi ve Ürün Seminerleri vasıtasıyla sistemli bir biçimde aktarılmasını sağlıyoruz" diyen Sadık Kelleoğlu, AIG Sigorta ürün ve hizmetleri hakkında bilgi veren ürün kataloglarının da brokerların kullanımına sunulduğunu bildirdi.

AIG GLOBAL UZMANLIĞINI VE DENEYİMİNİ PAYLAŞIYOR

AIG Sigorta, AIG Akademi ile verdiği düzenli teknik eğitimler dışında ürün seminerleri ile de brokerlarla sistematik bilgi paylaşımına devam ediyor. Mayıs ayında İstanbul Grand Hyatt Oteli'nde gerçekleştirilen Ürün Sorumluluk Semineri, AIG Sigorta'nın çalıştığı 130 iş ortağını bir araya getirdi. Tüm gün devam eden seminer, AIG'nin global uzmanlık ve deneyim paylaşımını sağlamak üzere AIG'nin Avrupa, Orta Doğu ve Afrika (EMEA) Bölgesi ürün üst yöneticilerinin yaptıkları sunumlar ve örnek vakalar ile de desteklendi. Toplantıya katılan AIG EMEA Bölgesi Sorumluluk Üst Yöneticileri, dünyada gerçekleşen örnek vakaları, bu vakalardaki püf noktalarını, ürün sorumluluğa ait ana konseptleri, hasar önleme tekniklerini katılımcılarla paylaştılar. İstanbul Üniversitesi Hukuk Fakültesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Kerim Atamer de ürün sorumluluk sigortasının Türk Hukuku'ndaki yeri hakkında ilgili mevzuat çerçevesinde detaylı bir sunum yaptı.

ULUSAL BROKERLAR İÇİN AIG AKADEMİ'DE EĞİTİMLER SÜRÜYOR

AIG Sigorta Ulusal Brokerlar Kanalı Müdürü Sadık Kelleoğlu, brokerların teknik ürün eğitimleri ve satış teknikleri eğitimleri ile düzenli desteklendiğini vurguladı. 2012 yılından bu yana AIG Sigorta'nın İstanbul Bilgi Üniversitesi işbirliğiyle gerçekleştirdiği AIG Akademi'de, brokerlar için ayrı bir ürün ve satış teknikleri eğitim programı uygulanıyor. Bu konuda da bilgiler veren Sadık Kelleoğlu şunları söyledi: "AIG'nin ticari ve bireysel ürünleri ile ilgili teknik eğitimler ve satış tekniklerine uzanan geniş bir yelpazede eğitimlerimiz devam ediyor. Bu eğitim seminerleriyle ilgili çalıştığımız brokerlardan aldığımız olumlu geri dönüşler ve iş hacminde yakaladığımız önemli artış, AIG Akademi'nin brokerlar ile kurguladığımız iş ortaklığı felsefesinin iyi bir uygulaması olduğunu bize gösteriyor. Brokerlar için bugüne kadar 4 ayrı eğitim organizasyonu düzenlendi. Bu eğitimler de ürün teknik bilgileri, sıkça sorulan sorular, AIG'nin sunduğu farklılıklar ve satış teknikleri üzerinde odaklanıyor. Bugüne kadar brokerlar özelinde düzenlenen eğitimlerimize 40'ın üzerinde brokerımızdan 250'ye yakın yetkili katıldı."

AIG'DEN BROKERLARA ÇEVRE HUKUKİ SORUMLULUK SİGORTASI SEMİNERİ



Sadık Kelleoğlu yeni dönemde çalıştıkları brokerlarla "Danışman İş Ortağı" prensibiyle, ilişkilerin daha da kuvvetlendirilerek devam edeceğinin altını çizdi. Haziran ayında Çevre Hukuki Sorumluluk Sigortası Semineri'nde brokerları ile yeniden bir araya gelen AIG Sigorta, Ulusal Brokerlar Ekibi ve Ürün Yöneticilerinin liderliğinde Çevre ürününü mercek altına aldı. Grand Hyatt'da gerçekleştirilen seminere 30'a yakın broker katıldı. Diğer ürün seminerlerinde olduğu gibi bu seminerde de, AIG'nin global uzmanlık ve deneyiminin paylaşılabilmesi için yabancı üst yöneticilerin katılımı sağlandı. Çevre Ürünü Avrupa, Ortadoğu ve Afrika Bölgesi Üst Yöneticisi Stephen Andrews toplantıda bir sunum yaparak AIG'nin global bilgi ve tecrübelerini, Çevre Kirliliği Sigortası konusundaki uzmanlığını anlattı. Stephen Andrews ayrıca, dünyada yaşanan hasar örnekleri ve AIG'nin yetkinliklerinin önemine değindi.

Ürünün yasal boyutu ve mevzuat ile ilgili bilgilendirmeyi ise Boğaziçi Üniversitesi Öğretim Görevlisi Prof. Dr. Cem Avcı gerçekleştirdi. Prof. Avcı, Çevre Riskleri ve Yönetimi başlıklı bir sunum yaptı ve mevcut çevre yasaları, kreditörlerin çevresel kriterleri, çevre kazalarının türleri, geçmiş kirlilik sorumlulukları hakkında bilgileri paylaştı.

'ÜRÜN SEMİNERLERİ DEVAM EDECEK'

Çevre Hukuki Sorumluluk Sigortaları kıdemli Underwriter'ı Elvin Duman'ın ürünün kapsamını ve teminat limitlerini, Türkiye'den vaka ve hasar örneklerini paylaştığı toplantıda son olarak Sadık Kelleoğlu bir sunum yaparak, mevcut ve hedef müşterilerin çevre risklerinin brokerlar liderliğinde farkındalığının artırılması, yeni iş üretim fırsatlarının yaratılarak, müşteri bağlılığının güçlendirilmesi ve brokerların 2014 yılı stratejik satış hedeflerine ulaşmasında AIG Sigorta'nın sağlayabileceği destekler üzerine bilgilendirme yaptı. Sadık Kelleoğlu, brokerlar ile birlikte hedeflere ulaşılabilmesi, brokerların sigorta ürün ve hizmetlerinin gelişimine Danışman İş Ortağı rolüyle katkıda bulunabilmeleri amacıyla düzenlenen Broker Toplantıları'nın farklı ürünler mercek altına alınarak devam edeceğini belirtti.



MAPFRE GENEL SİGORTA, Intercity Sürüş Akademisi işbirliğiyle 2,500 sigortalısına Formula 1 pistinde kişiye özel güvenli sürüş eğitimi hediye ediyor. Sürüş eğitimleri, Intercity'nin Almanya'daki DVR Akademisi'nde yetişen eğitmenler tarafından veriliyor.

Sigortalıların güvenli sürüş eğitimi MAPFRE GENEL SİGORTA'dan

MAPFRE GENEL SİGORTA 2,500 sigortalısını güvenli sürüş eğitiminden geçirmek üzere Intercity Sürüş Akademisi'yle anlaştı. "Emin Ellerdesiniz" mottosuyla hareket eden MAPFRE GENEL SİGORTA, sigortalılarına "Artık direksiyon başında da emin ellerdesiniz" diyor. Sigortalılarına verdiği değerin altını bir kez daha çizmek isteyen MAPFRE GENEL SİGORTA, kasko sigortası müşterilerine Güvenli Sürüş Teknikleri Eğitimi hediye ediyor. MAPFRE GENEL SİGORTA, bu etiğimlerle sigortalılarına yol güvenliği konusunda bilgi vermeyi ve direksiyon başında yaşanabilecek kazalara karşı onları eğitmeyi amaçlıyor. İstanbul Park'ta Formula 1 pistinde gerçekleştirilecek olan eğitimlere katılacak sigortalılar, Güvenli Sürüş Sertifikası da kazanıyor.

MAPFRE GENEL SİGORTA CRM ve Müşteri İlişkileri Servis Yöneticisi Jane Merttürk ve Segment Yönetimi Yetkilisi Ozan Ercan, Intercity işbirliğiyle sigortalılara sunulan bu yeni fırsatı Sigortacı Gazetesi'ne açıkladı.

"Sigortalılarımıza hayat kurtaran bir eğitim fırsatı sunuyoruz" diyen Jane Merttürk, eğitimlerin kişiye özel olduğuna vurgu yaptı. Merttürk, "Bir yıla yayılmış olan bu eğitim fırsatını almaya hak kazanan sigortalılarımız, dört ay boyunca kendilerine uygun olan bir günde bu haklarını kullanabilecek" şeklinde konuştu.


Ozan Ercan — Jane Merttürk

HEDEF 2 BİN 500 SİGORTALIYA EĞİTİM VERMEK

MAPFRE GENEL SİGORTA'nın FUNDACIÓN MAPFRE (MAPFRE VAKFI) ile 2009 yılından beri Güvenli Sürüş Teknikleri Eğitimi verdiğini ve bu alanda deneyimli olduklarını belirten Merttürk, "Güvenli sürüş konusundaki deneyimlerimizi yayınladığımız kitaplar ve DVD'ler aracılığıyla sigortalılarımız ile paylaşıyorduk. Bu fırsatla bu alandaki bilgi ve tecrübemizi bire bir eğitimler sayesinde sigortalılarımızla paylaşıyoruz. Ayrıca, FUNDACIÓN MAPFRE ile sosyal sorumluluk projeleri kapsamında yürüttüğümüz güvenli sürüş eğitimleri de devam edecek" dedi.

Merttürk, hedeflerinin 2 bin 500 sigortalıya eğitim vermek olduğunu söyledi.

'BU İŞBİRLİĞİNDE KİLİT NOKTA ACENTELERİMİZ'

Sigortalıların MAPFRE GENEL SİGORTA'nın sunduğu bu eğitim fırsatından yararlanbilmesinde acentelerin kilit öneme sahip olduğunu söyleyen Jane Merttürk, "İş modelimiz itibarıyla müşteriye dokunduğumuz nokta acentelerimiz. Bu eğitim fırsatını da acentelerimiz aracılığıyla müşterimize ulaştırıyoruz" diye konuştu.

EĞİTİME KATILAN SİGORTALILARA YÜZDE 15 İNDİRİM FIRSATI

Eğitimde başarılı olanlara Güvenli Sürüş Sertifikası verildiğini söyleyen Ozan Ercan, uluslararası geçerliliği olan bu sertifkanın ehliyetin ötesinde bir prestiji olduğunu vurguladı. Haziran ayı itibarıyla bu fırsatın sigortalılar ile paylaşıldığını belirten Ercan, "Çarpma, çarpışma hasarı yapan kasko müşterilerimiz, belli kriterler çerçevesinde bu eğtimden ücretsiz olarak faydalanabilecekler" şeklinde konuştu. Ercan, sigortalıların eğitim sonrasında bir sonraki kasko poliçesinde yüzde 15 indirim kazanacağını da belirterek, eğitime başvuru sürecini şöyle açıkladı: "Sigortalı iş birliği kriterlerine uygun bir hasar dosyasına sahip ise acentesine otomatik olarak eğitim katılım sertifikası maili gönderiliyor. Katılım sertifikası acente kanalıyla sigortalıya iletiliyor. Sigortalı Intercity Çağrı Merkezi'nden rezervasyon yaptırarak eğitimden faydalanabiliyor. Eğitimden faydalandıktan sonra, eğitimi başarı ile tamamlarlarsa bir sonraki kasko yenilemelerinde yüzde 15 indirim fırsatı sunuluyor.

ALMAN DVR AKADEMİ'DE YETİŞEN EĞİTMENLER

Ozan Ercan, eğitimlerle ilgili şu bilgileri verdi: "Intercity'nin Almanya'daki DVR Akademi'de yetişen eğitmenler tarafından verilen ve 5 - 6 saat aralığında süren eğitimler, 45 dakikalık teorik eğitimle başlıyor. Daha sonra padok alanında verilen sürüş eğitimine geçiliyor. Eğitimlerde direksiyon başında 2,5-3 saat süren direksiyon eğitiminden sonra ara bir değerlendirme yapılıyor."

MAPFRE 'En değerli 500 şirket' arasında

MAPFRE, Brand Finance Global Ranking çerçevesinde 3.55 milyar dolarlık marka değeriyle geçen yıla göre 56 sıra birden atlayarak 500 şirket arasında 412. sıraya yükseldi.

5 kıtada 47 farklı ülkede hizmet veren MAPFRE, İspanya ve Latin Amerika pazarında lider konumunda bulunuyor, Avrupa'da ise 36,000 çalışanı, dünya çapında 23 milyon müşterisiyle ilk 10 içerisinde yer alıyor. 2013 yılında 25.9 milyar euro ciro ve 790 milyon euro net kâr açıklayan MAPFRE, İngiltere merkezli dünyanın en büyük marka değerlendirme danışmanlık şirketi Brand Finance danışmanlarının hazırladığı raporda; geçen yıla göre 56 sıra birden yükselerek, dünyada en değerli şirketler arasında 412. sıraya geldi.

Araştırmaya göre MAPFRE'nin marka değeri 2013 yılına göre 840 milyon dolar artarak 3.55 milyar dolara yükseldi.

MAPFRE bu listeye girebilen 10 İspanyol şirketi arasındaki tek sigorta grubu.

Brand Finance markaların değerini; ciro, kârlılık, duygusal etki gibi pek çok farklı kriteri baz alarak hesaplıyor.



MAPFRE VAKFI'NDAN 'SİGORTACILIĞA GİRİŞ'

FUNDACIÓN MAPFRE (MAPFRE VAKFI) 27 Mayıs'ta Madrid'de gerçekleştirdiği basın toplantısında "Sigortacılığa Giriş Eğitim Programı"nı tanıttı. Bu öncü inisiyatif, bedava, hızlı ve basit bir eğitimle uluslararası anlamda sigortacılığın temellerini anlatmayı hedefliyor.

FUNDACIÓN MAPFRE, Sigortacılığa Giriş Eğitimi ile toplum içerisinde temel uluslararası sigortacılık anlayışını oluşturmayı amaçlıyor. Yıllık yaklaşık 7,000 kişi tarafından alınması beklenen program; sigorta kontratının doğası ve amacı, prim hesaplamasında göz önüne alınan etkenler, en yaygın poliçeler gibi pek çok konu üzerine eğilirken, sigorta şirketlerinin organizasyonu ve özel sigortaların düzenleyici mevzuatıyla ilgili de bilgiler veriyor.

İspanyolca, İngilizce ve Portekizce alternatifleri olan program yaklaşık 2 saat sürüyor ve sigortacılıkla ilgili herhangi bir altyapı gerektirmiyor. Türkiye'nin ve dünyanın herhangi bir noktasında bulunan gönüllü katılımcılar programa www.segurosparatodos.org internet sitesi üzerinden katılabiliyor.

DASK Depreme Dayanıklı Bina Tasarımı Yarışması'nda final heyecanı

Binalar depreme direniyor ayakta kalan kazanıyor



Birinci takım Karadeniz Teknik Üniversitesi ödülü Selamet Yazıcı'dan aldı.





DASK'ın düzenlediği Depreme Dayanıklı Bina Tasarımı Yarışması'nın finali tamamlandı. Birinciliği Karadeniz Teknik Üniversitesi'nden Tweezers takımı aldı. Takım üyeleri 10 bin liralık para ödülünün sahibi olurken üniversitelerine de deprem masası kazandırdı.

Türkiye'de ilk kez Doğal Afet Sigortaları Kurumu (DASK) tarafından düzenlenen Depreme Dayanıklı Bina Tasarımı Yarışması'nın finali İstanbul Kongre Merkezi'nde gerçekleşti. Yarışmada, 39 takım kendi tasarladıkları bina modelleriyle depreme meydan okudu. Birinci olan takım, üniversitesine depremi simüle eden sarsma masası kazandırırken, dereceye giren her üç takımın üyeleri para ödülünün sahibi oldu.
DASK Depreme Dayanıklı Bina Tasarımı Yarışması'nın amacı, geleceğin inşaat mühendislerinde depreme dayanıklı bina tasarımı becerisini geliştirerek depremin yıkıcı hasara yol açmayacağı bir yapı stokunun oluşmasına katkı sağlamak.
Finalde takımların 5 ayda hazırladığı bina modellerinin depreme dayanıklılık performansları, depremi simüle eden sarsma masasında ölçüldü. İnşaat mühendisliği öğrencilerinden oluşan takımların Maslak'ta bir iş kulesi olarak tasarladıkları bina modelleri, finalde farklı şiddetteki 3 depreme karşı direndi.
Yarışma finalinin açılışını Hazine Müsteşar Yardımcısı Burhanettin Aktaş, DASK Yönetim Kurulu Başkanı Selamet Yazıcı, DASK Yönetim Kurulu Üyesi ve Boğaziçi Üniversitesi Kandilli Rasathanesi ve Deprem Araştırma Enstitüsü Müdürü Prof. Dr. Mustafa Erdik ile DASK Koordinatörü İsmet Güngör yaptı. Depreme dayanıklı binaların depreme hazır bir Türkiye için önemli olduğunu söyleyen Hazine Müsteşar Yardımcısı Burhanettin Aktaş şunları ifade etti: "Depremi engellememiz mümkün değil. Ancak depremin yarattığı can ve mal kayıplarını en aza indirebiliriz. 'Depreme Dayanıklı Bina Tasarımı Yarışması' bu amaca hizmet eden bir proje. Bundan sonraki yıllarda da bu yarışmanın gelişerek devam etmesini diliyorum. Toplumda önlem alma bilincini geliştirmek ve doğru tasarlanmış sağlam binanın önemini anlatmak bakımından bu tür çalışmalara ihtiyacımız var. Alınan önlemlere rağmen yine de oluşan bazı maddi kayıplar varsa, bunları da sigorta mekanizması ile gidermemiz gerekir."
DASK Yönetim Kurulu Başkanı Selamet Yazıcı ise, İstanbul Kongre Merkezi'ndeki final açılışında DASK'ın kuruluşundan beri pek çok önemli sosyal sorumluluk projesine imza attığını belirterek şöyle konuştu: "Bu yarışmayı düzenlemekteki temel amacımız, güvenli yapılaşmaya dikkat çekmek, depreme karşı farkındalığı artırmak ve deprem sigortası yaptırmayı teşvik etmektir. Bunu yaparken ilgi çekici temalar bulmaya ve toplumda olumlu yönde davranış değişikliği meydana getirebilecek projeler üretmeye çalışıyoruz. Bu yarışmayı her yıl geliştirerek düzenli olarak yapmayı planlıyoruz."
DASK Koordinatörü İsmet Güngör ise yaptığı konuşmada DASK'ın, Türkiye'deki 17.7 milyon konuttan yüzde 36'sını, yani yaklaşık 6.4 milyonunu zorunlu deprem sigortasıyla güvence altına aldığı bilgisini verdi. Güngör ayrıca DASK'ın kuruluşundan bugüne kadar 437 depremin zorunlu deprem sigortalı konutlarda neden olduğu küçük, orta ya da büyük düzeydeki hasarlar için 158 milyon lira hasar ödemesi yaptığını belirtti.
ABD'de 11 seneden beri düzenlenen yarışmayı Türkiye'ye getirerek bir ilke imza attıklarını söyleyen DASK Yönetim Kurulu Üyesi ve Boğaziçi Üniversitesi Kandilli Rasathanesi ve Deprem Araştırma Enstitüsü Müdürü Prof. Dr. Mustafa Erdik de şöyle konuştu: "Yarışmamıza 28 üniversiteden 49 takım proje dosyalarıyla başvurdu. Bu takımlardan 42 tanesi finale kalma başarısını gösterdi. Bugün ise modelini tamamlayan 39 takım yarıştı. İnşaat mühendisi adayı üniversite öğrencilerimizin ve onlara danışmanlık yapan değerli akademisyen arkadaşlarımızın yarışmamıza gösterdiği yoğun ilgiden büyük mutluluk duyuyoruz."



DASK'IN ÖDEME GÜCÜ 12 MİLYAR LİRAYA ULAŞTI

DASK'ın tek bir depremdeki ödeme gücünün 12 milyar liraya ulaştığını da vurgulayan DASK Koordinatörü İsmet Güngör şunları ifade etti: "Kuruluşumuzdan bugüne kadar 437 depremin zorunlu deprem sigortalı konutlarda neden olduğu küçük, orta ya da büyük düzeydeki hasarlar için 158 milyon lira hasar ödemesi yaptık."

KAZANAN EKİP KARADENİZ TEKNİK ÜNİVERSİTESİ OLDU

DASK Depreme Dayanıklı Bina Tasarımı Yarışması'nın finali bina modellerinin teknik değerlendirmesi ve takımların proje sunumlarıyla gerçekleşti. Final etkinliğinin üçüncü gününde ise bina modellerinin sarsılmasına start verildi. 17 haziran akşamı sona eren yarışmada teknik şartnameye uygunluk, sunum ve depreme dayanıklılık performansına göre üç takım dereceye girmeye hak kazandı.
Birinciliği Karadeniz Teknik Üniversitesi'nden Tweezers takımı aldı. Takım üyeleri 10 bin liralık para ödülünün sahibi olurken üniversitelerine de deprem masası kazandırdı. İkincilik ödülünü Dokuz Eylül Üniversitesi alırken üçüncülük ödülü yine Karadeniz Teknik Üniversitesi'nden Portakule takımının oldu. Karadeniz Teknik Üniversitesi Portakule takımı, yarışmacıların oylarıyla En İyi Yarışma Ruhu Ödülü'ne de layık görüldü.



İkinci takım Dokuz Eylül Üniversitesi



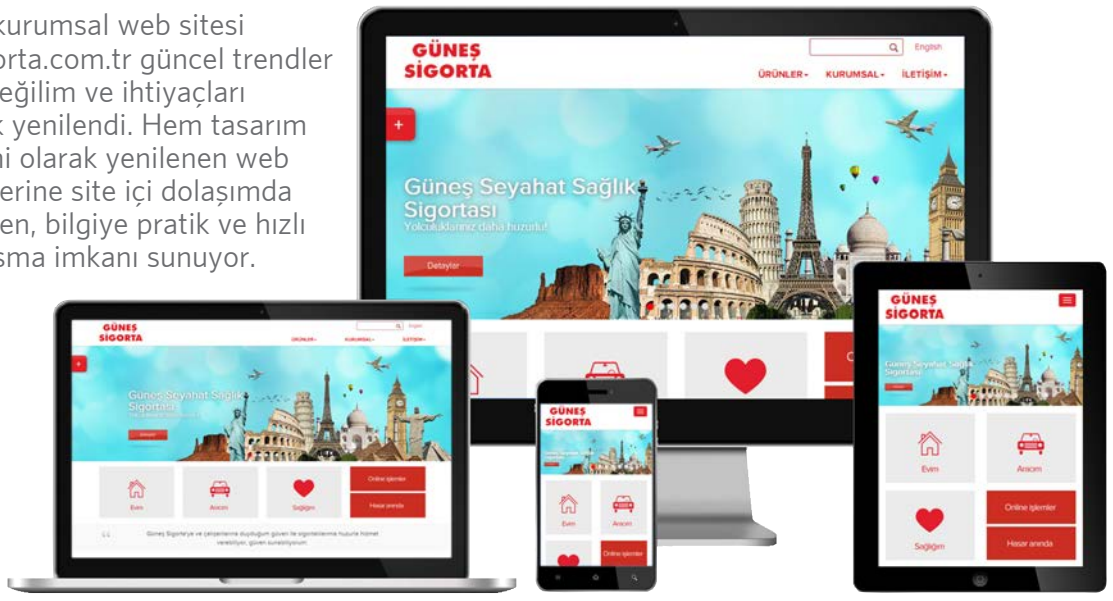
Üçüncü KTÜ ödülü İsmet Güngör'den aldı.

En İyi Deprem Performansı Özel Ödülü'nü ise Düzce Üniversitesi'nden Grup 81 aldı. En İyi Mimari Özel Ödülü ile En İyi İletişim Becerisi Ödülü Orta Doğu Teknik Üniversitesi'nden Grup 33'ün oldu.
DASK Genel Sekreteri Serpil Öztürk ödül töreninde yaptığı konuşmada öğrencilere şöyle seslendi: "Sizler Türkiye'nin geleceğini inşa edecek mühendis ve mimar adaylarısınız. Sizlerin özen ve dikkatiyle depremlerin artık afetlere dönüşmeyeceğine inanıyoruz. Beklentimiz, güvenli binalar yapmaya harcadığınız emeği, toplumu bilinçlendirmeye de harcamanız. Ülkemizin yeni güvenli toplum elçileri olarak deprem ve zorunlu deprem sigortası bilincini yaymanız."



Güneş Sigorta kurumsal web sitesi yenilendi

Güneş Sigorta kurumsal web sitesi www.gunessigorta.com.tr güncel trendler ile tüketicilerin eğilim ve ihtiyaçları dikkate alınarak yenilendi. Hem tasarım hem içerik dizini olarak yenilenen web sitesi, ziyaretçilerine site içi dolaşımda kolaylık sağlarken, bilgiye pratik ve hızlı bir biçimde ulaşma imkanı sunuyor.



"Duyarlı web tasarımı" ilkesi ile teknolojik araçlara uygun olarak hazırlanan web sitesi, kullanıcıları bilgisayar dışındaki cihazlardan gerçekleştirilen görüntülemelerde yaşanan sorunlardan da kurtarıyor. www.gunessigorta.com.tr bu özelliği ile yalnızca bilgisayar değil, tablet ve telefon gibi internete bağlı tüm cihazların ekran boyutlarına uygun olarak kendini konumlandırabiliyor. Kullanıcı dostu özelliği, sade ara yüzü ve farklı cihazlara uygun yapısı sayesinde ziyaretçilere kolayca işlem yapabilme özgürlüğü sunan Güneş Sigorta kurumsal web sitesinde, iletişimin dinamik yapısı da tasarıma ve alt yapıya yansıtıldı. Ürün sayfaları başta olmak üzere tüm menülerin sadeleştirildiği yeni web sitesinde ziyaretçiler online işlemler ile hasar işlemleri adımlarına da kolayca erişebiliyor. Yeni www.gunessigorta.com.tr sosyal medya web siteleri ile de daha entegre bir biçimde çalışıyor.

ÜMİT ERZURUMLU SERGİSİ GÜNEŞ SİGORTA SANAT GALERİSİ'NDEYDİ

Kübist ve fütürist çalışmalarıyla dikkat çeken ressam İlhami Ümit Erzurumlu'nun resim sergisi 2 Haziran – 2 Temmuz tarihleri arasında Güneş Sigorta Sanat Galerisi'nde sanatseverlerle buluştu. 6. kişisel sergisini açan Ümit Erzurumlu, resimlerinin ana temasının hareket olduğunu belirterek, her şeyin aktığını, hareketin sürekli olduğunu, duran bir cismin dahi aslında hareket halinde olduğunu söyledi.

ÜMİT ERZURUMLU KİMDİR?

1974 yılında Sivas'ta doğan ve resim merakı ilkokul yıllarında başlayan Erzurumlu, çeşitli ressamların atölyelerinde yaptığı çalışmaların ardından 1992 yılında Marmara Üniversitesi Güzel Sanatlar Fakültesi Grafik Bölümü'ne girdi. Öğrencilik yıllarında Mustafa Aslıer ve Fevzi Karakoç'tan özgün baskı resim, Gürbüz Doğan Ekşioğlu'ndan ise illüstrasyon dersleri aldı. 1996 yılında kendi atölyesini kuran Erzurumlu, 1999 ve 2000 yıllarında kübist eğilimli resimler yaparken, asimetri ve hareket imgesini resimlerinde kullanmaya başlayarak kübo fütürist ve fütüristik resimler üretmeye başladı.





MetLife ve TOG sosyal sorumluluk projesinde el ele

Türkiye'nin en yaygın gençlik sivil toplum kuruluşu olan Toplum Gönüllüleri Vakfı (TOG) işbirliği ile önemli bir sosyal sorumluluk projesini daha hayata geçiren MetLife. 'Snoopy ile Kitap Okuyoruz!' sosyal sorumluluk projesi kapsamında, Türkiye'nin dört bir yanında, çocuklara kitap okuma alışkanlığı kazandırıyor.



MetLife Emeklilik ve Hayat Türkiye'nin en yaygın gençlik sivil toplum kuruluşu olan Toplum Gönüllüleri Vakfı (TOG) işbirliği ile önemli bir sosyal sorumluluk projesini daha hayata geçirdi. Çocukların ve gençlerin geleceğini önemseyen MetLife, 'Snoopy ile Kitap Okuyoruz!' projesi ile Türkiye'nin dört bir yanındaki okullara ulaşarak, gelecek nesillere fayda sağlamayı ve gelişimlerine katkıda bulunmayı amaçlıyor. MetLife Emeklilik ve Hayat'ın hayata geçirdiği 'Snoopy ile Kitap Okuyoruz!' sosyal sorumluluk projesi kapsamında, Türkiye'nin dört bir yanında, çocuklara kitap okuma alışkanlığı kazandırıyor. Türkiye'nin en yaygın gençlik sivil toplum kuruluşu olan Toplum Gönüllüleri Vakfı (TOG) işbirliği ile sürdürülen projenin lansmanı, cemiyet hayatının önde gelen isimleri ve çocuklarının katılımı ile PartyKids'te gerçekleştirildi.

'Snoopy ile Kitap Okuyoruz!' projesinin ilk adımı ise MetLife marka elçisi Snoopy ile birlikte 350 Toplum Gönüllüsü'nün Türkiye genelindeki 11 ilde eş zamanlı olarak kent meydanlarında kitap okuması ile atılmıştı.

'PROJELERE DEVAM EDECEĞİZ'

Avrupa'da yüzde 21 olan okuma oranının Türkiye'de sadece 10 binde 1 olduğunu belirten MetLife Emeklilik ve Hayat Genel Müdürü Deniz Yurtseven, "Bu çerçevede çocuklarımıza ve gençlerimize kitap okuma bilincini aşılamak ve ihtiyaç sahibi okullara kitap bağışında bulunmak hedefiyle adım attığımız 'Snoopy ile Kitap Okuyoruz' projesini oluşturduk. Bizler MetLife olarak kurumsal vatandaş kimliğimizle bu vazifeyi yerine getirmek için bir adım attık. Gelecek dönemde de gençlerimiz ve çocuklarımız için projeler geliştirmeye devam edeceğiz" şeklinde konuştu.

Toplum Gönüllüleri Vakfı Eş Başkanı Tuğba Jabban "2006 yılından beri Türkiye'nin dört yanında TOG'lu gençler tarafından hayata geçirilen kitap okuyoruz etkinliği ilk defa bu sene MetLife gibi önemli bir kuruluşun desteği ile yapıldı. Hem MetLife'a hem de Snoopy'ye bu anlamlı projede TOG'a vermiş oldukları destek için çok teşekkür etmek istiyorum. Bu sene toplanan 6500 kitabının önümüzdeki yıllarda 65 binden 650 bine ulaşmasını diliyorum" dedi.

Proje kapsamında Yıldız Teknik Üniversitesi, İstanbul Üniversitesi, İstanbul Bilgi Üniversitesi, Denizli, Aydın, Yalova, Isparta, Bartın, Bursa, Gaziantep ve Çanakkale'de Snoopy kulübelerine gönüllülerin yardımı ile toplanan 6 bin 500 adet kitap, ihtiyacı olan okullara bağışlandı.

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)

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.

Sigorta kara gün dostudur



"Bankalardan satın alınan ürünler dolayısıyla yapılan sigortalar her ne kadar, bir maliyet unsuru olarak görülse de, müşterilerin, kaza ve/veya hastalık sonucu çalışamaz duruma gelip gelir kaybına uğramaları sonucu ağır bir borç yükü altında kalmalarına engel olmaktadır."

Halk Sigorta Genel Müdürü Bülent Somuncu, kredi sigortalarıyla ilgili olarak "Bankaların müşterilerine kredi beraberinde verdiği sigorta kağıt parçası değildir. Kara günde kurtarıcıdır" dedi.

"Günlük hayatımızda hemen her gün yaşanan birçok afet ve felaketin sigorta sayesinde bireylerin ve mirasçılarının geleceklerinin ipotek altına alınmasını önlediğine tanıklık ediyoruz" diyen Halk Sigorta Genel Müdürü Bülent Somuncu, şahit olunan bu olaylardan ders çıkarılması gerektiğini söyledi.
Bülent Somuncu açıklamalarını şu şekilde sürdürdü: "Bankalardan alınan herhangi bir ürün dolayısıyla yapılan sigortalar her ne kadar, bir maliyet unsuru olarak görülüp, sigortalı itirazlarına yol açsa da, sırasında, müşterilerin, kaza ve/veya hastalık sonucu çalışamaz duruma gelip gelir kaybına uğramaları sonucu kendilerinin ve ailelerinin mağduriyetini önlemekte, borçlarını ödemekte ya da en kötüsü, hayatlarını kaybetmeleri durumunda çocuklarının, ailelerinin ve mirasçılarının ağır bir borç yükü altında kalmalarına engel olmaktadır."

'SİGORTA EN BÜYÜK DAYANIŞMA ORGANİZASYONU'

Bülent Somuncu kredi sigortaları ve sigortacılığın banka kanalıyla ilgili olarak ise şunları söyledi: "Bankaların, kişilerin ve şirketlerin mal varlıklarının güvencesi olan sigortaya aracılık yapması sosyal bir hizmettir. Kredi kullandığı arabasını çaldıran ne yapar? İşletmedeki makinelerinden birisi hasar gören KOBİ bunu nasıl telafi eder? Sigorta hayatın kendisidir. Sigorta en büyük ölçekli sosyal yardımlaşma ve dayanışma organizasyonudur. Arabamız yok olursa yeni arabayı sigorta verir. KOBİ'nin makinesi yanarsa yerine yeni makineyi sigorta ikame eder."
"Daha önce de bu konuda çok söz söylemiştik" diyen Somuncu, bankalarda aslında kredi sigortası zorlaması olmadığını söyledi.

'ŞİRKETLERİN SİGORTASIZ İLERLEYEBİLMESİ MÜMKÜN DEĞİL'

Halk Sigorta Genel Müdürü Bülent Somuncu açıklamalarına şöyle devam etti: "Geçtiğimiz 28 Mayıs'ta yürürlüğe giren Tüketici Yasası da bu konuda ifade ettiklerimizi teyit eder niteliktedir. Artık işletmelerin veya kişilerin sigortasız olarak ilerleyebilmesi/ faaliyetine devam etmesi mümkün değildir. Eğer sigortası yoksa sigortasını yaptırmak zorundadır. Sigortanın kaynağı bankanın çalıştığı sigorta şirketi olur veya başka bir şirket olur; ama krediyi veren banka, krediyi verdiği firmanın/şahsın binası ve makinelerinin ve diğer risklerin sigortalı olmasını ister. Bu hem kredinin, hem de müşterinin güvencesidir aslında. Kısacası burada sigorta zorunluluğu yok ama sigorta gerekliliği vardır. Sigortayı, kredi veren kurumdan veya başka bir yerden yaptırmak arasında prim farkı olmaz, belki avantajı olur. Zorunlu sigortalar dışında çok fazla bir fark olacağını düşünmüyorum. Sadece teminat ve içerik farklılıkları, fiyatların farklılaşmasına yol açabilmektedir. Sigorta olmazsa olmazımızdır.
Sonuç olarak bizim sigorta poliçesi bankadan mı çıktı, yoksa acenteden mi çıktı tartışmasını yapmak yerine sigortalı sayısının artmasını samimi olarak teşvik etmemiz gerekmektedir. Kara günde istifade edilecek sigorta nimetinden daha geniş kitlelerin faydalanmasını sağlamalıyız."





Groupama, bu yılki acenteler toplantısını Antalya Belek – Cornelia Diamond Otel'de gerçekleştirdi. 4G (Güç, Güven, Gelecek, Groupama) teması üzerine gerçekleştirilen toplantıda, 2013 yılı değerlendirilmesi yapılırken, 2014 yılı ilk çeyrek sonuçları ve 2014 yılına ilişkin planlar ve hedefler paylaşıldı.

Groupama 2014 yılı acenteler toplantısı Antalya'da gerçekleşti

Groupama acente toplantısı, 300 Groupama acentesi ve eşlerinin katılımıyla Antalya'da gerçekleşti. 4G temalı (Güç, Güven, Gelecek, Groupama) toplantıya Groupama Türkiye Yönetim Kurulu Başkanı Dominique Uzel, Groupama Sigorta ve Groupama Emeklilik Genel Müdürü Ramazan Ülger, Groupama Genel Müdür Başyardımcısı David Lecomte ve tüm Genel Müdür Yardımcıları ile birlikte grup müdürleri, bölge müdürleri ve bölge yöneticileri katıldı. Acentelerin kendileri için son derece önemli bir kanal olduğunu vurgulayan Ülger, acenteleriyle ve müşterileriyle güvene dayalı ve güçlü sigortacılık anlayışlarıyla geleceğe emin adımlarla ilerlediklerini belirtti. Sektörde sürdürülebilirliğin hem şirketler hem de acenteler için önemine de değinen Ülger, müşterilerine yeni dönemde de en uygun çözümleri sunacaklarını vurguladı. Etkinlikte yıl boyunca yürüttükleri faaliyetlerde üretim, kârlılık, fon büyüklüğünde ilk 3 acenteye ve bölge müdürlüklerinin birinci acentelerine plaket verildi. 2013 yılında düzenlenen kampanyalarda ilk 3 sırada yer alan Groupama acenteleri ile Groupama'da 20, 25, 35, 40 ve 55 yıldır çalışan acenteler de plaketle ödüllendirildi. Etkinlik kapsamında ünlü oyuncu ve eğitmen Mehmet Auf 'Hayatın Ritmi' adlı acentelerin gelişimlerine ve motivasyonlarına yönelik bir seminer gerçekleştirdi. Acenteler ayrıca gala gecesinde Ziynet Sali'nin, konsept gecesinde Grup Yol'un şarkılarıyla eğlenirken, Cem Davran'ın esprili sunumuyla keyifli dakikalar geçirdiler.

Groupama'nın "Türk Klasikleri Yeniden" projesi "Altın Pusula" ödülüne layık görüldü

Türkiye Halkla İlişkiler Derneği'nin (TÜHİD) bu yıl 13'üncüsünü düzenlediği Altın Pusula Halkla İlişkiler Yarışması Ödülleri, Raddison Blue Otel'de düzenlenen törenle sahiplerini buldu.
"Altın Pusula" Kurumsal Sosyal Sorumluluk kategorisi, kültür ve sanat dalında ödüle "Türk Klasikleri Yeniden" projesiyle Groupama layık görüldü. Ödülü halkla ilişkiler ajansı Hill+Knowlton Strategies ile birlikte alan Groupama, 7 yıldan bu yana gerçekleştirdiği projeye, önümüzdeki yıllarda da devam etmeyi hedefliyor. Ödülü Groupama adına alan Kurumsal İletişim Müdürü Pınar Değirmencioğlu jüri üyelerine teşekkürlerini ileterek, "Groupama olarak, İstanbul Kültür Sanat Vakfı ve Mimar Sinan Güzel Sanatlar Üniversitesi Prof. Sami Şekeroğlu Sinema-Televizyon Merkezi işbirliğiyle gerçekleştirdiğimiz 'Türk Klasikleri Yeniden' projesi ile sinema tarihine adını yazdırmış



Groupama Kurumsal İletişim Ekibi.

Türk filmlerini restore ederek kültür mirasımızın korunmasına destek veriyoruz. Bu değerli projenin 'Altın Pusula' ödülüyle taçlanması, bizim için ayrı bir gurur kaynağı oldu. Projede emeği geçen herkese ve ödüle layık gören değerli jüri üyelerine teşekkür ediyorum" şeklinde konuştu.

"TÜRK KLASİKLERİ YENİDEN" PROJESİ 7'NCİ YILINDA

2008 yılından bu yana "Türk Klasikleri Yeniden" projesi kapsamında Türk sinemasının tarihe adını yazdırmış filmlerini restore eden Groupama, sanata verdiği desteği sürdürmeye devam ediyor. Bu kapsamda, 2008 yılında Erden Kıral'ın "Bereketli Topraklar Üzerinde" (1979) filmiyle "Türk Klasikleri Yeniden" projesine başlayan Groupama, 2009 yılında Ömer Lütfi Akad'ın "Vurun Kahpeye" (1949), 2010 yılında Atıf Yılmaz'ın "Selvi Boylum Al Yazmalım" (1978), 2011 yılında Memduh Ün'ün Üç Arkadaş (1958), 2012 yılında Halit Refiğ'in "Gurbet Kuşları" (1964), 2013 yılında Lütfi Ö. Akad'ın "Vesikalı Yarim" (1968) ve son olarak bu yıl da Yavuz Turgul'un "Muhsin Bey" (1987) filmlerinin restorasyonlarını üstlenmişti.





GROUPAMA TÜRKİYE TAKIMI FRANSA'DA ŞAMPİYON OLDU

Groupama Grup şirketleri bünyesinde her yıl düzenlenen TIGRE Futbol Turnuvası bu yıl Fransa'nın başkenti Paris'te gerçekleşti. Groupama'nın tüm dünya genelinde çalışanlarını bir araya getirme hedefiyle her yıl düzenlediği ve Groupama'lı olma ayrıcalığını hissettiren etkinliklerden biri olan TIGRE Futbol Turnuvası, bu yıl 29 takımın katılımıyla gerçekleşti. Groupama Türkiye çalışanlarından oluşan 20 kişilik bir kadroyla mücadele eden takım, TIGRE turnuvasında birinci olarak şampiyon olma başarısını gösterdi. Groupama Genel Müdürü Ramazan Ülger, Groupama şirketleri bünyesinde her yıl düzenlenen TIGRE turnuvasında bu sene birinci olan Groupama Türkiye'nin şampiyonluk sevincine ortak olduklarını ifade etti. Ülger, "Bu yıl 25'incisi düzenlenen ve 29 takımın katılımıyla gerçekleşen turnuvada Groupama Türkiye'nin şampiyon olması bizi gururlandırdı. Önümüzdeki yıllarda gerçekleşecek olan turnuvalarda da başarımızın devam etmesini diliyorum" dedi.

GROUPAMA SİGORTA'DAN 'CAN'LARA CAN GELDİ

Groupama, sigorta acentelerinin başlattığı ve sektörel anlamda bir ilk olan 'Kan, Organ ve Kök Hücre Bağışı Kampanyası'nın en önemli destekçilerinden biri oldu. 'Can'lara can vereceğiz,' sloganıyla yola çıkarak, kendilerine destek veren her ile ve ilçeye gideceklerini belirten Organizasyon Başkanı Neşe Demirağ, "Hedefimiz bu projeyi uluslararası arenaya taşımak olacak ve bir yıl sonra başardığımızda meşaleyi başka bir meslek grubuna devredeceğiz" dedi. Hazine Müsteşarlığı, Sigortacılık Genel Müdürü Dr. Ahmet Genç ise, "Sadece sigortacılık haftasında değil her gün sigortacılık ile ilgili çalışmalar ve etkinlikler yapılmalı. Projeyi gerçekleştirenlere teşekkür ediyorum" dedi. Düzenli kan bağışçısı olduğunu söyleyen ATO Meslek Komisyonu ve SADER Başkanı Kemal Gazioğlu da, bundan sonra da mesleki olarak düzenlenen bu organizasyon kapsamında kan bağışında bulunacağını belirtti. TOBB SAİK Başkanı Hüseyin Kasap ise insanlık adına bu projenin arkasında olduklarını ifade ederken, AFSAD Başkanı Bekir Özerdem de, "Bizler mesleğimizle örnek olmalıyız. Bu projeye Afyon olarak tam destek veriyoruz" dedi.

Ray Sigorta 2014 yazını kampanyalarla karşıladı

Ray Sigorta'nın tüketicilerin ve dağıtım kanalının ihtiyaçları doğrultusunda kampanyalar düzenlediğini belirten Pazarlama Direktörü Feridun Art, mayısta başlattıkları kombi/klima bakım hizmeti uygulamasının dağıtım kanalında memnuniyet yarattığını söyledi.

Ray Sigorta nisan, mayıs ve haziran aylarında düzenlediği kampanyalarıyla sektörde adından söz ettirmeye devam ediyor. Ray Sigorta'nın yaz aylarını hem sigortalılarına ve hem de dağıtım kanalına pek çok avantaj sağlayan kampanyalarla karşıladığını dile getiren Pazarlama Direktörü Feridun Art, şirketin kampanya çalışmalarıyla ilgili şu bilgileri verdi: "Ray Sigorta olarak hem nihai tüketicilerin hem de dağıtım kanalımızın ihtiyaçlarını göz önüne alarak kampanya çalışmalarımızı kurguluyoruz. Bu doğrultuda markamıza bağlılığı yüksek Ray Plus Loyatly programımıza dahil olan sigortalılarımıza nisan ayı içerisinde konut, kasko, ferdi kaza ve sağlık ürünlerimizde özel indirimler sağlayan kampanyamızı gerçekleştirdik. Mayıs ayında ise Anneler Günü'ne özel olarak 20 yaş ve üzerindeki tüm kadın müşterilerimize bireysel ürünlerde indirimler sağladık, bugünün ve yarının annelerini Ray Sigorta güvencesine aldık. Yaz kampanyalarımıza haziran ayında da devam ederek Babalar Günü'ne özel 25 yaş ve üzeri erkekler için kasko, sağlık, konut ve ferdi kaza ürünlerimizde özel indirimler sağlayan kampanyamızı hayata geçirdik."

KOMBİ/KLİMA BAKIM HİZMETİ

Ray Sigorta'nın nihai tüketiciye yönelik bu kampanyalarına ek olarak mayıs itibarıyla başladığı kombi/klima bakım hizmeti ile özellikle dağıtım kanalı bazında memnuniyet sağladıklarını vurgulayan Art şunları söyledi: " Ray Sigorta'nın pazarlama stratejileri doğrultusunda dağıtım kanalımızı özellikle motor dışı ürünlerde desteklemeyi sürdürüyoruz. Bu doğrultuda 1 Mayıs'tan itibaren konut poliçesi yaptıran tüm sigortalılarımıza yılda 1 kez kombi ve klima bakım hizmetini ücretsiz olarak veriyoruz. Tüketicilerin evlerinde mutlaka ihtiyaç duydukları bir hizmet olan kombi/klima bakım hizmetini sigortalılarımıza ücretsiz olarak sağlayarak önemli bir avantaj sunuyoruz ve hizmet verdiğimiz il sayısını artırmaya devam ediyoruz."



'SİGORTA ALIRKEN BİR BİLENE DANIŞMAK'

Sigorta sektöründe son yıllarda gelişen trendler doğrultusunda dijital iletişim kanalının son derece önem kazandığını ifade eden Art, "Sigorta; satışı en zor ürünlerden biridir, gelişen teknolojiye rağmen, hala sigorta satın alırken tüketicinin yaygın refleksi 'bir bilene danışmak' şeklindedir. Sigorta, tüm e-ticaret gelişimine rağmen hala aracılar vasıtasıyla satılan bir üründür. Kısa ve orta vadede bu sürecin fazla değişeceğini düşünmüyorum. Tabii ki, internet üzerinden sigorta satışı gelişecektir, ama bunun toplam satışlar içerisindeki payı çok büyük olamayacaktır" diye konuştu. "Dijital dünyadaki gelişmelerin en önemli yansımasının hizmet alanında olacağını öngörüyorum" diyen Art şu değerlendirmeyi yaptı: "Sigortalılarınıza sunduğunuz hizmetlerin gelişen dijital platformlara göre uyarlanması en önemli nokta olacaktır. Yani sigortalılarınız, dağıtım kanalınız size tüm platformlardan kolay, hızlı ve güvenilir biçimde ulaşabilmelidir. Sigorta şirketlerinin tüm hizmet, ürün ve satış ağlarını gelişen trendler doğrultusunda kurgulaması gerekiyor. Pazarlama alanında yapılması gerekenlerin en başında güçlü bir iletişim ağı oluşturmak yer alıyor. Sigorta pastasını büyütmenin ve geliştirmenin en önemli yolu, satış sonrasında sigortalılarınızın yanında olmanızdır. Böylece sigortalı havuzunun gelişimi sağlanabilir. Sigortalılarınızın ve dağıtım kanalının ihtiyacı olduğu her anda yanında olmanız, şeffaf iletişim kurmanız ve bağlılığını artırmanız pazarlama alanında yapılması gereken en önemli noktalardır."

Ray Sigorta Hızlı Onarım Merkezleri'yle bir araya geldi

Ray Sigorta, sigortalılarına ülke genelinde hızlı ve güvenilir hizmet veren Hızlı Onarım Merkezi (HOM) yetkilileriyle İstanbul'da bir araya geldi. Toplantıda Ray Sigorta'nın HOM'lara yönelik 2014 yılında başlattığı markalaşma çalışmaları HOM yetkilileriyle paylaşıldı.

Ray Sigorta; 2008 yılından bu yana başarıyla uyguladığı, hasar durumunda sigortalarına profesyonel onarım ve bakım hizmeti veren 29 Hızlı Onarım Merkezi'nin yetkilileriyle 6 Haziran 2014 Cuma günü Kireçburnu Vilayetler Evi'nde bir araya geldi. Ray Sigorta İcra Kurulu Üyesi ve Oto Teknik, Hasar ve Rücu Direktörü Fahrettin Turan, Hasar ve Rücu Müdürü Serdar Özkara, Hasar Planlama, Satınalma ve Lojistik grup lideri Seda Özdemir'in ev sahipliğinde bir araya gelen HOM yetkilileriyle; Ray Sigorta'nın hızlı onarım merkezlerine yönelik 2014 yılı başından itibaren başlattığı markalaşma, tanıtım faaliyetleri, hedef ve beklentileri paylaşıldı, HOM yetkililerinin soru ve önerileri alındı.

HOM'LAR SİGORTALILARA BİRÇOK AVANTAJ SAĞLIYOR

Ray Sigortalılara ayrıcalıklı hizmet veren ekip ve donanımın yanında TSE Kalite Yeterlilik Belgesine sahip olan 29 servisten oluşan Hızlı Onarım Merkezleri ağı, hasar durumunda sigortalılara pek çok avantaj sağlıyor:

• Ray Hızlı Onarım Merkezi; hasar durumunda sigortalının aracını şehir merkezi sınırları içinde istenilen yerden teslim alır ve onarımını yaptıktan sonra sigortalıya istenilen yerde teslim eder.

• 3.000 liraya kadar olan kasko hasarlarında eksper atanmaz ve sigortalının aracı en fazla 3 iş günü içerisinde onarılarak teslim edilir.

• 3.000 liraya kadar olan kasko hasarlarında onarım süresinin 48 saati aşması durumunda ikame araç hizmeti Hızlı Onarım Merkezi tarafından sağlanır.

• Poliçe süresi içerisinde 1 kez olmak şartıyla Ray Hızlı Onarım Merkezi'nde aracının onarımı yapılan ve başka hasar almayan sigortalının hasarsızlık indirimi bozulmaz.

• Onarımı yapılan araçlarda mutlaka orijinal yedek parça kullanılır.

• Onarım sırasında değiştirilen parça ve yapılan işçilik 1 yıl süreyle garanti altında.





VIG BU YILIN İLK ÇEYREĞİNDE 2.7 MİLYAR EUROLUK PRİM ÜRETTİ

Vienna Insurance Group (VIG) tarafından üretilen konsolide primler, yıllık yüzde 1 oranında artış sergileyerek, 2014 yılının ilk üç ayında 2.7 milyar euroya ulaştı. VIG; yılın ilk 3 ayında 152 milyon euro vergi öncesi kârlılığa ulaştı. İlk 3 ay rakamlarında Vienna Insurance Group'un faaliyet gösterdiği tüm branşlar ve pazarlar, elde edilen kârlara olumlu katkılar sağladı.

VIG'nin 2014 yılına güçlü bir başlangıç yaptığını ifade eden Group Ceo'su Peter Hagen; "İlk 3 ayda primlerde sağlam bir artış kaydedildi. Birleşik rasyo oranında yüzde 4'ün üzerinde bir puanla gerçekleşen önemli düşüş de 2013 yılının ikinci yarısında alınan tedbirlerin doğru olduğunu teyit ediyor" dedi.

Gruptan yapılan açıklamaya göre, ilk çeyrekte VIG'nin mali sonucu yaklaşık 272 milyar euroluk istikrarlı bir seviyede kaldı. Vienna Insurance Group'un yatırımları -hazır değerler dahil olmak üzere- 30 milyar euroya yaklaştı.

VIG
VIENNA INSURANCE GROUP

Generali Grup'un ilk çeyrek sonuçları açıklandı

İlk çeyrek sonuçları 60'tan fazla ülkede başarının göstergesi

Dünyanın önde gelen sigorta şirketlerinden Generali, 2014'ün ilk çeyreğinde net kârını 660 milyon euroya çıkararak, geçen seneye oranla yüzde 9.4'lük artış sağladı.

2014'ün ilk çeyreğinde, Generali kârlılığını geliştirirken sigorta şirketleri için hayati önem taşıyan ödeme gücü oranını (solvency ratio) yüzde 152 oranına çıkarmayı başardı. Generali nisan sonunda ise, ödeme gücü oranını yüzde 160 oranına çıkararak Generali Grup'un 2005 yılındaki oranlarından daha da yüksek bir performans sergilemeyi amaçlıyor. Sigorta şirketleri için son derece önemli olan solvency ratio diğer bir ifadeyle, sigorta şirketlerinin mali yapısının sigortalılara karşı yükümlülüklerini karşılayabilecek ölçüde güçlü olup olmadığı hakkında bilgi sunan bir sistem. Yani şirketlerin üstlendiği yükümlülüklere orantılı olarak sermaye bulundurma şartı getiren bir uygulama olup bu uygulamayla şirketlerin borçlarını karşılama kabileyetine sahip olup olmadığı ölçülüyor.



Soldan sağa; Yönetim Kurulu Başkanı Gabriele Galateri di Genola, Grup CEO & Yönetim Kurulu Üyesi Mario Greco, Grup CFO Alberto Minali.

Generali Grup, şirketin olumlu gidişatını tüm hissedarlar ve ilgili finans kuruluşlarıyla paylaştı. Generali 2014 yılının ilk çeyreğinde kârını yüzde 9.4 artırarak 660 milyon euroya çıkarmayı başararak örnek bir gelişme gösterdi. Dünyadaki ilk 3 sigorta şirketinden biri olan Generali Grup daha önce 2013 yıl sonu net kârını 1.9 milyar euro olarak açıklamıştı. Ülkelere göre sıralamalara bakıldığında Generali'nin en çok üretim yaptığı ülkeler ve oranları şöyle:

- İtalya yüzde 30.5
- Almanya yüzde 28.6
- Fransa yüzde 16.2
- Avrupa, Orta Doğu ve Afrika (EMEA) yüzde 15.4

Sonuçlar Generali'nin 60'tan fazla farklı ülkede yürüttüğü başarılı operasyonların birer kanıtı olarak gösterildi. Generali 10 milyondan fazla müşterisi olan İtalya'da 19.6 milyar euro prim üretimiyle 2013 sonuçlarında ilk sırada yer aldı. Brüt prim üretiminin yüzde 15.4'ünü ise, Generali Türkiye'nin de içinde olduğu Avrupa, Orta Doğu ve Afrika (EMEA) bölgesi elde etti. Grup CFO'su Alberto Minali, "İlk çeyrek sonuçları iş kârlılığı, faaliyet performansı ve sermayeyi güçlendirme açılarından önemli ilerlemeler kaydettiğimizin bir göstergesidir" dedi.



Generali, Türkiye'nin farklı illerinden gelen acente başvurularını yüzde 290 artırdı ve acente rakamını da yüzde 34 oranında artırmayı başardı.



Generali Sigorta acente ağını yüzde 34 büyüttü

Türkiye'de şubat ayında gerçekleştirdiği lansman dönemi sonrası Generali, acente başvuru sayısını önemli ölçüde artırdı. Generali markaya yaptığı yatırımlar sonrası Türkiye'nin farklı illerinden gelen acente başvurularını yüzde 290 artırdı. Yılın ilk yarısını geride bırakırken Generali, iş hedeflerine yaklaşarak acente rakamını da yüzde 34 oranında artırmayı başardı.



Erkan Aydoğan

Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Erkan Aydoğan, "Yılın ilk yarısını geride bıraktığımız günlerde Generali'nin en önemli satış kanalı olan acentelerine yapılan yatırımlarımızın önemli sonuçlarını almaya başladık. Kolay çalışılan şirket olma vizyonumuzla en önemli paydaşlarımız olan acentelerimize önemli yatırımlar gerçekleştirdik ve iş yapış şekillerini kolaylaştırarak destek olduk. Sene sonuna kadar acente sayımızı 600'e çıkarmayı hedefliyoruz. Hedeflerimize ulaşmak üzere hızla çalıştığımız bu günlerde Generali'yi diğer ülkelerde olduğu gibi üst sıralara çıkarmayı hedefliyoruz" dedi.

Generali Sigorta, "Acentelerinin geleceği, Generali'nin geleceği" diyerek en önemli iş ortakları olan acentelerine önemli yatırımlar gerçekleştirdi ve "Yeni Jenerasyon Acente" başlığı altında iş hayatlarında yepyeni bir kapı açarak teknolojik altyapı ve inovatif ürünler sunmuştu.

Generali doğru yolda devam ediyor

Türkiye'de marka yatırımlarına devam eden Generali, acentelerinin iş yapış şekillerine destek olarak olumlu geri dönüşler almaya devam ediyor.

Türkiye'de 2014 yılında markaya önemli yatırımlarda bulunan Generali, yepyeni TV kampanyasının yardımıyla marka bilinirliğini de sıra dışı bir şekilde artırdı. Şubat ayında gerçekleştirdiği televizyon kampanyasının yardımıyla Generali, marka bilinirliğinde 9 sıra birden yükselerek Türkiye sigorta sektöründe iddialı duruşunu sağlamlaştırdı. Generali Sigorta daha önce yepyeni reklam kampanyasıyla birlikte satış sonrası hizmetlerin önemine vurgu yapmanın yanı sıra farklı asistans hizmetleri sağlayan inovatif ürünlere vurgu yapan yeni ürünlerini de tanıtmıştı. Generali'nin yepyeni reklam kampanyasında ünlü çift Alper Kul ve Aylin Kontente rol almıştı.

Reklam filmi lastik arızası gibi arabayla seyahat eden herkesin sıkça karşılaşabileceği bir sorunun çok kolay bir şekilde çözülebileceğini ve bunun için Generali'den 'Zorunlu Trafik Sigortası' alınmasının yeterli olacağını ekrana taşıyor. Film, kampanyanın ilkinde olduğu gibi izleyenlerin yine büyük beğenisini kazandı ve Türkiye çapındaki bütün acentelerin müşterilerine ürünü daha rahat anlatmasına yardımcı oldu.



Petar Dobric

Generali Sigorta Genel Müdür Yardımcı Petar Dobric; "Türkiye çapındaki tüm acentelerimizin müşterilerine yepyeni ürünler sunmasının yanı sıra, satış sonrası da inovatif hizmetler sağlamaya devam ediyoruz. Satış sonrası hizmetlerin desteğiyle, acentelerimizin ve onların müşterilerinin her zaman yanlarında olduğumuzu vurguluyoruz. Acentelerimiz aracılığıyla tüm müşterilerimizin yanında yer alarak hayatlarını kolaylaştırmayı hedefliyoruz. Yepyeni ürünlerimizin acentelerimizin satışlarına olumlu katkılarını izlemek bizler için memnuniyet verici" dedi.

Petar Dobric sözlerine şu şekilde devam etti: "Sigortalılarımıza Generali'den alacakları Prestij Trafik Sigortası'yla birlikte ücretsiz lastik değişimi ve yakıt bitmesi durumunda yakıt desteğinin yanı sıra ayrıca, araç çilingir hizmeti, akü bitmesi durumunda şarj veya çekme hizmeti de sunuyoruz. Böylece sadece satış sırasında değil satış sonrası da müşterilerimizin yanında olmayı amaçlıyoruz."

Sompo Japan Sigorta Bölge ve Acenteler Satış Genel Müdür Yardımcısı Murat Dişçi:

Sompo Japan acenteler için istikrarlı ve güvenilir bir partner

Acenteler sigorta şirketlerinin yüzleri, olmazsa olmazları…Yani, şirketler için acentenin kim olduğu, müşteri ile nasıl iletişim kurduğu, satış için ne gibi yöntemler kullandığı çok önemli. Sigortacı Gazetesi olarak biz de Sompo Japan Sigorta Bölge ve Acenteler Satış Genel Müdür Yardımcısı Murat Dişçi ile Sompo'nun acentelerini seçerken ne gibi kriterleri ön planda tuttukları, acentelerden beklentileri, acentelere sundukları özel avantajlar gibi birçok konu hakkında görüştük.

Öncelikle, internet üzerinde çalışan müşteri uygulamalarının sigortacılıkta da popüler olmaya başladığını belirten Dişçi, benchmark platformlarının, fiyat elastikiyetinin yüksek olduğu bireysel ürün gruplarında müşteriler tarafından çokça tercih edilir hale geldiğini (1998'de yüzde 10, 2012'de yüzde 80'in üzerinde) söyledi. Buna rağmen araştırmaların satın alma işleminin ağırlıklı olarak hâlâ profesyonel sigorta acenteleri (yüzde 60) ya da telefon ile doğrudan şirketten yapıldığını gösterdiğini vurguladı.

'YENİ DÜNYADA FİYATA İNTERNETTEN BAKILSA BİLE POLİÇE HALEN SİGORTA ACENTESİNDEN SATIN ALINIYOR.'

Bu durumun çeşitli ve köklü nedenlerinin de olduğunu belirten Murat Dişçi, "Sompo Japan da, Japonya'da ve Türkiye dahil faaliyet gösterdiği bütün ülkelerde teknolojiyi yoğun olarak kullanmakla birlikte sigortalılarına acenteleri aracılığı ile hizmet veren bir grup olarak ön plana çıkıyor" dedi.

Sompo Japan Sigorta olarak sigortacılık konuşan, müşteriye güven ve danışmanlık verebilen acenteler ile çalışmak istediklerini dile getiren Dişçi, eğitimlerinde ürün ve uygulamalarını anlattıklarını, acentelerine daha çok kazandıracak, onları büyütecek çalışmaları paylaştıklarını söyledi.

'TÜM STRATEJİLER ACENTELER ÜZERİNE KURULU'

Sompo Japan Sigorta'nın kuruluşundan bu yana pazarlama alanındaki tüm stratejilerini acenteler üzerine kurduklarını belirten Dişçi, bunu her geçen yıl daha da geliştiren bir şirket olduklarının da altını çizdi. Pazarın gösterdiği değişimleri takip eden, müşterilerine uygun kanaldan uygun ürün ve yöntemlerle hizmet verme konusuna odaklı olduklarını ifade eden Dişçi, "Ayrılan bütçe ve yapılan yatırımlar dikkate alındığında, acentelerin ön planda olduğunu ve Sompo Japan'ın bu yönüyle sigortacılığı profesyonel olarak yapan acenteler için sürekli destek sağlayan, istikrarlı ve güvenilir bir partner olduğunu söylemek yerinde olacaktır. Ürün, fiyat, operasyon ve kampanya yönetimi anlamında piyasa standartlarının üzerinde olduğumuzu söyleyebiliriz. Ancak daha gidecek yolumuz var. Acentelerimizin hem daha fazlasına ihtiyaç duyduğunu hem de bunu hak ettiklerini düşünüyorum" şeklinde konuştu.



Sompo Japan Sigorta olarak ayrılan bütçe ve yapılan yatırımlar dikkate alındığında, acentelerinin her zaman ön planda olduğunu söyleyen Dişçi, "Sigortacılığı profesyonel olarak yapan acenteler için sürekli destek sağlayan, istikrarlı ve güvenilir bir partneriz" dedi.

'İNTERNET, DİJİTAL SATIŞ GİBİ KONSEPTLERİN KENDİNİ GELİŞTİRMİŞ PROFESYONEL ACENTELER İÇİN TEHLİKEDEN ÇOK FIRSAT OLUŞTURDUĞUNU DÜŞÜNÜYORUZ. ANCAK ACENTENİN BÜYÜTÜLMESİ VE GELİRİNİN ARTIRILMASI GEREKİYOR, BİZİM DE BÜTÜN ÇALIŞMALARIMIZ BU YÖNDE.'

Diğer bütün şirketler gibi Sompo Japan Sigorta'nın da, rakiplerine göre kanal yönetimi anlamında değişik uygulamaları olduğunu ifade eden Dişçi, "Temel farkın acentenin kazanç ve ölçeğe ilişkin sorunlarını anlama konusundaki samimiyet ve bu samimiyetin yapılan çalışmalara olabildiğince yansımasından geldiğini söyleyebiliriz. Acentelerimize bizimle yoğun çalıştıkları takdirde onlara daha fazla kazandırma konusundaki vizyonumuz, bugün artık onları hacim olarak büyütme şekline dönüşüyor. Devreye aldığımız ve yakın zamanda alacağımız tüm çalışmalarımız, acentelerimizin pazarın üzerinde oranlarda büyütülmesi ve sürdürülebilir yüksek gelir seviyelerine taşınmasını hedefliyor. Temel yaklaşımlarımız ile ilgili aldığımız geri bildirimler bize yönümüzün doğru olduğunu gösteriyor. Baştan beri iyi bir sigorta şirketi, güvenilir bir iş ortağı olmak için uğraş verdik, şu an bu çabanın karşılığını almaya başladığımızı görüyoruz. Bu durum büyüme oranlarımıza yansıyor" dedi.

ACENTELER İSTİKRARSIZ ŞİRKETLERDEN UZAK DURMALI

Acentelerin çalışacakları şirketi belirlerken dikkatli ve rasyonel davranmaları gerektiğine dikkat çeken Dişçi, "İstikrarsız sonuçlar üreten şirketlerden uzak durmalarında fayda var. Çünkü günün sonunda şirket içinde yaşanan karmaşa onlara da problem olarak yansıyacaktır" şeklinde konuştu.

'ACENTELERLE BİRLİKTE KAZANMAK İÇİN ÇALIŞIYORUZ'

Sompo Japan olarak, kasko ve trafik başta olmak üzere bütün ürünlerde belli bir iddiası olan, sürekli yeni ürün ve kampanya üreten dinamik bir şirket olduklarını söyleyen Dişçi, 2014 yılında tüm ürünlerde büyümek için sürekli yeni teşvik, kampanya ve ürün ve uygulama revizyonu yaptıklarını ve acentelerle paylaştıklarını ifade etti. "Acentelerimize kampanya kazandırma konusunda samimiyiz ve birlikte kazanmak için çalışıyoruz" diyen Dişçi, bu nedenle kampanyalarına ilişkin acentelerinden gelen geri bildirimlerin olumlu olduğunu belirtti ve bu memnuniyetin de sonuçlara yansıdığını söyledi.

'SOMPO JAPAN İLE ÇALIŞMAYA BAŞLAMAK, PROFESYONEL BİR ACENTE İÇİN İLERİDE ÇOK DEĞERLENECEK İYİ BİR YATIRIMI ŞİMDİDEN YAPMAK ANLAMINA GELİYOR.'

Acentelerin bu denli güç koşullarda iş yapılan, hareketli bir pazarda güvenebilecekleri, yanlarında durabilecek güçlü bir partner arayışında olduklarını belirten Dişçi, mevcut pazar yapısının böyle bir dayanışmayı desteklemediğini vurguladı. Konuların çoğunlukla fiyat rekabeti üzerinde döndüğünü, sigorta şirketlerinin çok sık fikir ve strateji değiştirebildiklerini de söyleyen Dişçi, "Bu tür durumlar acenteyi mutlu etmediği gibi güven de vermiyor" dedi.

'SOMPO JAPAN SİGORTA KURULUŞTAN BAŞLAYARAK KOL KOLA BAŞARIYLA İLERLEDİĞİ ACENTELERİNİ DAHA BÜYÜK ÖLÇEKLERE TAŞIMAK VE GELİRLERİNİ DAHA DA ARTIRMAK İSTEYEN, SİGORTACILIĞIMIZA KENDİ ÜSLUBU İLE KATKI YAPAN GÜÇLÜ BİR SİGORTA ŞİRKETİ'

'BÜYÜYEN ACENTE ŞİRKETİNE FAYDA SAĞLIYOR'

Acentelerin hasar yönetimiyle ilgili şirketlere olan desteğinden de söz eden Dişçi, sözlerini şu şekilde devam ettirdi: "Profesyonel bir acentenin sadece hasar değil, tüm hizmet süreçlerinde şirkete sağlayabileceği destekler tartışılamaz. Bu konuda kendini yetiştirmiş çok acente var ve bu tür acentelerle çalışabilmek şirket açısından bir konfor. Şirketin de acentelerine teknolojisiyle, ürün uygulama ve prosedürleriyle destek vermesi onu piyasada güçlü kılması gerekiyor. Biz bu konularda iddialı bir şirketiz ve acentelerimizden şirketimizin uygulamalarını kullanmaları ve öğrenmeleri dışında herhangi bir beklentimiz yok. Acentelerimizin yoğun operasyon içinde zaman kaybetmelerini istemiyoruz."

'ÇAPRAZ SATIŞ İÇİN ACENTELERE DESTEK VERİLMELİ'

Tüm bunların yanı sıra, acentelerin çapraz satış yapabilme konusunda da, altyapı, bilgi ve konsantrasyon eksikleri olduğunu söyleyen Murat Dişçi, acentelerin çapraz satış yapabilmelerine olanak sağlayan donanım ve teşviklerin şirket tarafından onlara sağlanması gerektiğine dikkat çekti. Dişçi, acentesini destekleyemeyen şirketin bu alanda beklentiye girmesinin anlamlı olmadığını da sözlerine ekledi.

Dişçi son olarak, yapılan bir anket sonucu Sompo Japan'ın neden tercih edildiği sorusuna, bir acentenin verdiği cevabı şu şekilde iletti: "Bildiğimiz kadarıyla, dost ülke Japonya'nın en büyüğü Sompo Japan'ın, sektörün ülkedeki konjonktürünü çok iyi bilen yönetim kadrosu; özenle koruduğu kurumsal kimliğinin yanı sıra, hasar ödemelerindeki müşteri memnuniyeti odaklı tutumu, rekabetçi fiyatları, acentelerine de para kazandıran anlayışı paralelinde yakalamış olduğu pozitif trend bizi etkiliyor. Kaldı ki, bu başarınız, başarılı kadrolarınız ve meslektaşlarımız vasıtasıyla oldukça kısa bir sürede gerçekleştirilebilmiştir."

Tabletle satış yapan ilk Hayat Sigortası şirketi

Yenilikçi ürünler

Gelirinizi artıracak Acente Modeli



AEGON
Emeklilik ve Hayat
Yarını Değiştirir

Yarını değiştirmeye hazır mısınız?

Siz de yeni bir acente kurmak ya da var olan acentenizi yarınlara taşımak istiyorsanız, sigortacılık sektöründe ilklere imza atan Aegon Emeklilik ve Hayat'ın benzersiz acentelik teklifleriyle tanışın.

Gelin, yarınlarda hep beraber büyüyelim!

444 0 312 | aegon.com.tr

Türk Nippon, üretimini ilk dört ayda reel olarak yüzde 84 artırdı

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, ilk dört ayda hedeflerinin çok üstünde sonuçlar elde ettiklerini söyledi. İlk dört ay sonunda hayat dışı şirketler arasında en yüksek büyümeyi gösterdiklerini belirten Pamukçu, prim üretimi rakamlarında reel olarak yüzde 84 büyüdüklerini ifade etti.

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, 2014 yılının kendileri için çok iyi başladığını söyledi. İlk dört ay sonuçlarına bakıldığında hedeflerinin oldukça üstünde sonuçlar elde ettiklerini ifade eden Pamukçu, "2013 senesinde olduğu gibi bu sene de özellikle oto dışı branşlarda büyüme isteğimizi ilk dört ayın sonunda rakamlarımıza başarılı bir şekilde yansıttık. Şirketimizin, toplam prim üretim rakamlarında, 2014 yılının ilk dört ayı ile 2013 yılının aynı dönemini karşılaştırdığımızda reel olarak yüzde 84 büyüdüğünü gözlemliyoruz. Şirketimiz, yılın ilk dört ayı sonunda hayat dışı şirketleri arasında en yüksek büyümeyi gösteren şirket oldu. Teknik kârlılığımız ise, 2014 yılı ilk dört ayı sonunda kazanılmış net prime göre yüzde 11.5 olarak hedefimizin üzerinde gerçekleşti" dedi.

2014 yılının ilk dört ayı sonunda elde ettikleri sonuçların, 2013 yılının ikinci yarısından itibaren oluşturdukları stratejiyi başarıyla yansıttığını kaydeden Pamukçu, Türk Nippon Sigorta'nın, 2014 yılının ilk dört ayı sonunda da iş dağılımını oto dışı branşlar lehine çevirdiğini belirtti. Portföylerinin yüzde 60 oto dışı, yüzde 40 ise oto branşlarından oluştuğu bilgisini veren Pamukçu, 2014 yılı sonunda hedeflerinin, ilk dört ay sonunda elde ettikleri büyüme oranını koruyarak prim üretim dağılımında oto dışı branşların payını ve kârlılığı daha da artırmak olduğunu dile getirdi.

'KOBİ SİGORTALARINDA BÜYÜDÜK'

Türk Nippon Sigorta'nın, şirkete ve paralelinde satış kanallarına gelir getirecek her branşta, özellikle de oto dışı branşlarda agresif bir oyuncu olma hedefini etkin olarak uyguladığını aktaran Pamukçu, "2014 yılında, ürün yapılarını tekrar gözden geçirdiğimiz bireysel ve orta ölçekli iş segmentine ağırlık veriyoruz. Bu yılın ilk dört ayında şirketimiz, etkin olarak üretim yaptığımız bireysel sigortaların yanı sıra özellikle KOBİ'lerin yangın, sorumluluk, nakliyat ve inşaat sigortalarında ağırlıklı olarak büyüdü ve bu büyümesini kârlılığa olumlu olarak yansıttı" şeklinde konuştu.

"Türk Nippon Sigorta olarak tekrar faaliyete geçtiğimiz 2009 yılından itibaren bakış açımız her açıdan uzun soluklu oldu ve öyle olmaya da devam edecek. Sermayedarımız da tüm değerlendirmeleri bu çerçevede ele alıyor. Sermayedarımızın Türkiye'de yatırım yapma isteği her zaman aynı yapıda devam ediyor" diyen Pamukçu, şirket olarak genel anlamda organik büyümeyi hedeflediklerini, ama avantajlı olacak ve şirkete ivme kazandıracak bir inorganik büyüme fırsatı olursa bunu da değerlendirebileceklerine değindi.

'SEKTÖRE YABANCI İLGİSİ HER ZAMAN OLACAKTIR'

Türk sigorta sektöründen de bahseden Pamukçu, "Ülkemizin makro ekonomik göstergelerinin uzun dönemde olumlu olması ve Türk sigorta sektörünün GSYİH büyüme oranlarının üzerinde gerçekleşen büyümesiyle sigorta penetrasyonunun çok düşük olması yabancı yatırımcı ilgisinin her zaman olacağını gösteren en önemli parametreler. Türk sigorta sektörünün çok dinamik bir sektör olmasının yanında son on yılda göstermiş olduğu büyüme oranları olumlu bir gösterge olarak analiz edilebilir. Yabancı ilgisinin devam etmesi için, ülkenin makroekonomik göstergelerinin olumlu olmasının da önemli bir etkisi olacağını eklememiz gerekiyor" dedi.

Sektörün son dönemlere kadar çoğunlukla üretim hacmine ve fiyata yönelik olarak hizmet verdiğini söyleyen Pamukçu, sözlerine şöyle devam etti: "Genellikle üretim yapma isteğinin devamlı ön planda olması riskin seçimini, değerlendirmesini ve fiyatlandırmasını ikinci planda bıraktı ve bu gelişim de genellikle teknik zarara yol açan bir unsur oldu. Bu süreci Türk sigorta sektörünün eksi bir unsuru olarak ele alabiliriz. Bu yapı son yıllarda değişmeye başladı ve sektörde her branşta olmasa bile bazı branşlarda teknik kârlılığa ve hizmete yönelik fiyatlandırma yapıldığı görülmeye başlandı."

'2014'TE SEKTÖRDE REEL BÜYÜME ZOR'

Sektörün, 2013 yılında olumlu bir eğilim göstermeye başladığına dikkat çeken Pamukçu, "Bu gelişmenin ekonomiye ve sektörün iç dinamiklerine bağlı olarak 2014 yılı için de azalarak da olsa süreceğine inanıyorum. 2014 yılı sektör için 2013 gibi iyi bir yıl olmasa bile, 2012 yılı gibi de kötü bir yıl olmaz. Yeni araç ve ev satışlarındaki belirgin düşüşler Türk sigorta sektörünün de üretim dengesini 2014 yılının ilk dört ayında olumsuz etkiledi, hayat dışı branşlar toplamında çok düşük bir reel büyüme gerçekleşti. 2014 sonunda da nominal büyümenin bu yapıda devam edeceğini, reel büyümenin olmayacağını veya çok düşük gerçekleşeceğini düşünüyorum" diye konuştu.

Bütün gelişmeler ışığında, sektörün genel anlamda orta ve uzun vadede kârlı bir büyüme trendi göstereceğini belirten Pamukçu, "Sektörde 2013 yılından itibaren üretim yapma isteğine paralel riskin seçimini, değerlendirmesini ve fiyatlandırmasını da ön plana alan davranış şekli oluşmaya başladı. Sektörün, bu trendi devam ettirmesi ve temel olarak kârlılığa geçmesi için her branş ve üründe piyasa gerçeklerinin yanında aktüeryal çalışmalara daha fazla önem vermesi gerekiyor" dedi. Pamukçu son olarak, sürdürülebilir bir kârlılığın ancak bu düşünce yapısının sektördeki bütün sigorta şirketleri tarafından benimsenmesi durumunda hayata geçirilebileceğini vurguladı.



Genel Müdür Dr. E. Baturalp Pamukçu, yılın ilk dört ayı sonunda hayat dışı şirketleri arasında en yüksek büyümeyi gösteren şirketin Türk Nippon Sigorta olduğunu söyledi.

'RİSK SEÇİMİ ÖNEM KAZANDI'

Türk sigorta sektöründe 2013 yılından itibaren üretim yapma isteğine paralel riskin seçimini, değerlendirmesini ve fiyatlandırmasını da ön plana alan davranış şekli oluşmaya başladığını söyleyen Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, açıklamasına şu şekilde devam etti: "Sektörün, bu trendi devam ettirmesi ve temel olarak kârlılığa geçmesi için her branş ve üründe piyasa gerçeklerinin yanında aktüeryal çalışmalara daha fazla önem vermesi, riskin değerlendirmesi ve fiyatlandırmasını yaparken bütün parametreleri daha dikkatli oluşturması gerekiyor. Bu düşünce yapısını da şirketlerin kısa bir zaman dilimi için değil, temelli olarak iş yapış biçimlerine eklemeleri gerekiyor. Sürdürülebilir bir kârlılık ancak bu düşünce yapısının bütün şirketler tarafından benimsenmesi durumunda hayata geçirilebilir."

'REKABET SEBEBİYLE HİZMETTEN ASLA ÖDÜN VERİLMEMELİ'

Liberal ekonomilerde rekabetin bütün sektörlerde görülebilecek en doğal olgu olduğunu ifade eden Pamukçu, ancak yapılan rekabetten dolayı verilen hizmet kalitesinden ve süreçlerinden bir ödün verilmemesi gerektiğini söyledi. "Türk sigorta sektöründe yaşamış olduğumuz fiyata dayalı rekabet hizmet kalitesinden ödün verilmesine genelde yol açmıyor. Rekabet, şirketlerin yapmış olduğu teknik çalışmaların önüne geçince bu sonuçlara olumsuz olarak yansıyor ve çoğu şirket için rekabetin sürdürebilir olmasını imkansızlaştırıyor. Sigorta hizmeti satın alacak tüketicilerin, en başta hangi riskleri için teminat bulmak istediklerini iyi belirlemeleri ve sunulan sigorta şartlarının istemiş oldukları teminatlar ile bire bir uyuşup uyuşmadığını kontrol etmeleri gerekiyor. Bu çerçevede tüketicilerin, bütün risklerine uygun olarak yapılmış bir poliçe satın alacakları zaman ise şirketler arasında fiyat karşılaştırmaları yapması gerekiyor" diyen Pamukçu, tüketiciye hizmet kalitesini ve şirketlerin uygulamalarını öğrenip ona göre seçim yapmasını önerdi.

Pamukçu, şirket olarak; 2013 yılında birlikte çalıştıkları BankPozitif'e ek olarak, 2014 yılında, geçen sene sonunda anlaşma yaptıkları Anadolubank ile banka sigortacılığı yapısı içinde çalışmaya başladıklarını söyledi. Bu yıl başındaysa yeni bir anlaşmayla Aktif Bank ile çalışmaya başlayacakları bilgisini veren Pamukçu, "Bu yapıda ürün altyapısı ve sistem çalışmaları devam ediyor. Bu bankalara ek olarak bir başka bankayla da görüşmelerimiz devam ediyor. Bu işbirliğinin de olumlu olarak sonuçlanacağını düşünüyorum" dedi.

2014 yılı içinde mevcut satış kanallarına paralel olarak çalışmayı düşündükleri alternatif satış kanallarını kullanacaklarını ifade eden Pamukçu şunları söyledi: "Kullanmakta olduğumuz alternatif satış kanallarının etkin bir oyuncusu olacağız. Bu strateji çerçevesinde, mevcut olarak kullandığımız satış kanallarımızın yanı sıra banka sigortacılığı yapısında da etkin bir oyuncu olarak faaliyet göstermeyi hedefliyoruz."

Vakıf Emeklilik
Keyifli Emeklilik Atölyesi

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

100 + 25

KEYİFLİ EMEKLİLİK ATÖLYESİ

Vakıf Emeklilik

/VakifEmeklilik

@Vakif_Emeklilik

444 9 BES 237
vakifemeklilik.com.tr

TARSİM, SİGORTA HAFTASI'NI PAZAR YERİ'NDE KUTLADI

TARSİM (Tarım Sigortaları Havuzu) ülkemizde sigorta bilincinin yaygınlaştırılması amacıyla bu yıl 26 Mayıs - 1 Haziran tarihleri arasında dördüncüsü gerçekleştirilen Sigorta Haftası'nı "Pazar Yeri" organizasyonu ile kutladı.

Kutlama çerçevesinde, 27 Mayıs'ta İstanbul'un Beykoz İlçesi'ne bağlı Mahmut Şevket Paşa Köyü'nde "TARSİM Pazar Yeri" organizasyonu gerçekleştirildi. Etkinliğe, Tarım Sigortaları Havuzu (TARSİM) Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Ramazan Kadak, Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürü ve Tarım Sigortaları Havuzu (TARSİM) Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Dr. Ahmet Genç, Gıda başta olmak üzere TARSİM üst düzey yöneticileri, sigorta şirketleri ve bankalardan yetkililer, üreticiler/yetiştiriciler, köy muhtarları, yöre halkı ve çocukları ile basın mensupları katıldı.

Etkinlik çerçevesinde gerçekleştirilen tanıtım toplantısında, sigortanın hayatımızdaki giderek artan önemine değinildi, tarım sigortaları hakkında genel bilgilendirmeler yapıldı. Tanıtım toplantısının ardından üreticilerin bin bir emeği ile zorlu ve uzun bir yolculuktan sonra; tarlalardan ve bahçelerden sofralarımıza ulaşan ürünlerin yer aldığı, sembolik olarak kurulan "Tarsim Pazarı" gezildi, sergilenen ürünler ve ürünlere ait bilgiler incelendi. Program folklor gösterisi ile son buldu.



SAB 5. GELENEKSEL TÜRK SANAT MÜZİĞİ KONSERİ

Sigortacılık Haftası dahilinde Sigorta Acenteleri Derneği'nin (SAB) düzenlediği geleneksel 5'inci Bahar Türk Sanat Müziği Konseri 26 Mayıs tarihinde gerçekleştirildi. Konu hakkında konuşan SAB Başkanı Doğan Şen şunları söyledi: "Aynı gün sabahtan akşama dek süren sigortacılık sempozyumunda yorulan ruhlarımızı dinginleştiren konser hepimize ilaç gibi geldi. SAB olarak 5 yıldır bünyemizde barındırdığımız koromuz, derneğimizin sosyal sorumluluğu dahilinde dışarı açılan yüzümüzdür. SAB olarak diyoruz ki, sanatına ve kültürüne sahip çıkan toplumlarda sigortacılık da kaliteli yapılır."

KORU MUTUEL SİGORTA'DAN BİLİNÇLENDİRME ÇALIŞMASI

Sigorta Haftası'na özel olarak Koru Mutuel Sigorta, sigortalılık bilincini artırmak ve daha fazla sigortalıya ulaşmak amacıyla sektörün bu en özel haftasında çeşitli etkinlikler düzenledi.

Koru Mutuel Sigorta Genel Müdürlüğü'nün bulunduğu Göksu Evleri'nde Türk Sigorta Birliği'nin "Tüm Değer Verdiklerinizi Koruyoruz" manşetiyle hazırlanan Sigorta Haftası reklamlarının basıldığı bir pankartı komşularıyla paylaştı.

Ayrıca, Koru Sigorta tanıtım ekibi tarafından Bağdat Caddesi'nde işyeri sahiplerine Sigorta Haftası'na özel sorular sorularak, çeşitli bilgiler verildi. Sigorta Haftası'na özel olarak görüşülen ve işyeri sigortası olmayan kişilere ilgili sigorta poliçesi Koru Mutuel Sigorta tarafından hediye edildi.

BASKETBOLDAN KLASİK TÜRK MUSİKİSİNE, AĞAÇ DİKME ETKİNLİĞİNDEN TENİS TURNUVASI'NA

2014 Sigortacılık Haftası

Sigorta Haftası, 26 Mayıs - 1 Haziran 2014 tarihleri arasında, sigorta bilincinin tabana yayılması ve geleceğin bugünden yapılandırılması için sigorta alanında faaliyette bulunan kurum ve kuruluşlar tarafından eş zamanlı etkinliklerle kutlandı. Sigortacı İstanbul'daki tüm etkinlikleri sizler için yakından takip etti.

Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı başta olmak üzere, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) ile Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB) oluşturduğu Sigorta Bilinçlendirme ve Tanıtım Stratejisi Komisyonu, SEGEM, SAB Sigorta Acenteleri Derneği, TARSİM, TÜSİAR, BASİAD ve SADER'in organize ettiği etkinlikler sanattan spora, çevreci aktivitelerden sektörün geleceğinin tartışıldığı oturumlara kadar çok farklı dallarda gerçekleşti.

Sigortacılık Haftası boyunca düzenlenen etkinliklerin farklı dallarda bu denli çeşitlilik içermesi elbette sektörün ne kadar dinamik olduğunu ortaya koydu. Ayrıca sektörün şirketlerden, acenteliklere, kurumlardan, Hazine'ye kadar farklı kollarında faaliyet gösteren insan kaynağının ne kadar zengin olduğunu da gösterdi.

Sigortacılık Haftası'nda bütün etkinlikleri sizin için takip ettik:

- 26 Mayıs, Pazartesi - III. Ulusal Sigorta Sempozyumu
- 26 Mayıs Pazartesi - SAB Sigorta Acenteleri Derneği tarafından düzenlenen Türk Müziği Korosu
- 27 Mayıs Salı - TARSİM Pazar Yeri Organizasyonu
- 30 Mayıs Cuma - SEGEM Resim Yarışması Ödül Töreni ve Sergi Açılışı
- 1 Haziran Pazar - TSB tarafından düzenlenen III. Basketbol Turnuvası
- 6 - 8 Haziran - Milli Reasürans ev sahipliğinde düzenlenen 28. Uluslararası Sigortacılar Tenis Turnuvası.

Sigortacılık Haftası'nda sektör dağıtım kanalları sorununu ele aldı

Segem III. Ulusal Sigorta Sempozyumu

InterContinental İstanbul Hotel'de düzenlenen III. Ulusal Sigorta Sempozyumu'nda sigorta ve bireysel emeklilik dağıtım kanallarında yeni düzenlemeler ile ilgili sorunlar ve çözüm önerileri, düzenleyici, sigorta şirketi, acente, broker ve banka perspektifinden ele alındı.

Sempozyumun açılış konuşmalarını Başbakanlık Hazine Müsteşar Yardımcısı Burhanettin Aktaş, Türkiye Sigorta Birliği Başkan Yardımcısı Ragıp Yergin ile SEGEM Yönetim Komitesi Üyesi ve TOBB Başkan Yardımcısı Ender Yorgancılar gerçekleştirdi.

Türkiye'deki prim üretiminin yüzde 70'ini gerçekleştiren acentelerin kurumsallaşmasını desteklemek amacıyla nisan ayı sonunda yürürlüğe giren yönetmeliğe dikkat çeken Başbakanlık Hazine Müsteşar Yardımcısı Burhanettin Aktaş, "Yeni yönetmelik ile sigorta acenteliği faaliyetlerinin sigortacılık sektörüne olan güveni artırıcı bir biçimde sürdürmesi ve sözleşme taraflarının hak ve menfaatlerinin korunması hedeflenmektedir" dedi.



KONUŞMALARDAN SATIRBAŞLARI

Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürü ve SEGEM Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Genç

"Portföy mülkiyeti konusunda piyasaya müdahale etmek istemiyoruz, bunun yeri acente sözleşmesidir."

Sabah gerçekleşen, başkanlığını Güneş Sigorta Genel Müdürü ve SEGEM Yönetim Kurulu üyesi Serhat Süreyya Çetin'in yaptığı birinci oturumda konuşan Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürü Ahmet Genç, Türkiye'de sigorta sektörünün potansiyeline dikkat çekerek, bu potansiyelin gerçekleştirilmesi için dağıtım kanallarının önemini vurguladı. Genç, internet satışı ile ilgili olarak Hazine Müsteşarlığı'nın bilgilendirmeyi adım adım yapacağını, altyapı ile ilgili bir çerçeve sunup sunulmayacağının ise henüz netlik kazanmadığını ifade etti. Gelen bir soru üzerine portföy mülkiyeti ile ilgili düzenleme yapabilmenin neredeyse imkansız olduğunu da vurgulayan Genç "Daha önce yaptığımız düzenleme hem acenteler, hem de sigorta şirketleri tarafından beğenilmedi. Piyasaya müdahale etmek istemiyoruz, bunun yeri acente sözleşmesidir" dedi.

Generali Sigorta Genel Müdürü Mine Ayhan

"Sektör yeni iş fikirleri geliştirmek zorunda."

Sabahki oturumda dünyada ve Türkiye'de değişen tüketici alışkanlıklarıyla ilgili güncel bilgilerin olduğu çok öğretici bir sunum gerçekleştirdi.

Mine Ayhan yaptığı sunumda, sosyal medya ve mobil cihazların yakın gelecekte bilgisayarın ve geleneksel alışveriş deneyiminin yerini alamayacağı söylense de hiçbir yöneticinin bu eğilimi görmezden gelemeyeceğini söyledi. Gelişen teknolojiyle birlikte insanların mesajlarını nasıl daha hızlı ilettiklerini yani teknolojinin gücünün kolaylıkla görüldüğünü belirten Ayhan, "İşte buradan da anlaşılıyor ki birden çok alışveriş kanalında faaliyet göstermek perakendeciler için birçok avantajı beraberinde getirmektedir, özellikle hızlı ciro artışları gözlenen gelişen pazarlarda bu son derece önemli bir fırsattır" dedi. Mine Ayhan, sektörün tüketici alışkanlıklarını yakından takip edip, yeni iş fikirleri geliştirmesinin hedeflerine hızla ulaşmasını sağlayacağını söyleyerek sunumunu tamamladı.

KONUŞMACILARLA ÖĞLE ARASI RÖPORTAJLARI

Türkiye Sigorta Birliği Genel Sekreteri Mehmet Kalkavan

"İnterneti etkin kullanan dağıtım kanalları üzerinden sigortanın tabana yayılacağını tahmin ediyorum."

Türkiye Sigorta Birliği Genel Sekreter Vekili Mehmet Kalkavan sigortacılığı

Sigortacılık Haftası'nın en sportmen etkinliği;

'Tenis'te kupa Musa Ülken - Norbert Evers'ın

Milli Reasürans ev sahipliğinde, 6-8 Haziran 2014 tarihleri arasında 28'incisi düzenlenen 28. Uluslararası Sigortacılar Tenis Turnuvası Miltaş - Suadiye Spor Tesislerinde gerçekleşti. Üç gün süren Turnuvaya 34'ü yerli, 30'u yabancı olmak üzere 43 şirketten 64 yarışmacı katıldı.
200'e yakın yerli ve yabancı seyirci tarafından izlenen turnuvanın final ve yarı final maçları şu takımlar arasında gerçekleşti:



Final Maçı
1. Musa Ülken (Anadolu Sigorta) - Norbert Evers (Achmea)
2. Cahit Nomer (Millî Reasürans) - Bill Crawford (GRC Howden)

Yarı Final Maçı
1. Okan Utkueri (Guy Carpenter) - Robert Katzaros (Cranbrook) ve 2. Fahri Altıngöz (Ak Sigorta) - Frederick Schoneich (New Re)
Üçüncü gün Sürpriz Turnuva olarak düzenlenen maçlarda,
1. James Buchanan (AONBenfield) - Absar Azim Burney (PAK-Qatar)
2. Alexander Craggs (Antares) - Oğuz Anakoç (Allianz Sigorta) ödül almaya hak kazandı.
Milli Reasürans'ın ev sahipliğinde organize edilen turnuvada, cuma akşamı Miltaş tesislerinde kokteyl prolonge, cumartesi akşamı Willis şirketinin daveti olarak Hilton Oteli'nde akşam yemeği ve pazar günü ödül töreni sonrasında kapanış kokteyli düzenlendi.



Final maçını kazanan Musa Ülken (Anadolu Sigorta) ve Norbert Evers (Achmea).



26 Mayıs - 1 Haziran tarihleri arasında kutlanan Sigorta Haftası içinde SEGEM tarafından 26 Mayıs'ta düzenlenen III. Ulusal Sigorta Sempozyumu'nda sektörün tüm tarafları, dağıtım kanalları sorununu tartıştılar.



geliştirmek için sigorta bilincini ülke çapında yaygınlaştırmak gerektiğini ifade etti. Bunun için bir takım etkinliklerde bulunduklarını söyleyen Kalkavan, çeşitli projeler hakkında Milli Eğitim Bakanlığı'yla görüşmeler yaptıklarını söyledi.
Sektörün büyüyebilmesi için iki önemli detay olduğunu belirten Kalkavan, sözlerini şu şekilde tamamladı:
"Sigortacılıkta iki önemli detay var; biri prim üretimi, diğeriyse hasar tazminat ödemeleri. Türkiye'de sigortacılık bu konularda sıkıntı yaşadığı için dağıtım kanallarından nasıl bir gelişim sağlayabiliriz diye düşündük. Burada da internet öne çıkıyor. İnterneti etkin kullanan dağıtım kanalları (acente, broker, bankasürans gibi) üzerinden sigortanın tabana yayılacağını tahmin ediyorum."

Sigorta Acenteleri İcra Komitesi (SAİK) Başkanı Hüseyin Kasap

"Şirketler diğer dağıtım kanallarının acentelerin önüne geçmesini istiyor"

Oturum sırasında da sık sık acentelerin sorunlarını dile getiren ve sektörün işleyişiyle ilgili yapılan değişiklikler hakkında eleştirilerini oturumlar sırasında da söyleyen Hüseyin Kasap, sigorta şirketlerinin alternatif kanalların gelişmesini çok istediklerini belirtti. Bunun anlamının başka kanalların acentelerin önüne geçmesi anlamı taşığını ifade eden Kasap, acentelerin Türk Ticaret Kanunu'ndan gelen hakları olduğunu hatırlattı. Bunu da yeni dönemde gündeme getireceklerini söyleyen Kasap, son aylarda çıkan yeni yönetmeliklerle ilgili olumlu buldukları taraflar bulunduğunu da belirtti.



Kasap konuyla ilgili şunları söyledi:
"Uzaktan satış yönetmeliğinde bizim için en önemlisi, bütün satışların teknik personel kanalıyla yapılacak olması. Bugüne kadar call center satışları hep ehil olmayan kişiler tarafından yapılıyordu. Sonuçlar da kişiler kandırılıyormuş gibi çıkıyordu. Bu işi artık teknik personelin yapacak olması bizi çok mutlu ediyor."

Sigorta Eksperleri İcra Komitesi (SEİK) Başkanı Yalçın Kaya

"Dağıtım kanallarındaki değişikliklerden eksperler doğrudan etkileniyor."

İkinci oturumda konuşmacı olan ve öğle arasında sohbet etme fırsatı bulduğumuz Sigorta Eksperleri İcra Komitesi (SEİK) Başkanı Yalçın Kaya, aslında dağıtım kanallarına yönelik yapılan çalışmalardan sektörde en çok sigorta eksperlerinin etkilendiğini belirtti. Kaya bunu şöyle açıkladı: "Çünkü yıllarca bir prim ödeyerek satın alınan



sonuçta bir poliçe, ancak bir hasar anında geçerliliğini ve önemini ortaya çıkarıyor. Hasar anında da sigortalıların ilk gördüğü kişiler eksperler olduğundan dağıtım kanallarının poliçe yapımında göstereceği titizlik sigortalıya doğru bilgi vermeli. Genelde Türkiye'deki dağıtım kanallarında sigortalının temas ederek poliçe almasının daha doğru olduğunu görüyoruz. Bu konuda da özellikle acente ve brokerlerin kendilerini eğitimlerle geliştirerek mükemmel poliçeler yaparak, sektörün büyümesine katkı sağlayacaklarını düşünüyorum."

GROUPAMA TÜKETİCİLERİ BİLİNÇLENDİRDİ

Groupama, "Sigorta Haftası" süresince tüketicilerin bilincini artırmaya yönelik sokak röportajları gerçekleştirerek tüketicinin sigorta şirketlerinden beklentilerini ve Bireysel Emeklilik Sistemi (BES) ile ilgili yorumlarını aldı.
Groupama, "Sigorta Haftası" kapsamında gerçekleştirdiği sokak röportajlarını Facebook ve Twitter takipçileriyle de paylaşarak bilinçlendirmeye yönelik girişimlerini sosyal medyada da devam ettiriyor. Sosyal medyanın doğru ve etkili bir biçimde kullanıldığında geniş kitlelere kesintisiz olarak ulaşabileceğini düşünen Groupama, önceki çalışmaları kapsamında takipçileri için sigorta terimlerinin daha anlaşılabilir olması için geniş bir sözlük çalışması başlatmıştı.



"Sigorta Haftası" ile ilgili konuşan Groupama Genel Müdürü Ramazan Ülger, "Ülkemizde sigorta bilinci giderek artıyor. Biz de "Sigorta Haftası" kapsamında bu yıl tüketicilerimize yönelttiğimiz sorularla bu bilincin artmasına yönelik çalışmalar düzenledik. Bu çalışmalarımızı sosyal medyadaki takipçilerimizle de paylaştık. Önümüzdeki dönemde sigorta bilincini daha da yaygınlaştırmayı hedefliyoruz" dedi.

SİGORTACILAR ANKARA'YA YENİ BİR ORMAN HEDİYE ETTİ

Merkezleri Ankara'da bulunan Başkent Sigorta Acenteleri Derneği (BASİAD), Sigorta Acenteleri Derneği (SADER) ve Tüm Sigortacılık Sektörü Araştırma Geliştirme ve Eğitim Derneği (TÜSİAR), Sigortacılık Haftası'nı bir "Sigortacılık Ormanı" oluşturarak kutladı. 29 Mayıs tarihinde Başkent Üniversitesi Kampüsü'nde büyüyecek ormanın fidanları dikildi.
Ankara'da bulunan lise ve ticaret meslek liselerinin sigortacılık bölümlerinden yaklaşık 300 öğrenciyi ve Başkent Üniversitesi Sigortacılık Bölümü öğrencileri ve mezunlarını sigorta camiasıyla bir araya getiren kısa bir panelin ardından, ağaç dikme etkinliği bir şenlik havasında gerçekleştirildi.



TSB III. Basketbol Turnuvası tamamlandı

POTANIN ŞAMPİYONU ANADOLU HAYAT EMEKLİLİK OLDU

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) tarafından bu yıl üçüncüsü düzenlenen basketbol turnuvası sonuçlandı. 18 sigorta ve bireysel emeklilik şirketi ile TARSİM'in katılımıyla toplam 30 takımın mücadele ettiği turnuvanın sonunda birinciliği Anadolu Hayat Emeklilik takımı kazandı. İkinci Axa Sigorta, üçüncü Garanti Emeklilik ve dördüncü Ray Sigorta takımları oldu.
Sigorta şirketleri çalışanları arasındaki iletişimi, birlik ve dayanışmayı artırmak, sporu teşvik etmek amacıyla düzenlenen TSB III. Basketbol Turnuvası, 19 Nisan-1 Haziran 2014 tarihleri arasında İstanbul'da gerçekleştirildi. Toplam 7 hafta süren mücadelenin sonunda 1 Haziran Pazar günü gerçekleştirilen final maçında Anadolu Hayat Emeklilik turnuvanın şampiyonu oldu.



Toplam 30 takımın mücadele ettiği turnuvanın sonunda birinciliği Anadolu Hayat Emeklilik takımı kazandı.


Hizmet Sigorta


Binyapı Sigorta


Umut Sigorta

Işık Sigorta Anadolu'da büyüyor

Işık Sigorta Genel Müdürü Recep Koçak ve Genel Müdür Yardımcısı Fatih Çetin, Kırıkkale, Nevşehir, Kırşehir, Aksaray, Kayseri, Sivas, Tokat, Amasya, Samsun, Sinop ve Kastamonu illeriyle bu illere bağlı ilçelerdeki acenteleri ziyaret etti.

Geçtiğimiz ay Marmara ve Ege Bölgelerindeki acentelerini ziyaret eden Işık Sigorta Genel Müdürü Recep Koçak ve Genel Müdür Yardımcısı Fatih Çetin'in bu seferki durakları Kırıkkale, Nevşehir, Kırşehir, Aksaray, Kayseri, Sivas, Tokat, Amasya, Samsun, Sinop ve Kastamonu illeriyle bu illere bağlı ilçeler oldu.
Işık Sigorta Genel Müdürü Koçak, bu ziyaretlerle acentelerin şikayet ve önerilerini ilk ağızdan dinleme fırsatı bulduklarını ifade etti. Koçak, Işık Sigorta için acentenin önemini vurgulayan Koçak, acentelerin sahada karşılaştığı sorunlar ve çözüm önerilerinin neler olduğu hakkında görüş alışverişinde bulunulduğunu kaydetti. Işık Sigorta'nın amacının katılımcı, ulaşılabilir ve acentenin kendini şirketin bir ferdi gibi benimsemesini sağlamak olduğunu söyleyen Koçak, her acentenin Işık Sigorta için çok önemli olduğunu, acentelerle sürekli etkileşim içinde olmanın yararını gördüklerini belirtti.


Osm Sigorta

'TÜM TÜRKİYE'DE BÜYÜMEYİ ÖNEMSİYORUZ'

Işık Sigorta Genel Müdürü Recep Koçak, ziyaret edilen illerin sigorta potansiyelinin çok yüksek olduğunu aktararak, sigorta bilincinin artmasıyla potansiyelin her geçen yıl artış kaydettiğine değindi. Işık Sigorta'nın tüm Türkiye'de olduğu gibi bu bölgede de büyümeyi önemsediğine dikkat çeken Koçak, gerek ziyaret edilen bu illerde ve gerekse de bölgenin diğer illerinde büyümek için, acenteleriyle fiyattan ürün çeşitliliğine kadar muhtelif sorunları değerlendirdiklerini söyledi.
2013 yılının kârlılık açısından diğer yıllardan pozitif olarak ayrıştığını, ancak 2014 yılının üretim ve kârlılık anlamında daha zor geçeceğini dile getiren Koçak, acentelerin fiyat – kârlılık sarmalı arasına sıkışıp kaldığından bahsetti.
"Özellikle kasko ve trafik fiyatlarında aşırı fiyat farkları acente ve müşterilerin kafalarını sürekli karıştırıyor. Yaşanan aşırı rekabetten sigorta şirketleri kadar acenteler de memnun değil, bu durum acentelerin gelirlerinde her geçen gün azalmaya neden oluyor" diyen Koçak, Işık Sigorta'nın farklı ürünler çıkardığını, düzenlenen kampanya ve ödüllendirmelerle acentelerin moral, motivasyon ve gelirlerinin artırılmaya çalışıldığını söyledi.
Dünyadaki gelişmeler neticesinde, özellikle teknolojinin, bir satış ve pazarlama yöntemi olarak sıklıkla kullanıldığını aktaran Koçak, teknolojik gelişmelerin acentenin önemini daha da artıracağını, Işık Sigorta'nın bilgi işlem altyapısını sürekli güçlendirerek acentelerinin iş yükünü hafifletmeye çalıştığını sözlerine ekledi.


Karadeniz Sigorta


Efe Sigorta


Irmak Sigorta


Feta Sigorta



Elmacı Sigorta


Hercan Sigorta


Yılmaz Adamkaya Sigorta


Karataş Sigorta


Pekerler Sigorta


Sami Ergül Sigorta


Saraç Sigorta



Şarkışla Sigorta


Türkoğlu Sigorta


Ulusal Sigorta

Sigorta sektöründe Ege rüzgarı

2012'den bu yana yeniden yapılanma sürecinde olan Ege Sigorta, operasyonel yapılarından portföy dağılımına kadar çok farklı konularda değişim geçirdi. Büyük şehirlerdeki ve trafik branşındaki paylarını düşüren şirket, farklı branşlarda uzmanlaşıp Türkiye'nin her yerinde acentelikler açtı.

Euro Sigorta geçtiğimiz günlerde bir basın açıklaması yaparak ismini Ege Sigorta olarak değiştirdiğini duyurmuştu. Uzun yıllardır sektörde başarılı operasyonlar yürüten şirket, sadece ismine yönelik değil, 2012'den bu yana başka birçok konuda bir yenilenme süreci yaşıyordu. Yeniden yapılanan şirketin neden ismini yenilediğini, şirketin hangi faaliyetlerini ne şekilde organize ettiğini Ege Sigorta Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Müdür Kadir Şimşek'e sorduk.

Kadir Şimşek, Ege Sigorta isminin yıllardan beri kendilerine ait olduğunu söyleyerek bugüne kadar farklı isimle faaliyet yürütmelerinin sebebini şirketin sahibi holding ile aynı isimle sektörde yer almak istemeleri olarak ifade etti. Ancak yaşadıkları yeniden yapılanma sürecini bir şekilde markalarına yansıtmaları gerektiğini düşündüklerini ifade eden Şimşek, özellikle portföy yapılarında çok büyük değişikliğe gittiklerini ve eski isimlerinin daha çok trafik sigortalarıyla anıldığını belirtti. Şimşek konuyla ilgili şunları söyledi: "Yeniden yapılanma süreci içinde çok şeyler yaptık aslında. Bir değer yarattıktan sonra bu değeri bir şekilde desteklemek zorundasınız. Bu açılım da Türkiye'de isimlerde markalarda çok önemlidir. Bazı markaların değerini sürdürmek için de isimlerini yenilemek, değiştirmek gerekebiliyor. Operasyonel, teknolojik alanda, insan kaynakları alanında, sahada yapılan çalışmaların bir şekilde öne çıkartılması gerekiyordu. Bunların sonucunda markayı yenilemeye karar verdik."

Şimşek, Ege Sigorta ismini alırken paydaşlarına, acentelerine danıştıklarını; araştırma yaptıklarını ve bu yönde olumlu bir geri dönüş aldıklarını da sözlerine ekledi.



2014 yılını değerlendiren Ege Sigorta Genel Müdürü Kadir Şimşek, ilk çeyrekte 81 milyon lira üretim yaptıklarını, 2014'ü 10 - 15 milyon lira arasında bir kârla kapatmayı beklediklerini söyledi. Şimşek yıl sonuna kadar 240 milyon üretim yapacaklarını da ifade etti.

'SONUÇLARI GÖRMEYE BAŞLADIK'

Ege Sigorta Genel Müdürü Kadir Şimşek, şirketin hem organizasyonda, hem yapılanmasında, hem de teşkilat yapısında her anlamda bir yapılanma sürecine girdiklerini ve sonuçlarını almaya başladıklarını söyledi. Şimşek yeniden yapılanma sürecinde yaptıkları çalışmaları şu şekide açıkladı: "İnsan kaynaklarını yeniden yapılandırdık. Satış odaklı çalışmaya başladık. Bölge müdürlüklerimizi de yeniden yapılandırdık. Yeni bölge müdürlükleri açtık. Şu anda genel müdürlüğümüzden daha çok strateji, planlama ve kontrol faaliyetlerimizi yürütüyoruz. Geri kalan bütün ağırlığımız bölge müdürlükleri ve saha üzerinde. Bu sayede Ege Sigorta'nın en güçlü olduğu yer saha haline geldi. Anadolu'yu dolaştığınızda başka şirketlerin olmadığı yerlerde Ege Sigorta acentelerini görürsünüz. Bazı ilçelerde bir tek Ege Sigorta acentesine rastlarsınız. Tamamen pazar odaklı bir strateji belirleyip operasyonlarımızı bunu göre düzenliyoruz. Bu çalışmaların başarıyla sonuçlandığını söyleyebiliriz. Çünkü sonuçlarını her alanda almaya başladık. Kârlılık artarken operasyon maliyetleri düştü. Teknik kârlılık sonuçları ile teknik ratio sonuçları finansal tabloya yansıdı."

'TÜRK İNSANI DOKUNARAK İŞ YAPMAYI SEVİYOR'

Son dönemde özellikle Mesefali Satış Sözleşmelerine Dair Yönetmelik ile birlikte sadece sigorta şirketleri değil, acentelerin de internet ve telefon ile satış yapabilmelerinin önü açılmıştı. Şimşek'e bu yeniden yapılanma döneminde farklı satış kanalları üzerine çalışma yapıp yapmadıkları sorusunu yönelttik. Şimşek, internetin Türkye için henüz çok yeni olduğunu düşündüğünü ifade etti. Türk insanının çok duygusal olduğunu söyleyen Şimşek, "Türk insanı dokunarak iş yapmayı seviyor. İletişimi seviyor. O açıdan teknolojiyi kullanarak satın alma konusunda o kadar istekli bir toplum olduğumuzu en azından şu an için düşünmüyorum. Ayrıca Avrupa örneklerine baktığımızda da halen yüzde 65 - 70 acente kanalının kullanıldığını görüyoruz. Hele Türk insanı poliçesine dokunmadan, acentesini görmeden iş yapmak istemiyor. Bilhassa bu Anadolu'da daha bir yaygın."

'PORTFÖY YAPIMIZI BRANŞ VE COĞRAFİ BAZDA DEĞİŞTİRDİK'

Ege Sigorta'nın portföy dağılımında ciddi değişimlere gittiklerini söyleyen Şimşek, bunun sadece branşlar çapında değil aynı zamanda da coğrafi olarak da gerçekleştirildiğini söyledi. Şimşek, "Euro Sigorta'yı ilk olarak ele aldıklarında büyükşehirlere odaklanmış bir anlayışın hakim olduğunu ve poliçelerin yüzde 85 - 90 arasında trafik branşında kesildiğini ifade etti. Şimşek büyükşehirlerde hasar riski daha fazla olduğu için portföy yapısını tersine çevirdiklerini belirten Şimşek, portföylerini büyükşehirlerde toplamak yerine Türkiye'nin her noktasına yaydıklarını söyledi. Şimşek konu hakkındaki açıklamalarını şu şekilde sürdürdü: "İstanbul, Ankara, İzmir gibi üç büyük şehre baktığımızda portföyümüzdeki yerleri yüzde 20'lere indi. Yüzde 80'lik yapıyı Anadolu'ya kaydırdık. Şu anda 1100 adet acentemiz tüm Türkiye'de faaliyet gösteriyor. Yani Türkiye'nin ilçe penetrasyonunda en yaygın acente yapısına sahip sigorta şirketiyiz. Branş olarak baktığımızda ise eskiden yüzde 85 - 90 trafik ağırlıklı olan portföyümüzdeki trafik ağırlığının yüzde 54'e indiğini görüyoruz. Diğer branşlara ise ağırlık verdik. Bugün Ege Sigorta'nın Zorunlu Koltuk'ta piyasa payı yüzde 65. Yani lider biziz. Kendimize stratejik branşlar seçtik. Artık sigorta şirketlerinin belli branşlarda uzmanlaştığını görüyoruz. Biz de bu şekilde bir stretajik branş seçtik kendimize ve bu branşta sektör lideri olduk."

'ACENTELERİMİZİ YENİLEDİK'

Bütün bu süreç boyunca acente sayılarının artıp artmadığı sorusunu Kadir Şimşek şöyle cevapladı: "Acentelerimiz konusunda stratejik bir planlama yapmıştık. Bu üç yıllık planın sonunda nerede kaç tane acentemiz olacağını planlamıştık. Hedefimiz de farklı bölgelerde 1200 acentemiz olmasıydı. 900 civarında acentemiz zaten vardı. Bunların içinde verimli acenteleri ayırdık. Onları eğitime aldık. Onları destekledik, yanlarında olduk. Aynı sırada da 450'ye yakın acentemizle çalışmayı kesip yerine yeni 470 yeni acentelik verdik. Şu an baktığımızda acente yapımızın homojen bir yapıya kavuştuğunu görüyoruz. Yani şu anda her branşta üretim yapan acentelerimiz var."

'25 YILDIR İLK KEZ İYİMSER DEĞİLİM'

İlk yarısını geride bıraktığımız 2014'ü sektör açısından değerlendirmesini istediğimiz Şimşek, sektörde yönetici olarak 25 yıldır çalıştığını ve ilk defa bir yılı riskli gördüğünü ifade etti. Bu konuda sektör yöneticilerinin sorumlu olduğunun altını çizen Şimşek, rekabet sebebiyle bazı branşlarda kâr edilemediğini ifade etti. Şimşek sözlerine şu şekilde devam etti: "Şu anda öyle bir rekabet var ki bazı branşlarda poliçe bile yazmıyoruz. Şirketler, maliyet unsurlarını göz ardı edemezler. Hasar maliyetleri artarken fiyatların düştüğü bir sürece anlam vermekte zorlanıyorum. Meslektaşlarımın bunu kendine sorması lazım. Maliyetler artıyor ama fiyatlar düşüyor. Bunun bir açıklaması yok. Bunu çözmemiz lazım. Bu açıdan meslektaşlarıma çok iş düşüyor. Yangında, nakliyatta, mühendislikte kâr kalmadı. Ne yazacağız kasko ve trafik mi sadece! Üstelik bu branşlarda da döviz kurundan dolayı hasar maliyetleri arttı. Bu yapıyı sürdürülebilir bulmuyoruz. Maalesef meslektaşlarım birtakım hedefler alırken planlama yapmıyor. Herkes birbirinin pastasına saldırıyor. Sonunda hepimiz zarar ediyoruz."

'SAHADA ACENTELERİN YANINDAYIZ'

Yeniden yapılanma sonrası genel müdürlükten çok ağırlığın bölge müdürlüklerinde olduğunu ifade eden Ege Sigorta Genel Müdürü Kadir Şimşek, bu sayede sahaya daha iyi temas ettiklerini vurguladı. Acentelerin kendilerinden ne gibi beklentileri olduğunu sorduğumuz Şimşek şunları söyledi: "Biz acentelerin hep yanında olmaya çalışıyoruz. İnsanların yanlarında olmak çok önemli, acente sahada şirketinin yanında olmasını istiyor. Bugün artık Türkiye'de acenteler birden fazla şirketin faaliyetlerini yürütüyor. Bu açıdan şirket olarak acenteler bizden bir şey istediği zaman hemen kendilerine dönüş yapabilmeyi çok önemsiyoruz. Bu bizi diğer şirketlerden ayırıyor. 'Bakarız - hallederiz' gibi yuvarlak konuşmalardan kaçınıyoruz. Acentelerimize hızla ulaşıyor ve soru ya da sorunlar hakkında kesin konuşuyoruz. 'Sahada sürekli acentenin yanındayız' dedik. Bölge toplantıları yapıyoruz. Bölge bölge acentelerimizin sorunları ne bakıyoruz, çözüm üretmeye çalışıyoruz. Sektörde bizim kadar acente ziyareti yapan bir şirket olduğunu sanmıyorum. Bölge müdürümüz dahil bugün hepsi şu anda sahada. Acentelerimizin her zaman yanındayız, her türlü desteği veriyoruz. Acentelerimiz Türkiye'nin neresinde olursa olsun bize ulaşabilir. Bizim en büyük avantajımız iletişim kanallarımız. En büyük artımız iletişim kanallarının sürekli açık tutulması. Acenteler 24 saat bize ulaşabiliyor. Mesai saatleri içerisinde Türkiye'nin her yerinden bize ulaşıp sorularına anında cevap veya teklif alabiliyor. Çünkü acente satış yaptığı zaman şirketini yanında görmek istiyor. Anadolu'ya yaygın bir sürü acenteyle hizmet veriyoruz. Acenteler açısından Ege Sigorta piyasada değer yaratan bir şirket."



"Türk insanı dokunarak iş yapmayı seviyor. Bu açıdan teknolojiyi kullanarak satın alma konusunda o kadar istekli bir toplum olduğumuzu şu an için düşünmüyorum. Bu bilhassa Anadolu için geçerli."

ABD, sigorta endüstrisinin 2020'de de lideri olacak

Global sigorta sektörünün büyüme rakamlarına dair öngörülerini açıklayan Munich Re'ye göre, ABD, en büyük sigorta pazarı olarak konumunu koruyacak. ABD'nin prim üretiminin 2020 yılına kadar 1 trilyon 200 milyar euronun üzerine çıkması bekleniyor.



Munich Re, sigorta sektörünün büyüme rakamlarına dair öngörülerini açıkladı. Yayınlanan rapora göre, global prim üretiminin 2014 yılında yüzde 2.8, 2015 yılındaysa yüzde 3.2 oranında artması bekleniyor. Bu da, euro kurundan hesaplandığında, 2014 yılında yüzde 3.9 ve 2015 yılında yüzde 4.6 oranında nominal büyümeye denk geliyor. Rapora göre bu gelişme, özellikle hayat branşında görülecek güçlü büyümenin bir sonucu olarak gerçekleşecek.

Konuyla ilgili yorumlarda bulunan Munich Re Baş Ekonomisti Michael Menhart, "Yaklaşık üç yıldır gözlemlediğimiz düşük büyüme oranlarından sonra, global prim üretimi yine büyümesini artırıyor. Ayrıca bu büyüme, endüstriyel toplumlardan kaynaklanıyor" şeklinde konuştu. Bununla birlikte, gelişmekte olan pek çok ülkenin ekonomisinde bir yavaşlama olduğu raporda belirtiliyor. Çin'deki büyüme beklentileri şimdilik durulmuş gibi görünüyor, Rusya'nın ekonomisi Ukrayna krizi yüzünden zora girdi ve Brezilya ve Hindistan gibi ülkelerin ekonomileri de nispeten daha zayıf ekonomik sıkıntılarla boğuşuyor. Bunun da sigorta sektörünü etkilemesi kaçınılmaz oluyor.

GELİŞMİŞ ÜLKELER BÜYÜMEYİ YÖNETECEK

Geçtiğimiz yıllarda, gelişmekte olan ülkelerin prim üretimlerindeki büyüme, özellikle hayat dışı branşlarda, global üretim hacmindeki artışı belirleyen temel etken olurken, artık gelişmiş ülkelerin büyüme oranlarındaki etkisi giderek artıyor. Ancak Menhart, global sigorta pazarı için uzun vadede gelişmekte olan ülkelerin daha önemli olacağını düşündüklerini ifade etti.

Gelişmekte olan ülkeler, 2020 yılı civarında global sigorta pazarı üzerinde çok daha büyük bir ağırlığa sahip olacak. Gelişmekte olan Asya ekonomilerinin global prim üretimindeki payı geçtiğimiz yıl yüzde 9'ken, 2020 yılında bu oranın yüzde 14'e çıkması bekleniyor. 2013 yılında 210 milyar euroluk prim üreten ve en büyük dördüncü sigorta pazarına sahip olan Çin, 2020 itibarıyla prim üretimini iki katına çıkararak üçüncü en büyük pazar konumuna ulaşacak.

ABD, en büyük sigorta pazarı olarak konumunu koruyor ve 2020 yılına kadar prim üretimini 1 trilyon 200 milyar euronun üzerine çıkaracak gibi görünüyor. Bu da, ABD'deki sigorta sektörünü, dünyanın ikinci en büyük sigorta pazarına sahip olan Japonya'daki sektörden 2 kat, Çin'deki sektördense 2.5 kat daha büyük yapıyor. Rapora göre, 2020 itibarıyla, hayat dışı branşlardaki prim üretimini en çok ABD artıracak, en yüksek artış sıralamasında ABD'yi Çin takip edecek. Hayat branşındaysa en çok üretim artışı Çin'de görülecek.

Malezya Havayolları'nın kayıp yolcularının ailelerine tazminat ödemelerine başlandı

Malezya Havayolları, 8 Mart'ta kaybolan ve hâlâ bulunamayan uçaktaki yolcuların ailelerine 50'şer bin dolar ödeme yapacağını açıkladı. Buna karşılık, havayollarının arama çalışmalarına ekonomik destek sağlamamasını sebep gösteren 127 Çinli kazazedenin aileleri ödemeyi kabul etmeyecek.

Malezya Havayolları, hâlâ bulunamayan 370 numaralı uçuştaki yolcuların ailelerine 50'şer bin dolar ödeme yapacağını açıkladı. Ancak pek çok kazazedenin akrabası ödemeyi kabul etmeyeceklerini belirtti. 8 Mart'ta 239 kişiyle Hint Okyanusu'na düştüğü tahmin edilen uçak, yapılan aramalara rağmen hâlâ bulunamadı. Uçaktaki 153 yolcu Çin uyrukluydu.

Şimdiye kadar altı Malezyalı'ya ve bir Çinli aileye ödeme yapıldığını belirten Malezya Dışişleri Bakan Yardımcısı Hamza Zeyneddin, tam ödemenin de uçak bulunduğunda ya da resmi olarak kayıp ilan edildiğinde yapılacağını belirtti. Fakat Malezya Havayolları'nın arama çalışmalarına ekonomik destek sağlamadığını söyleyen bir kazazede akrabası olan Steve Wang, bunu sebep gösteren 127 Çinli kazazedenin ailesinin ödemeyi reddedeceğini bildirdi.

KAYIP UÇAĞA NE OLDU?

Malezya Havayolları'na ait 239 kişiyi taşıyan, 8 Mart'ta Kuala Lumpur'dan Pekin'e giderken kaybolan Malezya uçağının gizeminin çözülmesini sağlayabilecek son bulgularsa şüpheli olarak pilotu gösteriyor. Soruşturmayı yürüten Malezyalı yetkililer, uçağın pilotunun evindeki uçuş simülatöründe Hint Okyanusu'nun güneyindeki bir güzergahı gösteren bir plan buldu.

İncelenen verilere göre pilot Zahari Ahmed Şah, simülatöründe uçağı Hint Okyanusu'nun güneyinde ıssız bir adaya indirmek üzerinde çalıştı. 170 mülakat yapan ve uçaktaki 239 kişinin profilini çıkaran Malezyalı yetkililer, 53 yaşındaki pilotu olayın baş şüphelisi olarak görüyor. Bu yeni unsurlar ışığında kayıp Malezya uçağını arama çalışmaları da söz konusu bölgeye kaydırıldı. Uçağın enkazının bulunmasının yıllar alabileceği belirtiliyor.



8 Mart'ta Kuala Lumpur'dan Pekin'e gitmek üzere havalanan ve sonra kaybolan uçaktakilerin ailelerine 50'şer bin dolar ödenecek.

UÇAĞIN KAYBOLMASININ SİGORTA SUİSTİMALİ OLABİLECEĞİ DE İDDİA EDİLDİ

İngiliz Mirror gazetesinin haberine göre, olayla ilgilenen Malezyalı Polis Şefi Khalid Abu Bakar, olayın sigorta şirketinden para koparmak için yapılan bir suistimal girişimi olabileceği ihtimalini de göz ardı etmedi. Abu Bakar konuyla ilgili şöyle bir açıklama yaptı: "Belki uçaktaki bir yolcu ciddi bir tazminat ödeyen bir sigorta yaptırmıştı. Bu parayı ailesinin ya da borcu olan birinin almasını istiyordu. Konuyla ilgili bütün olasılıkları inceliyoruz."

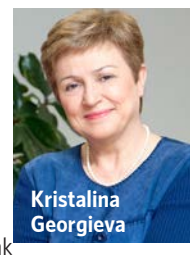
Olayla ilgilenen yetkililer, en ufak bir detayı bile göz ardı etmemek için yolcularla ilgili tüm bilgileri dikkatle inceliyor. Kuala Lumpur Uluslararası Havalimanı'nın güvenlik kamerasının çektiği görüntüleri incelemeye aldıklarını belirten Abu Bakar, bu görüntüler sayesinde yolcuların davranış profilini çıkarmayı umduklarını ifade etti.

DOĞAL AFETLERDE KAYBI AZALTMAK İÇİN DAHA FAZLA HARCAMA YAPILMALI

Uluslararası İşbirliği, İnsani Yardım ve Krize Müdahaleden Sorumlu Avrupa Komisyonu Üyesi Kristalina Georgieva, doğal afetlerin yol açtığı yıllık ortalama hasarın son 30 yılda 4 katına çıktığını ve afetlere hazırlık için daha fazla harcama yapılmasının ekonomik açıdan en mantıklı hamle olduğunu söyledi. 80'li yıllarda doğal afetlerin yılda 50 milyar dolara mâl olduğunu söyleyen Georgieva, son 10 yılda bu rakamın 200 milyar doları bulduğunu belirtti. Hatta son dört yılın üçünde, afet hasarı 200 milyar doların da üstüne çıktı.

AFET HARCAMALARININ SADECE %4'Ü TEDBİR İÇİN

49 ülkeden 200 katılımcının doğal afetlere karşı direncin nasıl artırılabileceği hakkında tartışmak için toplandığı Manila'da konuşan Georgieva'ya göre, yapılan harcamanın sadece yüzde 4'ü doğal afetlere karşı alınacak önlemlere harcanırken, kalan yüzde 96'lık bölüm doğal afetlerin sonuçlarına harcanıyor. Oysa önlemlere harcanacak her bir dolar, doğal afet sonucunda 4 dolar daha az hasara yol açıyor.



Kristalina Georgieva

"Afetlere harcanan paranın dengesini tersine çevirebilirsek, uzun ömürlü ve dirençli toplumların önünü açarız. Başarabileceğimizin delili de var, önlem almak için harcanan 1 peso, 1 euro ya da 1 dolar, hasarı kendisinin 4 ile 7 katı kadar azaltıyor" diyen Georgieva, önlemler için harcama yaparken özellikle çocuklar, yaşlılar ve engellilerin hedef alınması gerektiğine, doğal afetlerde ölenlerin yüzde 80'inin toplumların nispeten daha korumasız olan bu kesimlerinden olduğuna dikkat çekti.

Organizasyon iptal sigortası günümüzün vazgeçilmezlerinden biri oldu

Ya Dünya Kupası iptal olsaydı?

Munich Re Underwriting Yöneticisi Andrew Duxbury, büyük bir spor organizasyonunun iptal edilmesi halinde ortaya çok ciddi masraflar çıkabileceğini ifade etti. Organizasyon iptali sigortasını anlatan Duxbury, "Poliçeye eklenecek en önemli husus, iptalin poliçe sahibinden bağımsız gerçekleşmesi şartıdır" dedi.



2014 Dünya Kupası'nın organizatörleri ve yatırımcıları geceleri gönül rahatlığıyla uyuyorsa, bunu biraz da İngiltere Kralı VII. Edward'a borçlular. 1902 yılının haziran ayında taç giyme töreninin öncesinde kral hastalanınca kutlamaların ertelenmesi gerekti. Bunun sonucunda iptal edilen rezervasyonları birçok dava izledi. Tarihte ilk defa, bir organizasyonun iptali, bir anlaşmadan çekilmek için yasal bir sebep olarak kabul edildi.

TEHLİKE ATLATAN BİR ORGANİZASYON: 2011 RAGBİ DÜNYA KUPASI

Andrew Duxbury hiç büyük bir spor karşılaşmasının iptaline tanık olmadığına dikkat çekiyor ve ekliyor: "Ama bazı durumlarda nefesimi tuttuğum oldu. Bu durumu en son Yeni Zelanda'da, 2011 Ragbi Dünya Kupası'nda yaşadım. Şiddetli Christchurch depreminden sonra o şehirde hissettiklerimi kelimelere dökemem."
O dönem organizasyona dahil olan herkesin fazladan efor harcamasıyla maçların başka şehirlerde yeniden organize edilmesinin sağlandığını ifade eden Duxbury, sigortacıların da yapılan ekstra masrafı üstlendiği bilgisini verdi. 2008 yılında Çin'deki Olimpiyat Oyunları'nın açılış seremonisinden birkaç ay evvel yaşanan bir depremi de hatırlayarak aktaran Duxbury, "Ancak Çinliler oyunların her şeye rağmen planlandığı gibi gitmesini sağladılar" dedi.

Günümüzdeyse, bunun gibi durumlar için teminat veren sigortalar olmazsa olmaz konumda. Bu yılki Dünya Kupası'nı sigortalayan Munich Re Underwriting Yöneticisi Andrew Duxbury, büyük bir spor organizasyonunun planlandığı gibi gerçekleşmemesi, hatta en kötü senaryoya göre iptal edilmesi halinde ortaya çok ciddi masraflar çıkabileceğini ifade etti. Televizyon kanallarının yayın hakları için ödedikleri parayı geri istemesi, sponsorların reklam için harcadıklarını talep etmesinin, bilet ücretlerinin iadesi bu masrafların bir bölümünü oluşturduğunu kaydeden Duxbury, aynı zamanda tişörtlerin ve hediyelik eşyaların satılamaması, otellerin boş kalması ve rezervasyonların iptal edilmesinin de büyük bir organizasyonun gerçekleşmemesi durumunda maddi açıdan problem yaratacağını söyledi.

EN KÖTÜ SENARYO: ORGANİZASYONUN İPTALİ

Bir organizasyonun iptal edilebilmesi için sayısız sebep olduğuna değinen Duxbury, "Poliçeye eklenecek en önemli husus, iptale yol açan etkenin poliçe sahibinden bağımsız bir şekilde gerçekleşmesinin şart olduğudur" diye konuştu.
"Böylelikle doğal afetler, terörist saldırıları, salgın hastalıklar, uzun süren elektrik kesintisi veya törenden hemen önce salonu yok edebilecek küçük bir yangının verebileceği finansal hasarlara karşılık teminat veriliyor" diyen Duxbury, Dünya Kupası kadar büyük bir organizasyonun handikapının, olayın başlamasından hemen önce bir sıkıntı çıktığında organizasyonun spontane bir şekilde hemen yeni bir yere taşınamaması olduğunu belirtti.

'EKSPERLER YILLARCA BREZİLYA'YA ODAKLANDI'

Organizasyon iptali sigortası dalında çalışan eksperlerin, Dünya Kupası'nın yapılacağı yer olması sebebiyle yıllardır Brezilya'ya odaklandığından bahseden Duxbury, "Karşılaşmaların nerede yapılacağı belli olduğu andan itibaren ilgili tüm konuları risk değerlendirmesiyle ele aldık" şeklinde konuştu.
Munich Re'nin jeoloji uzmanlarıyla maçların yapılacağı bölgelerin doğal afet risklerini değerlendirdiklerini aktaran Duxbury, "Ancak Brezilya aslında depremler, fırtınalar ya da kötü hava koşullarından kaynaklanan felaket riski taşımıyordu" dedi.

'BREZİLYA ORGANİZASYON KONUSUNDA DENEYİMLİ BİR ÜLKE'

Diğer eksperlerin ev sahipliği yapan ülkenin dev organizasyonlar düzenleme konusunda sahip olduğu deneyimi değerlendirdiğini dile getiren Duxbury, konu hakkındaki görüşlerini şöyle aktardı: "Bu deneyimler arasında güvenlik önlemlerinin nasıl alındığı, çalışanların ve gönüllülerin nasıl dikkatle kontrol edildiği de vardı. Munich Re eksperleri acil durum ve lojistik planlarını da inceledi. Londra'daki Olimpiyat Oyunları'nın tek sorunu olan trafik riskinin yanı sıra, Brezilya'nın bir sıkıntısı da farklı stadyumları arasındaki uzun mesafelerdi. Fakat organizatörler, oyuncuların karşılaşmalara zamanında varması için gereken bütün güvenlik önlemlerini almıştı. İzleyicilerin vaktinde gelmemesi buna dahil değil elbette, bu talihsizlik için bir sigorta ürünü mevcut değil."

'BÜYÜK ORGANİZASYONLAR PROTESTOLARI DA ÇEKİYOR'

Ülkedeki politik riskleri değerlendirmek üzere de uzmanlar getirildiğini aktaran Duxbury, "Munich Re'nin Sao Paulo'da bir şubesi olması büyük bir şanstı, gerçekten çok yardımcı oldu. İtiraf etmeliyim ki bölgedeki meslektaşlarımız ülkedeki tablo hakkında Londra'dan dahil olan bizlerden daha bilgiliydi.
Son birkaç ay boyunca hiç uyumayan Brezilya'yı çok yakından izledik. Ancak bu tür büyük organizasyonlarda, özellikle de Brezilya gibi toplumsal eşitsizliğin yoğun olduğu ülkelerde gerçekleşen büyük organizasyonlarda illa ki protestolar olacaktır. Kişisel deneyimlerim, ülkedeki heyecanın organizasyon başladıktan sonra giderek yatıştığını gösteriyor" diyerek sözlerini tamamladı.

Sigortada teknolojinin sessiz devrimi

Swiss Re'nin yaptığı araştırmaya göre, teknoloji, sigortacıların dağıtım kanallarında sessiz bir devrim yapıyor. Farklı ülkelerde yapılan araştırma, tüketicilerin, internet ve mobil cihazları gün geçtikçe daha etkili kullanmaya başladığını ortaya koyuyor. Günümüzde bireyler, aracılara koşulsuzca güvenmek durumunda kalmadan sigorta konusunda araştırma yapabiliyor, ürünleri inceleyebiliyor ve poliçe satın alabiliyor. Bu sayede, sigortacılara da daha müşteri merkezli olabilmenin önü açılıyor.
Araştırma, giderek artan sayıda tüketicinin internette daha fazla araştırma yaptığını ve sigorta konusunda danışmak için internetin iyi bir kaynak olduğunu düşündüğünü ortaya koyuyor. Sosyal medyanın yanı sıra fiyat karşılaştırmasına imkan veren internet sitelerinin de satış öncesi aşamalarda oynadığı rol artıyor. Basit sigorta ürünlerinin online satışıysa çoktan başlamış durumda. Özellikle gelişmiş ülkelerde bunun örneklerine artan sıklıkla rastlanıyor. Swiss Re'ye göre, yaşanan bu dijital devrim, sigorta aracılarının sonu anlamına da gelmiyor. Hatta, fiyat karşılaştırmasına imkan veren internet siteleri gibi yeni aracılar oluşmasına da sebep oluyor. Bunun dışında, birçok tüketici, bir sigorta acentesi ya da bir brokerla kuracağı kişisel ilişkiye de değer veriyor ve bu sebeple satın alma tercihini dijital platforma kaydırmıyor.



SİGORTA SUİSTİMALLERİ İNGİLTERE'DE 11 KİŞİNİN TUTUKLANMASINA YOL AÇTI

İngiliz Sigortacılar Birliği'nin (ABI) internet sitesinde, seyahat sigortası suistimallerini ortaya çıkarmak adına tüm ülkede yürütülen operasyonda 11 tutuklama yapıldığı ifade edildi. Birlik, Londra polisine teşekkür ettiğini bildirdi. Birlikten yapılan açıklamada, memurların binlerce pound, giysi, mücevher, elektronik aygıt ve seyahat sağlık sigortası formlarının yanı sıra, sahte doktor kaşeleri ve sahte diplomalar ele geçirdiği belirtildi. Polisin konu hakkındaki soruşturmasını sürdürdüğüne dikkat çeken birlik, soruşturma süresince 500 ile 14 bin euro arasında değişen çalıntı giysi ya da elektronik aygıt ihbarlarına ve tıbbi masraflar için yapılan ihbarlara odaklanıldığını ifade etti.
Konu hakkında yorum yapan İngiliz Sigortacılar Birliği'nden Aidan Kerr şunları söyledi: "Sigorta sektörü, dürüst müşterileri korumak için sigorta suistimallerine karşı sıkı önlemler alıyor. Seyahat sigortaları dolayısıyla her yıl yapılan ihbarların çok büyük bölümü gerçek ve seyahat sigortası tatile çıkmak isteyen bireyler için önemli bir ihtiyaç. Ancak seyahat sağlık sigortalarını suistimal ederek kolay para kapısı gibi görenleri bu eylemlerinin sabıka kayıtlarına işlenmesi ve gelecekte sigorta ile diğer finansal ürünleri kullanamama gibi ağır bedeller bekliyor."

Kıvanç Özdal kivanc@sigortacigazetesi.com.tr

Sigorta denetimi yalnız işvereni değil madendeki işçiyi de korur

Sigortanın iş ve işçi güvenliği açısından çok önemli bir denetleyici görevi olduğunu ifade eden Hakan Kayganacı, Türkiye'de maden sigortasının kanunen zorunlu olmadığını belirtti. Kayganacı, Türkiye'de madenciliğin bir endüstri haline gelebilmesi için hâlâ katedilmesi gereken çok yol olduğunun altını çizdi.

13 Mayıs'ta Soma'da resmi rakamlara göre 301 madencinin hayatını kaybettiği maden faciasının ardından pek çok soru akıllara takıldı, çok farklı görüşler ortaya atıldı. İşçi güvenliği için madenlerin kamulaştırılmasından tutun da denetleme mekanizmasının ne şekilde işletilmesi gerektiği konusuna kadar farklı görüşler medyada konuşuldu. Ancak zaten sigortacılık bilincinin zayıf olduğu ülkemizde bir denetim mekanizması olarak risk yönetimi ve maden sigortacılığı konusu ne yazık ki basında tartışılmadı, kamuoyu bu konuda bilgilendirilmedi. Biz de Sigortacı Gazetesi olarak maden sigortacılığı konusunda merak ettiklerimizi bu konuda Türkiye'deki en yetkin isimlerden biri olan Marsh Risk Yönetimi ve Danışmanlığı Birimi Yönetici Direktörü Hakan Kayganacı'ya sorduk, kendisiyle madenciliği ve maden sigortacılığını konuştuk. Madencilik endüstrisinde ilk kez Güney Afrika'da çalışmaya başlayan Kayganacı dünyadaki örneklerle zenginleştirerek Türkiye'de madenciliğin durumunu anlattı.

MADENCİLİKTE MEGA HASARLAR GERÇEKLEŞEBİLİR

"Bir şirketin ciddi bir maden yatırımı yaparken sigorta yaptırmadan bu işe başlıyor olması, madencilik operasyonlarına bağlı riskleri sigortalatmadan bu işlere girmesi zor ve güç. 200 - 300 milyon dolarlık bir yatırımı sigortalatmamayı düşünmek çok kolay değil. Siz 200 milyon doların üstünde bir proje yapıyor, bir maden açmak istiyorsanız bunu ciddi bir şekilde projelendirmek zorundasınız. Projelendirmenin içine risk yönetiminin konması çok önemli. Yani 'bizi makro anlamda ne gibi riskler bekliyor' sorusu proje aşamasında değerlendirilmeli."



"Enerji sektörü ve riskleri 10-15 yıl önce çok bilinen bir konu değildi, ne sigorta şirketlerinde ne de bankalarda uzmanlar vardı. Ama bugün baktığımızda bankalar, sigortacılar bu işi gayet iyi öğrendiler. Türkiye'de madenciliği de bu aşamada görüyorum."

Türkiye'de özel şirketlerin madencilik sektörüne girişi nasıl ve ne zaman oldu?

Türkiye'de madencilik gelişmiş bir endüstri değil. Diğer ülkelere baktığımızda yabancı yatırımcılar uzun yıllardır madencilikte ön planda. Yabancı yatırımcıların Türkiye'de kömürden ziyade altın, bakır gibi madenlerde etkin olduğunu görüyoruz. Bunun nedeni devlet politikası olabileceği gibi Türkiye'deki kömür madenciliğinin zor şartlarda gerçekleşmesi ya da Türkiye'de çok kaliteli kömür olmamasından da kaynaklanıyor olabilir. Ancak özellikle son 20 yıldır Türkiye'de daha fazla sayıda yabancı yatırımcı madencilik faaliyetine başladı. Bu da madencilik konusunda özel sektör için bir know-how* oluşturdu. Bundan önce Türkiye'nin madencilik konusundaki kültürü zayıftı. Belki kömürle alakalı olarak devlet içindeki TKİ'yi (Türkiye Kömür İşletmeleri) farklı bir yere koymak lazım.

Dolayısıyla 2000'li yıllarda bir hareketlenme oldu. Ama madencilik esas olarak 2010'dan sonra çok gelişti. Yani yapılan yatırımların ardından bunların geri dönüşlerinin görülmeye başlanması, bunlarla ilgili mega yatırımların düşünülmeye başlanması 2010'lu yılları buldu. Burada 100 milyon euronun üzerindeki yatırımların düşünülmeye başlanmasından bahsediyoruz.

Yabancı yatırımcılar gelmeden madencilik yapılmıyor muydu?

Elbette yapılıyordu. Aslında işletilmeyen lisansların geri çağrılmasıyla sektör bayağı bir ivme kazandı. Yani elinde lisansı olup madencilik işi yapamayan veya bu konuda know-how'ı olmayan firmalar piyasadan çekildiler.

Madencilik Türkiye'de aslında uzun yıllardır yapılıyor ama madenciliğin yapılma şekli gayet basit. Kömürü ayrı bir yere koyarsak, zenginleştirme** içermeyen, komplike bir yeraltı tesisi bulunmayan bir yapıydı madencilik. Türkiye'de madenciliğin ileri aşamaya geçmesi ciddi projelendirmelerle olabildi. Bu projeleri ancak 2010'dan sonra görmeye başladık.

Neden bu konuda TKİ'yi ayrı tutuyoruz?

Ankara Beypazarı'ndaki Çayırhan Kömür Madeni'ni TKİ işletiyordu ve TKİ döneminde gerçekten bir stardı. Burada dünya rekorları kıran üretimler yapılıyordu. Kullanılan sistemler, şartlar itibarıyla örnek gösterilen bir yerdi. O dönemde orada staj yaptığım için bunu görme fırsatına sahip oldum.

Soma felaketinin ardından madencilikle ilgili birçok görüş ortaya atıldı. Madencilik endüstrisine ne açıdan yaklaşmak daha sağlıklı olacaktır?

Bir faaliyetin endüstriyel bir hal alması için belli şartlar gerekiyor. Birincisi, endüstri olmaya namzet sektörün kendine ait bir kanunu ve belli işletme şartlarının olması lazım. O alanı düzenleyen bir hukuki düzenlemenin olması lazım. İkincisi, bununla ilgili insan kaynaklarının olması gerekiyor. Üçüncüsü, bunu destekleyen bir finansal sisteme ihtiyaç var.

Dördüncüsü de, bir sigorta aracısı gerekli. Benim de uzmanlık alanım olan sigortayı ön plana çıkartmak gerekirse öncelikle şunu söylemek isterim ki, sigorta aslında mal sahibini ve işvereni koruyan bir mekanizma gibi görünse de aslında denklem içerisinde çok önemli bir denetleyici görevi var. Ben hep konunun dışında olan kişilere kaskoyu örnek veririm… Bir sigorta şirketi aracınıza kasko yapmıyorsa ya çok kötü bir sürücüsünüzdür ya da arabanız kusurludur. Bir işletmenin de sigortalanamayacak şekilde olması aslında o işletmenin sorunları olduğunu gösterir. Bu bakımdan maden sigortacılığı madenleri denetleme açısından önemli bir görevi yerine getirmektedir. Sigortanın böyle bir görevi olduğunun unutulmaması lazım. Sigortanın içerisinde bir sürü alt başlık var. Sigorta, işin takip edilmesi, o işin devamlılığı, çalışanların güvenliği, şirketin kâr üretebilmesi, belli standartlara uyum sağlaması gibi birçok unsuru sağlamaya yardımcı olmaktadır. Sigortanın burada çok ciddi bir kontrol mekanizması görevi var.

Bu söylediğiniz akla yangın sigortalarını getiriyor. Bir işletmeye yangın sigortası yaptırılması da denetimler sebebiyle işçileri koruyan bir uygulama aslında…

Gelişmiş bir maden nasıl bir hasar sonucunda durursa dursun, aslında birçok açıdan insani kayıplar yaşanması olasıdır. Önemli olan bu can kayıplarını önlemektir. Örneğin, can kaybı yaşanmasa da şirket, üretimin durması, işletmenin üretim yapamaması, vergilerini ödeyememesi, işçilerine maaş ödeyememesi gibi birçok unsurla karşılaşabilir. Bizim elimize her yıl dünyada yaşanan büyük hasarlar geliyor. Baktığımızda madencilikte mega hasarlar yaşanabiliyor. Milyar dolarlara varan hasarlar oluyor. Bunları sadece fiziki hasar olarak düşünmemek lazım. Bunların içinde tazminatlar, iş durması, iş durması sonucu kâr kaybı gibi unsurlar da var. Dolayısıyla madenlere yapılan sigortalara ve Türkiye'deki düzene bakmak lazım.

1 numaralı konu şu: Türkiye'de özellikle yeraltı madenciliğinin işin içine girdiği yerlerde birçok sigorta şirketinin trete istisnası olduğunu görüyoruz. Yani sigorta şirketleri madenlere teminat verirken zorlanabiliyor. Bunun iki nedeni olabilir. Yaşanmış hasarlar negatif bir algı yaratabilir. Yani sigorta şirketi bu endüstriye girmeme kararı alabilir. Bir de ülkedeki düzenlemelerin eksikliği ya da az olması nedeniyle sigorta şirketleri madenleri sigortalamayabilir.

Ayrıca hasar maliyetlerinin çok yüksek olması da sigortacıların gözünü korkutuyor olabilir…

Bir şirketin ciddi bir maden yatırımı yaparken sigorta yaptırmadan bu işe başlıyor olması, madencilik operasyonlarına bağlı riskleri sigortalatmadan bu işlere girmesi zor ve güç. 200 - 300 milyon dolarlık bir yatırımı sigortalatmamayı düşünmek çok kolay değil. Aslında benzer bir süreçten enerji sektörü de geçti. Enerji sektörü ve riskleri 10-15 yıl önce çok bilinen bir konu değildi, ne sigorta şirketlerinde ne de bankalarda uzmanlar vardı. Bunu destekleyen bir sermaye yapısı kurulmamıştı. Ama bugün baktığımızda bankalar, sigortacılar bu işi gayet iyi öğrendiler. Dolayısıyla ciddi bir gelişme kaydedildi. Türkiye'de madenciliği de bu aşamada görüyorum.

Madencilikteki riskler nelerdir?

Projenin oluşturulması sırasında birtakım hatalar yapılabilir. Bunun için proje çok ciddi bir biçimde ele alınmalıdır. Siz 100 milyon doların üstünde bir proje yapıyor, bir maden açmak istiyorsanız bunu ciddi bir şekilde projelendirmek

****ZENGİNLEŞTİRME NEDİR?**

Bir cevherdeki çeşitli mineralleri, cevher hazırlama işlemlerini uygulayarak, endüstrinin gereksinimine en uygun hammadde haline getirmek ve ekonomik değer taşıyanları, ekonomik değer taşımayanlardan ayırmak için yapılan işlemlerin tümüne cevher zenginleştirme denir.

***KNOW-HOW NE DEMEK?**

Bir firmanın üretim teknolojisi veya işletme yönetimiyle ilgili olarak sahip olduğu belirli bilgi ve becerilere verilen isim. Know-how anlaşmalarıyla firmalar sahip oldukları bu özel bilgi veya beceri tekniklerini yurtiçinde veya yurtdışındaki diğer firmalara satabilir ya da kiralayabilir.



zorundasınız. Projelendirmenin içine risk yönetiminin konması çok önemli. Yani 'bizi makro anlamda ne gibi riskler bekliyor' sorusu proje aşamasında değerlendirilmeli. Bu risklerin hangisi projelendirilebilir? Bu risklerin hangisi sigortalanır, hangisi sigortalanmaz, hangisi kontrata dökülebilir, hangi riskler transfer edilebilir. Zaten bir şirket, ilk kez madencilik işine soyunuyorsa kesinlikle risklerini devretmeyi istemelidir.

Bir madenin zarar etme ihtimali çok mu yüksek?
Madenciliği bekleyen risklerden bahsettik. Siz planlamanızı doğru yapmadıysanız, iyi bir projelendirme yapmadıysanız, maliyetin 50 olmasını bekliyorken bu miktar 100'e çıkabilir. Proje süresi uzadıkça sizin sermaye yeterliliğiniz tehdit altına girebilir. Rezervle ilgili doğru araştırma yapmamışsınızdır, beklediğiniz kârı elde edemeyebilirsiniz.
Proje ve izinlerin ardından hem yeraltı hem yerüstünde bir inşaat dönemi planlarsınız. O inşaat sürecini zamanında tamamlayamazsanız, ortaya beklentileri karşılayacak sonuçlar çıkmıyorsa ekstra maliyetler ortaya çıkabilir. İnşaat aşamasını siz bir yıl iki yıl olarak planlarsınız ancak beş yıl sürebilir. Ya da üretim maliyetlerinizi çok iyimser planlarsınız, üretim maliyetleri bu planı çok çok aşar ve siz madendeki üretimi durdurma kararı bile alabilirsiniz.
Ben uzun yıllar Türkiye'de madenciliğin özellikle yerüstünde zenginleştirme aşamasındaki eksiklerin enerji maliyetleriyle alakalı olduğunu gördüm.

Zenginleştirme pahalı bir işlem mi?
Yeraltındaki cevher saf halde bulunmaz. Örneğin altın madeni yerüstüne çıkarıldığında bir tonda sadece 3-4 gram saf altın bulunur. Altın ayrıştırılarak kıymetli miktara ulaştırılır. Yüzde 70'in üzerinde zenginleştirilince ancak nihai bir ürün elde etmiş olursunuz. Zenginleştirme için gereken tesisler çok ciddi boyutlarda bir yatırım gerektiriyor. Yerüstünde kuracağınız tesis, yeraltından daha maliyetli olabilir. Yerüstü tesislerinin değeri 150 - 200 milyon doları bulabilir.

Türkiye'de madenleri sigortalatma zorunluluğu var mı?
Yok.

Zorunlu trafik sigortası varken, zorunlu deprem sigortası varken, kamu nasıl oluyor da maden işletmelerine sigortayı zorunlu tutmaz?
Yüzde yüz katılıyorum size. Türkiye istisna mıdır bilmiyorum ama Çin'de de benzer şekilde özelleştirmeler yapılıyor, Çin'de de büyük madencilik şirketlerinin birçoğunun hala sigortası yok. Tabii bunu doğru bir örnek olarak vermiyorum. Batı'ya baktığınızda sigortasız iş yapan herhangi bir madenci şirket göremezsiniz. Sigorta almanın şekilleri var. O kadar büyük madencilik şirketleri var ki 100 milyon dolara kadar oluşabilecek riskleri üzerinde tutabiliyor. Ama bahsettiğimiz mega hasarları düşünerek bunlar için yine sigorta yaptırıyorlar. Yani bilançoyu iflasa götürecek riskler sigortalanıyor.

10 yıl kadar Güney Afrika Cumhuriyeti'nde çalıştınız. Güney Afrika deyince insanın aklına hemen iki şey gelir; madenler ve ırkçılık... Güney Afrika'daki çalışma koşulları ya da Güney Afrika'daki şirketlerin sigortacılığa yaklaşımı nasıldı?
Güney Afrika, Rusya, Kanada… Bunlar gerçekten madenciliğin bir endüstri olduğu ülkeler. Güney Afrika, özellikle ihracatının önemli bir miktarını madencilikten yapan, dünyanın önemli altın, platin, kömür üreticisi ülkelerinden. Ayrıca önemli grupların sadece ve sadece madencilikle uğraştığı bir ülke. Genel olarak Güney Afrika başta olmak üzere saydığımız ülkelerdeki madencilik faaliyetlerinin yapısına baktığımızda madencilik faaliyetlerini düzenleyen çok önemli kanunlar olduğunu görüyoruz. Bunu destekleyen dünyayla entegre bir sigorta dünyası var. Çok önemli okullar var. Daha üniversite yıllarında hatta daha lisede okurken burs kazanıp madencilik okuyacağını garanti altına alıp kendi insanlarını yetiştiriyorlar. Ben Güney Afrika'ya gittiğimde üniversiteyi bitirmiştim. Staj yapan öğrencilerin pratik olarak benden daha ileride olduklarını gözlemlemiştim. Madencilik bu ülkelerde 4 bin metreye gitmiş. Biz ise henüz 1000 metrelerdeyiz. 4 bin metrede madencilik yapmak kolay iş değil. 15 bin kişinin çalıştığı madenler var. Her gün 500 bin kişi madenlere giriyor. E, peki hiç kaza olmuyor mu, mutlaka oluyor. Ama düzenlemeler bunları minimize ediyor. Kontroller sadece devletin sorumluluğunda değil. Sizin şefiniz üretim sahasına gelip üretimi durdurabiliyor. İç denetim çok önemli. Yaşanacak bir olumsuzluğun sorumlulukları çok büyük. Sistem özel sektörde çalışan yöneticilere güvenmiş durumda ve onların birincil görevi belli standartları gözeterek üretim yapmak.



Madenciliğin Güney Afrika, Kanada, Rusya gibi ülkelerde gerçek bir endüstri olduğunu ifade eden Hakan Kayganacı, bu ülkelerde 4 bin metre derinliklerde madencilik yapıldığını söyledi. Kayganacı, 15 bin kişinin çalıştığı mega madenlerde güvenliğin en üst düzeyde tutulduğunun altını çizdi.



Soldan sağa; Christoph Ziegler, Ahmet Genç, Gökçen Süer, Adrian Colosso.

OLAĞANDIŞI RİSKLER YÖNETİM MERKEZİ TANITIM TOPLANTISI

"Olağandışı Riskler Yönetim Merkezi Tanıtım Toplantısı" 24 Mayıs'ta Milli Reasürans Konferans Salonu'nda gerçekleşti. Toplantının açılış konuşmasını GRC Howden Reasürans Brokerliği Yönetim Kurulu Başkanı Gökçen Süer yaptı. Toplantıda Hazine Müsteşarlığı'nın Sigortacılık Kanunu Madde 33 çerçevesinde, "Olağandışı Riskler Yönetim Merkezi" için GRC Howden Reasürans Brokerliği'nin atandığı bildirilip yapılan çalışmalardan bahsedildi. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürü Dr. Ahmet Genç, risklerle ilgili geçmişten örnekler vererek katılımcıları bilgilendirdi. Toplantıda Howden Broking Group Yönetim Kurulu Başkanı Adrian Colosso, Türkiye'de önemli araştırmalarının olduğunu söyledi. Howden'ın stratejisinin "yapabiliriz, başarılı olacağız" kavramları üzerine olduğunu belirten Colosso, pazardaki sorunlara çözüm üreteceklerini ifade etti. Swiss Re'nin bir sigorta şirketi değil reasürans şirketi olduğunu vurgulayan Swiss Re Ortadoğu ve Avrupa Yöneticisi Christoph Ziegler, tüm dünyada aktif olduklarının altını çizdi. Ziegler, 20 ülkede 60'tan fazla ofislerinin olduğunu belirtti. Christoph Ziegler sözlerine şöyle devam etti: "Biz sektörde bir numarayı üstleniyoruz. 1 numara bizim içim hem konum hem de strateji bakımından önem arz ediyor. Yerel uygulamalara dikkat ederek küresel anlamda çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Swiss Re olarak bir taraftan geleneksel pazarlara, bir taraftan da yeni pazarlara çözümler üretmeye çalışıyoruz. Her bir risk grubunu teftiş edeceğiz ve ilişkilerimizi ziyaretlerle güçlendireceğiz. Amacımız 150 yıllık deneyimle yola devam etmek."



ANADOLU HAYAT, AKILLI KALEMİ SAHAYA SÜRDÜ

Anadolu Hayat Emeklilik, acenteleri ve direkt satış ekibinin kullanımına sunmak üzere hazırladığı AHEPad ve Akıllı Kalem uygulamalarını hayata geçirdi. Müşterilere yönelik modüller aracılığıyla satış ekibinin hizmet kalitesinin, hızının ve verimliliğinin artırılması amacıyla geliştirilen AHEPad ve el yazısı tanıma, anında görüntü transferi, hızlı veri doğrulama gibi özellikleri olan Akıllı Kalem uygulamaları, Genel Müdür Mete Uğurlu'nun katıldığı bir toplantıyla tanıtıldı. Toplantıda konuşma yapan Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü Mete Uğurlu, bireysel emeklilik ve hayat sektörünün öncü şirketi olarak teknolojik bir dönüşüm başlattıklarını belirtti. Uğurlu, hayata geçirdikleri proje ve uygulamalarla müşterilerine daha kaliteli ve hızlı hizmet sunarken çalışanlarına da tüm iş süreçlerinde daha etkin ve verimli bir ortam sağladıklarını söyledi.
Anadolu Hayat Emeklilik, acente ve direkt satış ekibinin kullanımı için hayata geçirdiği AHEPad uygulaması ile satış öncesi pazarlama faaliyetleri uygulamaları ve müşterilere yönelik modüller aracılığıyla satış kadrosunun hizmet kalitesinin ve verimliliğinin artırılmasını amaçlıyor.

Dubai Starr Sigorta yeniliklere devam ediyor

Dubai Starr Sigorta kasko branşında 2013 yılında yakaladığı ivmeyi 2014 yılında da devam ettiriyor. Dubai Starr Sigorta Oto Kaza Müdürü Ozan Şahin, yakalanan başarının ortakları olarak satış kanalları ve müşterilerine daha iyi hizmet vermenin şirketin önceliği olduğunu söyledi. Rekabetin en yoğun şekilde yaşandığı branşın kasko olduğunu belirten Şahin, 2014 yılı başlangıcından itibaren kasko ürünlerinde bir dizi yenilik yaptıklarının altını çizdi. Şahin, "Genişletilmiş kasko ürünümüzde ücretsiz sunduğumuz VIP hizmet paketi, müşterilerimizin piyasa koşullarında ciddi bir masrafa yol açan araç bakım hizmetlerini ücretsiz veya indirimli bir şekilde kullanmalarını sağlıyor. VIP hizmet paketine ek olarak 2014 yılı yeniliklerinde 'cam asistans' uygulaması dikkat çekmektedir. Bu uygulama ile müşterilerimiz poliçelerinde bir defaya mahsus ödeyecekleri küçük bir tutar karşılığında otobüs, traktör, motosiklet, römork ve dorseler dışındaki tüm araç gruplarında, poliçe süresi boyunca sınırsız olarak cam değişimi hizmetinden yararlanmaktadırlar. Poliçe süresince adedine bakılmaksızın yapılacak cam değişimleri müşterilerimizin hasarsızlık durumlarını etkilemeyeceği gibi hasar dosyası açılmasına gerek duyulmayacağından poliçenin üzerinde de herhangi bir hasar tutarı görünmeyecektir" şeklinde konuştu.



Kasko branşında 2013 yılında yakalanan ivmenin 2014 yılında da devam ettiğini belirten Dubai Starr Sigorta Oto Kaza Müdürü Ozan Şahin, Dubai Starr Sigorta önceliğinin müşterilere daha iyi hizmet vermek olduğunu söyledi.

'FARK YARATMAYA DEVAM EDİYORUZ'

Dubai Starr Sigorta'nın başarısını tüm ortakları ile paylaşarak sektöre alternatif bir bakış açısı getireceğini söyleyen Şahin, sözlerine şöyle devam etti: "2014 yılı başında yürürlüğe giren 'Dar Kasko' ürünü ile çarpma-çarpışma dışındaki riskler çok küçük maliyetler ile teminat altına alınarak gerek genel sektör uygulamaları gereği, gerekse kendi tercihleri nedeni ile mevcut sigortalı havuzu dışında kalan araç sahiplerinin sisteme katılması amaçlanmaktadır. Bu ürün kapsamında potansiyel müşterilerimiz tercihleri doğrultusunda deprem, sel, terör, yanma, çalınma teminatlarının yanı sıra çekme-çekilme, ferdi kaza, ihtiyari mali mesuliyet, VIP paket ve cam asistans gibi ek teminatlara da sahip olabilirler. Diğer bir Dubai Starr Sigorta yeniliği olan anlaşmalı servis ürünü, müşterilerimize daha uygun maliyetler ile daha hızlı çözümler üretmektedir. Bu ürünü seçen müşterilerimiz, servis ve parça seçimini bize bırakarak tüm Türkiye'yi kapsayan hizmet noktalarımız sayesinde hasar anında A'dan Z'ye kullanabilecekleri bir hizmet paketi almaktadırlar."

Paket dahilinde sağlanan ücretsiz hizmetler:

- Araç check-up
- Antifreeze değişimi
- Klima bakımı
- Rot balans
- Nitrojen gazı dolumu
- Far ayarı
- Ön cam için su itici uygulaması

Paket dahilinde sağlanan indirimli hizmetler:

- Lastik alımı
- Periyodik bakımlar
- Onarım işçilik hizmetleri
- Lastik depolama (yaz-kış lastikleri)
- Yedek parça
- Boya koruma
- Pasta – cila işlemleri
- Antibakteriyel iç mekan temizliği
- Motor bölümü temizliği
- Leke çıkarma
- Ozonlama ile temizlik

SEKTÖRDEN

ADENDUM DANIŞMANLIK YURTDIŞI EĞİTİMLERİNİ SÜRDÜRÜYOR

Adendum Danışmanlık, Tanzanya Sosyal Güvenlik Düzenleyici ve Denetleyici Kuruluşu SSRA'ya eğitim verdi. Tanzanya'nın Bagamoyo şehrinde gerçekleştirilen eğitimde sosyal güvenlik ve özel emeklilik sistemlerinin gözetimi, denetimi ve aktüeryal modellemesi ile ilgili dünya ve ülkemiz uygulamaları anlatılarak Tanzanya'nın yeni faaliyete geçmekte olan sosyal güvenlik sisteminin yapılandırılma sürecine destek sağlandı.
Şirketten yapılan açıklamada, Adendum Yönetici Ortağı Mert Demir ve Adendum ekibinin katkısıyla farklı bir coğrafyada ve kültürde gerçekleştirilen eğitimin oldukça başarılı geçtiği belirtildi. Verilen bu eğitim ile Türkiye'nin bilgi ve tecrübesinin paylaşılmasının, özellikle gelişme yolunda olan bir ülke için ne kadar önemli olduğunun bir kez daha görüldüğü vurgulandı.
Daha önce de Makedonya'nın emeklilik gözetim ve denetim kuruluşuna bir haftalık eğitim veren Adendum Danışmanlık, özellikle sosyal güvenlik ve özel emeklilik sistemlerinin yeniden yapılanmasına yönelik tecrübesinin diğer ülkelerle de paylaşılmasını kısmen bir sosyal sorumluluk bilinci ile yerine getirmekte. Şirket yetkilileri tarafından bu türde uluslararası danışmanlık hizmetleri çalışmalarının ileride de artarak devam edeceği belirtildi.



Levent Korkut



Ahmet Genç

Acentelerin yoğun katılımıyla geçen "Sigorta Acenteleri Yönetmeliği" konulu zümre toplantısında, acenteler Sigorta Acenteleri Yönetmeliği'yle ilgili şikayetlerini Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürü Dr. Ahmet Genç'e iletti.

Acenteler yönetmelikle ilgili şikâyetlerini Hazine'ye iletti

İstanbul Ticaret Odası Sigortacılık Meslek Komitesi'nin düzenlediği "Sigorta Acenteleri Yönetmeliği" konulu zümre toplantısı acentelerin yoğun katılımıyla 14 Haziran 2014 Cumartesi günü yapıldı. 22.04.2014 tarihinde yayımlanan Sigorta Acenteleri Yönetmeliği'nin tüm detaylarıyla konuşulduğu toplantıya, Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürü Dr. Ahmet Genç de konuşmacı olarak katıldı. Toplantının açılış konuşmasını yapan İstanbul Ticaret Odası Sigortacılık Meslek Komitesi Başkanı Levent Korkut, yönetmelikten memnun olmadıklarını ifade etti.
İstanbul Ticaret Odası Sigortacılık Meslek Komitesi'nin ortak kararı gereği olan görüşünüyse, İstanbul Ticaret Odası Meclis ve Komite Üyesi Metin Bengi dile getirdi. Yıllardır bir yandan acentelik yaparken, bir yandan da bir meslek olarak acenteliği kabul ettirmek için uğraştıklarını söyleyen Bengi, "Ben bir acente olarak yeni yönetmeliğin sorunlarımı çözmesini beklerdim, ancak çözmüyor" şeklinde konuştu.
Daha sonra sözü devralan Dr. Ahmet Genç, acentelerin önerilerinin dikkate alınmadığından yakınması üzerine bunu reddederek, her ne kadar öneriler göz önüne alınsa da her bir öneriyi değerlendirmelerinin mümkün olmadığını belirtti. "Ayağı yere basan, sağlıklı büyümeden yanayız. Yanlış şubeleşmenin önüne geçmek istiyoruz" diyen Genç, bir şikayette veya istekte bulunacakların diğer ülkelerdeki uygulamaları da incelemesinin önemine dikkat çekti.

2013 BUSİAD MESLEKTE BAŞARI ÖDÜLÜ SÜLEYMAN AKÇINAR'IN

Her yıl farklı meslek gruplarından yöneticilere verilen BUSİAD ödüllerinde 2013 yılı Meslekte Onur Ödülü MAPFRE GENEL SİGORTA Bursa Bölge Direktörü Süleyman Akçınar'ın oldu.
Bursa Sanayicileri ve İş Adamları Derneği (BUSİAD) tarafından her sene geleneksel olarak düzenlenen BUSİAD Ödülleri Töreni bu yıl 30 Mayıs'ta Bursa Almira Otel'de gerçekleştirildi. Organizasyonda BUSİAD Doğan Ersöz Yılın İşadamı Ödülü, BUSİAD Özel Başarı Ödülü, BUSİAD Eğitim ve Kültüre Destek Ödülü ve BUSİAD Meslekte Onur Ödülü olmak üzere 4 ayrı başlık altında ödüller dağıtıldı.
2013 yılı BUSİAD Meslekte Onur Ödülü'ne sigortacılığa ve Bursa'ya yaptığı katkılarından dolayı MAPFRE GENEL SİGORTA Bursa Bölge Direktörü Süleyman Akçınar layık görüldü. Törende 42 yıllık meslek hayatının 28 yılını MAPFRE GENEL GRUP'un farklı kademelerinde geçiren Akçınar'ın meslek hayatını özetleyen bir film izlendikten sonra ödül takdim edildi.



Sigorta Eksperleri Derneği (SED) Başkanı Ahmet Nedim Erdem:

Eksper ücretlerinde köklü revizyona ihtiyaç var

Sigorta Eksperleri Derneği (SED) Olağan Genel Kurulu'nda başkan seçilen Ahmet Nedim Erdem, Sigortacı Gazetesi'ne konuştu. Erdem öncelikle kamuoyunda eksperlerin ücretlerini sigorta şirketlerinden almaları konusunda olumsuz bir algı olduğunu belirtti. Amaçlarının bu algıyı ortadan kaldırmak olduğunu belirten Erdem, Sigortacılık Kanunu'nda, eksperin görevinin tarafsız ve bağımsız olarak ifa eder şeklinde tanımlandığını söyledi. Erdem, eksperi sigortalı da atasa, sigorta şirketi de atasa ücretin sigorta şirketinden alınıyor olmasının eksperin tarafsızlığına gölge düşürecek bir unsur olmadığını ifade etti. Erdem kamuoyunun bu algısını değiştirecek en etkili formülün eksperliğin tanıtımının doğru ve etkin bir biçimde yapılması olduğuna dikkat çekti ve sözlerini şu şekilde sürdürdü: "Bu konuda çatısı altında bulunduğumuz TOBB Başkanı Rıfat Hisarcıklıoğlu, Başkanvekili ve Komite Üyemiz Ender Yorgancılar, İTO Başkanı ve TOBB başkanvekili İbrahim Çağlar'a teşekkür etmek istiyorum. Kendilerinin mesleğimize bu noktada değerli katkıları olmuştur. Bundan sonraki dönemde de bu katkılarının artarak devam edeceğine inanıyorum."



"Sigorta eksperleri olarak, haklının hakkını savunan, sigorta şirketleri ile sigortalı arasındaki dengeyi sağlayan mekanizmanın ana faktörüyüz."

"Sektörün acil olarak eksper ücretlerinde köklü bir revizyon yapması gerekiyor. Hasar sürecini en iyi şekilde yöneten biz eksperlerin mevcut ücret politikaları ile kendimize ve işimize yatırım yapmamızın önünün kapanma noktasına geldiğini de ifade etmek istiyorum."

'SEKTÖRDE DENGEYİ SAĞLAYAN MEKANİZMANIN ANA FAKTÖRÜYÜZ'

Mesleki sivil toplum örgütü olarak en büyük amaçlarının, tüketici ve sigortacı arasındaki dengeyi sağlamak, bağımsız ve tarafsız çizgide olduklarını anlatmak olduğunu söyleyen Erdem, sigorta eksperleri olarak, haklının hakkını savunan, sigorta şirketleri ile sigortalı arasındaki dengeyi sağlayan mekanizmanın ana faktörü olduklarını vurguladı. Erdem, "Bunu nasıl yapacaksınız derseniz, burada biraz daha kamu otoritesinin olaya müdahil olması gerekiyor. Çünkü kamu otoritesi kanunla Hazine Müsteşarlığı'na denetleyici ve düzenleyici görevini veriyor. O zaman burada taraflardan herhangi birinde bir kusur varsa sistemin işleyişine veya algının oluşumuna ilişkin, kamu otoritesinin devreye girmesini istiyoruz. Gerekli uyarı ve önlemlerin net bir şekilde ortaya konulması gerekiyor" şeklinde konuştu.

Bu durumlardan sonra bazı şeylerin önünü açarak, hem tüketici hem de sigortacı arasında tarafsız ve bağımsız dengeyi sağlayarak eksperliği çağdaş bir noktaya getirmek istediklerini söyleyen Erdem, mevcut ekonomik şartlarda ve ağır çalışma şartlarında eksperlerin mutlu olduğunu söylemenin pek de mümkün olmadığını belirtti.

Mesleklerinin ve Sigorta Eksperleri Derneği'nin var olan özgül ağırlığını ortaya çıkarmak istediklerini belirten Erdem, geçtiğimiz yıllarda başlattıkları Türkiye ismini alma gibi bir projeleri olduğunun da altını çizdi. Şu an sonucu beklediklerini söyleyen Erdem, tüm Türkiye'yi kapsayan 9 bölgede bölge temsilcilikleri oluşturduklarını, diğer eksper dernekleriyle de iletişim içinde olduklarını ifade etti. İletişimi güçlendirip, bir bütün olarak hareket etme hedefinde olduklarını söyleyen Erdem, "Bundan sonraki zamanlarda eksperlerde olan bölünmüşlüğü toparlayıp, bir bütünlük içinde hareket etme kabiliyetini sağlayacağız. Yani asıl hedef sosyal barış. Birliği, bütünlüğü sağlamak bizim için çok önemli. Ayrışıp enerjimizi başka unsurlara bölmektense, birleşip tek bir hedef üzerinde yoğunlaşmamız lazım. Büyük ölçüde bu başarıyı da sağladığımızı düşünüyorum" diyerek düşüncelerini belirtti.

'KURALLARA UYMAYANLAR CEZALANDIRILMALI'

Kamudan da, şirketlerden de, eksperlerden de aynı şeyi beklediklerine dikkat çeken Ahmet Nedim Erdem, herkesin vazifesini tam ve layıkıyla yapması gerektiğini söyledi. Eksperler olarak yasayla denetim altında olduklarının, kurallara uymak zorunda olduklarının altını çizen Ahmet Nedim Erdem, "Uymadığımız takdirde cezai müeyyideler var. Bizim istediğimiz kamunun yayınlamış olduğu kanun, yönetmelik, genelgelerle belirlenmiş olan kurallara herkesin uyması, uymayanların cezalandırılması. Kamunun da bu noktada denetim görevini tam olarak yapmasını istiyoruz. Özellikle hasar bacağında var olan kuralsızlıkların, bir kurallar silsilesi içinde yürümesi, hem sigortalılara hem de sigorta sektörüne daha etkin bir hizmet alma, verme ve güven duyma olgusu yaratacağı tartışmasız bir gerçek. Kuralların konulmadığı, var olan kurallara da uyulmadığı takdirde, sigorta sektörünü büyütme ve geliştirmenin zorluklarını tüm taraflar olarak ortak bir şekilde yaşayacağız. Somut olarak ise, sigorta şirketlerinin eksperlere gereken hassasiyeti göstermesi, davranış ve iletişimlerinde eksperlerin tarafsız ve bağımsız olduklarını ve buna bağlı olarak türlü cezalarla karşı karşıya kaldıklarını ve yasal sorumluluklarını göz ardı etmemesi, çalışanların gerek eksper gerekse eksper ofisleriyle yapılan iletişimlerde gereken saygı ve özeni göstermesi en hassas olduğumuz beklentidir" şeklinde konuştu.



Beklentilerinizi yüksek tutun!

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

Adendum



SİGORTACI GAZETESİ'NDEN YURTDIŞI AÇILIMI

30 yıldır Türk piyasasında yayıncılık faaliyetini sürdüren Sigortacı Gazetesi yurtdışına da açıldı. "Sigortacı Gazetesi Tur-Key" adıyla Türk sigorta sektöründeki gelişmeleri yurtdışı piyasalara duyurmaya başlayan Sigortacı, yeni yayınını tanıtmak ve ilk sayılarla ilgili reasürörlerin görüşlerini almak için Swiss Re ve Partner Re'yi Zürih'te ziyaret etti. Sigortacı Gazetesi İmtiyaz Sahibi Metin Öztürk, Sigortacı Gazetesi Tur-Key bülteni iş ortağı Tamar Almagor, yayın danışmanı Erhan Dumanlı ve editör Birant Yıldız'dan oluşan ekip, Swiss Re ve Partner Re yetkilileriyle yeni bülten hakkında görüş alışverişinde bulundu.



Sigortacı Gazetesi Tur-Key ekibi, Swiss Re yöneticileriyle birlikte.

Asistansçılar Birlik'le buluştu

Asistans Şirketleri Derneği yöneticileri, Türkiye Sigorta Birliği'ni ziyaret ederek Birlik Başkanı Ramazan Ülger ve Yönetim Kurulu üyeleri ile buluştu.

Nisan ayında kurulan Asistans Şirketleri Derneği'nin Yönetim Kurulu, ilk ziyaretini Türkiye Sigorta Birliği'ne (TSB) yaptı. Toplantıya TSB Başkanı Groupama Sigorta ve Emeklilik Genel Müdürü Ramazan Ülger, TSB Hayat Dışı Yönetim Komitesi Üyesi Anadolu Sigorta Genel Müdürü Musa Ülgen, TSB Yönetim Kurulu Üyesi ve Hayat Dışı Yönetim Komitesi Üyesi Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen, TSB Hayat Dışı Yönetim Komitesi Üyesi Generali Sigorta Genel Müdürü Mine Ayhan, Demir Sigorta Genel Müdürü Ali Ersoy ve TSB Genel Sekreter Vekili Mehmet Kalkavan ile Genel Sekreter Yardımcısı Atilla Oksay katıldı. Toplantıda Asistans Şirketleri Derneği Başkanı Metin Öztürk ve Yönetim Kurulu Üyeleri, TSB yönetimine dernek hakkında bilgi verdi.

TSB MEMNUNİYETLE KARŞILADI

TSB yönetimi de sigorta şirketleri açısından vazgeçilmez bir çözüm ortağı olan asistans şirketlerinin çatı örgütü olmayı amaçlayan derneğin kuruluşunu memnuniyetle karşıladıklarını ifade etti. Asistans Şirketleri Derneği'nin kurucu tüzel kişi üyeleri Assistline, Marmassistance, April Yardım, Remed. Gerçek kişi üyeleri ise İbrahim Cemal Fenercioğlu (Turasist), Jerome Bedouk (Inter Partner Assistans), Cenk Cüneyt Taş (Mondial).



Nisan ayında kurulan Asistans Şirketleri Derneği yöneticileri, Türkiye Sigorta Birliği'ne yaptıkları ziyaret sonrasında Birlik yöneticileriyle hatıra fotoğrafı çektirdiler.



SİGORTACILAR ÜLKEYE HAYAT VERECEK

Sigortacılar hayat verme yarışı başlatıyor. Bir meslek grubu olarak sigortacılar, ülke genelindeki sigorta acenteleri, sigorta şirketleri, STK'ları, meslek komiteleri, sigorta eksperleri ve üniversitelerin sigortacılık bölümlerinin katılacağı il ve ilçelerde düzenleyecekleri organizasyonlar ile "Kan, Organ ve Kök Hücre Bağışı Projesi" nin startını verecekler. Sigortacılar, dayanışma için başlattıkları bu projenin meşalesini yaktıktan sonra meşaleyi başka bir meslek grubuna devrederek gayretlerini yıllara yayılan sektörel bir proje haline getirmeyi hedefliyorlar. Özgür Sigortacılar Platformu adına konuşan Neşe Demirağ konuyla ilgili şu açıklamayı yaptı: "Bizler sigortacılar olarak vatandaşlarımıza elimizi uzatarak fark yaratmak için yola çıktık. Projemiz en az bir kişiye hayat verdiğinde biz başarmışız demektir. Hedefimiz bir değil, binlerce çaresizliğe düşmüş insanlara ellerimizi uzatarak negatife dönen hayatlarını pozitife dönüştürerek insanlık görevimizi yerine getirmektir. Sigortacılık diğer sektörlerden çok farklı bir meslektir. Bizler insanları zararlara karşı koruyoruz. Bu nedenle böyle bir projeyi de biz başlatmak istedik."

Ege'nin tatları, David Ağabey'in gözlüğü ve Boğaz keyfi...



Geçen ay geleneksel yazarlar yemeği için Kydonia Restoran'da buluştuk. Kydonia, İzmir Alaçatı'dan yola çıkan ve Ege'nin iki yakasının lezzetlerini ortak bir sofrada buluşturmayı hedefleyen bir anlayışın ürünü. Biz İstanbul'da Boğaz'a nazır Kuruçeşme Kydonia'da bir araya geldik. Aradan geçen Muallim Naci Caddesi mekanı biraz Boğaz'dan uzaklaştırsa da, manzara çok güzel. Bu güzel manzaraya karşı, önce Ege mezeleriyle başladığımız yemeği dülger balığı kavurmasıyla bitirdik. Peşinden gelen tatlı ve meyve işin teferruatı olduğundan söz etmeye değmez deyip geçiyorum.
Geçen ay hem yazarlarımız hem de yemeğe katılan danışmanlarımız çok formdaydı. Yemek öncesi ayaküstü yapılan sohbette, Mehmet Aydoğdu Ağabey, Türkiye'deki sosyal ve siyasal gelişmelerle ilgili olağanüstü yorumlarda bulundu ve çok güzel anekdotlar aktardı.
Ama yemekte asıl puanları toplayan, sektörümüzün baş duayeni David Kohen oldu. David Ağabey, fotoğrafta da gördüğünüz üzere, taktığı çok afili yeni gözlüğüyle bütün masanın ilgi odağı olmayı başardı. Timuçin Alpay kardeşimin, geçen ay köşesine taşıdığı ve David Ağabey'den "Acemi koleksiyoner" azarını işittiği anıyı canlı olarak arkadaşlara aktarması da kayda değerdi.
Geçen ayki yemekte konuğumuz Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB) eski başkanlarından Hulusi Taşkıran'dı. Gerçi onun zamanında Birlik TSRŞB diye anılıyordu, ama gam değil. Taşkıran'ı uzun zamandır görmediğimizden oldukça özlemişiz. Sanırım bu durum onun için de geçerliydi, sohbetiyle masaya renk kattı. Faruk Kaptan da kısa "Temel" anekdotlarıyla bu renge eşlik etti. Ezcümle; geçen ay Kuruçeşme Kydonia'da Boğaz'ın güzelliklerini izleyerek keyifli bir yemek yedik. Üstelik bu kez masada sadece rakı, su ve soda vardı.
(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- Yeşim Yeşilören- Şeyma Orak- Ninsu 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
Temmuz 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.

Birlik'ten yeni projeler

TSB tarafından hazırlanan yeni iş modeli, dört önemli değişimi de beraberinde getirecek. Oto Sigortaları Projesi'yle sadece sertifikalı eşdeğer parça kullanılacak, 'Suistimal Bürosu' kurulacak, hasar aracısı suistimali engellenecek, trafik sigortasında zarar kusurlu tarafın sigorta şirketinden değil, kendi şirketinden karşılanacak.



Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB) yeni yönetimi, Birlik Başkanı Ramazan Ülger'in liderliğinde 5 Haziran 2014 tarihinde Feriye Lokantası'nda düzenlenen toplantıda basınla bir araya geldi. Sigorta sektörünün 2013 yıl sonu ve 2014 yılı ilk çeyrek sonuçlarının aktarıldığı toplantıda çalışmaları sürmekte olan projeler hakkında da bilgi verildi. Özellikle 'Oto Sigortaları Projesi' ile ilgili branşta tüm sektör tarafından uygulanacak yeni iş modeli çalışması anlatıldı.

Toplantıya TSB Başkanı Ülger'in yanı sıra Başkan Yardımcıları Ragıp Yergin ve Mete Uğurlu ile Yönetim Kurulu Üyesi Uğur Gülen ve TSB Genel Sekreteri Mehmet Kalkavan katıldı. TSB Hayat Dışı ile Hayat ve Emeklilik Yönetim Komitesi üyelerinin de katılım sağladığı toplantının açılışında konuşan TSB Başkanı Ramazan Ülger, nisan ayındaki seçimler sonrasında göreve başlayan yeni Yönetim Kurulu'nu tanıttı.

PROJE ÖNÜMÜZDEKİ SONBAHARDA TAMAMLANACAK

Toplantıda TSB Genel Sekreteri Mehmet Kalkavan, Aralık 2013 tarihi itibarıyla trafikteki araçların yüzde 79.4'ünün trafik sigortasına sahip olduğunu belirterek, bu oranın 14 milyon 234 bin 963 adet araca tekabül ettiğini sözlerine ekledi. Araçların sadece yüzde 26.3'ünün ise kaskolu olduğunu belirten Kalkavan, önümüzdeki sonbaharda tamamlanması hedeflenen Oto Sigortaları Projesi hakkında detaylı bilgi verdi. Kalkavan, sözlerini şöyle sürdürdü:

"Bu proje sektörümüz uygulamalarında dört önemli değişim yaratacak. Doğrudan Tanzim Sistemi'yle trafik sigortası sahipleri hasar sonucu zararlarını karşı tarafın sigortacısından değil, kendi sigortacısından karşılayacak. Yedek parça ve özel servis sertifikasyonu ile eşdeğer parçalar ve özel servislerin sertifikalandırma ilkeleri tanımlanacak. Sigorta suistimaliyle mücadelede uluslararası örneklerle uyumlu suistimal yönetim modeli tanımlanarak, Suistimal Bürosu kurulacak. Destekten yoksun kalma tazminatı hesaplamasının standartlaşmasıyla da trafik kazası mağdurlarını zarara uğratan hasar aracısı suistimali engellenecek."

Sigortacılıkta Dönüşüm Projesi'ne de değinen Kalkavan, Türk sigorta sektörü ve BES'in 2023 yılında ulaşması hedeflenen konumu konusunda bilgi verdi. Belirlenen aksiyonların hayata geçirilebilmesi için BES ve Hayat Sigortacılığı, Tamamlayıcı Sağlık Sigortaları, Zorunlu Sigortalar, Kanal Eğitimi, Farkındalık ve Güvenilirlik ile Verimlilik ve Standardizasyon olmak üzere 6 çalışma grubu oluşturulduğu ve ilgili kamu kurumlarıyla birlikte çalışmaların devam ettiği ifade edildi.

"ACENTELER SEKTÖRE YÖN VERİYOR"

BNP Paribas Cardif Emeklilik Acente Kanalı Direktörü Cenker Tokkuzun, acentelerin sektörün geçmişini, nasıl geliştiğini ve bu süreç içinde gelişen ürünlerin ve müşterilerin hizmet beklentilerini çok iyi bildiklerini ifade etti. Acentelerin sigorta sektörünün en deneyimli aracıları olduğunu söyleyen Tokkuzun, bu deneyimin sektör geleceğine de yön verebilecek bir birikim olduğunu belirtti. Tokkuzun, "Düzenli olarak yaptığımız Acente Danışma Kurulları ile acentelerimizin görüş ve isteklerini alıyor, karşılıklı bilgi alışverişi yapıyoruz. Konusunda uzman ve sektörde adını duyurmuş konuşmacılar da toplantımıza katılarak bizlerle deneyimlerini paylaşıyorlar" dedi.


Cenker Tokkuzun

Türkiye'deki acente yapısı incelendiğinde acentelerin genel olarak 3 veya 4 çalışanı olan küçük işletmeler olduğunu söyleyen Cenker Tokkuzun, sigorta/emeklilik satış danışmanlığı pozisyonlarının çalışanlar tarafından uzun vadeli bir kariyer olanağı olarak görülmediğini dile getirdi. Tokkuzun, bu nedenden dolayı satış danışmanlığı pozisyonlarındaki eleman değişim oranının yüksek olduğunu belirtti.

Tokkuzun acentesine en yakın şirket olma anlayışıyla bu alandaki faaliyetlerini geliştirerek devam ettiklerini söyledi.

SBN Sigorta, butik bir anlayışla kârlı büyümesini sürdürüyor

2012 yılında yeniden yapılanma sürecine giren SBN Sigorta Genel Müdürü Recep Duray, şirket olarak kendileri için önemli olanın sürdürülebilir kârlılık olduğunu ifade etti. Duray, 2014 ilk çeyrekte 1.7 milyon liranın üzerinde kâr ettiklerini belirtti.


Recep Duray

2012 yılı başından itibaren yeni bir kadro ve anlayış ile SBN Sigorta'da "yeniden yapılandırma" çalışmalarını başlatan Genel Müdür Recep Duray, uyguladıkları stratejilerin olumlu sonuçlarını 2012'nin ilk yarısından bu yana görmeye başladıklarını söyledi. Duray, 2012 ve 2013 yılını kârla kapattıktan sonra, 2014'ün ilk çeyreğinde de kâr açıklamanın mutluluğu içinde olduklarını ifade etti.

Şirket olarak kendileri için önemli olanın sürdürülebilir kârlılık olduğunun altını çizen Duray, tüm iş planlarını bu strateji üzerine kurduklarını belirtti. Recep Duray, şirket olarak tüm branşlarda büyümekten çok müşteri ihtiyaçlarını karşılayan daha 'butik' bir anlaşıyla hizmet vermeyi amaç edindiklerini, ancak bunu yaparken de kârlı olmayı hedeflediklerini söyledi.

SBN Sigorta Genel Müdürü Recep Duray, şirketin 2014 ilk çeyrek rakamlarıyla ilgili yaptığı açıklamada; "Şirketimiz üst üste 7 çeyrektir kâr açıklıyor. 2014 ilk çeyrekte de kâr açıkladık. Kârımız 1.7 milyon liranın üzerinde. 2013'ün aynı dönemine göre kârımızı yüzde 124 oranında artırdık" dedi.

GESİD ÜYELERİ AKŞAM YEMEĞİNDE BULUŞTU



Genç Sigortacılar Derneği (GESİD) üyeleri geçtiğimiz günlerde, Beyoğlu'nda Porto Restaurant'ta düzenledikleri akşam yemeğinde bir araya geldiler. Porta Restaurant'ta Boğaz manzarası eşliğinde yemek yiyen Genç Sigortacılar, bir araya gelerek hem sektördeki son gelişmeler hakkında sohbet ettiler hem de keyifli vakit geçirdiler.

TANSEL US, ANKARA SİGORTA GENEL MÜDÜRÜ

Ankara Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Tansel Us, Ankara Sigorta'nın Genel Müdürlüğü'ne atandı. Ankara Sigorta tarafından konuyla ilgili olarak yapılan açıklamada, "Sektörde ve şirketimizde başarılı çalışmalara imza atan Genel Müdür Yardımcımız Tansel Us'un Yönetim Kurulumuzca Genel Müdür olarak atanmasına karar verildi. Geleceğe sağlam adımlarla yürüyebilmek için yapılan değişikliğin şirketimize yeni bir ivme kazandıracağına inancımız tam" denildi.



Tansel US'un Genel Müdürlük ataması Hazine'nin iznini takiben resmen tamamlanmış olacak. Ankara Sigorta yeni Genel Müdürü Tansel Us ise yaptığı açıklamada, "Tüm ekibime ve Yönetim Kurulumuza teşekkür ederim" dedi. Genel Müdür Us sözlerini şöyle sürdürdü: "Şirketimizi tüm ekibimizle getirdiğimiz noktadan daha da ileriye birlikte oluşturduğumuz bu güçle taşıyacağız. Kenetlenerek başarıya giden yolu hep birlikte katedeceğiz."

ACIBADEM MOBİL SAĞLIK'IN YENİ GENEL MÜDÜRÜ RASİM TOPUZ

Acıbadem Mobil Sağlık'ın Genel Müdürlüğü görevine uzun yıllar üst düzey yönetici konumlarında görev alan Rasim Topuz getirildi. Topuz, Acıbadem Mobil Sağlık ailesine dâhil olmaktan mutluluk duyduğunu dile getirdi. Konu hakkında konuşan Topuz şunları söyledi: "Her geçen gün büyüyen Acıbadem Mobil Sağlık ailesi olarak sağlıkta mobilitenin önemi vurgulamaya ve sağlığı ulaşılır hale getirmeye en iyi ve hızlı şekilde devam edeceğiz. Entegre sağlık hizmetlerinin uzman ismi Acıbadem Mobil Sağlık ailesine dâhil olmaktan mutluluk duyuyorum."



GÖKÇE KAYA, ING EMEKLİLİK MARKA VE İLETİŞİM MÜDÜRÜ

ING Emeklilik'te Marka ve İletişim Müdürü olarak göreve başlayan Gökçe Kaya, 2001'de Ankara Üniversitesi İtalyan Dili ve Edebiyatı Bölümü'nden mezun oldu. Pazarlama İletişimi Yönetimi alanında lisansüstü eğitimini Galatasaray Üniversitesi'nde tamamladı. Avea'da pazarlama ve kurumsal iletişim alanlarında çalışan Kaya, 2011-2013 yılları arasında Huawei'de Pazarlama İletişimi Kıdemli Müdürü olarak görev yaptı. Gökçe Kaya, son olarak Hewlett Packard'da Kurumsal İletişim Müdürlüğü görevini yürütüyordu.



Nisan ayında yürürlüğe giren yönetmelikle birlikte, sektörde bir süredir uygulanan mesafeli sigorta satışı, kanunda da yer almaya başladı. Böylece sigorta sözleşmeleri, taraflar bir araya gelmeden akdedilebilecek.

Sektör oyuncularının yeni yönetmeliğe bakışı genel olarak olumlu görünüyor. Görüşünü aldığımız yöneticiler, bu yönetmelikle birlikte müşteriye verilen hizmette şeffaflık ve kalitenin artacağını düşünüyor.



Renk Özcan renk@sigortacigazetesi.com.tr

Yönetmelikler, yeni çağa ayak uyduruyor

Sigortacılık Kapsamında Değerlendirilecek Faaliyetlere, Tüketici Lehine Yapılan Sigorta Sözleşmeleri ile Mesafeli Akdedilen Sigorta Sözleşmelerine İlişkin Yönetmelik, nisan ayında Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi. Böylelikle, sektörde zaten başlamış olan bir satış uygulaması kanunda da yerini bulmuş oldu.

Yeni yönetmeliğe göre, sigorta sözleşmeleri, tarafların bir araya gelmeden uzlaşmasına imkan sağlayan her türlü iletişim aracı vasıtasıyla akdedilebilecek. Mesafeli sigorta satmak isteyenler, uygulamaya başlamadan önce gerekli organizasyon ve teknik altyapılarına ilişkin olarak Hazine Müsteşarlığı'na bilgi vermekle yükümlü olacak. Elektronik ortamda yapılan sigorta sözleşmelerinde, elektronik ortamda teyit edilirse bilgilendirme yapılmış sayılacak.

Konu hakkında görüşünü aldığımız sektör oyuncularının çoğu, yeni yönetmeliği olumlu bulduğunu belirtti. Ziraat Sigorta Genel Müdürü Mehmet Akif Eroğlu, düzenlemeyle beraber tüketicilerin geleneksel kanalların yanı sıra bu kanallardan da alışveriş etme konusundaki çekincelerinden bir miktar uzaklaşacağını vurguladı.

Yönetmeliği olumlu bulan Güneş Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Deniz Kanijali ise, yeni yönetmeliğin, amaç ve kapsamı bakımından alternatif dağıtım kanalında faaliyet göstermeyi düşünenlerin iş modellerini belirlemesine ışık tutacağını ifade etti.

AIG Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Sema Bulutlu da, yeni yönetmelikle, uzun zamandır ihtiyaç duyulan düzenlemenin getirildiğini kaydetti. Bulutlu, yeni yönetmeliğin sektörü büyüteceğini ifade etti.

MÜŞTERİYLE YAPILAN GÖRÜŞMELER KAYDEDİLECEK

Sigorta sözleşmesi elektronik ortamda yapılmış olursa, poliçenin elektronik ortamda ihtiyaç görülen durumlarda çıktı alınabilecek şekilde saklanması gerekecek. Müşteriyle yapılan görüşmelerin düzenli olarak kaydedilmesi de zorunlu hale gelecek. Ayrıca tüketici, sözleşme imzalandıktan sonra 15 gün içinde kayıtsız şartsız vazgeçme hakkına sahip olacak.

MADDE 9 – (1) Sigorta sözleşmeleri, ister doğrudan ister sigorta acentesi vasıtasıyla olsun, tarafların bir araya gelmeksizin uzlaşmalarına imkân sağlayan her türlü iletişim araçları kullanılarak akdedilebilir.

(2) Bu yönetmelik kapsamında mesafeli sözleşme akdetmek isteyenlerin, işi yürütebilecek şekilde gerekli organizasyon ve teknik altyapıya sahip olması gerekir.

(3) Mesafeli sigorta sözleşmesi akdedecek olanlar, uygulamaya başlamadan önce, gerekli organizasyon ve teknik altyapılarına ilişkin Müsteşarlığa bilgi vermek zorundadır.

(4) 28/10/2007 tarihli ve 26684 sayılı Resmî Gazete'de yayımlanan Sigorta Sözleşmelerinde Bilgilendirmeye İlişkin Yönetmelik hükümleri, mesafeli akdedilen sigorta sözleşmeleri hakkında da uygulanır. Elektronik ortamda yapılan sigorta sözleşmelerinde, bilgilendirmenin yapılmış sayılması, elektronik ortamda teyit edilmesine bağlıdır. Ancak, bilgilendirmeye esas hususların mesafeli sigorta sözleşmesi akdedecek olanların internet sitesinde yayımlaması ve sigorta sözleşmesinde yer almak isteyen kişilerin de bu bilgileri kendi hâkimiyet alanı içindeki herhangi bir elektronik ortama aktarma imkânının verilmesi durumlarında, bilgi verme yükümlülüğü yerine getirilmiş sayılır.

(5) Mesafeli akdedilen sözleşmelerde de Türk Ticaret Kanununun 1424'üncü maddesinde öngörülen poliçe verme yükümlülüğü devam eder. Sigorta sözleşmesinin elektronik ortamda akdedildiği hâllerde, Türk Ticaret Kanununun 1425'inci maddesine uygun olmak kaydıyla, sigorta ettirenin kendi hâkimiyet alanı içindeki herhangi bir elektronik ortama aktarma ve çıktı almasına imkân sağlayacak surette elektronik ortamda da poliçe düzenlenebilir. Bu durumda sigorta genel şartları bağlantı adresi göstermek suretiyle de verilebilir.

(6) Poliçelerin elektronik ortamda düzenlendiği hâllerde, şirketin poliçeyi imzalama yükümlülüğü elektronik imza ile yerine getirilir.

(7) Reasürans sözleşmeleri de mesafeli olarak akdedilebilir. Bu durumda reasürans şirketi hakkında da gerekli organizasyon ve teknik altyapı ile Müsteşarlığın bilgilendirilmesine ilişkin bu madde hükümleri uygulanır.

AIG Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Sema Bulutlu:

YÖNETMELİKLE BİRLİKTE SEKTÖR BÜYÜYECEK

AIG Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Sema Bulutlu, yeni yönetmelikle, sektörde uzun zamandır ihtiyaç duyulan düzenlemenin getirildiğini söyledi. Bulutlu, sözleşme taraflarınca karşı karşıya gelinmeksizin telefonla ve elektronik ortamda veya diğer iletişim araçları kullanılmak suretiyle kurulan sözleşmeleri düzenleyecek olan bu yeni yönetmeliğin sektör açısından pastanın büyümesine yardımcı olacağını belirtti. Bulutlu konuyla ilgili sözlerini şu şekilde sürdürdü: "Bu yeni yönetmelikle sektörümüzdeki geleneksel pazarlama deneyimi, gelişen dijital ortamlara taşınacak ve bizleri birçok yeni kavramla tanıştıracaktır. Dijital pazarlamayı geleneksel pazarlamadan ayıran en önemli unsurlardan biri göreceli olarak daha fazla tüketici odaklı olmasıdır. Her şeyden önce dijital pazarlama bir satış yöntemi değil, satış artışı sağlayan bir ilişkilendirme ve iletişim sürecidir. Bu manada yönetmelik, acente ve brokerlerimize yeni iş alanı oluşturacaktır. Ayrıca, sigortalıların tüketici seviyesinde bilinci artırılacak ve böylece sigortanın tabana yayılması kolaylaşacaktır. Yönetmelik, rekabet avantajı için yeni kaynaklara ulaşımı kolaylaştırma, aracısız dağıtım modeli, tedarik zincirinin optimizasyonu, yeni iş modellerinin üretilmesi, ulaşılmamış alt segmentleri de hedefleyebilme, pazarı daha verimli kullanmak gibi avantajları da beraberinde getirecektir."



'ACENTELER HÂLÂ VAZGEÇİLMEZ'

Her durumda, acente ve brokerlerin piyasanın vazgeçilmezleri olarak

Ziraat Sigorta Genel Müdürü Mehmet Akif Eroğlu:

KISA VADEDE GELENEKSEL ACENTELİK SİSTEMİ ETKİLENMEZ

Yürürlüğe girecek olan mesafeli sözleşmelere dair yönetmelik hakkında düşüncelerini ifade eden Ziraat Sigorta Genel Müdürü Mehmet Akif Eroğlu, aslında Türk sigorta sektöründe bir süre önce başlamış olan bir satış faaliyetinin böylece kanunda da yer almaya başladığını söyledi. "Kanunun, finansal hizmetlerin uzaktan pazarlanmasına yönelik oluşturulan bir sistem çerçevesinde sağlayıcı ile tüketici arasında, uzaktan iletişim araçlarının kullanılarak yapılan satışları kapsadığı belirtiliyor" diyen Eroğlu, sigorta sözleşmelerinin de bu kapsamda olduğunu söyledi. Yönetmelikte en temel ve ayırıcı olan maddeler olarak müşterinin cayma hakkının ve müşterinin kabul beyanı vermesiyle yükümlülük altına girmesi olduğuna dikkat çeken Eroğlu, açıklamasına şöyle devam etti: "Bu iki kavramın yanı sıra, beyanın yazılı ya da dijital bir ortamda kayıt altına alınması ve saklanması zorunluluğu, bildirimin açık, kolay anlaşılır ve kullanılan iletişim araçlarına uygun olması gibi unsurların kanun kapsamına alınması da memnuniyet verici. Bu maddelerle; müşteriye doğru bildirim yapılması, müşteriyle yapılan görüşmenin herhangi bir itilaf halinde yetkili makamlarca incelenebilecek şekilde düzenli kaydedilmesi ve saklanması, 15 gün içinde kayıtsız şartsız vazgeçme hakkının olması gibi tüketiciyi çeşitli istenmeyen durumlara karşı koruyan bir düzen getirilmesi planlanmış."

Bu konu dışında başka önemli ayrıntılar da bulunduğuna değinen Eroğlu, bunları şöyle açıkladı: "Görüşmenin en başında sağlayıcının kimliği ve görüşme talebinin nedeninin tam olarak anlatılması, görüşmelerin kayıt altında olduğunun belirtilmesi, yine görüşme sırasında mutlaka müşteriye cayma hakkının olduğunun bildirilmesi gibi uygulamalar da önemli."



Bu düzenlemeyi tüketiciye güven verecek bir uygulama olarak gördüklerini aktaran Mehmet Akif Eroğlu, düzenlemeyle beraber tüketicilerin geleneksel kanalların yanı sıra bu kanallardan da alışveriş etme konusundaki çekincelerinden bir miktar uzaklaşacağını vurguladı. Bir diğer önemli fark olarak da, düzenlemenin merdiven altı tabir edilen profesyonel olmayan bazı uzaktan satış kanallarını sistemden biraz daha uzaklaştıracağını ve tüketicileri doğrudan, güvenilir ve büyük sağlayıcılara yönlendireceğini gösteren Eroğlu, "Özellikle 15 gün içinde kayıtsız şartsız cayma hakkı bulunması önemli bir fark yaratacak" dedi.

> Yeni kuşakların çalışma hayatına daha fazla girmesi sonucu alternatif kanallardaki büyümenin ancak hız kazanacağını belirten Eroğlu, "Kısa vadede mesafeli satış, acentelik sistemini etkilemez" dedi.

'SATIŞ POLİTİKALARIMIZDA ÖNEMLİ BİR DEĞİŞİKLİK OLMAZ'

Bu yönetmeliğin Ziraat Sigorta'nın satış politikalarında önemli bir değişikliğe neden olmayacağı bilgisini veren Eroğlu, bunun sebebini şöyle açıkladı: "Çünkü bir kamu şirketi olmanın da getirdiği sorumlulukla düzenlemelerimizin neredeyse tamamı uzaktan satışların başladığı ilk günlerden itibaren kuruldu. Bu hizmetin dünya standartlarında olabilmesi için gerekli tüm geliştirmeleri de düzenli olarak yapıyoruz. Ziraat Sigorta çağrı merkezinden yapılan dış aramalarda tüm görüşmeler kayıt altına alınıyor ve bunu görüşmenin başında müşteriye belirtiyoruz. Müşterinin tanıtmak istediğimiz ürünü/hizmeti en rahat ve kolay anlayacağı şekilde metinler hazırlanıyor. Eğer satışa geçilirse; müşterinin satın almak istediği ürünün özelliklerini, teminatlarını, ödeme şeklini, taksitleri ve ana parayı standart bir paragrafla soruyor ve böylece kişisel hatalar sonucu yanlış anlaşılmaların önüne maksimum ölçüde geçebiliyoruz."

Mesafeli sözleşmelere dair yönetmeliğin sigorta sektörü geleneksel satış kanallarında çok büyük farklılıklar yaratacağını ya da alternatif dağıtım kanallarına çok büyük alanlar açacağını düşünmeyen Eroğlu, sonuçta bu kanalların zaten kullanılıyor olduğunu söyledi. Eroğlu, buradaki amacın, farklı satış şekillerinde de tüketiciyi korumak ve olası itilaflarda standardizasyonla hukuk bütünlüğünü sağlamak olduğunu dile getirdi.

'ALTERNATİF KANALLARA YENİ NESİL HIZ KATAR'

Yüksek teknolojiyle büyüyen yeni kuşakların çalışma hayatına daha fazla girmesi sonucu satın alma hacminin artmasıyla beraber alternatif kanallardaki büyümenin ancak hız kazanacağını belirten Eroğlu, geleneksel acente sisteminin kısa vadede bundan etkilenmeyeceğini ifade etti. İlk yıllarda sektöre yeni katılacak müşterilerin tercihlerinin bu yöne kayabileceğine değinen Eroğlu, sözlerini şöyle tamamladı: "Fakat zaten bu satış şekli hiçbir zaman uzmanlık acentelerinin yapacağı satışları etkilemeyecektir. Çünkü uzaktan satışlarda ancak paket ürünler satılabilir. Dolayısıyla terzi işi sigortacılığın Türkiye'de de dünyada da her zaman varlığını koruyacağını biliyoruz. Ancak uzun vadede bu aracılığın şekil değiştireceğini öngörüyoruz. Sigortacılığı derinlemesine bilmeyen ve önemsemeyen, sadece kasko ve trafik satışı ile ilgilenen sigorta acentelerinin uzun vadede uzmanlığa kaymalarının önemini vurgulamak istiyoruz."

Güneş Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Deniz Kanijali:

MÜŞTERİYE VERİLEN HİZMETTE ŞEFFAFLIK VE KALİTE ARTACAK

Güneş Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Deniz Kanijali, yeni yönetmelik incelendiğinde, Hazine'nin özellikle son zamanlarda yaygınlaşan bu tür sigorta uygulamalarına yönelik standartlar getirdiğini ifade etti. Kanijali, yönetmelikle getirilen düzenlemeyi şu şekilde ele aldı: "Düzenlemede, alternatif dağıtım kanalları üzerinden yapılan sigorta satışlarında müşterilerin bilgilendirme sürecinin nasıl yapılacağı, poliçe verme sorumluluğu ve bunun sigorta şirketi acente tarafından nasıl yerine getirileceğine yönelik kararların netleşmesine imkan sağlandığını görüyoruz." Kanijali, mesafeli satış sözleşmesine yönelik düzenlemenin, çağrı merkezi ve internet üzerinden poliçe satışı yapmak isteyen acenteler için, müşterilerin sigortalanmasına yönelik süreçlerde nasıl ilerleneceğini belirlediğini söyledi. Bu nedenle yeni yönetmeliğin, amaç ve kapsamı bakımından alternatif dağıtım kanalında faaliyet göstermeyi düşünenlerin iş modellerini belirlemesine ışık tutacağını söyleyen Kanijali sözlerine şöyle devam etti: "Yönetmelikte yer alan mesafeli akdedilen sigorta sözleşmelerine yönelik maddeyle müşteri ve acente sigorta şirketinin bir araya gelmeksizin yazılı, görsel, telefon ve elektronik ortamda veya diğer iletişim araçları kullanılarak sigorta poliçesini düzenlemesine yönelik usul ve esaslar belirleniyor. Bu sayede sigorta satışı gerçekleştirmek isteyen kanallar, bu konudaki strateji ve etkinliklerini yeniden gözden geçirerek güncelleme imkanı bulacak ve organizasyon, teknik altyapı ve stratejilerini yeniden gözden geçirebilecekler."

'ACENTELER POLİÇE DÜZENLEMEDEN ÖNCE HAZİNE'YE BİLGİ VERECEK'

Kanijali, geleneksel sigorta satışı yapan acentelerin de uzaktan mesafeli sigorta satışı kapsamına giren faaliyetlerinde, sigorta satışlarında müşterilerin bilgilendirilmesi sürecinin nasıl yapılacağı, poliçe verme sorumluluğu ve bunun acente tarafından nasıl yerine getirileceğine yönelik başlıkları dikkate almaları gerektiğini belirtti. Yeni yönetmelikle, mesafeli akdedilen sigorta sözleşmesi düzenlemek isteyen acentelerin poliçe düzenlemeye başlamadan önce gerekli organizasyon ve teknik altyapı konularında Hazine Müsteşarlığı'na bilgi vermesi gerektiğini belirten Kanijali, "Bu noktada yapılan düzenlemelerin tanımlanmış mesafeli sözleşmeler ile nihai müşteriye verilen hizmetler bakımından şeffaflık ve kalitenin artmasına katkıda bulunacağı görüşündeyiz" dedi.



> Deniz Kanijali, yönetmeliğin, mesafeli sözleşmelerle şeffaflık ve kalitenin artmasına katkıda bulunacağını söyledi. Kanijali, bilgilendirmenin nasıl yapılacağının netleşmesinin olumlu olduğunu belirtti.

kalacaklarını dile getiren Bulutlu, şirketlerin düşük primli, satışı kolay, tüketici tarafından kolay algılanan ve kolay satın alınan ürünler geliştireceğini söyledi. Bu sayede ürün yelpazesinin genişleme fırsatı bulacağını ifade eden Bulutlu, buradaki temel amacın doğrudan satış yapmaktan çok, ilgili markanın ve ürünün bilinirliğini artırmak, müşteri hakkında bilgi toplamak olduğunu vurguladı. Sema Bulutlu sözlerini şu şekilde sürdürdü: "Banner'lar, videolar, kısa ilanlar, e-postalar yoluyla nihai tüketiciye ulaşmaya çalışmak, spesifik kullanıcılara yönelik içerikleri RSS (Real Simple Syndication – Çok Basit Besleme), e-posta, SMS araçlarıyla göndermek suretiyle tüketiciye hızlı ve etkili ulaşmayı sağlayacak olan bu yöntemler, ileride sigorta alabilecek çocuk ve gençlerimiz için de bir ön bilgi platformu sağlamış olacaktır."

> Bulutlu mesafeli satış sözleşmesinin, acente ve brokerlere yeni iş alanı oluşturacağını ifade etti. Bulutlu ayrıca, yeni yönetmeliğin, sigorta sektörü açısından pastanın büyümesine yardımcı olacağını söyledi.

'SİGORTALANMA ORANI ARTACAK'

Mesafeli satışı iyi yönetmeyi bilenlerin, sektöre yeni sigortalılar getireceği ve sigortalanma oranında artış sağlayacağını söyleyen Bulutlu, bu satış türünün üretimde kanallar arası kaymaya sebebiyet vermeyeceğini belirtti. Bulutlu sözlerini şöyle noktaladı: "Bazı ürünler ve ilişkiler vardır ki, acente veya broker olmaksızın ürünün satışı, tahsilatı, hasar takibi asla mümkün olamaz. Her kanalın kendi portföyünü yaratacağı gerçeğiyle, mesafeli satışın tüm sektör için faydalı olacağına inanıyoruz."

ALLIANZ SATIŞ EKİBİNE "TARİHİ" ÖDÜL



Üretim ödül kriterine göre her yıl yapılan satış ekibi gezisinin bu yılki rotası Rusya'nın başkenti Moskova oldu. Seyahati kazanan 36 kişilik satış grubuna, Allianz Sigorta Genel Müdürü Arif Aytekin, Satış ve Dağıtım Kanalları Direktörü Okan Özdemir, Satış ve Dağıtım Kanalları Grup Başkanı Ertuğrul Yücenur, Allianz Yaşam ve Emeklilik Genel Müdürü Taylan Türkölmez, Satış Direktörü Ali Can ve Trakya Bölge Müdürü Sinan Yılmaz eşlik etti.

Moskova'nın tarih, kültür ve eğlenceyle dolu atmosferinde keyifli bir mola şansı yakalayan satış ekipleri, aynı zamanda şehrin önemli turistik mekanlarını da ziyaret etti. Şehir turunda efsanevi Zafer Meydanı, KGB Merkezi, Serçe Tepesi ve Moskova Üniversitesi gibi önemli noktaları ziyaret eden ekip, akşam ünlü Yar Restoran'da Rus Kabaresi'ni izleme şansı yakaladı. Her bir durağı mimari eser olarak kabul edilen Moskova Metrosu'nu ve alışveriş tutkunlarının adresi Arbat Sokağı'nı da gezen ekip, aynı akşam yemek için Zhiguli Restoran'da Rus mutfağının ve canlı müziğin tadını çıkardı. Kremlin Sarayı'nda Kutafiye Kulesi, Meryem'in Göğe Yükseliş Kilisesi gibi birçok tarihi noktayı da ziyaret eden ekipler, ayrıca Novodeviçi Mezarlığı'nda Nazım Hikmet, Çehov, Gogol ve Mayakovski gibi tarihin unutulmaz isimlerinin anıt mezarlarını görme fırsatı da elde etti.



Şehrin en önemli turistik mekanlarını ziyaret eden Allianz satış ekibi, iç mimari ve dekorasyon bakımından dünyanın en güzel metrosu olarak kabul edilen Moskova metrosunu da seyahat etme şansı yakaladı.





Allianz Acenteleri Güçlü Yarınlara

Allianz Acenteleri Antalya, Belek'teki doğal güzelliklerle çevrili, Akdeniz'in pırıl pırıl sularıyla buluşan Cornelia Diamond Resort & Spa Otel'de bir araya geldi. "Emin Adımlarla Güçlü Yarınlara" sloganından yola çıkarak kurgulanan toplantıya 385 acentenin yanı sıra 88 Allianz Türkiye çalışanı katıldı. Allianz Türkiye Yönetim Kurulu Başkanı Cansen Başaran - Symes ve Allianz Türkiye CEO'su Solmaz Altın'ın yanı sıra üst yönetimden yetkililerin de katıldığı buluşmada, Allianz çalışanları ve acenteler birlikte zaman geçirme fırsatı da yakaladı.

GELECEK PLANLARI AKTARILDI

İlk gün yapılan toplantılarda, Allianz yöneticileri önceki dönemin değerlendirilmesini yaptı. Gelecek döneme ait planları paylaştı ve acentelerden gelen soruları cevapladı. Toplantı için daha önceden planlanan Gala Parti ve Konsept Parti gibi eğlenceye yönelik etkinlikler Soma'da meydana gelen ve ülkemizi yasa boğan maden faciası nedeniyle iptal edildi. Ancak kişisel gelişim, eğitim amaçlı konferanslar ve spor etkinliklerine devam edildi.

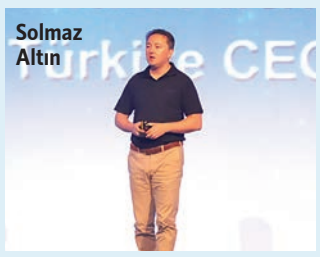
İlk gün toplantının ardından Akbank Oda Orkestrası Şefi ve Ulusal Gençlik Senfoni Orkestrası UGSO'nun kurucusu Cem Mansur'un yaptığı "Liderlik ve Ekip Yönetimi" başlıklı konuşması acentelerden büyük ilgi gördü. Mansur'dan sonra sahneyi ünlü karikatürist Selçuk Erdem devraldı ve "Yaratıcılık ve Karikatür" başlığını taşıyan bir konuşma gerçekleştirdi. Konuşmaların ardından acenteler, makyaj kursu, basketbol, futbol, masa tenisi, bowling, golf ve tavla turnuvaları gibi aktiviteler eşliğinde zaman geçirme şansına sahip oldu.



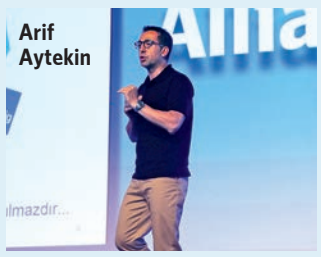
Soldan sağa; Allianz Sigorta Genel Müdürü Arif Aytekin, Allianz Yaşam ve Emeklilik Genel Müdürü Taylan Türkölmez, Allianz Türkiye CEO'su Solmaz Altın, Allianz Finans Genel Müdür Yardımcısı Aylin Somersan-Coqui.

ETKİNLİKLER VE ÖDÜLLERLE DOLU BİR BULUŞMA

Ertesi gün, Allianz çatısı altındaki dünyanın en iyi ticari alacak sigorta şirketi Euler Hermes toplantısıyla start aldı. Allianz acente buluşması, aynı zamanda bazı etkinliklere de sahne oldu. Türkiye'nin en ünlü nefes koçlarından Reyhan Elmasri tarafından verilen "Nefes Teknikleri ile İletişim ve Motivasyon" çalıştayına katılan acenteler, bunun ardından mutfak atölyesinden "Sağlıklı Beslenme Reçeteleri" de öğrendi. Günün bir diğer etkinliği ise rakı uzmanı ve Rakı Ansiklopedisi'nin de yazarlarından Erdir Zat ile yapılan sohbet ve tadım aktivitesi oldu. Aynı günün akşamında 2013 yılının başarılı acenteleri ve uzun yıllardır Allianz'a hizmet veren acenteler ödüllerini Allianz yöneticilerinin ellerinden aldılar. Ayrıca son gün yapılan çekilişle, 12 farklı bölge müdürlüğümüze bağlı yüksek performanslı 12 acentemiz Allianz Münih gezisine gitmeye hak kazandı. Kazanan şanslı acenteler, Münih'e gidecek ve Allianz Arena'da bir Bayern Münih maçı izleyecekler.



Solmaz Altın



Arif Aytekin



Taylan Türkölmez



Aylin Somersan-Coqui



Emin Adımlarla Yol Alıyor





Allianz acenteleri pek çok farklı etkinliğin art arda düzenlendiği organizasyonda doyasıya eğlendiler.













Yapılan çekilişle, büyük ödül olan Mercedes A180 AMG'nin sahibi ERKA Sigorta acenteliği oldu.

ALLIANZ'DAN ACENTELERİNE 'ÖDÜL YAĞMURU'

Önceki yıllarda olduğu gibi yoğun katılımla gerçekleşen Allianz acenteler toplantısı, bu sene ayrı bir heyecana da sahne oldu. Aralık, ocak ve şubat ayları boyunca yaptıkları üretime göre çekiliş haklarına sahip olan Allianz Sigorta acenteleri, noter huzurunda ve Milli Piyango yetkililerinin katılımıyla gerçekleştirilen çekilişe katıldı. Allianz Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Cansen Başaran-Symes, çekilişin büyük ödülü olan Mercedes A180 AMG'yi kazanan acenteyi belirledi. Ödülü kazanan ise ERKA Sigorta acenteliği oldu. Ödülle ilgili mutluluğunu dile getiren ERKA Sigorta acenteliğinin sahibi İhsan Altun, "2012'den bu yana Allianz Sigorta çatısı altında faaliyetlerimizi sürdürüyoruz. Geçen zaman içerisinde Allianz Sigorta için sadece müşterilerinin değil, aynı zamanda acentelerinin de çok özel ve değerli olduğunu hissetmemiz, performansımızı da olumlu etkiledi. İlk günden itibaren şirketimizin marka bilinirliği ve acentelerine kazandıran aynı zamanda teşvik eden uygulamalarıyla yarattığı ciddi farkların avantajlarını yaşadık. Bu farklardan birisi olan Allianz Lig sistemi de daha dinamik, istikrarlı ve çapraz satışa daha fazla odaklanan bir acente olmamıza katkı sağlarken aynı zamanda kazançlarımızı da artırmıştır. Acente dostu Allianz Sigorta'nın, yine acentelerine kazandırmak amacıyla düzenlediği Allianz Lig Loca çekilişi kampanyasının büyük ödülü Mercedes marka otomobili kazandığımız için ise şaşkınlıkla mutluluğu bir arada yaşıyoruz" dedi ve tüm Allianz Sigorta ekibine teşekkür etti. Allianz Sigorta Loca Çekilişi'nde acentelerin kazandığı diğer ödüller ise şu şekilde sıralanıyor: 3 Apple Macbook Pro Notebook, 5 Samsung Note3 + Gear Cep Telefonu, 5 Apple iPhone 5S Cep Telefonu, 10 iPad Retina Tablet ve 3 Samsung LED TV.



ALLIANZ'IN 'KAPTAN ACENTELER'İ BODRUM'DA



Allianz Türkiye, Hayat ve Emeklilik ürünlerinin satışında uzmanlaşmış kadrosundan oluşturulan "Kaptan Acenteleri"nin son rotası Bodrum oldu. Bodrum'un en güzel koylarından biri olan Akyarlar'da düzenlenen ve "Kaptanlarımızın Rotası Belli" sloganından yola çıkılarak kurgulanan geziye, 100'e yakın acente katıldı.



Doğal güzelliklerle çevrili ve mavi tonların hakim olduğu Kefaluka Resort Otel'de konaklayan acenteler, bu buluşmada dinlenme ve birlikte eğlenme fırsatı yakalarken, aynı zamanda geçtiğimiz dönemi değerlendirme ve gelecek dönem planlarını dinleme şansını da elde etti. Allianz Hayat ve Emeklilik Genel Müdürü Volker Stuven ve Grup Başkanı Barış Yılmaz'ın da katıldığı organizasyonun ikinci gününün toplantı kısmında yöneticiler, gelecek dönemle ilgili hedef ve stratejileri acentelere aktardı.
Bu keyifli buluşmanın öğleden sonraki konuğu ise yelken sporcusu Tolga Pamir oldu. Asıl mesleği reklamcılık olduğu halde küçük bir tekneyle Atlantik Okyanusu'nu tek başına geçen ilk Türk Pamir, buradaki deneyimlerini acentelerle paylaştı. Aynı gece düzenlenen gala yemeğinde ise bu dönem içinde gösterdiği başarılar neticesinde acentelere "Performans Ödülleri" takdim edildi. Sonrasında ise Türk pop müziğinin güçlü seslerinden Yonca Lodi'nin performansı ile eğlendiler.



Kaptan acenteler; güçlü sesi, geniş repertuvarı ve renkli kişiliğiyle sahne alan Yonca Lodi ile unutulmaz bir gece yaşadılar.

AUTO KING'in XII. Franchise Toplantısı 13-15 Haziran tarihinde Çeşme Sheraton Hotel'de yapıldı

AUTO KING 14 YAŞINDA

AUTO KING'in geleneksel Franchise Toplantısı, Türkiye, Rusya Federasyonu, Yunanistan ve Kıbrıs'tan gelen 177 katılımcı ile gerçekleştirildi. XII. Franchise Toplantısı'nda "Kaynak Yönetimi ve Sürdürülebilir Kârlılık" konuları ele alındı.

AUTO KING Türkiye, Rusya Federasyonu,Yunanistan ve Kıbrıs'ın 52 Servis Merkezinden temsilciler, Türkiye ve Kıbrıs sigorta şirketlerinden gözlemciler ve yurtdışı stratejik iş ortaklarından 177 katılımcı ile gerçekleştirilen AUTO KING XII. Franchise Toplantısı 13-15 Haziran 2014 tarihlerinde Çeşme Sheraton Hotel'de yapıldı. XII. Franchise Toplantısı'nın 2014 yılı gündemi "Kaynak Yönetimi ve Sürdürülebilir Kârlılık" üzerineydi. İki gün süresince verilen yoğun iş prosesleri eğitimine ek olarak katılımcılara AUTO KING' in yeni geliştirdiği b2b ve b2c iş projeleri tanıtıldı.

FRANCHISE TOPLANTISI

14 Haziran Cumartesi saat 08.30'da başlayan ve 15 Haziran Pazar saat 12.30'da sona eren, Franchise Toplantısı Genel Müdür Fazıl Yücetin tarafından açıldı. Yücetin, AUTO KING'in 2014 yılı hedefleri, 5 yıllık stratejisi, 2013 yılı değerlendirmesi ve AUTO KING markasının değerini katılımcılara aktarırken değişebilecek pazar dinamiklerine uyumun önemine vurgu yaptı.



AUTO KING Genel Müdürü Fazıl Yücetin toplantının açılış konuşmasını yaptı.



AUTO KING Yönetim Kurulu üyesi Dilek Yücetin'in sunumu ilgiyle dinlendi.

AUTO KING markası altında yarattıkları "Mini Onarım", "Mobil Parça Onarımı" ve "Hasar Onarım Fabrikaları" hizmet konseptlerinin sürekli olarak geliştirilmesi, AUTO KING iş ortaklarına şeffaf, performansı ölçülebilir, müşteri memnuniyeti odaklı ve kurumsal standartlarla hizmet verilmesinin önemini vurgulayan Yücetin, bu konseptlerin yanı sıra AUTO KING servis merkezlerinde uygulanacak yeni müşteri sadakat programı ve AUTO KING CLUB CARD projesi hakkında katılımcılara bilgi verdi. Yücetin, sektörün kurumsal çözüm ortağı olarak sorumluluklarının bilincinde olduklarını, stratejik iş ortağı oldukları sigorta şirketlerine AUTO KING'in servis merkezleri zincirinin şeffaf, etik değerlere bağlı ve tasarruf odaklı hizmet anlayışı ile daima yeni avantajlar yaratmaya devam edeceklerini ifade etti. Yücetin, AUTO KING servis merkezlerinin 2013 yılında gösterdikleri üstün performans ve marka değerine yaptıkları katkı için temsilcilere teşekkür etti.

Günümüzde teknolojinin önemine de değinen Yücetin, teknolojiyi AUTO KING standartlarının bir parçası haline getirdiklerini, Bilişim Teknolojileri Merkezi, Hasar Denetim ve Operasyon Merkezi, Müşteri Hizmetleri Departmanı, Eğitim Akademisi ve AR-GE faaliyetleri ile hizmet çıtasını müşteri odaklı olarak çok yükselttiklerine işaret etti.

Fazıl Yücetin sunumu sırasında, her sene imzalanması gelenek haline gelen, "AUTO KING Etik Değerler Deklarasyonu" belgesini sembolik olarak tüm AUTO KING Franchise sahiplerine imzalattı.



Teknik İşler ve Denetim Müdürü Murat Yazıcı katılımcılara ayrıntılı bir sunum gerçekleştirdi.



"Mobil Parça Onarım Prosesi" sunumunu Operasyon Müdürü Erkan Kıraç (solda) ve Mobil Parça Servisler Koordinatörü Aykut Yiğit birlikte yaptı.



Eğitimler sırasında katılımcılar ve birçok sigorta şirket yöneticisi sunumları dikkatle izledi.

MÜŞTERİ HİZMETLERİNDE FARKINDALIK

Yönetim Kurulu Üyesi Dilek Yücetin, "Kurum Kimliği ve Müşteri Hizmet Standartları" konulu sunumunda hizmette farkındalığın önemini vurgularken AUTO KING markasının 1500 kişilik franchise zincirine büyük sorumluluk yüklediğini ve bu sorumluluğun gereği olarak kurum davranışları, kurum felsefesi ve kurum iletişimine son derece önem verdiklerinin altını çizdi.

AUTO KING ailesinin her bir ferdinin AUTO KING müşteri hizmet standartları konusunda eğitimin önemine dikkat çeken Dilek Yücetin, her geçen yıl sektöre sundukları yeni projelerde müşteri memnuniyeti ve hizmet kalitesini artırarak müşteri beklentilerinin üzerinde hizmet verdiklerini ve bunun olmazsa olmazları olduğunu söyledi.

ONARIM PROSESLERİ

AUTO KING Operasyon Müdürü Erkan Kıraç ve Mobil Parça Koordinatörü Aykut Yiğit "Mobil Parça Onarım Prosesi" sunumunda her detay üzerinde tek tek dururken, Teknik İşler ve Denetim Müdürü Murat Yazıcı "Sigorta Hasar Onarımı" ve "Mini Onarım" prosesleriyle ilgili kapsamlı bir paylaşımda bulundu.

AUTO KING servislerinde maliyet kontrolü ve finansal planlama konusunun da değerlendirildiği toplantıda Türk Standartları Enstitüsü Baş Tetkikçisi ve yazar Hidayet Şahin "Müşteri Memnuniyeti Ölçümü, Mükemmelliğe Doğru Değer Yönetimi" konulu sunumunda katılımcıların ilgisini üst seviyede tutarken, AUTO KING' in sektördeki başarılarını dikkatle takip ettiklerini ve "Kalite Yönetim Sistemi" konusuna verdiği değer ve uygulamalarını büyük takdirle karşıladıklarını söyledi.







Gala gecesi danslar ve şarkılar eşliğinde neşe içinde geçti.













AUTO KING'in 14. yaş günü pastası geldiğinde salon renkli görüntülere sahne oldu.

GALA GECESİ VE ÖDÜL COŞKUSU

14 Haziran Cumartesi gecesi düzenlenen gala gecesinde 7 kategoride Kurumsal ve 9 kategoride bireysel olarak dağıtılan ödüller her sene olduğu gibi heyecanla beklendi. 2013 yılının "En Yüksek Müşteri Memnuniyeti" ödülü AUTO KING Antalya ve Karadeniz Ereğli Servis Merkezlerine giderken, "En Hızlı Mini Onarım Araç Teslimatı" ödülünü Erzurum aldı. "En Yüksek Genel Performans" ödülü önceki yıllardaki gibi yine AUTO KING İstanbul - Maltepe Servis Merkezi'nin oldu. 2013 Başarı ödülleri dağıtımı ve 14. yıl pastasının kesilmesinden sonra gece danslarla devam etti.



Kurumsal ödüllerde 5000 adet üstü araç kategorisinde En Yüksek Müşteri Memnuniyeti Ödülünü AUTO KING Antalya Servis Merkezi aldı.



En Hızlı Mini Onarım Araç Teslimatı ödülü Erzurum AUTO KING'e gitti.



Alaçatı Geleneksel AUTO KING Kahve Keyfi ve Tavla Turnuvası geç saatlere kadar devam etti.

GELENEKSEL ALAÇATI GEZİSİ, SAKIZLI DONDURMA VE TAVLA ŞAMPİYONASI

13 Haziran 2014 Cuma akşamı yerli ve yabancı katılımcılar geleneksel Çeşme Alaçatı ziyaretinde güzel havanın tadını çıkarırken her sene olduğu gibi sakızlı dondurma keyfi sonrası kahve ve ay çekirdeği eşliğinde tavla şampiyonası düzenlendi.



Alaçatı'da sakız dondurması keyfi yaşayan franchise'ler güzel havanın tadını çıkardı.



5000 araç altı En Yüksek Müşteri Memnuniyeti ödülünü AUTO KING Karadeniz Ereğli aldı.



En Yüksek Genel Performans birinciliğini AUTO KING Maltepe - İstanbul gene kaptırmadı.



Bireysel ödüllerde Yılın Mini Yama Teknisyeni ödülü Konya AUTO KING'e teatral bir gösteriyle verildi.

Quiz'lerde en başarılı olan ilk 3 katılımcıya verilen ödüller salonu kahkahaya boğdu.



Samsun AUTO KING servis danışmanı Tülay Aydın, erkek rakiplerini geride bırakarak Yılın Servis Danışmanı ödülünü almaya hak kazandı.



SEGEM Sigorta Haftası'nı iki etkinlikle kutladı

SEGEM, bu yıl Sigorta Haftası'nı her yıl olduğu gibi iki ayrı etkinlikle kutladı. Hazine Müsteşarlığı, TOBB ve TSB'nin katkılarıyla SEGEM tarafından III. Ulusal Sigorta Sempozyumu düzenlendi, "Sigorta, Güvencemizin Anahtarı" konulu resim yarışmasının ödül töreni ve sergi açılışı yapıldı.

Sigortacılık Eğitim Merkezi (SEGEM), her yıl olduğu gibi 2014 yılında da Sigorta Haftası'nı iki farklı etkinlikle kutladı. 26 Mayıs 2014 tarihinde Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) ve Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB) katkılarıyla SEGEM tarafından "Sigorta ve Bireysel Emeklilik Sektöründe Dağıtım Kanalları" konulu III. Ulusal Sigorta Sempozyumu düzenlendi. 30 Mayıs 2014 tarihinde de SEGEM tarafından düzenlenen "Sigorta, Güvencemizin Anahtarı!" konulu resim yarışmasının ödül töreni ve sergi açılışı gerçekleştirildi.

RESİM YARIŞMASI ÖDÜL TÖRENİ

SEGEM tarafından "Sigorta Haftası" etkinlikleri çerçevesinde düzenlenen bir diğer etkinlik "Sigorta, Güvencemizin Anahtarı!" konulu resim yarışması oldu. SEGEM, ortaokul çağındaki çocukların sigorta kavramıyla tanışmasına, bu konuda düşünmeye ve düşüncelerini resim yoluyla ifade etmeye teşvik edilerek sigorta konusundaki bilgi ve farkındalıklarının artırılmasına katkı sağlamak amacıyla, Türkiye genelinde 5, 6, 7 ve 8. sınıf ortaokul öğrencilerine yönelik "Sigorta, Güvencemizin Anahtarı!" konulu bir resim yarışması düzenledi.
Yarışma yurt genelinde yoğun ilgi gördü. Işık Üniversitesi Güzel Sanatlar Fakültesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. İsmail Avcı başkanlığında toplanan ve Hazine Müsteşarlığı, TOBB, TSB, SEGEM temsilcileri ile bir görsel sanatlar öğretmeninden oluşan jüri, zorlu bir değerlendirme sürecinin ardından Trabzon Cudibey Ortaokulu 7/L sınıfı öğrencisi Hümeyra Bekar'ın eserini birinciliğe layık buldu.
SEGEM Resim Yarışması'nın ödül töreni ve sergi açılışı, 30 Mayıs 2014 tarihinde İstanbul'da SEGEM'in yerleşik olduğu TOBB Plaza'da gerçekleştirildi. Ödül töreninde, eseri birinciliğe layık bulunan Trabzon Cudibey Ortaokulu 7/L sınıfı öğrencisi Hümeyra Bekar'a ödülünü ve plaketini TSB Genel Sekreteri Mehmet Kalkavan verdi. Daha sonra, Işık Üniversitesi Güzel Sanatlar Fakültesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. İsmail Avcı, TOBB Sigortacılık Müdürü Mevlüt Söylemez, Resim Yarışması Değerlendirme Kurulu Üyesi ve Görsel Sanatlar Öğretmeni Esra Banu Zorba Tuncer, TSB Kurumsal İletişim Bölüm Yöneticisi Füsun Dedehayır dereceye giren diğer öğrencilere ödüllerini ve plaketlerini verdi. Ödül törenine katılan öğretmenler ve okul müdürlerine de sertifikaları verildi.
Ödül töreninin ardından açılan sergide dereceye giren öğrencilerin resimlerinin yanı sıra sergilenmeye değer bulunan 40 eser daha yer aldı. Katılımcılar bir yandan sergilenen eserleri incelerken bir yandan da klasik eserlerin sunulduğu canlı müzik dinletisini dinleme fırsatı buldu.
"Sigorta, Güvencemizin Anahtarı!" konulu resim sergisi, Haziran ayı boyunca Sigortacılık Eğitim Merkezi'nin de yerleşik bulunduğu TOBB plaza sergi salonunda sanatseverlerin ziyaretine açık olacak. Resim yarışmasında dereceye giren eserlere www.segemresimyarismasi.com adresi üzerinden ulaşmak da mümkün.





Sempozyumda Dünya'da ve Türkiye'de Dağıtım Kanalları ve Sigorta ve Bireysel Emeklilik Dağıtım Kanallarında Yeni Dönem konuları konuşuldu.



III. ULUSAL SİGORTA SEMPOZYUMU

InterContinental İstanbul Hotel'de gerçekleştirilen III. Ulusal Sigorta Sempozyumu'na sigortacılık düzenleme ve denetleme kurumu temsilcileri, sigorta sektörü yöneticileri, akademisyenler ve basın temsilcileri başta olmak üzere yaklaşık 300 kişi katılım gösterdi.
Sempozyum, Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı Müsteşar Yardımcısı Burhanettin Aktaş, TSB Başkan Yardımcısı Ragıp Yergin ve TOBB Başkan Yardımcısı ve SEGEM Yönetim Komitesi Üyesi Ender Yorgancılar'ın yaptığı açılış konuşmalarıyla başladı.

DÜNYADA VE TÜRKİYE'DE DAĞITIM KANALLARI

Açılış konuşmalarının ardından "Dünya'da ve Türkiye'de Dağıtım Kanalları" konulu birinci oturuma geçildi. Başkanlığını Güneş Sigorta Genel Müdürü ve SEGEM Yönetim Komitesi Üyesi Serhat Süreyya Çetin'in yaptığı oturumda Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürü ve SEGEM Yönetim Komitesi Başkanı Dr. Ahmet Genç "Türk Sigorta ve Bireysel Emeklilik Sektöründe Dağıtım Kanallarına İlişkin Düzenleyici Çerçeve", Generali Sigorta Genel Müdürü Mine Ayhan "Dağıtım Kanallarında Yeni Trendler", Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen "Dağıtım Kanallarında Prim Üretimi ve Kârlılığın Artırılması" ve Deloitte Türkiye Finansal Hizmet Sektör Ortağı Yücel Ersöz "Sigorta Sektöründe Alternatif Dağıtım Kanalları" başlıklı konuşmalar yaptılar. Konuşmaların ardından soru-cevap bölümüne geçildi.

SİGORTA VE BİREYSEL EMEKLİLİK DAĞITIM KANALLARINDA YENİ DÖNEM

Öğle yemeği için verilen aranın ardından "Sigorta ve Bireysel Emeklilik Dağıtım Kanallarında Yeni Dönem" konulu ikinci oturum başladı. Başkanlığını TSB Genel Sekreter Vekili Mehmet Kalkavan'ın yaptığı bu oturumda da Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı Sigorta Denetleme Kurulu Başkanı Arif Hikmet Cesur "Sigorta ve Bireysel Emeklilik Dağıtım Kanallarında Denetim", AvivaSA Emeklilik ve Hayat Genel Müdürü Meral Eredenk "Bireysel Emeklilik Dağıtım Kanalları: Sorunlar ve Çözüm Önerileri", TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi Başkanı Hüseyin Kasap "Acente Kanalıyla Dağıtım: Sorunlar ve Çözüm Önerileri", Brokerler Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Genç "Brokerler Kanalıyla Dağıtım: Sorunlar ve Çözüm Önerileri" ve TOBB Sigorta Eksperleri İcra Komitesi Başkanı Yalçın Kaya "Eksperlerin Dağıtım Kanallarından Beklentileri" başlıklı konuşmalar yaptılar. Soru-cevap bölümünü takiben sempozyum son buldu.

SEGEM ACENTELER VE BANKALAR İÇİN TEKNİK PERSONEL YETERLİLİK SINAVI DÜZENLEYECEK

SEGEM, 5684 sayılı Sigortacılık Kanunu'na dayanılarak hazırlanan 22.04.2014 tarih ve 28980 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe giren Sigorta Acenteleri Yönetmeliği hükümleri kapsamında sigorta acenteleri ve bankalar nezdinde sigorta ürünlerine yönelik pazarlama, bilgilendirme ve satış işlemlerini gerçekleştirecek teknik personel için Teknik Personel Yeterlilik Sınavı düzenleyecek.
Bu amaçla SEGEM, Ankara, Antalya, Diyarbakır, İstanbul, İzmir ve Trabzon il merkezlerinde 2014 yılının belirli dönemlerinde "Teknik Personel Yeterlilik Sınavı" düzenleyecek. Sınav dönemlerine ilişkin ayrıntılı bilgiler, sınav dönemlerinden önce SEGEM web sitesinde www.segem.org.tr yayımlanacak. SEGEM, Teknik Personel Yeterlilik Sınavlarına hazırlanmak isteyen kişiler için de "Teknik Personel Yeterlilik Sınavına Hazırlık Eğitimi" düzenleyecek. Eğitimler SEGEM'in e-öğrenme platformu olan SEGEM Akademi www.segemakademi.org üzerinden elektronik ortamda gerçekleştirilecek.
Başvuru ile ilgili ayrıntılı bilgilere SEGEM internet sitesinde www.segem.org.tr yayınlanan Teknik Personel Yeterlilik Sınavı Başvuru ve Uygulama Kılavuzundan ve hazırlık eğitimi ile ilgili detaylı bilgilere de www.segem.org.tr ve www.segemakademi.org adreslerinden ulaşmak mümkün.

Aon Benfield Türkiye, sektörle birlikte 'Yaza Merhaba' dedi



Aon Benfield Türkiye tarafından düzenlenen geleneksel "Yaza Merhaba Partisi"nin on birincisi 29 Mayıs 2014 Perşembe gecesi düzenlenen Boğaz turuyla gerçekleştirildi. Aon Benfield Türkiye CEO'su Servet Gürkan'ın (30 Haziran'da emekli oldu) ev sahipliği yaptığı partiye sektör yöneticileri büyük ilgi gösterdi.

Aon Benfield Türkiye, kuruluşunun 12. yılını tamamlarken, gelenekselleşen ve bu yıl onbirincisi düzenlenen "Welcome Summer Party – Boğaz Gezisi"ni bir kez daha keyif ve neşe içinde gerçekleştirdi. Servet Gürkan'ın önderliğinde her geçen yıl, artan bir hızla büyüyen Aon Benfield Türkiye, genişleyen, genç ve dinamik kadrosu ile sigorta şirketlerinin temsilcilerini 29 Mayıs 2014 Perşembe gecesi Kabataş'tan hareket eden teknede ağırladı. Yoğun iş temposunun unutulduğu, Boğaz'ın güzelliklerinin paylaşıldığı, dostluk dolu bu İstanbul akşamında bir araya gelen sektör temsilcileri, Aon Benfield Türkiye CEO'su Servet Gürkan ve ekibi ile sohbet etme imkânı buldular.



GEZİYE YOĞUN İLGİ

Geniş katılımın sağlandığı gece, birlikte yenilen akşam yemeğinin ardından, DJ eşliğinde dinlenen güzel müzikler ve hep bir ağızdan söylenen şarkılarla Kabataş'ta sona erdi.

Bu tür davet ve organizasyonlarla, sektördeki birlikteliğin artırılmasına, ilişkilerin güçlendirilmesine katkıda bulunmayı, uluslararası bir kuruluşun yerel bir uygulayıcısı olmanın gereği olarak, kendilerine amaç edinen Aon Benfield Türkiye yöneticileri, sektörün gösterdiği ilgiden de memnuniyet duyduklarını dile getirdiler.

Sektörden aldığı destek ve dünyanın bir numaralı reasürans brokeri olmanın getirdiği güçle gerek trete, gerekse ihtiyari işlerde kapasite ve iş hacmini her yıl artırarak büyüyen Aon Benfield Türkiye; geleneksel ürünlerinden başka, sigorta şirketlerine finansal kaynak desteği sağlayan yenilikçi ve global çözümler ile trete fiyatlandırmasında maksimum yarar ve optimum maliyet sağlamaya yönelik Modeling, DFA, Prime Re vb. hizmetlerini de Türk sigorta piyasasının kullanımına sunuyor.





AON Benfield geleneksel hale gelen ve bu yıl 11'incisini gerçekleştiren, Yaza Merhaba Partisine katılan misafirlerine AON rozetlerinden hediye etti.



Soldan sağa; Servet Gürkan, Güven Aykaç, Ramazan Ülger, Zafer Arifoğlu



Soldan sağa; Erdinç Gökalp, Musa Ülken, Servet Gürkan ve Richard Posgate.





AON Benfield'in geleneksel yaza merhaba partisine yerli ve yabancı misafirler büyük ilgi gösterdi.

Karal Turizm Şirketi Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Kaya:

BMS Türkiye'nin çalışma sistemi bir mühendislik harikası

Kaya Prestige Sunshine Oteli'nde çıkan yangın, büyük bir felakete neden oldu. Sigortalı Mustafa Kaya, hasar sonrası BMS ekibinin çalışmasına tanıklık etti. Kaya şahit olduklarını "Ekibin kendi içindeki uyum ve iş kalitesi inanılmazdı. Burada mükemmel bir organizasyon var, çalışanlar o kadar organize ki çalışma biçimleri bir mühendislik harikası" şeklinde aktardı.

Son yıllarda oldukça dikkat çeken hasarlardan biri de otel yangınları… İzmir Çeşme'de faaliyet gösteren Karal Turizm şirketi, turizm sektöründe 50 yılı aşkın süredir hizmet veriyor. Bu süre zarfında ufak tefek yangın olayları atlatan şirket, geçtiğimiz aylarda büyük bir yangın felaketiyle karşı karşıya kaldı. Çeşme ilçesinde hizmet veren Kaya Prestige Sunshine Oteli'nin çatı katında bilinmeyen bir nedenle meydana gelen yangın, müşterilerin ve tüm otel personelinin büyük bir panik yaşamasına sebep oldu.

Sigortalı Mustafa Kaya sabah saatlerinde meydana gelen yangın felaketini ve ardından yaşananları anlattı: "Turizm sektörü 7/24 kesintisiz hizmet veren bir sektör… Otel yangınları da genellikle sigara, elektrik teçhizatlarına aşırı yüklenme, kısa devreler gibi sebeplerle meydana gelebiliyor. Müşteri uyurken sigarasını düşürebiliyor. Başka bir örnek vermek gerekirse; geçtiğimiz günlerde bir müşteri, çıkardığı tişörtünü lambanın üstüne koymuş ve uyumuş. Yanan ampulün iyice ısınmasıyla materyalden duman çıkmaya başlamış ve cihazlarımız dumanı algılamış. Neyse ki, resepsiyona gelen uyarıyla olaya hemen müdahale edilebildi. Fakat bu son yaşadığımız yangın otele çok ağır hasar verdiği gibi, bizim de tüm dünyamızı başımıza yıktı diyebilirim."



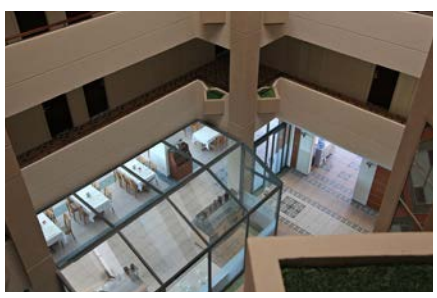
Karal Turizm Şirketi Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Kaya, sigortalı olmanın hayati önemine değinerek, yaptırılan sigortanın da mutlaka güncelleştirilmesi gerektiğini söyledi. Aksigorta acentesi, Netak Sigorta Levent Hamurcu ise, "Kaya Grubu ile 20 yıldır çalışıyoruz. Aksigorta olarak elimizden geleni yaptık, çok mutluyuz" şeklinde konuştu.

'TAMAMEN BİR BAŞARI ÖYKÜSÜ'

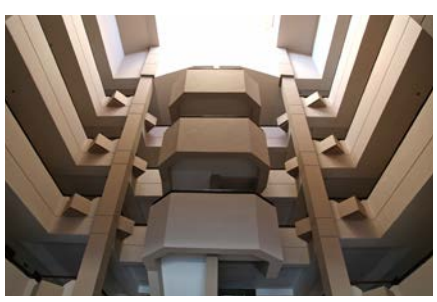
Yangın çıktığı sırada kendisinin yurtdışında olduğunu söyleyen Kaya, otele vardığında bütün tesiste yangının izlerini gördüğünü belirtti. "Otelden yangının çatı katında başladığını söylediler, ancak şaftlardan aşağı inen materyaller odalardaki yanacak özellikteki tüm tekstil, halı, mobilya gibi her şeyi heba etmiş" diyen Kaya, tesisin hiçbir zaman eski haline döndürülemeyeceği gibi bir korkuya kapıldıklarını da söyledi. Onarımı üstlenecek firma ve süreçler ile ilgili tedirginlikleri olduğunu da sözlerine ekleyen Kaya, anlaşmalı oldukları sigorta şirketi Aksigorta'nın her zamanki gibi yanlarında olduğunu, her türlü ilgiyi sağladığını ve incelemeleri yaptıktan sonra da kendilerini BMS Türkiye'ye yönlendirdiklerini iletti. Mustafa Kaya, konuyla ilgili sözlerine şu şekilde devam etti: "Bir otel dendiğinde her şey var, her kalem var. Bu sadece bir mutfak yanması, ya da bir odanın yanması değil, aşağıda bir fabrika kadar makine parkı alanı var. Açıkçası bu kadar çok detayla bir firmanın nasıl başa çıkacağı konusunda çok tedirgindik. BMS ekibi geldi ve daha önce yaptıkları işleri gösterdiler. Yapılanlar zaten tamamen bir başarı öyküsüydü. Bizim tesisimiz için de tahmin ettiğimden çok iyi bir iş çıkardılar diyebilirim."

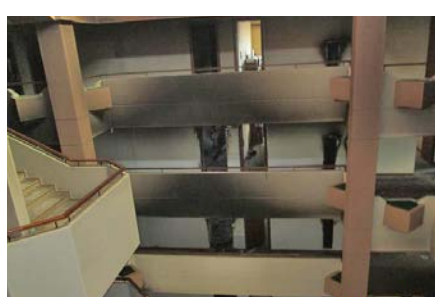
'FELAKETTEN ESER KALMADI'

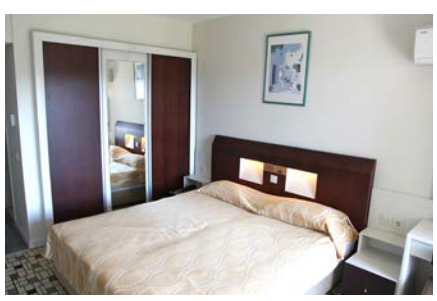
BMS ekibinin ilk andan itibaren oldukça düzenli ve sistemli bir şekilde çalışmaya başladığını söyleyen Kaya, ekibin sorumluluk duygusunun ve iş kalitesinin de inanılmaz olduğunu vurguladı. Birinin yaptığı işin diğer bir kişinin önünü kesmediğini, ekip arasında çok güzel bir organizasyon olduğunu dile getiren Kaya, "Burada bir mühendislik var, ben bunu gördüm. Bu durum tamamen tecrübeden kaynaklanıyor. Tatil sezonu başlarken otelimizi yeniden açabildik. Sezona yetiştiği için çok şanslı ve mutluyduk. Şu anda tesisimizde geçirmiş olduğu felaketten bir eser yok. Malzeme seçimlerinde yapılanın yerine konmasında da büyük zorluklar yaşamadık. Çünkü öyle veya böyle burası 20 senelik bir tesis. 20 sene önce yapılanlarla bugün yapılanlar arasında bir fark var ve yanan kısımları yenilediğin zaman aynı malzemeleri aynı cinsi aynı ölçüleri bulma şansınız yok. Ancak bu konuda da benzer alternatifleri bulmada bizlere çok yardımcı oldular" şeklinde konuştu. "Böyle bir felaketten sonra yangını onarmaktan ziyade yangının çıkmasına mani olmak gerekiyor" diyen Kaya, ilk başlarda bazı şeyler pahalı görünebileceğini ancak iyi bir sigorta yaptırmanın da şart olduğuna dikkat çekti. Kaya, "Yaptırmış olduğunuz sigortayı güncelleştirin, mütabakat sağlayın. Hayatta iyi bir avukat, iyi bir yaşam koçu lazım derler ya, ben diyorum ki, onların dışında iyi bir sigortacı lazım. Çünkü bu da hayatın bir parçası. Biz o konuda şanslıydık. Aksigortalı olmanın hayati önemini anladık. Otelimiz yeniden hayat buldu. Profesyonel yaklaşımlarından ve büyük başarılarından dolayı Aksigorta ve BMS Türkiye'ye teşekkür ediyorum" diyerek sözlerini tamamladı.













'4 AY SONUNDA TESİSİMİZE KAVUŞTUK'

Aksigorta acentesi, Netak Sigorta Levent Hamurcu ise, yangın felaketi ile ilgili şu şekilde konuştu: "Yangın başladıktan bir saat sonra olay yerindeydim. Yangının sadece çatıda meydana geldiğini düşünüyordum. Ama otelin şaft kapakları ve housekeeperların olduğu yerdeki kapaklar ahşap olduğu için yangın yukarıdan aşağıya, yani makine dairesine kadar indi. Alevler zarar verebilecek her yere ulaştı. Şimdi o kapaklara koruyucular yapıldı. Ayrıca, yangını söndürebilecek en önemli etken su. Yangın başladığında elektrikler otomatik olarak kesiliyor zaten. O suyu basacak bağımsız bir jeneratörümüz olsaydı, hortum çekildiğinde, su oraya basıldığında hasarımız yüzde bire kadar inebilirdi. Nitekim şimdi otelde bunu da sağladık. Hem BMS'nin sayesinde, hem de Aksigorta'nın her zamanki gibi hasardaki titizliğiyle otelin onarımını 4 ayda bitirdik. Sigortalı Mustafa Bey bu kadar kısa sürede bitebileceğine inanmadı. Ben de 15 gün önce bile biter demiştim. Yani ben kendi adıma sözlerimi yerine getirmiş olmanın mutluluğu içerisindeyim. Kaya grubu 20 yıldır çalıştığımız ve İzmir'de turizm sektörünün en önemli firmalarından birisi. Onların başına bir hasar geldiğinde Akssigorta olarak elimizden ne gelirse yaptık, onun için içimiz çok rahat. Müşterimiz de biz de çok mutluyuz. BMS Türkiye'ye de tekrar çok teşekkür ederiz."

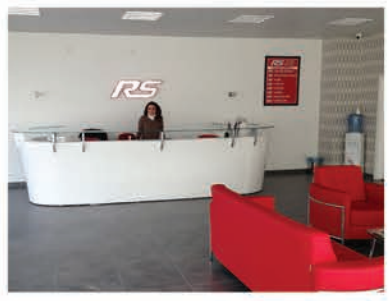
RS Repair Systems
Renew Solutions
Radiator Services

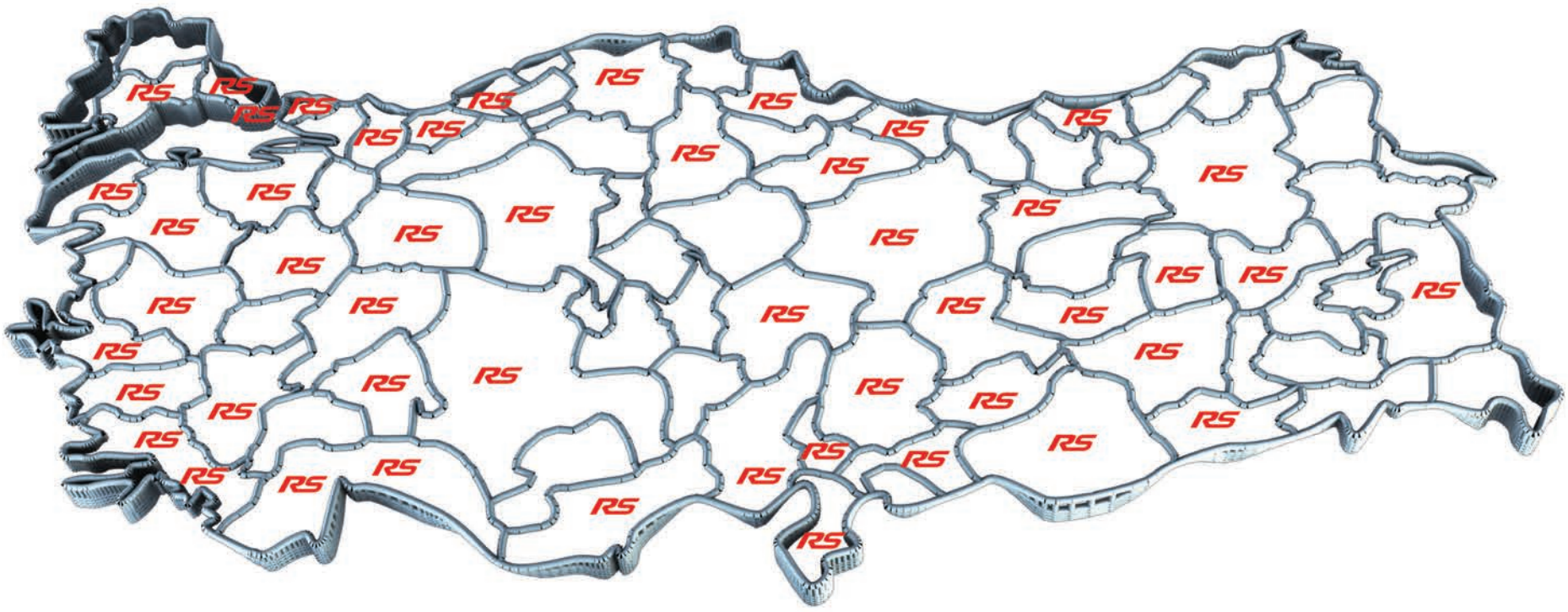
444 40 77
RS
www.rsservis.com.tr

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



Sigorta Acenteleri (Derneği) SAB Başkanı Doğan Şen:

Sigortacılığın iyileşmesi için tüm sektör el ele vermeli

Sigorta Acenteleri Derneği (SAB) Başkanı Doğan Şen, III. Ulusal Sigorta Sempozyumu hakkında yorumlarda bulundu. Yeterli katılım olmadığından ötürü sempozyumdan sektör için bir umut ışığı çıkmadığını iddia eden Şen, tüm sektör oyuncuları istemedikçe sektörün hal ve gidişatının düzelmeyeceğini öne sürdü.

Sigorta Acenteleri Derneği (SAB) Başkanı Doğan Şen, III. Ulusal Sigorta Sempozyumu'na tüm dernek temsilcileri ve acenteler olarak büyük bir beklenti ve heyecanla katıldıklarını belirtti.
Ancak toplantının başlamasıyla bu sempozyumdan acenteler ve sektör için bir umut ışığı çıkmayacağının anlaşıldığını ifade eden Şen, "Çünkü sempozyumun ilk oturumunda toplam beş sigorta şirketinin genel müdürü, bir de TSB'yi temsilen Genel Sekreter Vekili Mehmet Kalkavan vardı. TSB tarafındaki katılım ne yazık ki sadece bu kadardı" dedi.
Oysa sempozyumda devlet tarafından müsteşar yardımcısı başta olmak üzere Sigortacılık Genel Müdürlüğü'nün tam kadro orada olduğunu bildiren Şen, ayrıca TOBB, SAİK, SEİK, İTO Meslek Komitesi, SEGEM, sigorta acente dernekleri, eksperler ve acentelerin de orada olduğunu aktardı. Düzenleyiciler ve satıcıların katılım çoğunluğu sağladığını söyleyen Şen, asıl çözümü oluşturacak, yeni projeler üretecek, acentesini kucakladığını ifade edecek, sektöre moral ve pozitif enerji verecek çok sayıda sigorta şirketini ve genel müdürünü gözlerinin beyhude aradığını kaydetti.
TSB'yi temsilen Başkan Yardımcısı Ragıp Yergin'in "Yakın gelecekte prim üretimindeki artışa paralel gerek acente, gerekse banka acentesi sayısında bir artış yaşanacağını düşünüyoruz" dediğinden bahseden Şen, şöyle devam etti: "Yergin, orta vadede uzaktan satışların artmasının ve aslan payının internet satışlarında olmasının beklendiğini söyleyerek, sigorta şirketlerinin bu alana şimdiden odaklanmasını önerirken, açık ve net bir şekilde yakın gelecekte acentelerin payının azalacağı, alternatif satış yöntemlerinin, direkt satışların klasik acente satışlarının önüne geçeceği ifade edildi."



Sigorta şirketlerinin acentelerine sahip çıkması ve onları daha çok satış yapabilmeleri için donatması gerektiğini ifade eden Doğan Şen, "Sektörümüzde sürekli acenteler dışarıda tutulursa bu durum acentelerin, sektörümüzün ve ülkemizin kaybetmesine neden olacaktır" diye konuştu.

'KAYGI İÇİNDEYİZ'

"Yine Hazine Müsteşar Yardımcısı Burhanettin Aktaş 'Mayıs ayında yürürlüğe giren yeni bir yönetmelikle de teknolojik gelişmelere paralel olarak satışların internet kanalı, çağrı merkezi ve benzeri uzaktan satış yöntemleriyle yapılabilmesinin önü açılmıştır' demiş; ardından da Sigortacılık Genel Müdürü Dr. Ahmet Genç, uzaktan satış yöntemleri içinde web satışları, kiosk satışları, marketten ve mağazalardan satışların başlayacağı haberini verdi" diyen Şen, bu gelişmelerin acenteleri kaygı ve endişeye boğduğunu vurguladı.
Doğan Şen, TOBB Başkan Yardımcısı Ender Yorgancılar'ın "Denetim mekanizmaları sürekli işliyor ve geliştiriliyor. Ancak acente dışı diğer dağıtım kanalları için bunu söylemek mümkün değil. Bankalar, doğrudan satış kanalları ve kısmen brokerler için hem düzenleme hem de uygulama eksikliği bulunuyor. Dağıtım kanalları arasında oluşabilecek haksız rekabetin önlenebilmesi için gerekli düzenlemelerin ivedilikle yapılması şart" dediğini aktardı. Dağıtım kanalının sektörün tüketiciyle buluşma noktası olduğunun altını çizen Yorgancılar'ın dağıtım kanalı sağlıklı olmazsa müşteri memnuniyetinden bahsedilemeyeceğine dikkat çekerek günün en anlamlı açıklamasını yaptığına değinen Şen, Yorgancılar'a SAB olarak yürekten teşekkür ettiklerini dile getirdi.

'ACENTELER DAHA ETKİN KULLANILMALI'

Uzaktan satış yöntemine kökten karşı olmadıklarını vurgulayan Şen, "Değişen ekonomik konjonktür, sürekli gelişen dijital yazılımlar ve müşteri beklentilerindeki yeni talepler klasik sigortacılığı zorluyor. Bizler değişimin karşısında durulamayacağını bilen aydın bir kesimiz. Biz acentelerin sistemden koparılması yerine sistemde tutulmasını, sürekli eğitim ve inovasyonla daha etkin kullanılmasını, hâlâ sektörün en önemli satış kanalı olan acentelerin hak ve hukukunun korunmasını bekliyoruz. Bunun gerek Hazine gerekse TOBB ne kadar çözüm üretse de sigorta şirketleri istemedikçe mümkün olmadığını kavradık" diye konuştu.
Şen, konuyla ilgili sözlerine şöyle devam etti: "Bu sempozyuma sigorta şirketlerinin en az yüzde 80'inin katılarak 'Biz acenteleri seviyoruz ve onlarla büyümek hedefimizdir' diye haykırmalarını beklerdik. Bu üstelik milli bir görev, acenteler ülke ekonomisinin orta direğini ihtiva ediyor. Orta kesimin korunması halinde sağlam sürdürülebilir ekonomilerin oluşacağını herkes bilir."

'DİĞER SATIŞ KANALLARINA KARŞI DEĞİLİZ'

Acentelerin, bankaların satış yapmasına karşı olmadığını söyleyen Doğan Şen, "Banka müşteri portföyünü acenteye açsın, acente donanımıyla bankanın yenilemelerini takip etsin, çapraz satış yapsın, hasarları yönetsin ve müşteri memnuniyeti oluşsun, komisyonun belli bir kısmını bankayla acente paylaşsın dedik, olmadı. Eğer bu yapılsaydı çoklu şirket acentelikleri bugün bu kadar yoğunlaşmayacaktı, iş paylaşımına gerek kalmayacaktı, haksız rekabet olmayacaktı. Banka, acente, sigorta şirketi arasındaki haksız çekişme olmayacaktı" dedi.
"Şimdi bankasüransı geliştirmek için çok büyük yatırımlar yapılıyor, personeller istihdam ediliyor, acenteler yok ediliyor. Sigorta şirketi, acente ve tüketicinin kazanacağı modelleri yaratmak zorundayız diye yıllardır söyledik, ama maalesef gittikçe umutlarımız azalıyor" diyen Şen, tüm sektör oyuncuları istemedikçe sektörün hal ve gidişatının düzelmeyeceğini söyleyerek sözlerini noktaladı.



SFS Genel Müdürü Burak Dülge:

Biz müşterilerimiz ile birlikte büyüyoruz

SFS Genel Müdürü Burak Dülge, dünyada ve Türkiye'de artık teknolojiyi satın almak yerine servis olarak kullanmanın giderek yaygınlaştığını belirterek, "Biz müşterilerimize, maliyetlendirme anlamında birçok alternatif sağlıyoruz. 'Kazan-kazan' ilkesine dayanarak işbirliği yapmayı öneriyoruz" dedi.

SFS Genel Müdürü Burak Dülge, artık sigorta şirketlerine "kazan-kazan" ilkesi çerçevesinde işbirliği önerdiklerini söyledi. Dünyada ve Türkiye'de 'software as a service' diye çok önemli bir kavramın giderek yaygınlaştığını vurgulayan Dülge, "Teknoloji satın alması ile ilgili ilk yatırım maliyetleri, şirketlerin karar vermesinde ciddi bir etken olarak önümüze çıkıyor. Bunun yerine firmaların büyümelerine uyum gösteren bir maliyetlendirme ile tercih yapılmasında finansal boyutu ikincil hale getirmeyi başarabiliyoruz. Temel amacımız, sadece standart bir yapı ile hizmetimizi müşterilerimize sunmak değil, yazılımımız gibi finansal koşullarımızı da tamamen esnek bir yapı haline getirmeyi hedefliyoruz" dedi.



"Amacımız sigorta şirketlerine bütünleşik çözümler sunabilmek. İhtiyaca göre tercihlerin ve maliyetlerin belirlendiği bir yapının daha doğru olduğunu düşünüyoruz. Bütünleşik çözümlerin stratejik olduğunu düşünmekle birlikte, modüler yapıların da ihtiyaçlarını karşılıyoruz."

'SFS SAHİP OLDUĞU KÜLTÜR İLE FARK YARATIYOR'

Burak Dülge müşterileriyle kurdukları ilişkiyle ilgili yaptığı açıklamaya şöyle devam etti: "Buradaki temel amaç müşterilerimize bir hizmet sağlayıcı değil, büyümesinde etkili olacak öncelikle isteğe, güce ve tecrübeye sahip ve maliyetinin üzerinde katma değer yaratma anlayışına odaklanmış bir ilişki oluşturmak. Biz sürekli gelişen, bütün stratejilerini yüzde yüz müşterisinin anlık veya daha uzun vadeli ihtiyaçlarına göre şekillendirmiş bir yapıya odaklandık. Yazılımımıza ve verdiğimiz hizmete güveniyoruz, bunu daha da geliştiriyor olacağız. SFS olarak iş yapış şeklimizin temellerini; yeni, optimum değerlerde, vizyoner ve iddialı bir hizmet anlayışı olarak belirledik. Biz bu kültürün gelişmesini, teknolojik gücümüz, maliyet avantajlarımız kadar önemli bir nokta olarak görüyoruz."

İnsanların satın alma kararını veya tercihlerini belirlerken, sadece fiyata değil, kendini iyi hissetmesini sağlayacak, verdiği kararda 'doğru karar' algısı yaratacak şirketleri seçtiğini belirten Dülge, bunun için müşteriyi tanıyıp iyi anlamak gerektiğinin altını çizdi.

SİGORTACILIKTA YAŞANANLAR

Burak Dülge açıklamalarına şu şekilde devam etti: "Sigorta sektörü bütün sektörlerin kullandığı birçok çözümü zaten biliyor ve kullanıyor. Ancak işini yönetirken, sigortacılığın doğasında olan faktörleri yönetebileceği ve bunu müşterisine hissettirebileceği stratejilere ihtiyacı var. Aksi takdirde piyasada aynı hizmeti veren ve sadece fiyat rekabeti yaşayan herhangi bir firma olma kaderini değiştirmek mümkün değil. Sigorta sektörünün bu anlamda en temel yatırım alanı teknoloji olacaktır. İnsan kaynağı başta olmak üzere birçok alanda zaten kurumlar yatırımlarını yapıyorlar ve buna devam edecekler. Teknolojisini iyi kullanan ve işine daha yüksek 'iş zekası' katabilen firmalar, süreçleri, hızı ve bunları gerçekleştiren insan kaynağı ile benzersiz hale geleceklerdir. Bunlara ek olarak ihtiyaçtan referansla, hizmetlerde farklılaşma ve kişiselleştirme artık tüm sektörlerin kaderi haline geliyor. Bu kapsamda en optimum maliyet ile hizmetleri geliştirmek için teknolojiye ihtiyaç her zamankinden fazla."

'TEKNOLOJİDEN NE BEKLENDİĞİ BELLİ'

"Tüm sektörlerin teknolojiden beklentileri iki temele dayanır. Dolayısıyla da sıkıntıları da iki faktöre indirmek mümkün" diyen Burak Dülge konuyla ilgili şunları söyledi: "Sigorta sektöründe teknolojiden beklenen iki nokta, maliyet avantajı yaratmak ve gelirlerin artırılmasıdır. Teknolojinin destek olacağı bu iki ana konu altındaki her alan, rekabet avantajı sağlayacaktır. Maliyet avantajı ve/veya gelir artırımı birçok sektörde kullanılan çok genel bir tanımlama ancak esas katma değer, müşterisini iyi tanıyan ve ihtiyaçlara sadece yazılım çözümleri değil, uygulanabilir gerçek çözümler sağlayabilme yetisidir. SFS'nin gücü, SFS'yi oluşturan tüm unsurların bu anlamdaki yarattığı birikimdir."

SFS'DEN İHTİYACA GÖRE DESTEK

Türkiye'de yabancıların yeniden etkinleşmeye başladıklarını belirten Dülge, "Bunun teknoloji sağlayıcıları açısından da önemli getirileri olacaktır. Bizim temel amacımız bu noktada sigorta şirketlerine bütünleşik çözümler sunabilmek. Ama bütünleşik çözümler bazen tercihlerin sınırlanması anlamına gelebiliyor. Fakat bizim böyle bir yaklaşımımız yok. İhtiyaca göre tercihlerin ve maliyetlerin belirlendiği bir yapının daha doğru olduğunu düşünüyoruz. Bu anlamda bütünleşik çözümlerin stratejik olduğunu düşünmekle birlikte, modüler yapıların da ihtiyaçlarını karşılıyoruz" dedi.

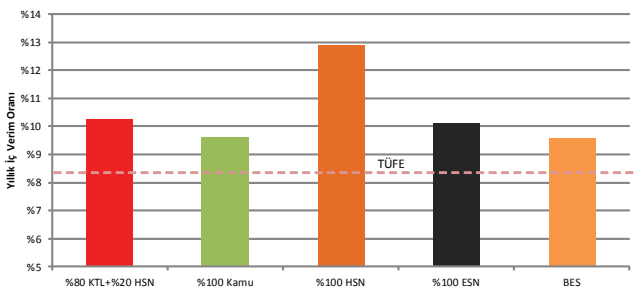
'ORTAK DİL ÖNEMLİ'

Teknolojinin sağlaması gereken iki önemli husus olduğunu dile getiren Burak Dülge, "Teknolojiler öncelikle dış dünyayla entegrasyonu kolaylaştırmalı ve de son derece esnek, değişen pazar şartlarına uyarlanabilir olmalıları gerektiği için, teknoloji seçiminde bu faktörler belirleyici bir rol oynuyorlar." ifadesini kullandı. Dülge açıklamasına şu şekilde devam etti: "Muhatabı olduğunuz teknoloji sağlayıcılarının sizin dilinizle konuşabilmeleri de çok önemli. Sektöre özgün kavramları ve bizzat pazarı bilmeleri gerekli. SFS bu bakımdan son derece yüksek entelektüel birikime sahip bir şirket. Ayrıca, hem sigorta sektöründe deneyimli hem de bizzat sigorta müşterilerinde ve şirketlerinde yaptığı projelerle sektörü, iş ihtiyaçlarını iyi bilen, iyi anlayan, iş ihtiyaçlarıyla teknik ihtiyaçlar arasında iyi ve esnek köprüler oluşturabilen bir ekibe sahibiz."



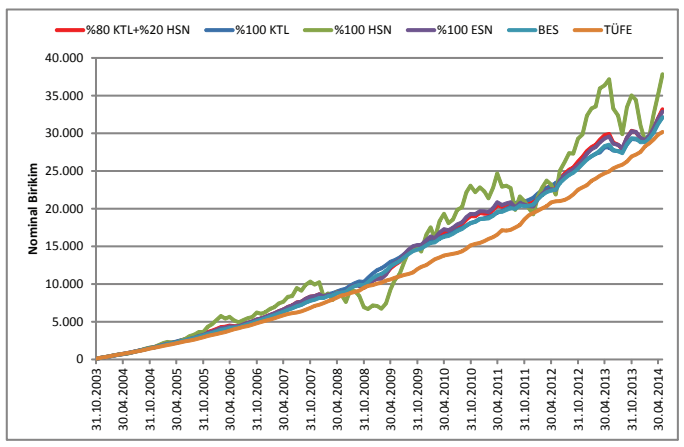
BES'TE BORSA BAHARI

31.10.2003-30.05.2014 Adendum BES Getiri Endeksi (BGX)



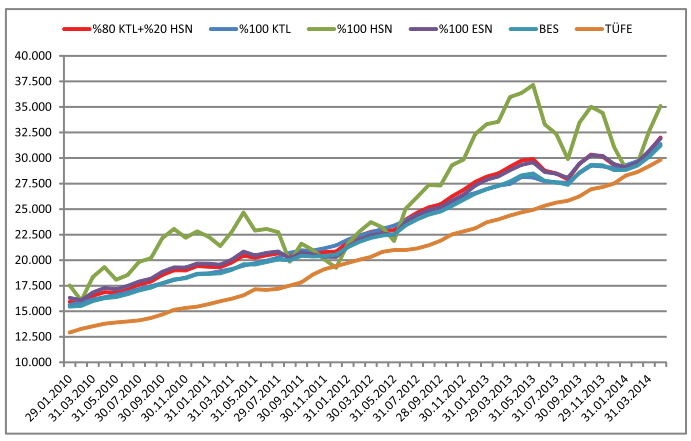
Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-30.05.2014 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Getiri Endeksi (BGX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon 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 %9,60 BGX elde etmiştir. Sadece Hisse Senedi fonuna yatırım yapanların ise %12,89 BGX elde ettikleri görülmektedir.

31.10.2003-30.05.2014 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 31.10.2003-30.05.2014 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, 30.05.2014 tarihinde BES ortalama fiyatlarıyla 32.108 TL birikime, enflasyon korumalı bir araçla ise 30.171 TL birikime ulaşmaktadır.

31.10.2003-30.05.2014 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 (%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 sisteminde 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 mayıs ayında yüzde 7,13 artış gerçekleşti. Bu artış oranıyla birlikte 2014 yılının başından itibaren Bireysel Emeklilik Sistemi hisse senedi fonları yüzde 17,59 seviyesinde değer kazandı. 2014 yılı mayıs ayında BİST – 100 endeksindeki artış ise yüzde 7,33 seviyesinde oldu. BİST – 100 endeksinin 2014 yılı performansına baktığımızda yüzde 16,94'lük bir değer kazancı söz konusu. Mayıs ayında Türk Lirası Cinsinden Kamu Borçlanma Senetlerinde yüzde 1,70'lik artış gerçekleşirken, Yabancı Para Cinsinden Borçlanma Senetlerindeki artış yüzde 0,17 oldu. Uluslararası Borçlanma Senetlerinde ise yüzde 1,07 artış gerçekleşti. Tüketici Fiyat Endeksinde 2014 mayıs ayında yüzde 0,40 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)

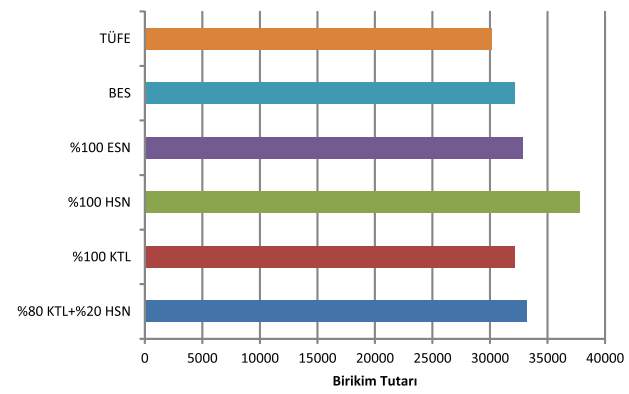
Bu endeks hazırlanırken, düzenli olarak yatırım yapan ve ortalama fiyatlarla işlem yapan bir katılımcının, elde ettiği yıllık iç verim oranına bakılmaktadır. Katılımcı her ay, ay sonunda açıklanan son fiyatlarla fon alır ve değerleme tarihi itibarıyla fonunun değerine bakar. Bu nakit akışı ile yıllık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

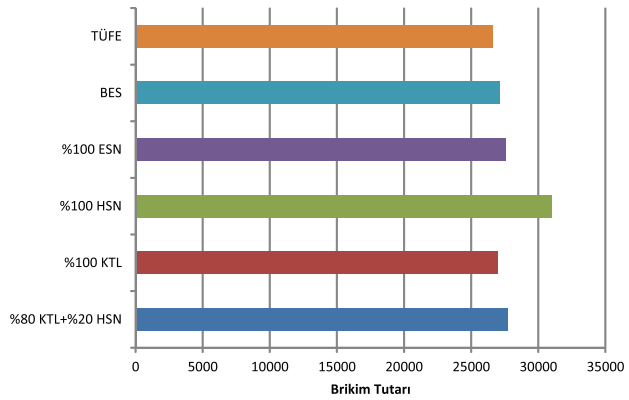
31.10.2003-30.05.2014 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)

Yandaki grafik 31.10.2003-30.05.2014 tarihleri arasında Bireysel Emeklilik Sistemi'nde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. Sistemin başından bu yana ortalama BES fonlarına yatırım yapan bir kişinin birikimi 30.05.2014 tarihinde 32.108 TL'na ulaşmıştır. Bu kişi Mayıs 2014 döneminde bireysel emeklilik sistemine 236 TL katkıda bulunmuştur.



31.01.2005-30.05.2014 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)

Yandaki grafik sisteme 31.01.2005 tarihinde dahil olup 30.05.2014 tarihine kadar Bireysel Emeklilik Sistemi'nde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. 2005 yılından bu yana Hisse Senedi fonlarına yatırım yapan bir katılımcının 30.05.2014 tarihinde 31.036 TL Adendum BES Birikim Endeksi ile en kârlı yatırımcı olduğu görülmektedir.



BES'e *yeni* destek



Otomatik katılıma yönelik 2014 yıl sonuna kadar gerçekleştirilecek pilot uygulamalar ile çalışanların emeklilik planlarına karşı algıları, işverenlerin ödeyecekleri katkıların çalışanlarda yaratacağı motivasyon, çalışanların sistemde devamlılık oranları gibi konular analiz edilecek.

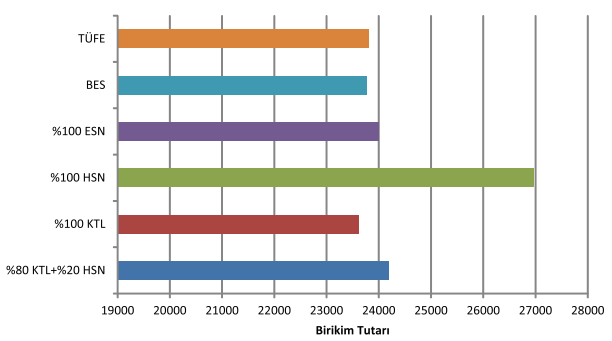
Ülkemizde tasarrufu artırıcı en önemli mecralardan biri olması nedeniyle devletin Bireysel Emeklilik Sistemi'ne sağladığı desteklerin ardı arkası kesilmiyor. 2013 yılında hayata geçirilen devlet katkısı uygulamasının ardından son günlerde Bireysel Emeklilik Sistemi'yle ilgili konuşulan bir diğer önemli yenilik ise otomatik katılım uygulaması. Birçok ülkede halihazırda uygulanmakta olan otomatik katılım, bünyesinde bireysel emeklilik uygulaması olan işyerlerinde çalışanların işe başladıklarında otomatik olarak işyeri bazlı özel emeklilik planına dahil edilmesi ve belirli bir süre içinde isterlerse plandan çıkma imkânı verilmesi esasına dayanıyor. Otomatik katılıma yönelik 2014 yıl sonuna kadar gerçekleştirilecek pilot uygulamalar ile çalışanların işyeri bazlı emeklilik planlarına karşı algıları, işverenlerin ödeyecekleri katkıların çalışanlarda yaratacağı motivasyon, işveren katkılarının çalışanların ödediği katkı payı düzeyine etkisi, çalışanların sistemde ve işyerinde devamlılık oranları gibi konular analiz edilecek. Pilot uygulamalarda elde edilecek sonuçların olumlu olması halinde önümüzdeki yıl içinde otomatik katılım uygulamasına geçilmesi kuvvetle muhtemel görünüyor.

ENGELLER VE BELİRSİZLİKLER ORTADAN KALKTI

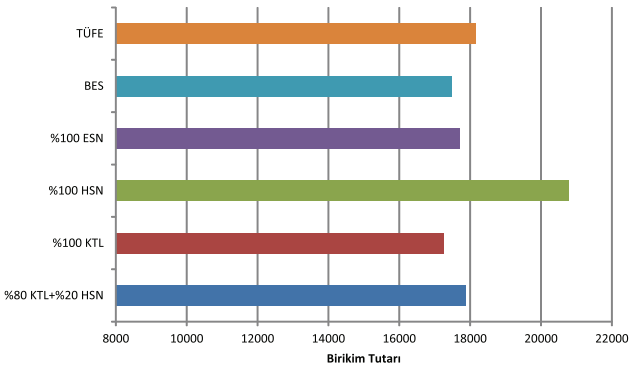
Vakıf ve Sandıklardan Bireysel Emeklilik Sistemi'ne aktarım uygulamalarında karşılaşılan bazı belirsizliklere açıklık getirmek ve karşılaşılabilecek muhtemel aksaklıkları önlemek amacıyla Hazine Müsteşarlığı mayıs ayında bir sektör duyurusu yayınladı. Hazine Müsteşarlığı'nın yaptığı sektör duyurusuyla beraber netleştirilen konular arasında; aktarım yapılabilecek şirket ve sözleşme sayısı, aktarımdan sonra şirketler arası geçiş, aktarımla kurulan sözleşmelerin devlet katkısı hakları, emeklilik gelir planına geçebilme koşulları, emeklilik gelir planından alınabilecek maaş limitleri gibi birçok konu yer alıyor. Duyuruyla birlikte Vakıf ve Sandıklar'dan Bireysel Emeklilik Sistemi'ne aktarımın önündeki engellerin ve belirsizliklerin birçoğu ortadan kaldırılmış oldu. Aktarım işlemlerinde yol gösterici olacak bu duyuruyla birlikte önümüzdeki dönemde aktarımların hız kazanması bekleniyor.

Yandaki grafik sisteme 31.01.2006 tarihinde dahil olup 30.05.2014 tarihine kadar Bireysel Emeklilik Sistemi'nde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. 2006 yılından bu yana Hisse Senedi fonlarına yatırım yapan bir katılımcının 30.05.2014 tarihinde 26.961 TL Adendum BES Birikim Endeksi'ne ulaştığı görülmektedir.

31.01.2006-30.05.2014 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)

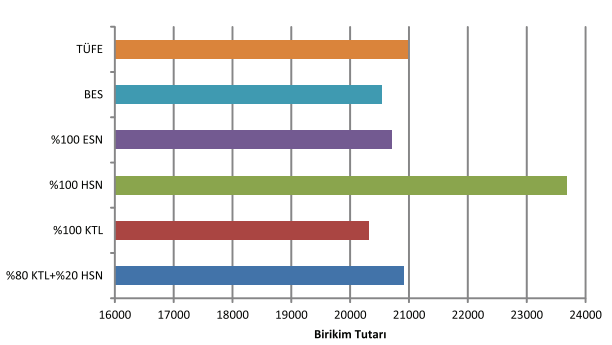


31.01.2008-30.05.2014 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)

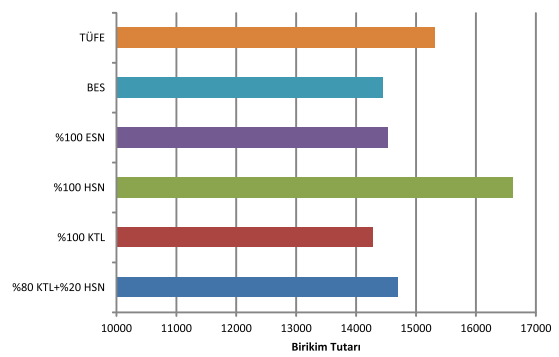


Yandaki grafik sisteme 2007 yılı başında dahil olup 30.05.2014 tarihine kadar Bireysel Emeklilik Sistemi'ndedeğişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. Sürekli Hisse Senedi fonlarına yatırım yapan bir katılımcının 30.05.2014 tarihinde 23.684 TL BBX elde ettiği görülmektedir. Sadece Kamu Borçlanma araçlarına yatırım yapan bir yatırımcı ise 20.314 TL BBX'e sahip olmaktadır.

31.01.2007-30.05.2014 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



30.01.2009-30.05.2014 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



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

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

Sema Tüfekçiler, sektörde 25'inci yılını doldurdu

Sigorta sektöründe geçen çeyrek asır ve öğrettikleri

AIG Sigorta Genel Müdür Yardımcısı ve GESİD Kurucu Üye-Eş Başkanı Sema Tüfekçiler sigorta sektöründeki 25'inci yılını doldurdu. Sema Tüfekçiler çeyrek asrı aşan profesyonel hayatından çıkardığı dersleri Sigortacı ve okurlarıyla paylaştı. İşte Tüfekçiler'in kaleminden iş dünyasında başarılı bir yönetici olabilmenin ipuçları...

"Dile kolay, 25 yıl geçmiş bile...

1989 yılında ilk sigorta şirketimde işe başladığımda henüz üniversiteden yeni mezun olmuş, sigortayı kasko ve trafik sigortalarından ibaret sayan (ki pek de haksız değilmişim) bir gençtim. Tıpkı şu anda yeni işe başlayacak olan genç arkadaşlarım gibi...

O yıllarda sektörde 10 - 15 yıllık deneyim sahibi büyüklerime baktığımda, ne kadar uzun süreleri işleri için harcamış olduklarına şaşırır, insan hayatında bu kadar uzun yılların nasıl olur da çalışarak geçirileceğine akıl sır erdiremezdim.

1989 yılında müşteri temsilcisi olarak girdiğim şirketimde 1 yıl boyunca bütün departmanlarda eğitim almak sureti ile çalışarak, benim yerimin hasar servisi olması gerektiğine ben ve o zamanki genel müdürüm beraber karar verdik. Şu anda iyi ki de bu tercihi yapmışım diyerek kendimi tebrik ediyorum. Zira ben spesifik olmayı seviyorum. Birini mutlu etmeyi, yardım etmeyi, problem çözmeyi, sonuca zor da olsa ulaşmayı, okumayı, hukuku, sigorta tekniğini ve insanları çok seviyorum. Bir hasarcı olmak için bana göre yeterli sebepler ve özellikler bunlar!

SEMA TÜFEKÇİLER'İ BAŞARIYA GÖTÜREN 7 MADDE

Hayatta, hem iş ve hem de özel, başarılı olmak, bir şeyleri başarmak hemen hemen herkesin ortak hedefidir. Ancak kimileri için başarı kendiliğinden geliyormuşçasına kolay gibi görünürken, kimileri için de bir türlü varılamayan çok zor bir yol gibidir. Benim inancıma göre, başımıza ne geliyorsa, neleri yaşıyorsak, nerede hata yapıyorsak, hepsinin ama hepsinin tek bir sebebi var: O da kendimiz. Sanırım, kendimi başarılı kategorisine almamdaki en önemli dayanak, benim için bu yaşam mottosu olmuştur; ne yapıyorsan yap, en iyisini yap, yaptığın şey ortak bir fayda getirsin, ve mümkünse en iyisini getirsin. Bu sadece iş hayatına mahsus değil bana göre, annelik, şoförlük, arkadaşlık, dostluk, yani hayatımızın her alanı.

• SORUMLULUK ALDIM

Hemen her yaş grubunun alabileceği belirli sorumluluklar vardır. Kişisel gelişim ve başarılı birer birey olmak için sorumluluk almak, sorumluluk bilinci ile donanmak en önemli adımlardan biridir. Sorumluluk almaktan kaçınan ya da sorumluluk verilmeyen bireyler zamanla hayatta karşılaştıkları zorlukların üstesinden gelemedikçe bu durumu çevrelerine mal etmeye başlıyorlar. Hayatın ilk evresinde başarılarına engel olarak anne - babayı suçlu gören birey, hayatının gelişen evrelerinde amir, müdür, çalışma arkadaşları ve eşlerini başarısızlıklarının mimarı olarak adlandırmaya başlıyorlar. Oysaki başarılı insanlar kendilerini her işten sorumlu hisseder. Üstelik bu olgunun mimarı da kişinin kendisinden başkası değildir.

Ben hep bana verilenden fazla sorumluluk aldım, üzerime vazife olmayan her şeye karıştım, kendi işim bitse bile başkalarınınkine koştum ve bana göre benim için doğru olan, bana biçilmiş olan giysiyi çok rahat üzerime giydim.



"Ne yapıyorsan yap, en iyisini yap, yaptığın şey ortak bir fayda getirsin ve mümkünse en iyisini getirsin."

Her kim hayatta çok şikayet edip, her başarısızlığını birinin suçu gibi görüyor ise, bilin ki hayatında sorumluluk almayı tercih etmiyor ve başarısızlığında da kendine hiç pay çıkarmıyor.

• SÜREKLİ PLAN YAPTIM

Plansız program olmaz. Hayatınızı planlamak ve hayatınıza başarı katmak için plan yapmalısınız. Başarmak için programlı olmayı, programlı olmak için de planlamayı öğrenmeniz gerekiyor. 25 yıl boyunca kaç defter eskittiğimi bilemezsiniz. Not aldım, can kulağı ile dinledim. Kafamda hep planlar, projeler vardı, hemen hemen hepsini hayata geçirdim.

• UZMANLAŞTIM

'Her işi yaparım, her şeye yeteneğim var' diyen pek çok insan ile tanıştım. Ama başarının asıl tek bir konu üzerinde odaklanan insanların olduğunu gördüm. Sizi başarıya götürecek olan en iyi olduğunuz alanı belirleyerek o alanda tüm enerjinizi harcamaktır. Hatırlatmak isterim ki üstün körü elde edilen bilgi ile derinlemesine edinilmiş bilgi arasında mutlak fark vardır. Enerjinizi tek bir alana odaklamak demek tek bir şey öğrenmek demek değildir. Her alanın mutlaka alt alanları ve öğrenilmesi gereken bir dizi detayı vardır. Ama ben şu anda HASAR konusunda uzmanlaşma yolunda ilerliyorum, öğrenmenin sonu yok, ama ben uzmanlık alanımı HASAR olarak belirledim, ama sigorta şirketinin her bölümünde çok rahatlıkla çalışabilirim.

• BAŞARI İÇİN ÖDEMEM GEREKEN BEDELİN FARKINDAYDIM

Başarıya ulaşmak için ödemem gereken bedellerin farkındaydım. Hayatta her bir bireyin kriteri bir diğerinden farklıdır. Bu doğrultuda hedefler ve başarı kıstasları da değişkenlik gösterir. Kimi büyük bir eve sahip olmak isterken kimi lüks bir arabanın hayalini kurar, kimi için geniş bir aile olmak önemliyken kimisi dünyayı gezmeyi ister. Bu örnekleri çoğaltmak mümkün ama buradaki önemli nokta bu hayallerin pek çok kişi için ortak hayaller olduğudur. Bu da demektir ki tüm atletler koşacak ancak ipi tek bir kişi göğüsleyecek.

Başarılı insanlar hayatta hayallerine hedeflerine koşarken ödeyecekleri bedelin farkında olanlardır. Hedefinize ulaşacağınız yolda neleri feda edeceğinizi önceden bilmek size gerçekçi hedefler koymanız noktasında yardımcı olacaktır. Ben henüz 6 yıl önce çocuk sahibi olmayı tercih ettim, bedeli var mı yok mu bilinmez, ama neticesinin verdiği mutluluk tartışılmaz. Master'ımı henüz 7 sene önce bitirebildim, yani önce kariyer dedim ve bunun gereği ne ise eksiksiz yaptım.

• KARARLIYDIM VE HİÇ VAZGEÇMEDİM

Başarıya ulaşmak adına kat edeceğiniz yolda bir dizi engel de sizi bekliyor olacak. Bunlara kararlılık sınavı da diyebiliriz. Çabuk yorulan, ilk engelde yol değiştiren kişiler hedeflerine asla varamazlar. Dolayısıyla da hayatları boyu hayal edip de ulaşamadıkları şeyler hakkında sızlanıp dururlar.

Hedefiniz ve hayaliniz ne ise onu yapmak için azmedin. Mutlu ve başarılı insan olmanın sırrı bunda saklıdır. İlk seferinde olmadıysa tekrar tekrar hatta tekrar deneyin. Hayalinize siz inanmazsanız, size insanlar neden inansınlar?

• HAYATIN HER ANININ KIYMETİNİ BİLMEYE ÇALIŞTIM

Hayatın her anının kıymetini bilmeye çalıştım, çalışıyorum ve hayattan hep keyif almak için gayret gösterdim. Başarılı insanlar kendileri ve yaşadıkları hayatla barışık insanlardır. Başarıya giden yolda en büyük motivasyonu önce kendinizden sonra hayattan alırsınız. Ve hayat siz ona nasıl bakarsanız, o şekilde size geri dönecektir. Hayatınızı çimdiklemekten onu kanırtmaktan vazgeçin. Onu sevin ve benimseyin. Her anın tadını alın.

Başarılı insanların geneline baktığınızda göreceğiniz şey onların yaşadıkları hayattan keyif alan, yaptıkları işe yürekten inanan insanlar olduklarıdır. Onlar bu dünyaya yapmakta oldukları şeyi yapma amacı ile geldiklerini hissediyor ve hissettiriyorlar. Hayattaki önceliklerinizi ve hayatta olma amacınızı belirleyin ve bu amaca doğru ilerleyin. Hayatınızın çok daha keyifli olmaya başladığını göreceksiniz.

• ERTELEMEDİM, ÜŞENMEDİM

Hayatınızdaki hiçbir şeyi ertelemeyin. Unutmayın ki zaman faniler için sonsuz değildir. Bu nedenle zamanın belirli bir limiti ve bu limitin herkes için farklı olduğunun farkına varın. Bunun dramatize edilecek bir yanı yok. Yapılması gereken bu bilinçten hareketle zamanı her daim lehte yaşamaya çaba göstermektir. Keşkelerle dolu bir hayat sadece yaşamınızı ertelediğinizi gösterir ki bu başarının önündeki en büyük engeldir. Hedeflerinizi ve önceliklerinizi ertelemeyin. Kararlı olun ve emin adımlarla ilerleyin. "Bugünün işini yarına bırakma" demiş atalarımız, o gün için neyi yapmanız gerekiyor ise onu zamanında yapın."

SEMA TÜFEKÇİLER'DEN KISACA KENDİSİ:

- Çalışıyorum, evliyim, 1 kızım var, GESİD Kurucu Üye ve Eş Başkanıyım, 2 kitap ve 1 tez yazdım. 3'üncü kitabımı bitirmenin arifesindeyim. Master sonrası, 3'üncü üniversitemde sosyoloji okuma hayali ile üniversiteye başladım (Çok iyi gitmese de en azından bitirme azmim var).
- Çok gezerim, tatillere çıkarım, dostlarımı, ailemi ihmal etmem, kitap okurum.
- İstanbul Ticaret Üniversitesi'nde master programı çerçevesinde ders vermeye ve TSEV'de sigortacılık eğitimleri vermeye devam ediyorum. Sektörün bana verdiklerini gençlere aktarmaya gücüm yettiğince devam edeceğim.
- Ne olur bana kimse 'vaktim yok', 'yapamıyorum' demesin, hepimiz ne istiyorsak onu yapıyoruz aslında. Ne veriyorsak onu alıyoruz, ne tercih etmişsek onu yaşıyoruz. Bu yüzden birilerini suçlamak yerine, kendimize dönelim ve ne istiyoruz ve bunun için ne yapıyoruz kısmına odaklanalım lütfen.



NERMİN YILDIRIM

İspanya'da kriz olsa da Madrid'in neşesi kaçmamış

"Sigortacı her yerde" bu ay İspanya'nın başkenti Madrid'de. Geçen sene Barselona'dan yaptığımız röportajlarda ülkedeki ekonomik krizin vatandaşın hayatına ve sigorta sektörüne etkilerini incelemiştik. İspanyolların nabzını bir sene sonra yeniden, bu defa başkentte almayı denedik.



Lucía Blanco González
33, Diş doktoru

SİGORTAYA SIRA GELMEDİ

Madrid'in en iyi yanı nedir?
Arkadaşlarla vakit geçirmek, bol tapas yemek ve bacakların yorulana dek dans etmek.
Peki İspanya ekonomisi de o kadar eğlenceli mi? Durum nedir?
Açıkçası şu an ekonomik krizden dolayı her şey ters gidiyor. Pek de eğlenceli bir hali yok. Ama yavaş yavaş her şeyin düzeleceğine eminim. Sonsuza kadar böyle sürecek değil.
Peki size göre ekonomik problemlerin ardındaki en büyük sebep ne?
Kötü politika ve tembel gençlik diye özetleyebiliriz sanırım.
Peki gelelim sigortaya. Özel sigortanız var mı?
Maalesef yok.
Neden yok?
İhtiyaçlar arasında ona sıra gelmedi diyelim. Hayat pahalı. Sigorta pahalı. Böyle kriz zamanlarında insan sigortalı olmanın ihtiyacını daha çok duysa da bunu yapacak maddi imkanı da azalıyor. Sanırım sigorta meselesini işler iyi giderken düşünmek en doğrusu.
Peki Türkiye deyince ne geliyor aklınıza?
Güzel bir ülke.
Hiç gittiniz mi?
Evet, gittim. Bence doğasıyla, insanıyla ve tabii mutfağıyla harika bir ülke...

TATİLCİNİN SEYİR DEFTERİ

Ne görelim: Reina Sofia ve Prado Müzeleri, El Retiro Parkı, Madrid de Los Austrias bölgesi
Ne yiyelim: Türlü çeşit tapas. Özellikle Galicia ve Bask restoranlarında et yemekleri şiddetle tavsiye edilir.
Ne içelim: Şarap. Zira dünyanın en güzel ve lezzetiyle ters orantı taşıyan ucuz şaraplarını Madrid'de bulabilirsiniz.

ULU MANITA

Biz bu röportajları hazırladığımız sırada Dünya Kupası devam ediyordu ve İspanya Hollanda karşısındaki 5-1'lik hezimetini henüz yaşamıştı. Beş gol İspanyolcada tokat manasına gelen manita kelimesiyle yorumlanır. Futbolda başarılı olmaya alışkın İspanyollar için neredeyse travmatik bir deneyim olan o manita, moralleri bozmuş, ama umutları öldürmemişti. Ancak ikinci maçta da yenilen İspanya kupaya bu kez erken veda etti.

TÜRKLERLE BİRBİRİMİZE BENZİYORUZ

Madrid'in en iyi yanı nedir?
Kesinlikle insanları! Bu şehirde yaşayan herkes arkadaş canlısı ve ilginçtir. Sokaklar her zaman kalabalık ve hayat doludur.
Peki bu hayat dolu insanların ekonomik durumundan da bahsedelim mi biraz?
Burada ciddi bir kriz var ama bir yandan da durmadan yeni mekanlar açılıyor. Hepsi de ağzına kadar dolu. Hayat hızla devam ediyor.
Peki buradaki en büyük problem nedir?
Genç insanların iş bulamaması. Pek çok yetenekli ve eğitimli genç, kendi ülkesinde iş bulamadığı için başka ülkelere gitmek zorunda kalıyor. Ciddi bir beyin göçü yaşanıyor maalesef. Yarından emin olamamak kötü bir şey.
Yarından ve emniyetten bahsetmişken, özel sigortanız var mı?
Evet tam da bu bahsettiğiniz iki nedenden ötürü var. Sahip olduklarımı güvence altına alma ihtiyacındayım çünkü yenilerini edinmek o kadar da kolay değil. Özellikle de sağlık konusunda. O yüzden sağlık sigortam var mesela. Evim de sigortalı.
Son olarak Türkiye hakkındaki fikirlerinizi sorayım...
Bugüne dek tanıştığım Türkler*f*, espri anlayışları ve kişilikleri itibariyle biz İspanyollara çok benziyorlardı. Öbür kıyıda da olsalar nihayetinde Akdeniz kanı taşıyorlar ve bu yüzden iyi anlaşıyoruz. En yakın zamanda Türkiye'ye doğru bir seyahate çıkmak istiyorum.



Pablo Molina Candel
34, Bilgisayar mühendisi

5-1 DÜNYANIN SONU DEĞİL!

Krizden bu yana İspanya'da iş bulmak zor mu gerçekten?
Evet, gerçekten zor. Hatta bu yüzden önümüzdeki hafta çalışmak için başka bir ülkeye gidiyorum.
Nereye gidiyorsunuz?
Dubai'de iş buldum, oraya gidiyorum. Hatta orada birlikte çalışacağım patron da sizin gibi bir Türk.
Çalışmak için başka ülkelere gitmek burada çok yaygınlaştı sanırım.
Evet, çünkü gençler kendi ülkelerinde iş bulamıyor. Çaresiz nerede iş varsa oraya gidiyorlar.
Sürekli tatsız konuları açmak gibi olacak ama biraz da Dünya Kupası'ndan bahsedelim. 5-1'lik İspanya Hollanda maçı için ne diyorsunuz?
(Derin bir iç çekiyor) Umursamıyorum.
Emin misiniz?
Tamam umursuyorum ama bu dünyanın sonu değil. Hâlâ umut var.
Hangi takımı tutuyorsunuz?
Atletico Madrid.
Arda Turan'ı beğeniyor musunuz?
Hayranıyım! Formasını bile aldım.
Türkiye hakkında başka ne biliyorsunuz?
Şu aralar bazı problemler yaşadıklarını duydum. Stratejik olarak çok önemli bir ülke. Bu yüzden hassas bir konumu var. Bir de Türk mutfağının çok iyi olduğunu biliyorum. İstanbul'un da rüya gibi bir şehir olduğu söyleniyor. İlk fırsatta gidip görmek istiyorum. Ha bir de İstanbul'un dünyanın en zengin insanlarının yaşadığı dördüncü şehir olduğunu okudum bir yerde.
Gelelim röportajımızın temel meselesine. Özel sigortanız var mı?
Burada yok. Devletin hizmetlerinden faydalanıyorum. Ama Dubai'deki şirket beni sigortalayacak.



Xaiver Herrero
30, Peyzaj mimarı

KRİZ KÜRESEL DÜZEYDE DEĞİŞİKLİKLERE YOL AÇTI

Neden Madrid'de yaşıyorsunuz?
Burada hayat güzel. İnsanları güler yüzlü ve rahat, yemekleri iyi, parkları bahçeleri iç açıcı, havası suyu güzel.
Ekonomik krizin geldiği nokta nedir?
İspanya'da ve komşu ülkelerde orta sınıfın hayatında çok şey değişti ama zengin kesim krizden kimi çıkarlar sağladı.



Pedro Tarancón Gómez,
36, Şehir planlamacısı

Özel sigortanız var mı?
Evet var. Özellikle temel sigortaları yaptırmak önemli.
Devlet sosyal güvenlik konusunda yetersiz mi kalıyor?
Evet. Son yıllarda devletten sağlık, eğitim gibi temel alanlarda almamız gereken hizmeti yeterince alamıyoruz.



Lidia Martinez
34, IT çalışanı

GÜZEL ÜLKE, GÜZEL İNSANLAR

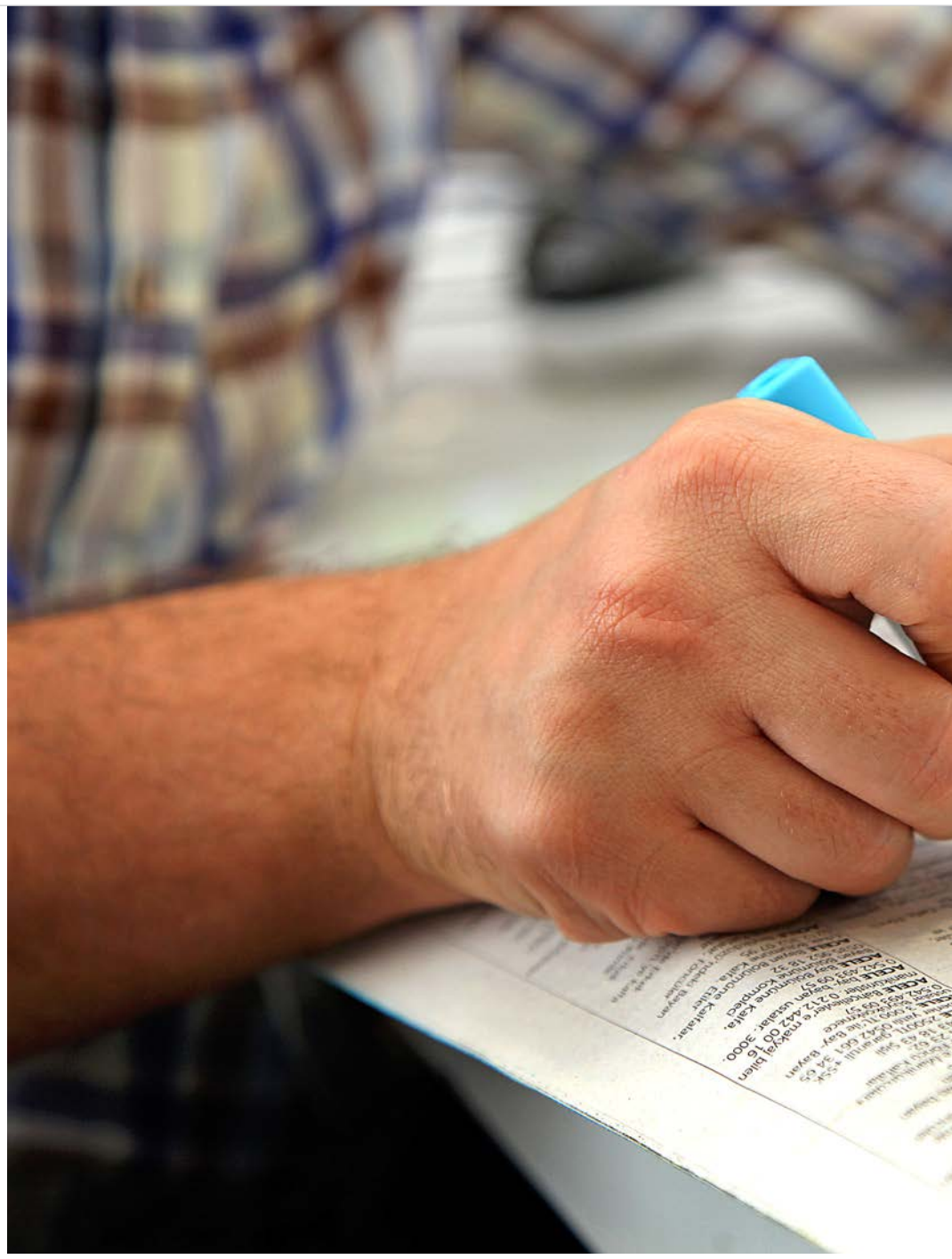
Madrid'e ilk defa gelen birine nereleri görmesini önerirsiniz?
Burada çok güzel müzeler var. Müze gezmeyi seven biriyse doğru yerde demektir. Ayrıca parklarımız da harikadır. Yemeklerden bahsetmiyorum bile.
Madrid'de olmaktan memnunsunuz yani?
Evet, yaşadığım şehri seviyorum.
Ekonomik gidişat hayatı etkiliyor mu?
İster istemez etkiliyor ama ekonominin de zamanla düzeleceğine inanıyorum.
Özel sigortanız var mı?
Devletin verdiği hizmetler yetersiz kaldığı için sağlık sigortası yaptırdım. Arabamın da sigortası var.
Sigortacılar hakkında ne düşünüyorsunuz?
İşlerini yapıyorlar. Doğru şirketle çalışırsanız sorun yaşamazsınız.
Türkiye hakkında ne biliyorsunuz?
Dünyanın en sıcak insanlarının yaşadığı ülkelerden biri. Üç kere gittim. Harika bir havası var. Yemekler muhteşemdi. Türk kahvaltısına bayıldım. Balık ekmek, baklava, meze ve diğer başka her şeye de. En son gidişimde minik bir tekneyle karşıya geçip Kanlıca'da yoğurt yemiştik. Meşhurmuş oranın yoğurtları, öyle demişlerdi. Güzel ülke, güzel insanlar...
Türkiye'ye yeniden gitmeyi planlıyor musunuz?
Tabii, ilk fırsatta!

Sektörü ve sektörel eğitimi, Arel ve Dicle Üniversitelerinden akademisyenlere ve öğrencilere sorduk:

EĞİTİM YETERSİZ iş olanakları kısıtlı

Üniversitelerde verilen sigortacılık eğitiminin önemi her geçen gün artıyor. Verilen eğitimlerin süreleri üniversitelere göre farklılık gösterirken, sektörde de çalışanlar için sürekli eğitimler veriliyor. Üniversitelerde verilen eğitimin yeterli olmadığı düşünülürken, uzmanlar bu eğitimlerin uygulamalı gösterilmesi ve eğitimin sürekliliğinin sağlanması gerektiğini söylüyorlar.

Yeşim Yeşilören yesim@sigortacigazetesi.com.tr



Üniversitelerde verilen sigortacılık eğitimi; sektör çalışanlarının verimliliğini, rekabet gücünü ve sektöre olan güveni artıracak önemli bir süreç. Sigortacılık eğitimi ülkemizde 2 yıllık ön lisans ve 4 yıllık lisans programlarıyla veriliyor. Sigorta sektörü yapısı itibarıyla önemli bir istihdam alanı oluştururken bu alanda verilen eğitimlerin ise yeterli olmadığı kabul ediliyor.

2 yıllık meslek yüksekokulundan (MYO) mezun olan öğrencilerin, bu konuda 4 yıllık lisans eğitimlerini tamamlamış öğrencilerle eşit seviyeye ulaşabilmeleri için eğitimleri esnasında staj veya uygulama imkanı sağlanması gerektiği üniversite öğretim üyeleri tarafından belirtiliyor. Ayrıca sigortacılıkla ilgili bölümlerden mezun olan kişilerin şirketler tarafından yeterince istihdam edilmediği bunun yerine işletme, iktisat gibi lisans mezunlarının tercih edildiği de altı çizilen başka bir gerçek.

Mezunların sektörde kariyer fırsatı yakalayabilecekleri en önemli kuruluşların sigorta aracıları (acente ve broker) olduğu görülüyor. Bunun yanı sıra mezunlar, sigorta şirketleri, reasürans şirketleri, aktüerler ve sigorta eksperleri alanlarında da çalışma fırsatı yakalayabiliyorlar.

Farklı illerdeki üniversitelerin sigorta sektörü ve eğitimi hakkındaki bakış açılarında farklılıklar olduğu görülüyor. Sigortacı Gazetesi olarak iki aydır hazırladığımız konularla sektörün eğitim durumunu ve olanaklarını araştırmaya devam ediyoruz. Bu kez sorularımızı üniversitelere yönelttik. İşte öğretim üyeleri ve sigortacılık bölümü öğrencilerinin sigorta sektörü üzerine görüşleri...

İstanbul Arel Üniversitesi Uygulamalı Bilimler Yüksekokulu Bankacılık ve Finans Bölüm Başkanı Yardımcı Doç. Dr. Beyhan Yaslıdağ:

Sigorta sektöründe iş bulma oranı düşük

• Üniversitenizdeki sigortacılık lisansı ile ilgili bilgi verir misiniz?

T.C. İstanbul Arel Üniversitesi Uygulamalı Bilimler Yüksekokulu'nda 4 yıllık Bankacılık ve Finans Lisans eğitimi, meslek yüksekokulunda ise 2 yıllık bankacılık ve sigortacılık eğitimi verilmektedir.

• Üniversitelerde verilen sigortacılık eğitimi öğrencilerinin sektöre ve çalışma hayatına yeterince hazırlandığını düşünüyor musunuz?

Üniversitelerde bankacılık ve sigortacılık bölümü adı altında verilen eğitimler ne tam anlamıyla bankacılık ne de sigortacılık konularını kapsadığından dolayı yeterli olmadıklarını düşünüyorum.

Sigortacılık eğitimlerinin 4 yıllık lisans ve 2 yıllık önlisans programlarının bankacılık-sigortacılık arasında ayrım yapılması durumunda eğitimlerin daha nitelikli ve amaca uygun olacağı kanaatindeyim.

• Sigortacılık bölümü kontenjanı hakkında ne düşünüyorsunuz? Öğrencileriniz, okul sonrası piyasada iş bulabiliyorlar mı?

Üniversitelerde bankacılık ve sigortacılık, bankacılık ve finans bölümlerinde kontenjanlar eğitim kalitesi ile birlikte artabilir. Mezunlarımız maalesef mezuniyet sonrasında sektörde istedikleri veya istenilen niteliklerde iş bulamamaktadırlar.

• Mezunlarınızın sektörde iş bulma oranları nedir? Ne kadarı acentelerde ne kadarı şirketlerde çalışıyor?

Sigortacılık bölümü mezunlarının sektörde iş bulma oranı maksimum yüzde 5 oranındadır. Mezunlar istedikleri departmanlarda çalışma imkanı bulmakta zorlanıyorlarken çalışan kısmının çoğu call center, satış pazarlama gibi bölümlerinde iş fırsatı yakalıyor.

• Öğrencilerin eğitimleri sırasında kariyerleri için neler yapmasını tavsiye edersiniz?

Öğrencilerin eğitimleri sırasında özellikle kendilerine katkı sağlayacak şekilde Bireysel Emeklilik Aracılığı Lisansı ve Segem Teknik Eleman lisanslarını almalarını öneririm.

• Sigortacılık bölümünde okumak isteyenlere veya bu bölümden mezun olanlara mesajınız nedir?

Eğitimleri sırasında kendilerini geliştirici her türlü etkinlik ve konferanslara katılmalarını, gerekli olan Bireysel Emeklilik Aracılığı ve Segem Teknik Personel Lisanslarını almalarını öğrencilere tavsiye ederim. Ayrıca tüm finans eğitimi alan öğrencilerin Sermaye Piyasası Kurulu Lisanslama Belgelerine sahip olmaları da gelişimleri açısından önemli olduğunu düşünüyorum.



İŞ BULMA ORANI YÜZDE 5

Sigortacılık bölümü mezunlarının sektörde iş bulma oranlarının yüzde 5 olduğunu belirten Beyhan Yaslıdağ, mezunların istedikleri departmanlarda çalışma imkanı bulmakta zorlandıklarını dile getirdi.



Dicle Üniversitesi Meslek Yüksekokulu Bankacılık ve Sigortacılık Bölümü Öğretim Görevlisi Mustafa Beybur:

Verilen eğitim işin teorik kısmı

• Üniversitenizdeki sigortacılık eğitimi hakkında bilgi verir misiniz?
Okulumuzda 2 yıllık ön lisans programı olan Bankacılık ve Sigortacılık eğitimi verilmektedir.

• Öğrencilere verilen sigortacılık eğitimi çalışma hayatı ve sektör için yeterli mi?
Üniversitelerde verilen sigortacılık eğitimi işin teorik kısmı olduğundan dolayı öğrencileri sektöre hazırlamadığını düşünüyorum. Mezun olan kişiler sektöre atıldığında ne yapacağını, nasıl çalışacağını bilemiyor. Bu durumun düzelmesi için sektör içinde yer almış kişilerin üniversitelerde mesleki eğitim vermeleri gerektiği kanaatindeyim.

• Sigortacılık bölümü kontenjanınız hakkında bilgi verir misiniz? Öğrencilerinizin okul sonrasında piyasada iş bulma olanakları yeterli mi?
Okulumuzda bankacılık ve sigortacılık bölümünün 45 kişilik kontenjanı bulunmaktadır. Sigortacılık alanının iş bulma imkanının olduğunu ve kontenjan rakamlarının yeterli olmadığını düşünüyorum.

• Sizde sigortacılık eğitimi alanların sektörde iş bulma oranları nedir?
Mezun olduktan sonra öğrencilerimizin yaklaşık yüzde 10'u acentelerde, yüzde 30'u şirketlerde, yüzde 10'u bankalarda, yüzde 15'i işsiz kalmakta, geri kalanlar ise kamu sektörüne yönelmektedir.

• Sigortacılık sektörünün hangi alanlarının gelecek vaat ettiğini düşünüyorsunuz?
Sigorta sektöründe sağlık sigortaları ve bireysel emeklilik branşlarının gelecek vaat ettiği kanaatindeyim. Sağlık sigortaları, devletin tedavi imkanlarının kısıtlı olmasından dolayı öne çıkan bir branş. Bireysel emekliliğin ise yine devlet tarafından sağlanan tazminat ve aylık gelirin yeterli olmamasından kaynaklı gelecek vaat ettiğini düşünmekteyim. İnsanlar bireysel emeklilik hesaplarını tasarruf aracı olarak görüyor ve buna devlet katkısı da eklendiğinde gerçekten cazip bir branş olduğunu söyleyebilirim.

• Öğrencilerin eğitimleri sırasında kariyerleri için neler yapmasını tavsiye edersiniz?
Bu bölümde okuyan tüm öğrencilerin, öğrenim gördükleri süre zarfında bu meslekle uğraşan kişilerin yanında tecrübe edinmeleri gerektiğini düşünüyorum. İşin boyutunu ve nasıl yürüdüğünü öğrenmeleri kariyerleri için bir fırsat niteliği taşıyor.

•Sigortacılık alanından mezun olanlara veya bu bölümde okumak isteyenlere tavsiyeniz nedir?
Sigortacılık ülkemizin en gözde sektörlerinden biri durumunda ve bu sektörün kalifiye personele çok ihtiyacı var. Ülkemizin gerek gelecek açısından, gerekse dinamizm açısından en keyifli sektörlerinden birinde çalışmak elbette ki kariyer fırsatlarını da beraberinde getirecektir.



OKURKEN TECRÜBE EDİNMELİ

Üniversitelerde verilen sigortacılık eğitiminin işin teorik kısmı olduğunu söyleyen Mustafa Beybur, öğrencilerin tecrübe edinmeleri için eğitimleri sırasında iş fırsatlarını değerlendirmelerinin kariyerleri için bir fırsat niteliği taşıdığının altını çizdi.

İstanbul Arel Üniversitesi Uygulamalı Bilimler Yüksekokulu Bankacılık ve Finans Bölümü 4. Sınıf Öğrencisi Sercan Gürlek:

Motivasyon iş hayatında önemli

• Sigortacılık bölümünden ve bu meslekten beklentileriniz nelerdir?
Sigortacılığın Türkiye'deki gelişimine göre kendimi bu alanda geliştirmek öncelikli hedefim. Sektördeki tüm departmanlarda çalışarak kendime en uygun bölümü bulmak istiyorum.

• Lisans eğitiminizin ardından hemen iş hayatına mı başlayacaksınız yoksa lisansüstü veya çeşitli eğitim programlarına katılacak mısınız?
Lisans eğitimi sonrasında eğitimime yüksek lisansla devam etmeyi planlıyorum. Fakat eğitimimi alırken tecrübe edinebilmek için iş sektörüne de katılmak isterim.

• Sigortacılık alanlarından hangisinin size daha uygun olduğunu düşünüyorsunuz?
Bireysel emeklilik ve gelir sigortaları branşlarının geleceğini olumlu görüyorum. Bu alanlarda kendimi geliştirerek ilgili departmanlarda görev almak isterim.



EĞİTİME DEVAM

Bireysel emeklilik branşının geleceğini olumlu gördüğünü ifade eden Sercan Gürlek, lisans eğitimi sonrasında kendini geliştirerek eğitime devam edeceğini belirtti.

Sigorta eğitimi ülkemizde sektör verimliliğini, rekabet gücünü ve sektörüne olan güvenin artırılması amacıyla yetkinliklerin geliştirdiği bir süreç olarak biliniyor. Sürekli değişen ve gelişen sigorta sektörü için sadece üniversitelerde verilen sigorta eğitiminin yeterli olmadığı, bu alanda görev alacak kişilerin sürekli olarak kendilerini geliştirmeleri gerektiği öngörülüyor.

Dicle Üniversitesi Meslek Yüksekokulu Bankacılık ve Sigortacılık Bölümü 2. Sınıf Öğrencisi Ali Bariç:

Sigortacılık geleceği olan bir meslek

• Üniversitenizde verilen sigortacılık eğitiminden beklentileriniz nelerdir?
Sigortacılık bölümü iş imkanı rahat ve ülkemizde geleceği olan bir meslek. Bu meslekle güzel olanakları olan bir iş ve kendimi geliştirmek için zaman bulabilirim.

• Linsans eğitiminin hemen ardından iş hayatına mı başlayacaksınız?
Sigortacılık hakkında yenilikleri ve yeni iş olanaklarını yakından takip ediyorum. Eğitimim bittikten sonra iş hayatına atılıp elimden geldiği kadar kendimi geliştirmek istiyorum.

• Mezun olduktan sonra sektörde hangi branşta çalışmak istersiniz?
Sektöre en alt pozisyondan girip her konuda bilgilenmek isterim. Tecrübenin çok işe yaradığını düşünüyorum. Kendimi geliştirerek üst pozisyonlara gelmek istiyorum.

SEKTÖRDE TECRÜBE ÖNEMLİ

Sigortacılık sektöründe tecrübenin önemli olduğunu belirten Ali Bariç, tüm kademelerde yer almanın işin boyutunu anlamanın yolu olduğunu ifade etti.

Hüseyin Kasap TÜSAF'a veda etti

TÜSAF Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Kasap, 25 Haziran 2014 tarihinde yapılan Genel Kurul ile görevini devretti. Son 3 yıldır TÜSAF Yönetim Kurulu Başkanlığı görevini sürdüren Kasap'ın veda yazısını bu ay Sigortacı Gazetesi'nde sizinle paylaşıyoruz.

"Hepinizin malumu olduğu üzere 25 Haziran 2014 tarihinde yapılan Genel Kurul ile görevimizi yeni arkadaşlarımıza devrettik.
14 Mayıs 2011 tarihinde yaptığımız Genel Kurul'da sizlerin teveccühüyle Tüm Sigorta Acenteleri Federasyonu (TÜSAF) yönetimine seçildik, Yönetim Kurulu'na seçtiğiniz arkadaşlarımızın teveccühüyle de Yönetim Kurulu Başkanı olarak 14 Mayıs 2011 tarihinden bu yana mesleğimize ve siz meslektaşlarımıza faydalı olmaya çalıştık. Yaşadığımız bu süreçte yaptıklarımızı özetle gözden geçirdiğimizde:

- Türkiye genelinde 18 ilde, Ak Sigorta sponsorluğunda, Sigorta Tatbikatçıları Derneği, TÜSAF ve ilgili il derneklerimizin koordinasyonuyla Serbest Kürsü Toplantıları gerçekleştirdik. Bu toplantıların hepsine katılarak bizlere büyük destek veren, başta Sigortacılık Genel Müdürü Dr. Ahmet Genç olmak üzere, Ak Sigorta Genel Müdürü Uğur Gülen'e, Sigorta Tatbikatçıları Derneği Başkanı Fahri Altıngöz'e, toplantılarımıza iştirak eden Sigorta Tahkim Komisyonu Müdürümüze, zaman zaman toplantılarımıza iştirak eden TOBB Sigortacılık Müdürü Mevlüt Söylemez'e verdikleri destek ten dolayı, şahsım ve yönetim kurulu arkadaşlarım adına sonsuz teşekkür ediyorum.
- 18 ilde yaptığımız bu toplantıda iştirak eden tüm meslektaşlarımızın görüşlerini ve katkılarını alarak, SWOT analizi yaptık. Sigorta acenteliğinin kuvvetli yanları, zayıf yanları, bizleri bekleyen fırsat ve tehlikelerin neler olduğunu tespit etmeye çalıştık, bu çalışmaların sonucunu Başkent Üniversitesi ile müşterek bir çalışma yaparak Ankara Hilton Otel'de yapılan bir sempozyumda meslektaşlarımızla paylaştık.
- Bu toplantılar esnasında mevzuatımıza 5684 sayılı yasa ile girmiş olan Sigorta Tahkim Komisyonu'nun tanıtılmasını sağladık. Tahkim Komisyonu çalışmaları hakkında meslektaşlarımızın bilgilenmesini sağladık.
- İşsizliğin azaltılması için projeler geliştiren, işsiz gençlere mesleki eğitimler vererek onları nitelikli eleman sıfatıyla iş sahibi yapmayı amaçlayan bir kuruluş olan UMEM projesi illerimizde meslektaşlarımıza tanıtıldı, gerekli olan vasıflı elemanları (teknik personel) bu kurslarda eğiterek hem gençlerimize meslek kazandırıldı, hem de meslektaşlarımıza belirli sürelerde eleman desteği verilmesi sağlandı. Bu proje kapsamında istihdam edilen personelin 6 aylık ücreti tamamen devlet tarafından karşılandı; istihdamına devam edilen personelin sosyal güvenlik primleri yaklaşık 36 ay süre ile devlet tarafından karşılandı.
- Gelişen ve sürekli değişen teknolojiler dolayısıyla alternatif dağıtım kanallarının meslektaşlarımızın iş hacimlerini etkilememesi için, alternatif ürünlerden en önemlisi olan Bireysel Emeklilik Sistemi'ni tanıtmak ve elementer branşlarda faaliyet gösteren acentelerimizin gelirlerinin artmasını sağlamak, adına BES alanında da faaliyet göstermelerinin önemini ifade etmek için AvivaSA sponsorluğunda 5 ilde bilgilendirme ve bilinçlendirme toplantıları yaptık. Sektörümüzü ve sigorta acenteliğini ilgilendiren tüm yasa, yönetmelik ve genelgelerin taslak aşamalarında ilgili mercilerle görüşülerek, meslektaşlarımızın menfaatlerini korumaya yönelik çalışmalar da yaptık:
- 6327 Sayılı Bireysel Emeklilik Yasası komisyon çalışmalarında bizzat komisyonda konuşarak görüşlerimizi ilettik ve görüşlerimizin Meclis komisyon tutanaklarına geçmesini sağladık.
- Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun komisyon çalışmalarına bizzat iştirak ettik. Uzaktan satış yönetmeliği taslağına görüşlerimizi yansıttık. Halihazırda çalışmaları devam eden yönetmelik taslakları için görüşlerimizi ilettik.
- Sigorta acenteliğinin tanıtılması, sigorta bilincinin topluma yerleşmesi amacıyla Antalya, Ankara, Beypazarı, Aksaray ve Kütahya illerinde ilgili bölüm üniversite öğrencileriyle söyleşiler yaptım.
- Sektör bileşenleri tarafından tertiplenen birçok seminer, toplantı ve etkinliğe katılım sağladık.
- Meslektaşlarımızın maliyetlerini azaltmaya yönelik çeşitli kurumlarla, kurumsal anlaşmalar yaptık.

2011-2014 döneminde birlikte çalıştığımız tüm yönetim kurulu arkadaşlarıma, Türkiye genelinde her zaman bizimle olan acıyı tatlıyı bizimle paylaşan dernek başkanlarıma ve yönetimlerine, hâsılı bizleri hiçbir zaman yalnız bırakmayan tüm meslektaşlarımıza; faaliyetlerimiz için sponsorluk sağlayan kişi ve kuruluşlara sonsuz teşekkür ediyoruz."



SAİK haziran ayı toplantısını İstanbul'da gerçekleştirdi

Sigorta Acenteleri İcra Komitesi (SAİK), haziran ayının toplantısını TOBB İstanbul Hizmet Binası'nda gerçekleştirdi. SAİK üyelerinin tamamının katılımıyla gerçekleştirilen İcra Komitesi toplantısında Sigorta Acenteleri Meslek Kuralları ve Etik İlkeler Taslağı, ilgili mevzuat hükümlerine aykırı olarak zorunlu deprem sigorta poliçesi tanzim eden kişiler, İcra Komitesi'ne intikal ettirilen şikayet ve müracaatların değerlendirilmesi ile disiplin işlemleri gündeme geldi.
Toplantının ardından, İcra Komitesi Üyeleri, Sigorta Eksperleri İcra Komitesi Üyeleri ile birlikte, Türkiye Sigorta Birliği Yönetim Kurulu Üyeleri'ni ziyaret etti. Söz konusu toplantıda İcra Komitesi Başkanı Hüseyin Kasap, iptal edilen zorunlu sigortalarda 'işlem ücreti uygulaması yapılması', Sigorta Acenteleri Yönetmeliği uyarınca yeniden düzenlenmesi gereken 'acentelik sözleşmeleri' ile 'statik internet protokol adres bilgilerinin sigorta şirketleri tarafından da kontrol edilmesi' hususlarını gündeme getirdi.





"ÖDEME GÜVENCE SİGORTASI BİR TELEFON UZAĞINIZDA"

Yaşam döngüsündeki finansal ihtiyaçların karşılanması konusunda hayat sigortasının gücüne inanan Aegon Türkiye, hayat sigortası poliçelerinin prim ödemelerini sigorta süresinin sonuna kadar güvence altına alan ürünü 'Ödeme Güvence Sigortası'nı şimdi de telesatış kanalından müşterilerine sunuyor.
'Ödeme Güvence Sigortası'na, Aegon Türkiye'nin birikimli hayat sigortalarında pazar lideri olduğu Ödüllü Birikim Hayat Sigortası ve ödenen primleri iade eden ilk hayat sigortası ürünü olan Prim İadeli Hayat Sigortası müşterileri sahip olabiliyor.
Ödeme Güvence Sigortası'na sahip olan Aegon müşterilerinin Ödüllü Birikim veya Prim İadeli ürünlerinin primleri, malul ya da işsiz kalmaları, kaza sonucu hastanede yatarak tedavi görmeleri, kritik hastalıklara yakalanmaları halinde, Aegon tarafından karşılanıyor.
Daha önce acenteler ve direkt satış ekipleri aracılığıyla alınabilen 'Ödeme Güvence Sigortası' hakkında ayrıntılı bilgiye 4440312 numaralı Müşteri İlişkileri Merkezi'nden ulaşılabiliyor. Ayrıca ürün, yine aynı numaradan ulaşılabilecek telesatış ekibinden satın alınabiliyor.



ESRA BORA'NIN DÜŞLERİ SANATSEVERLERLE BULUŞTU

Esra Bora, tezhip ile hat sanatını bir araya getirerek hazırladığı eserlerini ilk kez 11 Haziran'da "Düşlerim" adlı sergisi ile sanatseverlerin beğenisine sundu. Milli Reasürans Sanat Galerisi'nde 16 gün boyunca sanatseverler tarafından ziyaret edilen sergi, Türklerin tarih sahnesinde yerini aldığı ilk devirlerden itibaren günümüze kadar varlığını sürdüren, Osmanlı döneminde ise en parlak dönemini yaşayan tezhip sanatı ile hat sanatının incelikleri ve Bora'nın hayal dünyasını yansıtan 65 parçadan oluştu.
15 yıllık birikimin, deneyimin, gözlemlerin ve emeğin sonucu oluşan birbirinden özgün parçaların bir araya geldiği koleksiyonda; balık, deniz, kalyon, çiçek motifleri ağırlıklı olarak işlenirken, 3 farklı "Hilye-i Şerif", 2 adet "Nazar Duası" koleksiyonun en güçlü parçaları olarak karşımıza çıktı.

KORU'DAN BAŞARILI ACENTELERE ÖDÜL

Koru Mutuel Sigorta Kooperatifi geçen aylarda düzenlediği Beni Koru Kritik Hastalıklar Ferdi Kaza Kampanyası kapsamında başarılı olan acentelerini ödüllendirdi. Kampanya sonucunda hedeflerini tutturan İstanbul acentesi CMC Sigorta Aracılık Hizmetleri adına Müjdat Buğa'ya ve Mersin acentesi Özhedef Sigorta Aracılık Hizmetleri adına Ethem Alkış'a ödülleri Koru Mutuel Sigorta Genel Müdür Vekili Hüsamettin Doğramacı ve Adana Bölge Müdürü Cengizhan Eryurt tarafından verildi.
Koru Mutuel Sigorta Genel Müdür Vekili Hüsamettin Doğramacı "Acentelerimizden uzun soluklu, dengeli bir üretim portföyü bekliyoruz. Başarılı acentelerimizi bu kampanyada tabletlerle ödüllendirdik. Yeni kampanyalarımızda acentelerimizi teşvik etmeye devam edeceğiz" dedi.





Siber riskler, şirketleri ekonomik açıdan tehdit ediyor

Son yıllarda yoğun olarak hayatımıza giren büyük veri, mobil cihazlar, sosyal medya ve dijital gibi kavramların daha olgun bir seviyeye ulaşması beklenmeden, "Her Şeyin İnterneti" kavramı gündeme geliyor. Günlük hayatta kullandığımız eşyaların potansiyel olarak birbiri ile iletişim halinde olabileceği öngörüsü, tüm dünyada üretilen, işlenen ve depolanan verinin nasıl korunması gerektiği konusunda tartışılmaya başlamasına, kurumlarda ise üst yönetim hatta yönetim kurulu seviyesinde ilgiye neden oluyor.
Bilgi güvenliği fonksiyonlarından beklenen faydanın alınmamasının en önemli nedenlerinden birisinin bütçe sınırlamaları olduğunu belirten EY Türkiye Danışmanlık Hizmetleri Kıdemli Müdürü Ümit Yalçın Şen, güvenlik kaynaklı ihmallerin doğrudan finansal kayıplara yol açmasına rağmen bilgi güvenliği için henüz yeteri kadar bütçe ayrılmadığını söyledi.
EY'nin 2013 yılı içerisinde yürütmüş olduğu "Küresel Bilgi Güvenliği Anketi" sonuçlarına göre özellikle yönetim kurulu / üst yönetimi ilgilendirecek açıdan duruma bakılacak olursa, dünyada sigorta sektöründe şirketlerin yarısından fazlası, bilgi güvenliği kaynaklı olaylar sonucunda yılda ortalama 100 bin dolara varan kayıplar (verimsizlik, doğrudan finansal kayıp, düzenlemelere uyumsuzluk sebebi ile cezalar, vb.) yaşadığını belirtirken, yüzde 28'i böyle bir ölçüm yapmadıklarını ifade ediyor. Türkiye'de genel itibarıyla sektöredeki kârlılık baskısı sebebi ile bilgi güvenliği konusunun ve fonksiyonunun göreceli olarak düşük bir olgunlukta olduğu, olumsuz bir durum yaşanmadığı veya yasal bir düzenleme olmadığı müddetçe gerekli yatırımların yapılmadığı görülüyor.
Bu anlamda Tapestry Networks ve EY tarafından Londra ve New York'ta düzenlenen ve "bilgi güvenliği" veya popüler adıyla "siber güvenlik" konusunda risk ve fırsatlara ilişkin bakış açılarının tartışıldığı toplantılarda ortaya çıkan sonuç, yukarıda belirtilen hususlara çok paralel. Sigortacılık faaliyetleri ve müşteriler dijital ortama geçtikçe güvenlik ve mahremiyet hususları da yönetim kurulu seviyesine çıkmaya başlıyor. Bununla birlikte bilgi güvenliği kaynaklı risklerin etkilerinin dereceleri üzerinde farklı görüşler olsa da ortak kanı, sigortacılık sektörünün bilgi güvenliği kaynaklı risklerin izlenmesi ve yönetimi konusunda diğer sektörleri yakalaması gerektiği yönünde. Ülkemizde özellikle bankacılık sektöründe gerek geçmişte yaşanan olumsuzluklar ve gerekse bunun getirdiği yasal düzenlemeler sayesinde, bilgi güvenliği risklerinin yönetim kurulu seviyesinde takip edilmeye başlanması güzel bir örnek teşkil ediyor.
Yukarıda bahsedilen toplantılarda katılımcıların üzerinde durduğu hususlar derlendiğinde aşağıda belirtilen hususlar ön plana çıkıyor:

RİSKLERİ DOĞRU ANLAMAK

Çoğu durumda bilgi güvenliği kaynaklı riskler sonucu neler yaşanabileceğinin bilinememesi ve olumsuz durumlar ya da aksaklıklar sonucunda oluşan zararın veya verimsizliğin değerinin net bir şekilde ölçülememesi, söz konusu risklerin farklı bir şekilde ele alınması gerektiği sonucunu doğuruyor. Risk algısı üzerinde farklı görüşler olsa da ortak kanı, yeni gelişen "bulut bilişim" gibi teknolojiler sebebiyle korunması gereken sınırların genişlediği görülüyor. Risklerin ve tehditlerin doğru şekilde anlaşılabilmesi için öncelikle tehditlerin arkasındaki aktörlerin ve motivasyonun anlaşılması gerektiği ortaya çıkıyor. Çoğu durumda bu motivasyon finansal bir fayda olsa da, sektörel casusluk ya da politik etkilerin de göz ardı edilmemesinin altı çiziliyor.



EY'nin 2013 yılı içerisinde yürütmüş olduğu "Küresel Bilgi Güvenliği Anketi" sonuçlarına göre dünyada sigorta sektöründe şirketlerin yarısından fazlası bilgi güvenliği kaynaklı olaylar sonucunda yılda ortalama 100 bin dolara varan kayıplar yaşıyor. Uzmanlar ise önümüzdeki yıllarda şirketlerin siber risklere karşı daha ciddi önlemler almak zorunda kalacaklarını belirtiyorlar.

İÇ SİSTEMLER İÇİN ÖNLEMLERİN ALINMASI

Sigortacılık sektöründe özellikle şirket birleşmeleri veya satın almalar sonucu birçok farklı sistemin bir arada çalıştığı bilgi teknoloji ortamlarında, sistemlerin güvenlik ihlaline uğraması riskinin daha yüksek olduğu söylenebilir. Buna karşı alınabilecek en önemli önlem şirketler için en kritik varlık ve sistemlerin (teknik değerlendirme, hasar, müşteri bilgileri, vb.) belirlenmesi ve gerekli strateji ile kuralların bunun üzerine inşa edilmesidir. Devamında güvenlik önlemlerinin düzenli olarak testlere tabi tutulması ve değişiklik gerektiren durumlarda (yeni bir ürün tasarımı, organizasyon değişikliği, vb.) risklerin güncellenmesi, güvenlik önlemlerinin sürdürülebilir yönetimi açısından önem arz ediyor.

TEKNOLOJİYE DEĞİL, İNSANA ODAKLANMAK

İnsan faktörü bilgi güvenliği için personel ya da tedarikçilerden kaynaklanabilecek riskler, yetkinlik, uzmanlık gibi birkaç farklı açıdan değerlendiriliyor. Personel tarafından gerek bilgi eksikliği ya da dikkatsizlik, gerekse kötü niyet sebebiyle birçok tehdit söz konusu olabiliyor. Bu tehditlere karşı eğitim ve farkındalık programları oluşturulması, teknik yeterliliği olan ve sektörün risklerini anlayabilen bilgi güvenliği kaynaklarının istihdam edilmesi öne çıkan önlemlerden olmakla birlikte, izleme ve disiplin uygulamalarının da göz ardı edilmemesi gerekiyor.
Üçüncü kişilerden kaynaklı riskler arasında belirli tedarikçilere bağımlılık ya da banka sigortacılığı modelinde olduğu gibi, bilgi teknolojileri ortamına başka bir kurumun erişimine izin verilmesi, önlem alınması gereken alanlar olarak ön plana çıkıyor. İlgili çekinceler ülkemizde düzenleyicilerin de dikkatine gelmiş ve tedarikçi yönetiminde risk yönetimi faaliyetlerinin yürütülmesi konusu şimdilik taslak olan bir yönetmelikle ele alınıyor.

GÜVENLİK İHLALİNDE HAZIRLIKLI OLMAK

Bilgi güvenliği ihlallerinin tespit edilmesi ve bunlara hızlı yanıt verilmesi çok önemlidir. İhlallere karşı bulunması beklenen müdahale stratejisinde aşağıdaki hususlar göz önünde bulundurulmalıdır:
- Kayıpların ve zararların kısa sürede tespit edilmesi.
- Çok uluslu şirketlerdeki farklı yasal düzenlemeler de göz önünde bulundurularak hukuki gereksinimlerin belirlenmesi.
- Müdahale konusunda yardımcı olabilecek tedarikçilerin ve iş ortaklarının tespit ve sürece dâhil edilmesi.
- Yasal otoriteler, yatırımcılar, paydaşlar ve müşteriler için net bir iletişim stratejisinin oluşturulması.

GÜVENLİK RİSK YÖNETİMİNİN GÜÇLENDİRİLMESİ

Güvenlik risk yönetiminin daha etkili ve verimli yürütülmesi için önerilen gelişim hususları arasında ön plana çıkan hususlar şu şekildedir:
- Özellikle yönetim kurulu seviyesinde bilgi güvenliği risklerinin değerlendirilmesine yeterli zaman ve önemin verilmesi.
- Bilgi güvenliği kaynaklı risklerin kurumsal risk yönetimi çerçevelerine entegre edilmesi ve buna ilişkin risk iştahı ile tolerans ve kabul kriterlerinin belirlenmesi.
- Bilgi güvenliği performansının ölçümü için karşılaştırılabilir metriklerin belirlenmesi.

SONUÇ DEĞERLENDİRİLMESİ

Bilgi güvenliği popüler bir konu olmakla birlikte günümüzde sigorta sektörünün kendi dinamiklerinden kaynaklanan hususlar sebebi ile yönetim kurulu / üst yönetim seviyesinde temsil sıkıntısı yaşanıyor. Söz konusu sıkıntı kendisini yetersiz bütçe, yetersiz sayıda ya da yetkinlikte personel tahsisi ve eksik izleme/değerlendirme gibi sonuçlar olarak gösteriyor. Bu durumun ülkemiz için de geçerli durumda olduğu görülmektedir. Bu anlamda sigortacılık sektöründe bilgi güvenliği fonksiyonunun, ülkemizde bankacılık örneği gibi diğer sektörlerdeki olgunluk seviyesine ulaşması için en kritik hususun, organizasyonlar için de en üst seviyede bir sahiplik ve sorumluluğun oluşturulması ve buradan tetiklenecek şekilde yönlendirmenin alınması olarak belirtilebilir. Bunu destekleyebilecek en önemli unsurlardan biri ise ilgili alanlarda beklenen yasal düzenlemelerin hayata geçirilmesidir.

Sektör kârı sevdi

TSB'nin verilerine göre sigorta sektörü 2014 yılının ilk üç aylık döneminde hayat dışında 341 milyon lira, hayat sigortalarında ise 124 milyon lira teknik kâr elde etti. Geçen yılın aynı döneminde hayat dışında 129 milyon lira hayat sigortasında 79 milyon lira kâr edilmişti.



Renk Özcan renk@sigortacigazetesi.com.tr

Sigorta sektörü 2013 yılında yakaladığı kârlılığı 2014 yılının ilk çeyreğinde de sürdürdü. Sektörü mutlu eden esas konu ise teknik kârdaki olumlu tablo. Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB) açıkladığı 2014 yılı ilk çeyrek bilanço sonuçlarına göre sigorta sektörü yılın ilk çeyreğinde hayat dışında 341 milyon lira, hayat branşındaysa 124 milyon lira teknik kâr elde etti. Geçtiğimiz yılın ilk çeyreğinde teknik kâr, hayat dışında 129 milyon lira, hayat sigortalarında 79 milyon lira olarak gerçekleşmişti. 2014 yılının ilk çeyreğini bireysel emeklilik sektörü ise yaklaşık 32 milyon liralık teknik zararla kapattı.

TEKNİK KÂR ARTMAYA DEVAM EDİYOR

TSB verilerine göre 2014 yılının ilk çeyreğinde hayat dışında prim üretimi yüzde 10.6 oranında artarak 6 milyar 223 milyon lira olurken geçen yılın ilk çeyreğinde 129 milyon lira olan teknik kâr yüzde 164 oranında artarak 341 milyon liraya ulaştı. Hayat sigortalarında prim üretimi yüzde 17.6 azalarak 800 milyon liraya düşerken, üretimdeki daralmaya rağmen geçen yıl 79 milyon lira olan teknik kâr, bu yılın ilk çeyreğinde yüzde 57 artışla 124 milyon liraya çıktı.

Geçtiğimiz yıl kârlılıkta en büyük rolü oynayan kaskoda bu yılın ilk üç ayında yaklaşık 267 milyon lira teknik kâr elde edildi. Böylece bu branşta geçtiğimiz yılın ilk çeyreğinde 158 milyon lira olan teknik kârda yüzde 68 oranında artış oldu. Trafik sigortalarında geçen yılın ilk üç ayında 221 milyon lira olan teknik zarar bu yıl yüzde 20 azalarak 183 milyon liraya düştü.

İlk çeyrek sonuçlarını Sigortacı'ya değerlendiren Türkiye Sigorta Birliği Genel Sekreteri Mehmet Kalkavan sektörün dengeli bir seyir izlediğini söyledi. Bu yıl ilk çeyrek itibarıyla en çok dikkat çeken branşın yangın tarafı olduğuna dikkat çeken Mehmet Kalkavan, bu branşın büyümesiyle birlikte kârının da arttığını ifade etti. Kalkavan sözlerini şöyle sürdürdü: "Yangında poliçe sayısı arttı ama bundan sonra bireysel, sınai, ticari olarak branşın kırılımını yaparak, poliçe sayısında da hasarda da kırılımı artıracağız."

YANGIN VE DOĞAL AFET HER KOŞULDA KÂRDA

Son 5 yılın ilk çeyreğindeki teknik kâr/zarar ve hasar/prim (H/P) oranları incelendiğinde, yangın ve doğal afetler branşının her koşulda teknik kârlılığı sürdürdüğü görülüyor. Hastalık-sağlık ve kaskoda inişli çıkışlı bir grafik çizilirken, trafik branşındaki teknik zarar giderek azalıyor. 2014'ün ilk çeyreğinde trafik sigortalarındaki zarar geçen yıla göre azalırken hayat dışında H/P oranı yüzde 64.33, hayat sigortalarındaki teknik kâr oranı da yüzde 15.69 olarak gerçekleşti.

HAYAT DIŞINDA DOĞRU POLİTİKALAR İZLENİYOR

Anadolu Sigorta Genel Müdürü Musa Ülken, aynı politikada ilerlendiği sürece kârlılıktaki yükseliş trendinin devam edeceğini söyledi. Ülken, bu politikayı ürün yelpazesini genişletmek, risk seçimini doğru yapmak, aktüeryal prim hesaplamasından uzaklaşmamak olarak anlattı.

Oto sigortaları ile yangın ve doğal afetler branşında geçmiş döneme göre görülen teknik iyileşmenin, konsolide sonuçların da olumlu olmasına yol açtığını belirten Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, oto sigortaları hakkında şu yorumlarda bulundu: "2014 yıl sonuna kadar trafikteki zararın aynı azalan oranda devam edeceğini düşünüyorum."

FİYAT REKABETİNİN ARTMASI KORKUTTU

Sonuçları yorumlayan Allianz Türkiye Teknik İşler Genel Müdür Yardımcısı Ersin Pak ise daha olumsuz bir tabloya dikkat çekti. "2014 yılının ilk çeyreğindeki bu olumlu havanın da etkisiyle şirketler arasındaki fiyat rekabetinin tekrar arttığını ve fiyatların 2013 yılı seviyesinin de altına inmeye başladığını gözlemliyoruz" diyen Pak, bunun yılın geri kalan kısmı için iyi sinyaller vermediğini kaydetti.

KREDİ BAĞLANTILI ÜRÜNLER HAYAT BRANŞINI YÖNETİYOR

Sonuçları hayat branşı açısından yorumlayan Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü Mete Uğurlu, prim üretiminde, her ne kadar 2014 yılının ilk çeyreğinde özellikle kredi bağlantılı vefat sigortalarından kaynaklanan bir düşüş gerçekleştiyse de, yıl sonunda 2013'teki artışın üzerinde bir büyümeye ulaşılacağını söyledi. Uğurlu, hayat sigortası prim üretiminin yüzde 80'den fazlasını bireysel kredilerine bağlı olarak sunulan vefat sigortalarının oluşturduğuna değindi.

Vakıf Emeklilik Genel Müdürü Mehmet Bostan da, hayat sigortalarındaki büyümenin genel olarak kredilere paralel olarak gerçekleştiğini ifade etti. Hayat branşında 124 milyon lira teknik kâr elde elde edildiğini aktaran Bostan, hayat branşını büyütmek için kredi hayat sigortalarının zorunlu hale getirilmesi ve televizyon spotları ile hayat sigortalarının desteklenmesi gerektiğini dile getirdi.

YILLARA GÖRE İLK ÇEYREK TEKNİK KÂRLARI VE HASAR PRİM ORANLARI (BİN TL)

	2010	H/P %	2011	H/P %	2012	H/P %	2013	H/P %	2014	H/P %
YANGIN VE DOĞAL AFET	43,500	43	47,756		22,672	41	28,117	34	127,330	21
HASTALIK&SAĞLIK	-31,705	96	-37,507		21,025	83	-17,606	83	-754	86
TRAFİK	-117,473	97	-101,260		-188,708	106	-221,005	105	-183,682	98
KASKO	-71,919	83	-46,069		2,101	75	158,777	63	266,904	55
HAYAT DIŞI TOPLAM	2,091	68	-21,586		59,922	69	129,560	62	341,175	64
HAYAT (*)	42,384	7	33,768	4	54,727	7	79,305	8	124,734	16

(*) Teknik kar/zarar oranı - 2011 yılı H/P oranı belirtilmemiştir. - Kaynak: Türkiye Sigorta Birliği

KÂRLILIKTA YANGIN BRANŞINDAKİ İYİLEŞMENİN ROLÜ BÜYÜK

Türkiye Sigorta Birliği Genel Sekreteri Mehmet Kalkavan

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Genel Sekreteri Mehmet Kalkavan yılın ilk çeyrek döneminde elde edilen sonuçları değerlendirdi. Sektörün dengeli bir seyir izlediğini söyleyen Mehmet Kalkavan, ilk çeyreğin sonuçlarında geçen senenin önemli bir etkisi olduğunun altını çizdi. Kalkavan, "Fakat gelecek üç çeyrekte geçen yılın etkisi kademeli olarak azalmaya başlayacak ve 2014'te yazılan poliçelerin teknik sonuçlara yansımaları yıl sonuna doğru etkisini artırarak gösterecek. Bu yüzden de 2014'ün sonuna doğru bu yıl izlenen pazarlama politikaları etkisini gösterecektir" dedi.

'KASKODA GEÇEN SENEKİ KÂRA ULAŞMAK ZOR'

Kaskoda 2013 yılında yaşanan olumlu seyrin, bu yılın ilk çeyreğinde de devam ettiğine dikkat çeken Mehmet Kalkavan, söz konusu branşta yaşanan olumsuzluklar için de şunları söyledi: "Bu branşta kâra geçilince fiyatlarda biraz düşüş olabilir, ancak bu düşüş genel anlamda yüzde 5'i aşmamalıdır. Öte yandan piyasada kasko fiyatlarının düştüğünü de görüyoruz. Hasar maliyetlerinin de, döviz kurunda geçen yıl sonunda başlayan artıştan etkilenerek yükselmesi kuvvetle muhtemel."

'YANGIN BRANŞINDA BÜYÜME DE ARTTI KÂRLILIK DA'

Bu yıl ilk çeyrek itibarıyla en çok dikkat çeken branşın yangın olduğuna dikkat çeken Mehmet Kalkavan, bu branşın büyümesiyle birlikte kârının da arttığını söyledi. "Yangın branşında prim üretimi yüzde 18 artarken, yüzde 9 oranında da reel bir büyüme gördük" diyen Kalkavan sözlerini şöyle sürdürdü: "Kârlılığa baktığımızda 28 milyon liradan 127 milyon liraya çıktı. 2012 yılını 45 milyon lira kârla kapatabilmiştik. Bu branş bıçak sırtındaydı ve en ufak bir oynamada zarara geçileceği görülüyordu. Sonrasında sektör genelinde risk değerlendirme süreçleri yeniden yapılandırıldı ve fiyatlar gözden geçirilerek önlem alan işletmelerle, önlemleri düşük seviyede kalan işletmelerin primleri taşıdıkları risklere bağlı olarak farklılaştırıldı."
Yangındaki kârlılığın oransal olarak daha yukarılara çıkamayacağını söyleyen Kalkavan, "Elde edilebilen bir teknik kâr oranı var, bu da yüzde 10 gibi. Bunun üzerindeki teknik kâr oranlarında piyasa kendi içinde rekabetle dengeye geliyor. Büyük branşlarda yüzde 25-30 kâr elde edemezsiniz, çünkü rekabet sonucunda bu oran mutlaka aşağı çekilir" şeklinde konuştu.

'İŞLETMELER ARTIK GEREKLİ ÖNLEMLERİ ALMAYA BAŞLADI'

1990 öncesinin tarife dönemi olduğunu hatırlatan Mehmet Kalkavan, "Söz konusu yıllarda bugüne kıyasla çok daha yüksek belirlenen primlerle yangın poliçesi kesiliyordu. Reasürörler de, sigorta şirketleri de alt toplamda kâr elde ettiklerinden teminat verilen işletmelerdeki standartların düşüklüğünden rahatsız olmuyorlardı. Standartları karşılamayan işletmelerde yangın çıksa da, primlerle oluşturulmuş olan havuz hasarlara yetiyor; ardında da tatmin edici bir kâr bırakıyordu. Ne zaman ki serbest tarifeye geçildi; her şirket kendi tarifesini yapmaya başladı, o zaman primler dibe vurdu ve artık işletmelerin risklerini öne koyan bir sigortacılık yapmanın da vakti geldi. Aksi halde havuz kendi kendini döndüremez oldu. Riski iyi değerlendirip ona göre fiyat vermek kaçınılmaz hale geldi. Geçtiğimiz sene işletmelerin güvenlik önlemlerinde önemli aşamalar kaydetmelerini sağladık. Normalde sigortalanamayacak durumdayken gerekli önlemleri aldığı için sigortalanan çok sayıda işletme oldu ve bu daha da artarak devam edecek" dedi.

'BEDENİ TAZMİNATTA 275 BİN LİRA LİMİT DÜŞÜK DEĞİL'

Trafikteki bedeni tazminat sorununa değinen Türkiye Sigorta Birliği Genel Sekreter Vekili Mehmet Kalkavan, söz konusu tazminat tutarının Avrupa'da limitlerinin çok yüksek olduğu, Türkiye'deyse daha düşük olduğu vurgusu için şunları söyledi: "Burada tüm poliçeleri AB'deki üst limit olan 1 milyon euroya çıkarsak bile toplam tazminatların çok küçük bir yüzdesi hariç çok şey değişmez. Bizde şu an bedeni teminat 275 bin lira. Bakın mahkeme sonuçlarına, çok az kişinin limiti 275 bin lirayı buluyor ki mahkemeler tazminatı olabildiğince mağdur lehine hesaplamaya çalışıyor. Ülkemizin asgari ücretini göz önünde bulundurduğumuzda şu an geçerli tutar tatmin edicidir. Diğer taraftan araçların yüzde 26'sının kaskosu var ve kaskoda zaten ihtiyari mesuliyet teminatı var. Trafiğin üstüne oradan da teminat ekleniyor. Yani 3.5 milyon araçta ek bir ihtiyari mesuliyet teminatı var. Netice olarak ülkemiz için 275 bin lira limit düşük değil."

'FERDİ KAZADA KÂRLILIK ARTTI'

Ferdi kaza tarafında kâr artışı olduğunu söyleyen Kalkavan, bunun nedenini toplumsal bilincin artmasına ve kredi kullanan vatandaşların daha ucuz olması nedeniyle hayat sigortası yerine ferdi kazayı tercih etmelerine bağladı. "Ferdi kaza kârlıdır, ama onun da komisyon yükü fazladır" diyen Kalkavan sözlerini şöyle sürdürdü: "Ferdi kazada yüzde 30-35'in altında komisyon yoktur. Ferdi kaza satması kolay bir ürün, çünkü düzgün anlatıldığında herkesin talep edebileceği bir teminat sağlıyor. Acenteler aslında bu ürün tarafında ciddi büyüyebilir. Sigorta şirketi bir kampanya düzenlediğinde kampanyadan yararlanmak için gerekli üretimin yapılabildiğini görüyoruz. Aslında ödül zaten bu ürünün içinde. Acente yüzde 30-35 komisyon kazanıyor. Fakat ancak bir promosyon olunca satılıyor."

'HAYAT SİGORTANIZ YOKSA KREDİ FAİZİNİZ YÜKSELİYOR'

İlk çeyrekte sektörün en çok kayıp yaşayan branşının hayat tarafı olduğunu söyleyen Mehmet Kalkavan, 2014'ün ilk çeyreğinde primlerde yüzde 18 gibi ciddi oranda düşüş yaşandığına dikkat çekti. "Hayat sigortasında özellikle tüketici kredilerinde o kişiye bir şey olduğu an kredi batağa giriyor" diyen Kalkavan şunları söyledi: "Hayat sigortası böyle acılı anlarda kredi kullananların yakınlarının ikinci bir acı yaşamasının önüne geçiyor. Kredi kullanımında hayat sigortası alınmamasını tasarruf olarak görenler yanılıyor; bu sigortayı almayan kredi kullanıcısının kredi değerlendirmesinde risk primi yükseliyor. Diğer bir deyişle hayat sigortası almadığınızda, esasında prim tasarrufunuzun önemli bir kısmı fazladan ödeyeceğiniz faize gidiyor. Biz bu konuda iki türlü şikayet alıyoruz. Birincisi, 'zorla sigorta yaptırıldı' diyenler, ikincisinde ise vefat edenlerin yakınları 'banka sigorta yaptırmamış, yaptırması lazımdı' diyenler."

'BES'İN ZARARINDAKİ AZALMA ÖNEMLİ'

Bireysel Emeklilik Sistemi'ni (BES) değerlendiren Mehmet Kalkavan, 2014 ilk çeyreğinde BES'teki zararın azalışının kayda değer olduğunu belirterek şunları söyledi: "Aradaki fark 15 milyon lira. Bu rakamla bir sigorta ya da emeklilik şirketi kurulabilir. O yüzden bu düzelme önemli. Şirketler kârlılıktaki 12 yılı öne çekmek için ellerinden geleni yapıyorlar, bu onun bir yansımasıdır diye düşünüyorum. Öte yandan milyarlarla ifade edilen bir sistemde 15-20 milyon liranın yanıltıcı olabileceğini de akılda tutmak lazım; sonuçta sektör üç sigorta şirketi kuracak kadar değil de, iki sigorta şirketi kuracak kadar para kaybetmiş, bu son derece önemlidir. Bu sorunu aşmak için çalışanların otomatik katılımına yönelik (auto enrollment) bir çalışma var. Ülkemizdeki özel emeklilik sistemi OECD ülkeleri arasında en iyi fon getirisi olan sistemlerden biri. Şu anki sistemde çıkış yapanlara baktığınızda genelde paraya ihtiyacı olanlar olduğunu görüyoruz. Çıkışlar düşük getiri ya da kesintilerden kaynaklanmıyor. Devlet katkısının da katılımcının hesabında ayrıca görülebilmesi katılımcıyı sisteme bağlayan bir faktör olurken, farkındalığı da artırıyor."

'YANGINDAKİ KÂR ÖNEMLİ'

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Genel Sekreteri Mehmet Kalkavan, yangın branşındaki kâr artışının genel kârlılığı büyük ölçüde etkilediğini söyledi. 2014 ilk çeyreğinde yangın branşında prim üretiminin yüzde 18 arttığı bilgisini veren Kalkavan, bununla birlikte yangındaki teknik kâr oranının daha yukarı çıkamayacağını aktardı.



BES BİR SÜRE DAHA ZARAR YAZMAYA DEVAM EDER

Vakıf Emeklilik Genel Müdürü Mehmet Bostan

Vakıf Emeklilik Genel Müdürü Mehmet Bostan, hayat sigortalarındaki büyümenin genel olarak kredilere paralel olarak gerçekleştiğini ifade etti. 2014 yılının ilk çeyreğinde hayat sigortaları prim üretiminin bir daralma gösterdiğini aktaran Bostan, "Diğer yandan prim üretimindeki daralmaya rağmen 2013 yılında yazılan primlerin bir kısmının mevsimsellik sonucu 2014 yılına yansımasıyla birlikte hayat branşı yatırım gelirlerindeki artışın teknik kârlılığı olumlu etkilediğini görüyoruz. Buna paralel olarak sektör de 124 milyon lira teknik kâr elde etti" şeklinde konuştu. Bostan, hayat branşını büyütmek için kredi hayat sigortalarının zorunlu hale getirilmesi ve TSB tarafından televizyon spotlarıyla hayat sigortalarının desteklenmesi gerektiğini dile getirdi.
2013 yılı başından geçerli olmak üzere Sigortacılık Kanunu ve Bireysel Emeklilik Sistemi'nde (BES) önemli değişiklikler yapıldığını kaydeden Bostan, bu değişiklikler sonucunda verilen yüzde 25 oranındaki devlet katkısı desteğinin BES'e ilgiyi artırdığını ve sistemin hızlı bir büyüme trendine girdiğini belirtti. Bostan, BES hakkındaki görüşlerini şu şekilde aktardı: "BES'teki fon büyüklüğü ile kârlılık arasında doğrudan korelasyon bulunması nedeniyle fon büyüklüğü arttıkça kârlılığa olumlu bir etki oluyor. Ayrıca fon yönetim giderlerinin düşürülmesi konusunda, kamusal düzenlemelerin gündeme gelmesi halinde, sektör belirli bir süre daha zarar yazmaya devam edecek ve kâr beklentileri ileriki yıllara ertelenecek gibi görünüyor."

'YIL SONUNDA BES'TE KATILIMCI SAYISI 5 MİLYONU AŞAR'

2014 yılında; Türkiye ekonomisinin olumlu büyüme beklentisine paralel olarak bireysel kredilere olan talebin artacağına ve bu durumun hayat sigortacılığına olumlu yansıyacağına ilişkin beklentinin devam ettiğini dile getiren Mehmet Bostan, sözlerini şöyle tamamladı: "Bireysel emeklilik tarafındaysa ilginin devam edeceği, katılımcı sayısı ve fon büyüklüğü açısından da artış trendinin devam edeceğini öngörüyoruz. 2014 sonu beklentimiz de; 33 milyar lira fon büyüklüğü ve 5 milyon kişiyi aşan katılımcı sayısı şeklinde."

'BES'TE YENİ DÜZENLEMELER GÜNDEME GELMELİ'

BES'teki fon büyüklüğü ile kârlılık arasında doğrudan korelasyon olduğunu belirten Mehmet Bostan, "Fon yönetim giderlerinin düşürülmesi konusunda kamusal düzenlemelerin gündeme gelmesi halinde sektör belirli bir süre daha zarar yazmaya devam edecek" dedi.



KÂRLILIKTAKİ YÜKSELİŞ TRENDİ SÜRER

Anadolu Sigorta Genel Müdürü Musa Ülken:

Anadolu Sigorta Genel Müdürü Musa Ülken, sigorta sektörünün 2014 yılı ilk çeyrekteki prim üretiminin geçen yıla göre yüzde 6.5 artarak 7 milyar 24 milyon liraya ulaştığını belirtti. "Üretimin 6 milyar 223 milyon liralık bölümü elementer branşlardan, 800 milyon liralık bölümüyse hayat sigortalarından elde edildi. Hayat dışı branşlarda üretim yüzde 10.7 oranında artarken, hayat sigortalarında yüzde 17.6 oranında azaldı. Türkiye'de sigorta prim üretiminin lokomotifini oluşturan kaskoda prim üretimi yüzde 1.3 gerilerken trafikte artış yüzde 8.3'te kaldı" diyen Ülken, branşlara göre büyüme oranlarının da kazada yüzde 17.6, hastalık-sağlıkta 15, yangın ve doğal afetlerde 19.5, nakliyatta 17.3, genel zararlarda 9.7 ve genel sorumluluk sigortalarında yüzde 27.3 olarak gerçekleştiği bilgisini verdi.

Sigorta şirketlerinin ilk üç aydaki büyümesinin kârlılığa da yansıdığını ifade eden Ülken, sözlerine şöyle devam etti: "Kârlılığın en önemli nedenlerinin başında doğru riske doğru fiyatlandırma politikaları geliyor. Ayrıca Hazine Müsteşarlığı'nın yayınladığı yönetmelikle trafik sigortası şartlarının değiştirilmesi ve trafik sigortası primlerinde tam serbest uygulamanın başlaması bu iyileşmeye katkı sağladı."

'KASKODAKİ DEĞİŞİKLİKLER ÜRETİM ARTIŞINI DESTEKLEDİ'

Geçtiğimiz yıl nisan ayında başlayan yeni kasko sigortası şartlarının, ürün çeşitliliğinin artmasıyla farklı bütçelerden çok daha geniş bir kitleye ulaşılmasına ve penetrasyon oranının yükselmesine olanak sağladığına değinen Ülken, "Sektörde farklı ürünlerin piyasaya sürülmesiyle penetrasyon oranının yükselmesi, daha geniş bir kitleye ulaşılmasını sağlayarak üretimin artmasını desteklemiştir" dedi. Aynı politikayla ilerlenmesi halinde kârlılıkta yükseliş trendinin devam edeceğini kaydeden Musa Ülken, "Birçok şirketin, teminat-prim politikasını değiştirdiği fark ediliyor. Ayrıca, şirketlerin maliyet odaklı bir duruş sergilemesinin de yakalanan kârda payı büyük. Gelişmiş hasar yönetim sistemlerinin hayata geçirilmesi de şirketlerin kârlılıklarını olumlu yönde etkiliyor" diye konuştu.

'TRAFİK SİGORTALARINDA HASAR SÜREÇLERİNİN DENETİMİ ÖNEMLİ'

Trafik sigortalarındaki yüksek fiyat rekabeti ve düşürülemeyen operasyonel giderlerin, kâr marjlarını düşüren unsurlar olarak öne çıktığına dikkat çeken Ülken, kaza tutanaklarındaki suistimallerin de hasar tutarlarını şişiren önemli bir etken olduğunu vurguladı. Bunun yanı sıra, kârlılığı korumanın ve verimliliği artırmanın yollarından birinin de hasar süreçlerinin denetimi olduğunu aktaran Ülken, hasar süreçlerinin denetimi konusunda oluşturulan strateji planlarının odak noktasınıysa sahte hasarların engellenmesi ve müşteri memnuniyetinin sağlanmasının oluşturduğunu dile getirdi.

'SEKTÖR DOĞRU PAZARLAMA TEKNİKLERİYLE BÜYÜMEYE DEVAM EDECEK'

Sigortacılığın ekonomi için belirleyici olduğunu kaydeden Musa Ülken, sigorta olmadan, kişi ve şirketlerin risk alamayacağını ve varlıklarını koruyamayacağını belirtti. 2014'te de bir önceki yılın sektör ortalamasının üzerinde bir büyüme bekleyen Ülken, sözlerine şöyle devam etti: "Kârlılıktaki istikrarın bu sene de korunacağına inanıyoruz. Ülkemizde; bireylerin, sektörün ve kamu kurumlarının hep beraber doğru adımlar atması durumunda, gelişmiş ekonomilerin sigorta ve bireysel emeklilik pazarlarının büyüklüğüne ulaşılması mümkün. Türk halkının demografik yapısına uygun ve ihtiyaçlarını karşılamaya yönelik yeni ürün çalışmaları hız kesmeden devam etmeli. Doğru zamanda ve doğru pazarlama teknikleriyle riske yönelik fiyatlandırma yapılması, etkin portföy yönetimi ile dengeli portföy yapısının sağlanması, etkin, dinamik ve müşteri bazlı fiyatlandırma modelinin yönetimiyle prim ve kârlılıkta büyüme artarak devam edecektir."

'SEKTÖR DOĞRU YOLDA'

Yeni kasko sigortası şartlarının sonucu olarak ürün çeşitliliğinin artmasıyla penetrasyon oranının yükseldiğine değinen Musa Ülken, aynı politikayla ilerlenmesi halinde kârlılıkta yükseliş trendinin devam edeceğini ifade etti. Ülken, yangın branşında da sektörün kârlılıkta doğru yolda olduğunu belirtti.



'AYNI POLİTİKAYLA İLERLENMELİ'

"Bu branşta kârlılığın sürdürülebilmesi, sigortacılığın ana kurallarından biri olan risk seçiminin doğru yapılması ve aktüeryal prim hesaplamalarından uzaklaşılmamasıyla mümkündür" diyen Ülken, şirketlerin de her geçen dönem bu konularda uzmanlıklarını daha ileriye taşıdığını ifade etti.

Yangın branşındaki kârlılığı; hasar frekansının düşük olması, penetrasyon oranının yükselmesi ve buna bağlı olarak üretimin artmasının desteklediğini söyleyen Ülken, konu hakkındaki sözlerini şöyle tamamladı: "Aynı politikayla ilerlenmesi halinde kârlılıkta yükseliş trendi devam eder. Gelir/gider optimizasyonu, stratejik hasar yönetimi, operasyonel verimliliğin artırılmasındaki iyileşmeler de kârlılığı getirdi."

KASKO VE TRAFİKTEKİ TEKNİK İYİLEŞME SONUÇLARI OLUMLU ETKİLEDİ

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

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, Türk sigorta sektörünün toplam prim üretiminin 2014 yılının ilk çeyreğinde yüzde 6.1'lik nominal bir artışla 6 milyar 998 milyon liraya ulaştığını söyledi. Yılın ilk çeyreğinde yazılan brüt primlerden de bahseden Pamukçu, "1 milyar 221 milyon lirayla en çok prim üretilen branş trafik sigortaları olurken, bu branşı 1 milyar 200 milyon lirayla kasko takip etti. Kasko sigortalarında geçen yılın aynı dönemine oranla yüzde 1.2'lik bir küçülme, trafik sigortalarındaysa yüzde 7.8'lik bir artış gerçekleşti. 2013 yılını 654 milyon lira teknik zararla kapatan trafik sigortalarında geçen seneye göre çok daha düşük bir büyüme gerçekleşti. Kaskoda geçen sene sonunda 702 milyon lira, 2014'ün ilk üç ayı sonunda ise 267 milyon lira teknik kâr gerçekleşti" dedi.

'YIL SONUNDA YANGIN BRANŞINDAKİ KÂR ARTAR'

Hayat dışı toplam sigorta prim üretiminde yüzde 17.2 paya sahip olan yangın ve doğal afetler branşında 2014 yılı ilk çeyrek sonuçlarına göre yüzde 11.94'lük teknik kâr görüldüğünden bahseden Pamukçu, bu oranın 2013 yılı ilk çeyrek sonunda yüzde 3.13 olduğunu hatırlattı. "Bu branşta sigorta şirketlerinin yapmaya başladıkları doğru risk seçimi, değerlendirmesi ve fiyatlandırması teknik sonuçlara ilk çeyrek sonunda olumlu olarak yansıdı" diyen Pamukçu, yangın branşında bu yapının bu şekilde devam etmesi durumunda yıl sonunda da teknik kârlılığın geçen seneye göre daha yüksek gerçekleşeceğini dile getirdi.

'TRAFİK VE KASKODAKİ İYİLEŞME SONUÇLARI OLUMLU ETKİLEDİ'

Hayat dışı branşların toplamında, 2014 yılının ilk çeyreğini 2013 yılının ilk çeyreğiyle kârlılık açısından karşılaştıran Pamukçu şunları söyledi: "2013 yılı ilk çeyreğinde yüzde 2.3 oranında teknik kâr eden sigorta sektörünün yine aynı dönemin 2014 yılında teknik kârını yüzde 5.5'e yükselttiği görülüyor. Kasko ve trafik sigortalarında görülen teknik iyileşme sonuçların olumlu olmasına yön verdi." Hayat dışı toplam sigorta prim üretiminde yüzde 17.2 paya sahip olan yangın ve doğal afetler branşındaysa yüzde 11.94'lük teknik kâr görüldüğünü belirten Pamukçu şunları ekledi: "Görüldüğü üzere oto sigortaları ile yangın ve doğal afetler branşında geçmiş döneme göre görülen teknik iyileşme konsolide sonuçlarının da olumlu olmasına yol açtı."

'KASKODAKİ KÂRLILIK DEVAM EDEN BİR TRENDE GİRDİ'

Kaskoda 2013 yılının ilk çeyreğinde yazılan prim 1 milyar 215 milyon lirayken 2014 yılının aynı döneminde yazılan primin 1 milyar 200 milyon lira olduğuna dikkat çeken Pamukçu, kasko sigortalarındaki prim üretim düşüş oranının yüzde 1.2 olarak gerçekleştiğini kaydetti. Önceden hayat dışı sigorta prim üretiminin yüzde 21.6'sının kaskodan sağlandığı bilgisini veren Pamukçu, 2014'ün ilk çeyreğinde bu oranın yüzde 19.4'e gerilediğini dile getirdi.

"Kasko sigortalarında ilk çeyrek sonunda genel olarak görülen teknik iyileşme konsolide sonuçların da olumlu olmasına yön verdi. Bu branşta, 2013 yılının ilk çeyreğinde yüzde 13.07 olarak gerçekleşen teknik kâr, 2014 yılının aynı döneminde yüzde 22.23 olarak gerçekleşti. Bu branşta temel olarak daha iyi yapılmaya başlanılan risk seleksiyonu ve teknik kriterler ön plana alınarak yapılan fiyatlandırma kârlılığın devam eden bir trende girmesine yol açtı" diyen Pamukçu, sektörün son dönemlerde giderek artan bir çabayla ve kararlılıkla doğru risk seçimi, dengeli portföy dağılımı, riske uygun fiyatlama, hasar maliyetlerini düşürücü yönde alınan tedbirlerle teknik kârlılığı olumlu yönde etkileyecek adımlar attığını vurguladı.

Alınan tüm önlemlerin yanı sıra, kasko branşında yapılan düzenlemelerin hayata geçirilmesinin birtakım değişiklikleri ve revizyonları da beraberinde getirdiğini belirten Pamukçu, sözlerine şöyle devam etti: "Yine bu çerçevede yapılan ve kârlılığı olumlu yönde etkileyen en önemli değişiklik hasar tazmininin ne şekilde gerçekleştirileceği, tedarikin yapılacağı parça türü ve onarımın hangi servis veya tamirhanede yapılacağı hususunun poliçelerde yazılmaya başlanması oldu. Bu sayede sigortacı ile sigortalılar arasındaki uyum gelişti ve daha da önemlisi karşılıklı mutabık kalınarak, sigortacıya doğru fiyatlama imkanı verdi. Bu olumlu gelişmelerin aksine, bu branştaki küçülme, yıl içinde devam eden bir eğilim göstermesi durumunda yıl sonundaki teknik sonuçlara olumsuz olarak yansıyacaktır."

'OTO SİGORTALARI ETKİLİ'

2014 yılının ilk çeyreğine ait bilanço sonuçlarını yorumlayan Dr. E. Baturalp Pamukçu, kasko ve trafik sigortalarında görülen teknik iyileşmenin sonuçları olumlu etkilediğini ve sektörün enflasyon üzerinde bir büyüme göstermesinin 2014 sonu sonuçlarına da olumlu olarak yansıyacağını ifade etti.



'TRAFİKTEKİ AZALAN ZARAR AYNI ORANDA DEVAM EDER'

Pamukçu, trafik sigortalarında 2014 yıl sonuna kadar zararın aynı oranda devam edeceğini belirtti. 2014 yılı sonunda sigorta sektörüne dair öngörülerde bulunan Pamukçu, sözlerini şöyle tamamladı: "Konsolide sonuçlardaki teknik kâr veya zarar gerçekleşmesi özellikle trafik ve kaskodaki teknik sonuçlara paralel olur. Bunun yanında bu branşları yangın ve doğal afetler branşının olumlu yönde etkileyeceğini düşünüyorum. 2014 yılının sonunda toplam üretimin reel anlamda pozitif olması ve sektörün enflasyon üzerinde bir büyüme göstermesi sonuçlara da olumlu olarak yansır."

HAYAT BRANŞINDA BÜYÜME YIL SONUNDA YAKALANIR

Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü Mete Uğurlu:

Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü Mete Uğurlu, hayat branşı teknik gelirlerinin yılın ilk çeyreğinde, 2013 ilk çeyreğine nazaran yaklaşık 98 milyon lira gerilediğini söyledi. Uğurlu, bu azalmada, 2014 yılının ilk çeyreğinde kazanılmış prim gelirlerinin, geçtiğimiz yılın aynı dönemine kıyasla 107 milyon lira azalmasının etkisi olduğunu ifade etti. Hayat branşındaki teknik giderlerinse yılın ilk çeyreğinde, 2013 yılının aynı dönemine kıyasla 143 milyon lira azaldığını belirten Uğurlu, bundaki temel etkenleri de şöyle açıkladı: "Ödenen net tazminatlardaki 64 milyon lira tutarındaki artış, matematik ve muallak tazminat karşılıklarındaki değişim giderlerinde sırasıyla 133 milyon lira ve 47 milyon lira tutarındaki azalış, yatırım giderlerindeki yaklaşık 25 milyon lira tutarındaki azalış, faaliyet giderlerindeki 3 milyon lira civarındaki azalış ve diğer teknik karşılıklardaki değişim giderlerinde 1 milyon lira tutarındaki artış giderlerdeki küçülmede etkili oldu."

Sonuç olarak, yılın ilk çeyreğinde 2013 yılının aynı dönemine kıyasla hayat branşı teknik gelirlerinde 98 milyon lira düzeyinde gerilemeye karşılık, teknik giderlerdeki düşüşe istinaden 143 milyon lira azalma gerçekleştiğini aktaran Uğurlu, buna bağlı olarak sektörün teknik kârında 45 milyon lira artış görüldüğü bilgisini verdi.

'BİREYSEL EMEKLİLİKTE TEKNİK GİDERLER ARTTI'

"Emeklilik branşı teknik gelirlerinde yılın ilk çeyreğinde, 2013 yılının aynı dönemine kıyasla oluşan yaklaşık 34.5 milyon lira tutarındaki artışın nedenleri olarak fon büyüklüğündeki büyümeye istinaden, fon işletim gelirlerindeki 21 milyon lira tutarındaki artış, katkı payı tahsilatına bağlı olarak yönetim gider kesintilerinde 6.5 milyon liralık artış ve diğer teknik gelir kalemlerinde meydana gelen yaklaşık 7 milyon liralık artış gösterilebilir" diyen Uğurlu, bu branşın teknik giderlerinde 2013 yılının aynı dönemine kıyasla oluşan 20 milyon lira civarındaki artışın nedenleri olarak ise şunları sıraladı: "Özellikle personel giderlerindeki artışın etkisiyle faaliyet giderlerinde yaşanan 15 milyon lira civarındaki artış, toplam fon giderlerinde oluşan yaklaşık 2 milyon lira tutarındaki artış ve diğer teknik gider kalemlerinde oluşan 3 milyon lira civarındaki artış giderlerdeki artışa sebep gösterilebilir."

Bireysel Emeklilik Sistemi'nin (BES) 4.6 milyona yaklaşarak büyüyen katılımcı tabanı ve 31 milyar lirayı aşan fon büyüklüğüne paralel olarak, yılın ilk çeyreğinde 2013 yılının aynı dönemine kıyasla emeklilik branşı teknik gelirlerinde 34.5 milyon lira düzeyinde yükseliş gerçekleştiği bilgisini veren Uğurlu, "Teknik giderlerde ise özellikle faaliyet giderlerindeki artışa istinaden 20 milyon lira artış gerçekleşmiş ve buna bağlı olarak sektör teknik zararında yaklaşık 14.5 milyon lira düzeyinde azalma görülmüştür" dedi.

'HAYATTA GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELERİN DE GERİSİNDEYİZ'

Ülkemizde hayat sigortası branşında prim üretimi seviyesinin sadece gelişmiş ülkelerin değil, gelişmekte olan ülkelerin de oldukça gerisinde olduğunu aktaran Uğurlu, sigortalılık oranı ve prim üretimi seviyesinin artırılmasının bu anlamda büyük önem arz ettiğini kaydetti. Son yıllarda hayat sigortası prim üretiminin yüzde 80'den fazlasını bankaların bireysel kredilerine bağlı olarak sunulan vefat sigortalarının oluşturduğuna değinen Uğurlu, hayat sigortası branşının bireysel krediler pazarındaki döngülere bu bağlamda duyarlılık gösterdiğini belirtti. "Hayat sigortası ürün kompozisyonunun genişletilmesi ve sigortalılık oranlarının artırılması için; bireysel emeklilik ürünlerinin kapsamı dışında yer alan hedef kitleye (18 yaşın altındakiler ve orta vadeli tasarruf amacı güden kişiler) hitap eden birikimli hayat sigortalarına önem verilmesi ve bu branşa tekrar ivme kazandırılması uygun olur. Özellikle yatırım fonlu sigortalar konusunda tamamlayıcı mevzuatın ivedilikle yayımlanması faydalı olacaktır" diyen Uğurlu, buna ek olarak, birikimli hayat ve BES'ten emeklilik hakkı kazanan müşterilere sunulabilen gelir sigortalarına ilişkin ilave yasal düzenlemelerin yapılmasının da yararlı olacağını dile getirdi.

'YIL SONUNA KADAR 1 MİLYON YENİ KATILIMCI BES'E DAHİL OLUR'

Hayat sigortası prim üretiminde, her ne kadar 2014 yılının ilk çeyreğinde özellikle kredi bağlantılı vefat sigortalarından kaynaklanan bir düşüş gerçekleştiyse de, yıl sonunda 2013 yılında yakalanan artışın üzerinde bir büyüme oranına ulaşılacağını düşünen Mete Uğurlu, bireysel emeklilik hakkındaysa şunları söyledi: "Bireysel Emeklilik Sistemi'nde yakalanan ivmenin de devam edeceğini öngörüyoruz. Halihazırda, sisteme uzun vadeli toplu katılım için otomatik katılım çalışmaları devam ediyor. Buna ek olarak kıdem tazminatı fonlarının sisteme aktarılması gibi düzenlemelerin gelecekte sektöre önemli katkılar sağlayacağını düşünüyoruz. Bireysel emeklilik sektöründe yıl sonuna kadar 1 milyon yeni katılımcının sisteme dahil olacağını ve 36 milyar lira fon büyüklüğüne ulaşabileceğini öngörüyoruz."

'DÜŞÜŞ KREDİ KAYNAKLI'



Hayat sigortası prim üretiminde 2014 yılının ilk çeyreğinde özellikle kredi bağlantılı vefat sigortalarından kaynaklanan bir düşüş gerçekleştiğini belirten Mete Uğurlu, buna rağmen, yıl sonunda 2013 yılında yakalanan artışın üzerinde bir büyüme oranına ulaşılacağını söyledi.

FİYAT REKABETİ YENİDEN ARTIŞ GÖSTERDİ

Allianz Türkiye Teknik İşler Genel Müdür Yardımcısı Ersin Pak:

Allianz Türkiye Teknik İşler Genel Müdür Yardımcısı Ersin Pak, Türk sigorta sektörünün geçmiş 10 yılına bakıldığında sektörün teknik kârlılık konusunda iyi bir sınav vermediğini belirtti. Özellikle kasko ve trafik branşlarında 2013 yılına kadar sektörün önemli ölçüde zarar ettiğini söyleyen Pak, 2012 yılının ikinci yarısında başlayan ve 2013 yılında da devam eden fiyat artışlarının, 2013 yılında sektörün yılı pozitif teknik kârla kapatmasına neden olduğunu ifade etti.

"Ancak 2014 yılının ilk çeyreğindeki bu olumlu havanın da etkisiyle şirketler arasındaki fiyat rekabetinin tekrar arttığını ve fiyatların 2013 yılı seviyesinin de altına inmeye başladığını gözlemliyoruz" diyen Pak, kurlardaki artış, hasar enflasyonu ve benzeri riskler düşünüldüğünde bunun yılın geri kalan kısmı için iyi sinyaller vermediğini kaydetti.

'KAZA SAYISINDAKİ AZALMANIN KASKOYA ETKİSİ OLUMLU OLDU'

Kasko branşında geçmiş dönemlerde elde edilen ciddi zararlar sonucunda özellikle geçen yıl sektörün genel fiyat seviyesinde önemli artışlar yaşandığını aktaran Pak, bu fiyat artışlarına ek olarak 2014 yılının ilk çeyreğinde Türkiye genelinde motorlu araçlar kaza adetlerinde önemli sayılabilecek bir azalma görüldüğü, bunun da şirketlerin finansal sonuçlarına olumlu olarak yansıdığı bilgisini verdi.

'TRAFİK SİGORTALARINDA YENİ DÜZENLEMELERE İHTİYAÇ VAR'

"Öncelikle trafik branşında uzun bir aradan sonra hasar/prim oranının yüzde 100'lü seviyelerin altına düşmesi sevindirici, ancak hâlâ bu sonuçların sigorta şirketleri açısından sağlıklı olduğunu söylemek çok mümkün değil. Fiyatlarda geçen yıl yaşanan ciddi artışlara rağmen birçok şirket için fiyatlar şirketlerin maliyetlerini karşılayacak düzeyde değil. Özellikle son dönemde bedeni hasarlarda ciddi artışlar görüyoruz, bu konuda hem hasar frekansında hem de dosya başına maliyetlerde artışlar var" diyen Pak, sözlerine şu şekilde devam etti: "Ne yazık ki, vefat/maluliyet durumunda ödenen destekten yoksun kalma tazminatlarının hesaplanmasına getirilen bir standart olmadığı için, hesaplamalar şirketten şirkete farklılık gösterebildiği gibi dava yoluyla mahkemede sonuçlanan dosyalarda da çok farklı tazminatlara hükmedildiği görülebiliyor. Trafik sigortalarında öncelikle bedeni hasarlarla ilgili hem sigortalı ve mağdurları rahatlatacak hem de sektörün aktüeryal fiyatlama ve tazminat hesaplama sistematiğini daha sağlıklı bir zemine oturtacak düzenlemelerin yapılmasında önemli faydalar olduğunu düşünüyoruz."

'2015 YILI DAHA POZİTİF OLUR'

2013 yılında yaşanan hızlı büyümenin 2014 yılının ilk çeyreğinde görülemediğinden bahseden Pak, "Bunun en önemli sebebi reel olarak poliçe adetlerinde geçmiş yıllara göre yaşanan düşük artış ve buna ek olarak fiyatların sabit kalması ya da aşağı yönlü bir trend izlemesidir. 2014 yılının ikinci çeyreğinde fiyat rekabetinin daha da arttığını gözlemliyoruz, dolayısıyla yılın geri kalan kısmında büyüme tarafında önemli değişiklik beklemezken, 2015 yılının genel ekonomik büyümenin de etkisiyle daha pozitif olacağını tahmin ediyoruz" dedi. Teknik kâr açısından 2014 yılının ilk çeyreğinin birçok olumlu etkinin bir araya geldiği bir dönem olduğunu söyleyen Pak, bu pozitif etkilerin tamamının yılın geri kalan kısmında sürmesinin çok mümkün görünmediğini söyledi. Pak, konuyla ilgili sözlerini şu şekilde tamamladı: "Buna ek olarak hem kasko hem de trafik branşlarında altını çizdiğimiz, 2013 yılına göre fiyat seviyelerinde yaşanan gerilemeler ve fiyatların maliyetlere paralel artmaması, kısmen 2014 yılının geri kalan kısmında, özellikle de 2015 yılında şirketlerin kârlılıkları üzerinde önemli baskı oluşturacaktır. Bu bağlamda sektörün rekabet ortamından taviz vermeden rasyonel fiyatlandırma politikalarını birincil öncelik olarak benimsemesi, bu pozitif tablonun devam ettirilmesi için oldukça önemli."

'YANGIN BRANŞINDAKİ KÂRLILIKTA AFETSİZ DÖNEMİN ETKİSİ BÜYÜK'

Yangın branşını ele alırken sadece yangın riskini düşünerek değerlendirme yapmamak gerektiğinin altını çizen Pak, söz konusu branşta elde edilen gelirin önemli bir kısmı doğal afet primlerinden kaynaklandığından ötürü, ilgili dönemde doğal afetlerin seyrinin teknik sonuçları önemli ölçüde etkilediğini ifade etti. Bu açıdan bakıldığında 2014 yılının ilk üç aylık döneminin sigortacılar açısından çok iyi geçtiğini söylemenin mümkün olduğunu kaydeden Pak, sözlerine şöyle devam etti: "Kurak ve yağışsız bir ilk çeyrek de bu sonuçlara katkıda bulundu. Tüm bunlara ek olarak sigortacıların son birkaç yıldır risk seçiminde daha özenli davranması, özellikle küçük ve orta ölçekli şirketlerdeki güvenlik önlemleri açısından talep ettikleri minimum standartları iyileştirmeleri de bu sonuçlara pozitif yönde etki etti."

'OLUMLU ETKİLER BİRLEŞTİ'



2014'ün ilk çeyreğinin birçok olumlu etkinin bir araya geldiği bir dönem olduğunu belirten Ersin Pak, bu durumun yılın geri kalan kısmında sürmesinin mümkün olmadığını söyledi. Pak, oto branşlarında fiyatların maliyetlere paralel artmamasının yılın geri kalan kısmında kârlılık üzerinde baskı kuracağını vurguladı.

TSEV Türk Sigorta Sektörü 6. Bowling Ligi ödül töreni Sigorta Haftası kutlamalarıyla son buldu

Final oyunları Sigorta Haftası'na denk gelen TSEV Türk Sigorta Sektörü 6. Bowling Ligi 28 Mayıs'ta ödül töreniyle son buldu. Düzenlenen canlı müzik ve maskeli balo partisinde oyuncular ile sektörden katılımcılar düzenlenen etkinliklerle keyifli dakikalar geçirdi.

5 Mart'ta başlayan TSEV Türk Sigorta Sektörü 6. Bowling Ligi 28 Mayıs'ta oynanan yedinci oyunları ve ödül töreniyle son buldu. Final oyunlarının Sigorta Haftası'na denk gelmesi nedeniyle son oyunlar ve ödül törenine "Sigorta Haftası Kutlamaları" eşlik etti. "Sigorta Haftası Kutlamaları" çerçevesinde düzenlenen canlı müzik ve maskeli balo partisinde oyuncular ile sektörden katılımcılar düzenlenen etkinliklerle keyifli dakikalar geçirdi. TSEV Türk Sigorta Sektörü 6. Bowling Ligi'nin Şampiyon Yıldız Takımı Allianz Sigorta olurken, birinciliği Aksigorta aldı. Dereceye giren diğer takım ve oyuncular ise aşağıdaki gibidir:

Yıldız Takım: Allianz Sigorta - 1. Takım
Takımlar birincisi: Aksigorta
Takımlar ikincisi:
Anadolu Sigorta - 2. Takım
Takımlar üçüncüsü:
Anadolu Sigorta - 1. Takım
En İyi Kadın Oyuncu birincisi:
1.238 puanla Aksigorta takımından Eylem Verim
En İyi Kadın Oyuncu ikincisi:
1.103 puanla Vakıf Emeklilik takımından Çiler Tek
En İyi Kadın Oyuncu üçüncüsü:
1.096 puanla Ak Sigorta takımından Zeynep Tuna
En İyi Erkek Oyuncu birincisi:
1.146 puanla Aviva Sigorta takımından H. Ozan Hantal
En İyi Erkek Oyuncu ikincisi:
1.120 puanla Allianz Sigorta - 1. Takım takımından Murat Metinol
En İyi Erkek Oyuncu üçüncüsü:



1.112 puanla Anadolu Sigorta 2.Takım takımından Naci Yılmaz
High Score: 241 puanla Vakıf Emeklilik takımından Çiler Tek
High Strike: 6 strike ile Aviva Sigorta takımından H. Ozan Hantal, 6 strike ile SFS Danışmanlık Bilgi İşlem San. takımından Erdem Demirtaş.





Turnuvanın Şampiyon Yıldız Takımı Allianz Sigorta olurken, birinciliği Aksigorta kazandı.

KISA SÜRELİ EĞİTİM PROGRAMLARI II. 3 AYLIK DÖNEMDE YOĞUN ÇEŞİTLİLİKLE DEVAM EDİYOR

Sigorta sektörünün her türlü bilgi ihtiyacına ve talebine yönelik açılan Kısa Süreli Eğitim Programları (KSEP), sektörün uzman ve yöneticileri, kamu sektörünün uzman ve yöneticileri ile profesyoneller tarafından verilmeye devam ediyor. "Genel Sigortacılık", "Sigorta Branşları", "Mevzuat- Hukuk", "Muhasebe - Finans", "Satış-Pazarlama" gibi ana başlıklarda açılan KSEP, nisan - mayıs döneminde toplam 20 eğitim ve 146 katılımcı ile gerçekleştirildi. KSEP, haziran ayında da "Sigorta ve Emeklilik Şirketlerinde İç Sistem Uygulamaları", "Demir Yolu Taşımacılığına Bağlı Uygulama ve Yaşanan Örnekler, Yargıtay Kararları", "Hayat Branşı Ürün Geliştirme ve Fizibilite Çalışmaları", "Excess of Loss ve Stop Loss Treteler ile ilgili Uygulamalar" gibi önemli konularda da devam edecek.

İLERİ DÜZEY SİGORTACILIK EĞİTİM PROGRAMLARI KATILIMCILARINA SERTİFİKALARI VERİLDİ

Sigortacılık alanında çalışan orta düzey ve üst düzey yöneticiler ile deneyimli personelin ileri düzey teknik bilgi ihtiyaçlarını karşılamak üzere TSEV tarafından 2009 yılından beri düzenlenen İleri Düzey Sigortacılık Eğitim Programlarının 2013-2014 dönemi tamamlandı. Bu yıl beşinci dönemi gerçekleştirilen "Yangın ve Mühendislik Sigortaları Branşı" birincisi Ziraat Sigorta'dan Arzu Gezmiş; dördüncü dönemi gerçekleştirilen "Kaza ve Sorumluluk Sigortaları Branşı" Ziraat Sigorta'dan Gülçin Arıoğlu, Mapfre Sigorta'dan Berkcan Demirtaş ve Ergo Sigorta'dan Azilem Elçin Çelik birinciliği paylaşırken, üçüncü dönemi gerçekleştirilen "Muhasebe ve Finans Branşı" birincisi Milli Reasürans'tan Kâmil Sertuğ Sunay ve üçüncü dönemi gerçekleştirilen "Reasürans Branşı" birincisi Ergo Sigorta'dan Buket Işık oldu.





Mevzuat Uyum Eğitim Programlarının birinci dönemi tamamlandı

Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürlüğü sektörü pek çok farklı alanda etkileyen mevzuat değişikliklerine yönelik çalışmalar gerçekleştirirken, TSEV de bu süreçte sektörü bu konulara yönelik eğitimler organize ederek destekliyor. Bu kapsamda düzenlenen Mevzuat Uyum Eğitim Programlarının 2014 yılı birinci döneminde toplam 9 eğitim programı 300'ün üzerinde katılımcı ile açıldı. Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürlüğü temsilcileri ve üst düzey yöneticilerinin katılımı ile sektörün profesyonellerini bir araya getiren ve 2014 yılının mayıs - haziran ayları içerisinde gerçekleştirilen eğitim programlarında sektörü yakından ilgilendiren, 2014 yılında yayınlanan Sigorta Acenteleri Yönetmeliği'nin yanı sıra artan teknoloji ile sigorta sektörü için daha da önemli hale gelen mesafeli satış konusuna açıklık getirmek üzere yayınlanmış olan Sigortacılık Kapsamında Değerlendirilecek Faaliyetlere, Tüketici Lehine Yapılan Sigorta Sözleşmeleri ile Mesafeli Akdedilen Sigorta Sözleşmelerine İlişkin Yönetmeliğe yer verildi. Program kapsamında ayrıca Bireysel Emeklilik Sistemi'nde yer alan şirketlerin fon büyüklüğünün artışında önemli bir rol oynayacak olan Dernek, Vakıf ve Sandıklardan Aktarım konusunda yayınlanmış olan Dernek Vakıf Sandık ve Diğer Kuruluşlardan Bireysel Emeklilik Sistemi'ne Aktarımlara İlişkin Sektör Duyurusu ve Genelge değerlendirildi. Mevzuat Uyum Eğitim Programlarının, 2014 yılı bahar dönemi, diğer konu başlıklarından "Özel Sağlık Sigortaları Uygulamaları", "Tüketicinin Korunması ve Türk Ticaret Kanunu Açısından Bilgilendirme Yönetmeliğinin Değerlendirilmesi", "Sigorta Ettirenin Prim Ödeme Borcu", "Sözleşmenin Yapılması Esnasındaki Beyan Yükümlülüğü" ve "Bireysel Kredilere Bağlantılı Sigortacılık Uygulamaları" ile tamamlandı.



SİGORTA VE RİSK YÖNETİMİ DOKTORA PROGRAMI'NIN İÇERİĞİ BELİRLENDİ

İstanbul Ticaret Üniversitesi tarafından açılacak ve Türkiye'nin bu konudaki ilk ve tek doktora programı olacak olan, "Sigorta ve Risk Yönetimi Doktora Programı" ile vizyon sahibi, sigorta ve risk yönetiminin ulusal ve uluslararası alanda analizini yapabilen, bilimsel düşünce yöntem ve araştırma tekniklerini bilen mezunlar yetiştirilmesi planlanıyor. Program kapsamında, "Bilimsel Düşünce Yöntemleri", "Küreselleşme, Rekabet ve Türk Sigorta Sektörünün Analizi", "Küreselleşme ve Türk Sigortacılığında Risk Yönetiminin Analizi", "Kantitatif Teknikler ve Finansal Bilimlerde Uygulaması", "Bilimsel Araştırma Teknikleri" gibi zorunlu derslerin yanı sıra "Kurumsal Risk Yönetimi", "Sigortacılıkta Risk Yönetimi", "Finansal Piyasalar ve Kurumlar" gibi seçmeli dersler de yer alıyor.
Doktora programına başvurular, ağustos ayında İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü'ne yapılacak.

İSTANBUL TİCARET ÜNİVERSİTESİ TÜRK SİGORTA ENSTİTÜSÜ VAKFI İŞBİRLİĞİ PROTOKOLÜ

AKTÜER ADAYLARI İÇİN "SİGORTA MATEMATİĞİ" EĞİTİMİ KAPSAMLI İÇERİĞİYLE AÇILIYOR

Uzmanlık Eğitim Programları kapsamında aktüer adaylarına yönelik "Sigorta Matematiği" eğitimi 1-18 Temmuz tarihleri arasında TSEV'de gerçekleşecek. Eğitimde sigorta matematiği, "Hayat Sigortaları Matematiği" ve "Hayat Dışı Sigortalar Matematiği" olarak kapsamlı bir şekilde ele alınacak.

ÇOK SATANLAR



19,90 TL

SERDAR ORTAÇ
Serdar Ortaç müzik hayatının 20. yılına özel 14 şarkıdan oluşan "20. Yıl / Bana Göre Aşk" isimli yeni albümüyle müzik marketlerde yerini aldı.



19,90 TL

INDILA
Fransız müzisyen Indila, ilk single çalışması "Dernière Danse" ile radyolara giriş yapmasının ardından müzikseverlere ilk stüdyo albümü olan "Mini World"ü sunuyor.

YERLİ

1- Bana Göre Aşk
Serdar Ortaç - DMC
2- Rekor -
Demet Akalın - Seyhan Müzik
3- Yeni Ay - Sıla - Sony Müzik
4- Galata - Sibel Can - DMC
5- Bazı Şeyler
Nazan Öncel - DMC
6-Tabi Tabi
Sinan Akçıl - DMC
7-Hiç Konuşmadan
Mehmet Erdem - Sony Müzik

YABANCI

1-Mini World - Indila - Avrupa Müzik
2-Xscape - Michael Jackson - Sony Müzik
3-Love In Portofino
Andrea Bocelli - Avrupa Müzik
4-Shakira
Shakira - Sony Müzik
5-Random Access Memories
Daft Punk - Sony Müzik
6-Prism
Katy Perry - Avrupa Müzik
7-Born to Die
Lana Del Rey - Avrupa Müzik

Kaynak: Idefix, Amazon, D&R

Beyin Oyunları *Tamer Demirdelen*



336 sy. 22 TL

Tamer Demirdelen, beynin bilinç ve bilinçaltının inceliklerini okuyucularına sunacağı "Beyin Oyunları" adlı kitabını okuyucularla paylaştı. "Beyin Oyunları" algıda, iknada ve iletişimde yol gösterir nitelikte bir kitap. Hayata dair alet çantanızda neler var? En yeni ve en kullanışlı bilgileri çantanıza yerleştirmeye hazır mısınız? Bu kitapla bilinçaltının gizemli dünyasını daha iyi anlayarak sizi ayağa kaldıracak, hatta koşturacak gücün kaynağını da keşfetmiş olacaksınız. Birini tanımanın en kolay yolu, ona insanlar hakkındaki düşüncelerini sormaktır. Tıpkı bu cümle kadar basit gerçeklerin ışığında, sıra dışı sonuçlara ulaşabilirsiniz. Kitabı okuduktan sonra birçok şey eskisi gibi olmayacak, özellikle de siz…

Temel Sigortacılık *Murat Özbolat*



336 sy. 22 TL

Sigorta mevzuatındaki değişiklikler dikkate alınarak gözden geçirilmiş ve genişletilmiş 6'ncı baskısını yapan kitap, yazarın uzun yıllar boyunca yapmış olduğu akademik çalışmaları, sigorta sektörü içinde bulunduğu projeleri, SEGEM tarafından organizasyonları yapılan acente, eksper sektör çalışanlarına verilen eğitimlerde, eğitimci olarak edinmiş olduğu bilgi birikimleri sonucunda oluşmuştur. Temel Sigortacılık kitabı üniversitelerde temel kaynak olarak okutulmasının yanında, aynı zamanda sigorta sektörü kurum içi eğitimlerinde ve yükselmelerinde kullanılmaktadır. Yazarı Murat Özbolat olan Temel Sigortacılık kitabı sektör çalışanlarına, sigortacılık alanında eğitim görenlere ışık tutmaya devam ediyor.

Son Kamelya *Sarah Jio*



352 sy. 17 TL

1940'lı yıllarda Amerika'da bir fırıncının kızı olan Flora Lewis, un kokulu hayatının bir gün çok farklı yöne sürükleneceğini bilmiyordur. Genç kız bir yandan yaşlı anne babasına yardım ederken, öte yandan botanik bahçesinde bitkilerin ve çiçeklerin gizemli dünyasıyla uğraşmaktadır. Ta ki kendini uluslararası çiçek hırsızlığı zincirinin tam ortasında bulana kadar. Köşke dört öksüz çocuğa dadı olarak sızan Flora, içinde imkânsız bir aşkı büyütürken, ne tür bir belaya bulaştığını acı bir şekilde öğrenecektir. Tam elli yıl sonra bahçe tasarımıyla uğraşan Addison Sinclair, eşiyle Livingston Köşkü'ne gelir. Geçmişindeki hayaletten kurtulmaya çalışan Addison, burada çok daha sancılı bir gizemin içine düşer. Dillere destan kamelya bahçesinin kanla sulandığı gerçeğine de adım adım yaklaşacaktır…



ERHAN DUMANLI
erhandumanli@gmail.com

Eğitim eksikliğine acı örnek

SOMA'DA 301 insanın ölmesi tabii ki tüm Türk halkını çok derinden üzdü, halkımız ve tüm STK'lar geride kalanlara yardım için seferber oldular. Ülkemizdeki bu duyarlılık gerçekten her türlü övgüye değer, ancak hiçbir şey ölenleri geri getirmez, orada hayatları sona erenlerin hiçbirinin böyle bir sonu hak ettiklerini zannetmiyorum. Peki neden bu tür olayları yaşamış ülkelerin aldıkları önlemleri, uygulamalarını ve teknolojik gelişmelerini takip edip bir şeyler öğrenmiyoruz? Neden insan hayatına önem vermesi gereken bu işi yapan patronlar/şirketler her işin kolayına kaçarak ve basit maliyet hesapları yaparak bu tür olayların olmasını önleyecek tedbirleri almazlar? Neden bunları doğru düzgün denetlemesi gerekenler görevlerini yarım yamalak yaparlar? İnsan hayatından daha önemli ne olabilir ki, ama bizim ülkemizde neden yaşam bu kadar önemsizdir.

Aşağıda ABD'de madenci olmak için yaşanan süreçler ve bizdeki karşılıklarını göreceksiniz:

ABD - ABD'de madenci olmak için 40 saatlik kursa katılmak gerekiyor. Bunun 32 saati sınıfta, 8 saati madende verilen dersler. Başarılı olanlar sertifika alıyor ve 6-12 ay yer altında staj yaptıktan sonra madencilik yapabiliyorlar.

Türkiye - Madene ve işin durumuna göre 3-4 haftalık kurslar var ancak kamu işletmeleri dışındakiler buna uymuyorlar. Maden işçileri genelde direkt üretime sürülüyor. Staj diye bir şey yok. Gaz maskesinin nasıl kullanılacağını bilmeyen işçiler bile var.

ABD - Yasalar madenlerde 'pre-shift' uygulamasını mecburi kılıyor. Her vardiyadan önce özel eğitimli kişiler madeni dolaşarak gaz ve toz seviyesini ve havalandırmanın durumunu kontrol ediyor.

Türkiye - Taşeron olan madenlerde ön kontroller yapılmıyor. Bazı madenlerde ön kontroller var ama sadece yasak savmak için yapılıyor. Soma'daki gibi "sıcaklık arttı" deniliyor ama hemen göz ardı ediliyor.

***

ABD - Madenlerde her 300 metrede bir yaşam odaları da dahil çeşitli 'sığınma alternatifleri' bulunması mecburidir.

Türkiye - 'Yaşam odası' adı altında bir yasal mecburiyet yok fakat iş güvenliği ile ilgili yasalara baktığımızda bunun olması gerekiyor.

***

ABD - Madencilerin iki yönlü iletişim sağlayan telsizler kullanması mecburi. Buna ilaveten birçok şirket madencilerin yerini de gösteren cihazlar kullanıyor.

Türkiye - Haberleşme konusunda madenlerde ciddi sıkıntılar yaşanıyor, telsiz gibi tedbirler birçok madende yok.

***

ABD - Madenciler yer altına en az 1 saat oksijen sağlayan tüplerle giriyor. Ayrıca maden boyunca duvarlara ekstra oksijen tüpleri asılıyor.

Türkiye - Oksijen tüpü yok çünkü pahalı. Genellikle araç-gereçten vazgeçiliyor veya kalitesiz ucuz olanlar tercih ediliyor. Havalandırmalara gereken özen gösterilmiyor.

***

ABD - Her maden için özel kurtarma planları geliştiriliyor. Ayrıca madenlere 1 saat mesafede iki kurtarma ekibi bulunması da şart.

Türkiye - Tahlisiye ekipleri Türkiye'de başarılılar fakat madenlerdeki şartlar nedeniyle tahlisiye ceset çıkarma işlemine dönüşmektedir.

***

ABD - Madenlerde belirli şartlarda taşeron çalıştırılabiliyor. Ancak tüm kanunlar ve kurallar taşeronlar için de geçerli.

Türkiye - Taşeron çalışanları hem daha düşük ücret alıyorlar hem çok daha fazla çalışıyorlar.

***

ABD - Madenler federal hükümet ve eyalet tarafından ayrı ayrı denetleniyor.

Türkiye - Bağımsız denetim yok, sendikaların da dahil olduğu denetimler gerçekleştirilmiyor.

***

Daha devamı var, gelecek ay biraz da neler yapılması gerektiğine değineceğim. Bu arada Amerikan Birleşik Maden İşçileri Sendikası Başkanı'nın yapılması gerekenlerle ilgili önerilerini yazacağım. Kuralları belirlemek, kanunları çıkarmak, hem çalışanların hem de işin sahiplerinin kurallara ve kanunlara uymalarını takip etmek ve denetlemek, uymayanlardan hesap sormak. Bunların hepsi bence çok önemli bir eğitim olayı.



Hakan Yurdakul
hakanyurdakul@yahoo.com

Organizasyonel kültür veya "siz kimlerdensiniz" üzerine

GEERT Hofstede, 1960'larda IBM'in çalıştığı ülkelerdeki çalışanlarıyla yaptığı anketlerle başladığı ve sonrasında da devam ettiği çalışmalarıyla Kültür Boyutları adında bir skala geliştirmiş bir sosyolog. Bu skala ve ülke bazlı skorların 2010 versiyonu 93 ülkeyi kapsıyor durumda. Çalışması, özellikle farklı kültürler arası ticari, siyasi veya sosyal ilişkileri inceleyen diğer çalışmalar için kabul edilen veya eleştirilen bir temel kaynak durumunda. Özellikle yönetim biliminde sıklıkla referans verilen bu skala, kültürleri orijinal halinde 4 ayrı boyutta skorluyor (Sonra bu boyutlara yenileri eklenmiş): Güç Uzaklığı, Bireysellik-Kolektivizm, Erkeklik-Dişilik ve Belirsizlikten Kaçınma. Türkiye'nin bu boyutlarda 100 üzerinden aldığı skorlar, Türk toplumuna ve dolayısıyla Türk iş dünyasına dair açıklamaları şöyle:

• **Güç Uzaklığında 66.** Hiyerarşik, üstlere ulaşılamayan ve patronun baba gibi konumlandığı, gücün merkezileştiği, çalışanlardan da söylenenleri yapması beklenen bir yapı.

• **Bireysellik – Kolektivizmde 37**. "Biz", "Ben"den önemli. İletişim dolaylı, gruba uymak, açık çatışmalardan kaçınmak, racona uymak gerekli ve racon işin yapılmasından daha önemli.

• **Erkeklik – Dişilikte 45.** Daha ziyade dişil bir nitelikte. Uzlaşma, diğerlerini düşünme ve çatışmaları sürdürmeme cari değerler, boş zamanları aile ve yakınlarıyla geçirmek önemli.

• **Belirsizlikten Kaçınmada 85.** Belirsizliği giderecek yasalara ve kurallara ihtiyaç had seviyede ve belirsizlik (dolayısıyla risk alma) azami ölçüde kaçınılan olumsuz bir hal.

Bunun gerçekleri temsil edip etmediği ayrı bir konu, ama karşımızda bayağı büyük bir çalışma var. Bu çalışmayı baz alan bir sürü de başka çalışma yapılmış. Bunlardan biri olan 2004 tarihli Joel West ve John L. Graham A'nın "Kültürel Mesafenin Dil Bazlı Ölçümü ve Bunun Yönetim Değerleriyle İlişkisi" adlı makalesinde, ülke bazında kullanılan ana dil ile alınan skorlar arasındaki ilişki incelenmiş:

• **Güç Uzaklığında;** muhatabın sosyal konumuna göre ikinci tekil şahıs kelimesinin değiştiği ve değişmediği diller karşılaştırılmış. Bunun değişmediği bir dil olan (yani hep "You") İngilizceyi kullanan ülkelerde güç uzaklığının daha az, yani toplumun daha yatay, değiştiği dilleri (mesela İspanyolca) kullanan ülkelerde ise toplumun daha sınıflı ve hiyerarşik olduğu görülmüş.

• **Bireysellik – Kolektivizmde;** duruma, sayıya ve konu olan kişinin niteliğine (cinsiyet, toplumsal konum vs.) göre sıfat, isim ve fiillerin değiştiği ve değişmediği diller karşılaştırılmış. Bunun değişmediği bir dil olan (yani kadın-erkek fark etmez hep "You") İngilizceyi kullanan ülkelerde Bireyselciliğin daha yaygın, değiştiği dilleri (mesela İspanyolca) kullanan ülkelerde ise Kollektivismin daha yaygın olduğu görülmüş.

• **Belirsizlikten Kaçınmada;** eylemin bitip bitmediğine göre fiillerin değiştiği ve değişmediği diller karşılaştırılmış. Bunun değişmediği bir dil olan (mesela "I read a book last night" ifadesinde kitabın bitip bitmediği belli değil) İngilizceyi kullanan ülkelerde belirsizlikten kaçınmanın daha düşük, yani risk alma becerisinin daha yüksek, değiştiği dilleri (mesela Slav dilleri ve Rumca) kullanan ülkelerde ise belirsizlikten kaçınmanın daha yüksek olduğu görülmüş.

Bu çalışmada Türkçe'den ve Türkiye'den bahsedilmemiş. Ama biz Türkçede muhatabın sosyal konumuna göre ikinci tekil şahıs kelimesinin değişmediğini; duruma, sayıya ve konu olan kişinin niteliğine (cinsiyet, toplumsal konum vs.) göre sıfat, isim ve fiillerin değişmediğini, eylemin bitip bitmediğine göre fiillerin değişmediğini biliyoruz. Bu bilgi ile Türkiye'nin aldığı skorlar arasında bir tezat var. Yani buna göre Türkiye'deki iş ortamının bireyselci, hiyerarşik olmayan yatay ve risk alabilir bir ortam olması gerekiyor. Bu da ayrı bir çalışmanın konusu.

Bunca şeyi iki nedenle aktarmak istedim. İlki eğer ekonomik büyüme iddiasıyla diğer ülkelerle iş yapmak istiyorsanız kültür, üzerinde çalışmanız gereken bir konu. İkincisi bakınız dünyada başka neler oluyor. Sonuncusu da -sizi memnun eder mi etmez mi bilmem ama- aldığı skorlarla Türkiye Avrupa'dan çok Ortadoğu ülkeleriyle benzeşiyor.

Gelecek sayıda görüşmek ümidiyle.



LG G3

Akıl sadelikle buluştu

LG, büyük bir başarı yakaladığı G2'nin varisi olan, markanın en yeni ve en güçlü akıllı telefonu G3'ü resmi olarak duyurdu. Yılın en iddialı cihazlarından olan LG G3, 5,5 inç büyüklüğünde 2560x1440 piksellik bir Quad HD ekrana sahip. LG G2 ile tanıştığımız arka yüzdeki tuşlar G3'te de mevcut. Tasarımı elden geçirilmiş bu tuşlar artık çok daha konforlu ve estetik. 13 megapiksel çözünürlüğündeki kamera, G2'de bulunan optik görüntü sabitleme teknolojisinin daha gelişmiş bir versiyonunu bünyesinde barındırıyor. Android 4.4.2 KitKat sürümüyle piyasaya çıkacak telefonda güvenlik de boş geçilmemiş. LG'nin çift dokunuşla ekranı açmaya yarayan Knock On fonksiyonun geliştirilmiş hali Knock Code sayesinde, ekranın belli bölgelerine bir sıra içinde yapacağınız dokunuşlarla telefonu tuş kilidinden çıkarılabiliyor. LG G3'ün bu ay içinde piyasaya sürülmesi bekleniyor.



SAMSUNG NX3000

Selfie dostu

Samsung, NX SMART Camera serisine NX2000 SMART'ın halefi olan NX3000'i eklediğini duyurdu. Önceki modelden temel farkı ekran boyutu olan bu yeni modelde ekran küçültülerek fiziksel düğmelere yer açılmış. Kullanıcıların talebi doğrultusunda yapıldığı ifade edilen bu değişiklikle birlikte video kayıt, oynatma, silme tuşlarına ve mod tekerine doğrudan arka kısımdan erişilebiliyor. Üstelik 3 inçlik 320x480 TFT-LCD ekran artık selfie çekmeye imkan verecek şekilde 180 derece dönüyor. NX3000'in 16-50 mm'lik lensinde power zoom özelliği de bulunuyor; böylece lens daha kompakt hale gelmiş. Wi-Fi ve NFC üzerinden birden fazla cihazla görüntü paylaşımı yapılabildiği gibi Mobile Link ve grupla paylaşım özellikleri de fotoğraf paylaşımını kolaylaştırmak üzere sunulan diğer seçenekler.

HTC ONE MINI 2

En yeni kompakt

Geçen ay resmiyet kazanan HTC One mini 2, HTC One (M8)'e tıpatıp benziyor ancak kamera, işlemci ve elbette fiyatıyla çok farklı. Tasarım olarak birbirlerini andıran ikili, donanıma baktığımızda ise ayrılıyor. 1080p çözünürlüklü One (M8)'in aksine One mini 2'de 720p çözünürlüklü 4,5 inçlik bir ekran karşımıza çıkıyor. 1,2 GHz Snapdragon 400 işlemciden güç alan akıllı telefonda 1 GB RAM mevcut. One mini 2'nin arka yüzünde 13 megapiksel çözünürlüklü bir kamera var. Android 4.4 KitKat'lı telefonda BoomSound teknolojisi ve BlinkFeed de hazır bulunuyor. Gümüş, altın ve gri renkli HTC One mini 2, önümüzdeki ay 400 dolardan piyasada olacak.



HUAWEI ASCEND P7

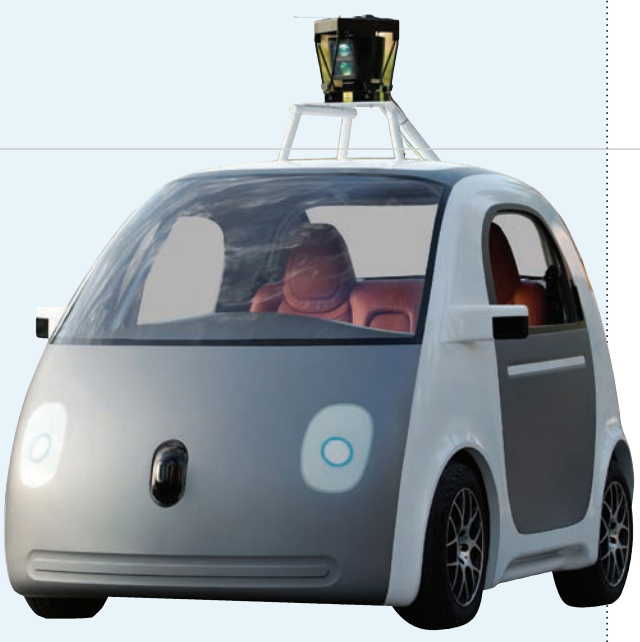
Yine en ince



Huawei'nin Ascend P7 adını taşıyan yeni akıllı telefonu, Full HD ekran ve ince kasasıyla büyük rakiplerinin izinden gidiyor. Firma, yeni amiral gemisi modeliyle bir ilki başarıyor ve 6,5 mm kalınlığındaki gövdesiyle LTE'li akıllı telefonların en incesi olma unvanını eline geçiriyor. 5 inç ekranlı telefonun ana kamerası 13 megapiksel çözünürlük sunarken selfie'ler için özellikle iyileştirilmiş gibi görünen ön kamera 8 MP çözünürlüğünde. Dört çekirdekli 1,8 GHz işlemciden güç alan telefonun Türkiye'de satışa sunulması ve fiyatının 1.300 lira seviyesinde olması bekleniyor.

GOOGLE CAR

Google *otomobil üretirse…*



Google, sürücüsüz otomobil projesi üzerinde bir süredir çalışıyordu fakat daha önce gördüklerimiz Toyota ve Lexus'un arabalarının özelleştirilmiş versiyonları olduğu için yeterince dikkat çekmemişti. Proje şu anda daha da ileri seviyede. Direksiyonu ve pedalları olmayan, kendi kendine gidebilen otomobilde yer alan bilgisayar ve sensörler, bütün kontrolü ele alıyor. Sürücüsüz otomobil programı henüz prototip aşamasında. Araçlarda, sensörlerin ve bilgisayarların otomobili kontrolünde oluşabilecek herhangi bir sorun çıkması olasılığına karşı manuel kontroller de yer alıyor. Google'ın sürücüsüz otomobil projesiyle ulaşmaya çalıştığı en büyük hedef insanlara daha güvenli bir sürüş deneyimi yaşatmak.





TURKCELL T50

Türkiye'nin ilk 4G'lisi

20'nci yılını geride bırakan Turkcell, kendi markasını taşıyan akıllı telefonlarının en yenisi T50'yi tanıttı. T serisi telefonların en gelişmişi konumundaki 1,2 GHz frekansında çalışan yeni telefon dört çekirdekli Qualcomm 8926 işlemciye, 1 GB RAM'e, 5 inç büyüklüğe sahip 1280x720 çözünülüklü IPS ekrana ve 13 megapiksellik ana kameraya sahip. Serinin LTE şebeke destekli telefonu 16 GB büyüklüğünde bir dahili depolama alanına sahip. T50, Android işletim sisteminin en yeni sürümü 4.4.2 KitKat sürümünü kullanıyor.
Selefi T40 gibi T50 de değişebilir kapaklara sahip. Haziran sonunda piyasaya çıkacak olan Turkcell'in en yenisi benzerlerine kıyasla oldukça uygun bir fiyata, 699 liraya satılacak.

LOMO'INSTANT CAMERA

Şipşak Lomo

Lomography, fotoğraf makineleriyle bizleri maziye doğru bir yolculuğa çıkaran bir firma çünkü tüm ürünlerinde eski modellerden esinleniyor. Instant Camera adını verdiği yeni ürünü ise Polaroid benzeri film kullandığı ilk modeli olacak. "Olacak" diyoruz çünkü üretim aşamasına geçmek için gereken maddi desteği Kickstarter üzerinden başlattığı bir kampanyayla almaya çalışıyor. Cihaz, Fujifilm'in Instax Mini filmini kullanıyor ve oldukça eğlenceli retro bir görünüm sunuyor. Hem otomatik hem de manuel çekim olanağı bulunan kamerada çoklu ve uzun süreli poz imkanı, flaş için renk jelleri, tripod desteği de mevcut. Kickstarter'da 100 bin dolarlık hedefine çoktan ulaşan Lomography'nin, ürünü kasım ayında piyasaya sürmesi bekleniyor.

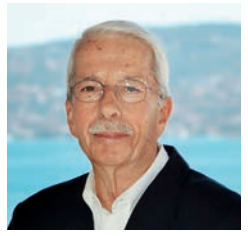


MINI SUPERLEGGERA VISION

MINI'ye İtalyan dokunuşu

MINI, konsept otomobili Superleggera Vision'ı İtalya'da sergiledi. İtalya'daki Como Gölü yakınlarında düzenlenen etkinlikte görücüye çıkan otomobil, MINI ve Touring Superleggera ortak çalışması. Superleggera üretim tekniğiyle üretilen roadster otomobil, yuvarlak hatları, siyah renkli jantları ve çerçevesiz ön camıyla dikkat çekiyor. Mevcut MINI modelleriyle kıyaslandığında retro bir görünüme sahip olan roadster'da dairesel farlar ve altıgen şeklinde ızgara alanı var. Deri döşemeyle lüks bir görünüm sunan otomobil, gücünü ise elektrikli motordan alıyor. Modern İngiliz asaletini İtalyan yeteneğiyle buluşturan bu otomobil konsept aşamasında olduğu için üretime girip girmeyeceği henüz belli değil.

Eşber Erülgen
esberulgen@ttmail.com



Alışkanlıklar

SİGORTA ACENTELİĞİ işini bir düzene koymak için yıllar içinde kaç defa olduğunu hatırlayamadığım, yeniden yazılan veya tadil edilen veya modifiye edilen SİGORTA ACENTELERİ YÖNETMELİĞİ hakkında bir şeyler karalamak hazırlığındaydım. Zira yine kimseyi memnun etmeyen bir şekilde yenisi geliyor. Sonuçta 26 sene boyunca T.C. sınırları içinde binlerce ACENTE kurmuş, yetiştirmiş, parasını tahsil etmiş veya edemeyince kulağını çekip kapatmış bir kişiyim. Fakat köşeye çekileli o kadar zaman geçti ki, yönetmelikler değişti, şirketler değişti, patronlar, yöneticiler değişti, kafalar zaten kökünden değişti. Benim konuya dokunmam FİNCANCI KATIRLARI'nı dürtükler diye vazgeçtim. Tarafları koruyucu ve kalıcı olmasını gönülden temenni ediyorum. Çilesini çok çektik!

***

Buna tutuculuk mu denir, sadakat mi ya da vefa arayışı mı bilemiyorum. Alıştığım şeyleri kolay kolay değiştiremem.
Bu yaşa geldim berber sayısı 5 veya 6'dır.
Uzun yıllar et almaya K. Çekmece'ye gidip, geldim.
Kırk seneyi geçmiştir, Levent'te manavım Ahmet Keklikçi, çok memnun olduğum için bu kadar sene devam ettiğimi sanmayın. Kış boyunca portakal kavgası yaptım, iki gün önce de çilek.
Bundan yedi yıl önce, 1961'den beri oturduğum Levent'ten, rahmetli bacıma ve oğluma yakın olmak için Selâmiçeşme'ye taşındım. Özgürlük Parkı'nın karşısında, 4. kat, ağaçlar içinde bir balkon, günlük güneşlik, süper. Klimalar, asansör, otopark, parkta hortum su, bayılırım araba yıkamaya. Allahtan aklım iyi, kiralıktı..
16 ay sürdü bu keyif, mal sahibinden özür dileyip döndüm Levent'e.
Çalışma hayatı, 22 yıl aynı banka, sigorta sektöründe 26 yılın 24'ü aynı patronla...
Bir tek sigara hariç. 50 senelik alışkanlığı bir anda nasıl terk ettiğime hâlâ şaşarım.
Vazgeçemediğim alışkanlıkların ana konusu günlük gazete olacaktı, uzattım. Senesini hatırlamıyorum ama, beraber yaşlandık. O da gençliğinde tığ gibi idi, sekiz veya on sayfaydı, son zamanda eski telefon rehberlerine benzedi. Kırk sayfadan aşağı düşmüyor. Bunun 10-15 sayfası küçük ilânlar, bir o kadar inşaat ilânları. Gününe göre 8-10 sayfa da turizmciler, birkaç sayfa da spor derken sen ara ki, falancanın köşesi nereye kaymış. Geçenlerde sayısalı bulamayıp, acaba günü mü şaşırdım diye tereddüde düştüm. Zaten kovaladığımız birkaç köşe, onun dışında haber hak getire. Dilerseniz kıyıda köşede yakalayabildiğim haber (!) örnekleri vereyim, bunlar için gazete parası veriyorum:
• ABD'de dişe dövme modası yayılıyor. İlk defa Connecticut eyaletindeki Bloomfield kentindeki bir diş kliniğinde yapılan dövmeler ülke çapına yayıldı. Dolgu veya kaplama dişlere yapılan dövmelerde, tuttuğu takım logosu veya sevgilisinin baş harflerini dişine kazıtmak isteyenler çoğunlukta.
• Bu da nereden çıktı demeyin, Türk Ceza Kanunu'nun 230. maddesine göre, resmi nikâhtan önce imam nikâhı (dini nikâh) yapılması durumunda, 2 aydan 6 aya kadar hapis cezası var. Hapis cezası damat, gelin ve imama ayrı ayrı uygulanıyor. Resmi nikâh yapılınca, damat ve gelin kurtuluyor ama imam sabıkalı olarak kalıyor.
• Suudi Arabistan merkezli ölümcül MERS virüsünün develerden bulaştığı iddia ediliyor. Suudi yönetimi önlem olarak çiğ deve eti, ciğeri yenmemesi ve pastörize edilmemiş deve sütü içilmemesi için çağrı yapmıştı. Bunun üzerine işlerinin sekteye uğramasından endişe eden çiftçiler(?) "develerle dudak dahil öpüşme" kampanyası başlattı. Kampanya büyük ilgi gördü.
• Bolivya Devlet Başkanı Evo Morales, ülkesinin Birinci Lig takımlarından Sport Boys ile sözleşme imzalayarak futbolcu oldu. Yoğun programı nedeniyle Morales istediği karşılaşmada yer alacak ve 20 dakika forma giyecek. Futbol tutkunu Morales 2006 yılında futbol oynarken burnunu kırmıştı.
• Bu curcunada bizim eski sigortacı Bilgin Gökberk'i yakaladım, bakın ne demiş:
"İyi bişey yok mu?
Var.
Bu ülkede yaşayan herkesi direkt
cennete alırlar, rahat olun.
Allah kimseye cehennemi 2. kez yaşatmaz.
Bize bile..."
Kalemine sağlık sevgili kardeşimin..



MEHMET MURATOĞLU
mehmet@etkinyonetim.com

Bir önceki yazımla ilgili!..

HATIRLANACAĞI üzere geçen yazımda, çalışma örgütlerinde, özellikle de satış kadrolarındaki "Tükenmişlik kavramı ve buna bağlı işten ayrılma ilişkisi"ni tartışmaya açmıştım. Bu yazımda ise, yine örgütsel davranışlarla ilgili, son dönemlerin en ön plana çıkan konularından olan "Tükenmişlik, örgütsel stres ve mobbing (psikolojik taciz)" kavramlarını ve birbirleri ile ilişkisini ve çalışan bireyler üzerindeki etkilerini değerlendirmek istiyorum.

Bireylerin iş ve özel yaşamlarında karşılaştığı stres, tükenmişlik ve yıldırmaya maruz kalma duygusu, kişinin durumunda farklılık oluşmayacağı algısının yarattığı bir ruh hali olup, genelde çalışma alanında üretkenliği yok eden bir durumdur. İş stresi ve tükenmişlik özellikle insanlarla yoğun iletişim gerektiren meslek grubu çalışanlarında görülen, mesleğin doğası gereği yaşanan stresle başa çıkamama sonucu fizyolojik ve duygusal alanlarda hissedilen tükenme hissiyle kendini gösteren bir durum olarak ifade edilmektedir.

Bu kavramların iyice anlaşılabilmesi için işyerinde mevcut ilişki düzeylerine ve ilişkinin yürütülmesindeki zorlukları dikkate almak gerekir. Her iş zorluk, karmaşıklık ve iş yükü unsurlarını bünyesinde barındırır, derecesi ne olursa olsun yerine getirilen her işin özünde, stres kavramı vardır. Zira stres, çalışanların verimlilik, performans, tatmin ve davranışlarını doğrudan etkilemektedir. Stresin; çalışanların performans düşüklüğüne, iş doyumsuzluğuna, iş devamsızlığına, iş kazalarına, iş gücü devrine, çatışmalara, yabancılaşmaya, yorgunluk gibi örgütsel sonuçlarına etkisi bulunduğu bilinmektedir. Tükenmişlik kavramı ise, insanlarla ilgili işlerde çalışanlar arasında görülen enerji tükenmesi, güç kaybı ve karşılanmayan istekler sonucu duygusal tükenme ile sonuçlanan mesleksel bir stres olarak tanımlanabilir.

Günümüzde yıldırma kavramı (mobbing) ise, işyerlerinde çalışanlar arasındaki duygusal saldırı davranışlarını ifade etmede kullanılmaktadır. Bir başka ifade ile bir örgütte çalışanların, birbirlerine karşı sergiledikleri olumsuz tutum ve davranışları ifade etmede kullanılmaktadır. Kişi hakkında dedikodu çıkarmak, kişiyle alay etmek, onu dışlamak ve yalnız bırakmak, bu davranış türlerine verilebilecek örnekler arasında yer almaktadır. Yıldırma zamanla çalışanların ve yönetimin kabul ettiği kaba davranışlarla gelişen bir süreçtir. Bu sürecin çoğu zaman uzun vadeli bir süreç olduğunu ve bu davranışların düzeyinin zaman içinde arttığını ve eylemlerdeki bu artışın çoğu mağdur tarafından fark edilmediğini de söyleyebiliriz. İş ortamında bulunan denetim mekanizmasının az olmasının, yaşanılan stresi ve örgütte yaşanan yıldırma davranışlarının daha yüksek olmasına yol açabilir. Yapılan psikolojik yıldırma durumlarında ise; dışlama, itibarsızlaştırma, sözlü tehdit ve aşırı iş yükleme olarak gerçekleştirildiğinde, psikolojik yıldırma durumunun çalışanlar üzerinde sessizleşme, tükenmişlik duygusu ve örgütsel bağlılıklarının azalmasına neden olduğu bilinmektedir.

Sonuç olarak, birbirleriyle birey ilişkileri bakımından önemli olan bu üç değişkenin, çalışanlar üzerinde performans artışlarına ve işe bağlılık seviyelerine etkileri yüksektir. Bu nedenle, işyerinde çalışanların, verimli, üretken, işletmeye bağlı, hizmet etmeye ve sunmaya gönüllü ve istekli olmaları için aşağıdaki çözüm önerileri sıralanabilir.

- Çalışanlar üzerinde, bireysel stres kaynakları azaltılmalı, yönetsel baskı yöntemlerinden vazgeçilmeli ve aşırı iş yüklemesiyle, beklentilerin gerçekleşmesine yönelik çalışma süreleri ortadan kaldırılmalıdır.
- İş tanımları ve görevlerdeki rol belirsizliği ve rol çatışmalarının engellenmesi amacıyla yazılı iş prosedürlerinin herkesçe bilinmesine olanak sağlayacak yöntemler geliştirilmeli.
- Çalışanların iş yüklerini hafifletmelerini sağlayan ve yapılacak işlerin eğlenceli yanlarının gösterilmesine kaynak olacak iş yöntemlerinin kullanmalarını sağlamak.
- Fiziksel şartlar konusunda bireysel beklentileri araştırmak.
- Duyarsızlaşmayı engellemek ve işyerinde heyecanı sürekli ayakta tutmak amacıyla çalışanların tutum ve davranışlarını değiştirmeye yönelik küçük gruplar ile farkındalık ve bilinçlendirme eğitimleri vermek.

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



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

Çuha çiçeği PRIMULA

Çuha çiçeği kökünden hazırlanan preparatların iyi bir balgam söktürücü olduğunu biliyor musunuz?

Baharın habercilerinden biridir çuha çiçeği. Bilhassa kuzey Anadolu'da karlar erimeye başlarken sarılı pembeli çuha çiçekleri orman açıklıklarını süsler. Uzun sayılacak bir süre çiçekli kalması onu, tercih edilen bir süs bitkisi yaptı. Son yıllarda, evlerimizi, yolların kenar ve refüjlerini süslüyor. Bilimsel adı Primula. Bu isimle de çiçekçilerde bulmanız mümkün. Primulanın çiçekleri ve bilhassa kökü uzun yıllar ilaç olarak kullanılmış ve kullanılmaya devam etmektedir. İlaç hazırlamada kullanılan 2 türün bilimsel adı Primula veris, P. elatior. Süs olarak kullanılanlar farklı türler olabiliyor.

KULLANIM

Avrupa İlaç Kurumu, kök ve çiçekleri "Geleneksel Bitkisel Tıbbi Ürün" olarak değerlendirmiş ve çuha çiçeği kök ve çiçeklerinin soğuk algınlığı ile beraber seyreden öksürükte balgam söktürücü olarak kullanımını kabul etmiş. Bu yüzden Avrupa'da pek çok preparatı bulunmakta. Köklerden hazırlanan preparatların, bilhassa çocuklar için kronik bronşitte belirtileri giderici ve soğuk algınlığında balgam söktürücü olarak kullanıldığı değişik yayınlarda belirtilmekte. Çiçekler de benzer amaçlarla kullanılmakta. Ama kullanım köklerden daha az. Köklerin alkolle tüketilmesi sonucu elde edilen alkollü çözeltileri (tentür) ve bu çözeltilerin alkolünün tamamen uçurulması sonucu kalan kuru artık (özüt) ilaç yapımında kullanılmaktadır.

NASIL ETKİ YAPIYOR

Balgam söktürücü etkinin saponin adı verilen maddelerden dolayı 2 şekilde meydana geldiği kabul edilmekte:

- Saponinlerin mide içderisini tahriş etmesi sonucu akciğerlerde bronşlarda bir refleks meydana gelmekte ve salgı artmakta, salgının yoğunluğu ve akışkanlığı azalmakta.
- Saponinler, solunum sistemi ve boğaz içderisinin üst tabakasını tahriş etmekte, akciğerlerdeki bronşların salgısı artmakta yine saponinlerin etkisi ile salgının yüzey gerilimi ve akışkanlığı azalmakta, atılımı kolaylaşmakta.

Yukarıda özetlenen etkiler sonucu, akciğerlerde biriken zararlı salgılar ve mikroorganizmalar, balgam çıkararak atılmakta. Bu salgılar birikirse, akciğerlerin çalışma düzeni yani fonksiyonu bozulur. Vaka, tedavisi güç hastalıklara (zatürree vd.) dönüşebilir. Bu yüzden balgam söktürücüler önemlidir.

KULLANIM MİKTARLARI

- Avrupa İlaç Kurumu 12 yaş üstü kişiler için çayının şu şekilde hazırlanmasını tavsiye ediyor: 0. 5-1. 5 g parçalanmış kök uygun bir kaba konur, üzerine 150 ml civarında su ilâve edilir, kaynayıncaya kadar ısıtılır, süzülür, elde edilen çözelti çay olarak içilir. Günde 4-5 kupa içilebilir. Tentür ve özütleri kullanılacaksa preparatların prospektüslerindeki doz uygulanır.
- Pratikte ve diğer yayınlarda, 4 yaşından itibaren kullanılabileceği kayıtlı. Kullanımda preparatlardaki dozlara uyulmalı.
- Saponinler sindirim sisteminden hemen hemen emilmedikleri için, normal dozlarda yan ve zehirli etki yok denecek kadar az.

HATIRLATMA

Bu şekilde etkili ve güvenli ürünlerin eczanelerimizin raflarında yer almaması üzüntü vericidir. Aktar tababetinin hâlâ devam ettiği ülkemizde, halkımız, sağlıkla ilgili hiçbir eğitimi olmayan aktarlar vasıtasıyla kalitesiz ürünleri kullanmaya mahkûm edilmiştir.

Alerjen besinler

Besin alerjisinden korunmak için alerjiye neden olan yiyeceklerin diyetten çıkarılması gerekiyor.



Besin alerjileri bebeklik, çocukluk döneminden ve hatta anne karnından başlayarak insan hayatını etkilemektedir. Bu nedenle alerjisi olan kişilerin beslenmelerine çok küçük yaşlarda dikkat edilmeli ve alerjiden kaynaklı beslenmelerinden çıkardıkları besinlerin yerine uygun olanlar eklenerek yetersiz ve dengesiz beslenmeleri önlenmelidir. Besin reaksiyonları iki gruba ayrılır:

Besin intoleransı: Herhangi bir alerjenin ve savunma sisteminin aşırı reaksiyonunun söz konusu olmadığı, diğer mekanizmalarla oluşan anormal yanıtların olduğu reaksiyonlardır.

Besin alerjisi: Vücudun besinlere karşı gösterdiği immün sistem kaynaklı (çoğunlukla IgE kaynaklı) istenmeyen reaksiyonlardır. En çok alerjiye neden olan besinler; yumurta, süt, yer fıstığı, fıstık, soya fasulyesi, kabuklu deniz ürünleri, fındık ve buğdaydır.

Besin alerjisi nedeniyle oluşan ürtiker, ateş basması veya ateş, mide bulantısı, kusma, ishal, deride; ödem, kaşıntı, yanma, kızarma, gözde sulanma, kaşıntı, konjüktivit, şişme, karın ağrısı, çarpıntı gibi reaksiyonlar birçok insan için tehlikeli olmaktan çok rahatsızlık vericidir.

Ne yapmalı?

Besin alerjisine karşı kanıtlanmış tek terapi kesinlikle alerjiye neden olan yiyecek ve içeceklerin diyetten çıkarılmasıdır. Ayrıca enjeksiyon nedeniyle, soluma yoluyla veya cilt teması ile reaksiyona neden olan alerjenlerden uzak durulmalıdır. Alerjenlerden kısıtlanmış dengeli bir beslenme uygulanmalıdır. Hasta ve yakınları bu konularda eğitilmelidir..



Güneşle DOST OLUN

Sonunda yaz geldi! Güneş yüzünü gösterdi, bizi ısıtmaya başladı. Yararlarının yanı sıra korunmadan güneşe maruz kalmanın olumsuz etkileri de zaman geçtikçe daha çok ortaya çıkıyor. Peki güneşten nasıl korunacağız? Hangi güneş kremini nasıl kullanacağız? Bu soruların yanıtı haberimizde.

GÜNEŞTEN FAYDALANIRKEN ÇOK DİKKAT EDİN!

Güneş yeryüzünde yaşamın devamlılığı için vazgeçilmezdir. Ancak güneşten faydalanırken bazı noktalara çok dikkat etmek gerekir. Dikkat etmezsek derimizde şu durumlar ortaya çıkar:

- Kızarma,
- Su toplamış kabarcıklarla güneş yanığı,
- Renk koyulaşması,
- Kırışıklıklar, damar çatlamaları, kuruluk, pullanma, lekeler, balmumu görüntüsü ve sarkmayla kendisini gösteren Fotoyaşlanma
- Fotokanserleşme: Melanoma ve melanoma dışı deri kanserleri,
- Dudak uçuğu gibi virüs enfeksiyonlarıyla bağışıklığın baskılanması,
- Fotoalerjik ve fototoksik reaksiyonlar

UVA MI UVB Mİ DAHA ZARARLI?

UVB güneşin daha zararlı dalga boyuna sahip ışığıdır. Deri kanserlerinden birinci derecede sorumludur. UVA, UVB'nin zararlı etkilerini artırır. UVB pencere camından kısa dalga boyu nedeniyle geçemez. Deride D vitamini sentezini UVB sağlar. Yani cam arkasından güneşlenme ile kemikleriniz için gereken D vitaminini sentez edemezsiniz. Öte yandan uzun dalga boyu olan UVA pencere camından geçer ve deriye zararlı etkiler oluşturabilir. Kolunuzun koltukaltına yakın iç kısmı ile el sırtını karşılaştırdığınızda güneşin zararını bizzat gözlemleyebilirsiniz. Güneşten koruyucular hem UVB hem UVA'ya karşı etkili olmalıdır.

BRONZLAŞMAK SAĞLIKLI MI?

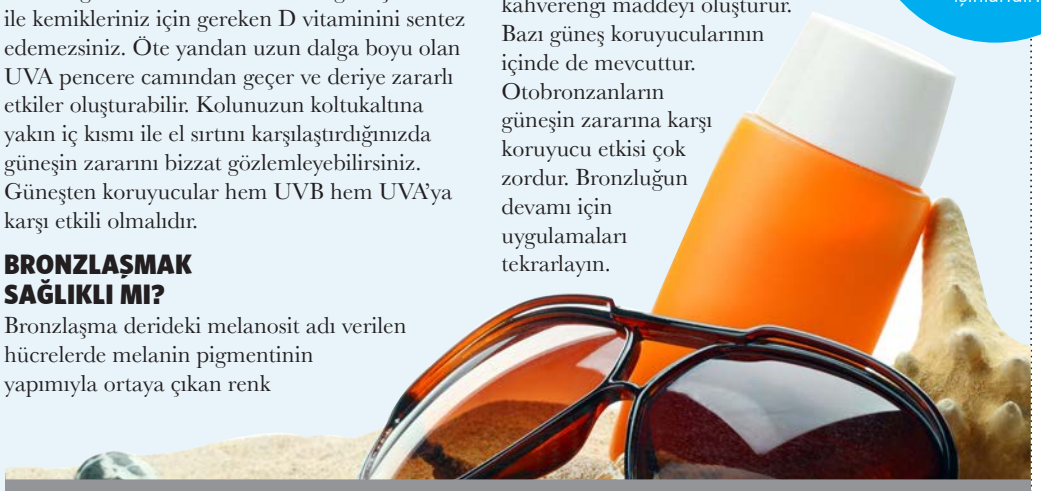
Bronzlaşma derideki melanosit adı verilen hücrelerde melanin pigmentinin yapımıyla ortaya çıkan renk koyulaşmasıdır. En açık ten rengi olan insanlar ve albinolar hiçbir zaman bronzlaşamaz, kızarır ve güneş yanığı olurlar. Koyu renk tenli insanlar kolaylıkla pigment üreterek hızla bronzlaşırlar. Gerçekte beyaz ve siyah ırkta melanosit dediğimiz deri rengini sağlayan hücre sayısı aynıdır. Melanozom denilen melanin pigmenti içeren oluşumlar esmer insanlarda sayıca çok ve daha büyüktür. Bronzlaşma az ya da çok derinin güneş hasarını gösterir. Bronzlaşma iki aşamada gerçekleşir.

Kadınların güneş kremi kullanmaktan kaçınma nedenlerinin başında bronz teni kendilerine daha çok yakıştırmaları geliyor.

Erken Bronzlaşma: Başlıca UVA etkisiyle olur. Güneşteyken deri koyulaşır, ama güneşten uzaklaşınca hemen solar. Melanin miktarı artmaz. Mevcut melaninde kimyasal değişiklikler olur.

Geç Bronzlaşma: 72 saat sonra ortaya çıkar. Daha kalıcıdır. Deride melanin artışına bağlıdır ve UVB etkisiyle olur. Otobronzanlar dihidrokriaseton içeren deriyi koruyarak koyu renk görüntü oluşturan kozmetiklerdir. Toksik değildirler. Dihidrokriaseton derinin en üst tabakasındaki keratine bağlanarak melanoidin denilen kahverengi maddeyi oluşturur. Bazı güneş koruyucularının içinde de mevcuttur. Otobronzanların güneşin zararına karşı koruyucu etkisi çok zordur. Bronzluğun devamı için uygulamaları tekrarlayın.

Cilt kanserlerinin %80'inin sebebi bebeklik / çocukluk dönemlerinde maruz kalınan yoğun güneş ışınlarıdır!



GÜNEŞİN ZARARLI ETKİLERİNDEN KORUNMAK İÇİN....

- Açık renkli giysiler giyin.
- Şapka, eldiven ve şemsiye kullanın.
- UV filtreli gözlüklerden vazgeçmeyin.
- Kıyafetlerinizin açıkta bıraktığı deri bölgelerine güneşten koruyucu kremler sürün.
- Güneş kremlerini sadece yaz aylarında değil tüm yıl boyunca kullanın.
- Hamileyseniz ya da çocuğunuz varsa fiziksel filtre şeklinde olan güneş koruyucuları tercih edin.
- Güneş kremlerini güneşe çıkmadan 20 dakika önce sürün. Güneşe çıkınca bir daha sürün ve en geç 3 saatte bir tazeleyin.
- Hiçbir güneş kremi %100 koruyamayacağı için yalancı bir emniyet duygusuna kapılıp özellikle 10:00-16:00 saatleri arasında güneşte fazla kalmayın.
- Bazen güneş kremleri alerji yapabilir. Alerji yapmadan da gözlerde yanma, kaşıntı ve kızarmaya neden olabilir.

YORGUN DÜŞÜREN 5 ŞEY

SUSUZLUK: Normal bir susuzluk (ki bu kilonuzun %'3 ünün kaybına yol açabilir) beyninizi tembel yaradılışlı ve ağır hissetmesine ve konsantrasyon eksikliğine yol açar.

CEP TELEFONLARI: Yatağa yatmadan telefonlarınızı kapattığınızdan emin olun. Ulusal Uyku Vakfı'nın yaptığı ankete göre 19- 29 yaşları arasındaki gençlerin % 20'sinin arama, mesaj veya e-mail alımından dolayı haftanın birkaç gecesi uykularından uyanıyor.

FAZLA EGZERSİZ: Egzersiz yaptığınız zaman vücudunuz stres hormonu kortizolun etkisinden uzaklaşır ve terleme sürecini uzatır. Aralıklarla yapılan egzersiz sağlam bir egzersizle birleştirilebilir böylelikle kortizol hormonunu kontrol altında tutarsınız.

DEMİR EKSİKLİĞİ: Mineraller vücudunuzdaki oksijeni taşır ve hücrelerinizi temizler. Eğer günde 18 mg demir almıyorsanız, vücudunuz normal çalışmıyor ve savaşıyor demektir.

İLAÇ: Birçok ilacın enerji düşürücü yan etkisi vardır. Bunların başında antidepresanlar, bazı alerji ilaçları, migren ve tansiyon ilaçları gelir.



FAZIL KARAMAN
f.karaman@fkymm.com

Yeni KDV genel tebliğinin sigorta şirketlerini ve aracılarını ilgilendiren düzenlemeleri:

26 Nisan 2014 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan Katma Değer Vergisi Genel Uygulama Tebliği ile, bundan önce yayımlanan tüm KDV Genel Tebliğleri 1 Mayıs 2014'ten geçerli olmak üzere kaldırılmış, KDV ile ilgili tüm düzenlemeler, usul ve esaslar bu yeni tebliğde belirlenmiştir. Tebliğin sigorta şirketleri ve aracılarını ilgilendiren düzenleme ve açıklamalarını aşağıdaki şekilde özetleyebiliriz.

Sigorta şirketlerinin tüm işlemlerinin BSMV kapsamında olması nedeniyle KDV Kanunu'nun 17/4-e Maddesi uyarınca KDV'den istisna olduğu, reasürans işlemlerinin de bu kapsamda olduğu, sigorta acenteleri ile sigorta brokerlerinin sigorta şirketlerine yaptığı sigorta muamelelerine ilişkin işlemleri karşılığı aldığı komisyon bedelleri üzerinden aynı madde gereğince KDV hesaplanmayacağı belirtilmiştir. Sigorta acente ve brokerleri tarafından işletmelerine ait taşınır ve taşınmazların teslimi ve sigorta muamelelerine ilişkin olanlar dışındaki hizmetleri KDV'ye tabidir. Bu nedenle, sözü edilen sigorta aracılarının istisna kapsamına girmeyen KDV'ye tabi arızi işlemlerinin bulunması halinde, bu işlemler sadece işlemin gerçekleştiği dönem için bir defaya mahsus olarak verilecek 1 No'lu KDV beyannamesi ile beyan edilecektir.

Sigorta acente ve brokerlerinin sigorta şirketlerine yaptığı sigorta muamelelerine ilişkin KDV'den istisna hizmetlerle ilgili olarak yüklenilen KDV, Kanunu'nun (30/a) maddesine göre indirim konusu yapılmaz, işin niteliğine göre gider veya maliyet olarak dikkate alınır. İstisna kapsamına giren işlemlerle istisna kapsamına girmeyen işlemlerin birlikte yapılıyor olması halinde, istisna kapsamına giren işlemler nedeniyle yüklenilen KDV'nin aynı şekilde gider veya maliyet olarak dikkate alınacağı tabiidir.

Sigorta Tahkim Komisyonu tarafından münhasıran uyuşmazlıkların çözümüne ilişkin olarak verilen hizmetler, KDV'den müstesnadır. (Kanunun 17/4-v Maddesi) Dolayısıyla, Sigorta Tahkim Komisyonu tarafından bu hizmetlere karşılık alınan bedeller üzerinden KDV tahsil edilmez.

Sadece BSMV kapsamındaki işlemleri yapanların KDV mükelleflerinden fatura ve benzeri belge karşılığında temin ettikleri malların kısmen veya tamamen iade edilmesi halinde iade amaçlı bir belge (dekont vb.) düzenlenerek bu belgede; malın alış faturasının tarih ve numarası belirtilecek, iade edilen kısma ilişkin tutar KDV dâhil olarak gösterilecek, belgeye, "İşbu belge..... Tebliğin (III/C-6.2.) bölümüne göre iade edilen mallara ilişkin olarak düzenlenmiştir. % ... KDV dâhildir." açıklaması yazılacaktır. Malın iadesine ilişkin bu belgede toplam bedel içerisinde gösterilen KDV malı iade eden BSMV mükellefi tarafından KDV beyannamesi ile beyan edilmez, gelir/kurumlar vergisi bakımından belgede yer alan KDV dâhil toplam bedel hasılat olarak dikkate alınır. Malın iade edildiği firma ise mal bedeli içindeki KDV tutarını iç yüzde yoluyla hesaplar ve genel hükümler çerçevesinde "indirilecek KDV" olarak dikkate alır.

Öte yandan, sadece BSMV kapsamındaki işlemleri yapanların fatura karşılığında temin ettikleri hizmetler ile ilgili olarak, işlemin kısmen ya da tamamen gerçekleşmemesi, işlemden hizmet ifası başlamadan veya bir kısım hizmet ifa edildikten sonra vazgeçilmesi gibi nedenlerle matrahta değişiklik meydana geldiğinde de KDV düzeltmesi yukarıdaki açıklamalara uygun olarak gerçekleştirilir.

KDV Kanunu'nun 9. Maddesine göre Türkiye'de ikametgahı, işyeri, kanuni veya iş merkezi bulunmayanlardan alınan hizmetlerde, eğer bu hizmetler Türkiye'de ifa ediliyorsa veya hizmetten Türkiye'de faydalanılıyorsa hizmet alıcısı KDV mükellefi olmasa bile bu hizmet üzerinden sorumlu sıfatıyla KDV beyan ederek 2 No'lu KDV beyannamesi ile beyan edecek ve vergiyi yatıracaktır. Maliye Bakanlığı bunun dışında kalan bazı hallerde de verginin tamamının veya bir kısmının mal veya hizmet alıcısı tarafından sorumlu sıfatıyla beyan edilerek vergi dairesine ödenmesi zorunluluğu getirmiştir. Bu mal ve hizmet alımlarında sorumlu sıfatıyla KDV beyan ederek yatırmak zorunda olanların kapsamı işlem türüne göre farklı olabilmektedir. Yabancılardan alınan hizmetlerin yanı sıra tebliğde bu madde kapsamında sayılan mal ve hizmet alımlarının bazılarında da sigorta şirketlerinin ve aracılarının vergi sorumlusu sıfatıyla KDV beyan etmesi söz konusu olabilir. (Tebliğin 1.C/2. Bölümü)



TİMUÇİN ALPAY
timucinalpay@gmail.com

Anılar...

BİZ sigortacılar için yaş iki açıdan önemlidir. Birincisi hayat çizgisi uzadıkça hayatımızın her kilometre taşında biriktirdiğimiz anılarımızın da uzaması... İkincisi ise hayat ve sağlık sigortalarında risk ölçümlemesi için bize bir veri olarak yol göstermesidir... Özellikle benim gibi tüm hayatı bire bir insan ilişkileri ile geçen birisi için anılar bir deniz gibidir... Her anının acı da tatlı da olsa hayatıma kattığı bir anlamı vardır.

İşin ilginci mesleğimiz gereği hep yangınların, ölümlerin, yıkımların, kazaların, depremlerin ve sellerin ortasında bulmuşum kendimi... Ancak, özellikle söylemeliyim ki bu yıkımların içinden bile hayata tebessümle bakmayı becerebilmişim... Yorgun ve darbe yemiş bir kalbe rağmen... Yoksa nasıl yaşanılır bu dünyada... Yoksa nasıl çıkardı Timur'un Anadolu'yu yıktığı, talan ettiği karanlık günlerden sevgili Nasrettin Hocamız, yoksa nasıl çıkardı Hacivatlar, Karagözler... Nasıl çıkardı çağımızda Aziz Nesinler...

Doğa bize anılarımızı biriktirme yeteneği vermeseydi hayatın ne anlamlı olurdu... Anıları biriktirmeseydik okuyabilir miydik, Cevat Şakir Kabaağaçlı'yı, Yakup Kadri Karaosmanoğlu'nu, Halide Edip Adıvar'ı. Okuyabilir miydik, Ksenophon'u Eflatun'u, J. J. Rousseau'yu, Andre Gide'i, Goethe'yi ve Victor Hugo'yu...

Konu anılarımız olunca bu ay sizinle bir demetini paylaşmak istedim... Gördüğünüz fotoğraf 2000'li yılların başında çekilmiştir. O dönemlerde Yeditepe Şirketler Grubu'nun danışmanlığını yapıyorum. Bulunduğumuz binanın en üst katı ada manzaralı tüm İstanbul'un panoramik görüntüsü var... Fotoğrafta gördüğünüz ekiple birlikte yemek yemişiz şirketin alt katında yapılacak bir toplantının başlamasını bekliyoruz...

Aylardan eylül ve üniversitelerin kayıt zamanı. 200 metre ilerimizde Yeditepe Üniversitesi var... İşin ilginci bizim binamızda da boydan boya büyük yazılar ile Yeditepe ışıklı tabelası ve Yeditepe bayrakları var... Dışarıdan bakıldığında görüntü şöyle: Biz öğretim üyeleri olarak kapıda bekliyoruz gelen öğrencilere, velilerine hoş geldin diyoruz ve onları kayıt için yönlendiriyoruz...

Biz kapıda beklerken askeri bir araç önümüzde durdu, araçtan bir albay indi... Yanında belli ki üniversiteye yazılacak olan genç bir kızımız var. Albay geldi, doğrudan benimle tokalaştı... Yüzünde mutlu bir tebessümle kızını göstererek "Hocam merhaba, kızımızı size teslim etmeye getirdim" dedi... Kayıt içeride mi yapılıyor diye sordu...

Buyurun şimdi siz olsanız bu durumda ne söylersiniz? Bana öylesine bir gülme geldi ki kendimi tutmam mümkün değil... Ben de gülümseyerek "Bana hocam dediniz doğru ama ben İstanbul Üniversitesi'nde hocayım" dedim... Albay bir an uyanır gibi oldu ama hiç sesini çıkarmadı... "Albayım siz yanlış Yeditepe'ye geldiniz, burası bir sigorta ekspertiz şirketi, Yeditepe Üniversitesi ise 200 metre ileride..."

Albay bunu duyunca hızla arkasını döndü kızını sertçe çekti, arabaya bindiler ve alelacele ile üniversiteye yöneldiler. Biz de albayı kırmayalım, gülmeyelim diye dudaklarımızı ısırmayı bırakıp gönlümüzce kahkahalar ile güldük... Hayatımda gördüğüm en zeki insanlardan biri olan rahmetli Hüseyin Arcan (fotoğrafta en sağda) "kardeşim hem bu kadar adam kapıya toplanmışsınız hem de parayı alıp bir kayıt yapamadınız" deyince biz iyice makaraları koyverdik... Hasta Fenerli de olsan ne güzel insandın be Hüseyin... Öğretim üyeleri karşılama heyeti olarak bu fotoğraf o günün anısınadır...



Soldan sağa: Timuçin Alpay, Mahmut Altunkuş, Birol Yazar, Naşit Yamanyar ve Hüseyin Arcan.



10 TEMMUZ

ENKA'DA FAZIL SAY RÜZGÂRI

1994'te Genç Konser Solistleri Avrupa yarışmasında kazandığı birincilikle kariyerine başlayan Fazıl Say, 10 Temmuz'da ENKA Açıkhava Konserleri'nde beklenen solo performansı ile yer alacak. Mozart, Chopin, Beethoven gibi klasik müziğin ünlü bestecilerin eserlerinin yanı sıra Fazıl Say, resitalinde kendi bestelerine de yer verecek.



11 TEMMUZ

YENİ TÜRKÜ JOLLY JOKER'DE

Yeni Türkü, adını albümde bir şarkı olarak yer alan Yılmaz Erdoğan'ın Ankara şiiri dizelerinden alan yeni albümünü 11 Temmuz'da Jolly Joker İstanbul'da sizler için seslendirecek.



12 TEMMUZ

ANKARA LEVENT YÜKSEL'İ DİNLEYECEK

Türkiye'nin başarılı vokallerinden Levent Yüksel konserleri yaz boyunca devam ediyor. Yüksel İstanbul'dan sonra 12 Temmuz'da Armada Avm'de sevenleriyle buluşuyor.



12 TEMMUZ

YAŞAR'LA ROMANTİK BİR YAZ AKŞAMI

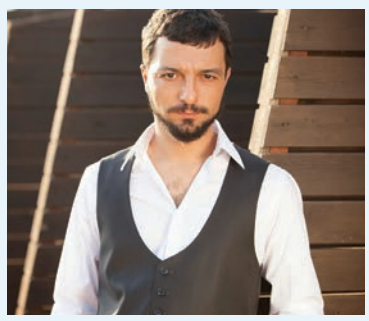
Kariyerine 1996'da çıkardığı "Divane" albümüyle Altın Plak alarak hızlı bir giriş yapan Yaşar, 12 Temmuz akşamı Jolly Joker İstanbul'da beğenilen şarkılarını sizlerle paylaşacak.



13 TEMMUZ

METALLICA DÜNYA TURNESİYLE İSTANBUL'DA

Metallica, yaza damga vuracak sahne performansını istek parçalardan oluşacak özel bir konser ile 13 Temmuz'da İstanbul İTÜ Stadyumu'nda hayranlarıyla buluşacak.



19 TEMMUZ

MEHMET ERDEM İLE "HİÇ KONUŞMADAN"

Hiç Konuşmadan'ı müzikseverlerle buluşturan Mehmet Erdem, 19 Temmuz'da Jolly Joker İstanbul'da kendisini dinlemeye gelenlere keyifli saatler yaşatacak.



19 TEMMUZ

NİLÜFER AÇIKHAVA'DA

Nilüfer, 19 Temmuz'da BKM organizasyonu ile Harbiye Cemil Topuzlu Açıkhava Sahnesi'nde birçok sanatçının şarkılarını büyük bir orkestra eşliğinde yorumlayacak.



21 TEMMUZ

SEZEN'LE YAZ AKŞAMLARI

Sezen Aksu, 21 Temmuz akşamı başlayıp dört gün boyunca devam edecek olan yaz konserleriyle Harbiye Cemil Topuzlu Açıkhava Sahnesi'nde yer alacak.



30 TEMMUZ

BAYRAM HAVASINDA KONSER

"Tanrım Dert Vermesin" isimli çıkış şarkısı ve keyifli sahne performansıyla Gökhan Tepe, 30 Temmuz'da Jolly Joker İstanbul Sahnesi'nde dinleyicisiyle buluşmaya hazırlanıyor.



30 TEMMUZ

MFÖ BODRUM'LA BULUŞUYOR

Sevilen grup MFÖ, tüm zamanlara damgasını vurmuş en sevilen şarkılarıyla 30 Temmuz'da Bodrum Antik Tiyatro'da sevenleriyle buluşacak.



31 TEMMUZ

BALIKESİR 'DARMADUMAN'

Son albümü DarmaDuman ile müzik piyasasında büyük ses getiren Duman grubu, 31 Temmuz'da Balıkesir Altınoluk'da sevenlerinin karşısında olacak.

31 TEMMUZ



OĞUZHAN KOÇ'LA "HÂLÂ RÜYADA"YIZ

BKM Mutfak'ın yetenekli yüzü Oğuzhan Koç, yeni albümü Ben Hala Rüyada ile 31 Temmuz'da Muğla Göltürkbükü Flamm Otel'de sevenleriyle buluşuyor. Kendi şarkılarını bestelemeye 15 yaşında başlayan Oğuzhan Koç'un bu albümünde de kendi söz ve bestelerinden oluşan 10 şarkısı yer alıyor. Esen Müzik etiketiyle piyasaya çıkan "Ben Hala Rüyada" albümü ile Oğuzhan Koç, konserde albümün çıkış parçası olan Ayy, Bu Yol Uzar, Gitsem Diyorum, Her Aşk Bir Gün Biter, Bitmedi Elem, Neşeli Ayrılık Şarkısı, Al Ahını, Yanımda Olsan şarkılarının yanı sıra 80'li ve 90'lı yılların en sevilen şarkılarını da seslendirecek. Oğuzhan Koç, 2010 yılında BKM Mutfak oyuncularının yazıp oynadığı "Çok Film Hareketler Bunlar" filminde hem oyuncu olarak yer aldı hem de filmin müzikleriyle 17'nci Kral Müzik Ödülleri'nde 'En İyi Film Müziği' ödülüne layık görüldü.

FARUK ÖMRÜUZAK
fomruuzak@yahoo.co.uk



Vuslat

DİKKAT ettiyseniz son yazılarım deniz ve kayık üzerine oldu. Demek ki çok özlemişim. Balaban'a sormuşlar, "Kaç hikâye bilirsin?" diye. O da " Kırk tane bilirim, kırkı da armut üstüne" diye cevaplamış. Bizim ki de aynı hesap. Bizim de düşlerimizin kırkı "deniz" üstüne...

Şükürler olsun kış bitti. Kış boyunca denizin özlemiyle yatıp, denizin özlemiyle kalktık.

Neyse ki vuslat gerçekleşiyor.

İstanbul'un yoğun trafiği içinde günümüzün en az üç saatlik kısmı trafikte geçti. Bedenim direksiyon başında, otobüste, metroda, metrobüste, trende, vapurda; ruhumsa Bodrum'da bir kışı daha tamamladık. Hangi vasıtada olursam olayım, denizi ve Bodrum'u düşleyip, bedenimi olmasa da ruhumu trafik cehenneminden kurtarmaya çalıştım. Ey trafik, bedenime sahip olabilirsin ama ruhuma asla!

İnsan hayalleri ile yaşar...

Aman, denizle yatıp kalkıyoruz derken lütfen yanlış anlaşılmasın. "Deniz" derken, bildiğimiz denizi, yani dünyamızın dörtte üçünü kaplayan tuzlu suyu kastetmekteyiz.

Hani, Marmara'sı var, Ege'si var, Adriyatik'i var, Baltık'ı var, Kızıl'ı var, Hazer'i var, Kara'sı var, Ak'ı var... İşte o denizi kastetmekteyiz. Yani bizim hayalini kurduğumuz; eskilerin "bahr" dedikleri, "derya" dedikleri, biraz daha büyüğüne "umman" dedikleri deniz... Daha da büyükleri var; hani "okyanus" diyorlar. Arktik'i var, Antarktik'i var, Atlantik'i var, Hint'i var, Pasifik'i var.

Var da bizim düşümüz onlara yetmez. Bizim denizlerimiz bize yeter. Egemiz, Akdenizimiz, Karadenizimiz, Marmaramız bizi keser.

Özlem büyük, onun için farkına varmadan yazılarım deniz ve onun nazlı kızları kayıklar üzerine olmuş. O kadar kusur kadı kızında da olur.

Evet, denizler nazlı kızlarını, kayıkları bağırlarına basmışlar. Binlerce yıldır onları bir kıyıdan bir kıyıya, bir yakadan bir yakaya, bir limandan bir limana, bir kıtadan bir kıtaya götürür durmuşlar.

Bu açıdan deniz birleştiricidir. Uzağı yakın eder.

Tekneyle ve onunla özdeşleşen denizciyle deniz arasındaki bu birliktelik bir aşka dönüşmüştür. Öyle bir aşk ki; aşkıyla coşan deniz bazen kendisine hakim olamaz, aşkına yenilip tekneyi de üstündeki denizciyi de bir daha geri vermemek üzere bağrına basar. Sonra ne kadar pişman olur bilmem ama bu sevgiliyle vuslattır. Deniz bunu yapar durur.

Deniz bir kez köpürmeye görsün...

Bu açıdan deniz ayrılıktır. Aldığını geri vermez.

Deniz kavuşmadır, deniz sevinçtir, deniz hüzündür.

Deniz duygudur, deniz şarkıdır, deniz türküdür.

Deniz aşktır, deniz sevdadır.

Deniz inançtır. İman tazeler. Bir kere köpürmeyegörsün. Humphrey Bogart'ın denizle ilgili önemli bir sözü var. Diyor ki, Bogart;

Bir gün Tanrı'nın varlığından şüpheye düşersen, tekneyle denize açıl,

İnancın kuvvetlenecektir.

Deniz esin kaynağıdır. Birçok sanatçının eserlerinin konusu olmuştur. Bana bile yazdırdıktan sonra... Sanatçıların denizi nasıl betimlediklerini bu yazıma sığdıramayacağım. Umarım gelecek yazımda Bodrum'dan size iletirim.

Deniz yaşamdır.

Deniz alın teridir; ekmektir, sudur.

Deniz tutkudur...

Bir sonraki yazımı Ege'nin köşesinden, Bodrum'dan yazabilme dileğiyle...



ALİ ERÜL
alierul@gmail.com

"Bir Hayalim Var"

ÇOK fazla rüya görmüyorum son yıllarda, neredeyse her mevsim bir kez. Geçtiğimiz günlerde sabaha karşı uyanıp yeniden uyuduğum sırada o kızı gördüm, sel gibi akan bir insan grubu içinde elindeki akordeonunu çalarak yürüyen o kızı.

Aynı sabah evden çıkıp arabaya bindiğimde haber dinlemek için radyoyu açtım, yine o bağıran sesler vardı haber kanallarında. Hemen yavaş müzik çalan diğer bir kanala geçtim. Gencecik bir kız sesi, Fransızca şarkısını söylüyor, fonda da müthiş bir akordeon tınısı, iyi mi?

Sizlere afiyet bir şey olmadı sonrasında.

Birkaç gün önce bir kez daha rüya gördüm bir hafta sonra. Yıllar önce birlikte çalıştığım ve neredeyse o günlerden beri hiçbirini görmediğim bir grup insan ile bir yerde oturuyoruz. İş miş filan derken birden inanılmaz bir tufan başlıyor ve herkes bir yerlere kaçışıyor.

O gecenin ertesi, hava 30 derece, tüm ofis camları açık, şıpır şıpır terlemece iken birden gökyüzü kararıyor. Delicesine bir dolu, gök gürültüsü, şimşek, sonrasında 15 dakikada metrekareye 50 kg yağmur.

Bunu da atlattık, aman size bir şey olmasın.

İnsan olacağı mı görüyor, gördüğünü mü olduruyor? Haydi canım sen de! İkincisi zırdelilik belki ama ilki de saçma değil mi? Şunu anlarım, kafanda bir şeyleri çok düşünürsün, düşünürsün, kurarsın filan ve bir gün, bir sabaha karşı giriverir rüyana ama akordeon çalan kız ne iş oluyor?

Çok eskiden birisini çok beğeneyim, ya da bir sınavda başarılı olmam gereksin, ya da ne bileyim tatile bir yere gitmek isteyeyim...Hedefim ne ise buna odaklanır ve birkaç gün içinde bu konu ile ilgili bir rüya görürdüm, genelde de kötü olmazdı rüyalar.

Rüya görmek istemek ile ilgili, bir şeyleri değiştirme kararlılığı ile ilgili, ve de tabii bunları yapabilecek irade ve güç ile. Halil Cibran'ın ifadesi ile, "Dün bugünün anısı, yarın ise bugünün hayalidir". Yani aslında her şeyi var eden bugündür, ya da geçmişteki o belirli gündür. Yani aslında rüya görmek, hayal etmek başka zamanlarda gerçekleşse de onları var eden o andır aslında, düşündüğün ve istediğin an.

Hayal etmek, rüya görmek için odaklanmak gerek, yoğunlaşmak gerek. Kolay değil, kabul ediyorum. Çünkü aile, iş, bütçeler, arkadaşlar, dostlar, ekonomi, politika, medya... Her gün ajandamıza giren o kadar çok gelişme oluyor ki. Her şeye yoğunlaşmaya çalışan beyinler sonunda hiçbir şeye odaklanamıyor. Her sabah "şunları mutlaka halledeceğim" diye güne başlayan insanlar akşam günü nasıl bitirdiklerini bilemiyor, kafadaki yapılacaklar ile vücuttaki enerjinin çarpışması sonucu günün nasıl biteceği, ne zaman uyunacağı öngörülemiyor.

Belki eskiden devlet dairelerinde olduğu gibi bir öncelik sırası belirlemek gerek; "Hooooppp hemşerim adam kaç gündür bekliyor sırada, sana ne oluyor?"; ya da "Teyze'nin işi çok acil, onu öne alalım lütfen", "Adamın elinde 50 kişinin işi var, ona verirsek sırayı bugün bir daha gördüremeyiz işimizi" gibi.

Bir de her bireyin kendi yükleme sınırını bilmesi gerek, ben kafamda 10 işi tutabilirim, sen belki 15, öbürü 20; ama kimse mesela 50 ya da 100 işi sürekli taşıyamaz kafasında. Dolayısı ile insanın yapabileceğinden fazla işin altına girmesi sadece o işlerin hızını ve kalitesini değil, aynı zamanda işin sahibinin yaratma, düşünme gücünü de törpülüyor. Bir şeyleri değiştirme ya da farklı kılma becerisini köreltiyor.

Ayrıca rüya görmenin, hayal etmenin sadece günün belirli saatleri, özellikle uyku ile birlikte anılması da ne derece doğru? Onca işin ya da meşguliyetin arasında kendini sakin ve sessiz bir yerlere atan insan gözleri açık ve oturuyor ya da yürürken de bir şeyleri hayal edemez mi? Hatta belki karşısında o sıkıcı rutin konuşmaları yapan birisini dinliyor gibi yapıp eş zamanlı olarak beynini çok uzun süredir meşgul eden o konuya bir çözüm bulamaz mı?

Sanıyorum her şeyin başı insanın kendisi. Hepimizin rüyaları var, olmalı. Bunları gerçeğe dönüştürebilmek için öz disiplin, adanmışlık, sistematik bir düzen, kararlılık ve emek gerekiyor sadece.

Görüşmek üzere...



Silsile

KÜNYE
Yönetmen: Ozan Açıktan
Senaryo: Ozan Açıktan, Cem Akaş, Faruk Özerten
Oyuncular: Nehir Erdoğan, Tardu Flordun, İlker Kaleli
Türü: Gerilim
Yapım Yılı: 2014

Silsile, bir gecede geçen bir aşk ve suç filmi. Aşk suça karışır, suç aşka karışır. Ve olaylar silsilesi başlar. Tardu Flordun, Nehir Erdoğan ve İlker Kaleli'nin başrollerinde oynadığı film, yasak bir aşkın trajik bir olay sonucu ortalığı nasıl karıştığını ele alıyor. Bir süre ABD'de kaldıktan sonra İstanbul'a dönen Cenk, candostu Faruk'un onun için restore ettirdiği Karaköy'deki bir dairede kalmaktadır. İşadamı Faruk'un ünlü sevgilisi Ece'nin ise Cenk'le gizli bir ilişkisi vardır. Büyük şehirlerde yaşanan hayatların arasındaki karmaşık ilişkilerin, derin yaraların ve hayatın kırgınlığının sorgulandığı filmde, bu üç karakterin hayatlarını sonsuza kadar değiştirecek bir olaylar silsilesi yaşanır.



Herkül: Efsane Başlıyor

Tarihin en ünlü mitolojik kahramanlarından biri olan Herkül, bu yapımda yabancılarla dolu, tekinsiz bir dünyada zorlu bir maceraya atılıyor. Milattan önce 1200 yılında, antik Yunan şehirlerinden birindeyiz. Dünyada yaşayan kraliçelerden biri, Zeus'un cazibesine kapılır ve ondan bir çocuğu olur. Herkül adını verdikleri bu prens için öngörülen kaderde, zalim kralın hanedanlığını sona erdireceği ve şehre düzen getireceği yer almaktadır. Kaynağını mitolojik hikayelerden alsa da işin gerçekçi ve insan yanına odaklanan yapımın yönetmen koltuğunda Renny Harlin bulunuyor. Filmin başrollerini ise Kellan Lutz, Scott Adkins ve Gaia Weiss paylaşıyor.



Su ve Ateş

Dil eğitimi için Londra'ya giden ve eğitimi bittikten sonra da orada yaşamaya devam eden Yağmur, Kemal'le tesadüf eseri bir uçakta karşılaşır. Yağmur, çok az tanıdığı ve gizemli bir yönü olduğuna inandığı Kemal'e aşık olmuştur ve aralarında bir ilişki başlamıştır. Asıl adı Haşmet olan Kemal, büyük bir aşiret hesaplaşması ve kan davasının içerisindedir. İki aşiretin, kanı karşılıklı olarak durdurması da tamemen Haşmet'e bağlıdır. Yağmur'u da içine sürükleyecek karanlık olaylar ise kapıdadır. Yapımı Avşar Film ve DNZ Film ortaklığında gerçekleştirilen projenin başrollerini Yasemin Allen ve filmin yönetmenliğini yapan Özcan Deniz paylaşıyor.



Düzenbaz

3 dalda Altın Küre, 3 dalda Bafta Ödülleri dahil uluslararası festivallerde 53 ödüle layık görülen bir başyapıt Düzenbaz… 1970'lerde geçen gerçek bir hikayeden uyarlanan filmde usta dolandırıcı Irving Rosenfeld ve ortağı Sydney Prosser genç ve yetenekli bir FBI ajanı olan Richie DiMaso tarafından yakalanır. Hüküm giymemelerinin ise tek bir yolu vardır: FBI için çalışmak... FBI'ın üst kademeli yöneticilerinden gelen bu teklifi kabul ederler ve macera başlar. Filmin yönetmenliğini David O. Russell yürütüyor. Yıldız oyuncularıyla dikkat çeken filmin oyuncu kadrosunda Jennifer Lawrence, Bradley Cooper, Christian Bale gibi isimler bulunuyor.





EMİN ÖZCAN
emin@sigortacigazetesi.com.tr

Kupaya gidemedik, bari biraz avunalım...

TAM lig bitti, Fenerbahçe şampiyon oldu, oldu da ne oldu derken, imdadımıza Dünya Kupası yetişti. Yeniden futbola döndük. 4 yıl önce vuvuzela dinlemiştik, bu kez samba dansı izleyerek başladık şampiyonaya... Futbol garip bir oyun. En azından Türkiye'de böyle. Bizim ülkemizdeki 75 milyonluk nüfusun bütün yetişkin erkekleri, en az Fatih Terim kadar teknik direktördür. Herkes futbolu çok iyi bilir.

Bu yıl Dünya Kupası'nda Türkiye yok. Zaten Türkiye'nin Dünya Kupası geçmişi de pek parlak sayılmaz. Dünya Kupası'na katılmaya Türkiye 1950, 1954 ve 2002 olmak üzere 3 defa hak kazandı. 1950 FIFA Dünya Kupası'na finansal sorunlar yüzünden katılamadı. Ama 2002'de bir katıldı, pir katıldı... İsterseniz Vikipedi, Özgür Ansiklopedi'deki eski defterleri karıştırarak biraz avunalım.

2002 FIFA Dünya Kupası elemelerinde Şenol Güneş yönetiminde İsveç'in ardından ikinci olan milliler kupaya gitme hakkını baraj maçlarında Avusturya'ya 1-0 ve 5-0'lık sonuçlarla üstünlük sağlayarak kazandı. Ayyıldızlılar; tarihinin en büyük başarısını da bu turnuvada elde etti. Temelini 1991 yılındaki Akdeniz Oyunları'nda ikinci olan futbolcuların oluşturduğu takım Brezilya, Kosta Rika ve Çin ile birlikte C Grubu'nda yer aldı. Grup maçlarını Güney Kore'de oynayan Ayyıldızlılar ilk maçında Brezilya karşısında Hasan Şaş'ın attığı müthiş golle öne geçmesine rağmen karşılaşmayı 2-1 kaybetti. İkinci maçında da Kosta Rika ile 1-1 berabere kalan milliler, grubun son maçında Çin'i 3-0 yenerek gruptan ikinci olarak çıkmayı başardı. İkinci turda ev sahiplerinden biri olan Japonya'yı Ümit Davala'nın attığı golle 1-0'la geçen ekip, çeyrek finalde turnuvada Fransa ve İsveç gibi takımları yenen Senegal ile eşleşti. Türk Milli Takımı karşılaşmayı İlhan Mansız'ın attığı altın golle 1-0 kazandı. Sonradan kupayı kazanacak olan, grupta karşılaştığı ve kaybettiği Brezilya'ya yarı finalde 1-0 kaybeden Türk Milli Takımı, Güney Kore'yi 3-2 yenerek dünya üçüncüsü oldu.

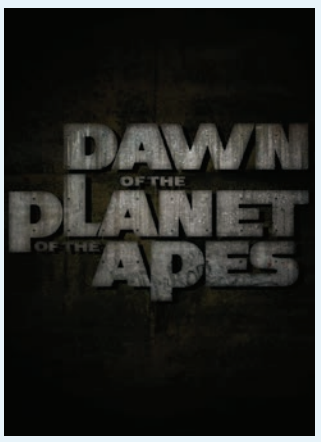
Türk milli takımının Avrupa şampiyonalarında en başarılı olduğu yıl da 2008 oldu. 2008 Avrupa Futbol Şampiyonası elemelerinde Yunanistan, Norveç, Bosna-Hersek, Macaristan, Moldova ve Malta ile aynı grupta bulunan Türk Milli Takımı grupta oynadığı ilk 3 maçın 3'ünü de kazanmayı başardı. Dördüncü maçına 25 Mart 2007 tarihinde Atina'da Yunanistan karşısına çıkan milliler maçın hemen başında yediği golle 1-0 mağlup duruma düşmesine rağmen karşılaşmayı 4-1 kazandı ve tarihinin en büyük başarılarından birine imza attı. Daha sonra oynadığı Norveç maçından 2-2'lik skorla ayrıldı. Bosna-Hersek ile olan grup maçında ise Türkiye son dakikada yenen golle 3-2 mağlup oldu. 8 Eylül 2007 günü Malta maçında 2-2 berabere kalan Milli Takım beklenmeyen iki puan kaybı yaşadı. 12 Eylül 2007 günü ise Macaristan karşısında BJK İnönü Stadı'nda oynanan maçta 3-0'lık net bir skorla galibiyet alındı. Ancak Avrupa'nın zayıf ekiplerinden Moldova karşısında 1-1 berabere kalıp hemen arkasından da grup lideri Yunanistan'a 0-1 yenilerek grubunda üçüncü sıraya gerileyerek Euro 2008 işini zora soksa da 17 Kasım 2007 tarihinde grup ikincisi Norveç'i deplasmanda 1-2 yenerek Euro 2008'e gitme şansını son maça taşıdı. 21 Kasım 2007 Çarşamba günü İstanbul Ali Sami Yen Stadyumu'nda oynanan Bosna Hersek maçını Türkiye 1-0 kazandı 2008 Avrupa Futbol Şampiyonası finallerine katılmaya hak kazandı.

2008 Avrupa Futbol Şampiyonası'nda Fatih Terim önderliğindeki milli takım turnuvaya Portekiz'e 2-0 yenilerek başladı. Turnuvanın 2. maçında ev sahibi İsviçre ile karşılaşan milliler 1-0 yenik duruma düşmesine rağmen maçı 1-2 kazandı ve gruptan çıkma şansını son maça bıraktı. A Grubu'nun son maçında Çek Cumhuriyeti karşısında 2-0 mağlup duruma düşmesine rağmen maçı 3-2 kazanarak tarihinde ikinci kez Avrupa Futbol Şampiyonası'nda çeyrek finale çıktı. Çeyrek Final'de Balkan ekolünün temsilcisi Hırvatistan önünde normal süresi 0-0 biten maçta 119. dakikada 1-0 mağlup duruma düşen Türkiye, 121. dakikada Semih Şentürk'ün attığı golle maçı penaltılara götürdü ve penaltılarda rakibine üstünlük sağlayarak yarı finale adımını attı. Yarı final mücadelesinde Türkiye, maçta öne geçmesine rağmen Almanya 3-2 kazanarak finale çıktı. Fakat, Türkiye Avrupa Şampiyonası tarihinin en büyük başarısını yakalayarak ilk dörtte yer aldı. Bu kupada sonuç ne olur bilemem, ama gelecek kupa ve şampiyonalarda görüşmek üzere, esen kalın.

Göz

Çocukluğunda büyük bir travma yaşayan Kaylie, yıllarca erkek kardeşi Tim'in ailesini öldürdüğü iddiasıyla karşı karşıya kalmıştır. Aralarının düzelmesi için çabalasalar da sanki yine de bir şeyler yolunda gitmemektedir. Kime ait olduğu bilinmeyen, antika bir ayna Kaylie'nin şüphelerinin merkezine oturur. Etrafındakileri etkisi altına alabilen bu aynanın ilk sahibi adeta sırra kadem basmıştır. Aynanın kendisine bakan kişiyi ele geçirebilme özelliğine sahip olması Kaylie'nin araştırmasını derinleştirir. Çevresindeki herkes ailelerini Tim'in öldürdüğünden emin gibidir. Yönetmen koltuğunda Mike Flanagan'ın olduğu filmin başrollerinde Karen Gillan ve Brenton Thwaites yer alıyor.

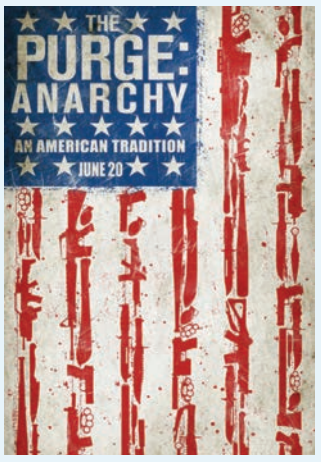
KÜNYE
Vizyon Tarihi: 4 Temmuz
Yönetmen: Mike Flanagan
Senaryo: Mike Flanagan, Jeff Howard
Oyuncular: Karen Gillan,
Brenton Thwaites, Katee Sackhoff
Türü: Korku



11 TEMMUZ

Maymunlar Cehennemi: Şafak Vakti

Üç yıl önce gösterime giren ve 300 binden fazla seyirci çeken serinin ilk filmi Maymunlar Cehennemi: Başlangıç'ın on yıl sonrasına gidiyoruz. Karşımızda Caesar (Sezar)'ın liderlik ettiği, genetik olarak evrim geçirmiş, daha zeki ve daha güçlü bir maymunlar topluluğu var. Maymunlar Cehennemi'nin merakla beklenen yeni filminin yönetmen koltuğuna Matt Reeves oturuyor. Oyuncuları ise Andy Serkis, Jason Clarke ve Gary Oldman gibi oyunculardan oluşan filmin senaristliğini Mark Bomback, Amanda Silver ve Rick Jaffa üstleniyor.



18 TEMMUZ

Arınma Gecesi: Anarşi

İlki 2013 yılının sonbaharında vizyona giren Arınma Gecesi (The Purge) filminin devamı olan yapımın yönetmenliğini ve senaristliğini yine James De Monaco üstleniyor. Dünyada her yıl, bir gün boyunca kanunlar askıya alınır ve 24 saatlik "her şey serbest" zamanı başlar. Sokaklar cinayet işleyen, yağma yapan gruplarla dolar. Ama Arınma Günü denen bu günde herkes kötü değildir. Grupların eline düşmüş insanları kurtarmaya çalışan başka insanlar da vardır. Filmin yönetmeni James DeMonaco filmin senaristliğini de üstleniyor. Filmin oyuncu kadrosu Kiele Sanchez, Frank Grillo, Zach Gilford, Carlos Gallardo ve Carmen Ejogo gibi isimlerden oluşuyor.



25 TEMMUZ

Herkül: Özgürlük Savaşçısı

2014 yapımı aksiyon macera kategorisindeki Herkül: Özgürlük Savaşçısı filminde 1400 yıl önce tanrı veya insan olmayan işkence görmüş bir ruhun dünyada yürümesi konu ediliyor. Herkül (Dwayne Johnson) tanrı kral Zeus'un güçlü oğluydu. Bunun karşılığında tüm hayatı boyunca acı çekti. 12 görevi ve ailesini kaybetmesinin ardından, bu karanlık yorgun ruh tanrılara sırtını döndü ve huzuru kanlı savaşlarla çarpışarak aramaya başladı. Filmin yönetmenliğini Brett Ratner üstleniyor. Oyuncu kadrosunda Ian McShane, Dwayne Johnson, Rufus Sewell Joseph Fiennes, Rebecca Ferguson gibi ünlü isimleri barındıran filmin senaryosunda ise Ryan Condal ve Evan Spiliotopoulos'un imzası var.

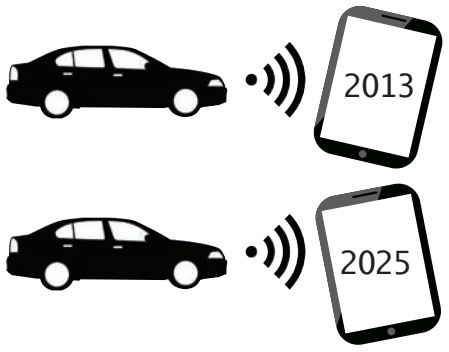


DAVİD KOHEN
david@kositassigorta.com.tr

Otomobilde mobil teknolojiler ve sigorta

On yıl içinde internet bağlantılı mobil teknoloji telematik sisteminin otomobil kullanımında devrim yapması ve sektörün ekonomisini yeniden yapılandırması bekleniyor.

OTOMOBİL ÜRETİCİLERİ, PİYASANIN LOKOMOTİFLERİ



Satılan araçların **%17**'sinde internet temelli mobil teknolojiler bulunuyor.

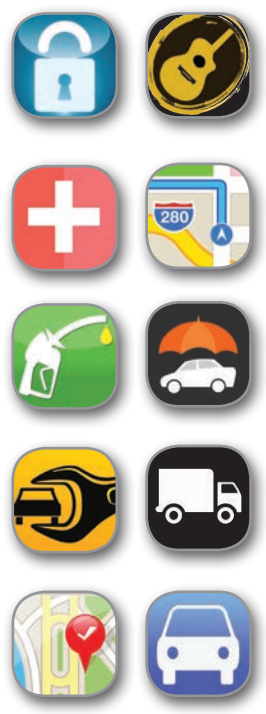
Bu oran on iki yıl içinde **%90**'a kadar çıkacak.

Otomobilde bundan sonraki devrim mekanik değil dijital olacak. Mobil iletişim ve bilgisayar temelli Telematik konsepti otuz yıldır mevcutsa da akıllı telefonların ve daha genel bir deyişle internet bağlantılı cihazların (tabletler, akıllı bilezikler, saatler...) da yardımıyla iki yıldan bu yana otomobilde çok sayıda yeni uygulamalar hizmete alındı. (2013 yılında bir milyar kişi akıllı telefon sahibiydi.)

İNİSİYATİFLER Otomobil üreticileri internet bağlantılı otomobil sapağını kaçırmamak için organize oluyorlar. Audi, BMW, Ford, Hyundai, Kia ve Lexus 2018 sonunda otomobillerinin %100'ünü internet bağlantılı olarak satışa sunabileceklerini ifade ediyorlar. Bu arada, sigorta şirketleri de bu pazarın sunduğu fırsatların farkına yeni yeni varıyorlar. Fakat otomobil üreticilerinin iki yıl gerisinden geliyorlar.

SİGORTA, DİĞERLERİNİN ARASINDA GÖLGEDE KALAN BİR UYGULAMA

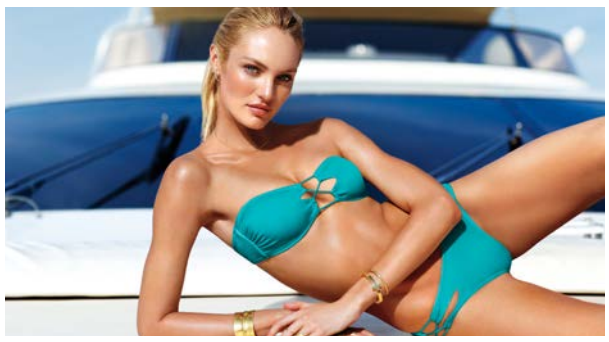
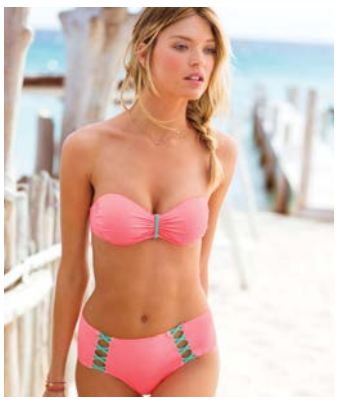
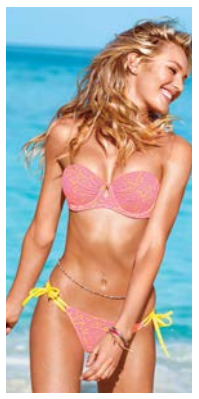
Güvenlik, trafik ile ilgili bilgiler, yer bulma, bakım, yardım, sigorta, eğlence: Akıllı telefon ile otomobil arasındaki bağlantı yepyeni perspektifler açıyor. Yardım hizmeti buna dahil. Europ Assistance'ta İnovasyon ve Araştırmadan sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Manrico Lachia: "Telematik müşterilere daha fazla interaktiflik, dolayısıyla oto paylaşım gibi daha yüksek katma değerli hizmetlerin sunulmasına olanak veriyor" diyor.

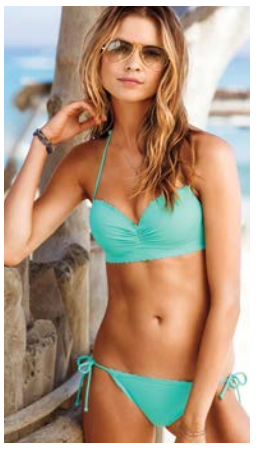


İNİSİYATİFLER Audi, Google'ın işletme sistemi Android'i modellerinin bir kısmına dahil ederken, başka markalar (BMW, Ford, General Motors, Toyota) tercihlerini Apple'dan yana kullandılar. Şimdilik araştırma safhasında olan sigorta şirketleri cephesinde bu tür hiçbir ortaklık tesis edilmiş değil.

Amerikan sigorta şirketi OnStar bir ürün arzı geliştirmek için 2012 yılında General Motors ile işbirliği yaptı. Ayda 30 dolara üretici firma arıza teşhis, yardım, sigorta veya navigasyon desteği gibi hizmetlerden yararlanabiliyor. Bu sigorta konsepti şimdiden 6,5 milyon Amerikalının beğenisini kazandı.

2014'te plajlar renkleniyor


YAZIN İKİNCİ FIKRASI

İlk 11

Yılların kankaları artık iyice yaşlanmışlar... İdris iyice elden ayaktan kesilmiş, yatağa düşmüş! Arkadaşı Temel de onu hiç yalnız bırakmamış. Her gün ziyaretine gitmiş... İdris'in öleceği artık iyice kesinleşince Temel arkadaşından bir ricada bulunmuş:

-'İdris kardeş... İkimiz de yaşamlarımız boyunca futbol oynadık biliyorsun. Cumartesi günlerini nasıl iple çekerdik hatırla!.. Yıllar dindiremedi futbol aşkımızı!! Şimdi senden bir ricam var. Cennete varınca bir şekilde bana iletmeni istiyorum orada futbol var mı yok mu?'

İdris bin bir zorlukla başını doğrultmuş ölüm döşeğinden;

-'Temelim, söz!!.. Eğer olursa bu ricanı yerine getireceğim!'

..Ve tüm hikayelerde olduğu gibi bu son muhabbetleri olmuş!

Birkaç gün sonra bir gece yarısı Temel derin uykusundan beyaz bir ışık hüzmesi ve adını çağıran bir dış ses ile uyanmış..

-'Temelllllll... Temelllllll....'

Temel anında doğrulup

-'Kimsin?' diye mırıldanmış korkuyla.

-'Benim' demiş sesin sahibi...'İdris!!'

-'Sen İdris olamazsın. İdris öldü!' diye haykırmış Temel.

-'Benim oğlum!..İdris..' diye ısrar etmiş dış ses..

-'İdris!? Neredesin' diye sormuş Temel

-'Cennette'! demiş İdris... 'Şimdi beni iyi dinle Temel...

Sana hem acayip iyi, hem de biraz kötü haberlerim var!!'

-'Önce iyi haberleri ver' demiş Temel heyecanla.

-'İyi haber' demiş İdris 'Cennette futbol var!

Hem de bizden önce ölen tüm eski kankalarımız burada...

Daha da iyisi hepimiz gençlik yıllarımızın fiziğindeyiz!!..

Hava hep bahar. Ne yağmur, ne kar söz konusu. İstediğimiz kadar oynuyoruz ve inanmayacaksın, hiç yorulmuyoruz!!'

-'Süper lan' demiş Temel. Bunu hayal bile edemezdim!

Peki kötü haber ne?

İdris: 'Cumartesi ilk 11'desin!!

Güneş Genişletilmiş Kasko ile yola avantajlı çıkın!



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

GÜNEŞ SİGORTA
"Değerlerimizin Sigortası"

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

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

