

FIRTINALAR DİNMİYOR

Haziran ayında dünya çapında en çok hasar, kötü hava koşulları sonucunda meydana geldi. ABD ve Avrupa'da dolu fırtınaları ve kötü hava koşulları birkaç milyar dolar hasara yol açarken, Çin'de de yağmurların yol açtığı 2.2 milyar dolarlık ekonomik hasar haziran ayına damgasını vurdu. › S.25



COSTA CONCORDIA SON SEFERİNDE

İtalya açıklarında 2012'de karaya oturan Costa Concordia, söküm işlemleri için son kez yüzdürüldü. Bu işlemle birlikte kazanın yol açtığı hasar miktarı 1.5 milyar euroya ulaşacak. › S.25



REKOR TAZMİNAT KARARI: 23.6 MİLYAR DOLAR

ABD'nin tütün devi R.J. Reynolds, temyiz de onaylarsa 23.6 milyar dolar tazminat ödeyecek. Cynthia Robinson'ın akciğer kanserinden ölen eşi için 2008'de açtığı davada karar geçtiğimiz ay çıktı. Rekor tazminata Robinson bile inanamadı. › S.24

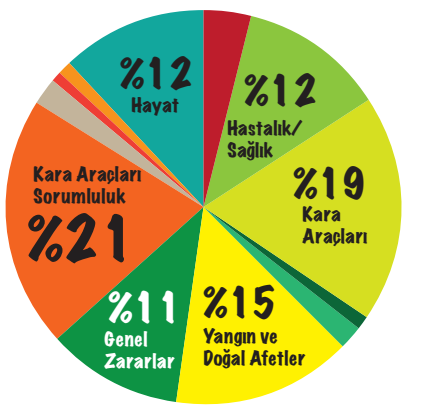
Türkiye'nin En Çok Satan Sektör Yayını

sigortacı gazetesi

AĞUSTOS 2014 YIL: 30 / SAYI: 429 AYDA BİR YAYINLANIR

İLK ALTI AY EKSİDE

2014 yılının ilk altı ayında Türk sigorta sektörünün prim üretimi yüzde 5.37 oranında arttı. Ancak bu artış, Haziran 2014 itibarıyla yıllık 9.16 olarak kayıtlara geçen enflasyonun gerisinde kaldı. Toplam prim üretimi 13 milyar 221 milyon lira olarak gerçekleşirken, üretimin 11 milyar 689 milyon liralık bölümü hayat dışından, 1 milyar 532 milyon lirasıysa hayat branşından geldi. İlk altı ayda elementer branşlarda artış oranı yüzde 9 olurken, hayat sigortaları prim üretimi ise geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 16 geriledi.



2013 yılında prim üretim artışının lokomotifi olan trafik branşındaki büyüme oranı ilk altı ayda yüzde 4.25'te kaldı. Kasko branşındaysa üretim yüzde 3.5 oranında azaldı. İlk altı ayda branşlara göre büyüme oranı yangın ve doğal afetlerde yüzde 17.5, kazada 18.5, hastalık-sağlıkta yüzde 17.4 ve genel zararlarda yüzde 12.5 oldu. İlk altı ayda en çok prim üreten şirket 1 milyar 593 milyon lirayla Anadolu Sigorta olurken, hayat branşındaysa en çok prim üretimini 302 milyon lirayla Ziraat Hayat ve Emeklilik gerçekleştirdi. › S.26-27 İstatistik ekinde.

KÜRESEL SİGORTACILIK DA HIZ KESTİ

Swiss Re'nin 2013 yılına dair verileri açıkladığı yeni Sigma Raporu'na göre, sigorta sektöründe büyüme tüm dünyada yavaşladı. 2012'de yüzde 2.5 oranında artan prim üretimi, 2013'te yüzde 1.4'lük artışla sınırlı kaldı. 2013'te prim üretimi artış oranı gelişmekte olan pazarlarda yüzde 7.4'ken, gelişmiş pazarlarda bu oran yüzde 0.3 gibi düşük bir seviyede gerçekleşti. › S.22



1.5 MİLYON KİŞİ 'KATKI'DAN SONRA BES'LENDİ

Emeklilik Gözetim Merkezi'nin verilerine göre, yüzde 25 devlet katkısı uygulamasının başladığı 2013 yılının başından bu yana BES'e 1 milyon 517 bin 435 kişi dahil oldu. Bu rakam toplam katılımcı sayısının yüzde 32.7'sine karşılık geliyor. Buradan hareketle, sistemdeki her üç katılımcıdan birinin 2013 yılı ve sonrasında sisteme girdiği görülüyor. › S.36



TÜRKİYE FATCA'YA HAZIR MI?

ABD, Yabancı Hesaplar Vergi Mevzuatı Uyum Yasası'nı (FATCA) vatandaşlarının gelirlerini kayıt altına almak ve vergi kaybını azaltmak için 2010 yılında yürürlüğe soktu. Türkiye, 2014 yılı itibarıyla bu alanda ABD ile anlaşma sağlayan ülkeler arasına dahil oldu. FATCA ile birlikte ABD dışındaki finansal kuruluşlar, müşterileri arasındaki ABD vergi mükelleflerinin varlıklarını bildirmekle yükümlü tutulacaklar. › S.32



YÜKSEK EĞİTİM MASRAFLARI SİGORTA TALEBİNİ ARTIRACAK

18-70 yaş arasındaki ebeveynler veya çocuğun eğitim masraflarını üstlenen kişiler, eğitim sigortasıyla çocuklarının eğitimlerini garanti altına alabiliyor. Eğitim gören tüm çocukların bu sigorta türünden yararlanması gerektiğini söyleyen sektör yöneticileri, Türkiye'nin sahip olduğu genç nüfus ve yükselen eğitim masraflarının ürüne olan talebi artıracağını belirtiyorlar. Hızla gelişen eğitim sigortasının tanıtım ve satışını gerçekleştiren dağıtım kanallarına da önemli görevler düşüyor. › S.28

DASK'LI KONUT SAYISI 6.5 MİLYONA ULAŞTI



Deprem sigortası kapsamındaki 17.7 milyon konutun yüzde 36.7'si sigorta sistemine dahil oldu. DASK Yönetim Kurulu Başkanı Selamet Yazıcı, "DASK kurulduğunda 500 bin deprem teminatlı konut varken, bugün bu sayı 6.5 milyon" dedi. › S.20

SEYAHAT SİGORTASIZ TATİLE ÇIKMAYIN



Anadolu Sigorta Genel Müdürü Musa Ülken, yurtdışı seyahat sigortasının yalnızca vize alınırken mecburen yaptırılması gereken bir sigorta olarak algılanmaması gerektiğini ve ürünün birçok teminat içerdiğini belirtti.› S.03

ING EMEKLİLİK'İN YENİ CEO'SU FRANK EIJSINK



Frank Eijsink, ING Grup'ta üst düzey yöneticilikte kazandığı on yılı aşkın deneyimin ardından, ING Emeklilik'e CEO olarak atandı. Eijsink, ilk röportajını Sigortacı Gazetesi'ne verdi ve "İlk hedefimiz BES katılımcılarının devamlılığını sağlamak" dedi. › S.10

BİREYSEL EMEKLİLİĞE GENÇLERİN İLGİSİ BÜYÜK



BES katılımcılarının büyük çoğunluğunu gençler oluşturuyor. BES'e daha çok gençlerin ilgi gösterdiğini belirten MetLife Emeklilik ve Hayat Genel Müdürü Deniz Yurtseven, katılımcıların yüzde 69'unun 25-45 yaş grubu arasındaki bireylerden oluştuğuna dikkat çekti. › S.4

ESNAF SİGORTADAN DAHA ÇOK FAYDALANMALI



Halk Sigorta Genel Müdürü Bülent Somuncu, esnafın da büyük işletmeler gibi cüzi katılım aidatlarıyla, en iyi dayanışma usulü olan sigorta havuzundan en geniş manada faydalanması gerektiğini ifade etti. › S.12

BANKA SİGORTACILIĞI ÇİN'DE BAŞARILI OLUYOR

David Kohen, bu ayki yazısında 1.4 milyar nüfuslu dev pazar Çin'de, banka sigortacılığının toplam prim üretiminde yüzde 24'lük paya ulaştığına dikkat çekti. Kohen, acentelerin yüzde 55'lik payla hâlâ en yüksek üretim kaynağı olduğu ülkede, banka sigortacılığının da son yıllarda hızla geliştiğine işaret etti. › S.50

MADEN İŞÇİLERİNİN HAKLARI KANUNLA KORUNMALI

Erhan Dumanlı, ülkemizdeki maden işçilerinin kötü koşullarına dikkat çekti. Dumanlı, 55 bin maden işçisinin haklarında genel düzenlemeler olmasına rağmen, 'Soma' gibi felaketlerin yaşanmaması için kuralların kanunla belirlenmesi ve uygulamaların tavizsiz takip edilmesi gerektiğini yazdı. › S.41

BÜYÜK ŞİRKETLER BAŞARI İÇİN TAKIM RUHUNA İNANIYOR

Mehmet Muratoğlu, bu ayki yazısında, dünyadaki büyük şirketlerin başarılarında takım ruhunun giderek artan bir öneme sahip olduğuna değindi. Muratoğlu'na göre, popülaritesi artan takımlar, olumlu sinerjiye sahip ve ortak performans gerektiren hedefleri paylaşan bireylerden oluşuyor. › S.44



Türkiye İş Bankası kuruluşudur.
TÜRKİYE İŞ BANKASI

Anadolu Sigortalılar yurtdışı tatillerinde de güvence altında

Özellikle vize başvuruları sırasında istenmesinden dolayı, yerine getirilmesi gereken bir prosedür gözüyle bakılan 'yurtdışı seyahat sigortası', aslında kişileri tatil sırasında başlarına gelebilecek pek çok riske karşı koruyor. Anadolu Sigorta, sunduğu yurtdışı seyahat sigortası hizmetiyle sigortalılarının tatil keyiflerini de sigortalıyor.

SEYAHAT SİGORTASINDA ANADOLU SİGORTA FARKI

Avrupa ülkeleri için yurtdışı seyahat sigortası yaptırmanın bedeli; 8 güne kadar 5.60 euro, 16 güne kadar ise sadece 10.24 euro karşılığı lira. İsteyen sigortalıların düşük bir ek prim karşılığında, seyahat sırasında oluşabilecek ölüm ve sürekli sakatlık durumlarına karşı, ferdi kaza teminatını da ekleyebildikleri Anadolu Sigorta'nın yurtdışı seyahat sigortasıyla belirli limitler dahilinde sunulan teminatlar şu şekilde sıralanıyor:

- Yaralanma veya hastalık nedeniyle tıbbi tedavi ve sigortalının nakli
- Taburcu olduktan sonra daimi ikametgâha nakil
- Vefat eden sigortalının nakli
- Tur ile yapılan seyahatin iptali
- Yaralanma veya hastalık nedeniyle yurtdışında konaklama süresinin uzatılması
- Sigortalıya yapılacak tedavi nedeniyle aile üyelerinden birinin seyahati ve konaklaması
- Aile üyelerinden birinin ölümü veya evde meydana gelen hasar nedeniyle yolculuğun durdurulması sonucu geri dönüş seyahati
- Bagajın bulunması ve sigortalıya ulaştırılması
- Tarifeli bagaj kaybı, zarar görmesi, çalınması
- Gecikmeli bagaj
- Borç olarak kanuni işlemlerle ilgili kefalet
- İlaç gönderilmesi organizasyonu
- Acil mesajların iletilmesi
- Pasaport veya bilet kaybı
- Overbooking nedeniyle gecikme

Türk sigorta sektörünün öncü firması Anadolu Sigorta, yaz sezonuyla birlikte sıklaşmaya başlayan yurtdışı tatilleri sırasında, herkesi yurtdışı seyahat sigortalarını yaptırmaya çağırıyor. Türk vatandaşlarına vize uygulayan ülkeler tarafından, vize başvuruları ile beraber zorunlu talep edilen yurtdışı seyahat sigortasını Anadolu Sigorta'dan satın alan sigortalılar, sadece zorunlu tutulan 30 bin euroluk sağlık teminatlarına değil; bagajın kaybolmasından tarifeli bagajların zarar görmesi, çalınması veya gecikmesine kadar tatil keyiflerini kaçırabilecek pek çok aksiliğe karşı da kendilerini koruyorlar.

Yurtdışı seyahat sigortası yalnızca tatil sırasında olabilecek riskler için değil, tur ile yapılan tatilin iptal olması, aile üyelerinden birinin ölümü veya evde meydana gelen hasar nedeniyle yolculuğun durdurulması gibi kişileri beklemedikleri bir anda hazırlıksız yakalayan durumlar karşısında da koruyor. Sigorta teminatları arasında; sigortalının acil mesajlarının gerekli yerlere ulaştırılması ve ihtiyaç anında hukuki/kanuni işlemlerde kullanmak üzere borç olarak sigortalıya belirli bir miktar nakit para sağlanması hizmeti de yer alıyor.

'SEYAHAT SİGORTASI SIRF ZORUNLU DİYE YAPTIRILMAMALI'

Konuyla ilgili açıklamalarda bulunan Anadolu Sigorta Genel Müdürü Musa Ülken, yurtdışı seyahat sigortasının yalnızca vize alınırken mecburen



Musa Ülken

yaptırılması gereken bir sigorta olarak algılanmaması gerektiğini belirtti. Ürünün, yurtdışına çıkacak sigortalılar için çok önemli teminatlar içerdiğini vurgulayan Ülken, "Hangi amaçla olursa olsun yurtdışına çıkan sigortalılarımızı, seyahat masraflarıyla karşılaştırıldığında son derece cüzi kalan bir prim tutarı karşılığında, yurtdışında oldukları süre boyunca, başlarına gelebilecek pek çok riske karşı güvence altına alıyoruz. Sigortalı olma ayrıcalığını yaşamak ve risklere karşı korunmak isteyen herkesi, acentelerimize başvurup, çok kısa bir sürede sigortalarını yaptırmaya ve bu ürünümüzden faydalanmaya davet ediyorum" dedi.

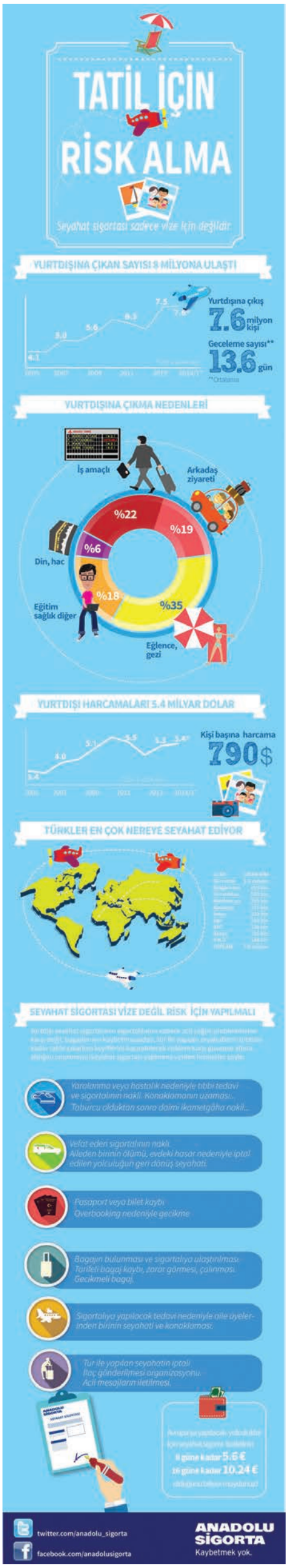
Anadolu Sigortalılar motivasyon toplantısında

Anadolu Sigorta çalışanları, hep beraber keyifli zaman geçirip bir araya geldikleri Şile motivasyon etkinliklerini bu sene Şile Doğa Club'ta gerçekleştirdiler. Anadolu Sigortalıların yorgunluklarını atıp dinlendikleri ve yaza merhaba dedikleri etkinlikte, çeşitli aktiviteler, yarışmalar ve eğlencelerle başlayan gün, akşam yemek eşliğinde canlı müzik ve gece boyunca süren danslarla devam etti.



Etkinlik sırasında artık gelenekselleşen pasta kesim töreni genel müdür yardımcıları tarafından coşkuyla yapıldı.





BES'e gençlerin ilgisi büyük

MetLife Emeklilik ve Hayat Genel Müdürü Deniz Yurtseven, BES'e gençlerin büyük ilgi gösterdiğini ve katılımcıların yüzde 69'unu 25-45 yaş grubunun oluşturduğunu söyledi.

Bireysel Emeklilik Sistemi'nde (BES) katılımcıların büyük çoğunluğunu gençler oluşturuyor. Sisteme ağırlıklı olarak genç nüfusun ilgi duyduğunu belirten MetLife Emeklilik ve Hayat Genel Müdürü Deniz Yurtseven, "25 ile 45 yaş arasındaki katılımcılar, toplam katılımcıların yüzde 69'unu oluşturuyor" dedi.

2013 yılında uygulamaya giren yüzde 25'lik devlet katkısıyla BES'in büyük bir ivme kazandığını ifade eden Yurtseven şunları söyledi: "2013 yılı bireysel emeklilik sektörü için çok parlak bir yıl oldu. Yüzde 25 devlet katkısıyla beraber katılımcı sayısı ve fon büyüklüğünde ciddi bir büyüme gerçekleşti. Yüzde 25 devlet katkısıyla beraber sektör olarak yaklaşık 4 milyonun üzerinde katılımcı, 4.5 milyonun üzerinde sözleşme sayısı ve 25 milyar civarı fon büyüklüğüyle yılı kapattık."

Bu büyümenin 2014 yılında da devam ettiğini belirten Yurtseven, "Sistemin verilerini incelediğimizde 2014 yılı ilk 6 ay rakamları, sektörün yüzünü güldürdü. 11 Temmuz 2014 itibarıyla Emeklilik Gözetim Merkezi (EGM) rakamlarına göre BES'teki katılımcı sayısı 4 milyon 662 bine, fon büyüklüğü ise yaklaşık 30 milyara ulaştı. Ortaya çıkan rakamlar bizlere umut veriyor" diye konuştu.



MetLife olarak, Bireysel Emeklilik Sistemi'nde dördüncü yılı tamamladıklarını dile getiren Deniz Yurtseven, "Sistem içindeki en genç ve başarılı şirketlerden biriyiz. 11 Temmuz tarihi itibarıyla 139 bin 943 katılımcıya ve yaklaşık 458 milyon fon büyüklüğüne ulaştık. 2014 yılında hem MetLife'ın, hem de sektörün Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki başarısının artarak devam edeceğini düşünüyorum" dedi.

BES ESNEK BİR YATIRIM ARACI

Bireysel Emeklilik Sistemi'nin işleyişi konusunda da bilgi veren Yurtseven şunları söyledi: "BES, yüzde 25 gibi başka hiçbir yatırım aracında bulunmayan devlet katkısıyla katılımcıların tasarruflarını kendi istedikleri şekilde değerlendirebilecekleri esnek bir yatırım aracı. Bireysel emekliliğin teşvik edilmesine yönelik olarak 1 Ocak 2013 tarihinden itibaren devlet, tüm bireysel emeklilik katılımcılarının ilgili hesaplarına aylık olarak belirli bir oranda destek ödemesi gerçekleştiriyor. Bu oran, katılımcıların aylık ödediği katkı payı tutarının yüzde 25'i kadar. Devletin katılımcılar adına yatıracağı katkı payı miktarı, yıllık brüt asgari ücretin yüzde 25'ini geçmiyor."

Katılımcıların sistemde devlet katkısına kademeli olarak hak kazandığını ifade eden Yurtseven, "Katılımcılardan en az 3 yıl sistemde kalanlar devlet katkısı ve getirilerinin yüzde 15'ine, en az 6 yıl kalanlar yüzde 35'ine, en az 10 yıl kalanlar yüzde 60'ına, 10 yıl sistemde kaldıktan sonra 56 yaşını dolduranlar devlet katkısının yüzde 100'üne hak kazanıyor" dedi.

1 Ocak 2013'te sunulan yüzde 25 devlet katkısıyla birlikte katılımcıların vergi ödeyip ödemediğine bakılmadığını hatırlatan Yurtseven, "Artık 18 yaşını aşmış, sisteme katılmayı arzu eden her Türk vatandaşı yüzde 25 devlet katkısından yararlanabiliyor. Bu önemli avantaj, sistemin daha geniş kitlelere yayılmasına yardımcı oldu" diye konuştu.

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)

AXA HAYAT VE EMEKLİLİK'ten BES Yıldızları Kulübü

BES Yıldızları Kulübü toplantısı İstanbul Avantgarde Otel'de düzenlendi. Toplantı, eğitim danışmanı Mehmet Gürsoy'un sürdürülebilir başarı konulu konuşması ile başlarken, AXA Holding Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO Cemal Ererdi'nin emeklilik sektörü hakkındaki genel değerlendirmeleri ile devam etti.

AXA HAYAT VE EMEKLİLİK'in gerçekleştirdiği BES Yıldızları Kulübü toplantısı 9-10 Haziran tarihlerinde İstanbul Avantgarde Otel'de düzenlendi. Toplantı, eğitim danışmanı Mehmet Gürsoy'un sürdürülebilir başarı konulu konuşması ile başlarken, AXA Holding Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO Cemal Ererdi'nin emeklilik sektörü hakkındaki genel değerlendirmeleri ile devam etti. Bu yıl ilki düzenlenen toplantıda, AXA Holding Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO Cemal Ererdi'nin konuşmasının ardından, AXA SİGORTA Başkan ve İcra Kurulu üyesi (Hayat ve Emeklilik) Olgun Küntay emeklilik sektörünün genel görünümünü, AXA HAYAT VE EMEKLİLİK'in emeklilik üretim ve kârlılık rakamlarını BES Yıldızı acentelerle paylaşırken, 2014 yılı emeklilik sistemindeki yeni konulara, sektördeki beklentilere ve emeklilik pazarının potansiyeline değindi. Başkan ve İcra Kurulu üyesi (Mali İşler) Ayşegül Denli konuşmasında, sektörde oluşan fon tercihlerine, AXA HAYAT VE EMEKLİLİK'in özet fon bilgilerine ve şirketin tahsilat performasına yer verdi. Başkan ve İcra Kurulu üyesi (Pazarlama ve Satış) Işıl Akyol ise BES acentesi olmanın farklılıklarının altını çizdi. Kulübün ilk üyeleri olma özelliği taşıyan acenteler için yaptırılan plaketler, şirket Üst Yönetimi tarafından BES Yıldızı acentelere sunuldu ve hatıra fotoğrafları çektirildi.



Toplantının ardından yapılan özel yalı turu ile Boğaz'daki muhteşem yalılar tanıtılırken, günümüze kadar gelen değişik kültürler, yaşanmış hayatlar ve dönem hikayeleri BES Yıldızları ile paylaşıldı. Tur sonrası Sortie'ye tekne ile yanaşılarak gün batımı manzarası eşliğinde hoşça vakit geçiren acenteler Sortie Kalamata Restaurant'ta keyifli bir akşam yemeği eşliğinde başarılarını kutladılar.





AXA SİGORTA'dan Kurumsal Sorumluluk'a destek

AXA SİGORTA Kurumsal Sorumluluk Haftası'nı çalışanlarının ve tüm paydaşların yüksek katılımı ile gerçekleştirdi. Uzun yıllardır Kurumsal Sorumluluk faaliyetlerini sürdürmekte olan AXA SİGORTA 'Sorumlu Şirket' anlayışı ile sosyal gelişim, çevreye saygı ve ekonomik performansın kesiştiği noktada yer alıyor. Bu yıl da düzenlediği aktivitelerle dikkatleri üzerine çeken AXA SİGORTA, misyonu insanları uzun vadede korumak olan bir kurum olarak, kurumsal sorumluluk anlayışının sürdürülebilir başarı açısından stratejik önemi olduğuna inanıyor.
Tüm AXA ülkelerinde aynı tarihlerde gerçekleştirilmekte olan Kurumsal Sorumluluk haftasında AXA SİGORTA çalışanları Genel Müdürlük ve Bölge Müdürlükleri olarak kurumsal sosyal sorumluluk anlayışlarını destekleyen "İyi Sürücü" tanımlamalarına uyan tüm sürücülere iyi sürücü etiketlerinden hediye ettiler. AXA Tüm Kalplerde gönüllüleri Darülaceze Huzurevi'nde kalan yaşlıları, Hasan Tan Çocuk Esirgeme Kurumu'ndaki çocukları, Mor Çatı Kadın Sığınağı Vakfı'nı ve Yedikule Hayvan Barınağı'nı ziyaret ettiler.

BİRÇOK FARKLI KONUDA ÇEŞİTLİ ETKİNLİKLER DÜZENLENDİ

Hafta boyunca ziyaretlerin yanı sıra birçok seminer, sergi ve tanıtımlara da yer verildi. "Yangın bilinci", "Çevre Riskleri", "AXA Risk Araştırma Fonu tanıtımı", "Engellilerle Gönüllülük", "Y kuşağı X kuşağını nasıl yönetebilir" konulu seminerler düzenlendi. LÖSEV'in "Bir Tuğla da Sen Koy" kampanyası tanıtıldı. Gönüllü çalışanlar ihtiyacı olan insanlara destek olmak amacıyla önceki yıllarda olduğu gibi kan bağışında bulundular. Down sendromu olan gençlerin aileleri ile birlikte çalıştıkları Down Cafe Mecidiyeköy'de bir öğle yemeği düzenlendi. Küresel dayanışma günü kapsamında çalışanlar, yürüyüş aktivitesi gerçekleştirdi ve basketbol takımı da gönüllülük maçı yaptı. "Green Day" aktivitesinde çalışanların gönderdiği "Toplumda kadın, İşyerinde kadın ve Anne olarak kadın" konulu fotoğraflardan oluşan ve elde edilecek gelirin Mor Çatı Kadın Sığınağı Vakfı'na bağışlanacağı bir fotoğraf sergisi gerçekleştirildi. Bireysel farkındalığın artması, zorluklarla mücadele becerisinin kazanımı gibi amaçlarla "Dialogue in the DARK" sergisi ziyaret edildi.



KURUMSAL SORUMLULUK ALANINDA ÜSTÜN PERFORMANS

AXA SİGORTA tüm ofislerine geri dönüşüm kutuları yerleştirerek bir yarışma düzenledi. Yenilenebilir kaynakların kullanımı ile ilgili farkındalık yaratmayı amaçlayan bu proje ile en fazla pil, kağıt, cam gibi atıkları toplayıp geri dönüşümünü sağlayan Bölge Müdürlüğü ise ödüllendirildi.
AXA Holding Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO Cemal Ererdi Kurumsal Sorumluluk haftası ile ilgili yaptığı açıklamada içinde yaşadığımız global ve ekonomik ortamda, kurumsal sosyal sorumluluk faaliyetlerinin her zamankinden daha önemli hale geldiğini, AXA SİGORTA olarak bu gerçekten hareketle gerçekleştirdikleri bütün aksiyonlar ve attıkları önemli adımlarda bu bilinçle hareket ederek farklarını bu alanda da ortaya koyduklarını belirtti. Ererdi sözlerine, dünyada büyüklüğünü ve farkını kanıtlamış AXA Grubu'nun, Kurumsal Sorumluluk alanında gösterdiği üstün performans ile sigorta sektöründe birinci seçildiğini ve ülkemizin öncü ve ilkleri gerçekleştiren sorumlu sigorta şirketi AXA SİGORTA olarak, bu başarıya katkı sağlamış olmaktan büyük mutluluk duyduklarını ekledi.





AXA Tüm Kalplerde gönüllüleri, Darülaceze Huzurevi'nde kalan yaşlıları, Hasan Tan Çocuk Esirgeme Kurumu'ndaki çocukları, Mor Çatı Kadın Sığınağı Vakfı'nı ve Yedikule Hayvan Barınağı'nı ziyaret ettiler.

AIG Sigorta'da hedef verimlilik

Haziran 2014 itibarıyla AIG Sigorta Acente ve Ulusal Brokerlardan Sorumlu Grup Satış Müdürlüğü'ne atanan Ayşe Gardet, satış operasyonunda üretim potansiyeli ve yüksek verimle çalışmayı esas alacaklarını ve bu konuda AIG'nin global tecrübesinden yararlanacaklarını söyledi.



AIG Sigorta, Türkiye'de penetrasyonun düşük, kârlı büyüme potansiyelinin yüksek olduğu seçili branşlarda, farklı dağıtım kanallarında en fazla tercih edilen sigorta şirketi olma hedefiyle çalışmaya devam ediyor. AIG Sigorta geçtiğimiz ay itibarıyla kanal yönetiminde verim artırmaya yönelik bir değişikliğe daha gitti. Yedi senesi AIG bünyesinde olmak üzere 20 seneye yakın süredir sigorta sektöründe yurtdışında ve yurtiçinde farklı görevlerde bulunan Ayşe Gardet, haziran 2014 itibarıyla AIG Sigorta Acente ve Ulusal Brokerlardan Sorumlu Grup Satış Müdürlüğü'ne atandı.

AIG Sigorta'da acente ve ulusal broker satış operasyonu sadeleştirilerek, yüksek verim ve satış artışı sağlayacak şekilde organize ediliyor. Geçtiğimiz ay Grup Satış Müdürlüğü'ne atanan Ayşe Gardet, AIG'nin Türkiye'deki satış ve kanal yönetimi stratejileri konusunda gazetemize açıklamalarda bulundu.

Acente ve ulusal brokerlarla iş ortaklığı prensibiyle çalıştıklarının altını çizen Gardet, "Acente ve ulusal brokerlarla tek bir ürün, tek bir müşteri segmenti ya da klasikleşmiş sigorta ürünleri üzerinde yoğunlaşan iş ilişkileri içerisinde olmak yerine, farklı müşteri segmentlerine uzmanlığımızın yüksek olduğu, yenilikçi ürünlerle de ulaşmayı hedefliyoruz. Hem üretim hem kârlılık anlamında yeni büyüme imkânları sunabilme şansımız bulunan branşlara odaklanmak ve bu branşlarda gerek poliçeleşme öncesi, gerekse poliçe yaşamı ve hasar esnasındaki yüksek hizmet kalitemizle, acente ve brokerların, dolayısıyla da müşterilerin ilk tercihi olmayı hedefliyoruz" dedi.

'SATIŞ ORGANİZASYONUNDA SADELEŞME'

Satış organizasyonunda sadeleşmenin şart olduğunu belirten Gardet, kuvvetli bir altyapı ve sistem oluşturacak çalışmaların, acente ve brokerlara hızlı ve tam cevap verebilmek adına önemli olduğunun altını çizdi. AIG'nin bir süredir acente ve brokerlara bu şekilde servis verebilmek için altyapı çalışmalarına hız verdiğini kaydeden Gardet, kısa süre içerisinde acente ve brokerlara yepyeni servislerin duyurusunu yapacaklarını söyledi. Sektörün kilit satış kanallarından acente ve broker kanalının tek bir ekip tarafından yönetilecek olmasının, Türkiye gibi geniş coğrafyada büyüme potansiyeline sahip pazarlarda coğrafyaya göre strateji geliştirilmesine de olanak sağladığını anlatan Gardet, "Tek AIG" prensibi sayesinde dağıtım ve satış organizasyonu ile teknik departmanların tam bir uyum ve iletişim içerisinde aynı hedefler için çalıştıklarını, böylelikle acente ve brokerlara hızlı, verimli ve kolay ulaşılabilir hizmet verebildiklerini belirtti.

'KÂRLILIĞI YÜKSEK KANALLARA AYRICALIKLI HİZMET'

Ayşe Gardet, AIG'nin hem ticari sigortalar hem de bireysel sigortalarda, acente ve brokerlarının çözüm ortağı olmak istediğini söyledi. AIG'nin ticari sigortalarda ödüllü sigorta şirketi olduğunu hatırlatan Gardet, AIG'nin kompleks, yani karmaşık risklerde uzmanlaşmış, uluslararası uzmanlığı olan ve hasar hizmetlerinde mükemmel servis veren bir sigorta şirketi olduğunun altını çizdi. Kanal profillemesi yaparak özellikle üretim potansiyeli ve kârlılığı yüksek kanallara daha ayrıcalıklı hizmet sunmayı amaçladıklarını belirten Ayşe Gardet, dataya dayalı verilerle ulaşılacak segmentasyona ek olarak, büyüme potansiyeli, stratejik hedeflerdeki örtüşme gibi farklı kriterlerle zenginleştirilecek olan bu çalışma ile acente ve brokerlarda verimliliği, kârlılığı ve müşteri memnuniyetini artırmayı hedeflediklerini ifade etti.

'GLOBAL TECRÜBENİN AVANTAJI'

AIG'nin global tecrübesinden faydalanarak oluşturulan iş takip ve yönetim sistemleri yardımıyla, acente ve brokerlar ile birlikte etkin portföy yönetimi yaptıklarını dile getiren Ayşe Gardet, böylelikle iş ortakları ile karşılıklı güven esasına dayanan uzun soluklu ilişkiler kurabildiklerini ifade etti. Acente ve brokerları Türkiye'de bilinirliği düşük, yani yenilikçi ürünlerle tanıştırarak bir anlamda ihtiyacı yarattıklarını, böylelikle de sigorta bilincinin artırılmasına dağıtım kanalı ile birlikte hizmet ettiklerini belirten Ayşe Gardet, AIG Cyberedge Veri Kaybı Sigortası, Çevre Hukuki Sorumluluk Sigortası, Yönetici Sorumluluk Sigortası, Sorumluluk Branşında Excess çözümler gibi ürünleri örnek olarak gösterdi.

'AIG AKADEMİ GELİŞEREK DEVAM EDECEK'

Ayşe Gardet, acente ve brokerların teknik ürün eğitimleri ve satış teknikleri eğitimleri ile sürekli desteklendiğini vurguladı. 2012 yılından bu yana devam eden ve İstanbul Bilgi Üniversitesi işbirliği ile geliştirilen AIG Akademi'de önceden belirlenmiş bir program paralelinde acente ve broker yetkililerinin ürün, satış, kişisel gelişim eğitimlerinden faydalandıklarını hatırlatan Ayşe Gardet, bu programın tüm dünyadaki AIG şirketlerinde örnek olarak alındığını ve uygulanmaya başlandığını belirtti. Bu eğitim seminerleri ile ilgili acente ve brokerlardan alınan olumlu geri dönüş, ilişkilerde sağlanan gelişim, mevcut işlerdeki artış ve yeni iş geliştirme potansiyeli anlamında, AIG Akademi'den son derece memnun olduklarını belirten Ayşe Gardet, AIG Akademi ile ilgili yeniliklerin de yakında acente ve brokerlara duyurulacağını söyledi.

'ÜRÜN EĞİTİM SEMİNERLERİ SÜRECEK'

AIG Akademi dışında, AIG Sigorta'nın ürün bilgilendirme seminerleri ve Bölge Müdürlükleri tarafından organize edilen münferit eğitim seminerleri ile iş ortakları ve müşterilerin düzenli olarak bilgilendirildiğini anlatan Ayşe Gardet, bu eğitimlerde AIG'nin global tecrübesinden de faydalanmaya özen gösterdiklerini ifade etti ve şunları söyledi: "Ürün seminerleri ve ürün eğitimlerimizde, yabancı ürün yöneticilerimizin ve yabancı uzmanlarımızın da katkıda bulunmalarını istiyoruz. Böylelikle global örneklerden yola çıkarak, ürün ile ilgili yerel tecrübemizi ve yerel örnekleri harmanlıyor, acente ve brokerlarımızın bu anlamda en iyi şekilde bilinçlenmeleri için onlarla birlikte çalışıyoruz. Yapılan teknik ürün sunumları, paylaşılan hasar örnekleri, dünyada gerçekleşen örnek vakalar, bu vakalardaki dikkat çekici noktalar, toplantılar sonrasında acente ve brokerlar ile elektronik ortamda da paylaşılıyor."

Ürün seminerleri ve ürün eğitimleri sırasında Türkiye'nin önde gelen üniversiteleri ile de işbirliği yapıldığını hatırlatan Ayşe Gardet, ürünlerin hukuki ve mevzuat açısından değerlendirmesinin çoğunlukla öğretim görevlileri tarafından yapıldığını, böylelikle pratik bilginin akademik bilgi ile harmanlanarak acente ve brokerlara en yüksek faydanın sağlanmasının hedeflendiğini söyledi.

AIG Sigorta İstanbul Bölge Müdürlüğü yeni adresinde



Açılış töreninde konuşan AIG Sigorta Genel Müdürü Süleyman Sağıroğlu, AIG'nin Türkiye'deki büyüme performansında İstanbul Bölge acente ve brokerlarının önemli katkısı olduğunu belirtti.

AIG Sigorta İstanbul Bölge Müdürlüğü, İstanbul Altunizade'deki yeni adresinde çalışmalarına başladı. İstanbul Bölge acenteleri ve iş ortakları, bölge çalışanları ve genel müdürlükten katılan yönetici ekip ile birlikte 25 Haziran Çarşamba günü yeni ofisin terasında bir araya geldiler. Açılış töreni ve yaza merhaba partisi, 150'ye yakın misafirin katılımı ile neşeli ve hareketli geçti. AIG Sigorta İstanbul Bölge Müdürü Sibel Sevinç ve ekibinin tek tek yakından ilgilendiği misafirler, orkestranın keyifli konseri eşliğinde sohbet etme imkânı buldular. Organizasyon sırasında ayrıca bir ödül töreni düzenlenerek, 2014 yılı ilk 6 ayı üretim birincisi Emeklier Sigorta, kârlılık birincisi Net Hayat Sigorta ve büyüme birincisi Beyaz Sigorta'ya ödül verildi. Ödül töreni sırasında bir konuşma yapan AIG Sigorta Genel Müdürü Süleyman Sağıroğlu, AIG'nin Türkiye'deki büyüme performansının altını çizerek bu performansa özellikle İstanbul Bölge acente ve brokerlarının önemli katkısı olduğunu belirtti. Açılış organizasyonuna AIG Avrupa, Ortadoğu ve Afrika Bölgesi üst yöneticileri de katıldı.



S&P'den MAPFRE'ye yüksek not

Standard & Poor's MAPFRE RE ve MAPFRE Global Riskler'in notunu İspanya'nın ülke kredi notunun üç puan üzerinde "A" seviyesine çıkarttı. MAPFRE Grup'un notunu "BBB+"ya yükselten S&P, MAPFRE'nin finansal açıdan sağlamlığını teyit etti.

Standard & Poor's (S&P) derecelendirme şirketi MAPFRE RE ve MAPFRE GLOBAL RİSKLER'in notunu İspanya'nın ülke kredi notunun üç puan üzerinde "A" seviyesine çıkarttı. S&P ayrıca MAPFRE Grup'un notunu "BBB+"ya yükseltirken, görünümü durağan olarak açıkladı ve MAPFRE'nin finansal sağlamlığının altını çizdi.

Kredi değerlendirme kuruluşu Standard & Poor's MAPFRE RE ve MAPFRE GLOBAL RİSKLER'in kredi notunu "A-"den İspanya Krallığı'nın ülke kredi notunun 3 puan üzerinde olan "A" seviyesine yükseltti ve görünümünü durağan olarak açıkladı.

Aynı şekilde Standad & Poor's MAPFRE SA'nın da kredi notunu "BBB"den "BBB+" seviyesine yükseltti. S&P MAPFRE'nin finansal ve yönetsel gücünü önümüzdeki 2 yıl boyunca korumaya devam edeceğini öngörüyor.



Fitch'ten MAPFRE GENEL SİGORTA'nın notuna onay

Uluslararası kredi derecelendirme kuruluşu Fitch Ratings, MAPFRE GENEL SİGORTA'nın Ulusal Sigortacı Finansal Güçlülük Notunu AA (Tur) olarak teyit etti ve görünümünü durağan olarak açıkladı. Konuyla ilgili olarak MAPFRE GENEL SİGORTA'dan yapılan açıklamada, "Fitch Ratings'in bu not teyidi, MAPFRE GENEL SİGORTA'nın MAPFRE Holding'in (MAPFRE SA) önemli bir iştiraki olmasının, Türk sigorta piyasası içerisindeki güçlü duruşunun, uygun sermaye yapısının, ihtiyatlı yatırım politikasının ve güçlü underwriting performansının bir yansımasıdır. Bu not aynı zamanda Türk hayat dışı sigorta piyasasının rekabetçi fiyatlamasını ve MAPFRE GENEL SİGORTA'nın son yıllarda rakiplerine oranla hızı büyümesiyle bağlantılı olan potansiyel riskleri de yansıtıyor" denildi.

MAGNET AKADEMİ mezun vermeye devam ediyor

MAPFRE GENEL SİGORTA tarafından acentelere yönelik eğitim faaliyetlerini yürütmek üzere kurulan MAGNET AKADEMİ, ikinci mezunlarını 7 Temmuz'da Bilgi Üniversitesi Santral Kampüsü'nde gerçekleştirilen törenle verdi.



Acentelerine çeşitli ayrıcalıklar ve güvenceler sunmak için MAPFRE GENEL SİGORTA, 2010 yılında MAGNET adı altında bir acente platformu oluşturdu. MAPFRE GENEL Ailesi'ne katılan her acentenin doğal üyesi olduğu bu platform; bünyesindeki kuruluşlara birçok alanda imkânlar sunarak MAPFRE GENEL aile bağlarını güçlendirmeyi amaçlıyor. Bu fırsatların önemli bir ayağı olarak hayata geçirilen MAGNET AKADEMİ Ekim 2013'te başladığı eğitim programı çerçevesinde mezun vermeye devam ediyor.

MAGNET AKADEMİ'de, acente yöneticileri ve çalışanları için ayrı ayrı kurgulanmış programlarla, mesleki ve kişisel gelişim için büyük önem taşıyan konular ele alınarak, katılımcıların iş ve özel yaşamlarında daha etkin olmaları için fırsatlar sunuluyor. İstanbul Bilgi Üniversitesi Uygulamalı Sigortacılık Eğitim Programları (USEP) ortaklığında gerçekleştirilen programda "Sigortacılık bir iş değil bir zenginliktir" düşüncesini hâkim kılmak amacıyla teorik eğitimler mesleki becerilerle birleştiriliyor.

Acentelerin yoğun ilgi ile karşıladığı MAGNET AKADEMİ'nin 2. Mezunları acente çalışanları oldu; 84 saatlik eğitimlerin ardından 7 Temmuz Pazartesi günü Bilgi Üniversitesi Santral Kampüsü'nde gerçekleştirilen etkinlikte, mezunlara sertifikalarını MAPFRE GENEL SİGORTA yöneticileri takdim etti.

MAPFRE GENEL SİGORTA'nın eğitim ve gelişim merkezi MAGNET AKADEMİ ve bünyesindeki eğitim programları hakkında daha detaylı bilgiye www.magnetplatformu.com internet sitesi üzerinden ulaşılabiliyor.



MAGNET Akademi'nin mezuniyet gününde Profesyoneller Eğitim Danışmanlık Merkezi kurucusu ve eğitmeni Bülent Öner katılımcılara karikatürleri kullanarak vücut dili üzerine hem çok keyifli hem de akılda kalan sunum yaptı.

MAGNET AKADEMİ PLATFORMU

MAPFRE GENEL SİGORTA acentelerinin ve tüm dağıtım kanallarının eğitim gelişim merkezi olarak faaliyet gösteren Magnet Akademi'yi 2010 yılında hayata geçirdi. Acenteler ve şirket arasındaki bağı güçlendirerek ortak kurum kültürü geliştirilmesi için yeni bir platform sağlayan Magnet Akademi çerçevesinde sunulan eğitimler arasında İstanbul Bilgi Üniversitesi Uygulamalı Sigortacılık Eğitimi Programları ortaklığıyla gerçekleştirilecek sertifika programları önemli yer tutuyor. Magnet Akademi, acente yöneticileri ve çalışanları için ayrı ayrı oluşturulan bu programlarla, katılımcılarına mesleki ve kişisel gelişim fırsatları sunuyor. Acente sahibi, yöneticisi ve çalışanlarının teknik konuların yanında, yönetsel bilgi, beceri ve deneyimlerinin artırılmasına destek verecek modüllerden oluşan programlar kapsamında katılımcılar; İstanbul Bilgi Üniversitesi akademisyen kadrosu ve alanlarında isim yapmış önemli profesyonel isimlerden bilgi alma fırsatı buluyor. Ücretsiz olarak sunulan eğitim ve gelişim fırsatları hakkında daha fazla bilgiye www.magnetplatformu.com adresinden ulaşılabiliyor.

MAPFRE GENEL SİGORTA, YÖNETİCİ KOÇLUK EĞİTİMİNE BAŞLADI

MAPFRE GENEL SİGORTA, şirkette yeteneğin kalıcılığının ve gelişiminin sağlanması, yüksek performans kültürünün teşvik edilmesi ve en iyi işveren markası olmak gibi şirket hedeflerini doğrudan destekleyecek olan, yöneticiler için koçluk programına The Performance Coach ile birlikte başladı. Sürekli eğitim ve gelişim ilkesi çerçevesinde yıl içerisinde çalışanlarına ve yöneticilerine yönelik çok sayıda mesleki ve kişisel gelişim fırsatı sunan MAPFRE GENEL SİGORTA, şirket genelinde orta ve üstü kademe tüm yöneticilerin dâhil olduğu Koçluk Programını 2 Haziran'da Grand Hyatt Taksim Otel'de gerçekleştirilen lansman toplantısı ile duyurdu.

MAPFRE yöneticilerine, birlikte çalıştıkları ekiplerin kendi en iyi performanslarına ve potansiyellerine ulaşmalarını sağlamak için gerekli araç ve donanımları sağlamayı hedefleyen programa genel müdürlük ve bölge müdürlüklerinden 54 yönetici katılıyor. Toplam 6 gün süren, 3 modülden oluşan ve e-learning ile desteklenen program koçluk ve mentörlük eğitimi alan tüm yöneticilerin, pratik ve uygulanabilir yöntemlerle kalıcı ve tüm sistemi destekleyen çözümler üretmelerine destek olacak.

ULUSLARARASI SERTİFİKA

Program ile koçluğun, birey ve takım performanslarına olan pozitif etkisi, dolayısıyla şirket hedeflerine ulaşmadaki direkt etkisinden faydalanılması amaçlanıyor. Aynı zamanda koçluk programı, liderlerin 'ne' yapıldığını, 'nasıl' yapıldığını ve 'niye' yapıldığını ekiplerine ilham vererek ve koçluk yaparak aktarmalarını sağlayacak.

2015 yılı Mart ayında tamamlanacak olan program, koçluk ve liderlik gelişimi konularında dünya genelinde çok sayıda ülkede hizmet veren The Performance Coach Türkiye ve İtalya ortak danışmanlığında yürütülüyor. Programı İngilizce olarak tamamlayan MAPFRE liderleri "European Mentoring and Coaching Community" onaylı "ILM Level 7 Executive Coaching and Leadership Mentoring" Uluslararası Koçluk Sertifikası alarak dünyanın her yerinde koçluk yapabilecekler.



Bülent Öner

Yabancı uyruklu kişilere özel sağlık sigortası FİT

Groupama, ikamet izni için başvuran yabancı uyruklu kişilere özel avantajlı bir sağlık sigortası hazırladı. FİT Sağlık Sigortası ile hastalık ya da kaza durumunda oluşabilecek muayene, tedavi ve bakım giderleri, Groupama Sigorta farkıyla 7/24 güvence altına alınıyor.

11 Nisan 2014'te yürürlüğe giren, yabancı uyruklu vatandaşlara "Özel Sağlık Sigortası yaptırma zorunluluğu" kapsamında; Groupama Sigorta, özel avantajlar sunan FİT Sağlık Sigortası'nı hazırladı. İkamet izni gerekliliklerine uygun olarak hazırlanan ürün, Türkiye'de yaşamak isteyen kişi ve ailesine kaliteli sağlık hizmeti güvencesi sağlıyor.

FİT Sağlık Sigortası ile, hastalık ya da kaza durumunda oluşabilecek muayene, tedavi ve bakım giderleri Groupama Sigorta farkıyla 7/24 güvence altına alınıyor. Yatarak ve ayakta tedavi teminatları sunan FİT Sağlık Sigortası, yatarak tedavi giderleri konusunda anlaşmalı sağlık kurumlarında sigortalıdan katılım payı almıyor. Ayrıca limit de uygulamıyor. FİT Sağlık Sigortası ayrıca anlaşmalı kurumlarda yoğun bakım gideri konusunda da limitsiz hizmet sunuyor. Anlaşmalı olmayan kurumlarda ise 20 bin lira limitli yatarak tedaviden yüzde 20 katılım payı alıyor. Üstelik anlaşmalı kurumlarda sadece pasaport ve sigorta kartını ibraz etmek yeterli.

Konuyla ilgili olarak Groupama'nın 0850 250 50 50 no'lu çağrı merkezinden bilgi alınabilir ya da ayrıntılı bilgiye www.groupama.com.tr web adresinden ulaşılabilir.





Groupama'dan Smartphone Yol Yardımı Uygulaması

Herhangi bir sebepten yolda kalanlar, yolunu kaybedenler, seyir halindeyken ilk yardıma ihtiyaç duyanlar için özel olarak geliştirilen Groupama'nın smartphone uygulaması sayesinde yol yardımı apple ve android işletim sistemli cihaz kullananların daha da yakınına geliyor.

Europ Assistance işbirliği ile geliştirilen uygulama ile smartphone kullanıcıları Groupama ile güven içerisinde yollarına devam edebiliyor. Profil tanımlaması yaparak kolayca kullanılabilecek uygulama akıllı cihazlardan ücretsiz olarak indirilebiliyor. Her koşulda kesintisiz mobil yol yardım hizmeti sağlayan bu uygulamanın içerisinde bulunan, "Etrafımda neler var", "takvim", "ürünler" ve "sık kullanılan numaralar" bölümleri sayesinde hayat kolaylaştıran tüm pratik çözümlere kolayca ulaşılabiliyor.

Yol yardım hizmetlerinde, inovasyon anlamında büyük bir atılım olarak değerlendirilen bu uygulama ile Groupama tüm smartphone kullanıcılarının her zaman yanı başında yer alıyor.

Konuyla ilgili olarak Groupama'nın 0850 250 50 50 no'lu çağrı merkezinden bilgi alınabilir ya da ayrıntılı bilgiye www.groupama.com.tr web adresinden ulaşılabilir.



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

2 Yılda Ömür Boyu Yenileme Garantisi

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

GÜNEŞ SİGORTA
"Değerlerimizin Sigortası"

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

ING Emeklilik'in yeni CEO'su Frank Eijsink Türkiye'yle ilgili ilk izlenimlerini ve yeni göreviyle ilgili düşüncelerini Sigortacı Gazetesi'ne açıkladı:

İlk hedefimiz katılımcının devamlılığını sağlamak

Türkiye'de Bireysel Emeklilik Sistemi'nin çok iyi kurgulandığını ve büyümenin devam edeceğini belirten ING Emeklilik CEO'su Frank Eijsink, "Sistemle ilgili geliştirilmesi gereken noktanın katılım süreleri olduğunu ve sektör olarak bu süreyi uzatarak katılımcıların sistemde daha uzun kalmaları için kendimize düşen sorumlulukları yerine getirmemiz gerektiğini düşünüyorum" dedi.

ING Emeklilik'in yeni CEO'su Frank Eijsink, Türkiye'de Bireysel Emeklilik Sistemi'nin (BES) çok iyi kurgulandığını, ancak katılımcıların devamlılığında sorun yaşandığını söyledi. Yüzde 25 devlet katkısıyla sisteme katılanların çok kısa süre sonra sistemden ayrıldığına dikkat çeken Eijsink, katılımcıların devamlılığını sağlamak için bütün şirketlere önemli görevler düştüğünü belirtti.

Türkiye ile ilgili ilk izlenimlerinin çok olumlu olduğunu ifade eden Eijsink, "Türkiye'de olduğum için kendimi çok şanslı hissediyorum" dedi.

Türkiye'deki emeklilik sisteminin gerçekten çok iyi tasarlanmış olduğunu belirten Eijsink şunları söyledi: "Devlet bu sistemi başka ülkelerde yapılan hatalardan ders alarak çok iyi ve dikkatli tasarlamış. Sistemin önemli faydaları var; örneğin gönüllü bir sistem, insanları uzun vadeli tasarruf için özendiriyor. Bu hiçbir ülke için çok kolay değil. Türkiye için de kolay değil, ama devlet bazı teşvikler koyarak insanlar için sistemi çekici hale getiriyor. Ben bunu emeklilik sistemi için başarılı ve işe yarar buluyorum."



11 YILDIR ING GROUP'TA

Uygulamalı Fizik ve Yönetim Bilimi ile Endüstri Mühendisliği alanlarında çift yüksek lisans derecesine sahip bulunan ING Emeklilik CEO'su Frank Eijsink, kariyerine yönetim danışmanlığı yaparak başladığını söyleyerek sözlerine şöyle devam etti. "2003 yılında ING'nin Kurumsal Strateji ekibine katıldım. 2006-2008 yılları arasında ING bünyesinde yer alan Yeni Pazarlar İş Geliştirme Başkanı olarak görev yaptım. Bu dönemde yenilikçi sigorta ürünlerinin piyasaya sunulmasına katkıda bulundum. 2008 yılında ING Life Lüksemburg'un CEO'su olarak atandım. 2012 yılında ING Avrasya'nın Solvency II Global Program Yöneticisi olarak Hollanda'ya döndüm."

'ŞİRKETLER GELECEK İÇİN PLANLARINI İYİ DİZAYN ETMELİ'

Türkiye'de emeklilik sisteminin gerçekten çok hızlı büyüdüğünü ve gittikçe daha fazla insanın emeklilik hesabına sahip olduğunu vurgulayan Frank Eijsink, "Bu, devlet için ülkeye uzun vadeli tasarruf sağlamak açısından yararlı Türk halkı için de cazip bir tasarruf seçeneği. Hem devlete hem de müşterilere kazanç olması açısından, sektörün olumlu yönde ilerleyebilmesi adına hâlâ önünde uzun bir yol var. Çünkü finansal sonuçlara baktığımızda hâlâ sigorta şirketleri için gelişmeye açık noktalar olduğunu görüyoruz. Bence şirketlerin kâr edebilir hale gelmesi, geliştirilmesi gereken çok önemli bir unsur" diye konuştu.

Bireysel emekliliğin Avrupa ve Türkiye'deki durumunu kıyaslayan Eijsink şu değerlendirmeyi yaptı: "Kesinlikle benzerlikler var ama aynı zamanda dikkat çeken farklılıklar da var. Bireysel emeklilik bir perakende pazarı. Bence emeklilik pazarı sadece zenginleri değil, içine her profilden insanı alarak gelişmeye devam ediyor. Daha önce Lüksemburg'da çalıştığım firmada müşterimiz azdı ama bunların çoğu yüksek gelir grubundandı. ING Emeklilik'te ise durum tam tersi, burada geniş bir müşteri kitlesine hitap ediyoruz. Çalıştığım diğer ülkelerde sigorta sektörü gelişmişti, Türkiye ise gelişen bir pazara sahip. Diğer ülkelerde emeklilik sistemi daha yavaş büyüyor, Türkiye'deki gibi yüzde 10 veya 20 oranında büyümeler gerçekleşmiyor. Bu da demektir ki Türkiye'de sürekli büyüyen bir pazar var."

'HAYAT SİGORTASI PAZARIMIZ BÜYÜYOR'

ING Emeklilik'in başlangıçta sadece emeklilik ürünlerine odaklandığını belirten Eijsink, "Ama şimdi hayat ürünlerine de sahibiz. Buna her ne kadar geç başlamış olsak da kademeli olarak pazar payımızın arttığını gördük. Sektörde şimdilik diğer firmalara nazaran daha küçük bir pazar payına sahibiz. Ancak her geçen gün daha da büyüyoruz ve her geçen ay pazarın biraz daha büyük bir parçasına sahip oluyoruz" dedi.

ING Emeklilik olarak BES haricindeki diğer ürünlerini genişletmeye devam edeceklerini dile getiren Eijsink, "Ayrıca geniş bir satış kanalına sahibiz, farklı kanallarımız var. Eskiden sadece ING Bank'la birlikteydik, geçtiğimiz sene itibarıyla Anadolubank ile bir işbirliğine imza attık ve bu bizim için çok önemli. ING Bank'ın başarımızda gerçekten çok büyük bir payı var. Şimdi Anadolubank'ın şubeleriyle daha fazla katılımcıya ulaşmayı hedefliyoruz. Aynı zamanda uzun yıllar önce acente kanalımızı geliştirdik. Yatırım yapmayı sürdüreceğimiz acente kanalı da bizim için çok önemli bir kanal. Bugün satışlarımızın çoğu acentelerden geliyor, bu korumak istediğimiz bir strateji" diye konuştu.

'UZUN VADEYE ODAKLANMALIYIZ'

ING Emeklilik CEO'su Frank Eijsink BES'in geleceğiyle ilgili olarak şu değerlendirmeyi yaptı: "Başta da söylediğim gibi Türkiye'de hükümetin BES için iyi planlanmış bir sistem oluşturduğunu düşünüyorum. Üretim rakamlarıyla sistemin başarısı kanıtlanıyor ve ben bu başarının bu noktada kalmayacağına gelecekte de artarak devam edeceğine inanıyorum. Bu potansiyel, bu ülkede yaşayanlar için iyi bir fırsat. Şu anda 5 milyona yaklaşan katılımcı sayısı çok önemli, ama Türkiye'de bundan daha fazla yatırım yapacak insan var. Ekonomi geliştikçe tasarruf edecek kişi sayısı da artacak. Hatta bu sayı ekonomiden daha hızlı artacak."

Sistemin geleceğiyle ilgili çok iyimser olduğunu ifade eden Eijsink, "Sistemde bir konunun geliştirilebilir olduğunu düşünüyorum. Devlet katkısı fırsatından yararlanarak sisteme katılanların çoğu, uzun süre sistemde kalmıyor. Bence sektör olarak müşterilere yardım etmeli ve müşteri devamlılığını sağlamalıyız. Gelecek kazanımları beklemeleri için daha uzun vadeye odaklanmalarına yardımcı olmalıyız" dedi.

'ING EMEKLİLİK İYİ YOLDA İLERLİYOR'

ING Emeklilik ekibinin gelişim konusunda gerçekten çok istekli olduğunu dile getiren Eijsink "Emeklilikle ilgili gerçekten iyi bir konuma sahibiz. Güçlü satış kanallarımız var, bunun dışında ülkede de çok potansiyel var. Pazar gittikçe büyüyor ve buna paralel olarak şirketlerin büyüme potansiyelleri devam ediyor. Aynı zamanda ilgi çekici seçeneklerle daha iyiye gidebiliriz" diye konuştu.

ING Emeklilik'in sektörde iyi bir konumda olduğunu ancak her zaman daha iyi bir yerde olmayı hedeflediğini vurgulayan Eijsink şunları söyledi: "Eğer bu bir futbol müsabakası olsaydı, belki en iyi ilk dördün içinde yer alamayabilirdik, ama kesinlikle beşinci olur ve gerçekten

'STRATEJİ YÖNETİMİ ŞİRKETLER İÇİN ÇOK ÖNEMLİ'

ING Emeklilik CEO'su Frank Eijsink, şirketin önümüzdeki dönemde izleyeceği yol haritasıyla ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "ING Emeklilik Türkiye ailesine haziran-temmuz döneminde katıldım ve benden talep ettikleri ilk şey, stratejimizi güncellemem oldu. Bu, hem yenilenme anlamında hem de vizyonel bakış açılarının birbirini geliştirebilmesi için bence şirketlerin çoğunun yılda bir kere yapması gereken bir çalışma. Bana göre şirketler için en önemli konuların başında strateji yönetimi geliyor. İyi bir strateji belirlenmeden şirketlerin başarıya ulaşması neredeyse imkansız. Bu nedenle ING Emeklilik içinde biz de bunu sağlamaya çalışıyoruz. Türkiye'deki bütün şirketler bunu yapmaya çalışıyor ama başarılı bir şirket olmak için sadece iyi bir strateji bulmak yetmiyor. Aynı zamanda bunu uygulayabilmek de gerekiyor ve her şirketin büyüme konusunda nereye gittiğini görmesi ve bu konu hakkında ne yapması gerektiğini bilmesi gerekiyor. Şirkette ön plana çıkmasının önemli olacağını düşündüğüm şey belirli bir strateji yürütme yeteneği. Plan yapmak kolaydır, ancak planı gerçekleştirmek zordur. Bizim odaklanacağımız konu da tam olarak bu olacak."

NN İLE BÜYÜME VE YENİLENME DÖNEMİ KAPIDA

Frank Eijsink: 11 yıl önce ING Grup'a katıldığım zaman banka ve sigorta grubuyduk. 2 Temmuz'la birlikte sigorta ve banka yatırımları birbirinden ayrıldı. Tam anlamıyla olmasa da artık sigorta kısmı bağımsız bir şekilde yoluna devam edecek. ING Grup hâlâ sigorta şirketindeki hisselerin çoğuna sahip ancak bu kademeli olarak azalacak ve birkaç yıla kadar bankacılık ile sigortacılık tamamen ayrılacak. Bu da beraberinde bir sürü değişim getirecek. Türkiye'de ING Emeklilik adıyla yürütülen sigortacılık faaliyetleri de zengin bir mirasa sahip olan NN markası altında yürütülmeye devam edecek.

iyi bir pozisyona sahip olurduk, çünkü hayat ve emekliliğe odaklı bir şirketiz. Bizim için yalnızca pazar payı değil, müşteri memnuniyeti ve sürekliliği de önemli. Asıl hedefimiz müşterilerimizin uzun vadeli bir emeklilik sözleşmesine sahip olmaları. Bu çok kolay değil, çünkü bunun için aynı zamanda müşterilerin anlayışının da değişmesi gerekir. Biz profesyonel ekibimiz ile müşterilerimize BES'in avantajlarını anlatarak, ihtiyaçlarına en uygun ürünleri kendilerine sunarak bunu başaracağız."

'JOINT-VENTURE ACENTELİK SİSTEMİ BAŞARILI OLDU'

ING Emeklilik'in Joint-Venture Acentelik Sistemi projesiyle çok hızlı bir büyüme gerçekleştirdiğini ve kesinlikle buna devam edeceğini ifade eden Eijsink, "Projemiz çok hızlı büyüdü, bence acente kanalımızın banka kanalımızdan daha fazla gelişmesinin altında yatan temel sebep de bu" dedi.
Acentelerin ING Emeklilik için çok önemli olduğunu söyleyen Eijsink, "Bizim için gerçekten çok iyi bir partner oldular, biz de onlara iyi bir partner olmak için çalışıyoruz. Piyasada iniş ve çıkışlar her zaman olmaktadır, buna rağmen ING Emeklilik olarak biz yeni ürünler geliştirerek hizmetlerimizi artırmayı ve genişletmeyi amaçlıyoruz. Yani her zaman gelişime açığız. Acentelere bize son birkaç yılda gelişmemiz konusunda yardımcı oldukları için çok teşekkür ediyorum. Başarımızın güçlü iş ortaklarımızla birlikte bu yolda devam etmesini temenni ediyorum" diye konuştu.

'İSTANBUL'A HAYRAN OLDUM'

Frank Eijsink: Ben Hollandalıyım ve orada Türkiye'ye kıyasla insanlar çok daha mesafeli ve bireysel yaşıyorlar. Burada insanlar çok açık ve sıcakkanlı. Şimdiden birçok şehri gezdim; Bursa, Adana, İstanbul, İzmir. Bir sürü acenteyle tanıştım. Birçok konuda bana yapmak istediklerini anlattılar, bu konuda beyin fırtınaları gerçekleştirdik. Türkler gerçekten çok açık görüşlü insanlar. Tabii ki Türk mutfağından bahsetmeden geçemeyeceğim. Buraya gelmeden hemen önce çocuklarıma Türk mutfağının ne kadar güzel olduğunu göstermek için, onları bir Türk lokantasına götürdüm. İstanbul'a, yemeklerine, hayran kaldım. Çok güzel ve sıcak bir şehir.



NN Group Başkan Yardımcısı Lard Friese bütün dünyadaki NN Group'un sigorta ve emeklilik şirketleri ile halka arz anını aynı anda video konferans sistemi ile kutladı.

ING'nin sigortacılık şirketi NN Group Amsterdam borsasında işlem görmeye başladı

NN Group'un ilk halka arzında 2.2 milyar euroluk hisse satıldı

ING Grubu'nun iştiraki olan NN Group'un hisseleri, 2 Temmuz 2014 tarihinde Hollanda borsası Euronext Amsterdam'da işlem görmeye başladı. Hisse başına değer 20 euro olurken, 11.6 milyon ek satış hakkının kullanılması neticesinde ING 231 milyon euroluk gelir elde etti.

ING Grubu, sigortacılık ve yatırım yönetimi operasyonlarını yürüteceği NN Group'un ilk halka arzında, hisse başına 20 euro olarak belirlenen arz fiyatı neticesinde, elindeki hisselerin bir bölümünün satışını yaklaşık 2.2 milyar euroya gerçekleştirdi.
İlk halka arzla birlikte tedavülde olan 350 milyon NN Group hissesine dayanarak yapılan hesaplamaya göre, NN Group'un toplam piyasa değeri 7 milyar euro oldu. Arz edilen hisselerin yaklaşık yüzde 94.8'i Hollandalı ve uluslararası kurumsal yatırımcılara tahsis edilirken, geri kalan kısmı Hollanda'da bulunan bireysel yatırımcılara ayrıldı.

HİSSELER EURONEXT'TE İŞLEM GÖRMEYE BAŞLADI

NN Group hisseleri, "NN Group" adı altında ve "NN" sembolü ile 2 Temmuz 2014 tarihinde, Avrupa saati ile 09:00'da, Euronext Amsterdam'da işlem görmeye başladı.
30 Nisan 2014 tarihinde açıklandığı üzere ING, üç yatırım şirketinden toplamda 1.275 milyar euro karşılığında ilk halka arz öncesi yatırımları güvence altına aldı.
İlk halka arzda 77 milyon hissenin satışı ve 450 milyon euroluk sermaye benzeri tahvillerin NN Group hisselerine değiştirilmesi ile ING'nin NN Group'taki hissedarlığı ilk halka arzın başlangıcında %71.4'e inmişti. Sonraki süreçte NN Group'a ait hisse başına 20.00 euro'luk arz fiyatından 11.6 milyon ek hissenin (baz arz hisselerinin %15'i) satışı ile birlikte, ek satış hakkının kullanılması neticesinde ING 231 milyon euroluk bir gayrisafi hasılat elde etti. ING Group'un NN Group'taki hissedarlığı böylelikle %71.4'ten %68.1'e indi. Sermaye benzeri tahvillerin birinci diliminin NN Group hisselerine değiştirilmesi ve ek satış hakkı dahil NN Group'un ilk halka arzından elde edilen gayrisafi hasılat 2.2 milyar euro oldu.

BANKACILIK VE SİGORTACILIK FAALİYETLERİ AYRILIYOR

ING, NN Group'taki hissedarlığını 31 Aralık 2015 tarihinden önce yüzde 50'nin altına düşürmeyi ve geri kalan hisselerini de Avrupa Komisyonu ile anlaşmaya vardığı zaman çizelgesine paralel olarak 31 Aralık 2016 tarihinden önce satmayı amaçlıyor. Geçtiğimiz yıl sigorta ve yatırım yönetimi şirketlerini Avrupa'daki bankacılık operasyonlarından ayırma kararı alan ING Grubu, sigortacılık faaliyetlerini NN Group N.V. şirketiyle yürüteceğini duyurmuştu. Avrupa ve Japonya'da 18 ülkedeki varlığıyla güçlü bir ticari konuma ve 12 binin üzerinde çalışana sahip bulunan NN Group, böylece bağımsız geleceği adına önemli bir adım atmış bulunuyor. Türkiye'de ING Emeklilik adıyla yürütülen sigortacılık faaliyetleri de zengin bir mirasa sahip olan NN markası altında yürütülmeye devam edecek.



NN Group Başkan Yardımcısı Lard Friese ve NN Group Yönetim Kurulu, NN'in Euronext Amsterdam'daki ilk işlem günü açılışının ardından NN Group binasının önünde hatıra fotoğrafı çektirdiler.

Esnafın faaliyetinin güvencesi geniş sigorta korumasıdır



Halk Sigorta Genel Müdürü Bülent Somuncu, en iyi dayanışma usulü olan sigorta havuzundan en az esnafın istifade ettiğini belirtti. Somuncu, esnafın da fabrika sahibi gibi cüzi katılım aidatlarıyla sigorta havuzundan en geniş manada faydalanması gerektiğini söyledi.

Ülkemizin sigortacılıkta hâlâ doymamış bir pazar olduğunu söyleyen Halk Sigorta Genel Müdürü Bülent Somuncu, esnafın sigorta nimetinden ve en iyi dayanışma usulü olan sigorta havuzundan en az istifade eden kesim olduğunu belirtti. Somuncu, fabrika sahibi, atölye sahibi, fındık bahçesi sahibi nasıl cüzi katılım aidatlarıyla sigorta havuzundan en geniş manada istifade ediyorsa, esnafın da bu nimetten faydalanması gerektiğini söyledi.

"Yasal düzenlemelerde, iç içe geçtiği için, esnafın faaliyetinin tacirlik kapsamında değerlendirilip değerlendirilmeyeceği konusu hep müphem olmuştur. Esnafın ticaret odasına mı, yoksa esnaf odasına mı kaydolacağı konusuna bir netlik getirilerek, daha fazla hizmet, daha fazla kolaylık sağlanabilmelidir" bilgisini veren Bülent Somuncu değerlendirmelerine şu şekilde devam etti: "Bugün esnaf olarak kayıtlı bir buçuk milyonu aşkın kişi vardır. Esnaf kitlesinin aileleri ve çalıştırdıkları personel ile birlikte en az on milyonluk bir nüfus oluşturduğu ise bilinmektedir. Bu rakama henüz kayıt olmamış esnaf ve zanaatkarı da ayrıca ilave etmek gerekir. Esnaf, ülkemizdeki girişimcilerin yüzde seksenini oluşturmaktadır. Ayrıca, gayri safi yurtiçi hasılanın (GSYİH) yüzde onundan fazla bir değer yaratmaktadır."

'SİGORTA GİRİŞİMCİYE HUZUR VERİR'

"Esnafın kara gün dostu Halk Bankası ve Halk Sigorta'dır. Halk Bankası esnafa en büyük kredi desteği veren bankadır. Halk Sigorta'da esnafın hayatındaki risklerin azaltılması ve kayıplarının karşılanması için bir hizmetkar olarak çalışmaktadır" diyen Somuncu sözlerine şu şekilde devam etti: "Halk Sigorta olarak, esnafımızın faaliyet kollarını da göz önünde bulundurarak, en uygun sigorta teminatlarını en uygun primlerle veriyoruz. Biz, Türkiye'nin hem büyük, hem de güçlü bir ekonomiye sahip bir büyük olacağına inanıyoruz. Bankamız Halkbank, üreten Türkiye'nin bankasıdır.

Biz de Halk Sigorta olarak, üretimin kesintisiz sürmesi amacıyla, teminat havuzunun dolması ve en iyi şekilde işletilmesi için hizmet vermekteyiz. Esnafın güçlü olması, risklerinin sigortalanarak yok edilmesi, ülkenin güçlü olması anlamına gelir. Şirketimiz Halk Sigorta, bakkalın da, fırıncının da, pastacının da risklerini en iyi şekilde analiz ederek onlara en iyi sigorta hizmetini götürmektedir. Sigorta huzur verir girişimciye. Risklerini sigortalayan esnaf geleceğe güvenle bakacaktır. Esnafa sigorta hizmetini verirken, bankamızın esnaf ile köklü ilişkileri de şirketimize ışık tutmaktadır.

Sonuç olarak; Türkiye ekonomisinde önemi ve ağırlığı ölçüsünde sigorta hizmetinden yararlanamayan esnafın sigorta nimetinden geniş olarak istifade edebilmesi için Halk Sigorta olarak bankamızla beraber çalışmaktayız. Bu çalışma sadece esnafın sigorta poliçesi satılacak müşteri olarak görülmesinden ibaret değildir. Esnafın, sigorta konusunda bilinçlendirilmesi ve sigorta ihtiyaçları ile ilgili danışmanlık desteğini de içermektedir. Esnaf Halk Sigorta olarak, bizim baştacımızdır."



Günde sadece 46 kuruşa Ferdi Kaza Sigortası

OLMAZ DEME OLUR!

FERDİ KAZA SİGORTASI

Bana bir şey olmaz demeyin!



444 9 BES 237

VakifEmeklilik | Vakif_Emeklilik | vakifemeklilik.com.tr

Vakıf Emeklilik
yarını bugün belirler

Türk Nippon Sigorta dijital atılımlarını sürdürecek

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, dijital platformda kendilerini geliştirmeye hız kesmeden devam ettiklerini söyledi. İnternet üzerinden sigorta bilinciyle marka bilinirliklerini artırma çalışmalarının sürdüğünü aktaran Pamukçu, yeni dönemde de internet satışı ve sosyal medyayla ilgili projeleri olacağını açıkladı.



Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, şirket olarak acente ve brokerleri ile birlikte büyüdüklerini söyledi. İş ortaklarının kendileri için önemini vurgulayan Pamukçu, bu değerin bilinciyle hareket ettiklerini ve şeffaflığı ön plana çıkardıklarını ifade etti. "İş ortaklarımızın sigortalılarına hizmet verirken, ilk başta poliçe satış sürecinde olmak üzere teknolojimizden yararlanarak hızlı hizmet verilmesi, daha sonraki süreçlerde de aynı hız ve modern yaklaşımla çözümler üretilmesini sağlıyoruz" diyen Pamukçu, öte yandan, günümüzde oldukça sık kullanılan internet üzerinden de sigorta bilincini ve Türk Nippon Sigorta'nın marka bilinirliğini artırmaya yönelik faaliyetlerin hızla devam ettiğini aktardı.

Türkiye'de özellikle elementer üretimin yaklaşık yüzde 69'unun acenteler tarafından yapıldığı bilgisini veren Pamukçu, "Türkiye'de e-ticaret rakamsal olarak büyümeye devam etse de henüz hacimsel olarak ticaretin nispeten küçük bir oranı bu alana kaydı. Bu oran arttıkça, sigorta bilinci geliştikçe ve genç kuşağın da önemli etkisiyle internet üzerinden yapılan sigorta satış rakamları buna paralel olarak artış gösterecektir" diye konuştu.

'İNTERNETTEN TANITIM YAPMAK MARKA BİLİNİRLİĞİNİ PEKİŞTİRİR'

Türkiye'de yaklaşık 35 milyon internet kullanıcısı, 36 milyon Facebook ve 10 milyon Twitter kullanıcısı olduğunu belirten Pamukçu, sözlerine şöyle devam etti: "Mobil cihazlar üzerinden internete erişimin ve sosyal ağ kullanımının her geçen gün arttığını düşünürsek, internet üzerinden tanıtım yapmanın şirketin genel tanıtımı adına katkı sağlayacağını düşünüyorum. Bu yolla tanıtım, reklam maliyetlerini dengeleyecek ve marka bilinilirliğini pekiştirecektir."

Özellikle ilgi çekici ve kullanıcıya fayda sağlayan sosyal medya kampanyaları ve mikro site uygulamalarıyla marka tanıtımı yapılabileceğini kaydeden Pamukçu, "Elbette bu hareketin amacı sadece markayı tanıtmak değil, satışa yönelik olarak bir ürünün varlığıyla ilgili kullanıcıyı bilgilendirmek ve satın almasını sağlamak olmalı. Tüm bunları yaparken gerekli teknolojik ve operasyonel altyapıya sahip değilseniz müşteriye kötü bir deneyim yaşatmış olursunuz. Bu durum müşterinin kafasında, hem kendi markanızla hem de genel olarak e-ticaretle ilgili kötü bir algıya sebep olur. Şirket olarak bu altyapıyı kurmuş olmanın mutluluğunu yaşıyoruz" dedi.

TÜRK NİPPON SİGORTA'NIN TAKVİMİNDE YENİ PROJELER VAR

Şirket olarak internet satışıyla ilgili önümüzdeki aylarda gündeme gelecek bir projeleri olacağından bahseden Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, konuyla ilgili sözlerini şu şekilde sürdürdü: "İnternet üzerinden satış yapmamızın amacı mevcut ürünlerimizi değil, daha çok mikro ürünlerimizin satışını yaparak müşteri lokasyonuna göre acentelerimize komisyon geliri yaratmak ve insanların ihtiyaçlarına yönelik değişik sigorta ürünleriyle sigorta bilincinin yaygınlaşmasını sağlamak. Ayrıca bu amaçla müşteriye hitap edecek cazip ödüller kazanma imkânı sağlayacağız. Bahsettiğim bu proje öncesinde sosyal medya üzerinden kurguladığımız bir sigorta kampanyası planımız da bulunuyor."

İş güvenliği uzmanlarına Türk Nippon Sigorta güvencesi

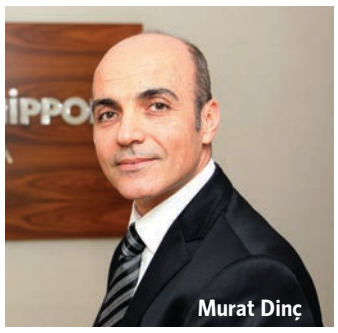
Türk Nippon Sigorta, yeni çıkan kanunlar çerçevesinde son bir yıl içinde hızlı bir şekilde sayıları artmaya başlayan iş güvenliği uzmanları için geliştirdiği mesleki sorumluluk sigortası ürününü piyasaya sundu.



Türk Nippon Sigorta, İş Güvenliği Uzmanları Mesleki Sorumluluk Sigortası ürününü piyasaya sundu. Konu hakkında açıklamada bulunan Türk Nippon Sigorta Teknik ve Hasar Grup Müdürü Murat Dinç, iş güvenliği uzmanlarının sayısının yeni çıkan kanunlar çerçevesinde son bir yıl içinde hızlı bir şekilde arttığını ifade etti. Çok tehlikeli iş grupları ve çok sayıda personel çalıştıran işyerleri için iş güvenliği uzmanı çalıştırma ve bulundurmanın zorunlu olduğu bilgisini veren Dinç, 2015 yılında çıkması beklenilen yasayla tüm işletmeler için zorunlu olacağını kaydetti. İş güvenliği uzmanlarının görevlerinden de bahseden Murat Dinç, bunları şu şekilde sıraladı: "Rehberlik, risk değerlendirmesi, çalışma ortamı gözetimi, eğitim, bilgilendirme ile kayıt ve ilgili birimlerle işbirliği, iş güvenliği uzmanlarının kanun dahilinde tanımlanan görevleri arasında."

'İŞ GÜVENLİĞİ UZMANI SAYISI 70 BİNİ BULDU'

"Son 1-2 yıl içinde Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı tarafından yapılan sınavlarla ülkemizdeki iş güvenliği uzmanlarının sayısı 70 bin kişiyi buldu. Mühendis ve teknik eleman unvanına sahip kişiler, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı'nın yetki verip sıkı şekilde denetlediği kurslarda eğitim ve staj görerek yine bakanlık tarafından düzenlenen sınavda minimum 70 puan almalarından sonra uzmanlık belgesi alıyor" diyen Dinç, iş güvenliği uzmanlarının bilinçli kişilerden meydana gelen bir topluluk olduğunu ifade etti. İş güvenliği uzmanlarının bireysel olduğu gibi toplu olarak da OSGB'lerde (Ortak Sağlık Güvenlik Birimi) çalışmalarını sürdürdüğünü aktaran Dinç, "Ticari, sınai ve hizmet sektöründe faaliyet gösteren tüm işletmelere hizmet vermeleri sebebiyle iş güvenliği uzmanları yoğun bir iş potansiyeliyle çalışabiliyorlar. Çok tehlikeli meslek gruplarına A Sınıfı iş güvenliği uzmanları, orta tehlikeli meslek gruplarına B Sınıfı iş güvenliği uzmanları ve az tehlikeli meslek gruplarına C Sınıfı iş güvenliği uzmanları bakabiliyor" diye konuştu.


Murat Dinç

'MAKSİMUM FAYDA SAĞLANMASI ÖNEMLİ'

Sorumluluk sigortalarının Türk sigorta sektöründe hâlâ gelişime açık bir branş olduğunu belirten Murat Dinç, bunu şu şekilde açıkladı: "Sorumluluk sigortalarının gelişime açık bir branş olması, hem ülke ekonomisinin gelişimine paralel bir öneme sahip olması hem de daha çok uluslararası işletmelerin ekonomide artan öneme sahip olmasından kaynaklanıyor."

Şirket olarak sadece sorumluluk sigortalarında değil herhangi bir sigorta ürününde paydaşlarına bir katma değer yaratmak için çalıştıklarını dile getiren Dinç, "Hem sigortalımızın hem de satış kaynaklarımızın üründen maksimum faydayı temin etmesi önemli. Bu nedenle iş güvenliği uzmanları mesleki sorumluluk sigortasının yanında diğer bütün sorumluluk sigortalarını satış kaynaklarımız vasıtasıyla sunuyoruz. Son dönemlerdeyse özellikle yönetici ve çalışanların sorumluluk sigortaları (D&O) ve yine avukatlar için hazırlamakta olduğumuz mesleki sorumluluk teminatı üzerine çalışmalarımız mevcut" dedi.







Zor anında hep yanında.

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

zor anında hep yanında...

raysigorta.com.tr

RAY SİGORTA
VIENNA INSURANCE GROUP

BIGBANG

HDI Sigorta'dan 'ATMSafe'

Seyahat Sağlık Sigortası poliçe üretimi konusunda çalışmalarını sürdüren HDI Sigorta'nın 'ATMSafe' (ATM Güvenlik Paketi) hizmetiyle sigortalılar, yurtdışı seyahatlerinde uğrayacakları nakit kaybına karşı güvence altına alınıyor.

ATMSafe ile sigortalının ATM'lerde yaptığı para çekme işlemi sırasında zorla para çektirme veya mekanik düzenek ile ATM'nin tahrifatı sonucu yapılan hırsızlıklarda zarar maksimum 1000 liraya kadar tazmin ediliyor. Ayrıca banka kartının PIN şifresinin ele geçirilmesi sonucu sahtekârlık veya benzeri suç unsuru içeren olaylar yaşandığında sigortalılar yine ATMSafe hizmeti ile korunuyorlar. Bankaya bilgisi verilmiş kayıp veya çalıntı kart işlemlerinde veya zorla alışveriş sonucu ortaya çıkan nakit kayıpları da maksimum 500 liraya kadar temin ediliyor. Bunlara ek olarak ATM'nin tahrifatı yüzünden ATM'den yapılan para transferi/havale işleminin yerine ulaşmaması sonucu nakit kaybı maksimum 500 liraya kadar karşılanırken, evrak ikamesi teminatı ile ATM işlemi sırasında uğranılan fiziksel saldırı sonucu kaybedilen kıymetli evrakın yerine koyma masrafları maksimum 150 liraya kadar HDI Sigorta tarafından müşterilerine ödeniyor.
Sigortalı bahsi geçen olaylardan birini yaşadığında 48 saat içinde çalınan nakit bulunmazsa, HDI Sigorta yukarıda belirtilen limitler dahilinde sigortalının hasarını tazmin ediyor.
HDI Sigorta'nın verdiği bütün bu teminatlar sigortalının yurtdışı seyahatleri sırasında da 7 gün 24 saat geçerli.



AKUT Yönetim Kurulu Başkanı Nasuh Mahruki ile HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu'nun katılımıyla gerçekleştirilen toplantıda AKUT - HDI işbirliği için imzalar atıldı.

AKUT'UN ARAÇLARINA HDI SİGORTA GÜVENCESİ

HDI Sigorta, AKUT ile gerçekleştirdiği işbirliği neticesinde, AKUT'un bütün araçlarına ait trafik sigortası poliçelerinin sponsorluğunu üstlendi. İşbirliğinin temelleri, AKUT Yönetim Kurulu Başkanı Nasuh Mahruki ile HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu'nun katılımıyla gerçekleştirilen bir toplantıda atıldı. HDI Genel Müdürlük Binası'nda gerçekleşen toplantıda; Nasuh Mahruki, AKUT adına Ceyhan Hancıoğlu'na bir teşekkür belgesi takdim etti.
Dostluk temelleriyle kurulan bu birlikteliğin geleceği üzerine konuşulan toplantıda, afet bilincini geliştirmek amacıyla gerçekleştirdikleri programlar ve bilinçlendirme çalışmalarını anlatan Nasuh Mahruki, son olarak HDI Sigorta çalışanlarına söz konusu programlarla eğitim desteği sözü verdi. HDI Sigorta çalışanları, AKUT'un afet bilincini geliştirmek amacıyla gerçekleştirdiği programlar ve bilinçlendirme çalışmalarıyla eğitim desteği alacak.

HDI Sigorta acenteleri ile buluştu

HDI Sigorta; Türkiye'nin dört bir yanından gelen acenteleri ile Heybeliada'da gerçekleştirilen bir organizasyonda buluştu.

HDI Sigorta; Türkiye'nin dört bir yanından gelen acenteleri ile geçtiğimiz günlerde Heybeliada'da gerçekleştirilen bir organizasyonda buluştu. Türkiye'de kârlılık alanında ilk üçe giren acenteler ile birlikte bulundukları bölgede birinci olan acentelerin davet edildiği, acenteler konseyinde, 30 kişiyi aşkın bir grup ile birçok önemli konu görüşüldü.
HDI Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Tevfik Somer'in yönettiği toplantının açılışını HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu yaptı. Hancıoğlu; HDI Sigorta'nın şu anki durumu ve şirketin gelecek planları üzerinde dururken; birçok departman yöneticisi ise acentelere cevap verdi.



Ceyhan Hancıoğlu

Ceyhan Hancıoğlu, acentelere yaptığı konuşmada HDI Sigorta olarak bir aile oldukarının altını çizdi. Hancıoğlu sözlerine şu şekilde devam etti: "Rekabetin tetiklediği çoklu acentelik gerçeğine rağmen HDI Sigorta'ya 'bizim şirketimiz' diyen acentelerimiz bizim için çok önemli. Acentelerimizle birlikte zaman geçirdiğimizde daha mutlu oluyoruz. Hem birlikte kaliteli zaman geçiriyor hem de fikir alışverişinde bulunuyoruz. Bu yüzden acente konseylerine çok önem veriyoruz."
Acentelerin tüm talep ve sıkıntılarının tek tek dinlendiği toplantının ardından konsey üyeleri ve HDI yöneticileri Heyemola Restoran'ta akşam yemeği yediler. İkinci gün gerçekleştirilen Büyük Ada gezisi ve tekne turu ile katılımcı acenteler ve yöneticiler keyifli zaman geçirerek yorgunluk attılar.
Tüm acenteler ile tek tek sohbet eden HDI Sigorta yöneticileri en kısa süre içinde konseyi tekrar toplayacaklarını belirtti.







Kârlılık alanında ilk üçe giren acenteler ile birlikte bulundukları bölgede birinci olan acentelerin davet edildiği Acenteler Konseyi'nde, 30 kişiyi aşkın bir grup ile birçok önemli konu görüşüldü.



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













Işık Sigorta acenteleri iftarda bir araya geldi

Işık Sigorta'nın Marmara Bölge Müdürlüğü'ne bağlı acenteler için düzenlediği geleneksel iftar yemeği 8 Temmuz'da gerçekleştirildi. İftar programında konuşan Işık Sigorta Genel Müdürü Recep Koçak, her yıl olduğu gibi bu yıl da iftar vesilesiyle bir araya gelmekten çok memnun olduğunu söyledi.

Işık Sigorta'nın geleneksel hale gelen Marmara Bölge Acente İftarı 8 Temmuz'da gerçekleştirildi. Maltepe sahilinin güzel mekanlarından Pinhan Restaurant'ta Marmara Bölge Müdürlüğü'ne bağlı acenteler için düzenlenen iftara Işık Sigorta Genel Müdürü Recep Koçak, genel müdürlük yöneticileri ve Marmara Bölge Müdürlüğü personeli katıldı.



Işık Sigorta Genel Müdürü Recep Koçak, birlik ve beraberlik duygularının ön plana çıktığı Ramazan ayında düzenledikleri iftara iştirak eden tüm acentelere teşekkür etti. Işık Sigorta'nın acente ve çalışanlarıyla birlikte büyük bir aile olduğunu ifade eden Koçak, her yıl olduğu gibi bu yıl da iftar vesilesiyle bir araya gelmekten çok memnun olduklarını dile getirdi.

'ŞİRKET ÇALIŞANLARI İLE ACENTELER YAKIN OLMALI'

İftar programına katılan acentelere Işık Sigorta'nın üretim politikası hakkında kısa bir bilgi veren Recep Koçak, yıllardır ciro endeksli üretim yerine kârlılık endeksli üretim politikaları izlediklerini belirtti. Bu politikalarının acenteler tarafından benimsendiğini ve uygulandığını söyleyen Koçak, acenteler tarafından kabul görmeyen, desteklenmeyen politikaların gerçekleşmesinin çok zor olacağını kaydetti. Acente ve şirket çalışanları arasındaki sıcak ilişkinin, şirket stratejilerinin gerçekleşmesindeki önemini vurgulayan Koçak, fırsat buldukça acenteleriyle bir araya gelmeye çalıştıklarını söyledi.

Işık Sigorta personel ve yöneticileri geleneksel iftar yemeğinde buluştu

Işık Sigorta her yıl olduğu gibi bu yıl da yöneticileri ve personeliyle geleneksel iftar yemeğinde bir araya geldi. 1 Temmuz Salı günü Maltepe sahilinin güzide mekanlarından Pinhan Restaurant'ta gerçekleştirilen iftar programına Işık Sigorta Genel Müdürü Recep Koçak ve tüm genel müdürlük personeli katıldı.
Genel Müdür Recep Koçak, birlik beraberlik ve kardeşlik duygularının ön plana çıktığı Ramazan ayında düzenledikleri iftar programına her yıl olduğu gibi bu yıl da eksiksiz iştirak eden tüm personele teşekkür etti.

'TAKIM RUHUNU OLUŞTURAN BU TÜR ETKİNLİKLER ÖNEMLİ'

Bu tür toplantıların bire bir iletişimi sağlamak açısından önem taşıdığını ifade eden Işık Sigorta Genel Müdürü Recep Koçak, personelinin motivasyonunu en üst düzeye taşıyacak, takım olmanın keyfini yaşatan bu tür etkinliklerin ekip ruhunu oluşturmak adına büyük önem taşıdığını belirtti.
Şirket denilen şeyin görevleri aynı veya farklı bir grup insandan oluşan bir kurum olduğunu söyleyen Genel Müdür Recep Koçak, buradaki en önemli noktanın bu insanlar arasında güzel bir iletişim sağlamak ve kalıcı bağlar oluşturabilmek, yani kısaca güzel bir ezginin çıkması için aynı notayı çalabilmek olduğunu kaydetti.













AUTO KING

küçük hasarlarınız

VARMIŞ BİR YOKMUŞ

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

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

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

AIG · AKSigorta · Allianz · Anadolu Sigorta · AXA Sigorta (sigortacılık / yeniden tanımlanıyor) · DEMİR SİGORTA · DUBAI STARR SİGORTA · ERGO · EUREKO SİGORTA · GÜNEŞ SİGORTA "Kendinizi iyi hissedeceksiniz" · HALKSİGORTA · HDI SİGORTA · Hür Sigorta · KORU SİGORTA kendi sirketiniz · Liberty Sigorta · RAY SİGORTA · SBN SİGORTA · TÜRK NİPPON SİGORTA · YapıKredi Sigorta · Ziraat Sigorta · ZURICH SİGORTA

Not: Sigorta şirketleri alfabetik olarak sıralanmıştır.

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

Zorunlu deprem sigortalı konut sayısı 6.5 milyona ulaştı

Zorunlu deprem sigortası, Afet Sigortaları Kanunu'nun ardından 2.5 milyona yakın poliçe artışı yakaladı. Ülke genelinde zorunlu deprem sigortalı konut sayısı 6.5 milyona yükseldi. Böylece Türkiye'de zorunlu deprem sigortası kapsamına giren yaklaşık 17.7 milyon konutun yüzde 36.7'si sigorta sistemine dahil edilmiş oldu.

Doğal Afet Sigortaları Kurumu (DASK), 17 Ağustos 1999'da meydana gelen 7.4 büyüklüğündeki Marmara depreminin 15'inci yıldönümünde zorunlu deprem sigortasında yaşanan gelişmeleri değerlendirdi. Marmara depreminin ardından 2000 yılında uygulanmaya başlanan zorunlu deprem sigortası, 18 Ağustos 2012 tarihinde yürürlüğe giren Afet Sigortaları Kanunu'nun ardından 2.5 milyona yakın poliçe artışı yakaladı. Böylece, ülke genelinde zorunlu deprem sigortalı konut sayısı 6.5 milyona yükseldi. Ulaşılan bu rakamla, Türkiye'de zorunlu deprem sigortası kapsamına giren yaklaşık 17.7 milyon konutun yüzde 36.7'si sigorta sistemine dahil edildi.

Afet Sigortaları Kanunu sayesinde daha önce hiçbir sigorta ürününü kullanmamış kişilere ulaştıklarını belirten DASK Yönetim Kurulu Başkanı Selamet Yazıcı şunları söyledi: "Tapu ve konut kredisi işlemlerinin yanı sıra su ve elektrik abonelik işlemleri için zorunlu deprem sigortası poliçesi alanların çoğu ilk defa bir sigorta ürünü kullandı. Bu kişileri sigorta sistemimizde tutmak için poliçe yenilemelerini artırmaya odaklandık. Bu kişilerin sigorta sisteminde kalması sadece DASK için değil, Türkiye sigorta sektörü için de oldukça önemli."

500 BİN KONUTTAN 6.5 MİLYON KONUTA

Marmara depreminden günümüze sigortalılık rakamlarını aktaran Yazıcı, "DASK kurulduğunda yaklaşık 500 bin deprem teminatlı konut varken, bugün 6.5 milyon konut zorunlu deprem sigortasıyla olası bir hasar yapıcı depreme karşı önlemini almış durumda. DASK'ın kuruluşundan itibaren aldığı yol oldukça önemli, ancak Türkiye gibi bir deprem ülkesinde bu rakam henüz yeterli değil. Sigortalılık oranını ve bilincini artırmak için bilinçlendirme faaliyetlerimizi yoğun bir şekilde sürdürüyoruz" dedi.

Zorunlu deprem sigortalılık oranı en yüksek iller arasında yüzde 61.2 ile Yalova, yüzde 60.4 ile Bolu, yüzde 57.2 ile Düzce ve yüzde 56 ile Tekirdağ ilk sıralarda geliyor.

Zorunlu deprem sigortalı konut oranı büyük illerden İstanbul'da yüzde 47'ye, Ankara'da yüzde 43.5'e, Antalya'da yüzde 42'ye, İzmir'de yüzde 36'ya, Kayseri'de yüzde 28.6'ya ulaştı. Yakın zamanda deprem yaşayan illerde de zorunlu deprem sigortalı konut oranı artıyor. Kocaeli yüzde 44.9, Çanakkale yüzde 46.1, Elazığ yüzde 26, Kütahya yüzde 26, Van yüzde 25.3 ile bu iller arasında yer alıyor.

Konutları olası bir hasar yapıcı depremin yıkıcı etkilerine karşı teminat altına alabilmek için zorunlu deprem sigortasını yaygınlaştırmaya çalıştıklarını belirten Yazıcı "2017 sonunda 10 milyon zorunlu deprem sigortalı konuta ulaşmayı hedefliyoruz" dedi.

BUGÜNE KADAR 158 MİLYON LİRA HASAR ÖDEMESİ YAPILDI

DASK'ın tek bir depremdeki ödeme gücünün 12 milyar liraya ulaştığını da vurgulayan Yazıcı şunları ifade etti: "Kuruluşumuzdan bugüne kadar 439 depremin zorunlu deprem sigortalı konutlarda neden olduğu küçük, orta ya da büyük düzeyde hasar görmüş 20 bin 788 konuta 158 milyon lira hasar ödemesi yaptık. Bu ödemenin 122 milyon lirası Van, 3 milyon lirası Simav için yapıldı. Son yaşanan Gökçeada depreminden sonra da yaklaşık 1400 adet hasar ihbarı aldık ve hâlâ hasar ödeme çalışmalarımız devam ediyor."

'DASK ULUSLARARASI ALANDA ÖRNEK ALINIYOR'

DASK'ın zorunlu deprem sigortasındaki başarısıyla dünyada ilgi odağı olduğunu belirten Yazıcı, "DASK'ın 2000'den beri aldığı yol diğer ülkelere de örnek oldu. Çalışmalarımız uluslararası alanda ilgiyle takip ediliyor. Kurumumuz özellikle, afet zararlarının finansmanındaki rolü, sigortacılığın göreceli olarak çok gelişmemiş olduğu bir piyasada sigortalılık oranlarındaki başarısı, düşük fiyatlarla sigorta teminatı sunabilmesi, reasüransı ve afet bonosunu da içeren yüksek hasar ödeme kapasitesi ve kamu-özel sektör işbirliğini içeren başarılı iş modeliyle dikkat çekiyor. Bu ilgi hem ülkemiz hem de kurumumuz açısından son derece gurur verici" diye konuştu.

DASK, bugüne kadar aralarında İngiltere, Yunanistan, İtalya, Filipinler, Çin, İran, Güney Kore, Meksika, Makedonya, Arnavutluk, Endonezya, Romanya, Pakistan, Kuveyt, Yemen, Azerbaycan, Özbekistan, Suudi Arabistan ve Kazakistan'ın bulunduğu ülkelere zorunlu deprem sigortasını anlattı.



Selamet Yazıcı, 2017 sonunda 10 milyon zorunlu deprem sigortalı konuta ulaşmayı hedeflediklerini aktardı.



Üniversite öğrencilerinin deprem filmleri yarışıyor

DASK, bu yıl Uluslararası Kısa Film Yarışması'nın beşincisini düzenliyor. Yarışmada, 21 ülkeden üniversite öğrencileri "Depremde evin hasar görürse nereye gidersin?" sorusunun yanıtını filme alarak depremde evleri zarar gören konut sahiplerinin yaşadıklarını anlatacak.

Doğal Afet Sigortaları Kurumu (DASK) tarafından bu yıl beşincisi düzenlenen Uluslararası Kısa Film Yarışması'nda üniversiteliler "Depremde evin hasar görürse nereye gidersin?" sorusunun yanıtını filme alıyor.

Yarışmanın jürisinde oyuncu Mete Horozoğlu ve Ahmet Mümtaz Taylan, yönetmen Ozan Açıktan, sinema yazarları Mehmet Açar ve Şenay Aydemir, Prof. Dr. Ali Atıf Bir, Doç. Dr. Ayla Kanbur ve DASK Genel Sekreteri Serpil Öztürk yer alacak. DASK Uluslararası Kısa Film Yarışması'nın jürisi Türkiye'nin yanı sıra deprem riski altındaki komşu ülkeler, Balkan ülkeleri ve İtalya dahil 21 ülkeden gelen öğrenci filmlerini değerlendirecekler.

Üniversite öğrencileri, kısa filmleriyle depremden sonra evleri hasar gören ve oturulamaz hale gelen konut sahiplerinin yaşayacağı sorunları anlatacaklar.

FİLMLERİ HEM JÜRİ HEM DE İZLEYİCİLER DEĞERLENDİRECEK

DASK Uluslararası Kısa Film Yarışması'nın birincisi MacBook Pro Retina ve Sony HXR - MC2000E kamera, ikincisi MacBook Pro Retina ve üçüncüsü de iMac'in sahibi olacak. Yarışmada, yapılacak jüri değerlendirmesinin yanı sıra DASK'ın Facebook sayfasından (www.facebook.com/dask) Facebook İzleyici Özel Ödülü için de bir oylama düzenlenecek. Yapılan oylama sonucunda Facebook İzleyici Özel Ödülü almaya hak kazanan iki katılımcıya sırasıyla Canon SLR ve Canon Compact dijital fotoğraf makinesi hediye edilecek.



**Zorunlu Deprem Sigortanızı yaptırın,
deprem sonrasında zorunlu misafirlikten kurtulun.**

DEPREM GEÇECEK, HAYAT DEVAM EDECEK

ALO DASK 125
Zorunlu Deprem Sigortası Hattı

**2011 depreminde Van'daki
80.000 konutun
7.500'ü sigortalıydı.
DASK, hasar görmüş tüm
sigortalı konutlara toplam
120 milyon TL'lik ödeme yaptı.**

dask
DOĞAL AFET SİGORTALARI KURUMU

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

2013 yılını ekonomi ve sigorta açısından mercek altına alan son Sigma raporu yayınlandı

Büyüme hız kesti

Sigma'nın 2013 yılına dair verileri açıkladığı yeni raporuna göre, sigorta sektörünün büyümesi tüm dünyada hız kesti. 2012'de yüzde 2.5 oranında gerçekleşen global prim üretiminin artış oranı, 2013'te yüzde 1.4 oldu. Bir önceki yıla göre gelişmekte olan pazarlarda prim üretimi artış oranı 7.4'ken gelişmiş pazarlarda bu oran 0.3 olarak kayıtlara geçti.

2008 KRİZİ BÜYÜME ORANLARINI DÜŞÜRDÜ

2008'deki ekonomik krizden bu yana, gelişmiş pazarlardaki hayat sigortası prim üretimi yılda ortalama yüzde 0.2 oranında daraldı. Kuzey Amerika'daki üretim yılda ortalama yüzde 2.7 oranında azalırken, Okyanusya'da ortalama daralma yüzde 3.7 oranındaydı. Batı Avrupa'ysa hayat üretimi 2008'den bu yana yılda ortalama yüzde 0.6 oranında azaldı. Gelişmiş Asya'daysa kriz sonrası hayat prim üretiminde yıllık ortalama artış yüzde 3 olarak kayıtlara geçti.
Son beş yıldır, gelişmekte olan pazarlardaki hayat sigortası prim üretimleri, 2008'de yaşanan ekonomik krizin öncesinde olduğundan daha yavaş bir şekilde büyüdü. Büyüme oranları bölgeden bölgeye farklılık gösterdi. Gelişmekte olan Asya'da hayat sigortası prim üretiminin yıllık ortalama büyüme oranı 2003-2007 yılları arasında yüzde 16'yken, 2009-2013 yılları arasında bu oran yüzde 3.8'e düştü. Latin Amerika, Orta Doğu ve Afrika'daysa ortalama büyüme, kriz öncesinde olduğundan daha yüksek bir seviyeye ulaştı.

Renk Özcan
renk@sigortacigazetesi.com.tr

Swiss Re, 2013 yılını inceleyen yeni Sigma raporunu yayınladı. Rapordaki verilere göre, gelişmiş ekonomilerin büyüme oranı değişmeden yüzde 1.3 olarak kaldı. 2012 yılında büyüme oranı yüzde 2.8 olan ABD ekonomisinin büyümesi 2013 yılında yavaşlayarak yüzde 1.9'a geriledi. 2013'te gelişmiş ülkelerin büyümesinde ABD ekonomisi belirleyici oldu. Kemer sıkma politikalarına ve onaylanmadığı için 16 gün boyunca bütçesini kullanamayan hükümete rağmen, ABD ekonomisi yerel tüketimde ve yatırım harcamalarında yaşanan iyileşmeler sayesinde büyüdü.
Batı Avrupa'nın büyüme oranlarındaki düşük seviyeler devam ediyor. 2012 yılında yüzde 0.2 olan büyüme oranı 2013 yılında yüzde 0.3'e ulaştı. Almanya ve İngiltere'nin ekonomileri de istikrarlı bir şekilde büyüdü. Fransa ile Yunanistan, İtalya, Portekiz ve İspanya gibi güneydeki ülkelerin ekonomilerin büyümesi arttı, ancak büyüme oranları diğer ekonomilerin gerisinde kalmaya devam etti. Sigma'ya göre, Batı Avrupa'da bir bankalar birliği kurulmasına istinaden, yapılan anlaşmalarda önemli aşamalar kaydedilmesi sonucunda euronun geleceğine dair endişeler yatışmış gibi görünüyor. Ancak, Euro Bölgesi'ndeki işsizlik oranı yüzde 11'e yükselerek rekor bir seviyeye ulaştı.

2013 YILI GELİŞMEKTE OLAN EKONOMİLERE YARAMADI

2013, gelişmekte olan ülkeler açısından kötü bir yıl oldu. Orta ve Doğu Avrupa'da büyüme oranları, son 10 yılın ortalamasının altındaydı. Bunun en büyük sebebi, bölgenin ihracat konusunda Batı Avrupa'ya fazlasıyla bağımlı olması. Gelişmekte olan Asya, Çin'in yüzde 7.5'lik büyüme oranı sayesinde diğer bölgelerden daha iyi bir performans sergiledi. Brezilya'daki enflasyon, ürünlere olan düşük talep ve toplumda gözlemlenen hoşnutsuzluklar dolayısıyla Latin Amerika'daki büyüme global trendin gerisinde kaldı. Venezüella ve Arjantin'de yaşanan siyasi çalkantılar yatırımcıların güvensizlik duymasına yol açarak ana paranın erimesini hızlandırdı ve çift haneli enflasyona sebep oldu.
Afrika, Güney Afrika'daki altyapısal zayıflıklar ve maden sektöründe süregelen grevler dolayısıyla yeterince büyüyemedi. Orta Doğu'daysa jeopolitik sorunlar, devam eden savaşlar ve ihracata olan düşük talep, büyüme oranlarını aşağı çekti. Ancak bölgedeki gelişmiş ülkelere petrol ihracatı yapan ülkeler, enerji sektöründeki yüksek fiyatların etkisiyle büyümeye devam etti.

2014 YILINDA EKONOMİK BÜYÜME HIZ KAZANACAK

Sigma'ya göre, küresel artan talebin ticareti canlandırması ve birçok ülkenin ekonomi politikalarını yumuşatması sonucu 2014 yılında gelişmiş ekonomilerin büyümesi hız kazanacak. ABD'nin bu yıl güçlenme belirtileri gösteren ekonomisinin ise önümüzdeki yıl yüzde 3.5 civarında büyümesi öngörülüyor. Avrupa'daysa, İngiltere bölgedeki diğer ülkelere kıyasla daha iyi bir performans sergileyecek. Maaşların ve tüketimin artması sonucu ülke ekonomisi yüzde 3 oranında büyüme gösterecek. Euro Bölgesi'ndeki ekonomiler farklı hızlarda büyümeyi sürdürecek. 2014 ve 2015 yıllarında küresel ekonomik politikaların sıkılaşması sebebiyle gelişmekte olan ülkeler orta düzeyde bir büyüme sergileyecek. Çin'in büyümesi, ekonomik reformlara gidilmesi sayesinde hedeflendiği gibi yüzde 7.5 oranında gerçekleşecek. Afrika ve gelişmekte olan Asya, diğer gelişmekte olan bölgeler arasında ön plana çıkacak. Özellikle Suudi Arabistan başta olmak üzere Arap Emirlikleri ya güçlü büyümelerini sürdürecek ya da son 10 yıllık ortalamalarının üzerinde bir büyüme gösterecekler. Orta ve Doğu Avrupa ise, Euro Bölgesi'ndeki güçlenmenin ve yatırımların artmasının avantajını yaşayacak.

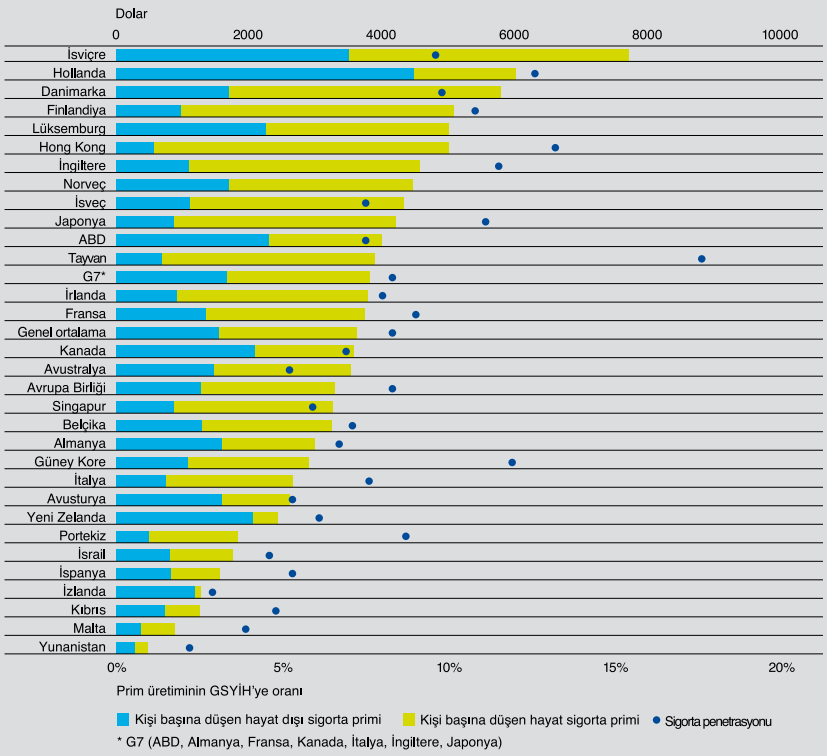
GLOBAL PRİM ÜRETİMİNDE GÖRÜLEN ARTIŞ YAVAŞLADI

2013 yılında global prim üretimi bir önceki yıla göre yüzde 1.4 oranında artarak 4 trilyon 642 milyar dolara ulaştı. Sigma verilerine göre 2012 yılında üretimdeki artış yüzde 2.5 oranındaydı, dolayısıyla raporda 2013 yılında sektörün büyümesinin yavaşladığı vurgulandı. Gelişmekte olan pazarlardaki prim üretim artışı, bir önceki yılın üzerinde bir oranla yüzde 7.4 olarak gerçekleşti. Gelişmiş pazarlardaysa prim üretimindeki artış yüzde 0.3 oranında kaldı. Sigma'ya göre üretim artışı oranları arasındaki bu fark, uzun vadeli trendlerin gözardı edilmesine yol açıyor. Gelişmekte olan pazarların büyümesi yavaşlarken, gelişmiş pazarlardaki prim üretimi 2000 yılından bu yana düşük bir hızda artmayı sürdürüyor.
2013 yılında hayat branşındaki global prim üretimi 2 trilyon 608 milyar dolar olarak gerçekleşti. Bir önceki yıl üretimdeki artış oranı yüzde 2.3'ken, 2013 yılında bu oran yüzde 0.7'ye geriledi. Büyümedeki yavaşlama, gelişmiş pazarlardaki durgun sigorta satışları ve gelişmekte olan ülkelerdeki güçlü de olsa ortalamanın altında kalan büyüme oranlarından kaynaklandı. Sigma raporuna göre, ülkeler bazında bakıldığında, büyüme oranları ve şekilleri arasında büyük farklar gözlemlendi.

GELİŞMİŞ ÜLKELERDE HAYAT BRANŞI KÜÇÜLDÜ

2013'te, gelişmiş pazarlardaki hayat branşı yüzde 0.2 oranında daraldı. Büyüme, bir önceki yıl yüzde 1.9 oranındaydı. Kuzey Amerika'da görülen ekonomik küçülme ve gelişmiş Asya ülkelerindeki sigorta satışlarında yaşanan durgunluk, Batı

2013 yılında gelişmiş pazarlardaki sigorta yoğunluğu ve penetrasyonu aşağıdaki tablodan incelenebilir



HAYAT SİGORTASI PAZARI GELİŞECEK

Sigma raporuna göre, 2014 yılında global hayat sigortası prim üretimi gelişmiş ülkelerde aynı seviyelerde seyredecek, buna karşın gelişmekte olan pazarlarda üretim artacak. Kuzey Amerika'da işçi sınıfının ve ekonominin güçlenmesine bağlı olarak prim üretimi tekrar artmaya başlayacak, Okyanusya ve gelişmekte olan Asya'daki hayat pazarlarıysa istikrarlı büyümesini sürdürecek. Gelişmekte olan pazarlardaki hayat prim üretimi, Çin ve Hindistan'daki iyileşme sonucu ivme kazanacak. Latin Amerika'da hayat prim üretiminin büyümesi, Meksika'da görülen iyileşme ve bölgedeki diğer ülkelerin istikrarlı büyümesiyle desteklenecek. Afrika ve Orta Doğu'daki hayat sigortası pazarı, ekonomik koşulların iyileşmesinin ve artan sigorta bilincinin avantajını görecek. Orta ve Doğu Avrupa'daki hayat prim üretimindeki artış, güçlenen ekonomi ve azalan işsizlik sayesinde güçlenecek.

Avrupa ve Okyanusya'daki güçlü büyümeyi istatistiklerde geriye çekti.

Büyük şirketlerin yeni anlaşmalar yapması sonucunda 2012 yılında grup yıllık gelir sigortası (annuity) satışları bir anda yükselmişken, 2013 yılında aynı oranda satış olmaması ABD'de prim üretiminin yüzde 7.7 oranında azalmasına sebep oldu. Sigma'ya göre, 2012 yılında yapılan grup yıllık gelir sigortası satışları göz ardı edildiğinde dahi, ABD'nin hayat branşındaki prim üretimi yine de yüzde 1.6 oranında küçülmüş olacaktı. Kanada'daysa, prim üretimindeki artış 2012 yılında yüzde 0.3'ken, 2013 yılında bu oran yüzde 2'ye çıktı.

Batı Avrupa'da hayat üretimi son üç yıldır azalırken, 2013 yılında yüzde 4'lük bir artışla büyümesine kaldığı yerden devam etti. Bu büyümeyi, hayat branşının Portekiz, İtalya ve İsveç'te gösterdiği güçlü performansın yanı sıra Fransa ve İngiltere'de prim üretiminde görülen artış da tetikledi. Güney Avrupa'da ise satışlar düşmeye devam etti.

Okyanusya'da bir önceki yıl yüzde 5 oranında düşen prim üretimi, 2013 yılında Avustralya'da hayat branşının gösterdiği performansın da etkisiyle yüzde 9 oranında arttı.

Gelişmiş Asya'da hayat branşındaki prim üretimi durgundu. Bölgedeki pazarların çoğunda hayat prim üretimleri yavaşlayarak da olsa artmayı sürdürdü, ancak vergi avantajlarının sona ermesini takiben satışların düştüğü Güney Kore hayat pazarındaki yüzde 12'lik daralma bölgedeki büyümeye gölge düşürdü.

GELİŞMEKTE OLAN PAZARLARDA HAYAT ÜRETİMİ %5.2 BÜYÜDÜ

Gelişmekte olan pazarlarda hayat sigortası prim üretimleri 2012 yılında yüzde 5.2 oranında artmışken, 2013 yılında bu oran yüzde 6.4'e yükseldi. Ancak yüksek de olsa bu oran yine de kriz öncesindeki yıllık ortalama yüzde 11'lik üretim artışının altında kaldı. Oranların bir önceki yıla göre artmasının temel sebebi, gelişmekte olan en büyük hayat pazarlarına sahip Çin ve Hindistan'daki prim üretiminin tekrar artmaya başlaması oldu. Bu ülkelerdeki sigortacılar, 2011 yılında yapılan ve bankasürans satışlarını ilgilendiren, ilk yayımlandığında satışlarda ciddi düşüşe yol açan yasal düzenlemelere adaptasyonu sağlayarak yavaş da olsa tekrar büyümeye başladı.

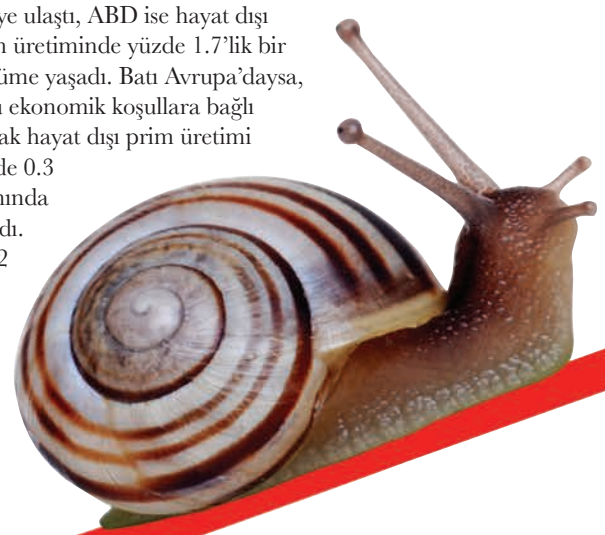
Latin Amerika ve Karayipler'de hayat prim üretimi yüzde 12 oranında yükseldi. Üretimde 2012 yılında görülen yüzde 18'lik artışın ardından bu oran düşük görünse de, bölgede görülen uzun vadeli ortalamanın üstündeydi. Büyümenin yavaşlaması, bölgedeki Brezilya, Şili, Meksika ve Arjantin gibi önemli pazarlardan kaynaklandı.

Hayat prim üretimi Afrika'da yüzde 13, Orta Doğu ve Orta Asya'daysa yüzde 5.6 oranında arttı. Orta ve Doğu Avrupa'daysa, vergilere dair bir yasa boşluğunun kapatılması sonucu hayat prim üretimi yüzde 17 oranında düşen Polonya'nın da etkisiyle hayat üretiminde yüzde 3.2 oranında bir düşüş gerçekleşti. Rusya'da hayat prim üretimi, tüketici kredilerine artan talep sonucunda kredi bağlantılı ürünlerin satışının artması sonucu güçlü büyümesini sürdürdü ve yüzde 47 oranında arttı.

HAYAT DIŞINDA DA ÜRETİM YAVAŞLADI

2012 yılında yüzde 2.7 oranında büyüyen küresel hayat dışı prim üretimi, 2013 yılında biraz yavaşlayarak yüzde 2.3 oranında arttı. Dünyada hayat dışında üretilen toplam prim 2013 yılında 2 trilyon 33 milyar dolar olarak kayıtlara geçti. Gelişmiş pazarlarda hayat dışı prim üretimindeki artış eskisine kıyasla zayıftı, gelişmekte olan pazarlarda da hayat dışı prim üretimindeki artış yavaşladı, ancak yine de yüzde 8.3 gibi yüksek bir oranda artış gerçekleşti.

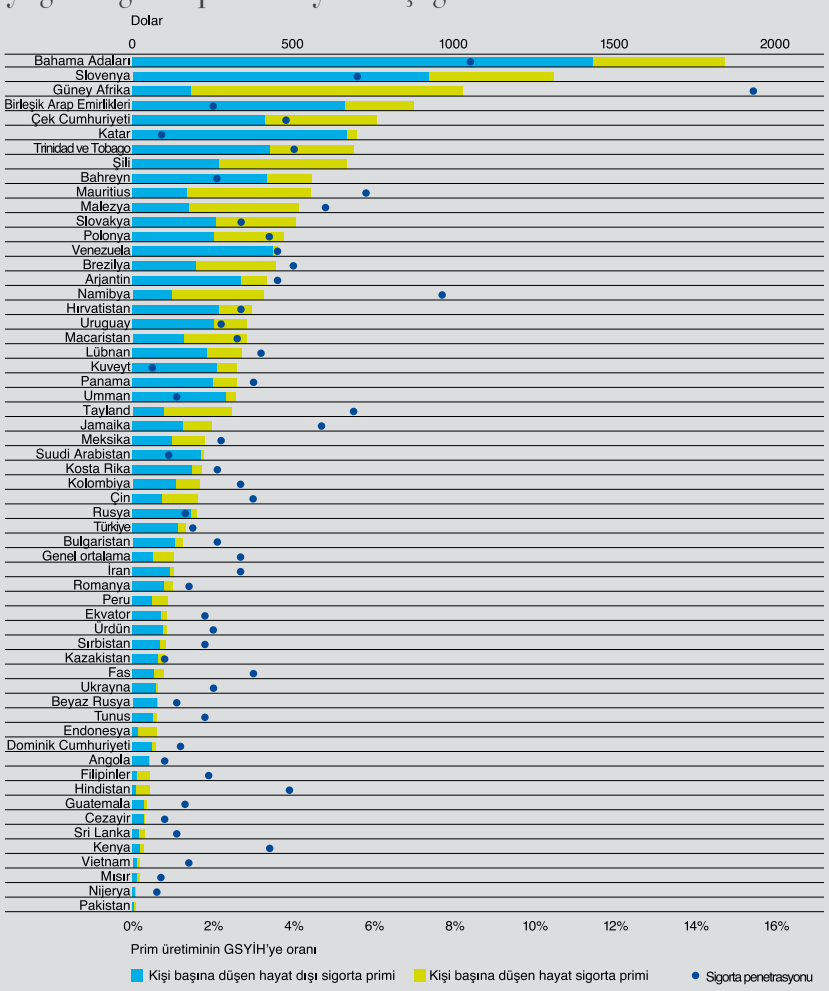
Gelişmiş pazarlardaki hayat dışı prim üretimi 2012 yılında yüzde 1.5 oranında artarken, 2013 yılında bu oran yüzde 1.1'e geriledi. Kuzey Amerika'daki hayat dışı prim üretimi yüzde 1.9 oranında arttı. 2012 yılında üretim yüzde 1.8 oranında artmış olsa da, 2013 yılında yaşanan artış hâlâ bölgedeki uzun vadeli büyüme trendinin altındaydı. Kanada'da üretim artış oranı yükselerek yüzde 3.2'ye ulaştı, ABD ise hayat dışı prim üretiminde yüzde 1.7'lik bir büyüme yaşadı. Batı Avrupa'daysa, kötü ekonomik koşullara bağlı olarak hayat dışı prim üretimi yüzde 0.3 oranında azaldı. 2012 yılında hayat dışı prim üretiminde yüzde 4.7'lik bir artış yaşayan gelişmiş Asya'da üretim artışı 2013 yılında yavaşlayarak yüzde 1.7'ye geriledi. Bundaki temel sebep, yaşanan vergi reformu neticesinde uzun vadeli ürünlerin satışının yavaşlamasıyla Güney Kore'deki hayat dışı prim üretimi artışının yüzde 0.3'e gerilemesi oldu. Hayat dışı prim üretimi artışı Japonya'da yüzde 2, Tayvan'da yüzde 4.5 ve Hong Kong'da yüzde 3.5 olarak kayıtlara geçti. Singapur'da zayıflayan üretim artışı yüzde 0.5 oranındaydı. Yangın poliçelerinin fiyatlarının artması ve konutla ilgili işlerin gelişmesi sonucunda Okyanusya'da yüksek oranda prim artışı gerçekleşti.



GELİŞMEKTE OLAN HAYAT DIŞI PAZARLARDA ÜRETİM ARTIŞI %8.3

Raporda belirtildiğine göre, gelişmekte olan pazarlarda hayat dışı prim

2013 yılında gelişmekte olan pazarlardaki sigorta yoğunluğu ve penetrasyonu aşağıdaki tablodan incelenebilir



DEFLASYON İHTİMALİ KORKUTSA DA DÜŞÜK

Euro Bölgesi'nde yaşanan enflasyon korkusu, yerini deflasyon olasılığına dair endişelere bıraktı. Tüketici fiyat endeksinde görülen enflasyon düştü ve aynı seviyelerde kalacağı düşünülüyor. Ancak Sigma'ya göre, deflasyon çok da mümkün görünmüyor. Yapılan anketlere göre, Euro Bölgesi'nde orta ve uzun vadede enflasyon beklentileri pozitif seyrediyor. Büyüme ivme kazandığında tüketici fiyat endeksinde de enflasyonun artacağı öngörülüyor. ABD ve İngiltere'de enflasyon oranının yüzde 2 civarında olması bekleniyor.

GELİŞMİŞ HAYAT DIŞI PAZARLAR EKONOMİK KRİZİ HÂLÂ ATLATAMADI

2008'deki ekonomik krizden bu yana gelişmiş ekonomilerdeki hayat pazarlarının büyümesi yavaşladı. Kriz sonrasında gelişmiş pazarlarda yıllık ortalama hayat dışı prim üretimi artış oranı yüzde 0.7'yken, kriz öncesinde aynı zaman aralığında bu oran yüzde 1.9'du. Sigma'ya göre, durumun ciddiyetinin en önemli göstergesi, kriz öncesinde ortalama yıllık üretim artışı yüzde 2.9 olan Batı Avrupa hayat dışı pazarının kriz sonrasında bu oranı sıfıra düşürmesi oldu. Kuzey Amerika'da da kıyaslandığında ortalama büyüme yüzde 1.6'dan yüzde 0.5'e düştü. Gelişmiş Asya, Japonya sayesinde istisna oldu. 2011'de gerçekleşen tsunami ve deprem felaketinin ardından yangın ve oto sigortalarında ciddi bir fiyat artışı yaşanan Japonya'da hayat dışı prim üretimi kriz öncesinde yıllık ortalama yüzde 0.5 oranında artarken, kriz sonrasında bu oran yüzde 3.5'e çıktı.

AFET HASARINDA CİDDİ AZALMA VAR

2013 yılında doğal afetlerin ve insan kaynaklı felaketlerin yarattığı ekonomik hasar 140 milyar dolar olarak tahmin ediliyor. Sigma raporunda, bu miktarın, 2012 yılındaki 196 milyar dolarlık katastrof hasarının olduğu gibi, son 10 yılın ortalaması olan 190 milyar doların da hayli altında olduğu vurgulanıyor. 62 milyar dolarlık katastrof hasarıyla, 2013 yılında en büyük pay Asya'da düştü. Dünyada tarihe geçen en güçlü tayfunlardan biri olan Haiyan, Kasım 2013'te Filipinler'i vurdu.
Sigorta sektörü, 37 milyar dolarlık doğal afet hasarını ve insan kaynaklı felaketlerin 8 milyar dolarını karşıladı. En büyük sigortalı hasarlara Avrupa ve Kanada'daki seller, Avrupa'daki dolu ve fırtınalar, ABD'de görülen fırtına ve hortumlar ile Filipinler'i vuran Haiyan tayfunu yol açtı. Sigma'ya göre, ekonomik hasarla sigortalı hasar arasındaki 95 milyar dolarlık fark, gelişmekte olan pazarlarda olduğu kadar, gelişmiş pazarlarında da sigorta bilincinin yeterince yerleşmemiş olduğunu gösteriyor.

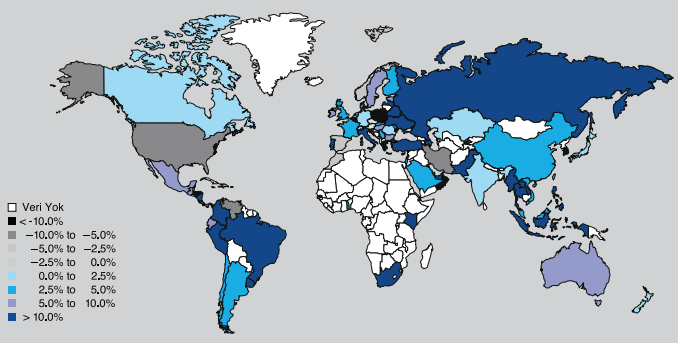
üretimindeki artış, 2012 yılında yüzde 9.3'ken, 2013 yılında azalmış da olsa yüzde 8.3 gibi yüksek bir oranda gerçekleşti. Orta ve Doğu Avrupa dışındaki tüm bölgelerde hayat dışı pazarlarında büyüme sürdü. Gelişmekte olan Asya'daki büyümeyi, Güneydoğu Asya ve Çin'de kesintisiz olarak devam eden büyüme destekledi. Ancak, hayat dışı prim üretimi 2012 yılında yüzde 8.9 oranında artan Hindistan'da yavaşlayan ekonomik gelişme ve kuruluşlar arasında zayıflayan işbirliği bağları sebebiyle üretim artış oranı 2013 yılında yüzde 4.1'e geriledi.
Latin Amerika'da hayat dışı pazarı güçlü büyümesini sürdürdü. Bir önceki yıla göre yüzde 0.6 oranında azalmış da olsa, bölgedeki hayat dışı prim üretimi 2013 yılında yüzde 7.2'lik bir artış sergiledi. Brezilya, Meksika ve Arjantin'de hayat dışı prim üretimi artışı yüksek bir oranda gerçekleşirken, Kolombiya ve Şili'de üretim artışı yavaşladı. Venezüella'daysa üretim artış oranı sabit kaldı. 2012 yılında hayat dışı prim üretimindeki artış yüzde 13 olan Rusya'da 2013'te bu oranın yüzde 1.5'e gerilemesi neticesinde, Orta ve Doğu Avrupa'da 2012'de yüzde 4.2 olan artış oranı 2013'te 2.5'e düştü. Bölgedeki AB üyesi ekonomilerin hayat dışı prim üretimleri azaldı. Güney Afrika'nın zayıflayan ekonomisinden etkilenen Afrika'da da büyüme yavaşladı.

HAYAT DIŞI 2014'TE DAHA HIZLI BÜYÜYECEK

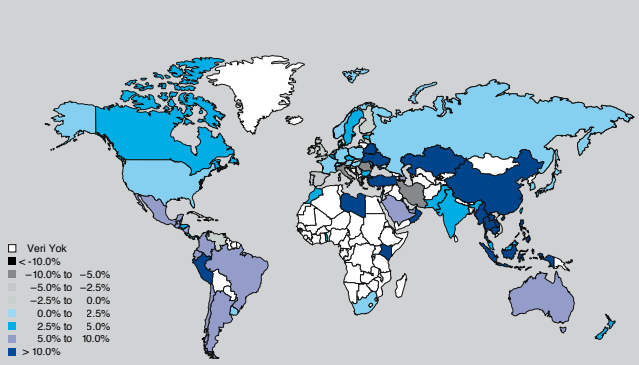
Sigma'nın değerlendirmesine göre, 2014 yılında global hayat dışı pazarının, ölçülü fiyat artışları ve ekonomik büyümeden de destek alarak gelişmesi bekleniyor. Kuzey Amerika'da süregelen ekonomik gelişme talebi artıracak, ancak ABD'de fiyat artışlarında yaşanan yavaşlama prim üretimini olumsuz yönde etkileyecek. Batı Avrupa'da da 2014 yılı, sigorta sektörü için çok daha iyi geçecek gibi görünmüyor. Okyanusya ve gelişmiş Asya'da ekonominin giderek gelişmesi, bu bölgelerde sigortaya olan talebi de artıracak, ancak Okyanusya'da sigorta pazarı regülasyon değişimleriyle de mücadele etmek durumunda kalacak. Ekonomik gelişmelerine ve artan sigorta penetrasyonuna istinaden, gelişmekte olan pazarlarda sektör güçlü büyümesini sürdürecek. Çin'de, trafik sigortası alanında yabancı uyruklu şirketlerin de faaliyete geçebilmesini sağlayan yasanın çıkması sonucu oluşacak rekabetin, prim üretiminin yavaşlamasına sebep olması mümkün. Zayıf ekonomik büyüme ve Brezilya'da araç satışlarındaki vergi avantajının sona ermesi sebebiyle Latin Amerika'da da prim üretiminde artış baskılanacak.

2013 yılında prim üretimi artış oranları bölgeden bölgeye farklılık gösterdi

Hayat



Hayat dışı

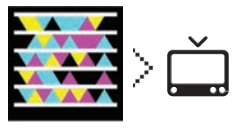


Global hayat prim üretimindeki artış 2012 yılında yüzde 2.3 olarak gerçekleşirken, 2013 yılında artış oranı kayıtlara 0.7 olarak geçti. Gelişmiş pazarlar bazında, Batı Avrupa ve Okyanusya'da hayat branşının güçlü büyümesine karşın, Kuzey Amerika ve gelişmiş Asya'daki satışlar daha durgun. Gelişmekte olan pazarlardaysa Orta ve Doğu Avrupa hariç tüm bölgeler büyümesini sürdürdü.
Hayat dışında da üretim artışında yavaşlama görüldü. 2012 yılında global hayat dışı primleri yüzde 2.7 artmışken, 2013 yılında artış yüzde 2.3 seviyesinde kaldı. Japonya dışındaki çoğu gelişmiş pazarda, 2008 krizinden bu yana hayat dışı pazarı büyümesini yavaşlattı. Gelişmekte olan pazarlardaysa 2013 yılında büyüme her zamanki gibi güçlüydü.

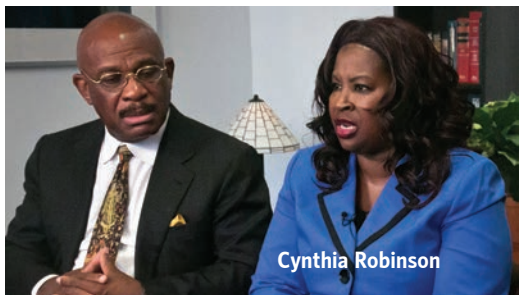
Jüriden sigara şirketine rekor tazminat: 23.6 MİLYAR DOLAR

Merve Kuvvet
merve@sigortacigazetesi.com.tr

Sigara bağımlılığı yüzünden 1996 yılında akciğer kanserinden ölen Amerikan vatandaşının eşi, 23.6 milyar dolarlık rekor bir tazminat hakkı kazandı. Tütün firması RJ Reynolds, tarihin en yüksek tazminat kararına itiraz için temyizin yolunu tuttu.



ABD'nin en büyük ikinci tütün şirketi olan RJ Reynolds, 23.6 milyar dolarlık tazminat davasıyla karşı karşıya. 1996 yılında eşini akciğer kanserinden kaybeden Cynthia Robinson, tazminat talebiyle RJ Reynolds sigara şirketine 2008 yılında dava açmıştı. Dava geçtiğimiz günlerde sonuçlandı. İddia makamının avukatı, kararın bütün tütün şirketlerine, insanların hayatlarını tehlikeye atmama konusunda bir ders niteliği taşıyacağını belirtti.
36 yaşında hayatını kaybeden Michael Johnson'ın 20 sene boyunca günde 1 ile 3 paket arası sigara içtiği, sigarayı bırakma girişimlerinde bulunduğu, fakat bağımlı olduğu için bunda başarılı olamadığı belirtildi. Robinson'un avukatları, RJ Reynolds'ın sigaranın sağlığa zararları ve bağımlılık yarattığı konusunda tüketicileri bilinçlendirmediğinin altını çizdi. Florida Mahkemesi'nin juri üyeleri de, avukatları haklı bularak, şirketin tüketicileri yeteri kadar bilgilendirmediğine kanaat getirdi ve 23.6 milyar dolarlık tazminat ödenmesi yönünde görüş bildirdi. Daha önce dünyanın en büyük tütün şirketi Philip Morris, 42 yıl boyunca Marlboro sigara içtiği için akciğer kanserinden ölen bir kişinin eşine yaklaşık 145 milyon dolar tazminat ödemişti. Bünyesinde Winston, Salem, Camel ve Pall Mall gibi markaları barından RJ Reynolds, kararın adalet sınırlarının çok ötesinde olduğunu ve temyize gideceklerini belirtti. Tarihin en büyük tazminat davası olarak nitelendirilen dava tam 6 yıl sürdü. Öte yandan, 15 Temmuz'da Kent ve Newport gibi sigara markalarının sahibi Lorillard'ı satın almak için 27.4 milyar dolara anlaşan RJ Reynolds'u 23.6 milyar dolarlık bu tazminat kararı çok zorlayacak gibi görünüyor.


Cynthia Robinson

SİGORTACILAR İÇİN YÜKSELEN RİSK: ELEKTRONİK SİGARA

Duman yerine buhar oluşturarak kişinin nikotin ihtiyacını gideren elektronik sigara, nikotin bağımlılığından kurtulmanın alternatif bir yolu olarak görülüyor. Elektronik sigaranın tercih nedeni ucuz, kokusuz ve sigaraya oranla daha az zararlı oluşu; fakat durum gerçekten böyle mi?
Swiss Re'nin yayınladığı rapora göre, 26 yükselen risk arasında bulunan e-sigara, sağlık için büyük bir tehdit oluşturuyor. Avrupa Birliği ülkeleri şimdiden 3 milyar dolarlık elektronik sigara pazarıyla nasıl başa çıkacağını düşünüyor. 2016'nın ortalarında Avrupa Birliği'nde elektronik sigarayla ilgili reklamların yasaklanması bekleniyor. Propilen gliokol, gliserin ve nikotin gibi kansere yol açan maddeler içeren elektronik sigaranın ölüme bile neden olabileceği düşünülüyor. Ancak, piyasada kısa zamandır bulunan elektronik sigaranın uzun vadeli zararları henüz bilinemiyor. Elektronik sigaranın sağlığa zararlı olduğu kanıtlanırsa, solunumla ilgili hastalıklar veya sağlık problemleri geçmişte tütünle ilgili açılan davalara benzer sorumluluk davalarının elektronik sigara için de açılmasına neden olabilir. Bu da, sigortacıların yüklü tazminatlar ödemek zorunda kalmasına yol açabilir.

TÜRKİYE'DE DE İLGİ BÜYÜK

Alman Kanser Araştırma Merkezi'ne göre, elektronik sigaranın sigarayı bıraktırma yönünde bir etkisi yok, aksine bağımlılık yapma etkisi var. Meyve ve alkol aromalı birçok çeşidi bulunan elektronik sigara Türkiye'de de büyük ilgi görürken; Arjantin, Avusturya, Belçika, Brezilya, Kolombiya, Singapur ve Norveç gibi ülkelerde tamamen yasaklandı. Sigaranın geleneksel ebatlarıyla doğru orantılı olarak hazırlanan bu ürün, 2013'te ABD'de 1 milyar dolarlık satış rakamına ulaştı.

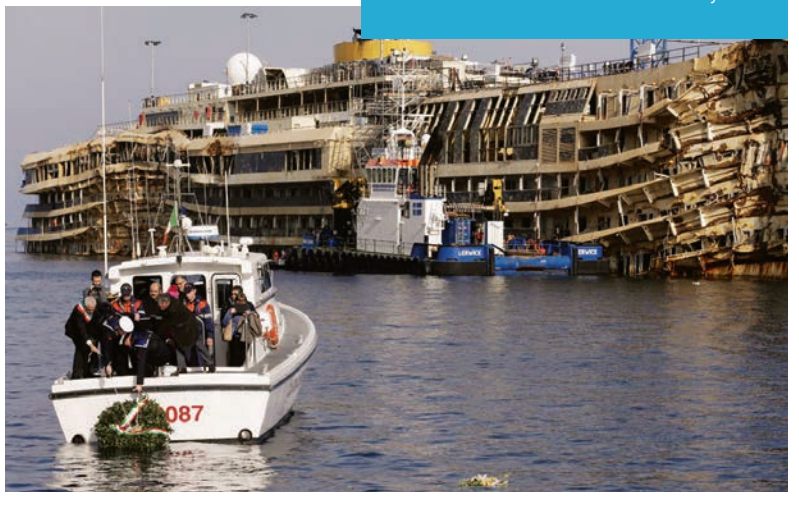
Costa Concordia son seferine çıktı!

13 Ocak 2012'de İtalya'nın Grosseto kenti yakınındaki Giglio Adası açıklarında karaya oturan Costa Concordia isimli cruise gemisi, söküm işlemlerinin yapılması için son kez yüzdürüldü. 22 ay sürmesi beklenen söküm işlemleriyle birlikte tüm masrafların 1.5 milyar euroya ulaşacağı tahmin ediliyor.

13 Ocak 2012 tarihinde Toskana Bölgesi'ndeki Giglio Adası'nda karaya oturarak yan yatan Costa Concordia, 190 deniz mili mesafedeki Cenova kentinde söküm işlemlerinin yapılması için son kez yüzdürüldü. 14 Temmuz 2014'te sökülmek üzere son seferine çıkan gemi, daha önce özel bir operasyonla doğrultulmuştu. Yüzebilir konuma alınan Costa Concordia, römorkörler çektiği halde beş günün ardından Cenova'nın Voltri Limanı'na ulaştı. Geminin söküm işleminin 22 ay sürmesi bekleniyor.

Geminin sahibi olan Carnival Grup'a bağlı Costa Crociere'nin CEO'su Michael Thamm, şimdiye kadar geminin enkazına yapılan işlemler için 1 milyar euro harcadıklarını açıklayarak, bu harcamaya geminin bulunduğu adadan götürülmesi, parçalanması ve hem adada hem de etrafında yapılacak çevre temizliği işlemlerinin dahil olmadığını ekledi. Thamm, bunlarla birlikte tüm masrafların 1.5 milyar euroya ulaşacağını söyledi.
Swiss Re'nin 2012 Sigma raporunda Costa Concordia'nın sigortalı hasarı 515 milyon dolar olarak tahmin edilmişti. Ancak analistler mali sorumluluk ve gemi güverte sigortası bulunan geminin sigortalı hasarının 1 milyar dolara ulaşabileceğini öne sürüyor. Mali sorumluluk ve gemi güverte sigortası bulunan Costa Concordia'nın yarattığı hasar, 1989'daki Exxon Valdez felaketinde çıkan 500 milyon dolarlık faturayı geçip denizcilik sigortalarındaki tüm zamanların en yüksek hasarı oldu.

Cansu Reyhan
cansu@sigortacigazetesi.com.tr



Yüzebilir konuma getirilen Costa Concordia, römorkörler tarafından çekilerek beş günde Cenova'nın Voltri Limanı'na getirildi.

COSTA CONCORDIA, DENİZDEKİ EN BÜYÜK SİGORTALI HASAR

Costa Concordia'dan önce denizcilik sigortaları tarihinde en büyük sigortalı hasar, sigortacılara yaklaşık 500 milyon dolara mâl olan Exxon Valdez felaketiydi. 24 Mart 1989'da Exxon Valdez isimli petrol tankeri okyanusta karaya oturunca, taşıdığı petrolün 11 milyon varillik bölümü okyanusa yayıldı. Bu kaza Amerika'nın en büyük çevre felaketinin başlangıcı oldu. Bölgede doğal yaşam sona erdi. Dökülen petrol, 4 bin kilometrekarelik alanı kapladı. Exxon, dökülen petrolü temizlemek ve tazminatlar için 2 milyar dolar ödedi ve şirket hâlâ tazminat davalarıyla uğraşıyor. Exxon Valdez'den denize dökülen 11 milyon varil petrolün bir kısmı hâlâ denizin alt katmanında bulunuyor.

Kötü hava koşullarından kaynaklanan hasarlar haziran ayına damgasını vurdu

AON Benfield, haziranda en çok hasarın kötü hava koşulları sonucunda meydana geldiğini açıkladı. ABD ve Avrupa'da kötü hava koşulları birkaç milyar dolar hasara yol açarken, Çin'de de yağmurların yol açtığı 2.2 milyar dolarlık ekonomik hasar haziran ayına damgasını vurdu.

AON Benfield, haziran ayında yaşanan doğal afet hasarlarına dair tahminlerini açıkladı. Buna göre, haziran ayında yaşanan hasarlar yine çoğunlukla kötü hava koşullarından kaynaklandı. Dolu ve kötü hava koşullarından kaynaklanan hasarlar özellikle Avrupa ve ABD'de görüldü. 2013 yılında yine Avrupa'da yaşanan dolu fırtınasının yarattığı sigortalı hasar 4 milyar doları bulmuştu. ABD de aynı yıl birkaç milyar dolarlık hasara yol açan birçok kasırga ve dolu yağmuruna tahammül etti. Haziran 2014'te yaşanan doğal afetlerin yarattığı sigortalı ve ekonomik hasarlar kıtalara göre şu şekilde tahmin ediliyor:

FRANSA

6-8 Haziran'da patlak veren şiddetli bir fırtına, Batı ve Merkez Avrupa'yı etkiledi. Fransa Sigorta Şirketleri Federasyonu (FFSA) sadece Fransa'da yapılan 363 bin hasar ihbarı olduğunu açıkladı. Buna göre, sadece Fransa'da 1.25 milyar dolar sigortalı hasar olması bekleniyor.

FRANSA - ALMANYA - BELÇİKA

6-8 Haziran'daki fırtına sonucu, Fransa, Almanya ve Belçika'da gerçekleşen ekonomik hasarın 2.75 milyar doları geçeceği düşünülüyor.

BULGARİSTAN

Bulgaristan sahillerinde 19-20 Haziran'da görülen şiddetli yağışlar, sadece Varna kentinde 200'den fazla ev ile 5 binden fazla aracın hasar görmesine yol açtı. Tahminler, yağışların 38 milyon euro ekonomik hasara sebep olduğu yönünde.

ABD - ORTABATI EYALETLERİ

ABD'de 3-9 Haziran'da meydana gelen fırtınalar, ülkenin kuzeyinde kalan ve Ortabatı eyaletleri olarak bilinen bölgenin yanı sıra Büyük Ovalar, Kayalık Dağları ile Tennessee Vadisi'nde dolu fırtınalarına, sel baskınlarına ve şiddetli rüzgârlara yol açtı. Fırtına Tahmin Merkezi (SPC), 850 milyon dolar olan toplam ekonomik hasarın 550 milyonundan fazlasının sigortalı olacağını öngördü.

ABD - TEKSAS

12-13 Haziran'da Teksas'ta yaşanan dolu fırtınası hasara yol açtı. Teksas Sigorta Konseyi, Abilene kentinde çok sayıda ev, işyeri ve ulaşım aracının golf topu büyüklüğünde düşen dolu tanelerinden etkilendiğini aktardı. 350 milyon doları sigortalı hasar olmak üzere toplam 550 milyon dolarlık ekonomik hasar olması bekleniyor.



GÜNEY AMERİKA

Brezilya, Paraguay ve Arjantin'de gerçekleşen sel en az 15 kişinin ölümüne yol açtı. Altyapıya ve evlere zarar veren sellerin yarattığı ekonomik hasar 100 milyon dolar civarında tahmin ediliyor.

KUZEY AMERİKA - MEKSİKA

Meksika'da en az altı kişinin ölümüne yol açan tropik fırtına Boris, Guatemala'da şiddetli yağışların görülmesine sebep oldu. Yağışları takip eden selde yüzlerce ev hasar görürken, fırtına ve selin yarattığı ekonomik hasar henüz bilinmiyor.

ÇİN HALK CUMHURİYETİ

1-7 Haziran tarihleri arasında 7 eyaleti etkileyen sel, en az 33 kişinin ölümüne yol açtı. Çin İçişleri Bakanlığı'nın (MCA) açıklamasına göre 74 bin ev hasar gördü ya da yıkıldı, 120 bin hektarlık tarım arazisi sular altında kaldı. Toplam ekonomik hasar 560 milyon dolar civarında.
17-21 Haziran'da yine Çin'de tekrar eden sel, 85 bin evin tahribatına yol açtı. Bu olaydan da 925 milyon dolarlık ekonomik hasar bekleniyor.
Ay boyunca daha ufak sel hasarları da yaşayan Çin'in ekonomisi, muson yağmurları ve kötü hava koşulları sebebiyle tahminen 9-10 Haziran'da 193 milyon dolar, 14-16 Haziran'da 131 milyon dolar, 16-18 Haziran'da 94 milyon dolar 23-25 Haziran'da 75, son olarak 25-30 Haziran'da 473 milyon dolar hasar gördü. Haziran ayında muson yağmurları, seller ve kötü hava koşullarının Çin'e 2.2 milyar dolara mâl olması bekleniyor.

NİJERYA

Şiddetli sağanak, 28 Haziran'da Nijerya'da Oloda Nehri'nin taşması sonucu 15 kişinin ölümüne sebep olurken yaşanan sel, binlerce evi su basmasına sebep oldu. Köprülerin ve altyapının da tahribatına yol açan selin yarattığı ekonomik hasar henüz bilinmiyor.

YENİ ZELANDA

10-11 Haziran'da Yeni Zelanda'da yaşanan kötü hava koşulları Auckland, Tauranga ve Coromandel Yarımadası'nda hasara sebep oldu. Milyonlarca dolar ekonomik hasara sebep olan fırtınanın sonucunda 600'den fazla hasar ihbarı yapıldığı bildirildi.

1.1.2014-30.6.2014 dönemi

Şirket adı	Kaza	S	Hastalık Sağlık	S	Kara Araçları	S	Raylı Araçlar	S	Hava Araçları	S	Su Araçları	S	Nakliyat	S	Yangın ve Doğal Afetler	S	Genel Zararlar	S	Kara Araç Sorumluluk	S	Hava Araç. Sorumluluk	S	Su Araçları Sorumluluk	S
ANADOLU	37,910	4	143,317	5	451,808	1			6,701	1	29,062	1	31,350	1	227,907	2	131,521	4	452,947	2	16,546	1		
AXA	14,861	10	58,690	7	301,293	2			270	10	4,743	6	18,928	6	257,702	1	74,817	7	645,929	1	34	13		
ALLIANZ	21,133	8	239,580	3	266,994	3			546	9	5,133	4	18,973	5	122,598	5	51,286	10	314,837	3	1,437	4		
AK(*)	11,247	16	140,734	6	254,365	4			1,289	5	1,364	10	16,526	7	194,978	3	141,637	3	110,911	7	695	7		
MAPFRE GENEL	10,272	18	187,588	4	105,299	8			700	6	1,541	9	19,126	4	113,189	6	80,647	6	243,817	4	105	10		
GÜNEŞ	11,653	15	52,954	9	104,543	9			3,254	2	4,874	5	13,748	10	144,084	4	96,794	5	158,045	5	11,382	2		
GROUPAMA	7,626	21	54,394	8	132,852	5					4,399	7	14,329	9	71,137	10	225,930	2	91,005	9				
YAPI KREDİ	12,131	13	288,357	1	69,312	12			578	8	850	11	5,995	15	74,513	9	50,554	11	64,533	12	222	9		
ZİRAAT	40,019	2	3,783	21	32,954	17					729	13	399	27	66,921	11	263,601	1	5,476	25				
EUREKO	25,092	7	49,331	10	110,954	7			1,453	4	5,739	3	11,624	12	108,035	7	70,378	8	9,834	22	1,459	3		
SOMPO JAPAN	6,561	23	3,388	22	111,064	6			14	15	470	15	7,944	13	63,305	12	55,942	9	69,605	10			694	1
ERGO	7,427	22	28,482	12	93,191	10					6,066	2	21,623	3	46,526	15	18,894	16	92,636	8				
ZİRAAT HYT VE EMK	5,115	25																						
HALK	9,104	19	10,737	16	39,983	14			65	12	323	18	911	23	76,915	8	27,928	14	128,569	6	-2	14		
HDI	13,510	12	3,139	23	85,451	11					835	12	30,936	2	56,056	14	27,490	15	57,759	13				
ACIBADEM SAĞLIK VE HYT	1,646	36	254,816	2																				
ZURICH(*)	32,350	6	2,562	24	30,463	18			63	14	400	16	15,958	8	63,026	13	32,471	13	4,830	26	41	12		
RAY	3,108	28	5,498	20	38,909	15			605	7	3,159	8	6,667	14	44,940	16	38,590	12	38,221	15	378	8		
ANADOLU HYT VE EMK	516	41																						
GARANTİ EMK	1	51																						
NEOVA	14,607	11	14,637	14	44,381	13					5	24	590	26	23,118	22	11,039	20	49,583	14				
AIG	33,790	5	17,968	13	3,899	26					378	17	13,337	11	28,711	18	16,912	17	2,899	28	803	5	77	2
ALLIANZ YŞM VE EMK	2,887	30																						
AVIVASA(*)	20,529	9																						
EGE	40,951	1	338	28	5,387	25							121	28	8,212	25	618	30	64,545	11				
METLIFE	39,265	3																						
AVIVA	2,130	33			37,997	16					550	14	5,141	16	29,201	17	12,063	19	21,593	17				
ANKARA	2,876	31	7,720	17	22,147	20			-8	16	25	21	2,575	19	24,091	21	12,177	18	31,240	16	-5	15		
CIGNA FİNANS EMK VE HYT	5,210	24																						
HALK EMK	745	40																						
IŞIK	3,211	27	6,060	18	18,102	22					1	26	773	24	28,165	19	7,169	24	17,812	19				
VAKIF EMK	12,023	14																						
GENERALİ	1,138	38	802	25	17,720	23	5	1			50	20	1,655	21	24,779	20	6,658	25	19,511	18				
BNP PARIBAS CARDIF EMK	78	47																						
LIBERTY	1,845	35	679	27	27,787	19					13	22	594	25	6,793	28	9,328	22	14,649	20				
DUBAI STARR	2,921	29	724	26	21,901	21			258	11	71	19	3,051	17	17,233	23	9,461	21	1,315	30	776	6		
AEGON EMK VE HYT	0	52																						
SBN	11,179	17	5,674	19	2,638	27			64	13	6	23	974	22	10,155	24	8,390	23	9,268	23				
ALLIANZ HYT VE EMK	306	42																						
GROUPAMA EMK	8,200	20																						
DEMİR HYT	279	44	34,422	11																				
COFACE																								
TÜRK NİPPON	2,506	32	330	29	11,160	24					4	25	2,617	18	7,869	26	3,452	27	2,967	27				
EULER HERMES																								
ACE EUROPE	3,966	26	77	31									1,913	20	7,506	27	4,680	26						
BNP PARIBAS CARDIF HYT	101	46	0	33																				
ING EMEKLİLİK	1,860	34	11,651	15																				
AXA HYT VE EMK	43	48																						
KORU	830	39			772	30									1,162	31	1,477	28	11,854	21				
DEMİR	299	43	315	30	972	29			1,569	3			5	30	4,271	29	225	31	8,225	24	86	11		
BNP PARIBAS CARDIF	1,366	37	0	34													161	32						
ATRADIUS																								
HÜR	126	45			1,818	28							18	29	2,370	30	1,007	29	2,437	29				
MAPFRE GENEL YŞM	16	49	2	32																				
ERGO EMK VE HYT	10	50																						
FİBA EMK	-10	53																						
NEWLIFE YŞM(*)																								
ASYA EMK																								
CIV HYT	-295	54																						

2014/6 ay toplamı	486,267	1,628,748	2,446,118	5	17,420	70,789	268,402	1,955,467	1,493,298	2,746,855	33,956	771
2013/6 ay toplamı	410,194	1,386,655	2,535,438	5	5,554	71,973	217,256	1,663,840	1,326,880	2,634,966	20,801	591
Artış oranı 2013/2014	18.55	17.46	-3.52	-0.02	213.68	-1.65	23.54	17.53	12.54	4.25	63.24	30.45

Sigortacılıkta DURAKLAMA DÖNEMİ

2014 yılının ilk yarısında prim üretimi yüzde 5.37 artarak 13 milyar 221 milyon liraya çıktı

2014 yılının ilk yarısında prim üretimi geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 5.37 oranında artarak 13 milyar 221 milyon lira oldu. Prim üretiminin 11 milyar 689 milyon lirası hayat dışı branşlardan, 1 milyar 532 milyon liralık bölümü de hayat sigortalarından elde edildi. İlk altı ayda elementer branşlarda artış oranı yüzde 9 olurken hayat sigortaları prim üretimi yüzde 16 geriledi.

ARTIŞ ENFLASYONUN ALTINDA

Bu sonuçlarla sigorta sektörü prim üretim artışı enflasyonun gerisinde kaldı. Haziran 2014 itibarıyla yıllık enflasyon, TÜFE: 9.16 ve ÜFE: 9.75 olarak gerçekleşmişti.
2013 yılında prim üretim artışının lokomotifi olan kara araçları sorumluluk (Trafik) branşındaki büyüme yüzde 4.25'te kalırken kara

sigorta sektörü prim üretimi (bin TL)

S sıralamayı, A artış yüzdesini, PP ise pazar payını göstermektedir.

Genel Sorumluluk	S	Kredi	S	Emniyeti Suistimal	S	Finansal Kayıplar	S	Hukuksal Koruma	S	Hayat dışı 2013/6 ay	S	Hayat dışı 2014/6 ay	S	A %	Hayat 2013/6 ay	S	Hayat 2014/6 ay	S	A %	2013 6 aylık genel toplam	S	2014 6 aylık genel toplam	S	A %	PP
53,937	1	812	8			5,517	5	4,043	3	1,333,879	2	1,593,377	1	19						1,333,879	2	1,593,377	1	19	12.05
32,153	2					5,730	4	4,951	2	1,488,661	1	1,420,100	2	-5						1,488,661	1	1,420,100	2	-5	10.74
25,620	4					14,200	2	1,184	11	1,058,507	3	1,083,522	3	2						1,058,507	3	1,083,522	3	2	8.20
21,554	5	1,653	5	604	7	26,792	1	2,025	7	765,315	4	926,373	4	21	18	25	5	25	-72	765,333	4	926,378	4	21	7.01
16,469	7			523	8	356	17	768	14	705,779	5	780,400	5	11						705,779	5	780,400	5	11	5.90
15,630	8			770	6	1,941	12	2,527	5	519,705	8	622,199	6	20						519,705	8	622,199	6	20	4.71
7,213	15					2,956	7	1,839	9	556,061	7	613,680	7	10						556,061	7	613,680	7	10	4.64
12,713	9			180	11			2,050	6	651,639	6	581,988	8	-11						651,639	6	581,988	8	-11	4.40
430	28	1,279	7	6	20	1,522	13	653	16	333,147	10	417,774	9	25						333,147	11	417,774	9	25	3.16
9,884	12	1,316	6			2,595	11	944	13	446,631	9	408,638	10	-9						446,631	10	408,638	10	-9	3.09
6,975	16			3,909	2	2,609	10	3,161	4	266,710	13	335,641	11	26						266,710	14	335,641	11	26	2.54
9,576	13			248	10	214	18	1,317	10	322,984	11	326,200	12	1						322,984	12	326,200	12	1	2.47
										2,214	43	5,115	44	131	469,339	1	297,695	1	-37	471,553	9	302,810	13	-36	2.29
2,810	20			108	15	2,886	8			271,239	12	300,336	13	11						271,239	13	300,336	14	11	2.27
12,554	10							5,191	1	231,948	14	292,920	14	26						231,948	15	292,920	15	26	2.22
										193,155	16	256,462	15	33	2,310	22	2,013	21	-13	195,465	18	258,475	16	32	1.95
20,520	6			164	12	2,853	9	1,147	12	202,715	15	206,849	16	2						202,715	17	206,849	17	2	1.56
9,174	14			83	16	1,015	15	560	17	177,936	17	190,905	17	7						177,936	19	190,905	18	7	1.44
										497	48	516	47	4	222,089	2	169,630	2	-24	222,586	16	170,146	19	-24	1.29
										1	56	1	54	-7	160,393	3	167,040	3	4	160,393	21	167,041	20	4	1.26
1,908	22			905	5	47	19	1,853	8	118,826	21	162,672	18	37						118,826	28	162,672	21	37	1.23
28,809	3	42	9	4,525	1	5,035	6			133,193	19	157,184	19	18						133,193	23	157,184	22	18	1.19
										1,933	45	2,887	45	49	119,062	5	152,299	4	28	120,995	27	155,186	23	28	1.17
										17,272	35	20,529	34	19	110,229	7	107,808	5	-2	127,501	24	128,336	24	1	0.97
374	29							105	22	121,125	20	120,651	20	0						121,125	26	120,651	25	0	0.91
										27,447	29	39,265	28	43	76,526	9	81,194	8	6	103,973	29	120,460	26	16	0.91
6,095	17			158	13	1,327	14	724	15	165,616	18	116,979	21	-29						165,616	20	116,979	27	-29	0.88
1,502	23	1,690	4	29	18	28	20	292	18	83,601	23	106,379	22	27						83,601	32	106,379	28	27	0.80
										471	49	5,210	43	1,005	102,403	8	98,146	6	-4	102,874	30	103,356	29	0	0.78
										847	46	745	46	-12	151,551	4	94,517	7	-38	152,399	22	95,262	30	-37	0.72
1,289	24			15	19	400	16	125	20	93,617	22	83,121	23	-11						93,617	31	83,121	31	-11	0.63
										12,752	38	12,023	38	-6	111,238	6	70,177	9	-37	123,990	25	82,199	32	-34	0.62
2,722	21			34	17			242	19	48,473	25	75,317	24	55	1	26				48,474	35	75,317	33	55	0.57
										91	53	78	50	-14	35,559	14	64,073	10	80	35,649	41	64,151	34	80	0.49
938	25									77,154	24	62,626	25	-19						77,154	33	62,626	35	-19	0.47
4,339	18			119	14	-1,502	22	119	21	33,729	27	60,785	26	80						33,729	43	60,785	36	80	0.46
										0	57	0	57	-240	38,751	12	59,684	11	54	38,751	39	59,684	37	54	0.45
530	27			955	4			18	23	45,802	26	49,853	27	9						45,802	37	49,853	38	9	0.38
										635	47	306	48	-52	46,778	11	48,951	12	5	47,414	36	49,256	39	0	0.37
										8,122	40	8,200	41	1	36,973	13	38,526	13	4	45,095	38	46,726	40	4	0.35
										32,281	28	34,701	31	7	2,321	21	2,435	20	5	34,602	42	37,135	41	7	0.28
		35,757	1							24,756	30	35,757	29	44						24,756	45	35,757	42	44	0.27
3,970	19			5	21					17,766	34	34,880	30	96						17,766	49	34,880	43	96	0.26
		31,471	2							22,182	33	31,471	32	42						22,182	48	31,471	44	42	0.24
11,112	11			1,732	3					24,334	31	30,985	33	27						24,334	46	30,985	45	27	0.23
										147	51	101	49	-31	25,637	16	30,852	14	20	25,784	44	30,953	46	20	0.23
										4,225	42	13,511	37	220	31,451	15	11,651	16	-63	35,676	40	25,162	47	-29	0.19
										201	50	43	51	-78	56,896	10	19,968	15	-65	57,097	34	20,012	48	-65	0.15
789	26							13	24	17,238	36	16,897	35	-2						17,238	50	16,897	49	-2	0.13
297	30			248	9					15,489	37	16,512	36	7						15,489	51	16,512	50	7	0.12
						8,538	3			7,845	41	10,064	39	28						7,845	54	10,064	51	28	0.08
		8,544	3							9,887	39	8,544	40	-14						9,887	53	8,544	52	-14	0.06
33	31			0	22	12	21			23,616	32	7,822	42	-67						23,616	47	7,822	53	-67	0.06
										106	52	18	52	-83	6,500	19	7,016	17	8	6,607	56	7,034	54	6	0.05
										83	54	10	53	-88	7,572	18	4,826	18	-36	7,656	55	4,836	55	-37	0.04
										34	55	-10	58	-130	2,582	20	4,225	19	64	2,616	57	4,215	56	61	0.03
												0	56	0	280	24	100	22	-64	280	59	100	57	-64	0.00
												0	55		298	23	64	23	-79	298	58	64	58	-79	0.00
										2,050	44	-295	59	-114	9,848	17	30	24	-100	11,898	52	-265	59	-102	0.00
321,917		**82,564**		**15,317**		**85,072**		**35,851**		**10,721,671**		**11,688,818**		**9.02**	**1,826,605**		**1,532,924**		**-16.08**	**12,548,276**		**13,221,742**		**5.37**	
247,807		**62,067**		**13,073**		**90,950**		**33,620**		**10,721,671**		**10,721,671**					**1,826,605**			**12,548,276**					
29.91		**33.02**		**17.17**		**-6.46**		**6.63**				**9.02**					**-16.08**			**5.37**					

(*) 1.1.2014/30.6.2014 tarihleri arasındaki prim üretim tablosunun istikrarı açısından araştırmamıza katılmayan şirketlerin rakamları Türkiye Sigorta Birliği'nin Mayıs 2014 tarihli raporlarının üzerinden tahmini olarak verilmiştir.

araçlarında (Kasko) üretim yüzde 3.5 oranında azaldı. İlk 6 ayda branşlara göre büyüme oranı, yangın ve doğal afetlerde yüzde 17.5, kazada 18.5, hastalık - sağlıkta 17.4 ve genel zararlarda yüzde 12.5 oldu.

ŞİRKETLERE GÖRE ÜRETİM

2014 yılının ilk altı ayında en çok prim üreten şirket 1 milyar 593 milyon lirayla Anadolu Sigorta oldu. Bu şirketi 1 milyar 420 milyon lirayla Axa Sigorta ve 1 milyar 83 milyon lirayla Allianz izledi.
Hayat branşında en çok prim üreten şirket 302 milyon lirayla Ziraat Hayat ve Emeklilik olurken, bu şirketi 170 milyon lirayla Anadolu Hayat Emeklilik ve 167 milyon liralık üretimle Garanti Emeklilik ve Hayat takip etti.

2014 yılının ilk 6 ayında sigorta sektörü prim üretimi yüzde 5.37 artarken artış oranı yüzde 9.16'lık enflasyonun gerisinde kaldı. İlk altı ayda elementer branşlarda artış oranı yüzde 9 olurken hayat sigortaları prim üretimi geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 16 geriledi.

Çocuklara eğitim garantisi: Eğitim Sigortası

Çocuklarının eğitimlerini güvence altına almak isteyen ebeveynler eğitim sigortası ile çocuklarının okula ara vermeden eğitimlerine devam etmesini sağlıyor. Sektör yöneticileri, Türkiye'nin genç nüfusunun iyi bir eğitim alabilmesi için bu ürünün yaygınlaşması gerektiğini söylüyor.

Çocuklarının eğitimini güvence altına almak isteyen 18-70 yaş arasındaki anne-babalar ya da çocuğun eğitim masraflarını üstlenen kişiler, eğitim sigortasının sunduğu birçok teminatla birlikte çocuklarının eğitimini sigortalayabiliyorlar. 20-60 yaş arasındaki sigortalılar, dilerlerse kaza veya hastalık sonucu maluliyet teminatlarından da faydalanabiliyor. Sigortalının yaşı ile sigorta süresinin toplamı, sadece vefat teminatı seçildiğinde 80'i, vefat ve maluliyet ek teminatıyla birlikte seçildiğinde ise 65'i geçmiyor. Teminat tutarları, öğrencinin yıllık eğitim masrafı dikkate alınarak sigorta ettiren tarafından belirlenmekte olup, her yıl kalan sigorta süresiyle doğru orantılı olarak azalıyor. Ayrıca, sigorta primi seçilen teminatlara, yaşa ve teminat tutarına göre değişiyor.

YÜKSEK EĞİTİM MASRAFLARI ÜRÜNE TALEBİ ARTIRACAK

Konu hakkında görüşünü aldığımız sektör yöneticileri, eğitim sigortasının Türkiye'de gelişmesi ve kişilerin sigorta konusunda bilinçlendirilmesi gerektiğini söyledi. Eğitim gören tüm çocukların bu sigorta türünden yararlanması gerektiğini ifade eden yöneticiler, bu ürün sayesinde çocukların ailesi veya yakınları yanında olamadığında da eğitimine ara vermeden devam edebileceğini belirtti.

Yeşim Yeşilören
yesim@sigortacigazetesi.com.tr



EĞİTİM SİGORTASI HAKKINDA BİLİNMESİ GEREKENLER

- Eğitim sigortalarından eğitimin süresine bağlı olarak en az 5, en fazla 20 yıl yararlanılabilir.
- Sigortalı, primlerini dövize endeksli olarak belirleyebilir, ödemelerini buna göre taksitlendirebilir.
- Gelir Vergisi Kanunu'nun 63'üncü ve 89'uncu maddelerine göre ödenecek primleri,
- Ücretliler için, ödendiği ayda elde edilen ücretin yüzde 5'ini ve asgari ücretin yıllık tutarını,
- Beyana tabi mükellefler içinse beyan edilen gelirin yüzde 5'ini ve asgari ücretin yıllık tutarını aşmamak kaydıyla vergi matrahından düşerek vergi avantajı sağlanabilir.

Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Uğur Erkan:

Eğitim sistemindeki son gelişmeler eğitim sigortalarına talebi artıracak

Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Uğur Erkan, sektörde faaliyet gösteren birçok şirket tarafından sunulan eğitim sigortası ürününün müşterilere çeşitli teminatlar sağladığını söyledi. "Anadolu Hayat Emeklilik olarak, eğitim gören tüm çocuklarımızın geleceğini garanti altına alıyoruz" diyen Erkan, eğitim sigortasının kişinin vefat riskine karşı çocuğunun eğitiminin sürekliliğini sağladığını belirtti. Türkiye'de eğitim sigortalarına olan talebin istenilen düzeyde olmadığını söyleyen Erkan sözlerine şöyle devam etti: "Eğitim sigortası ürünümüzün hedef kitlesi çocuklarının öğrenim hayatını güvence altına almak isteyen tüm müşterilerimizdir. 18-65 yaş arası sağlıklı olan anne, baba ya da yakınlar, beklenmedik risklere karşı çocuklarının kesintisiz eğitim alması için eğitim sigortası satın alabilir. Ülkemizin sahip olduğu genç nüfus ve buna bağlı olarak artan eğitim masrafları; eğitim finansmanının karşılanması, risklere karşı koruma ve birikim oluşturma ihtiyaçlarını önceliğe taşıdı. Ancak, var olan bu potansiyele rağmen ülkemizde henüz gelişmekte olan sigorta bilincinin, eğitim sigortalarında beklenen seviyede olmadığı söylenebilir. Ülkemiz eğitim sisteminde yaşanan son gelişmeler neticesinde önümüzdeki dönemde söz konusu ürünlere yönelik yoğun talep olmasını bekliyoruz."

'GELECEĞİMİZİ SİGORTALAYALIM'

Türkiye'de okula başlama yaşının aşağıya çekilmesiyle birlikte eğitim sürelerinin uzadığına dikkat çeken Erkan, uzayan eğitim süresine enflasyonun etkisi de eklendiğinde eğitim giderlerinin arttığını söyledi. Erkan, "Eğitim sigortası ürünlerinin, çocuklarının eğitim dönemine yönelik birikim oluşturmak, eğitim periyodu boyunca kendilerinin maruz kalabilecekleri çeşitli yaşamsal risklere karşı güvence sağlamak ve çocuklarının eğitimlerini kesintisiz ve kaliteli olarak sürdürmek isteyen her ailenin sahip olması gereken ürünler olduğu kanaatindeyiz. Bu branşın gelişmesi için öncelikle, çocuğu olan tüm kişilerin eğitim dönemi öncesi ve süresince oluşabilecek ihtiyaçlarına ilişkin farkındalığının artması ve bu ihtiyaçların da eğitim sigortası ürünleri ile karşılanabileceği konularında bilinçli olmaları gerekiyor. Bu noktada bu ürünün tanıtım ve satışını gerçekleştiren dağıtım kanallarına önemli görevler düşüyor. En değerli varlığımız ve geleceğimiz olan çocuklarımızın eğitim dönemlerinin kaliteli ve kesintisiz devam etmesine yönelik ürünlerin, ilgili hedef kitleye en doğru şekilde tanıtılarak bu ihtiyaçla ilgili farkındalık yaratılması ve ürünlerin müşterilere bu doğrultuda ulaştırılması gerektiği görüşündeyiz" şeklinde konuştu.



EĞİTİM SİGORTASI HAK ETTİĞİ İLGİYİ GÖRMÜYOR

Türkiye'de eğitim sigortalarına olan talebin istenilen düzeyde olmadığını söyleyen Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Uğur Erkan, tüm çocukların geleceğinin garanti altına alınması gerektiğini belirtti. Erkan, eğitim sistemindeki gelişmeler sonucu bu ürünlere olan talebin artacağını söyledi.

Güneş Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Hasan Altaner:

Eğitim sigortaları daha fazla tanıtılmalı

Eğitim Güvence Sigortası ile öğrencilerin ve ebeveynlerin yanında yer aldıklarını ifade eden Güneş Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Hasan Altaner, bu ürünle anne ve babalara çocuklarının eğitim sürecini beklenmedik durumlara karşı güvence altına alma fırsatı sunduklarını belirtti. Altaner, ebeveynlerin çocuklarının yaşını, öngörülen eğitim süresini ve giderlerini dikkate alarak, tüm eğitim masraflarını sigortalayabildiklerini söyledi.
Sadece bir kez prim ödemesi yapıldığını söyleyen Altaner, ürün kapsamında velinin kaza sonucu yaşam kaybı ya da sakatlık durumunda, çocuğun eğitim sürecinin yarım kalmadığını belirtti.

'EĞİTİME YÖNELİK ÜRÜNLERE TALEP YETERLİ DEĞİL'

Hasan Altaner sözlerine şöyle devam etti: "Sektör açısından baktığımızda ve Türkiye'de üniversiteler haricinde 25 milyon öğrenci olduğunu düşündüğümüzde eğitime yönelik ürünlere talebin henüz arzu edilen düzeyde olmadığını söyleyebiliriz. Bunun nedenlerinden biri de sigorta bilincinin henüz tam olarak yerleşmemiş olması. Türkiye'de insanlar ev, araba gibi varlıkları için sigorta yaptırmaya yeni yeni başladı. Bu sebeple sigorta bilincinin yerleşmesi ve ürün tanıtımının artmasıyla birlikte ilginin yoğunlaşacağını düşünüyorum. Diğer taraftan Eğitim Güvence Sigortası ürünümüz, satış kanallarımız aracılığıyla ulaştığımız kişilerden oldukça ilgi görüyor."



SİGORTA BİLİNCİ TALEBİ ARTIRACAK

Altaner, ürün tanıtımlarıyla eğitim sigortalarına olan ilginin artacağını söyledi. İnsanların ev, araba gibi varlıkları için sigorta yaptırmaya yeni başladıklarını söyleyen Altaner, zamanla bu ürüne olan talebin de artacağını söyledi.



Halk Hayat ve Emeklilik Genel Müdürü Nurullah Okur:

Önemli olan beklenmedik durumlara karşı hazır olmak

Halk Hayat ve Emeklilik Genel Müdürü Nurullah Okur, Türkiye'de kredi hayat sigortalarının, hayat branşındaki üretimin önemli bir kısmını oluşturduğunu söyledi. Okur, ihtiyari hayat sigortaları satışının her zaman kredi hayat sigorta satışlarına oranla daha zor olduğunu vurguladı. Halk Hayat ve Emeklilik'in ihtiyari hayat sigortaları satışında 2014 yılında başarısını artırarak neredeyse kredi hayat sigortalarıyla yarışabilir duruma geldiğini söyleyen Okur, "Bu ürünlerin satışı için günlük hayatımızda hepimizin beklenmedik durumlarla karşılaşma olasılığını ve önemli olanın bu durumlara karşı kendimizi ve ailemizi güvence altına almak olduğunu toplumumuza anlatmalıyız. Eğitim sigortası, sigortalının vefatı durumunda çocuğunun, torununun ya da eğitimini üstlendiği başka bir öğrencinin eğitim masraflarını güvence altına almayı amaçlayan bir hayat sigortası. Eğitim sigortası, uzun süreli bir hayat sigortası olması sebebiyle sabit ve azalan olmak üzere farklı teminat tipleriyle ihtiyari hayat sigortaları arasında rağbet görüyor" şeklinde konuştu.

'BANKA SİGORTACILIĞI SAYESİNDE İNSANLAR SİGORTAYLA TANIŞIYOR'

Sigorta ürünlerinin müşterilere ve yakınlarına güvence sağlamayı amaçlayan finansal ürünler olduğunu ifade eden Nurullah Okur, finansal okuryazarlık seviyesinin pozitif anlamda ivme kazanmasının müşterilerle uzlaşmakta yardımcı olduğunu söyledi. Okur sözlerine şöyle devam etti: "Banka sigortacılığında müşterilerin finansal ürünlerle daha önceden tanışmış olması sigorta ürünlerine olan algıyı da olumlu yönde etkiliyor. İhtiyaçlarını karşılayacak olan küçük ürünlerle müşterimizin karşısına çıkmanın, ürünün tam anlamıyla anlaşılmasına da yardımcı olduğunu düşünüyoruz."



BEKLENMEDİK DURUMLAR İÇİN ÖNLEM ALINMALI

Günlük hayatta herkesin beklenmedik durumlarla karşılaşma olasılığı olduğunu söyleyen Nurullah Okur, önemli olanın bu durumlara karşı bireylerin hem kendisini hem de ailesini güvence altına alması olduğunun altını çizdi.

2013 yılı MEB eğitim verilerine göre Türkiye'de okuma yazma bilip tahsillerini bitiremeyenlerin sayısı 14 milyon, lise öğretiminden sonra eğitimine devam edenlerin sayısı ise sadece 6 milyon olarak açıklandı. Genel ortaöğretimde kız öğrencilerin okullaşma oranı erkeklerden daha yüksek çıktı.

Aegon Türkiye Genel Müdür Yardımcısı Zeka Birman:

Eğitim sigortası en değerli armağan

En iyi şartlarda sınırsız bir eğitim imkanının ailelerin çocuklarına verebilecekleri en değerli armağan olduğunu belirten Aegon Türkiye Genel Müdür Yardımcısı Zeka Birman, çocuğunun geleceğini düşünen her anne ve babanın bu sigortaya sahip olması gerektiğini söyledi. Birman, "Hayatta en çok değer verdiğimiz varlığımız olan çocuklarımızın en iyi şekilde eğitimini tamamlaması ve hayata bir adım önde başlaması için eğitim sigortası herkesin yararlanması gereken bir sigorta türü. Aegon Eğitim İçin Hayat Sigortası; ebeveynlerin, çocuklarının eğitim ihtiyaçlarını güvence altına almak adına önceden birikim yapmaya başlayarak, ilerideki finansal ihtiyaçlarını planlamaya yönelik tasarlanmış bir ürün. Özel eğitim kurumları tarafından belirlenen fiyatlar çerçevesinde kısa sürede ödenmesi gereken yüksek maliyetleri zamana yayarak, daha düşük düzenli ödemelerle aile bütçesinin planlanmasına yardımcı olur" dedi.

'İHTİYACA GÖRE ÜRÜN HAZIRLIYORUZ'

"Aegon Eğitim İçin Hayat Sigortası, eğitim süresi boyunca geri ödeme planı ile geri ödemelerin yıllık olarak yapılan okul taksitlerini ödeme amaçlı kullanılmasını sağlıyor" diyen Birman, primlerden masraf ya da komisyon kesintisi yapılamayacağını söyledi.

Zeka Birman sözlerine şöyle devam etti: "Hayat poliçesinin ana teminatı olan vefatın gerçekleşmesi durumunda hedeflenen tutar ve o güne kadar yapılan birikim toplu olarak sevdiklerinize ödenir. Hayat poliçesinin primlerini maluliyet nedeniyle ödeyemeyeceğiniz durumlarda, Aegon aylık primleri sizin adınıza öder. Poliçelerin para birimi dolardır. Buna göre prim, sigorta bedeli ve birikim dolar bazında belirlenir ve tüm tahsilat ve ödemeler ödeme günündeki döviz kuruna göre Türk Lirası olarak tahsil edilir. Dolar bazında yıllık yüzde 2 gelir garantisi var."

Bu branşın gelişmesi için Aegon olarak gerek acenteler, gerekse diğer satış kanallarında tüm müşterilerin ihtiyaçlarına göre ürün önerdiklerini aktaran Birman, sözlerini şöyle tamamladı: "Müşterilerimize ürünlerle ilgili bilgi vermeden önce finansal planlama analizi yaparak müşterilerimizin ihtiyaçlarını, finansal geleceklerine yönelik beklentilerini ve risk alma eğilimlerini anlamaya çalışarak onları en doğru ve uygun yatırıma yönlendiriyoruz. Bu bağlamda müşterimizin ihtiyacı tespit edildikten sonra müşterimize bunu en doğru şekilde anlatmak için satış ekibimiz ve acentelerimiz her ürün için örnek senaryoları ve ürünlerin avantajını içeren eğitimlerden geçiyor. Bu eğitimler ve bilgiler ışığında Eğitim İçin Hayat Sigortası'na ihtiyacı olduğu tespit edilen müşteriler, en doğru tavsiye verilerek yönlendiriliyor."



ÇOCUĞUNUZ HAYATA ÖNDE BAŞLASIN

Çocukların hayata bir adım önde başlaması için eğitim hayat sigortasının herkesin yararlanması gereken bir sigorta türü olduğunu belirten Aegon Türkiye Genel Müdür Yardımcısı Zeka Birman, sınırsız bir eğitim imkânının ailelerin çocuklarına verebilecekleri en değerli armağan olduğunu söyledi.

HDI Sigorta Oto Dışı Kaza Müdür Yrd. Sibel Dağlıoğlu Ragıpoğlu:

Eğitim sigortasının gelişmesi için bilinçlendirme şart

HDI Sigorta Oto Dışı Kaza Müdür Yardımcısı Sibel Dağlıoğlu Ragıpoğlu, eğitim sigortası ürününün ebeveynlerin başına gelebilecek herhangi bir kaza sonucu vefat etmeleri halinde öğrenim görmekte olan çocuk veya çocuklarının eğitim masraflarını karşıladığını söyledi. Ragıpoğlu eğitim sigortaları hakkında şu bilgileri verdi: "Sigortalının, Ferdi Kaza Sigortası Genel Şartları dahilinde kaza sonucunda vefatı halinde geride kalan varisleri arasında yer alan çocuk ve/veya çocuklarının yükseköğretim hariç eğitim masrafları poliçede yazılı limitlere kadar ödeniyor. Birden fazla çocuk olması halinde her bir çocuk için ayrı ayrı tazminat hesabı yapılıyor. Toplam tazminat miktarı çocukların tamamı için poliçede yazılı bedeli aşamaz."

Eğitim sigortasının çok fazla talep gördüğünü belirten Ragıpoğlu, ürüne olan talepten dolayı özel yurtdışı kampanyaları düzenlediklerini ve bu sayede acentelerini de 16 ülkeye seyahat ettirdiklerini söyledi. Ragıpoğlu, bu eğitim ürününün daha çok gelişmesi için bilinçlendirmenin şart olduğunu dile getirdi.



EĞİTİM SİGORTASINA İLGİ BÜYÜK

Sibel Dağlıoğlu Ragıpoğlu, eğitim sigortalarının fazla talep gördüğünü söyledi. Talep dolayısıyla bu ürüne yönelik kampanyalar düzenlediklerini belirten Ragıpoğlu, yine de bu eğitim ürününün daha çok gelişmesi için toplumdaki farkındalığın artırılmasının şart olduğunu ifade etti.

ASİSTANSÇILAR TOPLANDI



Nisan ayında kurulan Asistans Şirketleri Derneği Nart Business Center'da bulunan merkezindeki ilk toplantısını yaptı. Dernek Başkanı Metin Öztürk tarafından yönetilen toplantıda, destek hizmetleri kapsamında yer alan asistans yönetmeliği taslağında yer alması istenen konu başlıkları tartışıldı.
Toplantıya Öztürk'ün yanı sıra Jerome Bedouk (Inter Partner Assistans), Tolun Ciloğlu (Tur Assist), Faruk Ertuğ (Remed Assistance), Cenk Saffet Keksinel (Europ Assistance), Alkan Suerdem (Inter Partner Assistans), Ali Salt (Allianz Global Assistance) ve Selçuk Tiftik (Remed Assistance) katıldı.

SİGORTALININ HAYATI MOBİL UYGULAMALAR İLE KOLAYLAŞACAK

Liberty Sigorta Mobil uygulaması hakkında konuşan Liberty Sigorta Bilgi Teknolojileri Genel Müdür Yardımcısı Gökhan Süderbay, 'Sigorta Mobil' uygulamasıyla teknoloji alanında sektörün öncülerinden olmayı hedeflediklerini söyledi.



Süderbay

Süderbay, iPhone'a özel bir uygulama olan Sigorta Mobil ile Liberty müşterilerinin hasar anında sigorta kapsamındaki ihtiyaçlarını yer ve zaman kısıtlaması olmaksızın karşıladıklarını ifade etti.

'MÜŞTERİLERİN BEKLENTİSİ KARŞILANIYOR'

Mobil internet kullanım oranlarının hızla arttığına dikkat çeken Liberty Sigorta Pazarlama Müdürü Tuncay Küçükpınar, özellikle hasar servislerinde müşteri beklenti ve ihtiyaçlarının tam olarak karşılanması gerektiğine inandığını söyledi. Küçükpınar, yeni uygulamaları sayesinde müşterilerinin kendilerinden 7 gün 24 saat kesintisiz hizmet alabildiklerinin altını çizdi.

"Teknik personel zorunluluğu küçük acenteler için sorun yaratır"

İTO Sigortacılık Meslek Komitesi Başkanı Levent Korkut, yeni acenteler yönetmeliğiyle ilgili görüşlerini bildirdi. Korkut'un görüşlerini aktarıyoruz:
"Mesleğimizin yok olmaması için çok acil önlem alınması gerekmektedir: Call center, marketlerde poliçe satışı, alışveriş merkezlerinde poliçe satışı gibi.
Bilgilendirme Yönetmeliği'nde acentelerin üstlenmiş olduğu sorumluluk 3-6 ay gibi bir süreyle sınırlandırılmalıdır.
Acentenin istihdam ettiği personel, acente bilgilerini ve müşteri bilgilerini başka aracı kuruma taşırsa ceza olarak levha kaydı silinmeli.
Tüzel kişi acentelere en az bir teknik personel çalıştırmak zorunluluğu getirilmiş. Uygulamada çok ciddi sorun yaratacağı kesindir. Ticaret Odaları Meslek Komitelerinin görüşü alınmış olsa idi, bunun sakıncaları görülürdü.
Bu madde küçük boyutlu acenteler için ciddi sorunlar yaratacak. 14 Haziran günü İTO'da yönetmelikle ilgili görüş alışverişinde bulunduğumuz zümre toplantısında, Genel Müdür Dr. Ahmet Genç'in vermiş olduğu acentelerin üretime göre adetsel dağılım tablosunda,
10 milyon lira üzeri üretim yapan acente sayısı 93, 5-10 milyon lira arası üretim yapan acente sayısı 243, 1-5 milyon lira arası üretim yapan acente sayısı 3 bin 208, 500 bin-1 milyon lira arası üretim yapan acente sayısı 2 bin 861, 250 bin-500 bin lira arası üretim yapan acente sayısı 2 bin 810, 250 bin liradan aşağı üretim yapan acente sayısı 4 bin 862, üretimi olmayan acente sayısı 4 bin 258.
İTO'da 4 bin 223 adet acente kayıtlı olup 2 bin 536 adedi tüzel kişi acentedir. 880 tüzel kişi acentenin yanında kayıtlı teknik personel yoktur. Peki, biz bu üyelerimize ne cevap vereceğiz? Yönetmelikte sınırsız sayıda acente bir ofiste faaliyette bulunabilir denilmiş. Bu teknik olarak mümkün değil. Evvelce görüşlerimizde belirttiğimiz 3-5 acente ile sınırlanması doğru olacaktır. Yönetmeliğin 18. maddesi tek düzen hesap planı uygulamasına işaret etmekte olup, bu maddenin uygulaması teknik olarak çok ciddi operasyonel yükü beraberinde getirecek. Acilen kaldırılması veya düzeltilmesi gerekmektedir.
Yapılması gereken acentelerin çalışma koşullarının sadeleştirilmesi, zamanın daha ekonomik kullanılması olmalıdır.
2023 hedeflerine ulaşmak biz acentelerle olacaksa, operasyonel çoğunluktan ziyade satışta çoğalarak sektörü el birliği ile büyütmenin yollarını aramalıyız."



İTO Sigortacılık Meslek Komitesi, Sigortacı Gazetesi'ni ziyaret etti.

HALK EMEKLİLİK, SEKTÖR ORTALAMASININ 3 KATI BÜYÜDÜ

Pazara girdiği ilk günden itibaren dikkat çekici bir büyüme gösteren Halk Hayat ve Emeklilik, 2014 yılının ilk yarısında da istikrarlı ve agresif büyümesini sürdürdü. Yılbaşında toplam fon büyüklüğü 338 milyon lira olan Halk Hayat ve Emeklilik, ilk altı aylık dönemde fon büyüklüğünü 235 milyon lira artırarak haziran sonu itibarıyla 573 milyon liraya ulaştırdı. Bireysel Emeklilik Fon Pazarı yılın ilk altı ayında yüzde 21'lik bir büyüme performansı gerçekleştirirken Halk Hayat ve Emeklilik, aynı dönemde, yüzde 70'lik bir büyüme performansı göstererek Bireysel Emeklilik Fon Pazarının 3 katı bir büyüme hızı yakaladı. Halk Emeklilik böylece fon büyüklüğü 300 milyon liranın üzerinde olan bireysel emeklilik şirketleri arasında en yüksek oranla büyüyen şirket olma başarısını gösterdi. 32 milyar liralık Bireysel Emeklilik Pazarının, yüzde 1,81'ini oluşturduklarını belirten Halk Hayat ve Emeklilik Genel Müdürü Nurullah Okur, Bireysel Emeklilik Fon Pazarındaki paylarını her geçen gün daha da artırdıklarına dikkat çekti. Okur, konuyla ilgili şunları söyledi: "Yıl içerisinde satışına başlamış olduğumuz ve haziran sonunda 19 milyon lirayı bulan Katılım Fonlarımız, yaygın bireysel satış örgütümüz, acentelerimiz ve alternatif dağıtım kanallarımız ile gösterdiğimiz büyüme başarısı çok ciddi bir çalışmanın sonucudur."



Nurullah Okur



Yeni arkadaşlar David Ağabey'le tanıştı...

Geçen ay yazarlar yemeği için Galatasaray Adası'ndaki G Balık Lokantası'nda buluştuk. Yeni işletmeciler adını "Suada" koysalar da siz kulak asmayın; adadaki iki gönderden birinde Türk bayrağı, diğerinde Galatasaray bayrağı dalgalanıyor hâlâ…
Geçen yıllardaki bir yemek yazısına "Yaz ayı, az ayı" başlığını koymuştum. Bu yıl da öyle oldu; yazla birlikte ekipte azalmalar başladı. Ancak ekipteki azalmaları geçen ayki yemekte, Sigortacı Gazetesi'ne yeni katılan arkadaşlarımız Cansu Reyhan ve Merve Kuvvet ile stajyerimiz Eda Art ve haber merkezinden Renk Özcan telafi etti.
Galatasaray Adası'nda, tarihi Kuleli Askeri Lisesi'ne bakan bir masada yedik yemeğimizi. Manzaradaki tarihi binaya ilişkin öngörü de Eşber Erülgen Ağabey'den geldi: "Burada hâlâ öğrenci var mı? Yakında burayı da AVM yaparlar!.."
Geçen ayki yemekte Bodrum Karaincir'de keyif süren Faruk Kaptan'ın eksikliğini hissettik. Çünkü hem Boğaz'dan geçen tekne ve gemiler, hem de balıklar konusunda bizi aydınlatan oydu. O olmayınca, geçen ayki yemekte sadece geçenleri seyretmekle yetindik…
Yemekte Faruk Kaptan, Mehmet Aydoğdu ve Fazıl Karaman yoktu, ama masanın yıldızı David Kohen oradaydı. Koordinatörümüz Birant Yıldız'la yer değiştirerek sahne alan David Ağabey, yarı +18 fıkralarla ekibe yeni katılan arkadaşların gönlünü fethetti. Tabii masadaki diğer arkadaşların da…
Ama sıra Marika'ya gelince masadaki arkadaşlar David Ağabey'e "dur" dedi…
(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

Haber Merkezi Renk Özcan - Cansu Reyhan - Merve Kuvvet - 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
Ağutos 2014, İstanbul

Baskı
Şan Ofset Matbaacılık San. ve Tic. Ltd. Şti.
Hamidiye Mahallesi, Anadolu Caddesi
No:50 Kağıthane / İstanbul Tel : 0 212 289 24 24

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





Sigorta acenteleri il delegeleri ilk toplantısını gerçekleştirdi

Sigorta acenteleri il delegelerinin ilk toplantısı Ankara'da Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Konferans Salonu'nda gerçekleştirildi. Düzenlenen toplantıda, sigorta acentelerinin mesleklerine yönelik öncelik arz eden en önemli sorunların saptanması amacıyla anket uygulaması yapıldı.

İlki düzenlenen sigorta acenteleri il delegeleri toplantısı Ankara'da Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Konferans Salonu'nda gerçekleştirildi. Toplantıda öncelikle TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi Başkanı Hüseyin Kasap, TOBB Başkan Yardımcısı Ender Yorgancılar ile Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürü Dr. Ahmet Genç birer konuşma yaptı.

Konuşmaların ardından, sigorta acentelerinin mesleklerine yönelik öncelik arz eden en önemli sorunların saptanması amacıyla bir anket uygulaması yapıldı.

Anket uygulaması sonrasında ise, Sigorta Acenteleri İcra Komitesi Başkanı Hüseyin Kasap "İcra Komitesi Faaliyetleri", Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürü Dr. Ahmet Genç "Sigorta Acentelerine İlişkin Mevzuatta Yeni Düzenlemeler", Tüketicinin Korunması ve Piyasa Gözetimi Genel Müdürlüğü Daire Başkanı Fatma Çağlar "6502 sayılı Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun" konulu sunumlarını il delegelerine aktardı.

Soru–cevap ile görüş ve öneriler kısmının ardından toplantı sona erdi.

SAİK TOPLANTISINDA MESLEK İLKELERİ VE ETİK KURALLARI GÜNDEMDEYDİ

Sigorta Acenteleri İcra Komitesi, TOBB Merkezi'nde gerçekleştirdiği toplantıda, Sigorta Acenteleri Meslek İlkeleri ve Etik Kuralları, "Sigorta Acenteleri Dönüşüm Süreci 2023 Vizyonu ve Yol Haritası" çalışması, sigorta acentelerinin KOSGEP desteklerinden faydalanabilmeleri ile disiplin konuları gündeme geldi.



Sigorta Acenteleri Sektör Meclisi acentelik mesleğini geliştirecek komisyonlar kurdu

TOBB Şefik Tokat Toplantı Salonu'nda gerçekleştirilen Sigorta Acenteleri Sektör Meclisi toplantısında, acentelik mesleğini geliştirmek üzere çalışmalar yapacak komisyonlar kuruldu.



Sigorta Acenteleri Sektör Meclisi toplantısı, TOBB Şefik Tokat Toplantı Salonu'nda gerçekleştirildi. 5684 sayılı Sigortacılık Kanunu uyarınca, sigorta acentelerinin kendi aralarından seçtiği 40 kişiden oluşan Sektör Meclisi'nin söz konusu toplantısında alınan karar uyarınca, sigorta acenteliği mesleğinin geliştirilerek daha etkin, sistematik ve verimli biçimde icra edilebilmesini teminen;

- Eğitim
- Mevzuat
- Mesleki Sorunların Tespiti ve Çözüm Önerileri Geliştirme
- Sigorta Bilinçlendirme ve Tanıtım Stratejisi
- Sigorta Pazarının Büyütülmesi
- Zorunlu Poliçelerdeki Sorunlar ve Zorunlu Poliçe Alanlarının Geliştirilmesi

komisyonları kurularak, söz konusu komisyonlarda çalışma yapmak üzere Sektör Meclisi Üyeleri görevlendirildi.



Beklentilerinizi yüksek tutun!

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

adendum.com.tr

Adendum

Türkiye'deki finansal kuruluşlar FATCA'ya hazır mı?

ABD, vatandaşlarının gelirlerini kayıt altına almak ve vergi kaybını azaltmak için 2010 yılında Yabancı Hesaplar Vergi Mevzuatı Uyum Yasası'nı (FATCA) yürürlüğe soktu. Bu yasayla birlikte ABD dışındaki finansal kuruluşlar müşterileri arasındaki ABD vergi mükelleflerinin varlıklarını bildirmekle yükümlü tutuluyorlar. 3 Haziran 2014 itibarıyla Türkiye de ABD ile anlaşma sağlayan ülkeler listesine dahil edildi.

Uluslararası Denetim ve Danışmanlık firması EY'de Türkiye Danışmanlık Hizmetleri Direktörü olarak görev yapan Nilhan Fidan, FATCA düzenlemelerinin finansal kuruluşların uyum programları içerisinde önemli yer tuttuğunu ve sigorta sektörü için etkilerinin de değerlendirilmesi gerektiğini ifade etti. 2000'li yıllarda ABD mukimi vergi mükelleflerinin yurtdışında bulunan varlıklarını Amerikan Gelir İdaresi'nden (Internal Revenue Service - IRS) gizlemesi sonucunu doğurabilecek işlemlerin tespit edilmesi, hatta bu varlıkların hatırı sayılır bir bölümü ile gerçek sahipleri bilinemeyecek şekilde Amerika'ya yatırım yapılması gibi tespitler sonrasında ABD Senatosu Soruşturma Daimi Alt Komisyonu vergi cennetleri ve vergi uyumu hakkında bir rapor yayınladı. Devamında da ABD vatandaşlarının gelirlerini kayıt altına almak ve vergi kaybını azaltmak üzere yasama çalışmaları başlatıldı. Bu çalışmaların sonucu olarak 2010 yılında FATCA (Foreign Account Tax Compliance Act), diğer bir deyişle Yabancı Hesaplar Vergi Mevzuatı Uyum Yasası yürürlüğe girdi. FATCA ile birlikte, ABD dışındaki finansal kuruluşlar (yabancı finansal kuruluşlar) müşterileri arasındaki ABD vergi mükelleflerinin varlıklarını bildirmekle yükümlü tutuluyorlar.

FATCA kapsamında Amerikan Gelir İdaresi'ne raporlama yapılabilmesi için 2 yöntem bulunmaktadır:

Model 1: ABD ve ilgili ülkeler arasında imzalanacak ikili anlaşmalar neticesinde hükümetler arası bilgi değişimine dayanır. Model 1A çift taraflı bilgilendirme ilkesine, diğer bir deyişle ABD'nin de bilgi paylaşımına göre düzenlenirken, Model 1B sadece anlaşmaya taraf ülkenin ABD'ye tek taraflı bilgi paylaşımına imkân vermektedir. Model 1 kapsamında, 26 Temmuz 2012'de ABD ile Fransa, Almanya, İtalya, İspanya ve İngiltere arasında yapılan görüşmeleri takiben Amerikan Gelir İdaresi tarafından ilk hükümetlerarası anlaşma modeli hazırlanmıştır.

Model 2: Yabancı finansal kuruluşların Amerikan Gelir İdaresi'ne doğrudan bilgi aktarması ve belirli durumlarda stopaj yapması prensibine dayanmaktadır. İlk çıkış noktası yabancı finansal kuruluşların doğrudan Amerikan Gelir İdaresi'ne raporlama yapması (Model 2) olan FATCA düzenlemelerinin, veri gizliliği ve yerel kanunlar arası anlaşmazlıklara cevaben ve aynı zamanda idari yükü azaltmak amacıyla zaman içerisinde alternatif model olan Model 1 üzerinde yoğunlaştığı gözlemlenmektedir. Türkiye'de 3 Haziran 2014 itibarıyla, ABD Hazinesi'nin web sitesinde yayımlanan, Model 1 çerçevesinde özde anlaşma sağlanan ülkeler listesine dahil edilmiştir.

FATCA ÇERÇEVESİNDE; ABD KİŞİSİ TANIMI

Model 1 uyarınca FATCA'da tanımlanan yabancı finansal kuruluşlar (bankalar, portföy yönetim şirketleri, yatırım şirketleri, emeklilik şirketleri vb.) ABD kişisi olarak tespit ettikleri gerçek ve tüzel kişi müşterilerinin belirli kişisel bilgileri ve hesap bilgilerini mukimi oldukları ülkedeki vergi otoritesine raporlayacak. Bu raporlamanın yapılabilmesi için Amerikan Gelir İdaresi tarafından hem bireysel hem de tüzel kişi müşteriler için bazı tespit edici unsurlar (US indicia) belirlendi. Amerikan Gelir İdaresi tarafından belirtilen unsurlar içerisinden bir veya daha fazlasına sahip kişilerin raporlamaya dahil edilmemesi için ABD vergi mükellefi olmadıklarını belgelendirmeleri gerekiyor. Aksi takdirde, tespit edilen kişiler yıllık raporlamaya dahil ediliyor.

MÜŞTERİLER İÇİN TESPİT EDİCİ UNSURLAR

- ABD yerleşikliği veya ABD vatandaşlığı,
- ABD doğum yeri,
- ABD posta veya ikametgâh adresi (ABD "Post Office Box" ve "in-care-of" adresleri dâhil),
- ABD telefon numarası,
- ABD'deki bir hesaba verilen düzenli ödeme talimatı,
- ABD adresi olan bir kişiye vekâletname veya imza yetkisi verilmesi,
- "In care of" veya "hold mail" adreslerinin tek adres bilgisi olarak tanımlanması,

Ayrıca, bu 7 esas unsurun yanı sıra müşterinin ABD vergi mükellefi olabileceğine dair ciddi şüphe uyandırabilecek her türlü bulgu da yabancı finansal kuruluş tarafından dikkate alınabiliyor. Yabancı finansal kuruluşlar bünyesinde bulunan müşterilerin bu unsurlardan herhangi birine sahip olup olmadığını tespit etmek için kuruluşların belirli süreç akışları geliştirmesi, sistemsel değişiklikler yapması ve müşteri ile iletişimde bulunulacak yöntem ve araçlara karar vermesi gerekiyor.

FİNANSAL KURULUŞ VE SİGORTA ŞİRKETİ TANIMI

FATCA düzenlemeleri tüm finansal kuruluşları etkilemekte ve model anlaşma metninde tanımlandığı üzere "Finansal Kuruluş" terimi; Saklama Kuruluşu, Mevduat Kuruluşu, Yatırım Kurumu veya Belli Sigorta Şirketini ifade ediyor. Belirtilen kuruluşlar model anlaşma metni içerisinde tanımlanmış olup, "Belli Sigorta Şirketi" terimi; bir Nakdi Kıymet Sigorta Sözleşmesi (sigortanın nakdi kıymet sözleşmesi) veya Yıllık Gelir Sigorta Sözleşmesi yapan veya bu sözleşmeler ile ilgili olarak ödeme yapmakla yükümlü olan bir sigorta şirketi (veya bir sigorta şirketinin holding şirketi) şeklindeki herhangi bir kurumu ifade ediyor.

Müşterilerine bu tanım kapsamında ürün sunan sigorta şirketlerinin, müşteri süreçlerinde ve sistemlerinde iyileştirmeye giderken detaylı ürün analizleri gerçekleştirmesi; FATCA kapsamında değerlendirilen ürünlere sahip olmaları halinde, ABD belirtisi gösteren müşterileri için beyan çalışması ve raporlama için hazırlıklarını başlatması bekleniyor.

Bu kapsamda anlaşmaların EK 2 maddesinde tanımlanan istisnalar ile bir gerçek kişiye sağlanan emeklilik veya malullük menfaatinin parasal değerini bildiren aktarılamaz doğrudan yaşam boyu gelir hariç tutulmak üzere, bir finansal kuruluşça çıkarılan veya yürütülen Nakdi Kıymet Sigorta Sözleşmesi ve Yıllık Gelir Sigorta Sözleşmesi finansal hesap niteliğinde olup raporlamaya konu edilmekte ve müşterilerin belli ABD kişisi olup olmadıklarının tespiti gerekmektedir. Belirtilen maddelerde adı geçen Nakdi Kıymet Sigorta Sözleşmesi ve Yıllık Gelir Sigorta sözleşmelerinin tanımı ise şu şekildedir:

- "Yıllık Gelir Sigorta Sözleşmesi" terimi, bir ya da birden fazla gerçek kişinin yaşam beklentisinin tamamına veya bir kısmına dayanarak belirlenen bir zaman dilimi için sigortacı tarafından ödeme yapılmasının kabul edildiği sözleşmeyi ifade eder. Terim ayrıca sözleşmenin hazırlandığı yetki alanının kanun, tüzük ve diğer yasal uygulamalar uyarınca Yıllık Gelir Sigorta Sözleşmesi olarak değerlendirilen ve sigortacının yıllık bazda ödeme yapmayı kabul ettiği sözleşmeleri de kapsar.
- "Nakdi Kıymet Sigorta Sözleşmesi" terimi ise, 50 bin ABD Doları'ndan fazla nakit değere sahip sigorta sözleşmesini (iki sigorta şirketi arasındaki tazminat reasürans sigortası hariç) ifade eder.

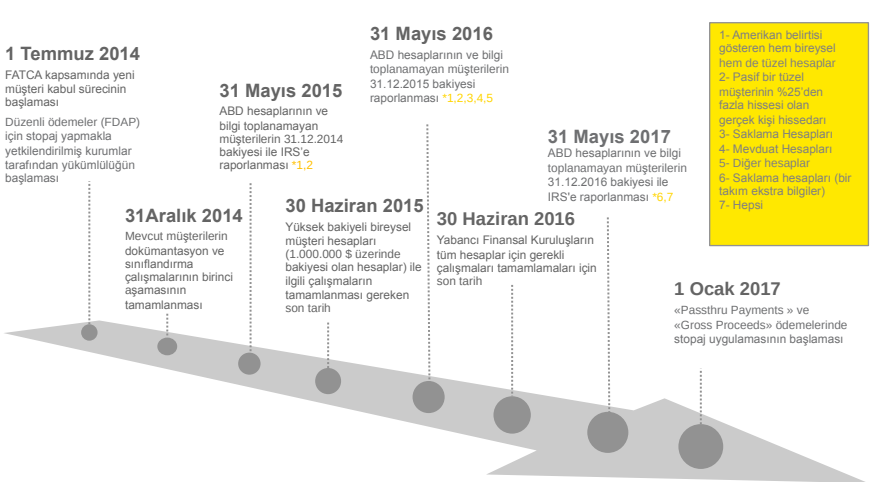
Bununla birlikte FATCA düzenlemeleri, kapsama girecek hesaplar için birtakım eşik değerler ve istisnalar da getirdi. Yukarıda tanımları verilmiş olan Yıllık Gelir Sigorta Sözleşmesi ve Nakdi Kıymet Sigorta Sözleşmesi şeklindeki bir Mevcut Bireysel Hesabın 30 Haziran 2014 tarihi itibarıyla bakiyesi veya değeri 250 bin ABD Doları'nın altındaysa değerlendirilmesine, tanımlanmasına veya bildirimine gerek bulunmadığı belirtiliyor. Bununla birlikte ABD vergi mükelleflerine, satışının yasalarca yasaklanmış olduğu ürünlerin de bildirilmelerine gerek bulunmuyor. Ancak bu ürünleri alacak müşterilerin ABD mükellefi olup olmadıklarının tespitinin ilgili sigorta şirketi tarafından yapılabiliyor olması gerekiyor.

SONUÇ OLARAK

Bugün itibarıyla birçok ülke, Amerikan Gelir İdaresi ile hükümetlerarası anlaşma imzaladı ya da görüşmelerini neticelendirerek Amerikan Gelir İdaresi tarafından uyumlu kabul edilen ülkeler arasında yerlerini aldı. Amerikan Gelir İdaresi ve ABD Hazinesi kaynaklı bilgilere göre 39 ülke hükümetlerarası anlaşma imzalamış; Türkiye dahil 62 ülke özde anlaşma sağlanan ülkeler arasına girmiştir. Böylelikle, dünya çapında 100'ü aşkın ülke, FATCA gereksinimlerini yerine getireceğini taahhüt edip, yerel mevzuatlarını bu doğrultuda güncellemek için çalışmalara başladı. Amerikan Gelir İdaresi'nin 2014 Temmuz ayı itibarıyla yayınladığı uyumlu finansal kuruluşları içeren listeye göre 80 bini aşkın finansal kuruluşun Amerikan Gelir İdaresi portalına kayıt olmuş olması da küresel anlamda FATCA'nın ne denli önemsendiğini gösteriyor.

FATCA düzenlemeleri, yabancı finansal kuruluşların müşteri kabul süreçlerinden hizmet sözleşmelerine, organizasyonel yetki ve sorumluluk tanımlarından bilgi sistemleri altyapısındaki değişikliklere kadar çok sayıda iş gerekliliğini gündeme getiriyor. Finansal kuruluşlar için önemli yenilikler getiren FATCA düzenlemeleri, karmaşık yapıları ve sürekli takip edilmelerini zorunlu kılan güncellemeler sebebiyle finansal kuruluşların uyum programları içerisinde önemli yer tutuyor. Bu doğrultuda, hem mevcut düzenlemelerin finansal kuruluş için etkilerinin anlaşılarak gerekli aksiyonların alınması hem de Amerikan Gelir İdaresi ve yerel otoritelerce yapılan duyuru ve güncellemelerin dikkatle izlenmesi gerekiyor.

FATCA zaman çizelgesi



RS

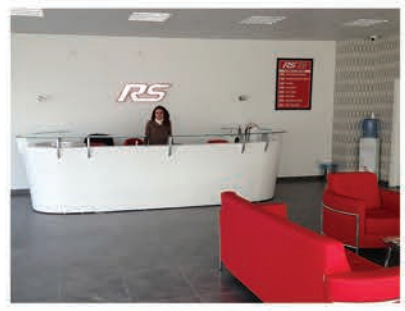
Repair Systems
Renew Solutions
Radiator Services

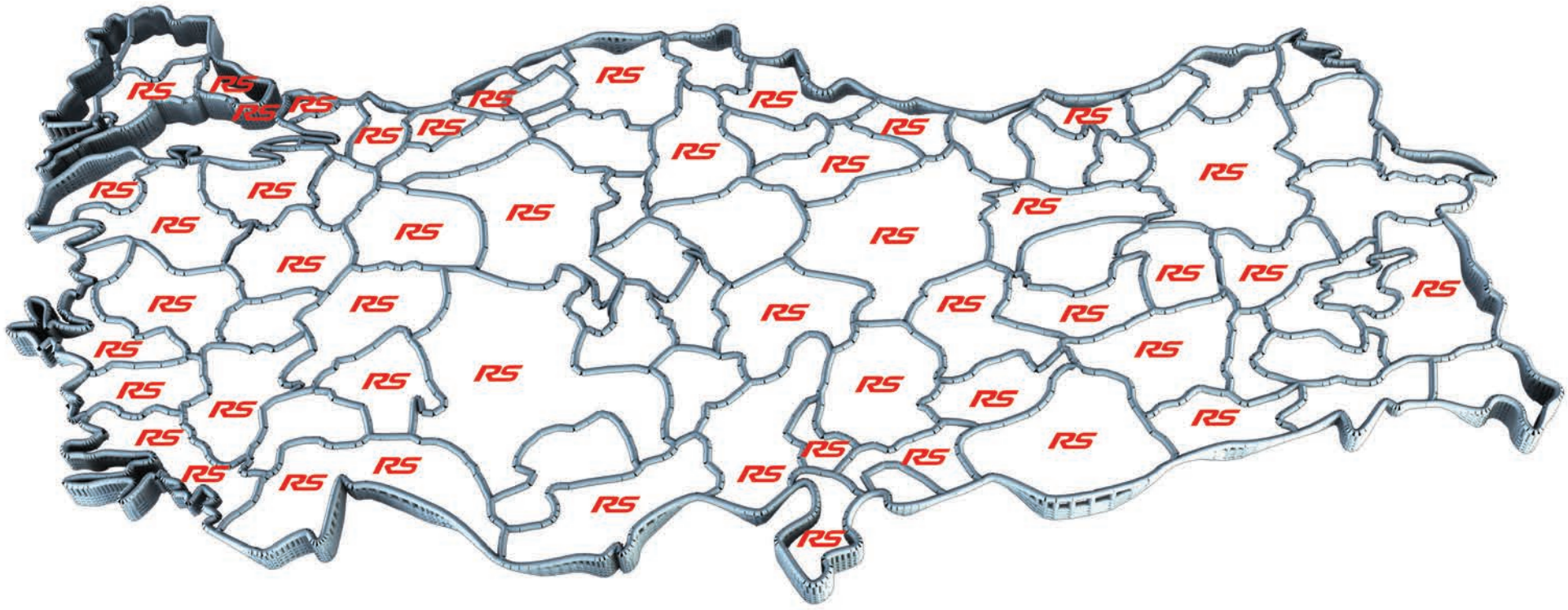
444 40 77
RS
www.rsservis.com.tr

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



34 yıllık tecrübeli sigortacıyı şaşırttılar

Tezman Holding bünyesinde dokumasız kumaş, tela ve hijyen tekstil üretimi yapılan Vateks'te yaşanan yangın sonucu oluşan hasar BMS Türkiye tarafından çok kısa bir süre içinde giderildi ve şirket 15-20 gün içinde tekrar faaliyete geçti.



Erol Tezman, BMS sayesinde çok kısa sürede tekrar faaliyete başladıklarını söyledi.



Uğur Tezman, yapılan çalışmalar sonucunda yangının izlerinin silindiğini ifade etti.

Farklı sektörlerdeki yatırımları ile iş dünyasında önemli bir yeri olan Tezman Holding'in şirketlerinden olan ve üretim tesislerinde dokumasız kumaş, tela ve hijyen tekstil üretimi yapılan Vateks'te yaşanan yangın sonucu önemli hasarlar oluştu.

Can kaybının yaşanmadığı olayda, şirket yetkilileri maddi kayıplar konusunda da endişe duymadılar. Ergo Sigorta güvencesi altında bulunan şirket, bu güvence sayesinde tahmin edilenden çok daha kısa bir sürede faaliyetlerine devam etme fırsatını yakaladı.

Tezman Holding Yönetim Kurulu Başkanı Erol Tezman, "Her ne kadar bütün önlemleri almış olsak da tekstil fabrikalarında yangın genellikle beklenen bir durumdur. Biz de yaşadığımız bu olayı, 34 yıldır faaliyet gösterdiğimiz Tezman Sigorta Aracılığı'nın doğru ve eksiksiz poliçe düzenlemesi sayesinde en az kayıpla atlattık. Vateks'te yaşanan elektrik kaynaklı büyük yangını, bir toplantı sırasında, televizyondan öğrendim. Olayda, can kaybı, yaralı veya dumandan zehirlenen kimsenin olmaması, bizim için oldukça önemliydi. Fakat olaydan bir gün sonra fabrikaya geldiğimde, hasarın büyüklüğünü gördüm. Hatta bina o kadar çok zarar görmüştü ki, içindeki sağlam malzemeleri alıp, binayı komple yıkmayı bile düşündüm" dedi.

'BEYAZ ÖNLÜKLÜ İNSAN ORDUSU'

Fabrikaya girdiğinde beyaz önlüklü bir insan ordusuyla karşılaştığını belirten Tezman, "İçeride çalışanların kim olduklarını sordum. 'BMS Türkiye' adında bir şirket olduğunu söylediler. Biz tekrar üretime ne zaman geçeriz, zararımızı kaç ayda tekrar yerine koyarız diye düşünürken, böyle bir ekiple tanıştık. Bir felaket gününde tanışmış olduk ama onlar da bu konuda uzmanlarmış.

Firmanın, elektrikçisi, elektronikçisi, mekanikçisi, marangozu, her şeyi var. Biz ilk başta şirketin tecrübesinden emin olamadık. Çünkü fabrikada bir sürü elektronik makine, sistemler ve bilgisayarlar var, bunların hepsi hassas makineler ve hepsi olayda hasar gördü. Biz endişe edince onlar, 'Merak etmeyin, bizim bu işin altından kalkabilecek bir ekibimiz var' dediler ve çalışmaya başladılar. Bütün işlerin tek elden ve uzman hassasiyeti ile incelendiğine tanık olduk. İşlerine olan saygıları bize güven verdi. İnanılmaz bir çalışmayla, çok kısa bir sürede faaliyet göstermeye başladık" şeklinde konuştu.

'SORUNU ANINDA ÇÖZDÜLER'

Fabrikanın çelik konstrüksiyon çatısının yangında ısı nedeniyle erimesi ve restorasyon çalışmaları sırasında yağmur yağması sebebiyle zor günler geçirdiklerini dile getiren Tezman, ekibin öncelikle bu soruna çözüm bulduğunu ve çatıyı branda ile örttüğünü belirtti. Sonrasında makineleri kurtarmak için kimyasal malzemelerle çalışmalara başlandığını ifade eden Tezman, bunun oldukça faydasını gördüklerini söyledi.

Yangın dumanının oluşturduğu etkinin de, yapılan çalışmalar sayesinde fazla hasara sebebiyet vermeden hızlı bir şekilde giderildiğini belirten Tezman, "Yaşadığımız olay öncesinde, firmanın çalışmalarından hiç haberim yoktu ancak çalışmalar sırasında profesyonelliklerine hayran kaldım" dedi.

"İnsanların akılları başlarına felaket yaşandıktan sonra geliyor" diyen Tezman, "İş işten geçtikten sonra değil, öncesinde insanlar imkanları dahilinde her şeylerini sigorta ettirsinler. Çünkü felaketin ne zaman geleceği belli olmuyor" diye konuştu. İnsanların sigortayı bir gider olarak gördüğünü belirten Tezman, aslında sigortanın ileriye dönük bir güvence olduğunu ve felaket zamanları için yapılan bir yatırım olarak görülmesi gerektiğini dile getirdi.

'YANGININ İZLERİ SİLİNDİ'

Yangının kontrol altına alınmasının uzun sürdüğünü belirten Tezman Holding Yönetim Kurulu Üyesi Uğur Tezman, "İş yerlerimizin risk analizlerini ve aldığımız önlemleri her yıl kontrol ettiriyoruz. Ancak buna rağmen hiç beklenmedik şekilde bir yangın meydana geldi ve hızla büyüdü. Öyle ki, itfaiyeciler bir tarafa müdahale edip diğer tarafa geçtiğinde, eski söndürdükleri yer yeniden alevleniyordu" dedi.

Yapılan çalışmalar sayesinde olaydan kısa bir süre sonra, yangının tüm izlerinin ortadan kaldırılabilir hale gelmesinin, hem kendilerine hem de çalışanlarına moral verdiğini söyleyen Tezman, mekanik çekirdek kadrolarının da bu dönemde tam bir takım ruhu oluşturarak süreyi kısalttıklarını ve kısa bir süre sonra faaliyetlerine devam ettiklerini belirtti.

Vateks Genel Müdürü Selim Tezman, 36 yıldır faaliyet gösteren fabrikanın neredeyse yeni gibi olduğunu belirterek, "Eğer restorasyon firması olay sonrasında bizim yanımızda olmasaydı, bu süreçte pazar payımızı ve müşterilerimizi önemli ölçüde kaybederdik. Ama onlar sayesinde 15-20 gün sonra tekrar faaliyet göstermeye, 4 ay sonra ise full kapasite çalışmaya başladık" dedi.



Selim Tezman, BMS'nin çalışmasından sonra fabrikanın yeni gibi olduğunu belirtti.

'MAKİNE ÜRETİCİLERİ DE ŞAŞIRDI'

Fabrikadaki hassas makinelerin olay sonrasında, hasar almamış gibi yeniden sigortalanabilir hale gelmesinde, restorasyon çalışmalarının çok önemli bir yeri olduğunu söyleyen Tezman, "Yangının bütün izleri doğru bir şekilde ortadan kaldırıldı ve fabrika yeniye yakın bir hale getirilerek, sigortalanabilir duruma geldi. Makinelerin hepsi yabancı. Makine üreticilerinin servisleri, daha sonra da bizimle çalışmaya devam edeceklerini düşünerek, bu çalışmada yanımızda yer almalıydı. Ancak onlar makinelerdeki hasarların giderilemeyeceğini ve perte çıkacağını düşünerek, bize yeni makine satmak derdine düştüler. Ancak BMS Türkiye sayesinde, makinelerimiz yeni gibi oldu. Makinelerimizin üretici firmalarının temsilcileri de karşılarında böyle bir restorasyon firması görünce, geri adım atmak zorunda kaldılar" diye konuştu.

EKSPERE GÖRE ACİL EYLEM PLANI ETKİLİ OLDU

Vateks yangınıyla ilgili bir değerlendirme yapan Sigorta Eksperi Sadık Tartıcı şunları söyledi: "Küçükköy İtfaiyesi, fabrikanın tam karşısında olduğu için yangına çok kısa sürede müdahale etmiş olduğu halde, üretim hatlarının üzerinde ve çevresinde bulunan nonwoven telalar, kimyasal maddeler ve petrol türevi elyaflar yandığı için yangının söndürülmesi uzun sürdü.

Yangın söndürme çalışmaları devam ederken Vateks Genel Müdürü Selim Tezman ve yöneticiler ile görüşülerek alınan bilgiler, Ergo Sigorta ile paylaşılıp, hasarın nasıl yönetileceğinin planlarını yapmaya başladık.

Fabrikanın bütün üretim hatlarının yangın, aşırı ısı, söndürme çalışmaları esnasında sıkılan su ve köpükten hasarlanması nedeniyle, Vateks'in üretim kapasitesini tamamen kaybetmemesi ve kâr kaybı yaşamaması için hızlı hareket etmek, makinelerdeki hasarı büyütmemek ve ciro kaybını azaltmak için gerekli çalışmaların planlanması gereği ortaya çıktı."

Ergo Sigorta, BMS Türkiye ve Vateks yetkilileri ile yaptıkları toplantı sonucu acil eylem planı geliştirerek çok kısa sürede gerekli ekip ve ekipmanın fabrikaya yönlendirilmesi ve restorasyon çalışmalarına, yangından hemen sonra başlanmasını sağladıklarını ifade eden Tartıcı, "Üretim hatlarının asit, su ve kimyasal maddelerin etkilerinden korunması çalışmasına çok kısa sürede başlanması ve yangının etkilerinin devam etmesinin önlenmesi, başta Erol Tezman ve Selim Tezman olmak üzere, tüm Vateks personelinin motivasyonunu artırdı.

Selim Tezman'ın lider yöneticiliği, sigortaya olan inancı ve olumlu yaklaşımı, restorasyon ve onarım çalışmalarının planlandığı gibi sürmesine, fabrikanın kademe kademe devreye girmesine, imalatçı firma uzmanlarının üretim hatlarının test ve incelemeye hazır olduğu zaman çağrılmasına, üretim tamamen durduğu için stokların rasyonel kullanılmasına, bazı ürünlerin ithal edilerek veya kendi uzmanlarının kontrolünde fason olarak ürettirilerek satılmasına ve cirodaki azalmanın önlenmesinde de büyük katkısı oldu" diye konuştu.









Vateks'te yaşanan elektrik kaynaklı büyük yangının sonucunda oluşan hasar, BMS ekibi tarafından kısa bir sürede giderilerek fabrikanın yangından önceki günlerine kavuşması sağlandı.

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

>El değmeksizin gerçekleşen süreçler
>Sıfır E-Posta

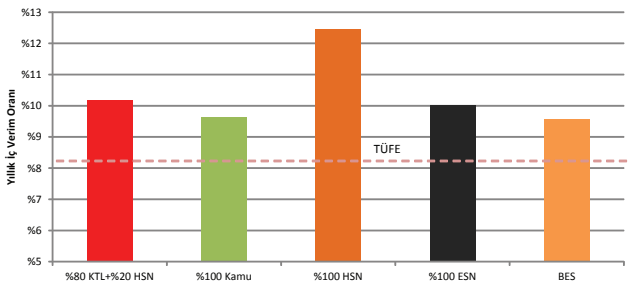
Hayat Dışı Sigortacılığı
Reasürans
Sağlık Sigortacılığı
Servis Sağlayıcılar
Banka Sigortacılığı
Hayat Sigortacılığı
İslami Sigortacılık
Sigorta Brokerleri
Alternatif Dağıtım Kanalları
Bireysel Emeklilik
Kredi Sigortacılığı
Sigorta Acenteleri

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

www.sfs.com.tr

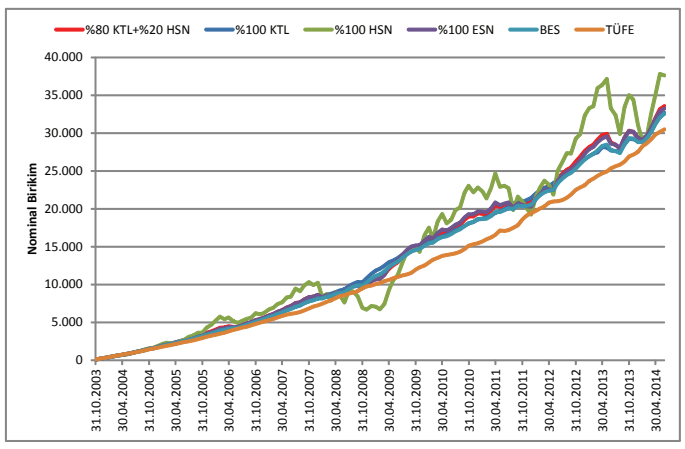
Enflasyon eski seviyelere dönüyor

31.10.2003-30.06.2014 Adendum BES Getiri Endeksi (BGX)



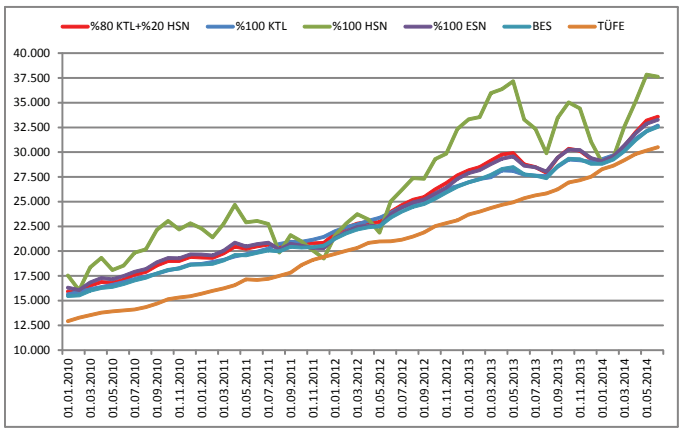
Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-30.06.2014 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Getiri Endeksi (BGX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon 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 %9,58 BGX elde etmiştir. Sadece Hisse Senedi fonuna yatırım yapanların ise %12,46 BGX elde ettikleri görülmektedir.

31.10.2003-30.06.2014 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 31.10.2003-30.06.2014 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, 30.06.2014 tarihinde BES ortalama fiyatlarıyla 32.562 TL birikime, enflasyon korumalı bir araçla ise 30.501 TL birikime ulaşmaktadır.

31.10.2003-30.06.2014 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX) (2010-2014 gelişimi)



Aynı endeksin 2010-2014 yılları arasındaki seyrine bakıldığında, BES ortalama getirilerinin 2013 yılsonu 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 (BES) katılımcılar için bu yöntem çok fazla öneme sahip değil. Böyle bir değer artışı sadece dönem başında tüm birikimini toplu olarak BES'te değerlendirmeye başlayıp dönem sonunda ayrılan katılımcılar için geçerli.

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

Ancak ne yazık ki bu şekilde düzenli yatırım yapan katılımcılar dahi genellikle ödedikleri katkı payları toplamını sene sonundaki birikimleriyle karşılaştırmakta, katkı paylarının ay ay yatırıma yönlendirildiğini, yıl içinde yatırılan katkılar için tam yıllık getiri elde edemediğini ve son ay yatırılan kısmının sadece bir ay nemalandığını gözden kaçırabilmektedirler. Ayrıca, kredi kartı ile yapılan ödemelerde bu süreler kredi kartının blokaj süresi kadar da ötelenebilmektedir.

Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki Hisse Senedi Fonları'nda 2014 yılının haziran ayında yüzde 1.15 azalış gerçekleşti. 2014 yılının ilk yarısında BES Hisse Senedi Fonları yüzde 16.24 seviyesinde değer kazandı. 2014 yılı haziran ayında BİST–100 endeksindeki azalış ise yüzde 1.01 seviyesinde oldu. BİST–100 endeksinin 2014 yılı ilk yarı performansına baktığımızda yüzde 15.76'lık bir değer kazancı söz konusu. Haziran ayında Türk Lirası Cinsinden Kamu Borçlanma Senetlerinde yüzde 1.01'lik artış gerçekleşirken, Yabancı Para Cinsinden Borçlanma Senetlerindeki artış yüzde 1.66 oldu. Uluslararası Borçlanma Senetlerinde ise yüzde 3.36 artış kaydedildi. Tüketici Fiyat Endeksi'nde 2014 Haziran ayında yüzde 0.31 artış kaydedildi.

İÇ VERİM ORANI NEDİR?

İç Verim Oranı, bir nakit akışının bugünkü ya da gelecekteki değerini "sıfır" 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)

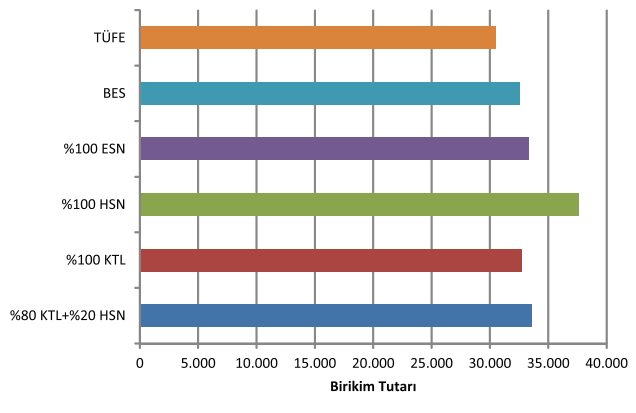
Bu endeks hazırlanırken, düzenli olarak yatırım yapan ve BES'teki ortalama emeklilik yatırım fonu fiyatlarıyla işlem yapan bir katılımcının, elde ettiği yıllık iç verim oranına bakılmaktadır. Katılımcı her ay, ay sonunda açıklanan son fiyatlarla fon alır ve değerleme tarihi itibarıyla fonunun değerine 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 2 ila 4 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.

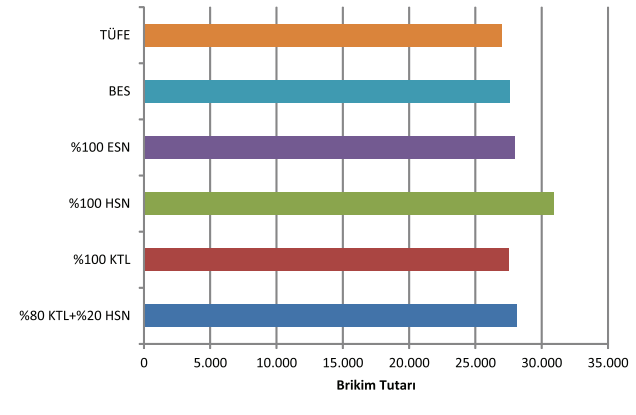
31.10.2003-30.06.2014 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)

Yandaki grafik 31.10.2003-30.06.2014 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 30.06.2014 tarihinde 32.562 TL'na ulaşmıştır. Bu kişi Haziran 2014 döneminde Bireysel Emeklilik Sistemi'ne 236 TL katkıda bulunmuştur.



31.01.2005-30.06.2014 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)

Yandaki grafik sisteme 31.01.2005 tarihinde dahil olup 30.06.2014 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 30.06.2014 tarihinde 30.911 TL Adendum BES Birikim Endeksi ile en karlı yatırımcı olduğu görülmektedir.





BES'lenmeye DEVAM

30 Haziran tarihli EGM verilerine göre, yüzde 25 devlet katkısı uygulaması başladığından beri sisteme giren katılımcı sayısı 1 milyon 517 bin 435'ken, bu rakam şirketlerdeki toplam katılımcı sayısının yüzde 32.7'sine karşılık geliyor. Buradan hareketle, sistemdeki her üç katılımcıdan birinin 2013 yılı ve sonrasında sisteme girdiği görülüyor.

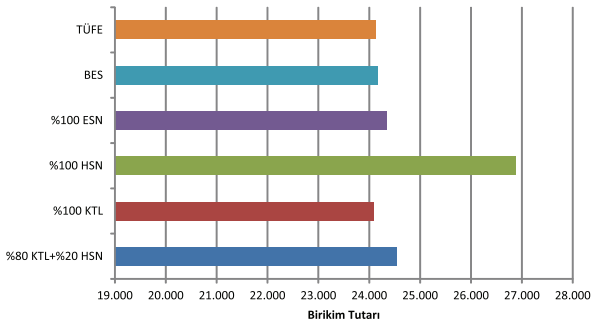
Emeklilik Gözetim Merkezi'nin (EGM) 30 Haziran 2014 tarihli verilerine göre bireysel emeklilik şirketlerindeki toplam katılımcı sayısı 4 milyon 645 bin 565 kişi, katılımcıların bireysel emeklilik hesaplarındaki toplam fon tutarı 29 milyar 626 milyon lira, katılımcıların devlet katkısı hesaplarındaki toplam fon tutarı ise 2 milyar 87 milyon lira olarak gerçekleşti. EGM verilerine göre 2014 yılının ilk yarısında emeklilik şirketlerindeki katılımcı sayısı artışı 492 bin 510 kişi olarak gerçekleşti. Yüzde 25 devlet katkısı uygulamasının başladığı 2013 yılının başından bu yana sisteme dahil olan katılımcı sayısı ise 1 milyon 517 bin 435 kişi. Bu rakam, şirketlerdeki toplam katılımcı sayısının yüzde 32.7'sine karşılık gelmekte. Daha çarpıcı olarak ifade etmek gerekirse, sistemdeki her üç katılımcıdan biri 2013 yılı ve sonrasında sisteme girmiş durumda. Bu verilerden hareketle yüzde 25 devlet katkısı desteğinin Bireysel Emeklilik Sistemi'ne girişlerde yarattığı ivme önümüzdeki dönem de devam edeceğe benziyor.

6327 sayılı kanunla hayatımıza giren devlet katkısı uygulamasına geçiş sürecine yönelik olarak aynı kanuna eklenen Geçici 2. Madde kapsamında; 29 Mayıs 2012 tarihi itibarıyla sistemde olup 29 Haziran 2012 tarihinden itibaren iki yıl içinde sözleşmesini sonlandıran katılımcılara 31 Aralık 2014'e kadar devlet katkısı ödenmeyeceği karara bağlanmıştı. Yine aynı maddede, 1 Ocak 2013 tarihinden önce sisteme giren katılımcıların sistemden çıkmalarına yönelik getirilen bu sınırlamayı telafi etmek için ise, 2016 yılına kadar sistemde kalmaları halinde, 2013 yılı öncesinde sistemde 3 yıl ile 6 yıl arasında bulunanlara 1 yıl, 6 yıl ile 10 yıl arasında bulunanlara 2 yıl, 10 yıldan fazla bulunanlara ise 3 yıl süre ek süre verileceği belirtilmişti.

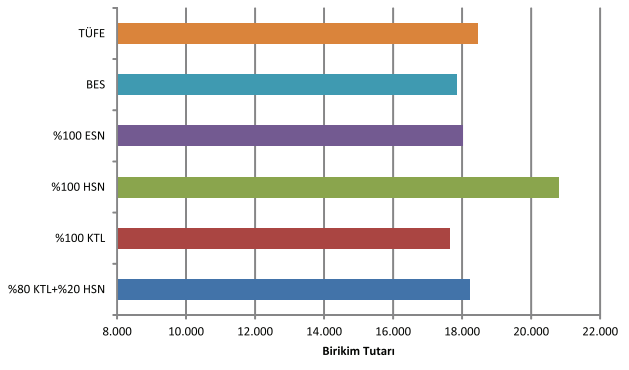
Geçici 2. Madde'yle düzenlenen iki yıllık sürenin tamamlanmasının ardından Hazine Müsteşarlığı'nın 9 Temmuz 2014'te konuya ilişkin olarak yayınladığı 2014/15 sayılı sektör duyurusunda; mevcut emeklilik sözleşmesini sonlandırarak yeni sözleşme akdetme işleminin düzenli şekilde kontrol edileceği, yapılan kontroller neticesinde sistemi suistimal ederek veya suistimaline izin vererek sistemin işleyişini tehlikeye soktuğuna kanaat getirilen kişi veya kuruluşlara idari ve adli yaptırımlar uygulanacağı ifade ediliyor. Bu kapsamda bireysel emeklilik aracılarının, aracı kuruluşların ve emeklilik şirketlerinin katılımcılara vereceği tavsiyeler ve yapacağı yönlendirmeler noktasında çok dikkatli olması gerektiğinin ve katılımcının menfaatlerini zedeleyici yönlendirmelerde bulunmaması gerektiğinin altı çiziliyor.

Yandaki grafik sisteme 31.01.2006 tarihinde dahil olup 30.06.2014 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 30.06.2014 tarihinde 26.882 TL Adendum BES Birikim Endeksi'ne ulaştığı görülmektedir.

31.01.2006-30.06.2014 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)

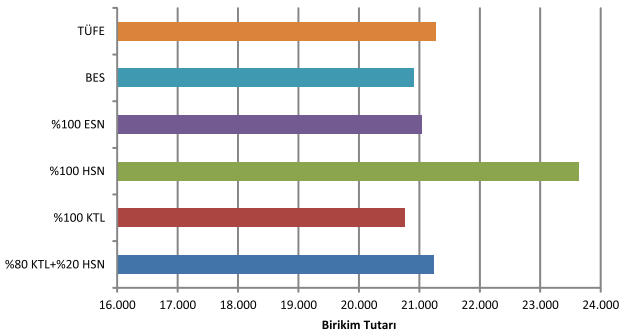


31.01.2008-30.06.2014 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)

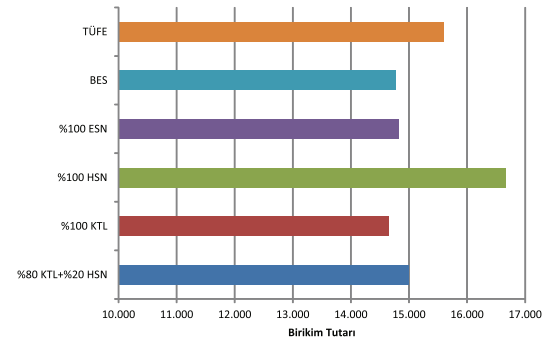


Yandaki grafik sisteme 2007 yılı başında dahil olup 30.06.2014 tarihine kadar Bireysel Emeklilik Sistemi'nde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. Sürekli Hisse Senedi fonlarına yatırım yapan bir katılımcının 30.06.2014 tarihinde 23.643 TL BBX elde ettiği görülmektedir. Sadece Kamu Borçlanma araçlarına yatırım yapan bir yatırımcı ise 20.752 TL BBX'e sahip olmaktadır.

31.01.2007-30.06.2014 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



30.01.2009-30.06.2014 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.

TÜSAF'ın yeni yönetimi işbaşında

TÜSAF Başkanı Murat Büyükçelebi, yeni TÜSAF yönetiminin sorumluluğunun bilincinde olarak ivedilikle üzerine düşen çalışmalara başladığını söyledi. Mesleklerine yatırım yapmanın ve büyüyerek hayatta kalmanın önemine değinen Büyükçelebi, bunun için acenteler arasındaki bağın güçlenmesi gerektiğini kaydetti.

Yeni TÜSAF Başkanı Murat Büyükçelebi, 25 Haziran tarihinde gerçekleşen 5. Olağan Genel Kurul'da tek liste olmasına rağmen Federasyon tarihindeki en yüksek katılımın görüldüğünü söyledi. 220 delegenin oybirliği sağladığını aktaran Büyükçelebi, yeni TÜSAF yönetiminin sorumluluğunun bilincinde olarak ivedilikle üzerine düşen çalışmalara başladığını ifade etti.

"Bildiğiniz üzere 2007 yılında yürürlüğe giren 5684 Numaralı Kanun, sektörümüzle ve özellikle acentelerle ilgili önemli düzenlemeler getiriyor. Bu düzenlemeler içinde ciddi kazanımlar bulunmakla birlikte, eksiklikler de bulunuyor. 2008 yılında yayınlanan Acenteler Yönetmeliği de aynı şekilde kazanımlarla birlikte, eksiklikleri de içinde barındırıyordu" diyen Büyükçelebi, geçtiğimiz günlerde çıkan yeni acenteler yönetmeliğinde de bazı eksikliklerin bulunduğuna dikkat çekti.

'MESLEĞİMİZ KAN KAYBEDİYOR'

Acentelik mesleğinin, denetim yetersizliği sebebiyle ve üretimin artırılması adına, sigorta şirketlerinin, diğer aracı kurumların, hatta bir kısım acentelerin kısa vadede kârlı çıkmak için izlediği yollar nedeniyle kan kaybettiğini belirten Büyükçelebi, "Biz acentelerin öncelikli sorunun ortak akılla tek ses ve tepki verememizden kaynaklandığını düşünüyoruz. Sorunların neler olduğunu, çözüm yollarının engebeli ve sıkıntılı süreçlerle dolu olduğunu hepimiz görebiliyoruz. Ancak bu sorunların çözümü ortak menfaatler için dik durabilmekten geçiyor" şeklinde konuştu.

"Sigorta şirketlerinin büyük bir kısmının sektörün oluşmasında temel aktör olan acenteleri ısrarla iş ortağı gibi görmemekte direnmesi, kağıt üzerinde ve açıklamalarda belirtilenlerin dışında eylemlerde bulunmasını anlamakta artık zorluk çekmiyoruz, bunun kısa vadeli kazançlar için basit ve ucuz bir yol olduğunun farkındayız" diyen Büyükçelebi, sektörün üretiminin yaklaşık yüzde 70'ini gerçekleştiren acentelerin iş ortağı yerine daha çok personel gibi görümesini kabul etmelerinin mümkün olmayacağının altını çizdi.

'SÖZLEŞMELER YENİLENİRKEN ACENTELER DİKKATLİ OLMALI'

Sorunlarının ana kaynağı olarak sözleşmeleri işaret eden Büyükçelebi, bu sözleşmelerin, iki tacir arasında değil de, köle ve sahip arasında yapılmış yazılı bir kağıt parçası gibi olduğunu ve bunun kabul edilemeyeceğini vurguladı. 22 Ekim 2014'e kadar yeni yönetmeliğin sonucunda sözleşmelerin yenileneceğinden bahseden Büyükçelebi, "Meslektaşlarımız bu konuda dikkat etmeli. Olmazsa olmaz maddeler konusunda biz örnek bir sözleşme yayınlayana kadar yeni sözleşmeleri imzalamamalılar" dedi.

Bu konuyla ilgili, Sigorta Acenteleri İcra Komitesi'nin dünya örnekleri ve bize uyumu konusunda ciddi bir çalışma yaptığının bilgisini veren Büyükçelebi, sözlerine şöyle devam etti: "Acenteler olarak, diğer aracı kurumlar ve sigorta şirketlerinin uygulamalarında eşit rekabet şartlarında mücadele etmek istiyoruz. Rekabet korkumuz yok, acentelerin mevcut paylarının giderek azalmasının geçici olduğunu, üzerimize düşen yatırım ve yenilikleri yaptıktan sonra payımızı daha da artıracağımızı biliyoruz. Sigorta şirketinin iş ortağı acentesini rakip gören uygulamalarını doğru bulmuyoruz ve fayda getirmeyeceğini, aksine sektörümüze zarar vereceğini düşünüyoruz."

'ACENTELERE YATIRIMLA ÜRETİM ARTIŞI MÜMKÜN'

Üretimin bu şekilde artmayacağına değinen Büyükçelebi, üretimde artışın acentelere yatırımla mümkün olacağını ifade etti.

"Bu örneklerin geçmişteki sonuçlarını hep beraber gördük, zaman kaybı ve saygınlığı yerle bir eden uygulamalardan en kısa zamanda vazgeçilmesini bekliyoruz" diyen Büyükçelebi, acenteler olarak, kendileriyle birlikte yürüyen sigorta şirketlerine destek olacaklarını ve bu konuda daha seçici davranacaklarını kaydetti.

Aynı gemide yol aldıklarını söyleyen Büyükçelebi, diyalog ve samimiyetle sorunların çözüleceğini söyledi.

Büyükçelebi, sözlerini şöyle tamamladı: "Tüm tarafların, sigorta şirketlerinin, sigortalıların, acentelerin, hizmet aldığımız tedarikçi kurumların hepsinin kazanacağı bir ortam yaratmanın çalışmalarını yapmalıyız."

'BİRLİKTELİK EN ÖNEMLİ GÜCÜMÜZ'

TÜSAF Başkanı Murat Büyükçelebi, gelişen teknolojiyi yakından takip edip kullanmanın öneminin farkında olduklarına değindi. "İşimize yatırım yapmanın, büyümenin ve hayatta kalmanın gerekliliğinin bilinciyle Federasyon olarak bir dizi çalışmayı başlatmış bulunuyoruz. Sizlerle daha yakından iletişim kurmak için daha önce yapılan çalışmalarla birlikte toplantılar, sosyal medya (Facebook, Twitter), web sitesi, SMS ve mail yoluyla sizlerle olan bağımızı güçlendirip ortak akılla yapacağımız çalışmalara katılımınızı sağlayacağız" diyen Büyükçelebi, kendileri için en önemli gücün birliktelik olacağını vurguladı. Özellikle sivil toplum örgütlerinde, gönüllülük esasıyla zamanlarını bu işe veren meslektaşlarının tamamına teşekkür eden Büyükçelebi, şunları söyledi: "İl derneklerinin içine girin, destek olun, derneği olmayan illerde bizlerden destek alıp dernek kurun. Şunu unutmayalım ki sesi çıkmayan, haklarını sivil toplum örgütlerinin ortak gücüyle savunmayanların konuşmaları cılız bir sesten ve hareketten öteye gidemez."


Murat Büyükçelebi

SEKTÖRDEN

BNP PARIBAS CARDIF İŞ ORTAKLIKLARI DİREKTÖRÜ GÖKHAN ÖZÜM OLDU


Gökhan Özüm

BNP Paribas Cardif'te İş Ortaklıkları Kanalı Satış ve Strateji Direktörlüğü görevine Gökhan Özüm getirildi. Boğaziçi Üniversitesi Ekonomi Bölümü mezunu olan Gökhan Özüm, State Universty of New York'ta ekonomi masteri ve Babson College'da MBA yaptı. Kariyerine Anadolu Endustri Holding'te Finansal Analist olarak başlayan Özüm, sonrasında Amerika'da Fidelity Investments, Putnam Investments gibi şirketlerde çalıştı. 2006 yılında Garanti Emeklilik ve Hayat'ta Strateji, Planlama ve Ürün Geliştirme Müdürlüğü görevini üstlenen Özüm, 2013 yılında ise ABD'li hayat reasürans şirketi RGA Global Reasürans Türkiye'nin Genel Müdürü oldu. Özüm, temmuzda BNP Paribas Cardif Türkiye ekibine katıldı.

EĞİTİMDE TARSİM-SEGEM İŞBİRLİĞİ

Devlet Destekli Tarım Sigortaları Acente Eğitimleri, TARSİM (Tarım Sigortaları Havuzu) ve Sigortacılık Eğitim Merkezi'nin (SEGEM) koordinasyonunda, SEGEM Akademi platformu üzerinden sunulacak. 2010 yılından itibaren TARSİM adına sigorta sözleşmesi yapmaya yetkili sigorta şirketlerinin acentelerine yönelik olarak, Devlet Destekli Tarım Sigortaları Sistemi, mevzuat, çalışma usul ve esasları gibi konularda acentelerin bilgi düzeylerinin artırılması, üreticiye daha iyi hizmet sunulmasını sağlamak amacıyla gerçekleştirilen "Devlet Destekli Tarım Sigortaları Acente Eğitimi" SEGEM tarafından düzenlenecek. Eğitimler, bilgisayarların yanı sıra iOS ve Android tabanlı tablet ve akıllı telefonlardan da SEGEM Mobil uygulaması ile alınacak.



Acenteler şirketlerle mutabakat sağlayamamaktan rahatsız

SAB Başkanı Doğan Şen, Acentelik Yönetmeliği'nin 18'inci maddesinin 1 Ocak 2015 tarihinde yürürlüğe gireceği bilgisini verdi. Bu maddenin hesap planı ve mutabakatını içerdiğini aktaran Şen, acenteler için özellikle kredi kartlı tahsilatlarda yaşanan mutabakat sorununun ciddiyetini vurguladı.



SAB Başkanı Doğan Şen, Acentelik Yönetmeliği'yle ilgili endişelerini dile getirdi. 22 Nisan'da yayınlanan yönetmeliğe acentelerin uyum sağlaması için 6 ay süre verildiğinden bahseden Şen, yönetmeliğin 18'inci maddesininse 1 Ocak 2015 tarihinde yürürlüğe gireceği bilgisini verdi.

2008 yılında yayınlanan Acentelik Yönetmeliği'nin değişen ve gelişen şartlara yetmediğini belirten Şen, bunun için yeni bir yönetmeliğe ihtiyaç duyulduğundan bahsetti. "Yeni yönetmelik taslağı birkaç kez değişik versiyonlarda sigorta sektörüne sunulmuş, STK'lardan ve Ticaret Odası Meslek Komitelerinden görüş istenmişti. SAB olarak her defasında görüşlerimizi Sigortacılık Genel Müdürlüğü'ne sunmuştuk. 26 Mart 2014 tarihinde Ankara'da TOBB binasında yapılan ve Ender Yorgancılar, Ahmet Genç, Mevlüt Söylemez ve Türkiye'deki tüm sigorta acente dernek başkanlarının katıldığı Sigorta Acenteleri İcra Komitesi Sivil Toplum Kuruluşları Istişare Toplantısı'nda, acentelerin sorun ve sıkıntıları paylaşılmış, Acenteler Yönetmeliği'nin bir an önce çıkartılması Ahmet Genç'ten talep edilmişti. Yönetmelik Taslağı ile ilgili sadece 3-4 madde üzerinde görüş alışverişinde bulunulmuş, herhangi bir mutabakata varılamamıştı" diyen Şen, bu nedenle yönetmeliğin acentelerin arzu ettiği şekilde çıkmadığını ifade etti.

'18'İNCİ MADDEDEN SAB SORUMLU DEĞİL'

STK'ların dışındaki acentelerin, özellikle yönetmeliğin hesap planı ve hesap mutabakatı konulu 18'inci maddesinin çıkmasında SAB'ı sorumlu göstermeye çalışmalarının tamamen bilgi yetersizliğinden olduğunu öne sürenŞen, yönetmeliğin çıkmadan önce üç kere taslak halinde kamuoyuna duyurulduğunu ve bu taslakların hepsinde hesap planı ve mutabakatının yer aldığını ifade etti.

"20 Şubat 2013 tarihinde SAB olarak düzenlediğimiz panelde Ocak 2013'te görüşe açılan taslak yönetmelik görüşüldü. Bugünkü yönetmelikte 18. maddede yerini alan 'Hesap planı ve hesap mutabakatı' konulu husus taslakta da aynı madde numarasıyla ve aynı metinle yerini almıştı. Neden bu taslaklara o zaman itiraz etmediniz, görüşlerinizi sunmadınız ve bu görüşlerinizi sektörle paylaşmadınız diye bu acenteler size sormazlar mı?" ifadelerini kullanan Şen, 2008 tarihli eski yönetmelikteki hususla yeni yönetmeliği şu şekilde kıyasladı:

"2008 tarihli eski yönetmelikte de hesap mutabakatı şu şekilde yer almaktaydı:

- MADDE 14 – (1) Acentelerin hesap ve kayıt düzeninin, şirketler ile ilgili hesaplarda üçer aylık dönemler itibarıyla mutabakat sağlayacak şekilde oluşturulması gerekir.

(2) Acenteler ve sigorta şirketleri kendi aralarındaki ilgili hesaplarda, üçer aylık dönemler itibarıyla hesap mutabakatlarını sağlamak zorundadırlar.

'MUTABAKAT DOĞRU YAPILMALI'

Demek ki gerçekten böyle bir sorun var ve bu sorunun çözümü için Sigortacılık Genel Müdürlüğü eski yönetmelikte ve bu yönetmelikte bu hususa yer verdi. Yeni yönetmelikte madde aynen şöyle yazıldı:

- MADDE 18 – (1) Sigorta şirketleri ve acentelerin hesap ve kayıt düzenlerini poliçe bazında takibe ve üçer aylık dönemler itibarıyla mutabakat çalışmasına uygun olacak şekilde oluşturmaları ve en geç ilgili dönemi takiben bir ay içinde mutabakat sağlamaları gereklidir.

(2) Acenteler tarafından tahsil edilen primler çalıştıkları şirketler bazında ayrı kayıtlarda takip edilir.

(3) Acenteler, hesaplarını ve mali tablolarını Müsteşarlıkça belirlenecek Tek Düzen Hesap Planı'na uygun olarak tutmak zorundadır."

'TOPLU KAPAMA YÖNTEMİYLE ÇALIŞAN ACENTELER ZORLANIYOR'

Acenteler ile sigorta şirketleri arasında mutabakat yapmanın bazı nedenlerden dolayı imkansız hale gelebildiğini kaydeden Şen, özellikle kapalı ödeme tipiyle çalışan acentelerde böyle bir sorun olmamakla beraber, toplu kapama yöntemiyle çalışan acentelerde bu sorunun mutlaka yaşandığını aktardı.

"Öncelikle şunu açıklamak isterim. 2014 yılı için komisyon gelirleri 80 bin liranın altında olan gerçek kişi acenteler ikinci sınıf usulde defter tutabilir, yaptığım açıklamalar birinci sınıf defter tutmak zorunda olan acenteler için verilmiştir. Acenteler ticari işletmeler için uygulanması zorunlu tek düzen hesap planı ile muhasebe kayıtlarını tutarlarken, sigorta şirketleri kendileri için tanımlanmış özel hesap planları ile muhasebe kayıtlarını tutmaktadır" diyen Doğan Şen, acenteler tarafındaki bir poliçe kaydı muhasebe maddesi örneğini de gazetemizle paylaştı:

"120 SİGORTA ALICISI: 1.000 LİRA BORÇLU
320.01.01 ABC SİGORTA ŞİRKETİ: 1.000 LİRA ALACAKLI
320.01.02 ABC SİGORTA ŞİRKETİ (KOMİSYON HS): 150 LİRA BORÇLU
600.01 ABC SİGORTA ŞİRKETİNDEN (KOMİSYON GELİRLERİ HS): 150 LİRA ALACAKLI

Bu poliçeye ilişkin sigorta acentesi tahsilat yaptığında (peşinat için 100 lira nakit + 100 lira x 9 taksitli kredi kart talimatı aldığını varsayalım)

100 KASA HS: 100 LİRA BORÇLU
108 DİĞER HAZIR DEĞERLER: 900 LİRA BORÇLU
120 MÜŞTERİ HESABI: 1.000 LİRA ALACAKLI

Acente nezdinde müşteri ödemesini yapmış, hesabı kapanmıştır, ta ki kredi kart talimatı karşılıksız çıkana dek. Acente aldığı kredi kart talimatını ABC şirketinin sistemi üzerinden girdiği için ödeme muhasebesi şu şekilde oluşur:

320.01 ABC ŞİRKETİ HS: 900 LİRA BORÇLU
108 DİĞER HAZIR DEĞERLER: 900 LİRA ALACAKLI

Bu kayıtlara göre acentenin mizanı şu şekilde neticelenir:

HESAP ADI	BORÇ	ALACAK	BORÇ BAKİYESİ	ALACAK BAKİYESİ
KASA HESABI	100		100	
HAZIR DEĞERLER	900	900	0	0
MÜŞTERİLER	1.000	1.000	0	0
ABC ŞİRKETİ	900	1.000		100
ABC ŞİRKETİ KOMİSYON HS	150	0	150	0
KOMİSYON GELİRLERİ		150		150

Bu sonuca göre ay sonu acente sigorta şirketine 100 lira ödeme yapar, 150 lira komisyonunu alır. Veya dahilde mahsup ederek sigorta şirketinden 50 lira alır."

'MUTABAKAT SORUNUNU OTORİTE ÇÖZMELİ'

Doğan Şen, sigorta şirketleri kredi kart talimatlarını taksit bazında tahsil ettikçe, acentenin müşterileri hesabına alacak olarak kaydettiği için ay sonu acenteden 100 lira istediğini, ayrıca acentenin 900 lira borçlu gösterildiğini söyledi. Bu durumun acente ile sigorta şirketi arasında mutabakatsızlığa neden olduğunu söyleyen Şen, "Bilindiği üzere acenteler sigorta şirketine aracılık eder. Poliçe primine, müşterinin borcuna kefil değildir, vadesi gelmemiş prim tutarından dolayı borçlu olamazlar. Acenteler sigorta şirketine karşı tahsil ettikleri miktar kadar borçlu olurlar. Yönetmelik gereği acente ile sigorta şirketi üç ayda bir hesap mutabakatı imzalar, birçok acente meslektaşım önüne konulan hesap mutabakatını, kendi hesaplarıyla karşılaştırmadan imzalıyor, bu da bir ihtilaf durumunda acente aleyhine gelişebiliyor" dedi.

Bu nedenle, acente ile sigorta şirketinin hesap planlarında özellikle vadeli çekler, kredi kart talimatları ya da otomatik ödeme talimatları bazında işlem ve uygulama standardı getirilmesi gerektiğine değinen Doğan Şen, acenteler için çok ciddi bir sorun olan mutabakatın, daha doğrusu mutabakatsızlığın, Sigortacılık Genel Müdürlüğü'nün hazırlayacağı bir genelgeyle çözülebileceğini ifade etti.

'PRİMLERİ ŞİRKETLER BAZINDA KAYDETMEMİZ MÜMKÜN DEĞİL'

Yine aynı maddenin ikinci fıkrasındaki "Acenteler tarafından tahsil edilen primler çalıştıkları şirketler bazında ayrı kayıtlarda takip edilir" cümlesinin tedirginliğe neden olduğunu aktaran Şen, bu cümleden tahsil edilen primlerin ayrı hesaplarda takip edilmesi gerekir gibi bir anlam çıktığını, muhasebe tekniği açısından bunun da mümkün olmadığını söyledi. Bilançonun aktif tarafında yer alan kasa hesabı veya banka hesaplarının her bir sigorta şirketi için ayrı ayrı tutulmasının mümkün olmadığından bahseden Şen, "Kaldı ki bu kadar teferruatlı muhasebe işlemleri acenteye yeni yükler getirdiği gibi, personel maliyetlerini de artırıyor ve acentenin asıl işi olan sahaya çıkarak yeni istihsal yaratma zamanını elinden alarak acenteyi masaya mahkum hale getiriyor" şeklinde konuştu.

İkinci fıkrayı yazan kişinin, aslında, bilançonun pasif tarafında yer alan sigorta şirketlerinin alacağı ayrı ayrı hesaplarda tutulmalı demek istediğine inanan Şen, sözlerini şöyle tamamladı: "Buradaki ifade hatalı olmuştur. Bu konularla ilgili derneğimiz olarak, SAİK ve Sigortacılık Genel Müdürlüğümüz ile görüşmeler yaptık, pek yakında bu yanlış anlamanın düzeltilmesini bekliyoruz. Biz SAB olarak kendimize taraf olan konularda değil, tüm sektörün, tüm tarafların kazanacağı modeller oluşturmak için çalışıyoruz. Sektörümüzün güzel günler göreceği günler yakındır. Amacımız üzüm yemek, bağcıyı dövmek değil. Herkesten bunu bekliyoruz."

Temel Sigortacılık Eğitim Programı yeni dönem kayıtları başlıyor

TSEV Temel Sigortacılık Eğitim Programı'nın 32'nci dönem kayıtları ağustos ayında başlıyor. Eylülde başlayacak olan programın ilk döneminde sigortacılık mesleğine ilişkin genel konular işlenirken, ikinci dönemde öğrenciler, programdaki altı teknik branştan birini seçerek uzmanlık eğitimlerine devam edecek.

1970 yılında açılan ve sigorta şirketlerinin genel müdürleri, genel müdür yardımcıları, diğer yöneticileri ve uzmanları olmak üzere birçok mezun veren 'TSEV Temel Sigortacılık Eğitim Programı'nın 32'nci dönem kayıtları ağustosta başlıyor.
Eylül ayında başlayacak olan program, katılımcılara, sigortacılık konusunda Türkiye'deki en kapsamlı ve güncel bilgiye ulaşma fırsatının yanı sıra alanının önde gelen deneyimli uzmanlarının bilgi ve deneyimlerinden yararlanma fırsatı veriyor. Bununla birlikte, sigorta ve farklı sektörlerden gelen katılımcıların bir araya geldiği bir platform yaratarak, profesyonel yaşamda önem arz eden bir ilişki ağı kurmalarına da olanak sağlıyor.
Bir akademik yıl süren ve iki dönemden oluşan programın ilk döneminde sigortacılık mesleğine ilişkin genel konularda öğrenim imkanı sunulurken, ikinci dönemde, öğrenciler, çalışma veya ilgi alanlarına göre programdaki altı teknik branştan (Yangın ve Mühendislik Sigortaları, Kaza Sigortaları, Nakliyat Sigortaları, Hayat Sigortaları, Sağlık Sigortaları, Muhasebe) bir tanesini seçerek uzmanlık eğitimlerine devam ediyorlar. Gece ve gündüz olmak üzere iki grup olarak açılacak olan Temel Sigortacılık Eğitim Programı dersleri gündüz grubu için 13:30-16:30 ve gece grubu için 17:00-20:00 saatleri arasında gerçekleştirilecek.



'SİGORTACILIK' İLE 'SİGORTA VE RİSK YÖNETİMİ' YÜKSEK LİSANS PROGRAMLARI KAYITLARI AĞUSTOSTA BAŞLIYOR

Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı ve İstanbul Ticaret Üniversitesi bünyesinde açılan "Sigortacılık" ve "Sigorta ve Risk Yönetimi" Yüksek Lisans Programlarının 2014-2015 akademik yılı kayıtları ağustos ayında başlıyor. Eylül ayında ise mülakatların ardından kesin kayıtlar tamamlanacak ve eğitimler başlayacak.
İlk öğrencilerini 2013-2014 akademik yılı içerisinde alan ve üç yarıyıl devam eden Sigortacılık ve Sigorta ve Risk Yönetimi Yüksek Lisans Programlarının 16-20 Haziran arasındaki final sınavları ile ikinci yarıyılı tamamlandı. Üçüncü yarıyılı Ocak 2015'te başarıyla tamamlayan öğrenciler Yüksek Lisans Diploması almaya hak kazanacak.

Sigorta ve Risk Yönetimi Doktora Programı hazırlıkları tamamlandı

Türkiye'de ilk ve tek olan Sigorta ve Risk Yönetimi Doktora Programı'nın hazırlıkları tamamlandı. İstanbul Ticaret Üniversitesi tarafından açılacak olan doktora programı Yüksek Öğretim Kurumu'ndan onay aldığı takdirde ilk öğrencilerini ağustos ayında İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü'nde yapılacak mülakatla alacak. "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.

Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı Ağustos Ayı Kısa Süreli Eğitim Programları sektöre sunuldu

TSEV, ağustos ayında da sektörün ihtiyaç ve taleplerine yönelik olarak gerçekleştirdiği eğitimlerini sürdürüyor. Bu kapsamda Genel Sigortacılık, Sigorta Branşı, Mevzuat – Hukuk, Muhasebe-Finans ve Satış – Pazarlama alanında eğitimler sektöre sunulacak.

Nisan-Mayıs-Haziran döneminde 20 Kısa Süreli Eğitim Programı'nı 153 katılımcıyla gerçekleştiren TSEV, ağustosta da sektörün ihtiyaç ve taleplerine yönelik eğitimleri sektörün ilgisine sunmaya devam ediyor.
Genel Sigortacılık Eğitimleri kapsamında "Çevre Kirliliği Mali Sorumluluk Sigortası", Sigorta Branşı Eğitimleri kapsamında "Sigorta Sektöründe Hasar Departmanı ve Müşteri ile İş Ortakları (Acente-Eksper-Tamirhane-Asistans Hizmeti) İlişkileri ve Yönetimi", "İş Süreklilik Yönetim Sistemine Giriş", "Kefalet ve Tek Risk Sigortaları", "CMR Konvansiyonu, Sorumluluk Sigortaları ve Taşıyıcı Sorumluluk Sigortaları ve Örnek Mahkeme Kararları","Sağlık Sigortalarında Kamu-Özel İşbirliği", "Temel Yangın Mühendisliği" sunulan eğitimler arasında. Mevzuat – Hukuk Eğitimleri kapsamında "Sigorta Hukuku", "Sigorta Mevzuatı"; Muhasebe-Finans Eğitimleri kapsamında "Sigorta ve Emeklilik Şirketlerinde İç Sistem Uygulamaları", Satış – Pazarlama Eğitimleri kapsamında ise "Pazarlama Planı ve Kampanya Yönetimi ve Pazar Araştırması Temelleri" eğitimleri de sektöre duyurulan diğer eğitimler arasında.



Yüzde 75 memnuniyet garantisiyle katılımcılara sunulan TSEV Kısa Süreli Eğitim Programları kapsamında detaylı bilgi www.tsev.org.tr web adresinden veya tsev@tsev.org.tr mail adresinden temin edilebilir.

İLERİ DÜZEY SİGORTACILIK EĞİTİM PROGRAMLARI EYLÜL SONUNDA BAŞLIYOR

Temel Sigortacılık Eğitim Programı mezunları ile sigorta sektöründe çalışan personelin uygulama ağırlıklı ileri düzey teknik bilgi ihtiyaçlarını karşılamak üzere, 2009 yılından beri düzenlenen "İleri Düzey Sigortacılık Eğitimi Branş Programları – İSEP" eylül sonunda açılıyor. Her yıl sadece bir kez ve "Yangın ve Mühendislik Sigortaları Branşı", "Kaza ve Sorumluluk Sigortaları Branşı", "Muhasebe ve Finans Branşı" ile "Reasürans Branşı" olmak üzere toplam dört branşta açılan İSEP, sigorta sektörünün halen tek proje ve uygulama odaklı eğitim programı olma özelliğini taşıyor.
Programlarda konular, sektörün üst düzey yönetici ve uzmanları ile kamu bürokratları tarafından, sektörel uygulamalar, vaka çalışmaları, yaşanmış örnekler ve en iyi uygulama örnekleriyle inceleniyor. Hafta içi akşam iki gün olarak planlanan İSEP programından mezun olabilmek için proje hazırlanıp sunuluyor.

SİGORTA ARAŞTIRMALARI DERGİSİ'NİN 11. SAYISI İÇİN MAKALE BAŞVURULARI DEVAM EDİYOR

2005 yılından beri yayımlanan Sigorta Araştırmaları Dergisi, sektörün gündemindeki teknik ve/veya teorik konuların incelendiği ilk ve tek periyodik yayın olma özelliğini sürdürüyor.
"Bilim Kurulu Onaylı Eserler" ve "Bilim Kurulu Onayına Sunulmayan Eserler" olmak üzere iki bölümden oluşan derginin "Bilim Kurulu Onaylı Eserler" isimli ilk bölümünde, bilimsel yazım kurallarına uygun olarak hazırlanmış ve kurulun incelemesi sonucu yayımlanmaya hak kazanmış, sigorta konusundaki araştırmalar yer alıyor. "Bilim Kurulu Onayına Sunulmayan Eserler" isimli ikinci bölümünde ise; akademisyenler, bürokratlar, sektör uzmanları, sigortacılık ve aktüerya öğrencilerinin editör tarafından onaylanmış araştırma, inceleme, analiz ve çevirileri yer alıyor. Makale başvuru koşulları için detaylı bilgi www.tsev.org.tr web adresinden alınabilir.



AKTÜER ADAYLARI İÇİN MATEMATİK EĞİTİMİ KAYITLARI DEVAM EDİYOR

12 Ağustos-4 Eylül tarihleri arasında TSEV'de gerçekleşecek olan Uzmanlık Eğitim Programları kapsamında düzenlenen aktüer adaylarına yönelik eğitim programlarından Matematik eğitimi için kayıtlar 11 Ağustos'a kadar devam edecek.
Eğitimde "Hayat Tek ve Çok Değişkenli Fonksiyonlar, Cebirsel Olmayan Fonksiyonlar, Sonsuz Seriler, Fonksiyon Dizileri ve Yakınsaklık Testleri, İntegral ve Çok Katlı İntegraller, Diferansiyel Denklemler, Doğrusal Cebir" konuları ele alınacak.

ÇOK SATANLAR



19,90 TL

ATA DEMİRER

Ata Demirer, en sevdiği parçalardan derlediği "Ata Demirer Alaturka" ismini verdiği 16 şarkıdan oluşan albümünü müzik severlerle buluşturuyor.



19,90 TL

LANA DEL REY

ABD'li şarkıcı Lana Del Rey'in üçüncü stüdyo albümü olan Ultraviolence, Polydor Müzik ve Interscope Müzik etiketiyle dinleyicileriyle buluşuyor.

YERLİ

1- Ata Demirer Alaturka
Ata Demirer - Avrupa Müzik
2- Yeni Ay
Sıla - Sony Müzik
3- Rekor - Demet Akalın - Seyhan Müzik
4- Bana Göre Aşk
Serdar Ortaç - DMC
5- Mükemmel
Hande Yener - Poll Production
6- Hiç Konuşmadan
Mehmet Erdem - Sony Müzik
7- Bazı Şeyler Nazan Öncel - DMC

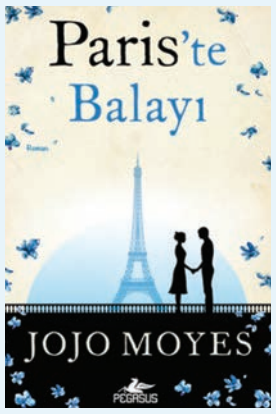
YABANCI

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

Kaynak: Idefix, Amazon, D&R

Paris'te Balayı *Jojo Moyes*

Aşıklar şehri Paris'te yeni evli iki çift... Genç ve güzel Liv, 2002 yılında zengin ve çekici bir mimar olan David ile evlenir. Rüya gibi bir balayı geçirme hayaliyle Paris'e gelseler de beklenmedik bir sorun evliliklerini daha ilk günden sorgulamalarına yol açar. 1900'lerin başında ünlenen ressam Édouard Lefèvre, tabloları için kendisine modellik yapan Sophie'ye aşık olur. Bir kadına bağlanmayı daha önce asla aklından geçirmemiş olsa da Sophie'nin, hayatının kadını olduğuna inanıp ona evlenme teklif eder. Ancak genç Sophie kısa bir süre sonra evlilik hayatının beklediğinden çok daha farklı olduğunu, aşkı için büyük fedakârlıklarda bulunması gerektiğini anlar. Paris'te Balayı, büyük aşkların ölümsüz olduğunu kanıtlar nitelikte.



144 sy. 15 TL

Guguk Kuşu *Robert Galbraith*

Karla kaplı bir gecede, ışıltılı hayatıyla magazin haberlerinin gündeminden düşmeyen manken Lula Landry, evinin balkonundan düşüp hayatını kaybeder. Tüm deliller intiharı işaret ederken Lula'nın ağabeyi John, cinayet şüphesiyle Özel Dedektif Cormoran Strike'ın kapısını çalar. Eski bir asker olan ve hem fiziksel hem de psikolojik olarak büyük yaralar alan Cormoran Strike bir dönüm noktasındadır. Lula'nın ölümünün ardındaki gerçeği araştırmak, bir yandan sorunlarıyla boğuşurken tamamen dibe batmaması için bir umut olur. Cormoran Strike karakterini tüm dünyaya duyuran bu kitap, Robert Galbraith mahlasını kullanan J.K. Rowling tarafından yazıldı.



544 sy. 30 TL

Aynı Yıldızın Altında *John Green*

Çok satanlar listesinde uzun süre kalan Aynı Yıldızın Altında adlı kitap hayatın anlamını bulmanın, aşık olmanın ve alınan her nefesin farkına varmanın öyküsünü anlatıyor. On altı yaşındaki Hazel Gracein, üç yıldır tiroid kanseriyle boğuşmaktadır. Kanserli hastalar için oluşturulan destek grubunun bir terapi seansı esnasında Augustus isimli bir gençle tanışır. Augustus de beyin tümörüyle savaşmış ve bu yolda bir bacağını kaybetmiştir. İkili birlikte zaman geçirdikçe birbirlerine aşık olurlar. Akciğer tedavisi için hastaneye yatırılan Hazel'ın yanından ayrılmayan Augustus, sevgilisinin çok istediği bir hayali gerçekleştirmek için onunla birlikte yola çıkar. Planlarına göre Amsterdam'a gidip Hazel'ın en sevdiği yazar olan Peter Van Houten'i bulmaya çalışacaklardır.



320 sy. 28 TL

ERHAN DUMANLI
erhandumanli@gmail.com



Eğitim eksikliğine acı örnek

ABD - Mevcut kanun maden işçilerine, güvenliklerinden şüphe ettikleri anda yer altına inmeyi reddetme hakkı tanıyor. Böyle bir durumda şirketlerin işçiyi kovması, soruşturması ya da cezalandırması yasak. Çok istisnai olarak böyle olaylar olduğunda her seferinde işçi kazanıyor.
Türkiye - Bu kadar açık bir şekilde yasa yok ama eğer can güvenliğine dair somut veriler varsa işçi madene girmeyebilir. Fakat işten atılırım diye işçi korkuyor, bir de mühendis veya teknisyen 'bir şey yok korkmayın' derse ona güveniyor.
ABD - Bir madenci yılda 60 bin dolar (125 bin TL) kazanıyor, biraz uzmanlığı varsa bu rakam 100 bin dolar (212 bin TL) civarına yükseliyor.
Türkiye - Türkiye'de maden işçileri ayda 1200-1800 TL arasında maaş alırlar. Bu da alınan risk-eğitim-kalite düzeyi hakkında yeterli bilgi verir.
ABD Maden İşçileri Sendikası Başkanı Cecil Roberts bakalım neler diyor:
- Madencilik endüstrisinde iyi yasalara ihtiyacınız var.
- Eğer yasalarınız varsa ve uygulanırsa bu tür kazalar neredeyse imkansız olur.
- Madende ne kadar toz olabileceğine, ne kadar hava olması gerektiğine dair kurallar var. Her madenin havalandırma planı olması mecburi. Havalandırma metan gazını madenden çıkarıyor. Taş tozu, kömür tozunun patlayıcı hale gelmesini önleyerek patlamaların önüne geçiyor. Eğer bunlar Türk yasalarında olsaydı ve uygulansaydı bu olay büyük bir ihtimalle yaşanmazdı.
- Bu endüstride iyi yasalara ihtiyacınız var. Ayrıyeten bu yasalara uyulması ve tatbik edildiklerine emin olunması gerekir. Meclis'in iyi yasalar yazması, kömür madeni işleten şirketlerin bunlara uyması ve bağımsız bir ajansın da bunu kontrol etmesi gerekiyor.
Şimdi bir de ABD'nin Maden Güvenliği Eski Şefi Davitt McAteer'in söylediklerine bakalım. Mr. McAteer Soma'da olanların neler olduğunu şöyle tespit ediyor:
- Birinci en büyük hata tutuşma kaynağının baskılanmamış olması.
- İkinci hata metan madenden çıkarılmamış.
- Üçüncü hata kömür tozu temizlenmemiş.
Bunlar tutuşmanın patlamaya dönüşmesinde etkili unsurlar.
- Dördüncü hata içerideki madenci sayısı olması gerektiğinden daha fazla.
- Kullanılan gaz maskeleri kömür madenleri için kesinlikle uygun değil. Bu maskeler kömür madeni dışındaki madenlerde kullanılıyor. Sadece 15 dakika kadar idare edebiliyorlar. ABD'de kullanılan maskeler hem daha uzun süre idare ediyorlar hem de maden içerisinde çeşitli mesafelerde kasalar dolusu varlar.
Buradan da gördüğümüz gibi insan hayatına verilen önem her şeyin önünde. Bazı ülkeler açık maden sistemine geçmiş, burada toprak kaldırılıyor ve açık alanda, çukur içerisinde çalışılıyor. Mümkün olan yerlerde güzel çözüm.
Avustralya'da ise uygun yerlerde sistem tam otomatik bilgisayarlarla çalışıyor.
Gazetelerdeki haberlere göre ise Cudi Dağı'nın eteklerindeki bir kömür madenine baca deliği gibi bir yerden giriliyor ve de içeride hiçbir önlem yok, ne havalandırma, ne maske, ne dedektör. Ve de tabii ki denetim de yok!!!!
Yine gazetelerde okuduğumuza göre hali hazırda aktif çalışan 55 bin yeraltı maden işçisinin haklarında düzeltmeler ve iyileştirmeler yapılmış.
- Haftalık çalışma saati 45'den 36'ya indirilmiş.
- Yıllık ücretli izin süreleri 4'er gün artırılmış.
- İş güvencesi kapsamına girmek için aranan 6 aylık kıdem kaldırılmış. Artık işe girildiği gün iş güvencesi başlıyor.
- Yine 55 bin işçiye 5 yıl erken emeklilik hakkı veriliyor. Buna göre işçiler 55 yaş yerine 50 yaşında emekli olabilecekler.
- Soma faciasında ölen sigortalının, SGK'ya olan her türlü borçları siliniyor.
- Yine Soma'da ölen sigortalının, hak sahiplerine koşulsuz şartsız gelir veya aylık bağlanıyor.
Hepsi çok güzel düzenlemeler, ama yaşayanlar için, bundan böyle bu tür felaketlerin olmaması için gereken önlemler ve konması gereken kurallar, bu kurallara uyması gerekenlere uymadıkları zaman verilmesi gereken cezalar ve de tüm oluşacak düzeni kontrol etmesi gerekenlerin sorumlulukları, yeni çıkarılacak bir kanunla açık seçik belirtilmelidir. Uygulamalar tavizsiz takip edilmelidir. Bunlar yapılmadığı takdirde yukarıdaki iyileştirmeler sadece geride kalanlar için düzenlenmiş olarak kalırlar.



Hakan Yurdakul
hakanyurdakul@yahoo.com

Teknoloji dahi kültürden kaçamıyorsa...

KÜLTÜR kelimesinin ilk kez Romalı devlet adamı Marcus Cicero tarafından bugünkü anlamına yakın bir şekilde kullanıldığı söyleniyor. Kültürü, bir sosyal grubun üyeleri tarafından geniş ölçüde paylaşılan ve bu şekilde onları o grubun üyesi yapan şeylerin bütünü olarak tanımlamak yaygın. Söz konusu grup bir ulus, bir bölge halkı ya da bir şirketin çalışanları olabilir. Bu şekliyle kültür, anlama, yorumlama, kabul etme veya etmeme gibi temel süreçleri belirliyor ya da en azından etkiliyor. Bu belirleme veya etkileme öyle yüksek bir düzeyde olabiliyor ki bir yerde çalışan bir model bir başka yerde çalışmayabiliyor ya da farklı sonuçlar / sorunlar doğurabiliyor. Tahminlerin aksine kültürün işe karışıp sonuçları süper ya da rezil ettiği alanlardan biri de teknoloji. Hele yerli ve yabancı çalışanların birlikte bulunduğu şirketlerde bu durum daha da belirgin, zira işe bir de kültürlerarası etkileşim veya çatışma dâhil oluyor. Yabancı sermayenin yoğun olarak bulunduğu, çoğunda teknolojiye dair stratejilerin dışarıdan belirlenip burada uygulandığı Türk sigorta sektörü de bu durumdan beri değil.

Leidner ve Kayworth adlı iki araştırmacı 2006'da yayımladıkları makalelerinde teknoloji ve kültür arasındaki ilişkiyi çalışmışlar. Araştırma konularını, teknolojinin daha iyi uygulanıp kullanılabilmesi için kültürün farklı seviye ve adımlardaki etkisini ölçmek olarak belirtmişler. Kültür ve değerler üzerine sıkıcı ama faydalı bir girişten sonra kültür ve teknolojinin nasıl etkileşim içinde olduğuna dair 6 başlık sunmuşlar:

1. Kültür ve bilgi teknolojilerinin geliştirilmesi
2. Kültür, bilgi teknolojilerinin uygulanması ve yaygınlaştırılması
3. Kültür, bilgi teknolojilerinin kullanımı ve çıktıları
4. Kültür, bilgi teknolojileri yönetimi ve stratejisi
5. Bilgi teknolojilerinin kültüre etkisi
6. Bilgi teknolojileri kültürü

Ardından da bu başlıklar altında bilgi teknolojileri ve kültürün teknolojinin geliştirilmesi, uygulanması, kullanımı ve yönetimi süreçlerinde nasıl çatışabildiğini farklı örneklerle göstermişler. Bu farklı örneklerde her bir sürecin başında olan kullanıcı gruplarının ve temel karar alıcının kültürlerine ve diğerleriyle olan etkileşim / çatışmalarına yoğunlaşmışlar. Abartılı örnekler olarak Fransız bir BT yöneticisi ile Türk takım arkadaşları veya şehirli bir kullanıcı grubu ile taşralı bir BT grubunun olası çatışmaları konuyu biraz daha somutlaştırabilir. Bu noktada olası çatışma nedenlerini ve bunların sonuçlarını da şu başlıklar altında incelemişler: (1) Sistem Kaynaklı Çatışmalar, (2) Sürece Katkı Vermeyle İlgili Çatışmalar, (3) Vizyonla İlgili Çatışmalar, (4) Yönetimsel Müdahaleyle İlgili Çatışmalar. Bunların ardından da çatışmaların nasıl çözüldüğüne veya çözülemediğine, sonuç olarak da pek de değişmez zannedilen şirket kültürünün nasıl değiştiğine değinmişler. Bu çözüm sürecinde farklı grupların, kullanıcıların ve yöneticilerin bilgi teknolojilerinin uygulanması sürecinde nasıl farklı roller aldıklarını, birbirleriyle çatıştıklarını ve en sonunda da çatışan bu farklı değer sistemlerinin –elbette sonu mutlu biten hikâyelerde- nasıl bir uzlaşı ile değişebildiklerini anlatmışlar.

Teknoloji gibi gayet nötr ve her yerde aynı şekilde olabileceği zannedilen bir aracın, kültür karşısında nasıl farklı sonuçlar doğurabildiğini görmek açısından ilginç bir makale. Daha ilginci ise sadece verimlilik, etkinlik, zaman yönetimi gibi sözde evrensel yönetim ilkeleriyle süreçleri yönettiğini zanneden yöneticilerin, aslında nelere akıllarının yetmediğini veya bir sürü örnekte buna kafa patlatamayacak kadar tembel olduklarını gösteriyor olması. Belki de buradan çıkarılması gereken ders bilgi teknolojileri yöneticilerinin teknik bilgilerin yanında ve hatta öncelikli olarak, takımındaki ve müşteri konumundaki insanları anlamaya çalışmasının gerektiği olabilir. Etrafımızı ne kadar teknolojik zımbırtıyla çevirirsek çevirelim, her şey insanla başlayıp bitiyor çünkü.

Gelecek sayıda görüşmek ümidiyle.

[1] Dorothy E. Leidner and Timothy Kayworth, "Review: A Review of Culture in Information Systems Research: Toward a Theory of Information Technology Culture Conflict", MIS Quarterly, Vol. 30, No. 2 (Haziran, 2006), s. 357-399



Asimo, artık çevresindeki kişilerin yüzlerini ve seslerini algılayabiliyor

ASIMO

Daha zeki, daha yetenekli

Honda'nın insansı robot projesi ASIMO, her geçen yıl biraz daha gelişerek son versiyonla birlikte yeni yeteneklere kavuştu. Boyutları rahatlıkla her işi yapabilecek şekilde ayarlanan ASIMO'nun günümüzdeki versiyonu ise robot teknolojisinin yıllar içinde nasıl ilerlediğinin bir kanıtı. ASIMO, güncelleme sayesinde selefine kıyasla artık daha hızlı koşuyor ve daha düzgün zıplayabiliyor. Saatte 9 kilometre koşabilen ASIMO, yeniden tasarlanmış elleri sayesinde bir şişeyi açıp su doldurabiliyor. ASIMO'nun yeni yeteneklerinin bunlarla sınırlı olduğunu düşünüyorsanız yanılıyorsunuz, zira ASIMO'nun zekasında da birtakım iyileştirmeler yapılmış. ASIMO, artık çevresindeki kişilerin yüzlerini ve seslerini algılayabiliyor. Üstelik bu durumu birden fazla kişi aynı anda konuşuyor olsa bile gerçekleştirebiliyor. Tek ayağı üzerinde sekebilen ASIMO, merdivenlerden daha yumuşak bir şekilde inip çıkabiliyor.



LG G WATCH

Wear'li ilk saat

Google'ın giyilebilir cihazlara özel işletim sistemi Android Wear'le birlikte gün ışığına çıkan LG'nin akıllı saati G Watch, resmi olarak duyuruldu. Üzerinde hiç düğme olmayan saat, Android 4.3 üzeri işletim sistemine sahip tüm cihazlarla uyumlu. Bluetooth 4.0 destekli G Watch, Qualcomm'un yüksek performans ve güç verimliliği sağlayan işlemcisi Snapdragon 400 ile geliyor. 1.2 GHz işlemcisine 4 GB eMMC dahili depolama alanı ve 512 MB RAM eşlik ediyor. Bu özellikleriyle orta seviye akıllı telefonlarla yarışıyor. Yakın zaman içinde piyasaya çıkan üst seviye akıllı telefonlar gibi G Watch da suya ve toza karşı korumalı. Saatin dokunmatik IPS LCD ekranı 1.65 inç büyüklüğünde ve 280x280 piksel çözünürlük sunuyor. İki farklı renk seçeneğine sahip LG G Watch'un Türkiye'de piyasaya çıkacağı tarih henüz belli değil. Saatin ABD satış fiyatı ise 229 dolar.

NIKON D810

Profesyonellerin tercihi

Nikon, D800 / D800E'nin bir üst modeli D810'u fotoğraf tutkunlarının beğenisine sundu. Makine, D810, selefinde olduğu gibi 36 megapiksel çözünürlüğünde tam kare CMOS sensöre sahip. Magnezyum alaşımlı gövdesiyle darbelere karşı dayanıklı olan makinede Expeed 3 görüntü motoru yer alıyor. Odak nokta sayısı 51 olan makinenin ISO'su 64-12.800 arasında ayarlanabiliyor. Nikon D810, MPEG-4 ve H.264 formatlarında 1920x1080 (60p) videolar kaydedebiliyor. Makinenin minimum çekim hızı 30 saniye, maksimum çekim hızı ise 1/8000 saniye. Tam dolu pille 1200 kare fotoğraf çekebilen D810, 980 gram ağırlığında. 1.23 milyon noktalı 3.2 inç ekranı da bünyesinde barındıran makine, bu ayın sonunda 3.299 dolardan satışa sunulacak.



HARLEY-DAVIDSON PROJECT LIVEWIRE

Harley de elektriklendi

Harley-Davidson, ilk elektrikli motosikletini duyurdu. Livewire Projesi adını taşıyan motor 74 beygir güce sahip ve maksimum hızı elektronik olarak saatte 153 kilometreyle sınırlandırılmış. 4 saniye gibi bir sürede 100 km hıza ulaşan Livewire, tam dolu pille 85 km yol kat ediyor. Arka tekerinin hemen üstünde iki yönlü bir süspansiyon sistemine sahip olan yekpare bir iskelete sahip motorun motosikletin pili 3.5 saatte doluyor. LED aydınlatmalı farlara sahip motorda kullanıcıların motora dair tüm bilgileri görebileceği bir dokunmatik ekran da yer alıyor.





MERCEDES S65 AMG COUPÉ

Performans lüksle buluşuyor...

S65 modelinin geliştirilmiş bir versiyonu olan S65 AMG Coupé, 6 litre V12 biturbo motoruyla 621 beygir güç ve 738 Nm tork üretiyor. AMG'nin Speedshift teknolojisini kullanan 7 vitesli şanzıman sisteminin tercih edildiği S65 AMG Coupé, 4 saniye gibi bir sürede 100 km/s hıza ulaşıyor. Maksimum hızı 300 km/s olan S65 AMG Coupé'de sürücü asistan teknolojilerinden Parktronic ve Aktif Park Yardımcısı, Aktif Şerit Takip Yardımcısı ve Distronic Plus destekli Direksiyon Yardımcısı da bulunuyor. Lüks ve performansı bir araya getiren bu spor otomobilin iç mekanında 12.2 inçlik TFT ekran, 8 x 2.75 inçlik head-up display ve Burmester 3D surround ses sistemi de mevcut.



SONY XPERIA C3

En iyi "selfie" telefonu

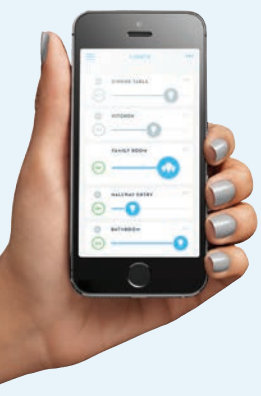
Yeni Xperia, selfie tutkunlarını hedef alıyor. Xperia C3 olarak adlandırılan telefonun HD çözünürlüklü ekranının büyüklüğü 5.5 inç. Telefonu rakiplerinden ayıran ise LED flaşlı bir ön kameraya sahip olması. Xperia C3'ün ana kamerası 8 megapiksel çözünürlüğünde ve hem otomatik odaklama hem de LED flaş desteğine sahip. 25mm'ye karşılık gelen bir lensi bulunan ön kamera ise 5 megapiksel çözünürlüğünde. Bu kamera, Sony'nin "soft" olarak tanımladığı bir LED flaşa sahip. Doğal bir aydınlatma sağlayan flaş, hem gün ışığında hem de ışığın az olduğu ortamlarda çok daha güzel selfie'ler çekmeye imkan tanıyor. Xperia C3, 1.2 GHz'lik dört çekirdekli bir Qualcomm işlemciden güç alıyor. Bu işlemciye 1 GB RAM ve 8 GB depolama alanı eşlik ediyor. Android 4.4.2 ile gelen telefon Bluetooth 4.0 ve NFC bağlantılarına destek veriyor. Çift SIM kart yuvasına da sahip olan telefon ilk olarak ağustos ayında Çin'de piyasaya sürülecek. Ardından diğer marketlerde de kullanıcılarla buluşacak.



TORY BURCH FOR FITBIT

Teknolojinin en şık hali

Bir an olsun bileğimizden çıkarmadığımız aktivite ölçerler favori ürünlerimiz oldu, ancak tasarımları gereği oldukça spor olan bu cihazları her giysiye uyduramayabiliyoruz. Fitbit bu açığı kapatmak için Tory Burch dokunuşuyla alternatif ürünler oluşturmuş. Tory Burch'ün Fitbit Flex modeli için tasarladığı koleksiyondaki yeni bileklikler bu eksikliği giderme konusunda bir hayli başarılı. Bu özel koleksiyonun en dikkat çekici iki ürünü ise özel üretim kolye ve açılır kapanır metal bileklik oldu. Kolyeye 175 dolar fiyat biçilirken, metal bileklik 195 dolara satılacak. Ancak aktivite ölçerin bu aksesuarlara dahil olmadığını belirtelim.





GE LINK

En ucuz LED ampul

Evimizdeki birçok teknolojik ve elektronik cihaz gibi ampuller de akıllandı. Yüksek enerji tasarrufu sağlayan yeni nesil LED ampuller, internete bağlanabiliyor ve bu sayede akıllı telefon ya da tabletler üzerinden kontrol edilebiliyor. Ancak piyasadaki akıllı ampullerin fiyatı oldukça yüksek ve bu nedenle isteyen her kullanıcı evini bu ampullerle aydınlatamıyor. General Electric'in Link adını verdiği yeni ampulü ise bu durumu değiştirecek gibi görünüyor. 15 doların altından başlayan fiyatlarla satılacak olan ampul, Wink uygulamasıyla internet olan her yerden kontrol edilebiliyor. Link'in farklı ortamlarda kullanıma uygun üç farklı versiyonu bulunuyor.



Eşber Erülgen
esberulgen@ttmail.com

Beyoğlu

BİRKAÇ okuyucu "eskileri yaz, günlük konular zaten her yanımızı sarmış" diye mail göndermişti. Ben de bu teşviklerden güç alarak eskiye dönük ve genelde **yaşadığım olaylardan** oluşan bir şeyler karalıyorum. Ancak bir dostun, Üsküdar'da sokakların gece havagazı lambaları ile aydınlatılmasını hikâye etmem üzerine, "okuyunca çok güldüm, birinci harbi umumi'den de ötelere gittin, okuyanlar Sigortacı Gazetesi yazarları dinozor devrine doğru gidiyor diye **dalga geçecek**" şeklindeki ifadesine çok üzüldüm. Sözünü ettiğim, havagazı lambaları belgeselde seyredilmedi, **1939/40 yıllarına ait anılarımdır.** Paris'te 1800'de kullanılmış olması ise benim ayıbım değil. Yine eskilere dayanan bir şeyler yazacağım; eğer"**dalga geçecekler**" varsa onlara da selâm (!) olsun.

***

Çalışma hayatımdaki bankacılık döneminin ilk 16 yılı Beyoğlu'nda geçti. 6/7 Eylül 1955 olaylarından bir hafta sonra işe başladım. İstiklâl Caddesi'nde zemin taşları tamamen kumaş ve benzerleri ile kaplanmıştı. Mağaza ve dükkânların çoğu harabe halindeydi. Bir kısmı birkaç ayda yenilenip, faaliyetine devam etti. Diğer kısmı ise değil Beyoğlu, ülkeyi bile terk etti. Rum, Ermeni, Musevi birçok kişi ve aile ile arkadaşlık, komşuluk ve dostluklar kurmuş ve o geceyi de bizzat olayların içinde yaşamış bir kişi olarak büyük utanç ve üzüntü ile hatırlarım. Olayları bilmeyenler Google ve Yandex gibi kanallardan bilgi sahibi olabilirler.

Bu olaylardan sonra Beyoğlu'nun çehresinde elbette değişiklikler oldu. Balık Pazarı'ndaki esnaftan, küçük meyhanelere, Aynalı Pasaj, Hacopulo gibi pasajlardaki kurdeleden, düğmeye her şey bulunan küçük tuhafiye dükkânları el değiştirip çok çeşitli işlere dönüştü.

Bu olaylardan sonraki yıllarda da artan göçlerle genel bir değişikliğe uğrayan İstanbul'a elbette Beyoğlu da ayak uydurmak zorunda kaldı. Bugün Beyoğlu'nda AVM yapan ve yapmaya devam etmek uğruna tarihî yapıyı yok edenler sonunda o yapıları kat otoparkı yapmak zorunda kalacaklardır. Çünkü Beyoğlu alışveriş yapmak için düşünülen bir yer olmaktan yıllar önce uzaklaşmıştır. Lion Mağazası, Lazaro Franko, Hacı Resul ve Rekor gibi giyim ve kumaş mağazaları, Papken Zakeyan ve Zihni Özler gibi Tüccar Terziler, Kadın Terzisi Necmi Vardar çoktan tarihe karıştı.

Yakın tarihte Vakko denedi ve uzaklaştı.

Beyoğlu'nun kendine özel mekânlarından, sandviç denilen nesneyi ilk defa yapan Expres restaurant ve birahanesi, aynı konuda faaliyet gösteren Atlantik; Degüstasyon, Fisher gibi, Hacı Salih ve Abdullah Efendi gibi otantik lokantalar, önce banka şubelerinin furyasındaki kira rekabetine yenik düştüler. Sonrasında burger'ler ve sokağa düşen dönerciler ile Beyoğlu'nun kendine özel yeme içme rengi de tamamen soldu ve yok oldu.

Sinema ise TV'nin yayılması ile uzun bir süre sarsıntı geçirdikten sonra AVM'lerin kontrolüne girdi.

Saray Sineması'nı da barındıran yapının AVM'ye dönüşmesi başlangıç oldu. Büyük halk hareketlerine rağmen Emek Sineması kurtarılamadı. O gürültüde yerini kaybeden, PROFİTEROL'ü ile ünlü İNCİ Pastanesi ara sokaklara çekildi.

İstiklâl Caddesi 389'da yıllardır faaliyet gösteren, kitabevinden öte bir kültür müessesesi ROBİNSON CRUSOE astronomik kira talebini karşılayamadığı için kitaplarını sosyal medyanın inanılmaz desteği ile ELDEN ELE, İstiklal Caddesi 136 daki Salt Beyoğlu'nun 4. katına taşıdı.

İstiklal Caddesi 48 numaradaki, RUMELİ HAN'da aynı kervana katılarak el değiştirmiş. 1895 yılında Monsieur Jean Cesar Reboul'un aynı adreste kurduğu, yıllar sonra Müderrisoğlu ailesi tarafından devir alınarak, lavanta kolonyaları ile ünlenen REBUL ECZANESİ de, Fransız Konsolosluğu karşısındaki Meşelik Sokak'a taşınmak üzere. Sözü uzatıp, "pehlivan tefrikası" yapmayacağım. Yoksa anı çok, bunlar bir çırpıda hafızamda canlananlar... Son darbe olarak, Rebul Eczanesi beni bu yazıya tetikledi, bir tarihin gözler önünden acımasızca silinişi ve gelinen nokta çok acı!.

Sonuç: Artık tarihi bağlarından kopmuş, hiçbir özelliği kalmamış, **tabanı bile onarılamayan** yeni haliyle, gayesiz dolaşan bir insan selinin işgalinde Beyoğlu...

***

Sigorta sektörünün emektarlarından **YÜKSEL KEZER'i** kaybettik. Sigortacı Gazetesi Ailesi adına, ailesine, yakınlarına ve tüm eski dostlarına başsağlığı dilerim. Nur içinde yatsın.



MEHMET MURATOĞLU
mehmet@etkinyonetim.com

Takımların artan popülaritesi...

BUGÜNLERDE büyük organizasyonlar için en popüler konuların başında grup ve takım çalışmaları gelmektedir. Hatta takımlar, çalışmaların iyi bir şekilde organize edilmesi adına çağdaş, günümüze uygun yapılanan şirketler için vazgeçilmez bir rekabet aracı haline gelmişlerdir. Takımların şimdiki popülerliğini açıklamak için, Seagate Technoloji'nin çalışanlarına yaptığı takım oluşturma yatırımlarına bakmak gerekir. Bilindiği üzere, Seagate; sabit disk sürücüleri imalatı ve depolama çözümlerindeki dünya liderlerinden biridir. Seagate, yıllardır kendisi için vazgeçilmez bir geleneği her türlü zorluğa karşın devam ettirmektedir. Her yıl binlerce çalışanı içerisinden, 200'ün üzerinde çalışanını takım oluşturma çalışması için, ortalama bir hafta süreliğine, yerleşkesi olan Silikon Vadisi'nden dünyanın en uzak köşelerine göndermektedir. Şu ana kadar harcadığı milyon dolarların çok da abartılı olduğu söylenebilir. Ancak, iyi eğitim almış, zeki ve kendine oldukça fazla güvenen bu seçilmiş bireylerin, stresi yüksek, oldukça pahalı ve hayatlarına meydan okudukları bir eğitime katıldıklarında, çok şey kazanacaklarının farkında oldukları bilinmektedir. Orta dünya üzerindeki dağlar boyunca 40 kilometrelik bir yarışı, 17 kilometrelik bir yürüyüşü ve dağlık bölgedeki 18 kilometrelik bir bisiklet turunu içeren böylesine zor bir eğitimin, sadece tek bir meydan okuma amacı olduğunu söyleyebiliriz. Seagate'in burada vermek istediği tek mesaj "Takım ruhu oluşturma"nın ve "Takım ruhunu pekiştirme"nin kendi iş başarılarındaki vazgeçilmez bir unsuru olduğuydu.

Dünyadaki çoğu büyük şirketin içinde yer alan çalışma takımları, bu şirketlerin etkin ve verimli çalışmaları için, yeteneklerin bir araya getirilmesine inanmışlardır. Bu yetenekli takımların oluşturulmasındaki ruhun içindeki büyüleyici unsur; bu kadar farklı kişinin tek bir kişi gibi davranabilmesi ve takımdaki her bir bireyin işin tamamını bitirebilmesi için diğer takım üyelerinin bilgisine ihtiyacı olmasıdır. Bu da farklı disiplinlerden ve farklı kültürlerden birçok kişinin bir araya gelmesinden kaynaklanmaktadır. Kurumlar için bu kadar önemli bir davranış biçimi olan takım çalışma anlayışını daha iyi anlayabilmek ve grup ile takım arasındaki kavramsal farklılıkları açıklayabilmek için aşağıdaki tanımların yapılması gerektiğini düşünüyorum.

Her şeyden önce, Grup ve Takım'ın aynı şey olmadığını kabul etmemiz gerekmektedir. Grup, belirli bir amacı yerine getirmek için karşılıklı bağımlılıkta etkileşim içinde olan iki veya daha fazla birey olarak açıklanabilir. Takım ise, her bir kişinin girdilerin toplamından daha büyük, kapsamlı bir performans düzeyi oluşturan bir gruptur.

Bir çalışma grubu öncelikle paylaşarak ve karar alarak kendi sorumluluk alanlarında performans gösteren bireylerin etkileşiminden meydana gelmektedir. Bu çalışma gruplarının, ortak çaba gerektiren imece usulü çalışmalara gereksinimleri ve fırsatları yoktur. Bundan dolayı, bu grupların performansları sadece her grup üyesinin bireysel katkısının toplamıdır. Girdilerin toplamından daha büyük, kapsamlı bir performans düzeyi oluşturacak pozitif bir sinerjileri yoktur. Diğer taraftan bir çalışma takımı, koordineli bir çalışma ile pozitif sinerji üretir. Bireysel çabalar, bu bireysel girdilerin toplamından daha büyük bir performans düzeyiyle sonuçlanır. Çalışma gruplarıyla, çalışma takımlarını temel kişisel çalışma kavramları esasında karşılaştırıldığında, çalışma gruplarının daha bireysel sorumluluklara dayalı, rastgele ve değişken becerilere sahip bireylerden oluştuğu görülmektedir. Takımlar ise daha olumlu sinerjiye sahip ve ortak performans gerektiren hedefleri taşıyan bireylerden oluşmaktadır.

Günümüzün büyüyen organizasyonlarında önemini her geçen gün artıran takımların etkinliğini tanımlamak gerekirse, üç temel bileşeni ön plana çıkarmak gerekir. Bunlar içerisinde; Kaynak ve içerik etkiler, takımların etkiliğinde rol oynamaktadır. Bir diğeri ise, takımın oluşumu ile ilgilidir. Üçüncüsü ise, süreç değişkenlikleri etkinliğidir. Bu süreçteki temel değerler ise, ortak amaçlar, belirli hedefler, takım etkinliği, çalışma düzeyleridir.

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



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

Kabızlığa karşı bitkisel yardım

Beslenme şeklinin değişmesi kabızlığı önemli bir rahatsızlık haline getirdi.

Şehirlerde beslenme şeklinin değişmesi sonucu, kabızlık da önemli bir rahatsızlık haline geldi. Bilhassa hanımlarda daha yaygın. Kabızlığı gidermek, rahat dışkılamak için pek çok ilaç, tabii ürün ve bilhassa değişik bitki çayları kullanılıyor. Geçen sayıda psiliyumdan bahsetmiştim. Bir başka yazımda da sinamekiden. Sinameki ve benzeri bitkilerin alınıp çay gibi içilmesinin, sürekli kullanılmasının doğru olmadığını yazmıştım. Tekrarlamakta yarar var; bu bitkilerin aktardan alınması durumunda, kaliteleri belli olmadığı için, sağlığa yararlı bitkiler bile olsa zararlı olabileceği unutulmamalı.



FORM ÇAY NEDİR?

Form çay, laksatif **(dışkılamayı kolaylaştırıcı)** ve gaz giderici bitki kısımlarının yanında etkiye yardım eden veya tat düzeltici diğer bitkileri de taşıyan bir karışım çay şeklidir.

Form çaylar, dışkılamayı kolaylaştırmanın yanında zayıflama diyetlerinde de yardımcı olarak kullanılmaktadır. Kısaca yapısını görelim.

DIŞKILAMAYI KOLAYLAŞTIRICI BİTKİ KISIMLARI

Bu amaçla en çok sinameki yaprağı kullanılmakta. Sinameki yaprağındaki etkili maddelere benzer yapıdaki maddeler taşıyan barut ağacı kabuğu da formüllerde yer almaktadır. **Her ikisinin de formüldeki oranının % 30'u geçmemesi istenir. Böylece bu bitki kısımlarının tek başına kullanıldıklarında ortaya çıkabilecek istenmeyen yan etkilerin önüne geçilmektedir.**

GAZ GİDERİCİLER

Sinameki yaprağı ve benzeri bitki kısımları kullanıldığı zaman dışkılama sırasında genellikle bağırsaklarda gaz ve kasılmalar meydana gelir. Bu durum kullanıcıyı rahatsız eder.

İDRAR ARTIRICILAR

Zayıflama diyetlerinde genellikle su içilmesi tavsiye edilir. Aynı tavsiye kabızlığın giderilmesi için de yapılır. Bu suyun vücuttan atılmasını sağlayacak bitki kısımları da formüllerde yer almaktadır. En çok kiraz sapı ve mısır püskülü kullanılır. Her ikisi de uzun yıllardır kullanılan, normal miktarlarda kullanıldığında zararlı etkisi olmayan idrar artırıcılardır.

TAT DÜZELTİCİLER

Çayların tadını düzeltmek, içimini zevkli hale getirmek için nane yaprağı, meyan kökü, tarçın kabuğu, limon kabuğu, limon otu gibi bitki kısımları da form çay formüllerine ilâve edilmektedir.

KULLANILIŞ

Piyasada değişik firmaların poşet halinde form çayları bulunmaktadır. Poşette her zaman aynı miktarda bitki çayı karışımı olduğu için kullanılan miktar da her zaman aynı olmaktadır. Adeta doz ayarlaması yapılmış oluyor. Form çayların dışkılamayı kolaylaştırmak veya zayıflama diyetlerinde yardımcı olmak üzere kullanılmasını tavsiye ediyoruz.

DİKKAT!

- İnternette zayıflatıcı olarak reklamı yapılan ve formülleri form çaya benzeyen çaylar alıp kullanılmamalıdır. Bu ürünlerin kalitesi belli olmadığı gibi içinde sentetik laksatif maddeler de bulunabilmektedir. Yarar yerine zarar görülebilir.
- Aktarlardan sinameki yaprağı ve benzeri bitki kısımlarını alıp kullanmayınız.
- **Form çay kullanırken, bol su içmeyi unutmayınız.**

Yararlarından mahrum kalmayın

Korunmayı da ihmal etmeyin

Güneş ışınlarının görme duyusu üzerine olumlu etkileri, mikropların yok edilmesi, insan psikolojisine olumlu etkileri ve bazı deri hastalıklarında da yararlı etkileri vardır.

Vücudumuzdaki D vitamininin ana kaynağı güneş ışınlarından gelen UVB diye adlandırılan ışındır. Günlük D vitamini ihtiyacının yaklaşık %80-90'ı güneş ışınlarından elde edilir. Gıdalardan ise maalesef çok düşük bir miktar alınır.

GIDAYLA D2 VE D3 DESTEĞİ

Vitamin D'nin iki formu mevcuttur; Ergokalsiferol (Vitamin D2) ve Kolekalsiferol (Vitamin D3). Karaciğer ve böbreklere giderek aktif formu olan Kalsitriol yani 1,25-Dihidroksivitamin D'ye dönüşür. Ana D vitamini kaynağı güneş ışınlarından özellikle UVB olmakla birlikte; içerdiği süt, yoğurt, ekmek, tahıllar, balık, et, peynir ve yumurta da D vitamini içeren gıdalardır.

AZI BİLE ZARARLI

Ultraviyolenin esas kaynağı güneş ışınlarıdır ve UV ışınları UVA, UVB ve UVC olmak üzere 3'e ayrılır. Yeryüzüne geçiş esnasında atmosferde UVC radyasyonunun tamama yakını ve UVB radyasyonunun %70-90'ı engellenmektedir.



GÜNEŞTEN UZAK DURMAYIN

Ultraviyolenin deri kanserini artırıcı yönde olumsuz etkileri pek çok çalışmada gösterilmiştir. Elbette bunu öğrenince güneşten korunma önlemlerinin de önemi ortaya çıkmıştır. Ancak güneş ışınlarıyla karşılaşmanın bazı hastalıklarda yararlı etkilerinin de birtakım çalışmalarda gösterilmesi, bizim tamamen güneşten uzak yaşamamamız gerektiği gerçeğini işaret eder.

AÇIK TENLİLER AZ ÇIKMALI

Yeterli serum D vitamini düzeyini sağlayabilmek için gereken güneş ışınlarını alma süre ve saati yaz mevsiminde 15 dakika, kış mevsiminde 20 dakikadır. Siyah tenliler bu sürenin yaklaşık iki katına ihtiyaç duymaktadır.

GÜNDE 15 DAKİKA YETERLİ

Güneş, yüz kırışıklıklarının en önemli sebebidir. Hayat boyu maruz kaldığımız güneş, cilt kanserlerinin oluşmasında etkilidir, etkisi birikerek ortaya çıkar.



Hepatit virüsleri KARACİĞERİN gizli düşmanı

Hepatit A, B, C, D, E diye adlandırılan türleriyle insanlara bulaştığında karaciğerde iltihaba yol açan önemli bir hastalığa dönüşüyor.

Ülkemizde her yaşta görülebilen hastalık tipi olan hepatit virüsleri hakkında uzmanlar uyarıyor. Hepatitin ciddi bir sağlık problemi olduğunu belirten Dr. Aytaç Keskineğe, "Karaciğer sirozu ve karaciğer kanseri gibi komplikasyonların kontrolünde erken tanı çok önemlidir" dedi. Karaciğer, vücutta kendi kendini yenileyebilen tek organ. Yağ, protein, şeker ve kan yapımı için gerekli olan maddeleri depolayan karaciğer vücudun en güçlü organlarından biri olarak biliniyor. Peki, her şey yolundayken çalışma sisteminden haberdar bile olmadığımız karaciğerimiz neden hastalanır? Hepatit B, C ve D virüsleri belirti vermeden kronikleşerek siroz ve karaciğer kanseri gibi ciddi hastalıklara yol açabiliyor. Akut ve kronik hepatit virüsü enfeksiyonlarında, hem hepatit tablosunun tanı ve tedavisi hem de uzun süre sonra ortaya çıkabilen karaciğer sirozu ve karaciğer kanseri gibi komplikasyonların kontrolünde erken tanı çok önemli bir yer taşıyor.

YAŞAM KOŞULLARINI ETKİLİYOR

Hepatit virüsleri arasında yiyecek ve içecekler yoluyla bulaşan Hepatit A ve Hepatit E virüsleri yanında kan ve cinsel yolla bulaşan Hepatit B, Hepatit C ve Hepatit D virüsleri olduğunu dile getiren **Dr. Aytaç Keskineğe, "Hepatit B ve Hepatit C virüsleri kronikleşebilen enfeksiyonlara yol açabiliyorken Hepatit A ve Hepatit E virüsleri yalnızca akut enfeksiyonlara sebep olurlar "** dedi. Hepatit A ve Hepatit E virüsleri her ne kadar sadece akut enfeksiyonlara sebep olabiliyorlarsa da erişkin yaşlarda ağır klinik seyir izleyebiliyor. Hatta nadiren de olsa siroz ile sonuçlanan aniden ve süratle kötüleşen hepatit tablosuna yol açabileceğini belirten Dr. Keskineğe, "Hepatit D virüsü; yalnızca Hepatit B virüsü ile beraber enfeksiyon yapabiliyor. Bunun için ya Hepatit B virüsü ile aynı anda enfeksiyona sebep olur ya da daha önceden Hepatit B ile enfekte olmuş ve kronik taşıyıcı durumuna dönüşmüş hastalarda sonradan kazanılmış enfeksiyonlara sebep olabiliyor" diye konuştu.

BU BELİRTİLERE DİKKAT!

Hepatit virüsü enfeksiyonlarında, çoğu akut ve kronik hepatit tablosunda hastanın hiçbir şikâyeti olmazken, yağlı yiyeceklere tahammülsüzlük gibi belirtilerin ortaya çıktığını belirten **Dr. Keskineğe; "Göz küresinin kornea dışında kalan dış yüzeyini saran beyaz renkteki sert tabakada, idrarda ve ciltte sararma ile beraber karın ağrısı, halsizlik ve karaciğer fonksiyon testlerinde bozulmasının eşlik ettiği ikter ya da halk dilinde sarılık olarak bilinen tablo ile de karşımıza çıkabilir"** dedi.

A VE B'NİN AŞISI VAR

Hepatit A enfeksiyonunda, karaciğeri yormayacak özellikte diyet ve destek tedaviler uygulanırken, hepatit B ve hepatit C enfeksiyonlarında hastalığın kronikleşme özelliği ve şiddetine göre; virüsün çoğalmasını engelleyen anti-viral ilaçlar yanında interferon-alfa gibi bağışıklık sistemi yanıtını düzenleyen ilaçlar kullanılabiliyor. Günümüzde Hepatit A ve Hepatit B virüslerinin aşıları mevcutken Hepatit C ve Hepatit E virüslerinin henüz faz çalışmalarını tamamlamış aşıları bulunmuyor.



FAZIL KARAMAN
f.karaman@fkymm.com

Vergi ihtilaflarına ilişkin davalarla ilgili yeni düzenlemeler:

28 Haziran 2014 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan 6545 No'lu Kanun ile; 2576 sayılı Bölge İdare Mahkemeleri, İdare Mahkemeleri ve Vergi Mahkemelerinin Kuruluşu ve Görevleri Hakkında Kanun ile 2577 sayılı İdari Yargılama Usulü Kanunu'nda bazı değişiklikler yapılmıştır.

Bu yeni düzenlemeler sonucunda, vergi kanunlarına yönelik idari işlemlerle ilgili uyuşmazlıkların çözümüyle ilgili yargı safhaları da yeniden belirlenmiş olmaktadır.

Vergi mahkemeleri ilk derece mahkemesi olarak görev yapmakta, davalar öncelikle bu mahkemeler nezdinde açılmaktadır. Yapılan düzenlemeler, bu aşamadan sonraki safhalarla ilgilidir.

Şöyle ki; 6545 sayılı Kanun öncesinde vergi mahkemelerinin tek hakimle verdiği nihai kararlar için Danıştay'a temyiz yoluyla değil bölge idare mahkemelerine itiraz yoluyla başvurulmakta ve bölge idare mahkemelerinin itiraz üzerine verdiği kararlar ise Danıştay'da temyiz edilememekteydi. Buna karşılık, vergi mahkemelerinin kurul halinde verdiği nihai kararlar için ise doğrudan Danıştay'a temyiz suretiyle başvurulmaktaydı.

6545 sayılı Kanunla 2576 ve 2577 sayılı Kanunda yapılan değişiklikler sonucunda uygulama bundan böyle aşağıdaki şekilde olacaktır:

Konusu 5.000 lirayı geçmeyen vergi davalarında vergi mahkemelerinin kararları kesin olup bir üst mahkemeye gidilemeyecektir.

Bu tutarın üzerindeki vergi mahkemesi kararlarına karşı öncelikle bölge idare mahkemelerine istinaf yoluyla başvurulabilecektir. Diğer bir ifadeyle, kurul halinde verilmiş bile olsa vergi mahkemesi kararlarına karşı doğrudan Danıştay'a temyize gidebilme imkanı kaldırılmıştır. Öte yandan, eski Kanundaki bölge idare mahkemesine itiraz etme şeklindeki düzenleme istinaf yolu olarak yeniden düzenlenmiştir. (2577 No'lu Kanunun 45. Maddesi)

Bölge idare mahkemelerinin kararlarına karşı ise aşağıdaki şekilde hareket edilebilecektir:

a. Konusu 100.000 lirayı aşmayan vergi davalarında bölge idare mahkemelerinin kararları kesindir, Danıştay'a temyiz suretiyle gidilemez.

b. Bu tutarı aşan vergi davalarında ise bölge idare mahkemeleri kararları aleyhine Danıştay'a temyize gidilebilecektir.

Görüldüğü gibi, eski düzenlemelerden farklı olarak iki safhalı bir idari yargı sistemi yerine üç safhalı bir sisteme geçilmiştir. Ancak, belli tutarı aşmayan davalarda bir üst mahkemeye başvurma hakkı tanınmamıştır.

2577 No'lu Kanunda yapılan bir diğer değişiklik ile de Danıştay ve bölge idare mahkemeleri kararlarında kararların düzeltilmesinin istenmesiyle ilgili 54. Maddenin kaldırılmasıdır.

Öte yandan, 256 ve 2577 No'lu Kanunlara geçici maddeler eklenerek geçiş dönemine ilişkin uygulamanın ne şekilde yürütüleceği belirlenmiştir.

İdari yargıda yapılan bu düzenlemeler ile Danıştay'ın iş yükünün azaltılması ve böylelikle Danıştay'a gelen dosyaların kesinleşme süresinin kısalması hedeflenmektedir.

Obez olmamak için davranışlarını değiştir

Obezitenin bir hastalık olarak görülüp diyetisyen eşliğinde uygun beslenme planı oluşturulması ve beslenme davranışı değişikliğine gidilmesi gerekiyor.

Dünya Sağlık Örgütü'nün son verileri, dünyada obez insan sayısının beslenme yetersizliği ile karşı karşıya kalan insan sayısından daha fazla olduğunu gösteriyor. Yeme davranışı bozukluklarına, genetik faktörlere ve hastalıklara bağlı olarak seyredebilen **obezite,** son yıllarda ülkemiz de dâhil olmak üzere, tüm dünyada salgın hastalık gibi yayılıyor.

Obezite, vücutta depolanan yağ miktarının artması ile tanımlanıyor. Yetişkin erkeklerde vücut ağırlığının yüzde 15-18'i, kadınlarda ise yüzde 20-25'ini yağ dokusu oluşturuyor. Bu oranın erkeklerde %25, kadınlarda ise %30'un üstüne çıkması obeziteye davetiye çıkarıyor. Obezite, endokrin sistem, kardiyovasküler sistem ve gastrointestinal sistem başta olmak üzere birçok sistemi olumsuz etkileyerek, başka hastalıklara zemin hazırlıyor ve hayat kalitesini düşürüyor.



Diyetisyen Cansu Tektunalı; gıdaları çoğu zaman açlığı gidermekten çok, rahatlama ve ödül aracı olarak görmenin kilo alma sebebi olduğuna dikkat çekiyor. Tektunalı, obeziteyi bir hastalık olarak görüp, diyetisyen eşliğinde, hormonal değerlere, fiziksel duruma, cinsiyete, harcanan enerjiye uygun beslenme planı oluşturulup, davranış değişikliğine gidilmesinin en önemli kural olduğunu belirtiyor.

İşte Diyetisyen Cansu Tektunalı'dan, obeziteye karşı davranış değişikliğinin nasıl geliştirileceğine dair önemli ipuçları;

• Planlı olun.
• Canınız bir şeyler yemek istediğinde, gerçekten aç olup olmadığınızı düşünün.
• Her öğününüzde söğüş salatanız olsun. Sebzeler lifli olduğundan, midede uzun süre kalarak doygunluk süresini uzatır.
• Yemeklere kullandığınız yağları ölçerek kullanın.
• Yemeğe çorba ve salatayla başlayın.
• Et/tavuk/balık/peynir/yoğurt/yumurta grubundan biri mutlaka öğünlerinizde yer alsın.
• Her yemekten önce 1-2 bardak su içmek, daha az yemenizi sağlar.



TİMUÇİN ALPAY
timucinalpay@gmail.com

Büyük Beyoğlu yangını padişahın sigorta poliçesi

BÜYÜK Beyoğlu yangını olarak bilinen 1870 yılında meydana gelen yangın, Osmanlı İmparatorluğu'nda yangın güvenliği ve yangın sigortası için bir başlangıç olmuş, Beyoğlu bugünkü şeklini bu yangından sonra almıştır.

Beyoğlu ve civarında genelde ahşap kagir olan binalar 1870 yılında meydana gelen yangından sonra yeniden yapılanma sürecine girmiş, eskisine göre çok daha kaliteli taş ve döküm demir gibi iyi malzemeden daha sağlam binalar yapılmış, cepheleri oymalı ve heykelli bina tipleri Beyoğlu'nun hem ana caddesini hem ara sokaklarını süslemeye başlamıştır.

Düzenli itfaiye teşkilatı Beyoğlu yangınından sonra kurulmuştur. Osmanlı Devleti'nde sigortacılığın yaygınlaşması da Beyoğlu yangınından sonrasına rastlar. Osmanlı Devleti'nde yaygın olarak yabancı sigorta şirketlerinin faaliyete geçmelerinin başlangıcı 1870 Beyoğlu yangını olarak gösterilir. Beyoğlu yangını sonrasında, yabancı sigorta şirketleri, İstanbul'da şube açmış, kentin yangın riskini gösteren haritaların çizimine başlanmıştır.

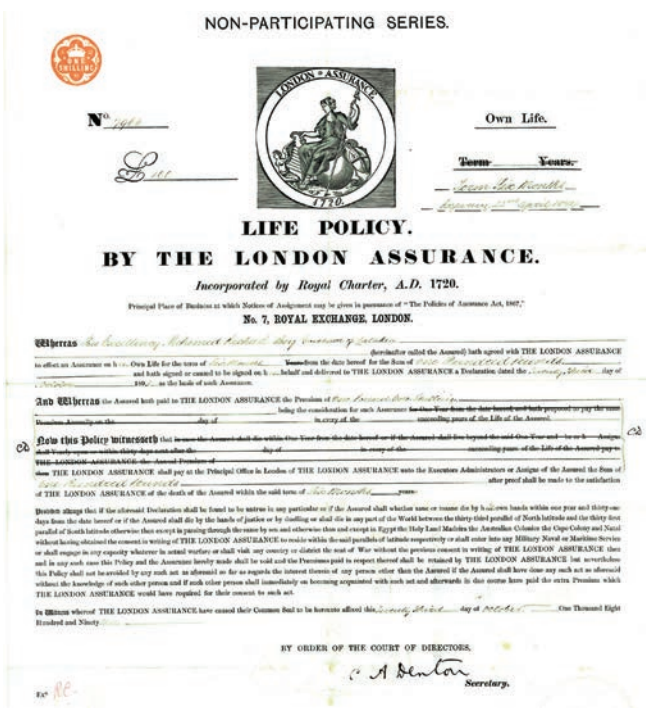
Beyoğlu yangınından bir süre sonra 1872'de Bank Hanson adlı bir İngiliz Bankası'nın önderliğinde Sun, Northern ve North British adındaki üç İngiliz sigorta şirketi İstanbul'da faaliyete geçmiştir. Avrupa kapitalinin Osmanlı Devleti'ne yerleşmesini hızlandırmış, devletle ve halkla ilişkilerde aracılık eden ve ticari temsilcilikler alan Levanten ve azınlık nüfusu kalkınmıştır.

Konu sigorta olunca Müslüman bir toplumda bu işin ticaretini kolayca yapmak mümkün değildi. Öncelikle Müslüman ahali sigorta işine dinsel nedenler ile karşı olduğu gibi bu işin ticaretine de sıcak bakmazlardı. Hal böyle olunca yabancı sigorta kumpanyaları konuyu padişaha kadar iletirler ve kapitülasyonlar bağlamında çözüm isterler. Bu aşamada çözüm için zamanının şeyhülislamdan fetva alınmasında bulunur. Fetvada her ne kadar Müslüman ahaliye sigorta yapma özgürlüğü verilmemiş ise de öncelikle Padişah ve ailesi, yakınları ve ticaret yapan Müslüman ahali özellikle hayat sigortası yaptırmaktan geri kalmazlar.

Sigortanın "kafir işi" sayıldığı bir dönemde Şehzade Mehmet Reşat Bey (Padişah V. Mehmet - Sultan Reşat) 1893 yılında kendisi için Hayat Sigorta Poliçesi yaptırıyor ve hayatını garantiye alıyor. Fotoğrafta gördüğünüz poliçe Türkiye'de bir padişaha ait tek hayat sigorta poliçesidir. (T. Alpay koleksiyonu)

Peki padişah dahil tüm saray mensupları olaya bu kadar sıcak bakarken ahali neden sigorta konusuna bir türlü sıcak bakmıyor? Bunun en büyük nedeni eğitim...

Evet aradan yüzyıldan fazla bir zaman geçmiş olsa da halen eğitim ve gelir düzeyindeki düşüklük ve gelir düzeyindeki dengesizlik nedenleri ile sigortacılık mesleği konusunda Avrupa düzeyinde gelişmemize rağmen sigorta yaptırma ve sigortalılık oranı bakımından yine dünya sıralamasında en altlarda bulunmaktan kurtulamıyoruz.



NON-PARTICIPATING SERIES.

No. 1911

Own Life.

Term Years.

LIFE POLICY.

BY THE LONDON ASSURANCE.

Incorporated by Royal Charter, A.D. 1720.

Principal Place of Business at which Notices of Assignment may be given in pursuance of "The Policies of Assurance Act, 1867."

No. 7, ROYAL EXCHANGE, LONDON.

Wherreas ... (assignor called the Assured) hath agreed with THE LONDON ASSURANCE to effect an Assurance on h... Own Life for the term of ... Years from the date hereof for the Sum of ... and hath signed or caused to be signed on h... behalf and delivered to THE LONDON ASSURANCE a Declaration dated the ... day of ... 19..., as the basis of such Assurance.

And Wherreas the Assured hath paid to THE LONDON ASSURANCE the Premium of ... being the consideration for such Assurance for One Year from the date hereof and hath proposed to pay the same annually upon the ... day of ... in every of the ... succeeding years of the Life of the Assured.

Now this Policy witnesseth that ... if the Assured shall die within One Year from the date hereof or if the Premium shall not be paid on the said One Year and so in Annual Payments ... within thirty days next after the ... day of ... in every of the ... succeeding years of the Life of the Assured ... THE LONDON ASSURANCE the Annual Premium of ... then ... THE LONDON ASSURANCE shall pay at the Principal Office in London of THE LONDON ASSURANCE unto the Executors Administrators or Assigns of the Assured the Sum of ... after proof shall be made to the satisfaction of THE LONDON ASSURANCE of the death of the Assured within the said term of ... years.

Provided always that if the aforesaid Declaration shall be found to be untrue in any particular or if the Assured shall whether sane or insane die by his own hands within one year and thirty-one days from the date hereof or if the Assured shall die by the hands of justice or by duelling or shall die in any part of the World between the thirty-third parallel of North latitude and the thirty-first parallel of South latitude otherwise than except in passing through the same by sea and otherwise than and except in Egypt the Holy Land Madeira the Australian Colonies the Cape Colony and Natal without having obtained the consent in writing of THE LONDON ASSURANCE to reside within the said parallels of latitude respectively or shall enter into any Military Naval or Maritime Service or shall engage in any capacity whatever in actual warfare or shall visit any country or district the seat of War without the previous consent in writing of THE LONDON ASSURANCE then and in any such case this Policy and the Assurance hereby made shall be void and the Premiums paid in respect thereof shall be retained by THE LONDON ASSURANCE but nevertheless this Policy shall not be avoided by any such act as aforesaid so far as regards the interest therein of any person other than the Assured if the Assured shall have done any such act as aforesaid without the knowledge of such other person and if such other person shall immediately on becoming acquainted with such act and afterwards in due course have paid the extra Premium which THE LONDON ASSURANCE would have required for their consent to such act.

In Witness whereof THE LONDON ASSURANCE have caused their Common Seal to be hereunto affixed this ... day of ... One Thousand Eight Hundred and Ninety.

BY ORDER OF THE COURT OF DIRECTORS.

Secretary.



MFÖ İLE TATLI BİR YAZ AKŞAMI

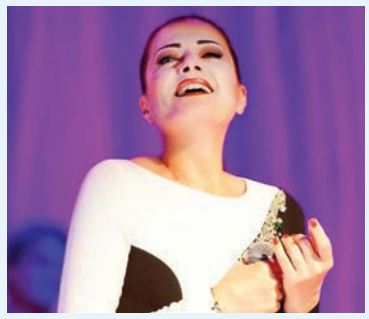
Türk pop ve rock müzik grubu MFÖ, yıllardır kendilerine has özelliklere sahip olmuşlardır. Konserlerde solda Fuat Güner, ortada Mazhar Alanson ve sağda Özkan Uğur olarak süregelen sabit bir düzenleri vardır. Grup ilk albümleri olan "Ele Güne Karşı" ile büyük bir kitleye ulaştı. Grup 1985 Eurovision Şarkı Yarışması'na katıldı ve Diday Diday Day ile katıldıkları yarışmada 14'üncü odu. Bu yarışmada sunucunun Mazhar-Fuat-Özkan'ı kısaltıp MFÖ demesi grubun bu kısaltmayı grup ismi olarak kullanmasına neden oldu. Uzun yıllardır hatıralarda kalan parçalarını seslendirecek olan MFÖ, Turkcell Yıldızlı Geceler kapsamında 8 Ağustos'ta Harbiye Cemil Topuzlu Açıkhava Sahnesi'nde en sevilen şarkılarıyla yer alacak.



9 AĞUSTOS

GRİPİN ROCKSEVERLERLE BULUŞUYOR

2001 yılında profesyonel anlamda müzik sektörüne giriş yapan sevilen rock grubu Gripin, 9 Ağustos Cumartesi günü Ankara Armada AVM'de hayranlarıyla buluşacak.



13 AĞUSTOS

BODRUM "CANDAN" DİNLEYECEK

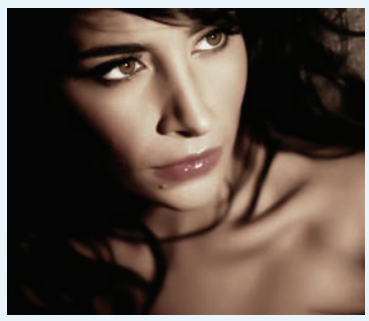
Candan Erçetin, Türkiye'nin müzik yayın grubu Kral'ın 20'nci yıl kutlama etkinlikleri çerçevesinde Bodrum Kalesi Konserleri kapsamında 13 Ağustos'ta sahne alacak.



15 AĞUSTOS

HARBİYE'DE NOSTALJİ GECESİ

Dört neslin birlikte şarkılar söyleyeceği konserde Erol Evgin, ölümsüz şarkılarını ve pop klasiklerini 15 Ağustos'ta Harbiye Cemil Topuzlu Açıkhava Sahnesi'nde seslendirecek.



16 AĞUSTOS

SILA SEVENLERİYLE BODRUM'DA BULUŞUYOR

Beşinci stüdyo albümü Yeni Ay ile listelerin zirvesinden inmeyen ve konser biletleri günler öncesinden tükenen Sıla, 16 Ağustos'ta Bodrum Antik Tiyatro'sunda sahne alacak.



16 AĞUSTOS

POP MÜZİK ZAMANI

Türk pop müziğinin başarılı erkek vokallerinden Tan Taşçı, son çıkan ve büyük ilgi gören Sevda albümündeki şarkılarıyla 16 Ağustos'ta Jolly Joker Istanbul Sahnesi'nde olacak.



19 AĞUSTOS

BODRUM MÜZİĞE DOYACAK

Ünlü rock sanatçısı Teoman, sevilen şarkılarıyla 19 Ağustos Salı akşamı Bodrum Kalesi Konserleri kapsamında sevenlerine unutulmaz bir akşam yaşatacak.



22 AĞUSTOS

DOĞULU HARBİYE'Yİ COŞTURACAK

Muhteşem sahne enerjisi ve şovlarıyla sevenlerine güzel bir akşam yaşatacak olan Kenan Doğulu, 22 Ağustos'ta Harbiye Cemil Topuzlu Açıkhava'sında sahne alacak.



23 AĞUSTOS

ROMANTİK BİR AKŞAMA HAZIR OLUN

13 yılda çıkardığı dokuz albümle büyük bir hayran kitlesi edinen Funda Arar, 23 Ağustos Cumartesi günü Harbiye Cemil Topuzlu Açıkhava'da sahne alacak.



25 AĞUSTOS

FARKLI TARZIYLA HANDE YENER

Sahne dekoru, kostümleri ve showlarıyla adından söz ettiren Hande Yener, 25 Ağustos'ta Harbiye Cemil Topuzlu Açıkhava Sahnesi'nde sevenleriyle buluşacak.



29 AĞUSTOS

KLASİK BİR YAZ KONSERİ

Şarkıcı, besteci ve söz yazarı olan Sezen Aksu, sanat kariyeri boyunca 23 albüm çıkardı. Aksu, 29 Ağustos'ta Bodrum Antik Tiyatro sahnesinde sevenleriyle buluşacak.



30 AĞUSTOS

İSTANBUL'DA ROCK VAKTİ

Rock müziğin başarılı kadın vokallerinden Şebnem Ferah, müzik hayatına ilkokulda mandolin ve solfej dersleri almasıyla başladı. Şebnem Ferah'ın müzik hayatı daha sonra okul orkestraları ve küçük topluluklarla devam etti. Müzik ile daha yoğun ilgilenebilmek için ODTÜ Ekonomi Bölümü'nü 2. sınıftan terk etmiş ve daha sonra İstanbul Üniversitesi İngiliz Dili ve Edebiyatı Bölümü'ne kaydolmuştur. 1994 yılında bireysel müzik çalışmalarına başlayan Ferah, Onno Tunç ve Sezen Aksu'yla tanışmasıyla müzik yaşamında yeni bir sayfa açmıştır. 3 oktavlık bir ses aralığına sahiptir. 1996'da "Kadın" adlı ilk solo albümünü Sezen Aksu ve Onno Tunç'un da destekleriyle çıkaran Şebnem Ferah, ilk klibini "Vazgeçtim Dünyadan" adlı parçasına çekmiştir. Gerek kaset ve CD satışları gerekse video klibiyle uzun süre listelerde bir numara olarak boy göstermiş olan Ferah, ilk solo konseriniyse 4 Nisan 1997'de İzmir Ege Üniversitesi'nde yaklaşık 6 bin kişiden oluşan büyük bir kalabalığa vermiştir. Ferah, 30 Ağustos Cumartesi akşamı Harbiye Cemil Topuzlu Açıkhava Sahnesi'nde sevilen şarkılarını seslendirecek.

FARUK ÖMRÜUZAK
fomruuzak@yahoo.co.uk



Bodrumlu hemşerilerim

SONUNDA vuslat gerçekleşti. Bodrum'dayız.
Bodrum'da, Bodrumlu dostlarımızla birlikteyim. Aslında hiçbiriyle tanışmadım, onlar da beni tanımazlar; olsun ne gam, ben onları tanıyorum ya onlar benim dostlarım. En yakınlarım ise Halikarnas Balıkçısı'yla onun kadim dostu Herodot.
Herodot (Halikarnassos'lu Herodotos), M.Ö. 5'inci yüzyılda Bodrum'da yaşamış Anadolulu tarihçi ve antik yazar. Kendisi Yunanlı olsa bile bizim hemşerimiz. Gezilerinde gördüğü yerleri ve insanları anlattığı, "Herodot Tarihi" (Historia) olarak bilinen eseriyle ilk tarih yazarı ve tarihin babası olarak tanınıyor.
Eserinde Pers Yunan savaşlarını ele almış. Aslında Historia yalnızca bir tarih kitabı değil, aynı zamanda çeşitli ulus ve ülkeler üstüne, efsaneyle karışık coğrafik ve sosyolojik bilgiler de veren bir hazine.
"Herodot Tarihi" yazılışından yüzyıllar sonra, Helenistik dönemde büyük ustalıkla dokuz kitaba bölünmüş. İlk üç kitap Asya'da, ikinci üç kitap Avrupa, üçüncü üç kitap da Yunanistan'da geçen olayları hikâye ediyor.
Eseri bütün dünyada bir tarih kitabı olarak ele alınmakla birlikte; bir başka Bodrum'lu hemşerimiz, Halikarnas Balıkçısı, "Historia"yı bir seyahatname olarak değerlendirmiş. Balıkçı Herodot'u, yalnız Anadolu'nun değil, bütün dünyanın ilk ve en büyük turisti olarak tanımlıyor. Balıkçı onun seyahatnamesine koyduğu "Historia" yani "Araştırma" ya da "İnceleme" adını, bugün "Tarih" anlamında kullanılmasında Herodot'un hiçbir suçu olmadığını savunuyor.
Herodot hayatı boyunca durmadan, dinlenmeden dolaşmış. Sonra da yazmış. Evliya Çelebi'nin hakkını yemeyelim ama bizde öyle pek gezen dolaşan olmamış. Oysa elin oğlu merak etmiş, gezmiş dolaşmış, keşfetmiş. Gördüklerini yazmış. Neticede tarihe adını vermiş. Hep meraktan... Gerçi "adamın başına ne gelirse meraktan" diye bir özdeyiş var ama biz de fazla meraksız kalmışız canım. Bu nedenle de birçok fırsatı kaçırmışız.
Biz yine Herodot'a dönelim. Söylediğim gibi hazret gezmeyi tozmayı severmiş. Bundan iki bin beş yüz yıl öncesinin seyahat imkânlarını düşünüyorum da, hazretin yaptıklarına saygım bir kat artıyor.
Herodot, Karadeniz kıyıları da dâhil, bütün Anadolu'yu, bütün Doğu Akdeniz Adalarını, Yunanistan'ı, Mısır'ı, Sicilya'yı, Arabistan'ı gezmiş dolaşmış. Historia'ya göre Bodrum, Dor'lar tarafından M.Ö. 11'inci yüzyılda kurulmuş. Daha sonra Karya ve Leleg'ler bu bölgeye yerleşmişlerdir. M.S. 6'ıncı yüzyılda Persler kenti ele geçirmiş.
Mylasa'lı (Milas) bir aileye mensup olan Satrap Mausolos başkenti Mylasa'dan Helenleşme süreci içinde adı Halikarnassos'a dönüşen Alikarnassa'ya taşımış. Abartılı kent surları ve kale yaptırmaya meraklı olan satrap, karısı ve kız kardeşi olan Artemisia ile kendisi için bir anıt mezar yaptırmaya başlamış. Ne çare ömrü vefa etmemiş.
Ölümünden sonra Kraliçe Artemisia "Dünyanın Yedi Harikası"ndan biri sayılan ve bugün yerinde yeller esen anıt mezarı tamamlatmış. Bu yapıya kocasına atfen "Mausoleon" adı verilmiş ve o günden bu yana bütün anıt mezarlara "mozole" denir olmuş. Mausoleon'dan bugün bize sadece adı yadigâr kalmış. Kral ve kraliçeyi bir arada gösteren heykel ile değeri paha biçilmeyen kabartmalar ise Londra'daki British Museum'da...
15. yüzyılda Halikarnasos, Sultan Çelebi Mehmet tarafından, kaybettikleri İzmir kalesine karşılık olmak üzere Saint Jean Şövalyelerine verilmiş. Romalı Şövalyelerin Saint Peter adına yaptırdıkları kale nedeniyle kent "Petrium" diye anılır olmuş; gel zaman git zaman, adı değişe değişe "Bodrum"a dönüşmüş. Kale Rodos seferi sırasında 1523'te Kanuni Sultan Süleyman tarafından Osmanlı'ya katılmış.
Hemşerimiz Herodot'un dışında Bodrum'un yetiştirdiği kişiler arasında Turgut Reis, Neyzen Tevfik gibi önemli isimler var. Ayrıca 1925 yılında yayınlanan "Hapishanede İdama Mahkûm Olanlar Bile Bile Asılmaya Nasıl Giderler?" başlıklı yazısı nedeniyle üç yıl süreyle kalebentliğe Bodrum'a sürülen Cevat Şakir Kabaağaçlı burada "Halikarnas Balıkçısı" olmuş.
Balıkçının sayesinde Bodrum da bugünkü Bodrum olmuş.
Sizleri Bodrumlu hemşerilerim ile tanıştırdım. Bodrum anıları ise gelecek yazıya konu olacak.



ALİ ERÜL
alierul@gmail.com

Solda rahatlama

KİMSEYİ yanıltmış olmayayım, siyasi ya da ideolojik bir rahatlama değil! Yine bildiğiniz trafik durumları. Birkaç şeritli bir yolda en sağ şeritten "Alonso" hamleleri ile önce ortaya, sonra da sinsice en sola geçip birden dünyanın en gamsız insanları haline dönüşen sürücüler kastettiğim. Kısa vadeli öncelikli hedefine ulaştıktan sonra ne kadar temel gereksinimi varsa bunları gidermeye başlayan, ne kadar e-mail ve SMS'i varsa kendine tahsisli o yolda bunları halletmeye çalışan, hatta önüne bakmadan yanındaki veya arka koltuktakiler ile göz teması kurarak sosyalleşenler.

Bu kişiler hafif erken emekli gibi. Ev – iş hattını yaşam olarak düşünürsek evinden mahallesini terk edene kadar çocuk, anayola ulaşana kadar genç, anayolda sağda yetişkin, en sola geçene kadar olgun; en sola geçtikten sonra da emekli gibi. Solu bankete dayadıktan sonra bulmaca çözmece, kahveye gitmece, balık tutmaca filan gibi direksiyon sallamaca...

Çok mu erken dolduruyoruz RAM'leri, ya da çok kısa vadeli ve gerçekleşebilir hedefler mi koyuyoruz bilemiyorum. Koyduğumuz hedeflerin doğruluğu tartışıladursun diğer taraftan da hedeflerimize ulaşırken o kadar bencil, arsız ve düşüncesiziz ki kimseyi, hiçbir kuralı ve düzeni de umursamıyoruz. "O şerit benim ve istediğim anda oraya kurulacağım."

Yaşam bir işbirliği, ortak bir alan, paylaşımlı bir görev dağılımı bu anlamda. Bir yerden giriyorsun bu çarkın içine, görevini yapıyorsun ve sonra sıranı yeni birisi devralıyor. Tıpkı trafik gibi. O yollar, o kavşaklar, o geçitler, o ışıklar orada bir süreliğine bulunan geçici kullanıcılar için. O yolların bir yerinden girip başka bir yerinden çıkan imece işçileri için. O yollar ki her yeni karar, her yeni eylemde de sahnedeki diğer oyuncular ile zorunlu etkileşimde bulunulan.

Yolunda ya da bizzat kendi yaşamının özelinde çok doğal ki sana göre baş oyuncu sensin ve zaten oyunun çoğu kuralı da bu gerçeğe göre belirlenmiş durumda ama çoğunluğun atladığı şu ki bu milyonlarca, milyarlarca kişinin aynı anda, bazen aynı yerlerde ama iyi ya da kötü davranışlar ile, doğru ya da yanlış kararlar ile bir başkasını etkilediği bir oyun. Kişisel performansımız ne olursa olsun sahnede uyum ve bütünlük gerekiyor, belki de binlerce yıldan beri.

YOLDA RAHATLAMA

Trafikte aynı hassasiyetim devam ediyor ve edecek iken bu arada kendi yolumda önemli bir dönemeçteyim, sol şeride geçtim, gözüm yol ve aynalarda ve diğer sürücüleri rahatsız etmeden paylaşım durumundayım.

Öncelikle sizler bu yazıyı okuduktan kısa bir süre sonra 49'dan 50'ye dönüyor olacağım. Ama elli olmadan kısa süre önce hem kızımın üniversite mezuniyetini, hem de emekliliğimi görmüş olacağım.

Lise yıllarımda biraz da matematik sevgimle hep şu hesabı yapardım: "8'in karesinde doğdum; 6'nın karesi kadar yaşadığımda sene 2000 olacak; 2000'in üstüne 8+6'yı eklediğimde de yarım asırlık olacağım." Kızım olduktan sonra bu kez tüm hesaplarım ona göre değişti: "O liseyi ya da üniversiteyi bitirdiğinde, evlendiğinde vs. ben kaç yaşında olacağım?"

O şimdi üniversite mezunu ve kısa süre sonra çalışma yaşamına atılmış olacak. Birkaç gün sonra kep ve pelerinli görüntüsü karşısında hiç utanmadan, saklamadan ağlıyor olacağım. 1999'un sıcak bir eylül günü başlayan eğitim süreci; 15 yıl boyunca hep renkli, hep başarılı, hep yapıcı bir öğrenim. Ve şimdi kendi yaşamının en güzel başlangıçlarından birinde, mutlu ol, kendin ol ve öyle kal güzel kızım!

Kim ne derse desin bir rahatlık, rahatlık olmasa da geçici bir boşluk duygusu uyandırıyor bu durum; "Peki ben şimdi ne yapacağım?" diye soruyor insan. Öte yandan henüz birçok yeni hedef koyacak, bunlara koşacak kadar da deneyim ve zaman da var. Hatta belki daha bilinçli ve hızlı bir şekilde.

Hepimizin yaşamında dönüm noktaları var, kimi planlı kimi hainceden denebilecek kadar beklenmedik; kimi uzun soluklu, kimi şerit değiştirme kadar ömürlü. Sanıyorum en önemlisi ve önceliklisi her dönemeçte yolda kalabilmek ve diğer sürücüleri tehlikeye atmadan yola devam edebilmek.

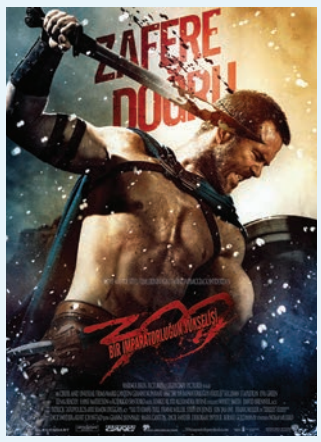
Görüşmek üzere...



Üç Maymun

KÜNYE
Yönetmen: Nuri Bilge Ceylan
Senaryo: Ebru Ceylan, Ercan Kesal, Nuri Bilge Ceylan
Oyuncular: Yavuz Bingöl, Hatice Aslan, Ahmet Rıfat Şungar, Ercan Kesal
Türü: Dram
Yapım Yılı: 2008

Başrollerini Yavuz Bingöl, Hatice Aslan, Ahmet Rıfat Şungar ve Ercan Kesal'ın paylaştığı film, küçük zaafların büyük yalanları doğurmasıyla parçalanan bir ailenin, gerçeklerin üzerini örterek bir arada kalma çabasını anlatır. Filmin adı da, acı ve sorumluluklardan, gerçeği görmeyerek, duymayarak ve gerçekler hakkında konuşmayarak kaçmaya çalışan karakterlere göndermedir. Üç Maymun genel olarak, "üç maymunu oynamanın" gerçekleri ortadan kaldırıp kaldırmayacağını sorgular. Türkiye, Fransa ve İtalya ortak yapımı olan Üç Maymun'un yönetmen koltuğunda Nuri Bilge Ceylan var. Film aynı zamanda Nuri Bilgi Ceylan'a Cannes Film Festivali'nde En İyi Yönetmen Ödülü'nü kazandırdı.



300 Spartalı: Bir İmparatorluğun Yükselişi

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.



Non-Stop

Yönetmen Jaume Collet-Serra ve aksiyon sinemasının yıldızlarından Liam Neeson'ın tekrar buluştuğu Non-Stop filmi, havada geçen aksiyon dolu bir macerayı izleyicilerine aktarıyor. Kimin suçlu kimin masum olduğunun film içinde belirsizliğe karıştığı bir aksiyon olarak nitelenen filmde Neeson, Hava Kuvvetleri'nden emekli bir askeri canlandırmaktadır. Her 20 dakikada bir uçaktaki birisini öldürmekle tehdit eden esrarengiz bir suçluyu yakalamaya çalışan hava polisini Bill Marks canlandırıyor. Herkesin potansiyel suçlu kabul edildiği bu durum Bill Marks'ı baş etmesi güç bir macera ve gerilimin içine sürüklüyor.



Joe

Texas'ın küçük bir kasabasında geçen hikayede, geçmişini unutmaya çalışan ve gündüzleri çalışıp akşamları alkol alan Joe Ronsom'ın yolu, ailesinin içinde bulunduğu kaos ortamını sonlandırmak için yollara düşen 15 yaşında Gary ile kesişiyor. Joe geçmişte işlediği suçlardan arınmanın ve tüm hatalarını telafi etmenin yolunu ararken, Gary henüz tanımadığı Joe'yu koşulsuzca önemsemeye ve rol model olarak görmeye başlar. Joe ise hayatında ilk kez birisi için önemli olabileceğini düşünür ve Gary'yi kanatları altına alır. Larry Brown'ın romanından uyarlanan filmde Amerika'nın güneyinde geçen cesur ve etkileyici bir arkadaşlık hikayesine tanık oluyoruz.



KÜNYE
Vizyon Tarihi: 8 Ağustos
Yönetmen: Luc Besson
Senaryo: Luc Besson
Oyuncular: Scarlett Johansson, Morgan Freeman, Amr Waked, Min-sik Choi
Türü: Bilimkurgu, aksiyon

Lucy

Tayvan'ın başkenti Taipei'nin suça batmış yeraltı dünyası sokak çeteleri, mafya ve işbirlikçi polisler tarafından yönetilirken, en aktif ticaret uyuşturucu ağı da buradan yürütülmektedir Lucy, bu tehlikeli uyuşturucu şebekesinde belalı bir çete için kurye olarak çalışmak zorunda kalan genç bir kadındır. Bir gün bir teslimat öncesinde taşıması için vücudunun içine yerleştirilen uyuşturucu, Lucy'nin vücuduna nüfuz edip kanına karışmaya başlayınca mucizevi bir durum meydana gelir. Lucy'in damarlarında dolaşan kimyasallar, ona insanüstü yetenekler kazandırmıştır. Luc Besson'un senaryosunu yazıp yönetmenliğini yaptığı filmin başrolünü Scarlett Johansson üstleniyor.



15 AĞUSTOS

Cehennem Melekleri 3

Cehennem Melekleri 3 filminin yönetmen koltuğunu Patrick Hughes, senaristliğini Creighton Rothenberger, Katrin Benedikt ve Sylvester Stallone paylaşıyor. Cehennem Melekleri serisinin devamı niteliğindedir ve oyuncu kadrosunda Sylvester Stallone, Jason Statham, Antonio Banderas, Jet Li, Wesley Snipes gibi isimler bulunmaktadır. Barney (Sylvester Stallone), Christmas (Jason Statham) ve ekibin kalanı, yıllar önce Cehennem Melekleri'ni Barney ile kuran Conrad Stonebanks (Mel Gibson) ile yüz yüze gelir. Cehennem Melekleri'nin en kişisel savaşı yüksek teknoloji uzmanlığı arasında geçen bir çarpışmaya dönüşecektir.



22 AĞUSTOS

Fırtınanın İçinde

Küçük bir kasaba olan Silverton, bir süredir bölgeyi vuran hortumların etkisi altında kalmaktadır. Hortumların verdiği zararlar gitgide artarken kasaba halkı bu hortumların daha da şiddetleneceğini öğrenir. Ölümcül tehlikesi olan hortumlardan dolayı pek çok insan yaşadıkları yeri terk etmeye hazırlanırken, bölgede yaşayan bir kısım insan da gelecek büyük hortumu görmek hatta görüntüleyerek tarihi bir anı yakalama isteği duyarlar. Filmin yönetmenliğini daha önce Final Destination 5'ten tanıdığımız Steven Quale yapıyor. Başrollerini ise Richard Armitage ve Sarah Wayne Callies paylaşıyor.



29 AĞUSTOS

Bizi Kötüden Koru

New York Polis Departmanı'nda çalışan kıdemli polis memuru Ralph Sarchie'nin üzerine aldığı bir dosya vardır ve bu son dava diğerlerine hiç benzemez. Ralph, bir yandan kişisel sorunlarıyla uğraşırken diğer yandan da bir dizi açıklanamayan olaylardan oluşan bu karmaşık olayları çözmeye çalışmaktadır. Ancak cinayetler serisi bildiği yöntemlerle çözebileceği türden değildir. Araştırma safhasında Mendoza isimli bir meslektaşıyla karşılaşması ise soruşturmanın tüm akışını değiştirir. Davayı çözebilmesiyse Mendoza ile yapacağı işbirliğinden geçmektedir. Scott Derrickson'ın yönetmenliğini üstlendiği filmin başrollerini Eric Bana, Édgar Ramírez ve Olivia Munn paylaşıyor.

EMİN ÖZCAN
emin@sigortacigazetesi.com.tr



Yeni yüzyıl, eski yüzyıl...

ZAMAN ne çabuk geçiyor... Bütün dünyanın "Milenyum"u büyük coşkuyla karşıladığı yılbaşını dün gibi hatırlıyorum. Aradan 14 yıl geçmiş, milenyum başında doğan Z kuşağının ilk çocukları 14'üne bastılar artık. Biz de 14 yıl daha yaşlandık, biraz daha eskidik...

Bu yüzyıl teknolojinin at koşturduğu ve hepimizin hayatına girdiği ve hatta yön verdiği bir yüzyıl. Sosyal medyadan etkilenmeyen, benim gibi birkaç "Dinozor" dışında, hiç kimse kalmadı. Artık dünyanın bütün ülkeleri, çok uluslu şirketler ve mahalle bakkalları bile bu sosyal medyanın bir parçası haline geldi. Artık bütün toplumsal eylemler de bu platform üzerinden örgütlenip yürütülüyor, politikacılar halka buradan ulaşmaya çalışıyor...

Yeni yüzyıl bilgiye ulaşmayı çok kolaylaştırdı. Gazeteciliğe daktilo döneminde başlamış olan ben bile, artık internetin kolaylıklarından yararlanmayı öğrendim. Yeni yüzyıl gazeteciliğe bu anlamda çok şey kattı. Ama bu kolaylık, dünyayı bilmem ama Türkiye'de gazeteciliği neredeyse bitme noktasına getirdi. Biraz da toplumsal gelişmelerin etkisiyle, artık gazetecilik sadece ajanslar ve sosyal medyanın söylediklerini tekrarlayan yavan bir meslek haline geldi. Ama bu gazeteciliğin biteceği anlamına gelmez, halkın bilgi alma özgürlüğü olan her ülkede ve platformda gazetecilik gelişmeye devam eder. Son yıllarda hızla gelişmeye başlayan internet gazeteciliği de bunun göstergesi...

BENİM YÜZYILIM

Şöyle bir teraziye vurunca; ben kendimi bu yüzyılın değil, eski yüzyılın insanı olarak görüyorum.

"Su akar güldür güldür/Gel de yâr beni güldür" türkülerinin söylendiği eski yüzyılı, derelerin artık akmadığı, akanların da yakında akmaz hale geleceği yeni yüzyıla tercih ediyorum.

20. yüzyıl, çok yüzü ak bir yüzyıl değildi, kabul ediyorum. İki dünya savaşı yaşadık, milyonlarca insan öldü. Mussolini'yi, Hitler'i, Stalin'i gördük, soykırımlar ve zulümlere tanık olduk. Ama insanlık acılarından ve kendi küllerinden doğup yeni yüzyıla ulaşmamızı sağladı.

Eski yüzyıl devrimlerin yüzyılıydı; Lenin ve Atatürk'le başlayıp Mahatma Gandhi, Che Guevera ve Fidel Castro'yla yaşanan dönüşümlerin yüzyılı...

Eski yüzyıl sinemanın yüzyılıydı. Sessiz filmlerden, renkli sinemaskop filmlere evrildiğimiz bir dönem. Laurel - Hardy ile başlayıp, "Casablanka"da Humphrey Bogart ve "Baba"da Marlon Brando'yla, Marilyn Monroe ve Brigitte Bardot ile tanıştığımız yıllar...

Türkiye'de Muhsin Ertuğrul'un başlattığı macerada, Ayhan Işık, Belgin Doruk, Türkan Şoray, Yılmaz Güney, Cüneyt Arkın, Şener Şen ve burada adını yazmaya yer bulamadığım yüzlerce yönetmen ve oyuncuyla tanıştığımız dönem...

Müzik çok bilgili olduğum bir alan değildir; ama geçtiğimiz yüzyılda Beatles'ın, Pink Floyd'un, Bob Dylan'ın ve yorumlarını çok sevdiğim Joan Baez'in en azından benim yaşamıma etkilerini yabana atamam. Ruhi Su, Cem Karaca, Barış Manço ve Neşet Ertaş'ı unutmak mümkün mü?..

20. yüzyıl edebiyat çağıydı. Ben sadece tanıyabildiklerimden bazılarını anayım. Çanların kimin için çaldığını hatırlatan Ernest Hemingway, insanlığın düşüşüne işaret eden Albert Camus, Kafka, Maxim Gorki, "Yüzyıllık Yalnızlık"ı insanlığa armağan eden Gabriel Garcia Marquez ve daha niceleri...

Ve bizim edebiyatçılarımız; Sait Faik, Orhan Kemal, Orhan Veli, Kemal Tahir, Yaşar Kemal, Fakir Baykurt; daha hangisini sayayım ki, yüzlerce isim var. Elbette dünya ozanı Nazım Hikmet'i baş köşeye koymak gerekiyor; ben de öyle yapıp sözü noktalıyorum: Yeni yüzyıl gerçeğin yüzyılıysa eski yüzyıl romantizmin yüzyılıydı. Bırakın ben de romantik kalayım. Esen kalın.



DAVİD KOHEN
david@kositassigorta.com.tr

Banka sigortacılığı Çin'de başarılı oldu



Bugün Çin'de primlerin dörtte birini oluşturan banka gişelerinde sigorta satışının 2013 yılına göre % 14 ila % 25 artış göstermesi bekleniyor.

Çin sigorta sektörü hızla banka kanalına yöneliyor. 2001 yılında ortaya çıkan bu satış kanalı bugün sektörde yeni tedbirlerle teşvik ediliyor. Sonuçta, her ne kadar acenteler % 54,9 pazar payı ile hâlâ en büyük satış kanalı ise de, banka sigortacılığı Çin'de sigorta tahsilâtlarının % 24,1'ne ulaşmış bulunuyor; bu rakam 2002'de % 17,1 idi. Brokerlik faaliyetinin hemen hemen sıfır (% 0,4) olduğu Çin'de şirketlerin direkt satışları da toplam üretimin yaklaşık % 20'sini temsil ediyor

YERLİ ŞİRKETLER PAZARDAN %96,4 PAY ALIYORLAR

Son dönemlerde yatırımların serbestleştirilmesi ile ilgili kanun uyarınca yapılan çok sayıda anlaşmaya bakılırsa, banka sigortacılığının başarısının önümüzdeki yıllarda da artarak sürmesi bekleniyor. Hayat sigortasının en büyük iki şirketi China Life Insurance ve Ping An Life, sırasıyla %53,6 ve %16,1 pazar paylarıyla Çin bankalarından hisse alımlarını hızlandırdılar. Buna göre, China Life şirketi Bank of China bankasından %1,75 hisse aldı. Ping An ise geçtiğimiz Temmuz ayında 4,9 milyar yuan (615 milyon euro) ödeyerek 44 şubesi olan Shenzhen Commercial Bank'ın sermayesinin %89'unu eline geçirdi. Sonuçta, önümüzdeki yıllarda banka sigortacılığı faaliyetinde patlama bekleniyor. Çin'de meslek kuruluşları tarafından yapılan en "kötümser" tahminlere bakılırsa 2016 yılına kadar yılda % 14 büyüme öngörülüyor. McKinsey şirketi ise kendi payına gelecek 7 yıllık dönemde her yıl % 25 artış bekliyor. Fakat bütün sigorta şirketleri aynı görüşü paylaşmıyorlar. Çin'de 45 şirket faaliyet gösteriyor, bunların arasından 25 yerli şirket % 96,4 pazar payı ile aslan payını alıyorlar, 20 yabancı şirketin pazar payı ise sadece % 3,6 ile sınırlı.

ACEMİ SATICILAR İÇİN BASİT SİGORTA ÜRÜNLERİ

Bu dengesiz durum büyük ölçüde yabancıların yerli şirketlerden % 25'ten fazla hisse almalarının yasak olmasından kaynaklanıyor. Ancak tam tabiriyle ürün satışları alanında sigorta satışıyla görevli banka personelinin sınırlı kapasitesi nedeniyle bu anlaşmalar hâlâ istenen sonuca ulaşmada yetersiz kalıyor. Öte yandan, kredi kuruluşlarının talep ettiği yüksek komisyon oranlarını saymadan, bankaların bünyesindeki satış kültürünün geliştirilmesi gerekiyor.
Dolayısıyla, Çin'de banka gişelerinde mevduata benzer basit ürünler sunuluyor. Satılan ürünlerin % 80 ila % 90'ı kâr paylı beş yıllık karma hayat poliçelerinden oluşuyor. Çin'de daha önce yatırım yapmış olan çok sayıda Avrupalı sigorta şirketinin gözünde dünyanın en büyük sekizinci pazarına geleceğin Eldorado'su havasını vermede bir gecikme söz konusu.

ALLIANZ ORTAĞININ 22 BİN SATIŞ NOKTASINDAN YARARLANIYOR

Allianz China Life, ICBC ile ortaklığı sayesinde bir yılda Çin'in en büyük dördüncü yabancı sigorta şirketi oldu. Sermayesinin % 2,5'i için ayırdı 781 milyon euroya eşdeğer bir yatırım bütçesiyle, Allianz China Life birden Çin'de 22.000 satış noktası ile 100.000 müşteriye sahip oldu. Alman Sigorta grubu böylece satışlarına doping etkisi yaparak cirosunu % 54 artırdı (29 milyon euroya çıkardı). Yılın ilk yarısında elde edilen 48,8 milyon euro prime 2011 yılında çift rakamlı bir büyüme öngörüsüne olanak veriyor. Allianz ayrıca aralarında Agriculture Bank of China'nın da bulunduğu beş farklı bankayla işbirliği yapıyor. Allianz üç eyalet ile 11 şehri fethetti, yani toplam 150 milyon nüfusu olan bir pazara girmiş bulunuyor.



China Life Insurance Çin'in en büyük sigorta şirketidir. Fotoğrafta, şirketin Pekin'deki kulesi görülüyor.

RAKAMLAR
İKİ RAKAMLI BÜYÜME ORANLARI

Hayat primleri : 25 milyar € (+12,9%)
Elementer sigorta primleri : 8,8 milyar € (+14,6%).
Sağlık primleri : 2,1 milyar € (+17,8%).
Kaza primleri : 0,9 milyar € (+16,3%).
Penetrasyon oranı (prim/GSMH) : %2,7.



YAZIN SON FIKRASI

Cep Telefonu

Yaşlı bir çift cep telefonu ile mesajlaşmayı öğrenmişler.
Kadın romantik bir tip, erkekte ise romantizm hak getire!!!
Kadın bir gün arkadaşına çay içmeye gitmiş. Oradayken eşine romantik bir mesaj göndermeye karar vermiş ve şunları yazmış:
"Eğer uyuyorsan bana düşlerini gönder. Eğer gülüyorsan bana bir gülücük gönder. Eğer bir şey yiyorsan bana da bir lokma gönder. Eğer içiyorsan bir yudum da bana gönder. Eğer ağlıyorsan bana gözyaşlarını gönder. Seni seviyorum."
Erkekten hemen cevap gelmiş: "Tuvaletteyim. Ne yapayım?"

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

