Türkiye'nin En Çok Satan Sektör Yayını

sigortacı gazetesi

EYLÜL 2014 YIL: 30 / SAYI: 430 AYDA BİR YAYINLANIR

SİGORTACILIĞIN DOĞDUĞU ÜLKE İTALYA

Sigortacı Gazetesi olarak artık her sayıda bir ülkenin sigorta piyasasını mercek altına alacağız. Dizinin ilk ayında sigortacılığın başladığı ülke olan İtalya'yı inceliyoruz. İlk sigorta poliçesinin kesildiği ve ilk sigorta şirketinin kurulduğu ülke olan İtalya'da yıllık sigorta üretimi 168 milyar dolara ulaşmış durumda. İtalyanlar hayat sigortasında kişi başı yılda 1900 dolar, hayat dışında ise 750 dolar harcıyorlar. S.25



DÜNYA DEVLERİ İLK YARIYIL SONUNDA KÂR AÇIKLADI

Dünyanın en büyük sigorta ve reasürans şirketleri, 2014 yılının ilk yarısına dair sonuçlarını açıkladı. Şirketlerin büyük çoğunluğu kâr oranını artırdı. Bazılarının ise devam eden kârlılığının bir önceki yılın aynı dönemine göre hız kestiği gözlendi. Şirketlerden hiçbirinin yıl sonu için açıkladıkları hedeflerden sapmadıkları görülüyor. S.22



AFETLERİN SİGORTACILIĞA MALİYETİ 22 MİLYAR DOLAR

S.24

Trafik sigortasında DOĞRUDAN çözüm



2015 yılında yürürlüğe girmesi beklenen Doğrudan Tazmin Sistemi'nin (DTS) trafik sigortasında hasar sonrası yaşanan sorunları azaltacağı düşünülüyor. Sistem hayata geçtiğinde, sigortalılar bedeni hasar yaşanmayan trafik kazalarında hasar bedellerini kendi trafik sigortalarından alacaklar. Böylece, hizmeti kendi sigorta şirketinden alacak olan sigortalının memnuniyetinin artması bekleniyor. Sistem, sigorta şirketlerinin gönüllülüğü esasına dayalı olacak.

Hasar, Doğrudan Tazmin Sistemi'nde, anlaşmalı şirketler arasında hesaplanmayacak. Hasarın hesaplanmasında Yunanistan ve Portekiz'de kullanılan üçlü rastlantısal ortalama kullanılacak ve hesaplama aktüerler tarafından yapılacak. DTS, sadece iki aracın karıştığı kazalarda devreye girecek. Uygulandığı ülkeler arasında Doğrudan Tazmin Sistemi, sadece İtalya'da zorunlu. Ancak, sistemi faydalı bulan ülkelerde çoğu şirket uygulamaya katılıyor. S.43

UĞUR ERKAN ANADOLU HAYAT EMEKLİLİK GENEL MÜDÜRÜ



Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürlüğü'ne Uğur Erkan getirildi. 2003 yılından bu yana Anadolu Hayat Emeklilik'te Genel Müdür Yardımcısı olarak çalışan Uğur Erkan, son dönemde genel müdürlüğe de vekâlet ediyordu. S.30

LIBERTY SİGORTA'DA DEFNE TÜRKEŞ DÖNEMİ



Liberty Sigorta'nın yeni Genel Müdürü Defne Türkeş oldu. Defne Türkeş daha önce Liberty Sigorta'da Satış, Bölgeler ve Tahsilattan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı idi.

BURAK REİS ÖZEN DOĞA SİGORTA'NIN BAŞINDA



Doğa Sigorta Kooperatifi Genel Müdürlüğü'ne Burak Reis Özen getirildi. Şirketin kuruluşunda genel müdür vekili olarak görev yapan Özen, daha önce sektörde üst düzey yöneticilik görevlerinde bulunmuştu.

POLİÇE SÜRESİ DOLANI GÜVENCE HESABI UYARACAK

Zorunlu Sigorta Takibine İlişkin Yönetmelik'e göre, Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi (SBM), zorunlu sigorta teminatının sona ereceği bilgisini 30 gün önce Güvence Hesabı'yla paylaşacak. Güvence Hesabı da sigortalıyı poliçesinin bitiş süresi konusunda uyaracak. S.26

SEKTÖRÜN VERDİĞİ TEMİNAT GSYİH'NİN 40 KATINI AŞTI

Sigorta Denetleme Kurulu'nun 2013 yılı faaliyet raporuna göre, sigortacılığın verdiği teminat yüzde 26 artarak 62.8 trilyon liraya ulaştı ve Gayri Safi Yurtiçi Hasıla'nın 40 katını aştı. Kişi başı prim üretimi yıllık 163 dolar olurken, dünyada kişi başı ortalama prim ise 652 dolar. S.21

ABD'DE HIRSIZLARIN İLK 'TERCİHİ' HONDA ACCORD

ABD Ulusal Sigorta Suç Bürosu'nun otomobil hırsızlığı verilerinden yola çıkarak hazırladığı rapora göre, ABD'de 2013'te otomobil hırsızlığı yüzde 3.2 oranında azaldı. Hırsızların en çok çaldığı otomobiller arasında Honda'nın Accord ve Civic modelleri ilk iki sırayı paylaşıyor. S.39

ÇEVRE SİGORTASININ ÖNEMİ ARTIYOR

Gelişen doğa bilinci ve çevreyi korumaya yönelik çıkarılan yeni kanunlar neticesinde, çevre kirliliğinin yaratabileceği ekonomik riskleri güvence altına alan sigorta ürünleri de çoğalmaya başladı. Yasal mercilerin de bu sigorta ürünlerine verdiği önem gün geçtikçe artıyor. Uluslararası çevre hukukunda kabul gören 'Kirleten Öder' prensibi nedeniyle işletmelerin ve tesislerin çevre sigortası yaptırması büyük önem taşıyor. S.28



İPTAL EDİLEN POLİÇEDEN ACENTEYE PAY



Acentelerin iptal edilen trafik sigortası poliçelerinden en az 10 lira almaya hak kazandıklarını söyleyen SAİK Başkanı Hüseyin Kasap, konuyla ilgili uygulamanın 10 Ağustos'ta Resmi Gazete'de yayımlanan yönetmelikle hayata geçtiğinin altını çizdi. S.35

ACENTELER EMEKLİLİK VE HAYATTA DA FAAL OLMALI



SAB Başkanı Doğan Şen, acenteleri bankalardan şikayet etmek yerine, bankaların faal olduğu emeklilik ve hayat branşında daha aktif olmaya çağırdı. Şen, acentelerin bu alanlarda faaliyete başlamak için daha fazla geç kalmaması gerektiğini vurguladı. S.39

"EĞİTİM SİGORTASI ZORUNLU OLSUN"



Türkiye'de 20 milyon öğrenci ve 30 milyona yakın veli olduğunu ifade eden eğitim uzmanı Abbas Güçlü, sigorta sektörünün bu potansiyeli yeterince değerlendiremediğini söyledi. Güçlü, eğitim sigortasının tıpkı trafik sigortası veya DASK gibi zorunlu hale getirilmesi gerektiğini savundu. S.40

FUTBOLCULAR DA SİGORTALANIR

David Kohen, Dünya Kupası'nın ardından futbolcu sigortalarını araştırdı. FIFA'nın yeni başlattığı programda, oyunculara maksimum 7.5 milyon euroya kadar tazminat ödenebiliyor. Buna ek olarak futbolcular da bireysel sigorta yaptırabiliyor. S.58

EĞİTİME VERİLEN ÖNEM ARTMALI

Yazılarında eğitimle ilgili çarpıcı veriler paylaşan Erhan Dumanlı, bu ay trafik kazaları ve kadın cinayetlerine dikkat çekiyor. Dumanlı, eğitim kalitesinin yükseltilmemesi halinde bu tip ciddi sorunların çözülemeyeceğini savunuyor. S.49

SİGORTACILAR DİJİTALLEŞİYOR

Sigorta şirketlerinin yoğun rekabet ortamında başarılı olmaları için ellerindeki dijital veri ve metotları etkin kullanmaları gerekiyor. Dijital fırsatları iyi kullanan şirketler müşteri memnuniyetinde öne geçiyor. S.32

YENİ FIRSAT YENİLENEBİLİR ENERJİ

Birçok riske açık olan yenilenebilir enerjiler, sigortacılara yeni fırsatlar doğuruyor. Yangından teknolojik cihaz sigortasına, ürün sorumluluk sigortası mesleki sorumluluğa kadar farklı çözümlere ihtiyaç duyuluyor. S.42



Türkiye İş Bankası kuruluşudur.

TÜRKİYE İŞ BANKASI

Anadolu Sigorta 2014'ün ilk yarısını prim üretiminde lider tamamladı

Türkiye Sigorta Birliği'nin açıkladığı sonuçlara göre, Anadolu Sigorta, altı aylık rakamlarda 1 milyar 593 milyon lirayla prim üretiminde lider oldu. Anadolu Sigorta Genel Müdürü Musa Ülken, prim üretimindeki reel artışın yüzde 10'a yaklaştığını ifade etti.

Anadolu Sigorta, sene başında yakaladığı olumlu prim üretim artış performansını 2014'ün ilk yarısında da sürdürdü. Türkiye Sigorta Birliği tarafından açıklanan sonuçlara göre, Anadolu Sigorta, 2014 yılının birinci çeyreğinden sonra, altı aylık rakamlarda da prim üretiminde lider oldu. Yaklaşık 1 milyar 593 milyon liralık prim üretimi ve yüzde 12.01 pazar payıyla Anadolu Sigorta'nın prim üretimi, geçen yılın aynı dönemine göre nominal olarak yüzde 19.45 arttı.

PRİM ÜRETİMİNDE ARTIŞ ORANI YÜZDE 10

Prim üretimindeki reel artışın yüzde 10'a yaklaştığının altını çizen Anadolu Sigorta Genel Müdürü Musa Ülken, bu durumun tüketicinin Anadolu Sigorta'ya olan güveninin yansıması olduğuna dikkat çekti.

2013 yılının ilk yarısında 1 milyar 333 milyon lira olan prim üretimini 2014'ün aynı döneminde 1 milyar 593 milyon liraya ulaştırdıklarını ifade eden Ülken, ortaya çıkan bu önemli artışın Anadolu Sigorta'nın sektördeki pozisyonu ve gücünü de en iyi şekilde ortaya koyduğunu vurguladı.



Elde ettikleri sonuçların, tüketicinin Anadolu Sigorta'ya duyduğu güveni ve sektördeki güçlü konumlarını yansıttığını belirten Genel Müdür Musa Ülken, prim üretiminde yakaladıkları başarıyı kârlılıkla da destekleyeceklerini ifade etti.

Musa Ülken, prim üretimindeki bu başarıyı kârlılıkla da desteklemeyi ve 2014 yılını en verimli şekilde tamamlamayı hedeflediklerini sözlerine ekledi.

'PROJE YATIRIMLARIMIZ YILIN KALANINDA DA DEVAM EDECEK'

Sigorta sektörünün, Türkiye'nin mevcut ekonomik büyümesinden hak ettiği payı alması için müşteri yönetim süreçlerinin öncelikli olarak değerlendirilmesi gerektiğini söyleyen Ülken, "Sigorta müşterilerinin davranışlarının anlaşılması ve gerekli stratejilerle müşteri değeri ile memnuniyetinin artırılması önem taşıyor. Müşteri ve satış kanallarımıza yönelik süreçleri güçlendirmek için proje, araştırma ve geliştirme çalışmalarına yapılan yatırımlarımız, 2014 yılının ikinci yarısında da devam edecek" diye konuştu.

'TANITIM VE SOSYAL MEDYA ÇALIŞMALARIMIZ SÜRÜYOR'

"Müşteri ihtiyaç ve beklentilerini analiz eden, bu ihtiyaçlara uygun yeni ürünler geliştiren ve var olan ürünlerimizi ihtiyaçlara en iyi cevap verecek şekilde yapılandıran ekiplerimiz var. Poliçe içeriklerinin anlaşılır ve sade olmasından, doğru müşteriye doğru ürün paketleri sunulmasına ve müşterilerimize avantajlı kampanyalar düzenlenmesine kadar pek çok konuyu içeren çalışmalar yapıyoruz" diyen Musa Ülken, sadece ürünlerinin tanıtımını değil, sigortacılığın önemini de vurguladıkları tanıtım ve sosyal medya çalışmalarının hız kesmeden devam ettiği bilgisini verdi.

'KOBİ'LERE YÖNELİK PAKET ÜRÜNLERE ODAKLANACAĞIZ'

Anadolu Sigorta'nın özellikle kasko, sağlık ve yangın sigortaları gibi temel branşlara verdiği önemi sürdürdüğüne değinen Ülken, bunlara ek olarak, başta mesleki ve bireysel sorumluluklar olmak üzere KOBİ'lere yönelik paket ürünlere daha çok odaklanmayı, nakliyat ve genel sorumluluk sigortaları gibi branşlardaki liderliklerini pekiştirmeyi hedeflediklerini aktardı.

'TEKNOLOJİK YATIRIMLAR STRATEJİK BİR GEREKLİLİK'

"Önümüzdeki dönemde, zayıf yatırım getirileri ve düşük faiz oranları sigorta sektörünü fiyatlandırma ve operasyonel yaklaşımlara yönelik farklı kararlar almaya zorlayabilir. Büyümeyi desteklemeye ve risk yönetimini geliştirmeye yönelik teknolojik yatırımlar, sigorta sektörü için stratejik bir gereklilik halini alacaktır" diyen Ülken, teknik kârlılık noktasında ise riske uygun fiyatlama ve dengeli portföy sağlanmasına yönelik çalışmaların hız kazanacağını dile getirdi.

ANADOLU SİGORTA BEŞ FARKLI BRANŞTA DA ÜRETİM BİRİNCİSİ

Anadolu Sigorta, toplam üretimin haricinde kara araçları, hava araçları, su araçları, nakliyat, hava araçları sorumluluk ve genel sorumluluk branşlarında da prim üretimiyle ilk sırada yer aldı.

ANADOLU SİGORTA'NIN SON BEŞ YILIN İLK ALTI AYLIK DÖNEMLERİNDEKİ PRİM ÜRETİMİ

	Prim Üretimi (TL)
2014	1,593,377,664
2013	1,333,878,943
2012	1,164,335,448
2011	908,070,861
2010	710,642,981

Anadolu Sigorta Faaliyet Raporu'na uluslararası ödül

Anadolu Sigorta'nın 2013 yılı Faaliyet Raporu, Amerikan İletişim Profesyonelleri Ligi tarafından düzenlenen 2013 Vizyon Ödülü'nde iki ödülün sahibi oldu. Tayburn Kurumsal tarafından hazırlanan raporda, Anadolu Sigorta'nın yeni ofis binasına taşınma süreci teması işlendi.

Anadolu Sigorta'nın 2013 yılı Faaliyet Raporu, "Amerikan İletişim Profesyonelleri Ligi" (League of American Communications Professionals - LACP) tarafından düzenlenen uluslararası faaliyet raporu yarışması 2013 Vizyon Ödülü'nde iki ödülün sahibi oldu. 2001 yılında kurulan Amerikan İletişim Profesyonelleri Ligi, iletişim sektöründe en iyi uygulamaların paylaşımını sağlamak ve örnek gösterilecek iletişim yeteneği gösterenleri ön plana çıkarmak amacını taşıyor.

2013 yılı Faaliyet Raporu, En Yaratıcı Raporlar (Most Creative) dalında Onur ödülü alırken, kendi sektöründeki mükemmelliği alanındaki değerlendirmede de Gümüş Ödül'e layık görüldü. Açıklanan sonuçlara göre, 25 ülkeden 1000'den fazla kurumun temsil edildiği bu seneki yarışmaya en fazla katılım ABD, Almanya ve Hong Kong'dan oldu. Yarışmaya "Sigortacılık" kategorisinde katılan Anadolu Sigorta'nın 2013 Yılı Faaliyet Raporu yapılan değerlendirmede 100 üzerinden toplam 97 puan aldı.

Rapor, kendi sektöründe yarışmaya katılan en iyi faaliyet raporlarından birisi olarak sınıflandırılırken; "Kapak", "Hissedarlara Mesaj", "Raporun Anlatımı", "Finansal Kısım" ve "Yaratıcılık" başlıklarından tam puan aldı.

Anadolu Sigorta'nın yeni ofis binasına taşınma süreci temasıyla hazırlanan 2013 yılı Faaliyet Raporu'nu, Tayburn Kurumsal hazırladı. Anadolu Sigorta'nın ödül alan 2013 Faaliyet Raporu'na kurumsal websitesi üzerinden ulaşılabilir.



ING Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı İhsan Çevik BES'teki sorunları değerlendirdi:

Türkiye'de de ikinci basamak emeklilik sistemine geçilmeli

Türkiye'de BES'in rüştünü ispat ettiğini, ancak sistemden çıkışların yüksek olduğunu dile getiren ING Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı İhsan Çevik, ülkemizde de gelişmiş ülkelerde olduğu gibi zorunlu ikinci basamak emeklilik sistemine geçilmesi gerektiğini söyledi.

ING Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı İhsan Çevik, günümüzde dünyanın birçok ülkesinde sosyal güvenlik sistemine paralel olarak ikinci basamak emeklilik sisteminin mevcut olduğunu ifade ederek Türkiye'nin de bu sisteme geçmesi gerektiğini kaydetti. Bireysel Emeklilik Sistemi'nde (BES) devletin yaptığı katkıya rağmen, gönüllülük esasına göre düzenlendiği için sistemden çıkışların çok yüksek olduğunu vurgulayan



Çevik, "Bugün dünyadaki gelişmiş ülkelerin çoğunda ikinci basamak emeklilik sistemi uygulanıyor. Katılımcılar 60-65 yaşından önce ne olursa olsun o sistemden çıkamıyorlar. Sosyal güvenlik, üstüne ikinci basamak emeklilik sistemi, birçok ülkede bu şekilde işliyor. Onlar emekliliğe para yatırıyor, bizde ise yatan para tasarrufun ötesine geçmiyor" dedi.

'SİSTEMDEN ÇIKIŞ ÇOK YÜKSEK'

2013'te başlayan devlet katkısının aslında Türkiye'de beklenenden daha çok insanın BES'e katılacağı, daha çok insanın sisteme girip para koyacağı bir model olduğunu hatırlatan Çevik, "Yüzde 25 katkı, bugün baktığınızda faizlerin yıllık yüzde 8 - 9'larda olduğu bir ortamda, çok yüksek bir rakamdır ve herkesin bu teşvik sisteminde para yatırması ve sistemde kalması kolaylıkla öngörülebilir. Gerçekten de 2013'te çok fazla kişinin sisteme katıldığını gördük, ancak bir taraftan da çok fazla kişi sistemden çıktı. Anaparadan yüzde 15 stopaj kesmenin kalkmasıyla beraber, sistemden çıkmak o kadar kolaylaştı ki, insanlar en basit ihtiyaçlarını karşılamak için bile sistemden ayrıldı, bu da sistemin büyümesini engelledi" diye konuştu.

'KARTOPU GİBİ BÜYÜMÜYOR'

ING Emeklilik olarak yılda yüzde 40 civarında yeni satış yaptıklarını ancak artışın yüzde 22'leri geçmediğini dile getiren Çevik şunları söyledi: "Yani bizim yeni sattıklarımızın yanı sıra çok sayıda çıkış söz konusu. İşin kötü tarafı çıkan insanlar toplu para ile çıkıyor. Yeni giren insanlar küçük küçük biriktirirken çıkan insanlar 5-6 yılın veya 3 yılın toplu parasını alarak çıkıyorlar. Dolayısıyla BES'te, beklenen kartopu gibi büyüme durumu çıkıştan dolayı aslında görülemiyor. Sistem büyümeye devam ediyor ama bu arzu ettiğimiz gibi kartopu misali büyümeyi sağlamıyor."

'ÇÖZÜM İKİNCİ BASAMAK EMEKLİLİK'

Biraz da çuvaldız iğne hikayesine bakmak lazım diyen İhsan Çevik sözlerine şöyle devam etti: "Eğer siz BES'i emeklilik, uzun vadeli yatırım diye satmazsanız, insanlara yeteri kadar anlatmazsanız, insanlar oradaki birikimi sadece para olarak gördüğü müddetçe çok kolay çıkar. Bunda devletin yapabileceği bir şey yok."
Türkiye'de henüz özel emekliliği benimseyen çok az kesim bulunduğunu hatırlatan İhsan Çevik, "Yaşları 30-35'i aşmış, belli bir gelir seviyesine ulaşmış insanlar, ne olursa olsun sistemden çıkmıyor. BES'i büyütmek istiyorsak zorunlu ikinci basamak emekliliği devreye sokmak zorundayız. Çünkü Türkiye'de en önemli sorunumuz tasarruf. Devlet de BES'i tasarrufu artırmak için destekliyor. Şimdi bu açıdan bakarsak 2013'le beraber Türkiye'de doğru bir şey yapıldı. Toplum gözünde sistemin sağlamlığı test edildi. Çıkışlar var, insanların bazıları çıktı, ama aynı zamanda sistemin sağlam olduğu toplumun büyük kesimi tarafından kabul gördü. Bence bu çok önemli bir kazanım" diye konuştu.

'SİSTEM ÇOK ŞEFFAF'

Artık Türkiye'de kimsenin BES'i bir kandırmaca olarak görmediğini dile getiren Çevik, "Çıkanlar parasını alıyor, devam edenler de hesaplarında ne kadar birikim olduğunu görüyor. Bu açık, şeffaf bir sistem. Geçmişte biliyorsunuz toplumun zorunlu tasarruf, konut edindirme gibi uygulamalara tepkisi vardı. Mevcut BES üzerine bütün çalışan insanların katıldığı zorunlu emeklilik sistemini kurarsak daha az tepki çekecektir. Çünkü sistem kendini ispatladı."

ING Emeklilik'te öncelik hayat sigortası olacak

Türkiye'de BES'in devreye girmesiyle birlikte hayat sigortalarının unutulduğunu belirten İhsan Çevik, ING Emeklilik olarak önümüzdeki dönemde hayat sigortalarına ağırlık vereceklerini söyledi. Hayat sigortasının aslında bir koruma ürünü olduğunu vurgulayan Çevik, "Geçmişin hatalarını taşıyoruz hâlâ, toplum hayat sigortası denilince biriktirilen paradan bahsediyor, ama bence hayat sigortası bir koruma yöntemidir. Yani insanların teminatıdır. Nasıl kasko ve konut sigortası aracımızı ve evimizi koruyorsa, hayat sigortası da geride kalacak olanların yaşam standardını korumaya yönelik bir üründür. Bu yüzden de hepimizin hayat sigortasına önem vermesi lazım" dedi.
ING olarak hayat sigortalarında Türkiye'de çok büyük bir eksiği tamamladıklarını dile getiren Çevik, "Biz hayat sigortası yaptırmak isteyen insanlara 65 yaşına kadar yenileme garantisi veriyoruz. 65 yaşa kadar yenileme garantisiyle yarın siz hastalanırsanız ben sizin poliçenizi reddetmeyeceğim diye garanti veriyoruz. 65 yaşından sonra zaten çoluk çocuk büyümüş, herkes kendi hayatını kurmuş oluyor ve size ihtiyacı kalmamış oluyor, maddi olarak. O zaman hayat sigortasından çok sağlık sigortasına ihtiyacımız var" diye konuştu.
Hayat sigortalarına sağlanan vergi avantajlarını da değerlendiren Çevik şunları söyledi: "Hayat sigortalarının vergi avantajlarından çok bizim onu yeterince tanıtmıyor olmamız sorun. Hayat sigortasının vergi avantajı az, ama yok değil, var. Fakat biz anlatmıyoruz. Sorun burada. Devletten vergi avantajını yükseltmesini istemek yerine bizim hayat sigortasını daha çok tanıtabilmemiz lazım. Bugün hayat sigortasından yüzde 15 bir iade alıyorsunuz, faizlerin yüzde 7-8 olduğu bir ortamda yüzde 15 hâlâ iyi bir rakam. Sigortanın gelişmesi için devletin desteği de önemli. Kamu, 'sigorta yaptırın, sigorta önemlidir' demeli. Bugün DASK için yapılan şey çok güzel, deprem sigortası çok önemli."
Genel Müdür Yardımcısı İhsan Çevik, "ING Emeklilik olarak önümüzdeki dönemde emeklilik ve hayat branşlarında nasıl bir çizgi izleyeceksiniz? Kâr sorununu nasıl çözeceksiniz?" şeklindeki sorumuzu şöyle yanıtladı:



ING Emeklilik "İyi Yaşa Hayat Sigortası"yla sigortalıya 65 yaşına kadar poliçe yenileme güvencesi veriyor.

"Geçen sene vatandaşın menfaatine bizim aleyhimize bir durum oldu, yönetim gider kesintileri otomatikman en fazla yüzde 2'ye çekildi, fon kesintileri de yüzde 1.93'e düşürüldü. Bunun sektörel zararı ciddi boyutta. 2013'te bizim fon büyüklüğümüz 1.2 milyardı, biz hiç müşteri katmasaydık 2003 - 2005'te satış yaptığımız müşteriden yapacağımız yasal kesintilerle 26 milyon daha fazla gelir kazanacaktık. Ama devlet, 'yönetim gider kesintilerini düşürüyoruz' dedi ve biz bu gelirlerden olduk."
"Biz zaten emeklilik şirketleri olarak 6-7 yılda para kazanmayı umuyorduk" diyen Çevik şöyle devam etti: "Yeni kanunla bu süre 12-13 yıla çıktı, ama insanlar kalırsa. İnsanlar kalmazsa daha kötü. Bunu nasıl engellersiniz? Başka ürünler satarak, sadece emeklilik satmayarak. Biz de artık hayat sigortasına ağırlık vereceğiz ve elbette emekliliğe devam edeceğiz, çünkü şu anda emeklilikte iyi bir oyuncuyuz ve 6. sıradayız."
Sadece emeklilikle şirketlerin devam etmesinin mümkün olmadığını ifade eden Çevik, "Devlet katkısı da kısa süre sistemde kalındığında alınmıyor, uzun vadede alınabiliyor. Devlet katkısından bizim bir kârımız yok. Ama vatandaş için çok büyük bir avantaj. 1.000 lira ödeyene 250 lira az bir para değil. Bu katılımcı bir de hayat sigortası yaptırırsa geleceğini garanti altına almış olur, çünkü bireysel emeklilik koruma yapmıyor."
"Sonuç olarak şunu söylemeliyim ki sigorta iyi bir şey ve biz bunu anlatabilmeliyiz" diyen Çevik, sözlerini şöyle noktaladı: "Biz kendi açımızdan bu seneyi yavaş yavaş hayat sigortasına geçiş yılı olarak görüyoruz. Ürünlerimizi geliştireceğiz, paketlerimizi hazırlıyoruz, çünkü tek başına hayat sigortası deyince insanlar sıcak bakmıyor. Ama BES'in yanında biz bunu bir şekilde insanlara sunacağız. Bilinçli şekilde satacağız. Niyetimiz bu."

AXA SİGORTA yöneticileri strateji toplantısında buluştu

AXA SİGORTA'nın 2014 Yöneticiler ve Strateji Toplantısı'nın ikincisi gerçekleştirildi. Bölüm Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Özer Şimşek'in genel sektör üretim değerlendirmesi ile başlayan toplantı AXA HOLDİNG Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO Cemal Ererdi'nin gelecek dönem hedef ve stratejileri paylaşımı ile sona erdi.

AXA SİGORTA'nın 2014 Yöneticiler ve Strateji Toplantısı'nın ikincisi 8-9 Ağustos 2014 tarihlerinde Point Otel Barbaros'ta gerçekleştirildi. Bölüm Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi (Acente Satış Yönetimi ve Bölge Koordinasyon) Özer Şimşek'in 2014 birinci yarıyıl genel sektör üretim değerlendirmesi ile başlayan toplantı, Başkan ve İcra Kurulu üyesi (Mali ve İdari İşler) Ayşegül Denli, Direktör ve Genişletilmiş İcra Kurulu üyesi (Muhasebe, Bütçe ve Stratejik Planlama) Gülhan Akturan ve Direktör ve Genişletilmiş İcra Kurulu üyesi (Nakit Yönetimi ve Finansal Yatırımlar) Hülya Gülendağ'ın lokal kârlılık ve birinci yarıyıl IFRS sonuçları değerlendirmeleri, yatırım portföyü ve nakit akışlarla ilgili sunumları ile devam etti. Toplantıda, Bölüm Başkanı ve İcra Kurulu üyesi (Risk Yönetimi) Hervé Boulanger risk yönetim çalışmalarından bahsederken, Bölüm Başkanı ve İcra Kurulu üyesi (İnsan Kaynakları ve İç İletişim) Esra Güller güven ve başarı kültürünün tüm çalışanlar tarafından benimsenmesine yönelik aksiyon planlarına değindi. Birlikte yenilen öğle yemeğinin ardından toplantının ikinci yarısında ilgili departman yöneticileri tarafından 2014 birinci yarıyıl genel değerlendirmeleri kapsamında branş analizleri, emeklilik ve banka sigortacılığı konuları ele alındı. Toplantıların ardından tüm yöneticiler terfi eden çalışanların kutlama yemeği için bir araya geldiler ve Boğaz'da keyifli bir tekne turu gerçekleştirdiler.



Toplantı, AXA HOLDİNG Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO Cemal Ererdi'nin 2014 birinci yarıyıl genel değerlendirme konuşması ve gelecek dönem hedef ve stratejileri paylaşımı ile sona erdi.

BAŞARIDA SÜREKLİLİK

Toplantının ikinci günü konuk konuşmacı Nurdoğan Arkış ve Grup Gündoğarken'in "Başarıda Süreklilik" isimli eğitim programı ile başladı. Grup Gündoğarken'in şarkıları ile keyifli anların yaşandığı toplantı, AXA SİGORTA yöneticilerinin AXA vizyonu, operasyonel verimlilik, müşteri odaklılık, kolay AXA projeleri genel durumu, dijital stratejiler ve mobil uygulamalar sunumları ile devam etti. Tüm yöneticiler açısından oldukça verimli geçen toplantı, AXA HOLDİNG Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO Cemal Ererdi'nin 2014 birinci yarıyıl genel değerlendirme konuşması ve gelecek dönem hedef ve stratejileri paylaşımı ile sona erdi.



Grup Gündoğarken

AXA SİGORTA'DA TERFİ KUTLAMASI

AXA SİGORTA her yıl olduğu gibi bu yıl da terfi eden çalışanları için eğitimler ve tekne gezisi ile kutlama gerçekleştirdi. Boğaziçi Üniversitesi Yaşam Boyu Eğitim Merkezi'nde eğitim danışmanlığı görevini yürütmekte olan Hakan Zihnioğlu tarafından gerçekleştirilen "Başarıya Giden Yol" isimli eğitim programında vizyon, misyon ve hedeflerin önemi, yeni pozisyonun sorumlulukları ve liderlik konuları üzerinde duruldu. Tüm gün süren eğitimde terfi eden çalışanlara yönetim becerilerini artırıcı bilgiler de verildi. Eğitimin ardından ise tüm AXA SİGORTA yöneticileri ve terfi eden çalışanlar için Boğaz'da düzenlenen tekne organizasyonu ile terfi kutlaması gerçekleştirildi. Bulundukları pozisyonda bir üst unvana yükselen çalışanların açıklandığı kutlama töreninde, gösterdikleri performansla şirketin başarılarına katkıda bulunan ve öne çıkan AXA SİGORTA çalışanları üst yönetim tarafından ödüllendirildi. Keyifli bir akşam yemeği eşliğinde terfi eden çalışanlar ve tüm yöneticiler başarılarını doyasıya eğlenerek kutladılar.



AXA SİGORTA'dan İyiSürücü mobil uygulaması

AXA herkesi İyi Sürücü olmaya teşvik ediyor

AXA SİGORTA, yeni mobil uygulaması ile kullanıcılarının karşısına çıkıyor. Uygulama, sürücülerin trafikteyken hızlanma, fren yapma gibi davranışlarını kayıt altına alarak sürüş becerilerini geliştirme imkanı sunuyor.

AXA SİGORTA, sosyal sorumluluk bilinci ile gerçekleştirmiş olduğu "İyi Sürücü Hareketini" destekleyen mobil uygulaması ile kullanıcılarının karşısına çıkıyor. Türkiye'deki tüm sürücülerin kendilerini geliştirmeleri için hazırlanmış sosyal ağ destekli AXA İyiSürücü uygulaması, sürüş becerilerini geliştirme imkanı sunarak sürücülerin trafikteyken hızlanma, fren, dönüş davranışlarını kayıt altına alarak bir analiz yapıyor.



Yol boyunca kayıt işlemini otomatik olarak gerçekleştiren ve sürüş davranışlarını değerlendirerek yolculuk bittiğinde puan veren AXA İyiSürücü uygulaması, ne kadar iyi bir sürücü olunduğunu ölçüyor. Fren, hızlanma ve dönüş için ayrı ayrı puanlar veren ve genel puanlamayı da "sürüş skoru" olarak çıkaran AXA İyiSürücü uygulaması bonus ve rozetler kazanma, rozetlerin kilidi açılıp küçük ipuçları ile sürüş geliştirme, puan yükselttikçe seviye atlama, profil oluşturma ve arkadaş ekleme olanaklarını da sunuyor. AppStore'dan veya Google Play'den uygulamayı yükleyen kullanıcılar, aynı zamanda sürüş bitiminde skorlarını Twitter ve Facebook gibi sosyal ağlarda arkadaşlarıyla paylaşma ve onları ağlarına davet ederek durumlarını takip etme ve karşılaştırma imkanı elde ediyor.

Müşteriler ile AXA arasında sürekli temas

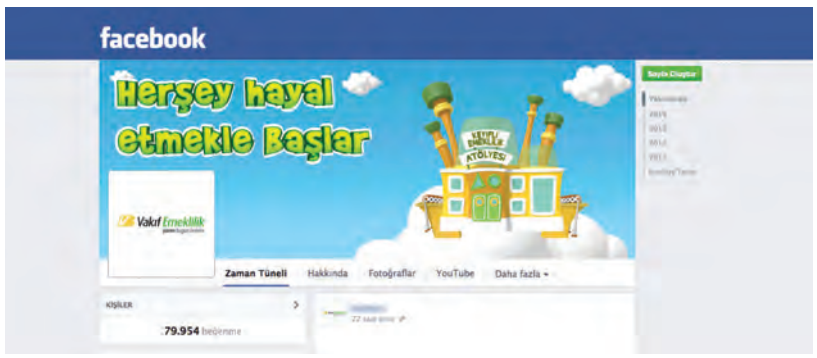
'AXA Yanımda' ile tüm bilgiler cebinizde

'AXA Yanımda' uygulaması, AXA Hesabım vasıtasıyla müşterilere hayat dışı ve hayat/emeklilik portföylerini izleme, poliçe ve sözleşmeleri hakkında detaylı bilgiye mobil olarak ulaşma imkanı sağlıyor. Uygulama, aynı zamanda anlaşmalı kurum arama, ilgi noktaları, acil yardım, hasar anında yapılması gerekenler, ürün bilgileri gibi konularda da kullanıcılara yardımcı oluyor. Kullanıcılar, Android ve IOS işletim sistemli telefonlarından Google Play ve AppStore'dan 'AXA Yanımda' uygulamasını ücretsiz olarak indirerek bu kolaylıktan faydalanabilirler. Ayrıca bu uygulama acentelerin de iş yükünü azaltıp hayatını kolaylaştırıyor. AXA SİGORTA Başkan ve İcra Kurulu Üyesi (Pazarlama ve Satış) Işıl Akyol yaptığı açıklamada, günümüzün teknolojik olanaklarını müşterilerine bu şekilde sunarak memnuniyetlerini daha da artırabileceklerine ve bunun iş ortaklarının işlerine olumlu yansıyacağına inandıklarını ve dijitalleşme alanındaki çalışmalarına devam edeceklerini belirtti.



Vakıf Emeklilik, Keyifli Emeklilik Atölyesi'ni Facebook'a taşıdı

Vakıf Emeklilik geçen yıl marka imajını tazeleyerek oluşturduğu "Keyifli Emeklilik Atölyesi"ni temmuz ayı itibarıyla önemli sosyal medya kanallarından biri olan Facebook'a taşıdı.



Vakıf Emeklilik, geçtiğimiz yıl marka imajını genç, dinamik ve samimi bir çizgiye taşımak için animatif bir dünya oluşturarak, "Keyifli Emeklilik Atölyesi"ni oluşturdu. 14 saniyelik TV spotu olarak hazırlanan Keyifli Emeklilik Atölyesi ile emekliliği cıvıl cıvıl ve sempatik tasarımlarla anlatıp, tanıtım çalışmalarında ve promosyon malzemelerinde bu dünyayı bol bol kullandı.
Vakıf Emeklilik, temmuz ayında Keyifli Emeklilik Atölyesi'ni takipçileri ile etkileşim ve itibar yönetimi açısından en önemli sosyal medya kanallarından biri olan Facebook'a taşıdı. Uygulama, mevcut ve yeni takipçilerin emeklilik hayalleri için ilk adım olurken, emeklilikle elde edecekleri tahmini birikimi öğrenmelerini ve ilgi alanları ile hayallerini özdeşleştirmelerini sağlamış oldu.



Bu eğlenceli uygulamaya katılan 80 şanslı kişi de 25 liralık YKM hediye çeki kazanma şansını yakaladı. 1 ay boyunca süren uygulama ile birlikte yaklaşık 3 bin 500 yeni takipçi kazanılırken, etkileşim ve hakkında konuşulma oranları ile sektör ortalamasının üzerine çıktı.

Vakıf Emeklilik, İŞKUR ve BAÜ işbirliğiyle istihdama önemli katkı sağlıyor

Vakıf Emeklilik, Türkiye İş Kurumu (İŞKUR) ve Bahçeşehir Üniversitesi (BAÜ) ile bir işbirliğine imza atıyor. Bu işbirliği kapsamında hazırlanacak "Bireysel Emeklilik Profesyonelleri" projesiyle, sektörün gelişimine katkıda bulunacak BES uzmanları yetiştirilmesi amaçlanıyor.

Emeklilik sektöründe nitelikli eleman yetiştirilmesine yönelik ihtiyaçların ve hedeflerin karşılanması ve ülke istihdamına katkı sağlamak amacıyla Vakıf Emeklilik sektöründe yine bir ilke imza atıyor. Türkiye İş Kurumu (İŞKUR) ve Bahçeşehir Üniversitesi (BAÜ) ile işbirliğine başlayan Vakıf Emeklilik, "Bireysel Emeklilik Profesyonelleri" projesi kapsamında sektöre nitelikli BES uzmanları yetiştirirken, programa kabul edilecek 125 kişiden yüzde 51'ine istihdam garantisi veriyor.
Vakıf Emeklilik Genel Müdürü Mehmet Bostan, projeye ilişkin yaptığı açıklamada, emeklilik sektöründe nitelikli çalışan ihtiyacının sektördeki büyümeye bağlı olarak her geçen gün arttığına dikkat çekerek, "Öncelikli olarak sosyal sorumluluk kapsamında kişileri meslek sahibi yapmak adına bu projeyi destekliyoruz" dedi.
Büyük bir istihdam potansiyeli olan ve sektöre nitelikli eleman yetiştirmek amacıyla oluşturulan eğitim programlarının büyük önem taşıdığını belirten Mehmet Bostan, Vakıf Emeklilik olarak İŞKUR ve BAÜ işbirliğiyle düzenledikleri "Bireysel Emeklilik Profesyonelleri" projesinin bu programlara eklenen işlerden bir yenisi olduğunu ifade etti.
Sertifika programı ile katılımcıların dünya standartlarında bir eğitim alacaklarını ve eğitim sonunda verilecek sertifika ile ulusal çalışma fırsatı yakalayabileceklerini kaydeden Mehmet Bostan, "Programı tamamlayanların yüzde 51'ine Vakıf Emeklilik'te iş imkanı sağlayacağız" dedi.
Vakıf Emeklilik, "Bireysel Emeklilik Profesyonelleri" adı altında düzenlenen "Bireysel Emeklilik Aracılığı Meslek Edindirme Kursu" temmuz ve eylül ayları arasında beş farklı grupla gerçekleştirilip, toplam 125 kişiye eğitim veriliyor olacak. Sınıf içi, işbaşı ve e-öğrenme programı ile oluşacak eğitim programı toplamda 320 saat sürecek. İşe alınacak kişilerde ise İstanbul'da ikamet etmesi, 4 yıllık üniversite mezunu olması, 35 yaşını aşmamış ve erkek adaylar için de askerlik görevlerini tamamlamış olması şartları aranıyor.

Vakıf Emeklilik ile hayal kurduran şarkılar Spotify'da

2008 yılında yayın hayatına İsveç'te başlayan Spotify, 57 ülkede yayın yapmakta olup, dünyada 40 milyon aktif, 10 milyon premium kullanıcıya sahip. 20 milyondan fazla şarkının bulunduğu dijital müzik platformu, müzik deneyimini dilediğiniz gibi yaşamanızı ve istediğiniz müziğe her an her yerden ulaşarak, özgürce dinlemenizi sağlıyor.
"Herkes için Müzik" mottosuyla bilgisayar, tablet ve akıllı telefonlardan uygulama olarak indirilebilen dünyanın en büyük yeni nesil online müzik dinleme platformu Spotify, 2013 yılının eylül ayında Türk kullanıcıları ile buluştu.
Vakıf Emeklilik, tüm çalışanlarına yaz hediyesi olarak bir aylık Premium Spotify üyelik hediye etti. Böylece Vakıf Emeklilik çalışanları yazın yeni müzikleri keşfedebiliyor, oluşturduğu çalma listelerini ve favori şarkılarını arkadaşlarıyla paylaşabiliyor ve Facebook arkadaşlarının müzik beğenilerini takip ederek, referans alabiliyorlar.
Ayrıca Vakıf Emeklilik, temmuz ve ağustos ayları boyunca reklam alanlarından, audio spot ve çalma listesine kadar farklı tanıtım alanlarında Spotify kullanıcılarının karşısına çıktı.

'HER ŞEY HAYAL ETMEKLE BAŞLAR'

Vakıf Emeklilik sigorta sektöründe bu mecrayı reklam olarak ilk kullanan marka oldu. Sosyal medya üzerinden hayal parçalar VEMHayalŞarkılar çalma listesi ile Spotify kullanıcıları ile buluşurken, bu listeyi de Twitter üzerinden kişilerin #hayalkurduranşarkı'sını paylaşımlarıyla büyütüyor. #hayalkurduranşarkı hashtag'i ile şarkıyı tweetleyen kişiler ayrıca bir aylık Spotify Premium üyelik kazanma şansı yakalıyorlar. "Her şey hayal etmekle başlar" ve "Geleceğin için hayal et ve bu hayalin bir şarkı olsun" diyen Vakıf Emeklilik, dijital ortamlarda gençler ile müzik dolu bir ortamda buluşuyor.



Vakıf Emeklilik, tüm çalışanlarına yaz hediyesi olarak bir aylık Premium Spotify üyelik hediye etti.

Yılın ilk yarısında 13 milyar 720 milyon euro ciro yapan grup 457.7 milyon euro net kâr açıkladı

MAPFRE Grubu tam yol ilerliyor

2014'ün ilk yarısında MAPFRE Grubu'nda primler yüzde 8 ve kâr yüzde 7 oranında arttı. MAPFRE Başkanı ve CEO'su Antonio Huertas, "Yüzde 95.7'lik mükemmel birleşik rasyo, üstün işletme yönetiminin varlığını açıkça ortaya koyuyor" dedi.



MAPFRE Grubu 2014 yılının ilk yarı sonuçlarını açıkladı. Yılın ilk yarısında 13 milyar 720 milyon euro ciro yapan grup 457.7 milyon euro net kâr elde etti. Özkaynaklar yılın ilk yarısında yaklaşık 820 milyon euro artarak, 10.71 milyar euroyu aştı. Deniz aşırı ülkelerdeki şirketler ise yerel büyümesini sürdürüyor. İspanya'da Sağlık, Kaza ve Hayat sigortalarında hızlı bir büyüme kaydeden MAPFRE, sektör ortalamasının 2.4 puan üzerinde bir performans sağladı, oto sigortası alanındaysa sektöre paralel olarak ilerliyor.

EMEA'NIN YILDIZI MAPFRE GENEL SİGORTA

EMEA (Avrupa, Ortadoğu ve Afrika Bölgesi) Bölgesel Alanı'ndan gelen prim hacmi yüzde 5.2 düşüşle 615.1 milyon euro olarak gerçekleşti. Bu bölgede, Türk piyasası dikkat çekiyor. MAPFRE GENEL SİGORTA bunu çok fazla rekabetin olduğu bir alanda primlerde 281.6 milyon euroluk bir üretimle ve yerel para birimiyle yüzde 10.5'lik bir artış göstererek gerçekleştirdi.

KRİZDEN SONRA YÜZDE 45 BÜYÜME

MAPFRE 2014 yılının ilk yarısında, geçen yıldaki gibi 11.78 milyar euroluk prim üretti ve 457.7 milyon euroluk net kâr ile yüzde 0.4'lük bir büyüme gerçekleştirdi. Vergiler ve azınlık payları öncesi ilk yarı yıl kârı MAPFRE'nin en yüksek seviyesine ulaşarak, yüzde 8.7 arttı ve 942 milyon euro oldu. Böylece 2007'deki finansal krizin başlangıcından beri yüzde 45 oranında bir büyüme sağlandı.

Yılın ilk altı ayı boyunca güçlü seyreden işler şirketin mükemmel bir birleşik rasyo elde etmesini de sağladı. Dahası, kısmen İspanya'daki durum nedeniyle bu periyotta özkaynaklar yaklaşık 820 milyon euro artarak 10.71 milyar euroya yükseldi. Aynı şekilde, geçmiş yılın bitiminden bu yana özsermaye içerisinde yer alan gerçekleşmemiş sermaye kazançları 1.55 milyar eurodan fazla bir artış gösterdi. Hayat dışı alanda, yılın ilk yarısında, geçen yıla göre yüzde 0.5 düşüşle toplam 8.62 milyar euro prim üretildi. Yılın ilk çeyreğinden kaynaklanan düşüş ikinci çeyrekte yerini büyümeye bıraktı. Yılın ikinci çeyreğinde özellikle Brezilya'nın son derece iyi bir performans sağladığı görülen hayat sigortasında yüzde 1.4 artışla 3.16 milyar euroluk prim üretildi.

BİRLEŞİK RASYO 95.7

MAPFRE Başkanı ve CEO'su Antonio Huertas, "Bu sonuçlar gösterdi ki uluslararası işler büyümeye devam ediyor ve MAPFRE İspanya'da ekonomik toparlanmanın olduğu gözlemleniyor. Dahası, yüzde 95.7'lik mükemmel birleşik rasyo, üstün işletme yönetiminin varlığını açıkça ortaya koyuyor" dedi.

Özsermayenin 8.48 milyar euro olduğunu ve bu değerin 2013 yılından itibaren yüzde 8,3'lük bir artışı gösterdiğini hatırlatan Huertas, "Toplam yönetilen varlıklar son on iki ayda 72.33 milyar euroya çıkarak yüzde 7.2'lik bir artış gösterdi. Yönetilen tasarruf da yüzde 12 artarak 37.1 milyar euroya ulaştı. Ayrıca, Standard & Poors kredi derecelendirme kuruluşu mayıs ayında MAPFRE RE ve MAPFRE Global Riskler'in kredi notunu "A"ya çıkardı ve grubun ana şirketinin notunu da "BBB+"ya yükseltti. Her bir şirket için görünüm durağan olarak belirtildi. Standard & Poors ve diğer derecelendirme kuruluşlarının açıklamalarının yılın ilk yarısında yapılması MAPFRE'nin ve bağlı kuruluşlarının finansal gücünü tekrar teyit etti" diye konuştu.

ANA KONSOLİDE RAKAMLAR

Sonuçlar (ilk yarı yıl)	Milyon euro 2014	2013	% Değişimi 14/13
BRÜT YAZILAN VE ALINAN İŞLER	**11,784.6**	**11,781.5**	**%0.0**
Hayat Dışı	8,623.0	8,664.9	%-0.5
Hayat	3,161.6	3,116.6	%1.4
TOPLAM KONSOLİDE GELİRLER	**13,720.0**	**13,777.0**	**%-0.4**
VERGİ VE AZINLIK PAYLARINDAN ÖNCEKİ SONUÇLAR	941.9	866.5	%8.7
VERGİ VE AZINLIK PAYLARINDAN SONRAKİ SONUÇLAR	457.7	456.0	%0.4
HİSSE BAŞINA KAZANÇ (Euro sent)	**0.15**	**0.15**	**%0.4**

Sonuçlar (ilk yarı yıl)	Milyon euro 2014	2013	% Değişimi 14/13
TOPLAM AKTİFLER	62,421.9	58,566.9	%6.6
YÖNETİLEN TASARRUFLAR(1)	37,075.8	33,109.0	%12.0
ÖZKAYNAKLAR	8,484.8	7,867.8	%7.8

(1) Hayat teknik karşılıkları, mütüel fonlar ve emeklilik fonlarını kapsar.

BÖLGESEL ALANLARINA GÖRE ANA RAKAMLAR

Brüt yazılan ve alınan işler (ilk yarı yıl)	Milyon euro 2014	2013	% Değişimi 14/13
IBERIA BREZİLYA	4,298.2	4,285.9	%0.3
LATAM GÜNEY	2,705.5	2,676.0	%1.1
KUZEY AMERİKA	1,429.7	1,463.8	%-2.3
EMEA	1,016.4	1,028.0	%-1.1
LATAM KUZEY	615.1	648.6	%-5.2
APAC	647.5	621.8	%4.1
MAPFRE RE	46.1	40.8	%12.9
	1,885.6	**1,850.6**	**%1,9**

Vergi ve azınlık paylarından önceki sonuçlar (ilk yarı yıl)	Milyon euro 2014	2013	% Değişimi 14/13
IBERIA	383.7	391.2	%-1.9
BREZİLYA	341.1	258.6	%31.9
LATAM GÜNEY	87.9	91.6	%-4.1
KUZEY AMERİKA	37,4	55.5	%-32.5
EMEA	43.8	18.0	%143.3
LATAM KUZEY	43.1	40.2	%7.1
APAC	3.1	1.9	%57.3
MAPFRE RE	93.9	85.8	%9.5





Yol güvenliği için güvenli sürüş eğitimleri

Trafikte güvenliği sağlamak, kaza ve buna bağlı olarak trafikteki ölüm ve yaralanma oranlarını azaltma misyonunu gerçekleştirmek amacıyla FUNDACION MAPFRE (MAPFRE Vakfi), yıl içerisinde 450 sürücüye Güvenli Sürüş Teknikleri Eğitimi verecek.

Türkiye'nin ilk ve tek Formula 1 pisti Intercity İstanbul Park içerisinde yer alan Intercity Akademi'de düzenlenen yarım günlük eğitimlerden 3 Temmuz'dan bu yana 80'den fazla katılımcı faydalandı. Ağırlıklı olarak üniversite öğrencileri, servis şoförleri, mesleği gereği araç kullanan ve aktif olarak trafikte yer alan sürücüler yıl içerisinde güvenli sürüş eğitimlerinden faydalanabilecek.

Bu kapsamda, trafikteki riskleri algılamayı ve güvenlik kültürünü artırmayı hedefleyen eğitimlerde, Almanya'nın yol güvenliği enstitüsü DVR'nin müfredatına birebir uyularak, sürücülerin farkındalığının artırılması hedefleniyor.

Kısa bir teorik eğitimden sonra, padok alanında fren teknikleri, direksiyon hareketleri ve farklı zeminlerde güvenli sürüş metotları gibi pratik uygulamaları da içeren eğitimler yıl sonuna kadar devam edecek.

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

MikroSigortalı kadın sayısı 70 bine yaklaştı

Güneş Sigorta, MikroKredi kullanan dar gelirli girişimci kadınları geliştirdiği mikro ürünlerle desteklemeye devam ediyor. MikroSigorta uygulaması ile şu ana kadar 68 bin, MikroKonut ile ise 35 bin kadın sigorta güvencesi altına alındı.

MikroKredi kullanan dar gelirli girişimci kadınları geliştirdiği mikro ürünlerle destekleyen Güneş Sigorta, 2011 yılı sonunda başlattığı MikroSigorta uygulaması ile 68 bin, MikroKonut ile 35 bin kadını şu ana kadar sigorta güvencesi altına aldı. Bugüne kadar 75 bin kadının MikroKredi kullandığını belirten Güneş Sigorta Genel Müdürü Serhat Süreyya Çetin, "Bunların yüzde 90'ının kendini MikroSigorta ile güvence altına aldığını ve sayının 70 bine yaklaştığını görüyoruz. MikroKonut'ta da aynı sayıyı yakalayacağımıza inanıyoruz. Güneş Sigorta olarak mikro ürünler geliştirmeye sosyal sorumluluk bilincimizin bir yansıması olarak başladık ve her detayı o anlayışla ele aldık. Bu tür ürünler sunmadaki en büyük amacımız normal şartlarda sigorta ürünlerinden faydalanma şansı olmayan kitleleri sigortalı yapmak. Böylece hem onların karşılaşacağı risklerden en az hasarla çıkmalarını sağlamak hem de toplumumuzdaki sigorta bilincini yükseltmek" dedi.



TOPLAM 345 BİN 500 LİRALIK HASAR ÖDEMESİ

Uygulamaya alındığı günden bu yana MikroSigorta kapsamında 29 aileye 214 bin lira tazminat ödemesi yapıldığını ifade eden Çetin, MikroKonut için yapılan 141 bin 500 liralik ödeme ile bugüne kadar toplam 345 bin liralık ödeme gerçekleştirildiğini belirtti. Serhat Süreyya Çetin sözlerine şöyle devam etti; "Güneş Sigorta olarak, MikroSigorta ve MikroKonut ile yalnızca girişimci kadınlarımızı, yuvalarını ve hayatlarını değil, bir anlamda ailelerini de sigorta altına almanın gururunu yaşıyoruz. Özellikle kırsal kesimde çok düşük gelir düzeyine sahip olan kadınlarımız, aldıkları MikroKredi sayesinde kurdukları işle ailelerini geçindiriyorlar. Karşılaşabilecekleri herhangi bir kaza sonucunda tüm ailenin geliri son bulacağı için MikroSigorta ile aslında sadece girişimci kadınlarımızı değil bir anlamda onların ailelerini de sigorta altına almış oluyoruz."

MİKROSİGORTA VE MİKROKONUT

2011 yılı sonunda uygulamaya alınan MikroSigorta kaza sonucu ölüm, sürekli sakatlık teminatlarını kapsıyor ve terör ile deprem gibi doğal afetleri teminat altına alıyor. MikroKredi kullanan kadınlar bu güvenceden ayda yalnızca 1 lira ödeyerek yararlanabiliyor. 2013 yılı nisan ayında sunulan MikroKonut ile de dar gelirli girişimci kadınların yuvası, yangından yıldırıma, sel-su basmasından yer kaymasına kadar birçok temel riske karşı ayda 1 liraya güvence altına alınıyor.


Serhat Süreyya Çetin

MİKROKREDİ PROGRAMI

Toplam 175 ülkede dar gelirli kadınların ekonomik yaşama katılmaları amacıyla yürütülen MikroKredi Programı, Türkiye'de 2003 yılından bu yana uygulanıyor. Nobel ödüllü Prof. Dr. Muhammed Yunus ile ortaklaşa yürütülen Türkiye Grameen MikroKredi Programı, kadınlara iş kurabilmeleri için beyan esas olarak alınarak herhangi bir evrak istenmeden, teminat ve kefalet aranmadan, icra ve mahkemeye müracaat edilmeden sağlanan, ilk yıl için 100 lira ile 1000 lira arasında kredi verilen bir sistem.

Güneş Sigorta satış ekibi İstanbul'da buluştu

Güneş Sigorta'nın 10 Bölge Müdürlüğü, 6 Finansal Bölge Müdürlüğü ve 3 Temsilciliğinde görev yapan tüm satış ekibi ile Genel Müdürlükten ilgili birimler 2014 stratejilerini değerlendirmek üzere İstanbul'da bir araya geldi. Toplantı Güneş Sigorta Genel Müdürü Serhat Süreyya Çetin'in yanında tüm üst düzey yöneticilerin katılımı ile 16 Ağustos Cumartesi günü gerçekleştirildi.
Serhat Süreyya Çetin'in açılış konuşması ile başlayıp farklı departmanların sunumları ile devam eden toplantının ilk bölümünde, Sigorta Satış Danışmanları ve Finansal Satış Danışmanlarının görüş ve önerileri de değerlendirildi.


Güneş Sigorta Genel Müdürlük binasında yapılan 2014 strateji değerlendirme toplantısının ardından toplantıya katılan Güneş Sigorta çalışanları akşam Boğaz'da tekne turuna çıktılar.

KIRAN KIRANA MÜCADELE

200 kişilik katılımla gerçekleştirilen toplantı kapsamında, yoğun geçen sunumların ardından keyifli bir etkinliğe de imza atıldı. Satış ekiplerinin genel müdürlük oryantasyonunu artırmak ve teknik departmanlarla iletişimini güçlendirmek amacıyla gerçekleştirilen "TOPla kazan" oyununda Genel Müdürlük binasının tamamı aktivite sahası olarak kullanıldı.
Testlerden su oyunlarına, dengeden akıl oyunlarına kadar geniş bir yelpazede 20 farklı istasyonda düzenlenen "TOPla kazan", Sigorta Satış Danışmanları ve Finansal Satış Danışmanlarından oluşan ekiplerin kıran kırana mücadelesine sahne oldu.
Aktivitenin ödül töreni akşam İstanbul Boğazı'nda gerçekleştirilen tekne turunda yapılırken, ekipler yeni dönem ile birlikte başlayacak yoğun tempo için ihtiyaç duyacakları enerjiyi de depoladı.







Türk Nippon Sigorta hız kesmeden büyüyor

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, prim üretimlerinin 2014 yılının ilk altı ayında nominalde yüzde 95, reelde ise yüzde 79 büyüdüğünü belirtti. Pamukçu, Türk Nippon Sigorta'nın, yılın ilk altı ayı sonunda hayat dışında faaliyet gösteren şirketler arasında en yüksek büyümeyi gösterdiğini kaydetti.

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, 2014 yılının kendileri için çok iyi başladığını ve iyi de geçtiğini açıkladı.

2014 yılının ilk altı aylık sonuçları itibarıyla değerlendirildiğinde hedeflerinin çok üstüne çıktıklarını aktaran Pamukçu, 2013'te olduğu gibi bu sene de özellikle oto dışı branşlarda büyüme isteklerini ilk altı ay sonunda rakamlarına başarılı bir şekilde yansıttıklarını ifade etti.

"Şirketimizin toplam prim üretim rakamlarını, 2014 yılının ilk altı ayını yine aynı dönemin 2013 yılı ile karşılaştırdığımızda nominalde yüzde 95, reelde ise yüzde 79 büyüdüğünü gözlemliyoruz" diyen Dr. E. Baturalp Pamukçu, Türk Nippon Sigorta'nın, yılın ilk altı ayı sonunda hayat dışında faaliyet gösteren şirketler arasında en yüksek büyümeyi gösterdiği bilgisini verdi.

'STRATEJİMİZİ BAŞARIYLA ORTAYA KOYUYORUZ'

Türk Nippon Sigorta'nın, oto branşlarında ağırlıklı olarak üretim yaptığı kasko sigortalarında üretim artışının yine aynı dönemler dikkate alındığında yüzde 22 olarak gerçekleştiğini belirten Pamukçu, toplam oto sigortalarındaki üretim artışlarınınsa yüzde 41 olduğunu söyledi. Pamukçu, "2014 yılının ilk altı ayı sonunda elde ettiğimiz sonuçlar, 2013 yılının ikinci yarısından itibaren oluşturmuş olduğumuz stratejimizi başarıyla ortaya koyduğumuzu gösteriyor" dedi.

'BÜYÜME ORANIMIZI YIL SONUNDA DA KORUYACAĞIZ'

"Şirketimiz 2014 yılının ilk altı ayı sonunda da iş dağılımını oto dışı branşlar lehine çevirerek, dağılımın yüzde 60'ının oto dışı, yüzde 40'ının ise oto branşlarından oluşmasını sağladı. Oto branşların çok büyük bir kısmı ise kasko sigortalarından geliyor" diyen Pamukçu, 2014 yılı sonunda hedeflerinin, ilk altı ay sonunda elde edilen büyüme oranını koruyarak prim üretim dağılımında oto dışı branşların payını ve kârlılığı daha da artırmak olduğunu dile getirdi.

'KASKO YILIN İLK ÇEYREĞİNDEKİ PERFORMANSINI YAKALAYAMADI'

Türk sigorta sektöründe, kasko sigortalarında 2013 yılının ilk çeyreğinde yazılan primin 1 milyar 215 milyon lira olduğunu kaydeden Dr. E. Baturalp Pamukçu, 2014 yılının aynı döneminde yazılan primin 1 milyar 200 milyon lira olarak gerçekleştiğinin altını çizdi. Kasko sigortalarında prim üretiminde düşüş oranının yüzde 1.2 olduğuna dikkat çeken Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Daha önce toplam hayat dışı sigorta prim üretiminin yüzde 21.6'sı kasko sigortalarından sağlanırken, 2014 yılının ilk çeyreğinde bu oran yüzde 19.4'e geriledi" diye konuştu.



Türk Nippon Sigorta'nın kasko branşındaki üretiminin ilk altı ayda yüzde 22 oranında arttığını belirten Genel Müdür Dr. E. Baturalp Pamukçu, oto sigortalarındaki toplam üretim artışınınsa yüzde 41 olduğunu ifade etti.

'KASKODA TEKNİK KÂR ORANI SEKTÖRDE YÜZDE 22.23'

Kasko sigortalarında ilk çeyrek sonunda genel olarak görülen teknik iyileşmenin konsolide sonuçların da olumlu olmasına yön verdiğine değinen Pamukçu, konu hakkında şunları söyledi: "Kasko sigortalarında, 2013 yılının ilk çeyreğinde yüzde 13.07 olarak gerçekleşen teknik kâr, 2014 yılının aynı döneminde yüzde 22.23 olarak kayıtlara geçti. Türk sigorta sektörü, son dönemlerde giderek artan bir çabayla ve kararlılıkla doğru risk seçimi, dengeli portföy dağılımı, riske uygun fiyatlama ve hasar maliyetlerini düşürücü yönde alınan tedbirler ile teknik kârlılığı olumlu yönde etkileyecek adımlar attı. Yaşanan bütün bu olumlu gelişmelerin aksine, 2014 yılında bu branştaki küçülme, yıl içinde devam eden bir eğilim göstermesi durumunda yıl sonundaki teknik sonuçlara olumsuz olarak yansıyabilir."

'RİSK SELEKSİYONU SAYESİNDE KÂRLILIĞIMIZI SÜRDÜRÜYORUZ'

Şirket olarak, kasko sigortalarında risk seleksiyonu ve riskin her parametresini dikkate alarak oluşturdukları fiyatlandırma mekanizmasını kullandıklarını vurgulayan Pamukçu, "Bu yapı da, bize, doğru riski doğru fiyatlandırma ortamını oluşturuyor. Bunun yanında hasar süreçlerini etkin bir şekilde kontrol ediyoruz. Kasko sigortalarında risk seleksiyonu ve teknik kriterleri ön plana alarak yapmış olduğumuz fiyatlandırma kârlılığımızın devam eden bir trende girmesine yol açtı" dedi.

'SATIŞ KANALLARININ GELİRİNİ ARTIRMAYI HEDEFLİYORUZ'

Türk Nippon Sigorta'nın, özellikle 2013 yılından başlamak üzere şirkete ve paralelinde satış kanallarına gelir getirecek her branşta agresif bir oyuncu olma hedefini etkin olarak uyguladığını belirten Pamukçu, bu branşların da tahmin edildiği gibi oto dışı branşlar olduğundan bahsetti.

'AĞIRLIKLI OLARAK KOBİ SİGORTALARINDA BÜYÜDÜK'

Özellikle 2014 yılında, ürün yapılarını tekrar gözden geçirdikleri bireysel ve orta ölçekli iş segmentine ağırlık verdiklerine dikkat çeken Pamukçu, şunları söyledi: "Bu yılın ilk altı ayında şirketimiz etkin olarak üretim yaptığımız bireysel sigortaların yanı sıra özellikle küçük ve orta boy işletmelerin yangın, sorumluluk, nakliyat ve inşaat sigortalarında ağırlıklı olarak büyüdü ve bu büyümesini kârlılığa olumlu olarak yansıttı."

'ACENTELERİMİZİN HEP YANINDA OLMAMIZ GEREKTİĞİNİ BİLİYORUZ'

Türk Nippon Sigorta'nın ilk andan itibaren acentelerinin hep yanında olmaları gerektiğinin bilinciyle faaliyetlerini sürdürdüğünü vurgulayan Pamukçu, şirket olarak, özellikle oluşturdukları yeni bireysel ve ticari ürünlerle acentelerinin portföy dengesine katkıda bulunarak müşterileri için alternatifli portföy çeşitlendirmesi yaptıklarını ifade etti.

'ACENTELERİN MOTİVASYONUNU DESTEKLEMEK İÇİN ÇALIŞIYORUZ'

2014 yılında, verimli üretim alanlarında portföyü artırma stratejisine paralel olarak acentelerinin iş yapma isteklerini her an canlı tutacak kampanyalar düzenlediklerinin bilgisini veren Pamukçu, sözlerini şöyle tamamladı: "Acentelerimize her alanda destek olup satış motivasyonlarını destekleyecek her türlü adımı atmaya devam ediyoruz. Attığımız bu adımlara paralel olarak, acentelerimizin bize dokunabilmesinin ve her an bize ulaşabilmesinin, kısaca ulaşılabilir olmamızın yarattığımız çok önemli artı bir değer olduğunu düşünüyorum."

'REKABET, HİZMETTEN ÖDÜN VERİLMEDİKÇE ÇOK DOĞAL'

"Liberal ekonomilerde rekabet, bütün sektörlerde görülebilecek en doğal olgudur" diyen Pamukçu, önemli olanın yapılan rekabetten dolayı verilen hizmet kalitesinden ve süreçlerinden ödün verilmemesi olduğunun altını çizdi. Türk sigorta sektöründe yaşanan fiyata dayalı rekabetin hizmet kalitesinden ödün verilmesine genel anlamda yol açmadığını düşünen Pamukçu, rekabetin, şirketlerin yapmış olduğu teknik çalışmaların önüne geçmesi durumundaysa bunun sonuçlara olumsuz olarak yansıdığını ve çoğu şirket için rekabetin sürdürülebilir olmasını imkânsızlaştırdığını belirtti.

'ACENTELER PORTFÖYLERİNDE OTO DIŞI ÜRÜNLERİ ARTIRMALI'

Acentelik faaliyetinin her ticari işletme gibi sürdürülebilir olmasının öneminden bahseden Dr. E. Baturalp Pamukçu, konu hakkında şunları ifade etti: "Bunun için de acentelerin, portföylerini sadece oto sigortaları ile değil, oto dışı sigortalarından da oluşturmaları gerekiyor. Çünkü oto sigortaları, hasar frekansı ve hasar yapıları yüksek ürünler. Oto sigortası ürünlerinin diğer sigorta ürünlerine göre satışı daha kolay, ancak bu ürünler acentelerin hasar frekansını ve hasar prim oranlarını artıran sonuçlara yol açabiliyor. Dengeli portföy yapısına sahip olan acentelerin faaliyetlerini sürdürebilmesi çok daha kolay oluyor."



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

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

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

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

ACE ile iletişim için
dentalturkey@acegroup.com

ACE sigortalar™

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

Sompo Japan teknolojik altyapısını sürekli yeniliyor

Sompo Japan Sigorta'nın teknolojik altyapısının sürekli yenilendiğini belirten Sompo Japan Bilgi Teknolojileri Genel Müdür Yardımcısı Kemal Beceren, teknolojik güncellemelerden, başta acenteler olmak üzere tüm paydaşların olumlu etkilendiğini söyledi.

Sompo Japan Bilgi Teknolojileri Genel Müdür Yardımcısı Kemal Beceren, başta acenteler olmak üzere tüm satış kanallarına ve müşterilerine en iyi hizmeti sunabilmek için teknoloji alanında sürekli yatırımlarının olduğunu söyledi. Sompo Japan'ın teknolojik altyapısının daha önce 2010 yılında yenilendiğini belirten Beceren, bu yıl itibarıyla hem Ana Veri Merkezi'nin hem de Ankara'daki Olağanüstü Durum Merkezi'nin yenileneceğini ifade etti. Beceren sözlerine şöyle devam etti: "Planladığımız yatırımların önemli bir bölümünü tamamladık. Ağustos ayının ilk yarısı itibarıyla başta acentelerimiz olmak üzere tüm paydaşlarımız kullandıkları sistemler üzerindeki olumlu değişiklikleri hissetmeye başladılar. Donanım yatırımları dışında mevcut yazılımlarımızı da; gelişen teknolojileri etkin kullanarak çağı yakalamak, satış kanallarımızın iş yapış şekillerini değiştirerek operasyonel verimliliklerine katkıda bulunup tüm odaklarını satış faaliyetlerine yönlendirerek cirolarını artırmak amaçlarıyla değiştiriyor/geliştiriyoruz."

Hasar yazılımını 2014 yılının ilk yarısında değiştirdiklerini belirten Beceren, bu değişikliğin meyvelerini yılın son çeyreğinde toplamaya başlayacaklarını sözlerine ekledi. Beceren, hasar süreçlerini elektronik ortamda takip ederek müşteriye hızlı ve etkin bir hasar hizmeti vereceklerini söyledi. Bunun dışında yakın zamanda kurumsal sitelerini de değişen teknolojileri ve müşteri eğilimlerini dikkate alarak yenilediklerini ifade eden Beceren, "Müşterilerimiz yeni kurumsal portalımızda gereksinim duydukları tüm bilgilere pratik ve hızlı bir şekilde ulaşabilecekler. Hem içerik hem de tasarım olarak yenilediğimiz kurumsal sitemiz kullanıcı dostu tasarımı ile ziyaretçilerine mobil ortamlarda da çok hoş deneyimler yaşatacak" dedi.

'TEK TUŞLA POLİÇE'

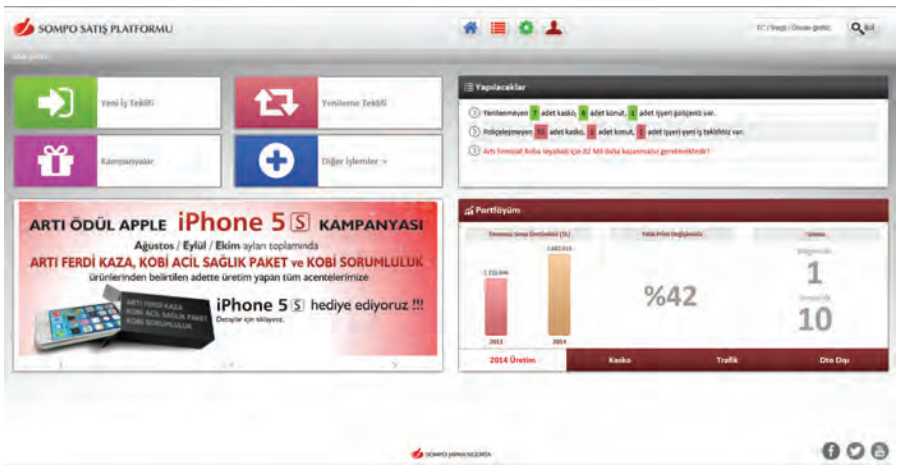
Sompo Japan'ın kurulduğu ilk yıllardan itibaren, acentelerin gereksinimlerini karşılamak amacıyla hazırladığı ve acentelerin her zaman övgüyle andığı acente portalından da bahseden Beceren, bu portalın, değişen teknolojileri kullanarak ve güncel trendleri dikkate alarak acentelerin eğilimleri ve güncel gereksinimleri çerçevesinde yenilendiğini söyledi. Bazı acentelerin bu yeni portalı pilot olarak kullanmaya başladıklarını belirten Beceren, "Yeni portalla ilgili aldığımız geri bildirimler oldukça olumlu ve dolayısıyla portalı tüm acentelerimizin kullanımına açtığımız zaman sektörde oldukça ses getireceğini düşünüyoruz. Bu yeni portal sayesinde site içi dolaşım oldukça kolaylaşacak, acentelerimiz gereksinim duydukları tüm operasyonel raporlara, yenileme listelerine anında erişirken, sistem tarafından önceden otomatik olarak hazırlanacak olan yenileme veya çapraz satış tekliflerini tek tuşa basarak poliçeleştirebilecekler. Bu portal sayesinde acentelerimizin operasyonlarının çok büyük ölçüde ortadan kalkacağını ve acentelerimizin tüm enerjilerini satışa yönlendireceklerini düşünüyoruz. Portalın en büyük özelliklerinden biriyse acente ve müşterilerin çeşitli özelliklerine göre özelleşmesi ve acentelerin cirolarını artırmalarına yönelik akıllı çapraz / üst satış önerilerini otomatik olarak üretip kullanıcıları satış yapmaya yönlendirmesi olacak. Ayrıca yeni portal acentelerimizin günlük / haftalık yapması gereken işleri sürekli olarak hatırlatarak hiçbir işin unutulmamasını sağlayacak" dedi.

'ACENTELERİN OPERASYONLARINI AZALTIYORUZ'

Beceren, portalı dinamik bir şekilde yaşatabilmek için acentelerden gelen geri bildirimlerin dikkate alınıp sürekli olarak yenilenmesi gerektiğini söyledi. "Acente portalının önemli bir bölümü ise hızlı satış platformumuz" diyen Beceren, yaklaşık bir yıldır kullanımda olan hızlı satış platformunun her geçen gün geliştirip zenginleştirildiğini sözlerine ekledi. Beceren, "Bu platform birden çok çeşit ürüne ve/veya aynı ürüne birden çok alternatif teminatlı teklifi aynı anda üretebilen sektördeki ilk uygulamadır. Bu platformdan müşteri ve aracın üç-dört temel bilgisini girerek bir adet trafik, iki adet farklı teminat içerikli kasko ve ayrıca bir adet ferdi kaza teklifini aynı anda hem de toplam 15 - 20 saniye içinde oluşturabilirsiniz. Yani acentelerimiz dört adet teklifi 15 - 20 saniye içinde müşterilerine sunabiliyor" şeklinde konuştu.



Minimum veri girişi ile teklif üretilmesini sağlayan platformun acente satışlarını artırmadaki en büyük yardımcıları olduğunu belirten Kemal Beceren, platformdan satış yapılan ürün sayısının her geçen gün arttığını dile getirdi. Acentelerin her zaman en önemli satış kanalı olacağını belirten Beceren, "Teknoloji ve sosyal ağların yaygınlaşmasına paralel olarak, müşteriler her türlü gereksinimlerini karşılarken interneti daha yaygın olarak kullanacak ve fiyat ile hizmet içeriği konusunda araştırma yapacaklardır. Bu gerçeği dikkate alarak müşterilerin bu eğilimlerine hizmet edecek müşteri portalları oluşturmak ve acentelere ait olacak bu portallar yardımıyla gelecek yeni müşterilerin taleplerini nihai olarak acentelerde sonlandırmak olasıdır" dedi. Bu konuda yatırım yapanların zaman içinde yatırımlarının geri dönüşlerini alacaklarını ifade eden Beceren, bu geri dönüşlerin yeni müşteri ve buna bağlı olarak artan ciro olacağını sözlerine ekledi.



'ACENTELER TEKNOLOJİYE UYUM SAĞLIYOR'

Teknolojik gelişmelerden sürekli haberdar olan ve sürekli yenilik talep eden bir acente ağının olduğunu söyleyen Beceren, acentelerin hızla gelişen teknolojiye kolay uyum sağlayabildiklerini belirtti. Acentelerin kullandıkları teknolojiyi çağın gereklerine uygun olarak güncelleddiklerini dile getiren Kemal Beceren, bu sayede Sompo Japan'ın geliştirdiği yeni teknolojilere uygun yazılımları kullanabildiklerini ifade etti. Acentelerin en çok yazılım alanında desteğe ihtiyaçları olduğunu ifade eden Beceren sözlerine şöyle devam etti: "Donanım bir şekilde satın alınabilir, fakat etkin, operasyonel olarak çok kolay kullanılabilecek ve satış odaklı bir yazılım sahibi olan acentelerin tüm enerjilerini satışa vererek hayal ettikleri ciro düzeylerine ulaşabileceklerini düşünüyorum. Biz de yeni portalımızı bu gereksinimleri adresleyecek şekilde geliştirdik. Ayrıca çoklu acentelik sahibi olan ve müşterilerinin tamamını yönetecek bir yazılıma sahip olan acentelere de web servisler sağlayarak operasyonlarının azalmasına katkıda bulunuyoruz."

'FARKLI GÖRÜŞLER FAYDA SAĞLIYOR'

Kemal Beceren, Sompo Japan'ın bir Japon şirketi olduğuna dikkat çekti. Japonya ile özellikle teknoloji alanında fikir alışverişinde bulunduklarını söyleyen Beceren, çeşitli konularda farklı görüşler almanın fayda sağladığını belirtti. Olağanüstü durumlarda devreye alacakları iş sürekliliği planını Japon meslektaşlarının engin deneyiminden yararlanarak hazırladıklarını ifade eden Beceren, "Diğer taraftan şunu gönül rahatlığıyla söyleyebilirim ki, bizim geliştirdiğimiz bazı uygulamalar da grubumuzun diğer ülkelerdeki şirketlerine örnek olarak gösteriliyor. Bu uygulamalarımızı incelemek için hem Japonya'dan hem de dünyanın diğer ülkelerindeki şirketlerimizden çok sayıda ziyaretçi ağırladık ve ağırlamaya devam edeceğiz. Dolayısıyla şirketin ana merkezi ve diğer ülkelerdeki şirketleri ile her alanda iki taraflı etkin bir iletişimimiz olduğunu söyleyebilirim. Özellikle iş zekası alanında yaptığımız çalışmalar, Japonya'daki ana şirketimizde oldukça ses getirdi" dedi. İş birimlerinin tamamının, kendi sorumluluk alanlarıyla ilgili bilgiye kolaylıkla erişip analiz yapabildiklerini belirten Beceren, "Bu analizleri sadece kendi sonuçlarımız üzerinden değil, sektör sonuçlarıyla karşılaştırmalı olarak yapabiliyor ve her geçen gün bir öncekine göre daha iyi sonuç üretmek için çalışıyoruz" dedi.

'ACENTELERİMİZE HER TÜRLÜ TEKNOLOJİK DESTEĞİ VERİYORUZ'

Acentelerin teknolojik altyapılarını yıllardır önemsediklerini belirten Kemal Beceren, bu konuda acenteleri desteklediklerini vurguladı. "Bizi ortak olarak gören, gerçekten bizim ürünlerimizi satmak niyetiyle kendi portallarını oluşturan ve oluşturacak acentelerimize ilgili ürünlerimizin teklif / satış servislerini sağlıyor ve bazı özel ürünler için kendi kullandıkları özel sistemlerle entegrasyonlar sağlayabiliyoruz" diyen Beceren, bu konuda oldukça butik bir hizmet verdiklerini söyledi. Beceren, potansiyeline inandıkları her acenteyi dikkate alıp gereken her türlü teknolojik desteği verdiklerini dile getirdi.

Groupama'nın desteğiyle eski kitap ve haritalar gelecek nesiller için kurtarılıyor

Haritalar ve kitaplar gelecek nesillere aktarılıyor

Groupama, Fransız Anadolu Araştırma Enstitüsü'nün (IFEA) bünyesinde bulunan tarihi kitap ve haritaları koruyarak, kültüre verdiği desteği bu yıl da devam ettiriyor. Groupama, kültür ve sanata verdiği desteği sürdürüyor. Groupama, Türkiye'de bulunan Fransız Anadolu Araştırma Enstitüsü'ne (IFEA) bağış yaparak eski haritaların ve kitapların renove edilmesi ve korunmasına katkıda bulunuyor.


Ramazan Ülger

'ESKİYİ GÜNÜMÜZE HEDİYE EDİYORUZ'

Anadolu topraklarında insan bilimleri, sosyal bilimler ve antik dönem bilimleri alanındaki araştırmaları koordine eden Fransız Anadolu Araştırma Enstitüsü (IFEA), herkese açık kütüphanesi, haritalama birimi, dokümantasyon merkezlerinin yanı sıra bilimsel etkinlikleriyle de halka hizmet veriyor. Groupama Genel Müdürü Ramazan Ülger, "Groupama olarak sosyal sorumluluk projeleri kapsamında sanata verdiğimiz desteği sürdürmeye devam ediyoruz. IFEA'nın projeleri bu anlamda bizim için çok önemli. Kütüphanede korunaksız ortamda saklanan kitaplar ve tarihi haritaların korunmasına destek olmaya devam edeceğiz. Eskiyi renove edip gelecek nesillere taşımak, günümüze hediye etmek bizim için çok anlamlı. Birçok kitap ve haritanın bizim de desteğimizle korunduğunu ve gelecek nesillere aktarıldığını bilmek gurur verici" dedi.







Groupama Plaza 'Yeşil Bina Sertifikası' adayı

Groupama, çevreci yaklaşımıyla dünyada en yaygın, en güvenilir ve en geçerli sertifika olan LEED'i (Yeşil Bina Sertifikası) almak için USGBC'ye (United States Green Building Council - Amerika Birleşik Devletleri Yeşil Bina Konseyi) başvurdu.

Groupama çevreye olan duyarlılığını bir kez daha belgelemek adına şirketin Maslak'ta bulunan Genel Müdürlük binası Groupama Plaza'ya LEED (Yeşil Bina Sertifikası) almak için USGBC' ye başvurdu. LEED gerekliliklerini yerine getirerek başvurusunu yaptı. Toplamda 6 aylık süreci kapsayacak olan projede Groupama, Erke Sürdürülebilir Bina Tasarım Danışmanlık Şirketi'nden danışmanlık alacak.

Enerjiyi ve suyu daha tasarruflu kullanan, çevreye daha az zarar veren ve sağlıklı bir iş ve yaşam alanı oluşturan Groupama, kendi sektöründeki LEED sertifikasına ilk kez başvuran şirket oldu.

SEKTÖRDEKİ İLK ŞİRKET

Groupama, ayrıca geçtiğimiz yıl çevre dostu enerjiyi seçerek elektrik tüketimini karşılamak üzere yenilenebilir enerjisini Demirören-Axpo'dan tedarik etmeye başlamıştı. Groupama, Demirören-Axpo ile yaptığı anlaşma kapsamında Avrupa enerji standartlarına uygun, üretim lokasyonundan tüketim lokasyonuna transfer sağlayan "Yenilenebilir Enerji Kaynağı Garantisi" (Guarantee of Origin veya GoO) sertifikasına sahip.

Groupama

OKULA DEVAM
EĞİTİM SİGORTASI





Başlangıçtan Mezuniyete, Eğitim Güvencede...

Hayatta yaşanabilecek olumsuzlukların, çocuklarımız için büyük özenle oluşturduğumuz eğitim standardını aşağıya çekmesine izin vermeyelim. "Okula Devam" Eğitim Sigortası sayesinde, beklenmedik durumlarda ortaya çıkabilecek olumsuz koşullarda bile çocuklarımız eğitimlerine devam etsinler.





0850 250 50 50
www.groupama.com.tr

Groupama Sigorta

Ray Sigorta İcra Kurulu Üyesi Fahrettin Turan: Doğrudan Tazmin Sistemi (DTS) hizmet kalitesini artırır

Ray Sigorta'dan DTS'ye destek

Trafik sigortalarında Doğrudan Tazmin Sistemi'nin şirketlerin kendi müşterilerine hizmet vermesi konusunda önemli bir adım olacağını belirten Ray Sigorta İcra Kurulu Üyesi Fahrettin Turan, bunun mağduriyetleri önleyeceğini ve hizmet kalitesini artıracağını belirtti.

Ray Sigorta İcra Kurulu Üyesi, Oto Teknik ve Hasar, Rücu Direktörü Fahrettin Turan, sektörün gündeminde bulunan trafik sigortalarında "Doğrudan Tazmin Sistemi"nin (DTS) mağduriyetleri önleyeceğini ve hizmet kalitesini artıracağını söyledi. DTS ile birlikte özellikle şirketlerin kendi müşterilerine hasar anında hizmet vermesinin çok önemli bir adım olacağını dile getiren Turan, "Çünkü şu anda bu branştaki hasarların yönetiminde çok farklı yöntemler kullanılıyor ve zaman zaman mağduriyetler yaşanıyor. Hazine Müsteşarlığımız da bu anlamda hasarları ve şikayetleri yakından takip ediyor ve düzenleyici olarak özellikle yedek parça konusunda yaşanan farklılıkları azaltmaya çalışıyor" dedi.

"Ancak DTS ile beraber servis seviyelerinin artmasıyla birlikte özellikle müşterilerimize sağlayacağımız hizmet kalitesi artacak" diyen Turan şöyle devam etti: "Buna ek olarak ileride kasko branşında olduğu şekilde ürün geliştirme anlamında yenilikler olacak ve onarım ağına yönlendirme de eskiye göre çok radikal şekilde artacaktır. Neticede bu bakımlardan oto branşlarında çok temel değişiklikler olma ihtimali yüksektir. Diğer taraftan hasar ödemelerinden sonra kurulacak sistemden alınacak sabit hasar rakamı konusu DTS'nin önemli bir ayağını oluşturuyor. Burada henüz tam bir netlik oluşmasa da Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi (SBM) tarafında önemli ilerlemeler kaydedildi."

'KASKO FİYATLARI DÜŞTÜ'

Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB) verilerine göre kasko sigortalarında 2013 yılının ilk yarıyıl prim üretimi 2 milyar 535 milyon lirayken 2014 yılının ilk yarıyıl prim üretiminin 2 milyar 446 milyon olarak açıklandığını hatırlatan Turan şunları söyledi: "Mevcut konjonktürde bu düşüşün doğal olduğunu ve bu gerilemenin sinyallerinin geçen yılın 3. çeyreğinden itibaren görüldüğünü düşünüyorum. Aslında TSB verilerine göre burada bir önceki yılın aynı dönemine oranla yüzde 3'lük bir prim azalması olsa da poliçe adetlerinde yüzde 3'lük bir artış görülüyor. Halbuki bir önceki yıl aynı değişime baktığınızda adet yüzde 2 küçülürken prim yüzde 15 büyümüş. Yani bu yılın ilk yarısında ortalama prim seviyesi prim üretimi pahasına önemli oranda düşmüş görülüyor ki bu da doğal olarak büyüme sonuçlarına yansıdı. Prim büyümesi tarafındaki bu sonuca karşın kârlı yapısını koruyacağına inandığım kasko branşındaki poliçe artışını önümüzdeki dönemler için olumlu bir gösterge olarak görüyorum."

'TRAFİKTEKİ PRİM ARTIŞI ÖNEMLİ'

Trafik sigortalarında geçen yıla oranla 102 milyonluk prim artışı olmasının önemli olduğunu vurgulayan Turan, "Açıkçası mevcut şartlara göre çok önemli bir artış yaşandığını düşünüyorum. Geçen yılın ilk 6 ayında poliçe adedini artırmadan yüzde 50 seviyelerinde büyümüş bir pazarda takip eden yılın aynı döneminde hem de şartların oldukça terse döndüğü bir dönemde yüzde 4 de olsa bir büyüme sağlamak bence yapısal anlamda önemli bir gösterge olarak değerlendirilmeli" dedi.

"Az önce kasko sigortaları için anlattığım şekilde trafik sigortalarındaki verilere göz attığımızda geçen yılın 3. çeyreğinden itibaren başlayan ortalama prim düşüşünü bu branşta da gözlemleyebiliriz" diyen Turan, "Zaten farklı platformlarda diğer meslektaşlarımızın da belirttiği gibi gerek piyasadan aldığımız bilgilerde gerekse yaptığımız pazar analizlerinde bazı şirketlerin muhtemelen kendi stratejik hedefleri doğrultusunda zaman zaman önemli fiyat indirimleri yaptıklarını ve fiyata oldukça duyarlı olan trafik poliçelerinde ortalama prim seviyelerinin aşağıya doğru indiğini görmekteydik. Bu da poliçe adedini yüzde 5 büyüten branşta prim artışında önceki yıla oranla çok daha düşük bir büyüme olması sonucuna neden oldu" şeklinde konuştu.



'İKİNCİ YARIDA PERFORMANS ARTACAK'

Fahrettin Turan, "İlk altı aylık veriler ışığında, gerek sektör gerek Ray Sigorta olarak 2014 yılına ilişkin sektördeki beklentileriniz ve öngörüleriniz nelerdir?" şeklindeki sorumuzu şöyle yanıtladı: "Trafik branşındaki prim büyümesinin artarak sürmesini bekliyorum. Özellikle bu yılın ortalarından başlayarak, geçen yıldan bu yana yaşanan düşüş trendinin azaldığını gözlemliyoruz, önümüzdeki 6 aylık süreçte sektörün ilk yarıya göre daha iyi bir performans göstereceğini düşünüyorum. 2014 yılında trafik prim büyümesinin ilk altı aylık oranın üzerinde gerçekleşeceğini ve yüzde 10'u aşacağını beklemekteyim. Ray Sigorta olarak biz de bu gidişata paralel olarak trafik primlerimizin yıl sonunda ilk yarının çok üzerinde bir artış sağlayacağını ve sektörün büyüme oranına paralel bir büyüme ile yılı kapatacağımızı öngörüyoruz.

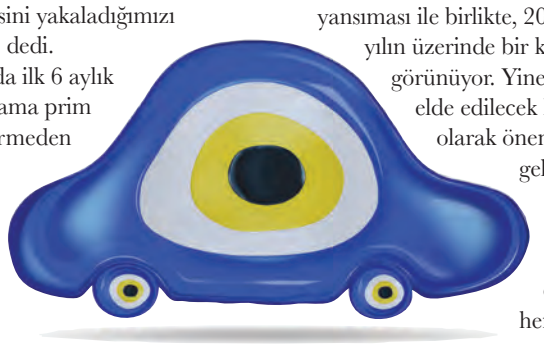
'KASKODA BÜYÜME ZOR'

Kasko branşı ise büyüme anlamında trafik branşı kadar iyi bir performans gösteremeyecek gibi görünüyor. Prim seviyelerindeki düşüş trendinin henüz terse dönmediğini gözlemlediğimiz bu branşta bu yıl sonundaki prim üretiminin önceki yılın çok üzerinde bir seviyede kapanmasını mümkün görmüyoruz. Bu gelişmeler ışığında yıl sonunda kasko üretiminin reel olarak büyümesi zor görünmekle beraber nominal olarak yüzde 3-4 civarında bir büyüme sağlama olasılığı bulunuyor. Şirket olarak biz mevcut kârlılığımızı azaltmadan, hasar prim oranımızı artırmadan ve mevcut prim seviyemizi koruyarak sektörün büyüme oranları mertebelerinde bir büyüme yakalamayı bekliyoruz."

'RAY SİGORTA KÂRLILIKTAN FERAGAT ETMEYECEK'

Ray Sigorta'nın ilk altı aylık verilerini de değerlendiren Turan, "Sektörde yaşanan gelişmelere paralel olarak Ray Sigorta da motor branşlarında geçen yılın ilk 6 ayındaki büyüme rakamlarının altında. Şirket olarak yukarıda bahsettiğimiz aşırı fiyat rekabetinden kaçınarak kârlı olduğumuz segmentlerdeki poliçe sayılarımızı arttırıyor ve geçen yıl sağladığımız hasar prim oranını koruyarak kârlı yapımızı sürdürülebilir hale getirmeye çalışıyoruz. Ortalama primlerimizi pazardaki bazı örnekler gibi düşürmeden sürdürülebilir kârlılığa yönelik bir prim seviyesini yakaladığımızı düşünüyorum" dedi.

Trafik branşında ilk 6 aylık dönemde ortalama prim seviyesini düşürmeden sektör büyümesine paralel bir büyüme oranını yakaladıklarını belirten Turan, "Trafik branşındaki prim gelişimimiz 2. çeyrekten itibaren istikrarlı bir şekilde artıyor ve ikinci yarıyılda da bu artışın devam ettiğini görüyoruz. Kaskoda ise trafik kadar olumlu bir gelişim görünmemekle beraber kârımıza en yüksek katkıyı sağlayan bu branşta rasyonel olmayan fiyat hareketlerine girmeden mevcut yapımızı koruyacağız. Yani büyüme pahasına kârlılıktan feragat etmeye hiç niyetimiz yok" diye konuştu.



'TRAFİKTE DÜZELME SÜRECEK'

Trafik sigortasındaki kâr sorununa değinen Fahrettin Turan şu değerlendirmeyi yaptı: "Trafik branşında üretim kadar önemli bir husus da tabii ki kârlılıktır. Bu bakımdan 2011 yılında başlayan ortalama prim seviyesindeki artış trendi 2013 yılı sonunda mali tablolarda olumlu etkisini gösterdi. TSB verilerine baktığımızda yıl içinde yazılan poliçelere ait hasarların primlere oranının 2013 yılında keskin şekilde düştüğü görülüyor, hasar ihbar süreçlerinin kısalması ve teknik karşılık ayırmadaki standartların yükselmesine rağmen bu gelişme önümüzdeki dönemlerdeki mali sonuçlar için daha iyimser bir beklenti yaratıyor." Bununla birlikte 2013 yılının 8. ayından itibaren başlayan ve bu yılın ortalarına kadar etkisi görülen ortalama prim seviyesindeki gerilemenin sürdüğüne işaret eden Turan, "Ayrıca önceki yıllara ait özellikle bedeni hasarlardaki artış trendinin hız kesmeden devam etmesi 2014 yılı sonunda geçen yıldan iyi bir sonuç çıkmasını zorlaştıracaktır diye düşünüyorum. Bununla beraber bu yılın kalan kısmında prim seviyelerindeki bu düşüşün toparlanacağını ve özellikle mevzuatta yapılacak değişikliklerle beraber önümüzdeki birkaç yıl içinde trafik branşında pozitif sonuçların görüleceğini umuyorum" diye konuştu.

'KÂRIN LOKOMOTİFİ KASKO'

Ray Sigorta İcra Kurulu Üyesi Fahrettin Turan kasko sigortalarıyla ilgili olarak da şunları söyledi: "Kasko branşı kârlılığa katkı anlamında 2009 yılından itibaren başlayan iyileşme trendini 2013 yıl sonunda yakaladığı 700 milyon lira üzerindeki kâr rakamı ile taçlandırmış ve artık kârlılığa en yüksek katkıyı sağlayan branşların başında gelmeye başlamıştır. Bu önemli bir değişimin göstergesi. Bununla beraber bu yıl prim tarafında yaşanan gelişmeler ve ayrıca enflasyon ile kur artışının maliyetlere yansıması ile birlikte, 2014 yılında geçen yılın üzerinde bir kâr rakamı zor görünüyor. Yine de bu yıl sonunda elde edilecek kârlılık ile yapısal olarak önemli bir noktaya gelmiş olacağız. Bundan sonrası için piyasa ihtiyaçlarına uygun olarak dizayn edilen, hem müşteriye, hem acentelere hem de sigorta şirketine değer katan, aynı zamanda anlaşılması kolay olan ürünlerin geliştirilip kaskodaki penetrasyon oranının artırılması kasko branşını bir üst seviyeye taşıyacaktır."

2014

Çocuğunuz Koruyucu Meleğim'e emanet...

MetLife®

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



1868 yılında kurulmuş olan MetLife Inc. (NYSE: MET), kendisine bağlı ortaklıkları ve iştirakleri ("MetLife") aracılığıyla sigorta, yıllık gelir sigortası, çalışan yan hakları programları ile varlık yönetimi alanlarında hizmet veren dünyanın en büyük hayat sigortası şirketlerinden biridir. Yaklaşık 100 milyon müşteriye hizmet veren ve 50'ye yakın ülkede faaliyet gösteren MetLife; Amerika Birleşik Devletleri, Japonya, Latin Amerika, Asya, Avrupa ve Ortadoğu'da pazar lideri konumundadır. Daha fazla bilgi için www.metlife.com adresini ziyaret ediniz.

444 0 638
(MET)

Aegon 15 ülkede gerçekleştirdiği Emekliliğe Hazırlık Anketi'nin sonuçlarını yayınladı:

Bireyler esnek bir emeklilik dönemi istiyor

Aegon'un 15 ülkede gerçekleştirdiği Emekliliğe Hazırlık Anketi, kişileri emeklilik planlaması konusunda harekete geçmeye ikna edebilmek için daha basit ve esnek bir emeklilik sistemine ihtiyaç olduğunu ortaya koyuyor. Anketin sonuçlarına göre çoğu çalışan emekliliğe önce yarım zamanlı bir işte çalışarak esnek bir şekilde geçmeyi umuyor.

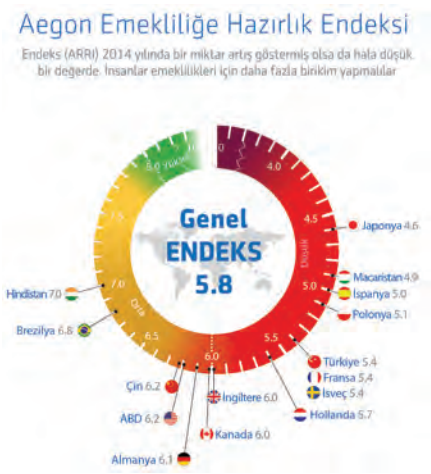
Emeklilik ve hayat sigortaları konusunda uzmanlaşmış Hollanda kökenli Aegon, 15 ülkede gerçekleştirdiği Emekliliğe Hazırlık Anketi'nin sonuçlarını açıkladı. Toplam 16 bin kişinin çevrimiçi olarak katıldığı ankete, Türkiye'den de 900 çalışan ve 100 emekli katıldı. Araştırmalarıyla bireylerin finansal geleceklerini planlamalarına yardımcı olmak ve bu alandaki açıklara ışık tutmayı amaçlayan Aegon'un gerçekleştirdiği anket, oldukça çarpıcı sonuçlar sunuyor.
Brezilya, Kanada, Çin, Fransa, Almanya, Macaristan, Hindistan, Japonya, Hollanda, Polonya, İspanya, İsveç, İngiltere, ABD ve Türkiye'den toplam 14 bin 400 çalışan ve 1,600 emeklinin katıldığı anket, kişileri emeklilik planlaması konusunda harekete geçmeye ikna edebilmek için daha basit ve esnek bir emeklilik sistemine ihtiyaç olduğunu ortaya koyuyor. Anket sonuçları, emeklilik için birikimi teşvik etmenin en iyi yolunun müşteriler için prosedürleri basitleştirmek olduğunu gösteriyor.

FİNANSAL PLANLAMA KAYGILARA IŞIK TUTACAK

Anket sonucunda hazırlanan rapor, finansal planlamanın, bireylerin gelir yetersizliği konusundaki kaygılarına ışık tutmakta kilit faktör olacağına dikkat çekiyor. Çok sayıda kişinin emeklilikleri için uygun halde hazırlandığına değinilen raporda; hükümetlerin, işverenlerin ve emeklilik hizmeti sağlayıcılarının, bu süreci mümkün olduğu kadar basitleştirip birikim için doğru teşvikleri yaratmak suretiyle insanların kendi emekliliklerini planlamalarına fırsat vermek gibi ortak bir sorumlulukları olduğundan bahsediliyor.
Raporda uzun vadeli çözüm olarak, bireylerin daha fazla birikim yapması, hükümetlerin de devletin emeklilik maaş ödemelerini fonlamak için vergileri bir şekilde artırması ve hayatın ileriki aşamalarında çalışma konusuna toplumun bir bütün olarak daha esnek bir bakış açısıyla yaklaşması gösteriliyor. Araştırma, insanların hâlâ emekliliğe hazırlanmak için yeterli çalışma içinde olmadığını ortaya koyuyor. Hayatın gündelik talepleriyle ve dikkat dağıtıcı unsurlarıyla karşı karşıya olan çoğu insan için, uzun vadeli düşünmeye, planlamaya ve eyleme geçmeye çalışmanın çok zor olabileceğini bilen Aegon, bu zorluğu ortadan kaldırıyor.

BİRİKİM ORANINI ARTIRMAK İÇİN BASİT DÖRT ADIM

Araştırmaya katılanların yüzde 21'i yatırım araçları daha basit ve anlaşılır olursa daha fazla birikim yapabileceklerini ifade ediyor. Aynı zamanda yüzde 24'ü birikimlerini kolayca izleyip yönetebilecekleri ürünler görmek istiyor. Katılımcıların yüzde 20'si, emeklilik birikimleriyle ilgili bilgilere daha sık erişim sağlanmasının onları daha fazla birikime teşvik edeceğini söylerken, yüzde 17'si de kişiselleştirilmiş tavsiyeler dahil profesyonel finansal danışmanlığa erişim istiyor.
Yapılan anket, katılımcıların emeklilik dönemine dair farklı algıları olduğunu ortaya koyuyor. Katılımcıların yüzde 46'sı emekliliği hayatın keyfini çıkaracakları bir dönem olarak görüyor. Ankete Türkiye'den katılanların yüzde 45'i de bu görüşü paylaşıyor. Katılımcıların yüzde 41'i ise emeklilikten özgür olmayı anlıyor. Bu görüşe katılan Türkler yüzde 32 oranında.





EMEKLİLİK MODELLERİ DEĞİŞMELİ

Emekliliğin fonlanmasının, 21. yüzyılda dünyanın karşılaştığı en büyük ekonomik ve sosyal zorluklardan biri olduğuna dikkat çeken Aegon, eski emeklilik modellerinin giderek daha sürdürülebilir başka bir modele doğru dönüşmesi gerekeceğini belirtiyor. Bireylerin kendi emekliliklerini ve planlarını fonlamak konusunda daha büyük bir rol üstlenmesi gerektiğine değinilen raporda, hükümetlere ve işverenlere de uzun vadeli birikime ve yatırıma yönelik daha basit ve güvenli kanallar sunma görevi düştüğü belirtiliyor.
Aegon CEE Yönetim Kurulu Üyesi ve Aegon Türkiye CEO'su Uğur Tozşekerli, en doğru tavsiyeyi üretebilmek için beklentileri anlamanın önemine vurgu yaparak "Aegon bugüne kadar olduğu gibi yarınlar için en doğru ürün ve servisleri geliştirmeye devam edecek" dedi. Emeklilik ve hayat sigortalarında birikim temasının vurgulanmasının altını çizen Tozşekerli, bu tip uluslararası çalışmalarda Türkiye'nin de bulunmasına ve küresel ölçekteki stratejinin dinamiklerine katkıda bulunmaya önem verdiklerini aktardı. Tozşekerli son olarak, önümüzdeki yıllarda bu çalışmaları yerel bazlı yapılacak araştırmalarla destekleyeceklerini ve kamuoyuyla paylaşacaklarını ekledi.

Ankete katılan çalışanların yüzde 44'ünün emeklilik dönemleri için belirlediği bir stratejisi varken, bir emeklilik planı olanların oranıysa sadece yüzde 12. Yüzde 40'lık bir kesimin ise emeklilik dönemleri için hiçbir plan yapmadığı görülüyor. Türkiye, her ne kadar 15 ülkenin ortalamasının üzerinde olsa da anket sonuçları ülkemizde de emeklilik planlaması alanında gelişme kaydedilmesi gerektiğini ortaya koyuyor.

Katılımcıların sadece yüzde 32'si emeklilik yaşında çalışmayı tamamen bırakmayı düşünüyor.
Emekliliğe esnek bir şekilde geçme isteği Türkiye'de de giderek artıyor. Ülkemizde emeklilik yaşı geldiğinde çalışmayı bırakmayı planlayanların oranı yüzde 35. Yüzde 38'lik bir kesim ise işi bırakıp emekliliğe tamamen geçmek yerine yarı zamanlı ya da dönemsel sözleşmeli bir işte çalışmak istediğini Türkiye'de çalışanların yüzde 61'inin bir stratejileri varken, sadece yüzde 13'ünün yazılı bir emeklilik stratejileri olduğu görülüyor. Ankete katılanların yüzde 36'sının ise herhangi bir stratejisi yok.

EMEKLİLİĞE KADEMELİ GEÇME İSTEĞİ YAYGIN

Aegon'un anketi, çoğu mevcut çalışanın emekliliğe bir tür kademeli geçiş yapmayı umduğunu ortaya koyuyor. Çalışan katılımcıların yüzde 29'u işi tamamen bırakmadan önce yarı zamanlı bir işe geçeceğini söylerken, yüzde 17'si de yarı zamanlı bir işe geçip emekli olduktan sonra bile çalışmaya devam etmeyi planlıyor.



söylüyor. Emekli olduktan sonra mevcut çalışma şartlarında bir değişiklik olmadan çalışmayı bekleyenlerin oranıysa yüzde 16. Raporda, hükümetler ve işverenlerin, uzun vadeli birikime ve yatırıma yönelik basit ve güvenli kanallar sunmak, birikimin önündeki engelleri kaldırmak, danışmanlığı ve rehberliği geliştirmek ve insanları kendi mali işlerinin direksiyonuna geçirecek olan emekliliğin daha esnek bir süreç haline gelmesi için çalışacak olanlarla birlikte hareket etmek konusunda daha istekli olması gerektiğinin önemine değiniliyor.

İŞVERENLERE DE GÖREV DÜŞÜYOR

Anketin ortaya çıkardığı bulgular, işverenlerin esnek emekliliği desteklemek için daha fazlasını yapması gerektiğini ortaya koyuyor. Emekliliğe esnek bir şekilde geçiş yapmaya yönelik gelişen bu eğilime rağmen, çoğu işveren, çalışanlarına ilerleyen yaşlarda daha rahat çalışma şartları sağlamak için henüz uygun seçenekler sunmuyor. Ankete katılan çalışanlar, işverenlerinin kendilerini emeklilik dönemlerine hazırlamak için daha fazla çaba harcamasını istiyor.
Raporda işverenlerin çift şapkalı bir rolü olduğu belirtiliyor. İşverenler, bir yanda işyeri emeklilik planları ve başka işyeri birikim ürünleri yoluyla finansal destek verirken, diğer yanda da emeklilik planlama araçları ya da işyeri finansal danışmanlığı ile hizmet sunuyor. Anket sonuçlarına göre çalışanların yüzde 63'ü, işyeri emeklilik planının otomatik olmasının çok cazip olduğunu söylüyor. Ortalama çalışanlar, otomatik kesinti yapan bir emeklilik planına maaşlarının yüzde 6'sı oranında bir katkı yapmayı hedeflerken, işverenlerinin de yüzde 8 oranında katkıda bulunmasının makul olduğunu ifade ediyor.
Anketin sonuçlarına göre düzenlenen rapor, 60'lı yaşlarında çalışmaya devam eden çoğu çalışan için aynı mesleği sürdürmek söz konusu olamayacağı için, çalışanların pozisyonlarını veya çalıştıkları sektörleri değiştirmeleri gerekebileceğine dikkat çekiyor. Transfer, yeniden eğitim ve beceri kazanma işlemlerinin başarılı bir şekilde gerçekleştiğinden emin olunmasının önemli bir adım olacağı belirtiliyor. Bireylerin emeklilik dönemlerinde de finansal ihtiyaçları olduğunu vurgulayan rapor, ilerideki yaşam için hazırlanma düzeyinin geliştirilmesi gerektiğinin altını çiziyor.



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, Demir Sigorta, Dubai Starr Sigorta, Ergo, Eureko Sigorta, Güneş Sigorta, Halk Sigorta, HDI Sigorta, Hür Sigorta, Koru Sigorta, Liberty Sigorta, Ray Sigorta, SBN Sigorta, Türk Nippon Sigorta, YapıKredi Sigorta, Ziraat Sigorta, Zurich Sigorta

Not: Sigorta şirketleri alfabetik olarak sıralanmıştır.

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

HDI Sigorta'dan AKUT'a tam destek



AKUT'un kullandığı bütün araçların zorunlu trafik sigortalarına sponsor olan HDI Sigorta, sosyal sorumluluk alanında aktif bir rol oynamaya devam ediyor. HDI Sigorta şimdi de AKUT'un 17 Ağustos depremini unutturmamak ve toplumu bilinçlendirmek amacıyla yaptığı açık hava ilan panolarının baskı maliyetlerini üstlendi.

Geçtiğimiz günlerde AKUT araçlarının trafik sigortası poliçelerinin sponsorluğunu üstlenen HDI Sigorta, AKUT'la yeni bir işbirliğine daha imza attı. AKUT, 17 Ağustos depreminin yıldönümünde İstanbul başta olmak üzere tüm Türkiye çapında, anma ve bilinçlendirme amaçlı outdoor mecra çalışması gerçekleştirdi. HDI Sigorta da bu çalışmanın sponsoru oldu. Açık hava ilan panolarında yer alan AKUT afişlerinin baskı maliyetlerini HDI Sigorta üstlendi.



Basın toplantısında Nasuh Mahruki (ortada), HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu'na katkılarından dolayı teşekkür ederek bir teşekkür plaketi sundu. Hancıoğlu da AKUT'a destek olmaktan çok mutlu olduklarını ve işbirliklerinin devam edeceğini söyledi.

'BUNDAN SONRAKİ SÜREÇTE AKUT'UN YANINDA OLACAĞIZ'

Konuyla ilgili açıklamada bulunan HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, depremden korunmak için toplumun bilinçlenmesi gerektiğinin altını çizdi. Hancıoğlu, deprem olmadan önce alınması gereken önlemlerin bilinmesi durumunda deprem zararlarının en aza indirmenin mümkün olacağını belirtti. Hancıoğlu sözlerine şu şekilde devam etti: "Canımızı kurtaran, böyle kutsal bir görev icra eden gönüllüler ordusuna destek olmak bizim görevimiz ama sadece biz değil, tüm kuruluşlar elinden geldiğince bu konuda katkıda bulunmalı. AKUT 35 bölgede görev yapan, 1.600 gönüllüye sahip müthiş bir organizasyon. HDI Sigorta olarak biz kendimizi AKUT'a destek olmak zorunda hissediyoruz. Bundan sonraki süreçte de elimizden geldiği kadar AKUT'un yanında olmaya çalışacağız." Yapılan basın toplantısı sırasında Ceyhan Hancıoğlu'na teşekkür plaketi sunan AKUT Başkanı Nasuh Mahruki, HDI Sigorta ile yaptıkları işbirliğinin AKUT için çok önemli olduğunu belirtti. Mahruki sözlerine şu şekilde devam etti: "Türkiye genelinde 2345 noktada, 'O gün Bugün, 17 Ağustos'u unutmayın, unutturmayın, bilgilenin, bilinçlenin ve önlem alın' çalışmamızı kamuoyuyla paylaşma imkânı bulduk. Kendi kaynaklarımızı daha ziyade hayat kurtarmak amacıyla kullanmak zorunda olduğumuz için, HDI Sigorta'nın afişlerin basılmasıyla alakalı bize destek vermesi bu kadar fazla kişiye ulaşmamız açısından bize kolaylık sağladı. Kısıtlı kaynaklarla büyük işler yapmak zorunda kaldığımız için bu tür destekler sayesinde bu kadar önemli bir toplumsal mesajı büyük kitlelere ulaştırma imkânı bulduk. HDI Sigorta'ya, başta Ceyhan Bey olmak üzere tüm ekibe, öncelikle araçlarımızın trafik sigortalarına sponsor oldukları için ve 'O gün Bugün 17 Ağustos' ilanımızı bu kadar geniş bir coğrafyaya ulaştırmamızı sağladıkları için teşekkür etmek istiyoruz."

'O GÜN BUGÜN 17 AĞUSTOS'

1999'dan bu yana her yıl 17 Ağustos'ta depreme karşı kamuoyu bilincini artırmak ve canlı tutmak için kampanya düzenlediklerini ifade eden Nasuh Mahruki, bu konuda başka birçok sivil toplum kuruluşunun ve devlet kademesinin de konuyla ilgili çalışma yapması gerektiğini vurguladı. Mahruki, HDI'nin bu konuda örnek bir çalışma sergilediğini söyledi.

Acenteler gelecekte de sektördeki ağırlığını devam ettirecek

HDI Sigorta Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Tevfik Somer, önümüzdeki dönemde farklı dağıtım kanalları devreye girse de acentelerin önemini koruyacağını söyledi. Somer, HDI acentelerine yönelik eğitimlerin hız kesmeden devam edeceğini belirtti.

HDI Sigorta'nın prim üretiminin yüzde 74'ünün acenteler tarafından gerçekleştirildiğini belirten Genel Müdür Yardımcısı Tevfik Somer, "Türkiye'deki sigortacılığın geçmişine bakacak olursak, sigortacılığın ulaştığı bu seviyenin mimarı acenteler. Kârlılık için çok önemli olan bireysel müşteri portföyünün artırılması ancak acente satış kanalı ile sağlanabilir. Bu yüzden acentelerin önemi her geçen dönem artmaya devam edecektir" dedi.
2013 yıl sonu itibarıyla HDI Sigorta üretiminde acentelerin payının yüzde 74 olarak gerçekleştiğini belirten Somer şunları söyledi: "Türkiye çapında 1.200 acentemiz var. Acenteler bizim vazgeçilmez iş ortağımız, sigortalılarımıza ulaşan noktalarımız. Önümüzdeki dönemde farklı dağıtım kanallarının da devreye girebileceğini öngörmemize rağmen, acenteler gelecekte de önemli bir dağıtım kanalı olmaya devam edecekler."
İşini daha iyi yapan, sigortalı memnuniyetini ön planda tutan acentelerin gelecekte daha başarılı olacaklarını ifade eden Somer, "Acentelerin başarısı için en önemli konulardan biri de kasko ve trafik sigortasının yanında çapraz satışla müşterinin ihtiyacı olan diğer ürünlerin satılması. Biz de şirket olarak acentelerimize yeni iş fırsatlarını ulaşılır kılmayı, müşterilerimizi daha iyi tanımayı, çapraz satışı artırmayı hedefliyoruz. Ayrıca gerek oto branşında gerekse oto dışındaki projelerimizle proaktif davranarak acentelerimizin mevcut portföylerini büyütmeye yönelik aksiyonlarımıza da devam edeceğiz. Büyüyecek olan sigorta pastasından önümüzdeki yıllarda acentelerin daha fazla pay alacağına inanıyorum. Ülkemizde sigortalanmamış veya hâlâ sigortayla teması sağlanmamış o kadar büyük bir kitle var ki bu kitlelere ulaşmada en önemli kanal acenteler olacaktır" dedi.
HDI Sigorta olarak acentelerin gelirini artırıcı bir takım kampanyalar ve ek komisyon uygulamaları düzenlediklerini ifade eden Somer şunları söyledi: "Bu uygulamaların yanı sıra ürünlerimizi satılabilir ve rekabetçi hale getirmek durumundayız. Sunduğumuz tüm ürün ve hizmetleri, sigortalılarımızın talep ve ihtiyaçları doğrultusunda sürekli revize ediyor ve rekabetçi ürünler haline getiriyoruz"

'ACENTELERİMİZİN HER ZAMAN YANINDAYIZ'

HDI Sigorta'nın temelinde bir acente şirketi olduğunu belirten Somer sözlerine şöyle devam etti: "Acentelerimizi daha donanımlı kılmak ve gelişen piyasa koşullarından etkilenmemelerini sağlamak amacıyla düzenli olarak verdiğimiz eğitimlere devam ederek acentelerimizle ve acente çalışanları ile daha sık bir araya gelmeyi planlıyoruz. Tüm satış ekibinin ise acentelerinin sahada ihtiyaç duyduğu ilgi ve desteği sağlamak üzere her zaman acentelerinin yanlarında olduğunu vurgulayan Somer, "Operasyondan arındırılmış, motivasyonu yüksek, iletişimde güçlü, takipçi, dinamik bölge yapımızla acentelerimizi ve müşterilerimizi daha fazla dinlemeye ve yanlarında olmaya devam edeceğiz" dedi. HDI Sigorta'nın sektörde fark yaratmaya yönelik satış politikasının süreceğini ifade eden Somer sözlerini şu şekilde sürdürdü: "Ancak tabii ki acentelerimiz bu politikanın yürütülmesinde en ağırlıklı paya sahip olmaya devam edecekler. Sektörün lokomotifi oto sigortaları yanında, özellikle nakliyat, yangın, ferdi kaza gibi ürünlere odaklanmaya devam edeceğiz. HDI Sigorta olarak acentelerimizin satış gücüne inanıyoruz"



HDI Sigorta'nın bağlı olduğu Talanx Grubu için Türkiye'nin stratejik hedef pazarlardan biri olduğunun altını çizen Somer, kazançlı bir büyüme ve dengeli portföy yapısı hedeflediklerini ve bu amaç için en önemli kanal olan acenteleri ile kazan-kazan ilkesi ile hareket ettiklerini belirtti.

Sigorta Cini acentelerle birlikte büyümeyi hedefliyor

Türkiye'nin ilk ve tek perakende sigorta mağaza zinciri Sigorta Cini, "Her aile, hayatın beklenmedik olaylarına karşı korunmayı hak ediyor" anlayışıyla farklı sigorta şirketlerinden uygun paketleri müşterilerine sunuyor. Acentelerin işbirliği ile büyümeyi planlayan Sigorta Cini, Türkiye'de 120 mağazaya ulaşmayı hedefliyor.

İlk mağazasını 19 Eylül 2013'te açan Sigorta Cini, 19 Ağustos'ta 10'uncu mağazasını açtı. Türkiye'de 120'ye yakın mağaza açmayı düşündüklerini belirten Sigorta Cini Genel Müdürü Pieter-Bas Vos, bütün büyük şehirlerde Sigorta Cini'ne ulaşılabileceğini söyledi. Vos, pazara girdikleri günden bu yana çok olumlu tepkiler aldıklarını ve artık bir satış mecrası olarak kabul edildiklerini söyledi. Müşterilerin, Sigorta Cini mağazalarını içine girilip gezilebilen uluslararası bir şirket olarak gördüklerini söyleyen Vos amaçlarının sigortayla henüz tanışmamış kesimleri sigorta konusunda bilgilendirmek olduğunu kaydetti. Sigorta Cini Genel Müdürü Pieter-Bas Vos, Sigorta Cini'nin ilkeleri ve hedefleri ile ilgili sorduğumuz soruları yanıtladı.

Hangi şehirde kaç mağazanız var ve hedeflediğiniz mağaza sayısı kaçtır?

Şirketimiz 2013 yılında kurulup aradan geçen 1 yıl gibi kısa sürede dört şehirde on mağazaya ulaştı. Mağazalarımız İstanbul, Ankara, Çorlu ve İzmit'te.

Sigorta Cini'nin kısa ve orta vadedeki hedeflerinden bahseder misiniz?

Sigorta Cini olarak, Türkiye'de 120'ye yakın mağaza açmayı düşünüyoruz. Bu da demek oluyor ki neredeyse Türkiye'nin her şehrinde mağazamız olacak. Acentelerle beraber büyümek için planlarımız var ve sürekli projemizi geliştirmek için çalışıyoruz. İş yaşamında bir sonraki adımını planlayan, kariyer beklentisi olan bütün acenteleri Sigorta Cini ile iletişime geçmeye davet ediyoruz.

Müşterilerin sigortaya ve Sigorta Cini'ne ilgisini nasıl değerlendiriyorsunuz?

Pazara girdiğimiz günden bu yana çok olumlu tepkiler aldık ve artık bir satış mecrası olarak kabul edildiğimizi söyleyebilirim. Hakkımızda yazılanların okunduğunu ve takip edildiğimizi biliyoruz. Bugünlerde çok daha fazla müşteri mağazamıza gelip bizimle iletişime geçiyor. Özellikle mağazamızda sunduğumuz müşteri deneyimiyle fark yarattığımızı söyleyebilirim. Müşterilerimiz Sigorta Cini mağazalarında yaşadıkları tecrübelerinden oldukça memnun kalıyorlar.

Ürünlerini sattığınız sigorta şirketleri hangileridir?

Şu anda; Axa Sigorta, Ergo, Groupama, HDI Sigorta, Mapfre Genel Sigorta, Aksigorta ve ING Emeklilik ile birlikte çalışıyoruz.

Portföyünüzde bulunan sigorta şirketlerini artırmayı düşünüyor musunuz?

Şu anki gelişimimizden oldukça memnunuz. Ortaklıklarımızın sayısını artırmak için acele etmiyoruz; ancak gelecekte portföyümüze değer katacak şirketlerden gelecek işbirliği fırsatlarını da değerlendirmek isteriz.

Sigorta Cini'nin şu anda kaç müşterisi var?

Şu anda 7 bin müşterimiz ve 10 bine yakın poliçemiz bulunmaktadır.

PAZARDA BERABER BÜYÜMEKTEN MUTLULUK DUYUYORUZ

Sigorta acenteleri neden Sigorta Cini ile işbirliği yapmalı? Acentelere sağladığınız bir katma değer var mı? Sigorta Cini'nin müşteriler tarafından tercih edilme nedenlerinden bahseder misiniz?

Sorduğunuz üç soruya ayrı ayrı cevap vereyim: Öncelikle, bize neden katıldıklarını acentelere sormak gerekiyor aslında. Beraber çalıştığımız acentelerin bir kısmı iş anlamında belli bir olgunluğa ulaşmış, bir kısmı ise kendini geliştirmek isteyen acenteler. Acenteler yönetim ve bilişim sistemleri gibi farklı iş süreçleri ile ilgilenip vakit kaybetmek istemiyorlar. Sigorta Cini olarak biz bunların hepsiyle onlar adına ilgileniyoruz. Küçük ya da büyük tüm acentelere öneri ve desteklerde bulunup bu pazarda beraber büyümekten mutluluk duyuyoruz.

İkinci sorunuzun cevabı için ise biz acentelere profesyonel önerilerde bulunup birden fazla seçenek sunarak, onların sahip olduğu değeri artırıyoruz. Sadece trafik değil, kasko, konut, sağlık gibi farklı ürünler sunmamız onları mutlu ediyor.

Üçüncü sorunun cevabı olarak ise şunları söyleyebilirim: Müşteriler bizi mağazamızın içine girip gezebildikleri, uluslararası bir şirket olarak değerlendiriyorlar. Yeni tecrübeler edinip profesyonel tavsiyeler alıyorlar. Mağazalarımızdan doğru seçimi yapmış olmanın güveniyle çıkıyorlar ki bu çok önemli bir şey.



Pieter-Bas Vos: Amacımız pastayı büyütmek, yeni ürünler geliştirmek ve aynı zamanda müşterileri bilgilendirmek.

TEK TUŞLA TÜM ÜRÜNLERE ULAŞIM

Sigorta Cini'nin sunduğu kolaylıklar nelerdir?

Bizim mottomuz Türkiye'deki her ailenin karşılaşacakları beklenmedik olaylara karşı korunmayı hak ettiğidir. Bu ilke doğrultusunda, Türkiye'nin farklı yerlerinde birçok mağaza açmayı planlıyoruz. Aynı zamanda acentelere operasyonel destekler de veriyoruz. Bunun yanı sıra, her ay acentelere yönetimle ilgili yenilikler sunuyoruz. Ayrıca, beraber çalıştığımız altı sigorta şirketinin ürünlerine tek tuşla ulaşabilmeyi sağlayan bir sisteme sahibiz. Anlık fiyat alabilme ve birçok seçeneğin sunulması müşteri için büyük kolaylık sağlıyor. Bundan sonra bizim için önemli olan şey ise pazarlama ve marka çalışması.

Müşteriler ilk adımda sigortayla nasıl tanışıyor?

Bizim bu hususta amacımız, sigortayla henüz tanışmamış kesimleri sigorta konusunda bilgilendirmek. Örneğin, kaza yaşamalarının önüne geçmek için çocuklara trafik ışıklarının önemini öğretiyoruz. Aynı zamanda deprem konusunda da bilinçlendirme yapıyoruz. Bu konuların hepsini sigortayla ilişkilendirerek anlatıyoruz. Sigorta sıradan değil, çok ciddiye alınması gereken bir konu. Türkiye'de sigortanın öneminin daha çok farkına varılması gerektiğini düşünüyorum. Ama bunun için önce sigortanın anlamının ve neden gerekli olduğunun bilinmesi lazım.

Çoğu tüketici sadece fiyat üzerinde duruyor. Daha çok, ne almaları gerektiğinin ve neye ihtiyaçları olduğunun üstünde durmalılar. Biz yavaş yavaş tüketicilerin sigortaya olan bakış açısını değiştirmeye çalışıyoruz. Mağaza müdürleriyle bir araya gelip, gelecekle ilgili stratejiler oluşturuyoruz. Her ay ne yapmamız gerektiği konusunda beyin fırtınaları yapıyoruz. Yerel piyasanın dikkatini çekmeye ve bu konuda gelişime ne kadar açık olduğumuzu göstermeye çalışıyoruz.

Peki çalışanların eğitimi sizin için ne kadar önemli?

Eğitim bizim işimizin büyük bir kısmını kapsıyor. Müşteri mağazamıza girdiği anda, profesyonel eğitim almış ve onları her konuda rahatlıkla bilgilendirecek bir ekiple karşılaşıyor. Danışmanlarımız, müşterilere ürünlerden ve sigortayla ilgili bilmeleri gereken her ayrıntıdan bahsediyor. Bizim için bir diğer önemli ilke ise müşterilerin ihtiyaçlarına cevap vermek. Müşteri adayımızın neye ihtiyaç duyduğunu saptayıp, yalnızca uygun ürünü almalarını sağlıyoruz.

Sigorta Cini'ne ulaşmak kolay mı?

Merkezi bölgelerde mağazalarımız bulunuyor. Alışveriş merkezlerindeki mağazalarımızdan sabah 10'dan akşam 10'a kadar olan sürede bize ulaşmaları mümkün. Müşterilerimiz telefonla da 7/24 bize ulaşabilir. Müşterilerin tatile gittiklerinde de kaygılanmamaları gerekiyor, çünkü her şehirden bize ulaşabilirler. Tatilde kaza yapsalar bile, tek bir telefonla onların bulundukları noktaya ulaşabilir ve onlara hizmet verebiliriz. Bize ulaşmaları her zaman çok kolay olacak, zaten bu kolaylığı sunmak bizim görevimiz. Müşterilerle olabildiğince yakın olmayı ve en iyi hizmeti sunmayı istiyoruz.

Sadece Türkiye'de değil, sanırım sigorta sektöründe dünya çapında bizim dışımızda bu konsepti gerçekleştiren yok. Türkiye bu modeli benimsemiş görünüyor ve bundan dolayı gurur duyuyoruz. Olabildiğince yenilik getirmeye ve konsepti geliştirmeye çalışıyoruz. Kısa bir süre sonra yaklaşık 120 mağazamız olacak. Bu bizim için büyük bir rakam. Şimdilik heyecanla ve başarıyla çalışmaya devam ediyoruz.

Sizin parçanız olan veya olmayan acenteler Sigorta Cini ile ilgili ne düşünüyor?

Bu yeni modelle pastanın bir parçası olmayı değil, pastayı büyütmeyi hedefliyoruz. Çünkü sigortayı hiç bilmeyen ve sigortaya sahip olmayan insanları sigorta konusunda bilinçlendiriyoruz. Bu da sektöre yeni müşteriler kazandırmak demek. Mağaza açtığımız yerlerde sadece müşterilerin değil, acentelerin de heyecanını görmek bizi mutlu ediyor. Bizim müşterileri bilgilendirmemiz ve yardımcı olmamız, onların da işini hafifletiyor. Amacımız pastayı büyütmek ve yeni ürünler geliştirmek. Yani hem piyasayı genişletip hem de insanları bilgilendiriyor oluyoruz.

Acentelerin çoğu bizi büyük bir merakla takip ediyor, çünkü bu yeni bir konsept. Bence onlar da piyasayı büyütmek ve müşteri adaylarını bilinçlendirmeyi hedefliyor. Bizi birçok müşteri adayı arıyor ve sigorta konusunda bilgi almak istiyor. Biz de hem basın yoluyla hem de internet sitemizi geliştirerek daha çok kişiye ulaşmayı hedefliyoruz.

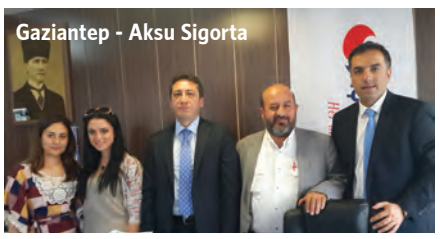
Sigorta Cini'ne katılmak için:
Fikret Serez
Satış Geliştirme Müdürü
Tel : 0 530 328 63 11
fikret.serez@sigortacini.com.tr

Işık Sigorta 2014 yılını büyüyerek kapatacak

Işık Sigorta Genel Müdürü Recep Koçak'ın bu seferki durakları, Elazığ, Malatya, Adıyaman, Kahramanmaraş, Osmaniye, Gaziantep, Adana ve Mersin illeri oldu. 2014 yılında bir önceki yılın üzerinde büyüme kaydetmeyi hedeflediklerini belirten Koçak, bu büyümeyi Anadolu'da gerçekleştirmek için çalıştıklarını söyledi.

Işık Sigorta acentelerinin moral ve motivasyonunun artırılması amacıyla, şirketin tüm acentelerini yerinde ziyaret eden Işık Sigorta Genel Müdürü Recep Koçak, 2014 yılında bir önceki yılın üzerinde büyüme kaydetmeyi hedeflediklerini ve bu büyümeyi Anadolu'da gerçekleştirmek için çalışmalarını bu bölgelere yoğunlaştırdıklarını söyledi.
Koçak, Güney Anadolu Bölgesi'nde bulunan Işık Sigorta acentelerini ziyaret etti. Anadolu'da sigorta bilincini geliştirme çalışmalarında bu bölgenin çok önemli olduğunu vurgulayan Koçak, Adana, Mersin, Gaziantep, Malatya, Elazığ ve Kahramanmaraş illerinin sigorta ve genel Türkiye ekonomisi için çok önemli olduğunu ifade etti.
Şirket olarak bu ve bölgenin diğer tüm illerinde büyümeyi önemsediklerini kaydeden Recep Koçak, "Ziyaret ettiğimiz bu bölgelerdeki acentelerin fiyattan ürün çeşitliliğine kadar çeşitli sorunlarını beraber değerlendiriyoruz. Acentelere her zaman olduğu gibi, aynı ailenin birer parçası olduğumuzu anımsatıyoruz" dedi.


Mersin- Gürsel Alişan Sigorta


Gaziantep - Aksu Sigorta


Mersin - Hüray Sigorta

'BATIDAKİ HAREKETLİLİĞİ BÜTÜN İLLERDE YAKALAYABİLMELİYİZ'

Hem sosyo-kültürel hem de ticari açıdan Güneydoğu Anadolu Bölgesi'ndeki illerin Türkiye için büyük önemi olduğunu belirten Recep Koçak, "Bu bölgelerde faaliyet gösteren acentelerimizin zorunlu sigortalardaki performansları gayet iyi. Bireysel ürünlere yönelik ürün geliştirme çalışmalarımızdan da memnunlar ve kendi müşteri portföylerine çapraz pazarlama yaparak günden güne başarılarını artırıyorlar. Bizim bu bölgelerdeki esas amacımız, giderek gelişen ticari işletmelere, KOBİ'lere, küçük büyük tüm ölçeklerdeki yatırımcılara ticari poliçelerimizi ve yarattığımız hizmet farkını anlatabilmek. Bu konuda da başarılı olacağımızdan şüphe yok, zira acentelerimiz çok motive olmuş durumdalar. Sattıkları ürünlerine hakim ve teminatların yeterli ve çeşitli olduğunun farkındalar. Marmara ve Ege'deki hareketliliği tüm illerde yakalayabilmeliyiz" şeklinde konuştu.

ANADOLU'DA SİGORTALANMA ORANI DASK'TA DA DÜŞÜK

Güneydoğu Anadolu'da sigortalanma oranının Marmara Bölgesi'ne oranla çok düşük olduğundan bahseden Recep Koçak, deprem sigortasının bu konuda iyi bir örnek olduğuna değindi. Türkiye'de yaklaşık olarak 17 milyon konut olduğu bilgisini veren Koçak, yürürlükte olan poliçe sayısının ise sadece 6.5 milyon civarında olduğuna dikkat çekti.
Buradan hareketle, Türkiye'deki konutların yüzde 37'sinin Zorunlu Deprem Sigortası olduğunun altını çizen Koçak, sözlerine şöyle devam etti: "Bölgelere baktığımızda Marmara Bölgesi'ndeki konutların yüzde 46'sı sigortalıyken, Güneydoğu Anadolu'da sigortalı konut oranı sadece yüzde 24, Doğu Anadolu Bölgesi'ndeyse yüzde 26 civarında."


Gaziantep - Efşan Sigorta


Mersin - Kaf Sigorta


Mersin - Şelale Sigorta


Adana - Yıldız Sigorta


Gaziantep - Orhan Atay Sigorta

GÜNEYDOĞU ANADOLU BÖLGESİ'NDE ZORUNLU TRAFİK SİGORTALILIK ORANI DÜŞÜK

Yine SBM kayıtlarına göre zorunlu trafik sigortalılık oranının en düşük olduğu illerin, Güneydoğu Anadolu Bölgesi'nde bulunan iller olduğuna dikkat çeken Işık Sigorta Genel Müdürü Recep Koçak, bu bölgede zorunlu ve zorunlu olmayan sigortalardaki sigortalılık oranlarının artırılmasında en önemli görevin sigorta şirketlerine düştüğünü kaydetti. Koçak, son olarak, Işık Sigorta olarak her anlamda ellerinden gelen gayreti gösterdiklerini sözlerine ekledi.


Kahramanmaraş - Suat Sigorta


Elazığ - Beritan Sigorta


Gaziantep - Ruhi Çiftçi


Kahramanmaraş - Osman Koyuncu


Elazığ - Çetin Cömert


Malatya - Coşkun Çetin


Osmaniye - Aybars Sigorta


Kahramanmaraş - İkizler Sigorta


Elazığ - Murat Cafer Kırdagül


Malatya - Güzeler Sigorta


Osmaniye - Sarpkaya Sigorta


Kahramanmaraş - Hüseyin Karayağlı


Elazığ - Simge Sigorta



Koru Mutuel Sigorta, kendi işinin patronu olan kişilerin risklerini korumak üzere hazırladığı yeni ürünü 'İşimi Gücümü Koru Sigortası'nı hizmete sundu. Özellikle hukuk büroları, mali müşavirler, muayenehane sahibi doktorlar, eczacılar, bakkallar, kuaförler gibi işyerinin yönetimi kendisine ait olan kişilerin fayda göreceği bu ürün ile, yıllarca emek verilerek var edilen küçük işletmelerin devamı için gerekli harcamalar güvence altına alınıyor.

İşiniz gücünüz koruma altında!

İnsanların herhangi bir şekilde sakat kalması, ölmesi veya hastalanması durumunda devreye girecek olan bu sigorta, sigortalılarına veya yakınlarına kendilerini toparlayana kadar maddi destek sağlıyor. İşimi Gücümü Koru ürününde çok iddialı olduklarını ifade eden Koru Mutuel Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Ece Öcal konuyla ilgili şunları söyledi: "Çünkü piyasada benzer bir ürün yok. Ferdi kaza bazlı bir ürün, ama bunun içerisinde bir de yardım paketi var. Poliçenin, ailesini geçindiren, çocuklarının eğitimini sağlayan kişilerin vefat etmesi, sakat kalması veya bir hastalığa yakalanması sonucu işiyle ilgilenememesi durumunda devreye giriyor."

OFİS GİDERLERİ DE ÖDENİYOR

Yeni ürünleri ile15 bin ya da 30 bin liraya kadar teminat sağlandığını söyleyen Ece Öcal, İşimi Gücümü Koru ürününün isteğe bağlı olarak üç veya altı ay boyunca ofis giderlerinin



İşimi Gücümü Koru ürünü hakkında açıklamalarda bulunan Ece Öcal, ürün ile işyeri sahiplerine 30 bin liraya kadar teminat sağladıklarını söyledi.

ödendiğini söyledi. Öcal, "Diyelim ki hukuk bürosu olan bir avukat, İşimi Gücümü Koru ürününden satın aldı. Bu kişinin vefat, sakatlık ya da hastalık sebebiyle işe gidememe durumunda büro ile ilgilenemeyecek olan yakınlarının sorumluluğunu üzerlerinden alıyoruz. Vefat, sakatlık ya da hastalık durumunun Koru Mutuel Sigorta'ya bildirilmesi durumunda seçeneğe göre üç veya altı ay boyunca elektrik, su, yakıt, telefon, kira, muhtelif ofis giderleri gibi masrafları ayda 5 bin lira olmak üzere ödüyoruz" açıklamasında bulundu.

ÜRÜN SATIN ALINIRKEN GİDERLER İYİ HESAPLANMALI

Teminattan yararlanabilmek için sigortalının veya lehdarın Koru Mutuel Sigorta'ya e-mail adresi ya da telefonla ulaşması gerektiğinin altını çizen Öcal; hastalık, sakatlanma ya da vefat durumunun bir belge ile Koru Mutuel Sigorta'ya bildirilmesi gerektiğini söyledi. Öcal, "Tüketicinin İşimi Gücümü Koru ürününü satın almadan önce, genel giderlerini çok iyi hesaplaması lazım. Kendisine bir şey olduğu zaman bize gider dökümlerinin ulaştırılması önemli" dedi. Öcal, sinir hastalıkları, intihar veya iflas etme gibi durumların, sigorta teminatının dışında kalacağını da sözlerine ekledi.

HALK EMEKLİLİK'TEN TEKNOLOJİK YATIRIMLAR

Halk Hayat ve Emeklilik'te sene başında başlayan ve 'Zeka Küpü' olarak adlandırılan, Veri Ambarı ve İş Zekası Projesi'nin ilk fazı tamamlandı. Zeka Küpü, tüm operasyonel ve analitik raporlama ihtiyaçlarını, iş zekası da dahil olmak üzere tek bir merkezden karşılayacak.

Halk Hayat ve Emeklilik Genel Müdürü Nurullah Okur, projenin ilerleyen fazlarından beklentinin daha da yüksek olduğunu belirtti. Okur, projeye neden ihtiyaç duyulduğunu ve süreci şu sözlerle anlattı: "Mevcut raporlamalar direkt olarak sigortacılık uygulama veri tabanı üzerinden yapılıyordu. Bunun getirdiği güvenlik ve performans sorunları nedeniyle geleceğe yönelik ihtiyaçları da karşılayabilecek bir raporlama altyapısının kurulması bir ihtiyaç olmuştu. Bu ihtiyaç doğrultusunda 'Zeka Küpü' isimli 'Veri Ambarı ve İş Zekası' projesi çalışmalarına başlandı. Birinci faz kapsamı; üst yönetim raporlarının analiz edilmesinden, fiziksel modellemelerin tamamlanmasından, son kullanıcı rapor ve dashboardlarının tasarlanmasından ve Business Objects raporlama ara katmanlarından oluşmaktadır."

Proje, Halk Emeklilik Veri Yönetimi ve Raporlama Birimi Proje ekibi, projenin ana üstlenicisi SAP çözüm ortağı MDS AP ve onların uzman iş ortağı DIP Consulting danışmanlarının ortak çalışmaları ile 3 ay gibi kısa bir sürede tamamlandı.



Sektörün verdiği teminat tutarı 2013'te GSYİH'nin 40 katını aştı

SDK'nın 2013 yılının verilerini açıkladığı faaliyet raporuna göre, sigorta sektörünün verdiği teminat tutarı yüzde 26.36 oranında artarak 62.8 trilyon liraya ulaştı ve GSYİH'nin 40 katını aştı. Türkiye'de kişi başına prim üretimi yıllık 163 dolar olurken, dünyada kişi başına düşen ortalama prim ise 652 dolar olarak gerçekleşti.

Sigorta Denetleme Kurulu (SDK) Sigortacılık ve Bireysel Emeklilik Sektörleri 2013 Yılı Faaliyet Raporu'nu yayınladı. Rapordaki verilere göre, sigorta sektörünün verdiği teminat tutarı 2013 yılında 62.8 trilyon liraya ulaştı. Toplam teminat tutarı 2012 yılına göre yüzde 26.36 oranında artarak GSYH'nin 40 katını aşmış oldu.

2013 YILINDA SEKTÖRÜN PRİM ÜRETİMİ YÜZDE 22 ARTTI

SDK raporuna göre 2013 yılında sigorta sektörünün prim üretimi bir önceki yıla göre yüzde 22 oranında artarak toplam 24.2 milyar liraya ulaştı. Sektör 2013'te toplam 11.8 milyar lira tazminat ödedi.

Rapora göre 2013 yılında Türkiye'nin toplam gayri safi yurtiçi hasılası (GSYİH) bir önceki yıla göre reel olarak yüzde 4 oranında artarak 1.6 trilyon lira olarak gerçekleşti. Türkiye'de kişi başına prim üretimi yıllık 163 dolar olurken, dünyada kişi başına düşen ortalama prim ise 652 dolar olarak gerçekleşti.

SEKTÖR 80 BİNDEN FAZLA KİŞİYE İSTİHDAM SAĞLADI

SDK'nın raporuna göre 61 şirketin faaliyet gösterdiği sektörde, 2012 yılında 17 bin 521 olan toplam personel sayısı 2013'te 18 bin 511'e çıktı. 2013 verilerine göre sektörde 111 broker, 15 bin 494 acente, 26 bin 639 bireysel emeklilik aracısı, 1379 sigorta eksperi ve 1953 tarım eksperi faaliyet gösteriyor.

GEÇEN YIL AKDEDİLEN SÖZLEŞME SAYISI 67 MİLYONU GEÇTİ

2013 yılında sigorta sektörü hayat dışında toplam 51 milyon 597 bin poliçe keserken, akdedilen sözleşme sayısı 67 milyon 13 bine ulaştı. DASK kapsamında kesilen poliçe sayısı 6 milyon 29 bin, konutların sigortalılık oranı da yüzde 36 oldu.

HAYAT BRANŞINDA TOPLAM 15.4 MİLYON ADET POLİÇEYE ULAŞILDI

Hayat sigortalarında da poliçe sayısı 15 milyon 416 bine yükseldi. 2013 yılında toplam 14 milyon 724 bin trafik sigortası poliçesine ulaşıldı. 2013 yılı sonunda Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki (BES) katılımcı sayısı 4 milyon 153 bin kişiye, toplam katkı payı 22 milyar 950 milyon liraya, toplam fon tutarı ise 26 milyar 270 milyon liraya ulaştı.

ING EMEKLİLİK'İN 'MOBİL ŞUBE'Sİ HİZMETE GİRDİ

ING Emeklilik, kullanıcı dostu ve son teknolojiye uygun bir yapıyla geliştirdiği 'Mobil Şube' ile iOS, Android ve Windows Mobile işletim sistemi kullanan akıllı telefon ve tablet sahibi müşterilerine hizmet vermeye başladı.

ING Emeklilik, yeni hizmete giren uygulaması Mobil Şube ile kullanıcılarına, artık diledikleri her an her yerden, hesaplarına çok daha kolay ve hızlı şekilde ulaşabilme imkânı sunuyor. Uygulama sayesinde katılımcılar, sisteme kayıtlı cep telefonu ve T.C. kimlik numaralarıyla Emeklilik Sözleşmesi ve Hayat Sigortası poliçelerine ait hesaplarına rahatlıkla erişebiliyor.



DÜNYA DEVLERİ ilk yarı yılda kâr açıkladı

DÜNYANIN ÖNDE GELEN SİGORTA VE REASÜRANS ŞİRKETLERİ, 2014'ÜN İLK YARISINA DAİR SONUÇLARINI AÇIKLADI. ŞİRKETLERİN BÜYÜK ÇOĞUNLUĞU KÂR ORANINI ARTIRIRKEN, BİR KISMININ KÂRINDAYSA DÜŞÜŞ OLDUĞU GÖZE ÇARPIYOR.

Renk Özcan renk@sigortacigazetesi.com.tr

Dünyanın en büyük sigorta ve reasürans şirketleri, 2014 yılının ilk yarısında kâr etti. En büyük kâr artışı Axa'dan geldi. Kârını yüzde 25 oranında artıran şirket 3 milyar euro kâr açıkladı. Allianz, kârını yüzde 6.4 oranında artırarak 5 milyar 490 milyon euroya yükseltti. Aviva, 2014 yılının ilk yarısında yüzde 4 artışla 1 milyar 52 milyon pound kâr etti.
Prudential plc, 2014 yılının ilk yarısında kârını yüzde 17 oranında artırarak 1 milyar 521 milyon pound olarak beyan etti. Generali'nin kârı ise, bir önceki senenin aynı dönemine göre sabit kaldı ve 1 milyar euro olarak kayıtlara geçti. 0.6 oranında küçülen AIG'nin kârı 3 milyar 614 milyon dolar olarak kayıtlara geçti. 2014 yılının ilk yarısında reasürörlerin çoğunun kârında da artış görüldü. Sadece Swiss Re'nin kârı yüzde 9 oranında azalarak 802 milyon dolara indi. 2014'ün ilk çeyreğindeki iyi performansını ikinci çeyrekte de sürdüren SCOR, reasürörler arasında en yüksek artışı sağlayarak kârını bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 35 oranında artırdı ve 256 milyon euroya taşıdı.
Munich Re, 2013'ün aynı dönemine kıyasla kârını yüzde 12 artırarak 1 milyar 694 milyon euro kâr etti. 444 milyon euro kâr eden Hannover Re, bir önceki yılın aynı dönemine göre kârını yüzde 4.9 oranında artırmış oldu. En büyük sigorta ve reasürans brokerlik şirketlerinden biri olan Aon plc ise, yüzde 25.2 oranında artışla 629 milyon dolar kâr açıkladı.

Allianz, ilk yarı yılda kârını bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 6.4 oranında artırarak 5 milyar 490 milyon euroya taşıdı. Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO Michael Diekmann, bu sonuçlardan memnun olduğunu ifade etti. Yıl sonu için, 10 milyar euro kâr etme hedefiyle devam ettiklerini belirten Diekmann, "Hedefimizin üst sınırını sağlamak için çalışıyoruz. Pazar koşullarının beklentilerimizin dışına çıkması ve olası doğal afetler gibi sebeplerle hedefimize ulaşamayabileceğimizin de farkındayız" diye konuştu.

ÜRETİM YÜZDE 9.6 ARTTI
Allianz'ın ilk altı aydaki toplam prim üretimiyse, bir önceki yıla göre yüzde 9.6 oranında artarak 60 milyar 187 milyon euro olarak gerçekleşti.



ALLIANZ YILIN İLK YARISINDA 5.49 MİLYAR EURO KÂR ETTİ

'FC BAYERN TAKIMIYLA İŞBİRLİĞİMİZ GÜÇLENDİ'
Michael Diekmann, şunları söyledi: "İtalya'da hayat dışında güçlenmemiz bizim için oldukça önemliydi, bunu başarmanın mutluluğunu yaşıyoruz. Markamızı güçlendirmek adına da ciddi bir yol aldık. FC Bayern'le işbirliğimizi güçlendirerek, takımın stadyumu olan Allianz Arena'nın isim haklarını 2041 yılına kadar üstümüze aldık. Ayrıca Rapid Wien takımıyla da işbirliği yaptık ve onların stadyumunun da isim hakları 10 yıllığına bizim oldu. Tüm bu gelişmelerle, önümüze çıkabilecek her zorlukla başa çıkabiliriz."

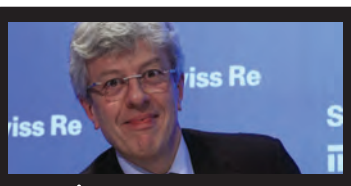
Aviva, 2014 yılının ilk yarısında 1 milyar 52 milyon pound kâr açıkladı. Geçen yılın aynı döneminde 1 milyar 8 milyon pound kâr eden Aviva, böylelikle kârını yüzde 4 oranında artırmış oldu. Sonuçları yorumlayan CEO Mark Wilson şunları söyledi: "Grup olarak borcumuzu azalttık, masraflarımızı kıstık ve kârımızı yükselttik. Bence bu gayet güzel bir iş yapma şekli. Aviva hâlâ gelişmeye devam ediyor, bu sonuçlar da doğru yöne atılan bir adım niteliği taşıyor."



AVIVA'DAN İLK ALTI AYDA YÜZDE 4'LÜK KÂR ARTIŞI

BATI, DOĞUNUN AÇIĞINI KAPATTI
Aviva'nın elde ettiği kâr, Avrupa ve İngiltere'deki başarısıyla şirketin Çin'de gösterdiği zayıf performansı telafi etmesi sayesinde artış gösterdi. Şirketin hayat branşında gösterdiği büyüme, yapılan yeni işlerin hacmi sayesinde oldu. Şirketin yaptığı yeni işlerin hacmi yüzde 9 oranında artarak 453 milyon pounda ulaştı. Bu duruma Polonya, Türkiye ve Asya'daki faaliyetlerin yüzde 54 oranında büyüyerek yeni iş hacmine yüzde 25 katkı yapması da destek oldu.

Swiss Re, 2014 yılının ikinci çeyreğinde 802 milyon dolar kâr ederek, ilk altı aydaki toplam kârını 2 milyar dolara taşıdı. Konu hakkında konuşan CEO Michel M. Liès, şunları söyledi: "İlk altı aydaki sonuçlarımız etkileyici bir tablo sergiliyor. Özellikle büyüyen pazarlarda her fırsatı değerlendirmeye ve portföyümüzü başarıyla yönetmeye devam ediyoruz. Bu başarıyı sürdüreceğimize inancım tam."



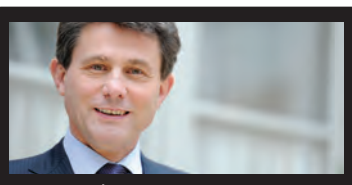
İLK ALTI AYDA SWISS RE 2 MİLYAR DOLAR KÂR AÇIKLADI

ÜRETİMDE YÜZDE 11.2'LİK ARTIŞ
Swiss Re'nin ilk altı ayda ettiği 2 milyar dolarlık kâr, bir önceki yılın aynı döneminde elde edilen 2.2 milyar dolarlık kârla kıyaslandığında yüzde 9 oranında azaldı. Prim üretimiyse, bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 11.2 oranında artarak 15 milyar 111 milyon dolar olarak gerçekleşti. Swiss Re'den yapılan açıklamada, grubun 2011-2015 finansal hedeflerini gerçekleştirme yolunda ilerlediği ve yeni finansal hedeflerin Şubat 2015'te açıklanacağı belirtildi.

'BÜYÜK VERİ ÖNEMLİ'
Liès, "Sektör; büyümekte olan pazarlarda sigortaya olan sürekli talep, regülasyon değişiklikleri ve büyük veri (big data) gibi genel trendlerin etkisi altında. İnternetteki tüm verilerin anlamlı ve işlenebilir hale getirilmesi sayesinde oluşan büyük verinin, sadece bizim sektörü değil, tüm ekonomiyi değiştirebilecek bir potansiyele sahip olduğuna inanıyorum. Swiss Re olarak bu alandaki tüm gelişmeleri izliyoruz ve bu alanın bize açabileceği her iş fırsatını değerlendiriyoruz" dedi.

Axa, 2014 yılının ilk altı ayında, bir önceki yılın aynı dönemine göre kârını yüzde 25 oranında artırarak 3 milyar euroya taşıdı. Özkaynak verimliliğiyse yüzde 16.8'e ulaştı. Şirketin elde ettiği sonuçları değerlendiren Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO Henri de Castries, konu hakkında şunları ifade etti: "Dikkat çeken bir performans sergilediğimiz bir yarı yıl yaşadık, elde ettiğimiz sonuçlar da bunu kanıtlıyor. Ayrıca, kârlılık açısından şu güne kadar geçirdiğimiz en başarılı yarı yılı geride bıraktık."

102 MİLYON AXALI
56 ülkede faaliyet gösteren Axa'nın müşteri sayısı ilk yarı yılda 102 milyona ulaştı. En çok kârı Kuzey, Orta ve Doğu Avrupa'dan elde eden Axa'nın kâr açısından en yüksek başarıyı gösterdiği branş ise hayat dışı oldu.

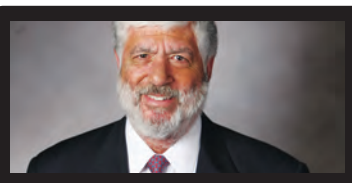


AXA İLK YARI YILDA KÂRINI 3 MİLYAR EUROYA YÜKSELTTİ

Şirketin ürettiği toplam primse, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 0.6 oranında azalarak 49 milyar 705 milyon euro olarak gerçekleşti. Axa, ilk altı ayda müşterilerine toplam 9 milyar euro tazminat ödedi. Şirketin büyüme oranlarının, özellikle gelişmekte olan ülkelerde ve belli branşlarda büyüme hedeflerindeki başarılarını ortaya koyduğunu söyleyen Henri de Castries, "Tüm Axa ailesi geleceğe güvenle bakmalı, gerçekten sağlam bir temelimiz var" dedi.

AIG’nin 2014 yılının ilk altı ayındaki kârı yüzde 0.6 oranında küçülerek 3 milyar 614 milyon dolar olarak kayıtlara geçti. Sonuçlar hakkında açıklamalarda bulunan Başkan ve CEO Robert H. Benmosche, şunları söyledi: “Hem hayat hem hayat dışında sergilediğimiz güçlü performanstan memnunum. Ayrıca, Peter Hancock’un benden sonraki CEO olarak atanması ve dünyanın en büyük ticari uçak kiralama şirketlerinden biri olan ILFC’nin AerCap’e satışının tamamlanması önemli dönüm noktaları oldu.”

ÜRETİM 18.8 MİLYAR DOLAR
AIG’nin prim üretimi, bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 0.6 oranında daralarak 18 milyar 844 milyon dolar oldu. Üretimin 17 milyar 547 milyon doları hayat dışından, 1 milyar 297 milyon doları da hayat branşından geldi.



AIG’NİN KÂRI 3.6 MİLYAR DOLAR

AIG’YE YENİ CEO
Kendisinin yerini alacak olan Hancock’a güveninin tam olduğunu belirten Benmosche, şunları aktardı: “Peter’ın grubumuzu ilerleyen yıllarda daha sürdürülebilir bir refah seviyesine taşıyacağına inancım tam. Onun liderliğinde stratejilerimizi geliştirmeye devam edeceğiz. Böylece hissedarlarımızın beklentilerinin de ötesinde performans sergilemeyi sürdüreceğiz.”

Generali, 2014’ün ilk altı ayında kârını bir önceki senenin aynı dönemine göre sabit bir seviyede korudu ve 1 milyar euro kâr açıkladı. Generali, ilk yarı yılda, bir önceki yıla göre yüzde 3.4 artışla 35.4 milyar euro prim üretti. Hayat branşındaki prim üretimini yüzde 5.4 oranında artıran grubun bu alandaki üretimi 24.2 milyar euro oldu. Grubun hayat dışındaki üretimiyse yüzde 0.7 oranında azalarak 11.2 milyar euro oldu.



GENERALI’DEN 1 MİLYAR EUROLUK KÂR

‘GENERALI İÇİN YENİ BİR DÖNEM’
Konuyu değerlendiren CEO Mario Greco, “Elde ettiğimiz sonuçlar, hedeflerimize ulaşma yolunda hızla ilerlediğimizin bir göstergesi. İnovatif ürünler geliştirerek yeni müşteriler çekmek ve yeni pazarlarda büyümek için son 12 ay içerisinde yaptığımız girişimler sonuçlarımıza da yansıdı. Artık yeni bir döneme giriyoruz, yıllardır ilk kez Generali Grup pazar payını büyütüyor ve kârını artırıyor” diye konuştu.

KREDİ KURULUŞLARINDAN GENERALI’NİN GÜCÜNE ONAY
Gruptan yapılan açıklamaya göre, Generali, kredilendirme kuruluşları tarafından tanınmaya başlaması önemli bir gelişme oldu. Standart & Poor’s, Generali’nin A- olan notunu doğruladı.
Fitch de Generali’nin A- olan finansal güçlülük notunu teyit etti. Son olarak, bir diğer kredilendirme kuruluşu olan Moody’s, Generali’nin negatif olan görünümünü durağana çevirdi ve sigorta güçlülük notunu Baa1 olarak açıkladı.

2014 yılının ilk altı ayında 444 milyon euro kâr eden Hannover Re, bir önceki yılın aynı dönemine göre kârını yüzde 4.9 oranında artırmış oldu. Şirketin elde ettiği sonuçları değerlendiren CEO Ulrich Wallin, “Hayat dışı reasürans alanındaki işlerimiz bir kez daha bize memnuniyet veren sonuçlar getirdi. Hayat ve sağlık reasürans alanlarında da kârlılığımız arttı” dedi.



HANNOVER RE İLK ALTI AYDA 444 MİLYON EURO KÂR AÇIKLADI

ÜRETİM YÜZDE 2.2 KÜÇÜLDÜ
Hannover Re’nin ilk altı aydaki prim üretimi yüzde 2.2 oranında küçülerek 7.1 milyar euro olarak gerçekleşti. Özvarlık verimliliğiyse yüzde 14.5 olarak açıklandı.
Şirketin hayat dışı reasürans alanında ürettiği prim yüzde 0.5 oranında azalarak 4.1 milyar euro oldu. Yılın ilk çeyreğinde olduğu gibi ikinci çeyreğinde de çok büyük kayıplarla karşılaşmayan Hannover Re’nin ödediği en büyük hasara, haziran ayında Almanya’da gerçekleşen bir fırtına yol açtı. Şirketin ilk altı ayda ödediği toplam hasar 104.7 milyon euro olarak kayıtlara geçti. Şirketin hayat ve sağlık reasürans alanında ürettiği prim ise önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 4.6 oranında azalarak 3 milyar euro oldu.

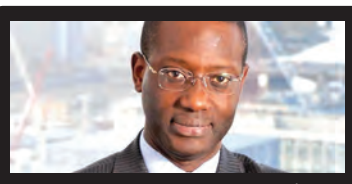
Munich Re, 2014 yılının ilk yarısında, 2013’ün aynı dönemine kıyasla kârını yüzde 12 artırarak 1 milyar 694 milyon euro olarak açıkladı. İlk altı ayda ödenen, ortalamalarının çok üstünde olan 617 milyar dolarlık hasar ödemesine rağmen, şirket, yıl sonunda 3 milyar euro kâr hedefini korumaya devam ediyor. Şirketin özvarlık verimliliği yüzde 12.5 olarak gerçekleşirken, ilk altı aydaki toplam prim üretimi bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 7.4 daralarak 11.9 milyar euro oldu. Munich Re’nin ettiği kârın 1 milyar 384 milyon euroluk kısmı reasürans faaliyetlerinden geldi. Bu alanda yazılan primler ilk yarı yılda 6.6 milyar euro olarak gerçekleşirken; üretimin 2 milyar 467 milyon eurosu hayat reasüranstan, 4 milyar 97 milyon eurosu ise hayat dışı reasüranstan oluştu.



MUNICH RE KÂRINI 1.7 MİLYAR EUROYA YÜKSELTTİ

CEO Nikolaus von Bomhard, “Yatırımlarını güvenilir bir şekilde yöneteceğimiz konusunda hissedarlarımız rahat olabilir. Stratejimiz, riskli yatırımlardan değil, yaptığımız işten kâr etmek üzerine kurulu. Koşullar zorlu da olsa, yıl sonu için hedeflediğimiz 3 milyar euroluk kâra ulaşacağız” dedi.

İngiliz dev Prudential plc, 2014 yılının ilk yarısında kârını 1 milyar 521 milyon pound olarak açıkladı. Geçen yılın aynı dönemine göre kârını yüzde 17 oranında artıran şirketin CEO’su Tidjane Thiam, “Grubumuz ilk yarı yılda Güneydoğu Asya’daki makroekonomik endişelere ve İngiltere hayat pazarındaki bariz durgunluğa rağmen çok iyi sonuçlar elde etti. 2017 yılı için koyduğumuz büyüme hedefimizin yanı sıra, finansal hedeflerimiz doğrultusunda da emin adımlarla yürümeyi sürdürüyoruz. Uzun vadede kârımızı sürdüreceğimize dair inancım tam” dedi.



PRUDENTIAL PLC’NİN KÂRI YÜZDE 17 ORANINDA ARTTI

KUR FARKI ASYA’DAN GELEN KÂRI AZALTTI
Şirketin Asya’daki kârı ortalama yüzde 19 oranında artarken, bu yılın ilk yarısında kur farkı yüzünden sadece yüzde 2 oranında artarak 483 milyon pounda ulaştı. Thiam konu hakkında şunları söyledi: “Endonezya, Singapur, Hong Kong, Malezya, Filipinler, Vietnam ve Tayland gibi önemli marketlerde dövizin değerinin düşmesi dolayısıyla bazı güçlükler yaşadık. Ancak, Asya’daki dağıtım kanallarımızda yoğun bir faaliyet görmeye devam ediyoruz. Ürün ve servislerimize olan talebi karşılayabilmek için yatırım yapmayı sürdürüyoruz.”



AON PLC İLK YARI YILDA KÂRINI 629 MİLYON DOLARA TAŞIDI

En büyük sigorta ve reasürans brokerlik şirketlerinden biri olan Aon plc, 2014 yılının ilk altı ayı için 629 milyon dolar kâr açıkladı. Geçen yılın aynı dönemine göre şirketin kârı yüzde 25.2 artmış oldu. Konu hakkında yorumlarda bulunan Başkan ve CEO Gregory C. Case şunları söyledi: “Yılın ikinci çeyreğinde, döviz kurlarının yarattığı sorunlara ve pazardaki çekişmeye rağmen her segmentte organik olarak büyümeyi başardık.”

2014’ün ilk çeyreğindeki iyi performansını ikinci çeyrekte de sürdüren SCOR, ilk altı aydaki kârını bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 35 oranında artırarak 256 milyon euroya taşıdı. SCOR’un yılın ilk altı ayındaki prim üretimi, yüzde 8.9 oranında artışla 5.4 milyar euro olarak gerçekleşti. Şirketin üretiminin 2.4 milyar eurosu hayat dışı reasüranstan gelirken, 3 milyar eurosu hayat reasürans branşından geldi. Şirketin elde ettiği sonuçları yorumlayan Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO Denis Kessler, şunları belirtti: “Yıllardır yeni ürün ve servisler geliştirip sağlayarak müşterilerimizin risklerini yönetmesine yardımcı oluyoruz. Hedeflerimize ulaşma yolunda yürüyoruz.”



SCOR’DAN İLK ALTI AYDA YÜZDE 35’LİK KÂR ARTIŞI



İlk 6 ayda sigortalı doğal afet hasarı 22 MİLYAR $

2013 yılının ilk yarısında doğal afetlerden kaynaklı 20 milyar dolarlık sigortalı hasar meydana gelmişti. 2014 yılının ilk yarısında ise doğal afetler 22 milyar dolarlık sigortalı hasara neden oldu. Yılın ilk yarısında afetlerden kaynaklanan toplam ekonomik hasar ise 54 milyar dolar olarak kayıtlara geçti.

Kötü hava koşulları, şehirlerdeki yaşamı felç etti. Ocak ayının sonunda, sadece birkaç santimetre kar düşmüş olmasına rağmen, Atlanta şehrinde zor anlar yaşandı. Bu tip zorlu şartlara alışık olmayan şehirde, kar temizleme ekipmanı eksikliği sebebiyle otoyollar kapandı.

AON Benfield, doğal afetlerin yarattığı tahmini hasarlara dair bir rapor yayınladı. Rapora göre, 2014'ün ilk yarısında doğal afetlerden kaynaklanan toplam sigortalı hasar 22 milyar dolara ulaştı. Toplam sigortalı hasarın yüzde 55'i Amerika Birleşik Devletleri'nden, yüzde 23'ü Avrupa'dan ve yüzde 19'u ise Asya'dan geldi. Doğal afetlerden kaynaklanan toplam ekonomik hasar 54 milyara ulaştı, 2013'te ise bu rakam 95 milyar dolardı. 2014'te doğal afetlerin neden olduğu hasarın yaklaşık yüzde 39'luk bölümü yüksek sigorta penetrasyonuna sahip bölgelerde meydana geldi. 2014 yılının ilk yarısında hem ekonomik hem de sigortalı hasarın son 10 yıllık ortalamanın altında olduğunu belirten Aon Benfield meteorologlarından Steve Bowen, yılın ilk altı ayının sakin geçtiğini ama diğer altı aylık süreç için riskin devam ettiğini bildirdi.

EN DÜŞÜK SİGORTALI HASAR AFRİKA'DA

Rapora göre, 2014 yılında en çok hasara fırtınalar yol açtı. 2014'ün ilk yarısındaki en büyük beş ekonomik hasarın toplam maliyeti 22.5 milyar dolar oldu. Bu hasarlardan en büyüğü, şubat ayında Japonya'da 6.25 milyar dolar ekonomik hasar yaratan kar fırtınasıydı. Mayıs ayında Güney ve Doğu Avrupa'da meydana gelen seller ise 4.5 milyar dolara mal oldu. Brezilya'da meydana gelen kuraklık 4.3 milyar hasara sebep oldu. Kuraklık ABD'ye 4 milyar dolara patlarken, Avrupa'daki kötü hava koşullarının maliyetiyse 3.5 milyar dolardı. En maliyetli doğal afet olaylarının büyük bir çoğunluğu, yüksek sigorta penestrasyonu olan bölgelerde yaşandı. Diğer yılların ilk yarılarıyla karşılaştırıldığında, bu yıl Asya ve Afrika'da gerçekleşen doğal afetler, diğer yıllara oranla daha az hasara yol açtı.



Avrupa'da meydana gelen selden en çok etkilenen ülkeler Sırbistan, Bosna, Romanya ve Slovakya oldu.

2014'ün ilk yarısında doğal afetlerin yarattığı hem ekonomik hem de sigortalı hasar, son 10 yıllık ortalamanın altındaydı. Son 10 yıllık doğal afet kaynaklı ekonomik hasar ortalaması 106 milyar dolarken, 2014 yılının ilk altı ayında ortalamanın yüzde 49 oranında altına indi ve 54 milyar dolar olarak kayıtlara geçti. Sigortalı hasar ise son 10 yılda ortalama 27 milyar dolarken, ilk altı ayda 22 milyar dolarla ortalamadan yüzde 19 oranında düşük gerçekleşti. Ancak raporda, bu rakamların ileriki yıllarda sürece bağlı olarak değişim gösterebileceği belirtiliyor.

ABD'Yİ KÖTÜ HAVA KOŞULLARI VURDU

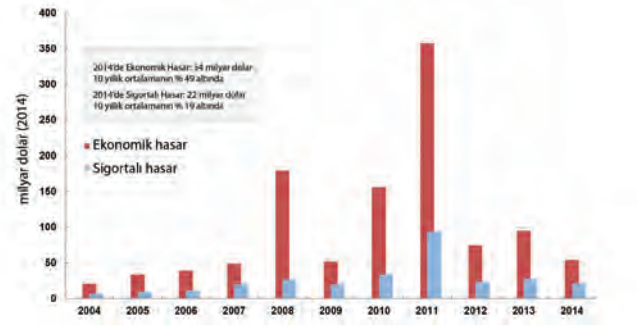
2014 yılının ilk yarısında, hava koşullarının neden olduğu, her biri 1 milyar doların üstünde ekonomik hasar yaratan 11 doğal afet yaşandı. Bunlardan dördü ABD'de meydana geldi. Kuzey Amerika'da kış mevsiminde görülen kötü hava koşulları önemli hasarlara neden oldu. Soğuk hava ve yoğun kar yağışı, ABD ve Kanada'nın birçok yerinde etkisini gösterdi. Kar fırtınasının neden olduğu toplam hasar ise 3.4 milyar dolar olarak belirlendi. En maliyetli kar fırtınası ocak ayının ilk haftasında gerçekleşti. Fırtınanın neden olduğu hasar 2.5 milyar dolar, sigortalı hasar ise 1.7 milyar dolar olarak belirlendi.

Sert geçen kış, iş dünyasının da kötü etkilenmesine neden oldu. Birçok firma üretimlerini durdurmak zorunda kaldı.

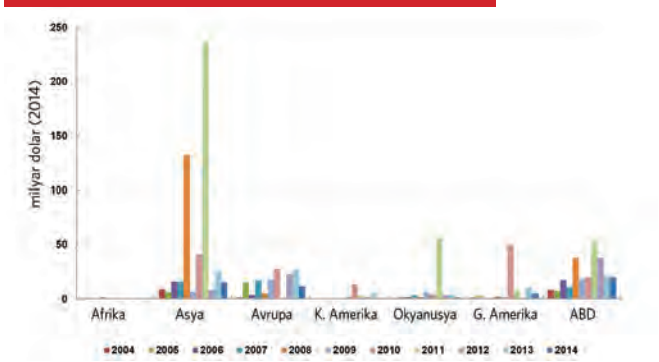
EN YÜKSEK EKONOMİK HASAR JAPONYA'DAN

Ekonomik hasar açısından bakıldığında, 2014 yılının ilk yarısında en maliyetli doğal afet, şubat ayında Japonya'da 10 gün boyunca devam eden kar fırtınası oldu. Tokyo da dahil olmak üzere çeşitli illerde büyük hasarlar meydana geldi. İkinci en maliyetli doğal afet ise, mayıs ayında Güneydoğu Avrupa'da meydana gelen ve Balkanları sular altında bırakan sel felaketi oldu. Yüksek ekonomik hasara yol açan diğer doğal afet olayları ise; ABD'de yaşanan fırtına, sert kış koşulları ve kuraklık, Brezilya'da etkili olan kuraklık, Fransa ve Almanya'da meydana gelen dolu fırtınası ile İngiltere ve Çin'deki sel

İLK YARI KÜRESEL DOĞAL AFET HASARLARI

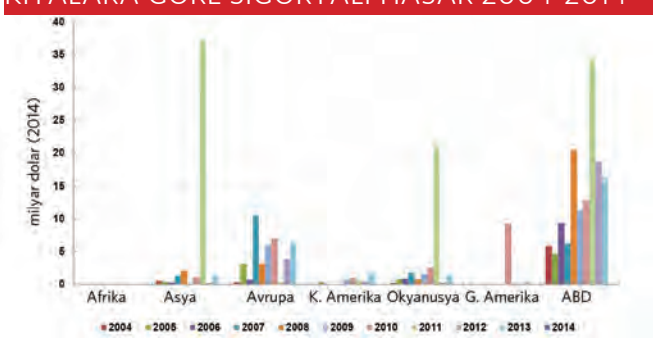


KITALARA GÖRE EKONOMİK HASAR



2014'ün ilk yarısında en fazla ekonomik hasar ABD'den geldi. 19.8 milyar dolarla en fazla kayıp bu ülkede yaşandı. ABD, sigortalı hasarda da başı çekti.

KITALARA GÖRE SİGORTALI HASAR 2004-2014



Merve Kuvvet
merve@sigortacigazetesi.com.tr

MİLYAR DOLARLIK EKONOMİK HASAR OLAYLARI- MİLYAR DOLAR (2014)

Tarih	Afetin Türü	Yer	Ölü Sayısı	Ekonomik Hasar $
Şubat	Kar Fırtınası	Japonya	95	6.25
Mayıs	Sel	Sırbistan, Bosna, Romanya, Slovakya	80	4.50
Ocak/Haziran	Kuraklık	Brezilya	Bilinmiyor	4.30
Ocak/Haziran	Kuraklık	ABD	Bilinmiyor	4.00
8-10 Haziran	Şiddetli Fırtına	Fransa, Almanya, Belçika	6	3.50
5-8 Aralık	Kar Fırtınası	ABD	21	3.00
18-23 Mayıs	Şiddetli Fırtına	ABD	0	2.50
27 Nisan- 1 Mayıs	Şiddetli Fırtına	ABD	39	2.00

MUNICH RE'DEN İLK YARIYIL RAPORU

Munich Re'nin raporuna göre, 2014'ün ilk altı ayında doğal afetlerden kaynaklanan ölüm oranı diğer yıllara göre daha düşük oldu. Yılın ilk yarısında 2 bin 700 kişi doğal afetler yüzünden hayatını kaybetti. Son 10 yılda doğal afetler sebebiyle hayatını kaybeden kişi sayısı 53 bin oldu.

Munich Re Yönetim Kurulu Üyesi Torsten Jeworrek, sigortalı hasarın diğer yıllara oranla daha az olduğunu belirtti ve şunları ekledi: "Tabii ki doğal afetlerin şimdiye kadar hafif geçmesi bizim için iyi haber. Ama şunu unutmamalıyız ki, genel risk durumunda bir değişiklik yok. Zararı minimuma indirecek olan önlemlerin dikkate alınarak uygulanması gerekiyor."



Kuzey ABD ve Kanada'da kış mevsiminde görülen kötü hava koşulları önemli hasarlara neden oldu.

felaketi oldu.

KÜRESEL SİGORTALI HASARIN YÜZDE 55'İ ABD'DEN GELDİ

2014 yılının ilk yarısında yaşanan en yüksek sigortalı hasarlar ABD'de meydana geldi. Yılın ilk yarısında ABD'de yaşanan 12 milyar dolarlık sigortalı hasar, küresel sigortalı hasarın yüzde 55'ine denk geldi. Avrupa'da gerçekleşen 5 milyar dolarlık sigortalı hasar, toplam sigortalı hasarın yüzde 23'üne, Asya'daki 4 milyar dolarlık sigortalı hasar ise yüzde 19'una eşit. 2014 yılının ilk yarısında Avrupa, ABD'den sonra sigortalı hasarın ortalamanın üstünde olduğu tek bölge olarak kaydedildi. Kuzey Amerika, Güney Amerika, Asya ve Okyanusya'daysa bu oran son 10 yıllık ortalamalarının altında.

JAPONYA TARİHİNDEKİ EN YÜKSEK SİGORTALI AFET HASARINI GÖRDÜ

Şubat ayında, Tokyo ve Japonya'nın merkezinde iki kar fırtınası yaşandı. Sayısız kaza oldu, çatılar ve camekânlar karın ağırlığıyla çöktü. Fırtınaların yarattığı toplam hasar 5 milyar dolarken, sigortalı hasar 2.5 milyar dolar oldu. Japonya'da yaşanan kar fırtınası, ülke tarihinde yaşanan en maliyetli sigortalı katastrofik hasar olarak kaydedildi. İngiltere'de meydana gelen seller ise bir milyar dolarlık sigortalı hasara neden oldu.
2014'ün ilk yarısında, sebep olduğu sigortalı hasar 1 milyar doları geçen yedi doğal afet görüldü. Bunlardan dört tanesi ABD'de, iki tanesi Avrupa'da ve bir diğeriyse Asya'da meydana geldi. Sigortacılara en pahalıya patlayan doğal afetler, ABD ve Avrupa'da yaşanan dolu ve fırtına olayları oldu.



Tek afette gerçekleşen en yüksek sigortalı hasar Japonya'daki kar fırtınası oldu. 2.5 milyar dolar hasar bildirildi.

SİGORTACILIĞIN DOĞDUĞU ÜLKE: İTALYA



Sigortacı Gazetesi olarak bundan böyle her sayıda bir ülkenin sigorta piyasasını mercek altına alacağız. Dizinin ilk ayında sigortacılığın başladığı ülke olan İtalya'yı inceliyoruz.

Türkiye Sigorta Birliği ve IMF'nin (Uluslararası Para Fonu) paylaştığı bilgilere göre, bugünkü anlamda sigortacılık 14. yüzyılda İtalya'da başladı. Ekonomik koşulların değişmesi ile ticaret, 14. yüzyıldan başlayarak çok önemli gelişmeler gösterdi. O devirde deniz ticaretinde en ileride bulunan İtalya'da sigortaya gereksinim duyuldu ve deniz sigortası kavramı da ilk defa burada ortaya çıktı. İlk sigorta poliçesi olarak kabul edilen mukavele 23 Ekim 1347 tarihini taşımaktaydı ve İtalya'nın Cenova Limanı'ndan Mayorka'ya "Santa Clara" adlı geminin yükünü temin etmek amacıyla düzenlendi. İlk sigorta şirketi de 1424 yılında, Cenova şehrinde kuruldu. Sigorta konusunda ilk kanuni mevzuat ise 1435 yılında yayınlanan Barselona Fermanı'ydı. Yaklaşık altmış milyon nüfusa sahip olan İtalya, sigorta endüstrisinde dünyada prim üretimi sıralamasında yedinci sırada yer alıyor. İtalya, kişi başına gayrisafi yurt içi hasılası yüksek, farklı alanlara yönlendirilmiş bir sanayi ekonomisine ve gelişmiş bir altyapıya sahip. IMF ve Dünya Bankası'na göre İtalya, nominal GSYİH olarak dünyanın dokuzuncu, Avrupa'nın dördüncü, Euro Bölgesi'nin üçüncü en büyük ekonomisi, satın alma gücü paritesine (SAGP) göre yapılan sıralamada da dünyanın dokuzuncu, Avrupa'nın beşinci en büyük ekonomisi.

HAYAT 118 MİLYAR DOLAR

2013'teki GSYİH'si 2 trilyon dolar olan İtalya'nın 2013 yılındaki hayat sigortası prim üretimi 118 milyar dolar, hayat dışı sigorta prim üretimi ise 50 milyar dolar olmak üzere toplam prim üretimi 168 milyar dolar. Başlıca sigorta gruplarının İtalyan Menkul Kıymetler Borsası'ndaki finansal beyanlarına göre, sigorta şirketlerinin varlık değerlerinin 2012'deki büyüme oran yüzde 6.4. Bu büyüme yüzde 86.5 oranında finansal yatırımlara bağlı olarak gelişti. IMF'nin İtalya sigorta sektörü raporuna göre, 603 milyar euroluk toplam varlık değerinin 496 milyar eurosu hayat sigortasından, geriye kalan 106 milyar eurosunu ise hayat dışı sigortadan geliyor.
Hayat dışı sigorta primlerinin yüzde 64'ünü oto sigortaları, yüzde 13'ünü yangın sigortası, yüzde 9'unu genel sorumluluk sigortası ve yüzde 15'ini kaza ve sağlık sigortası oluşturuyor.
ekonomik gelişmeler sigortacılığı doğrudan etkilese de, Türkiye ile karşılaştırdığımızda İtalya'da ekonomik kriz dönemindeki sigortacılıktaki küçülme oranı daha az. Örneğin 2008'de ABD'deki mortgage krizinden en çok etkilenen ülkelerden olan İtalya'nın hayat dışı sigorta büyüme oranı, ekonomideki büyüme oranı nispatinde düşmemiş. Ekonomi yaklaşık yüzde 5 küçülürken, hayat dışı sektör yüzde 2'ye yakın oranda küçülmüş. Aynı sene hayat sigortasındaki prim üretimi ise tavan yapmış.

AVRUPA PAZARINDA İTALYAN SİGORTA SEKTÖRÜNÜN GÜÇLÜ YÖNLERİ

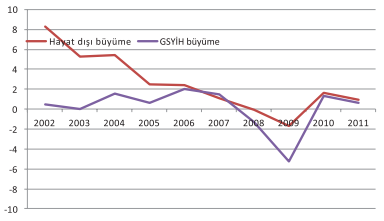
- Avrupa'da en iyi sigorta pazarına sahip dört ülkeden biri
- Gelişmiş bir makroekonomik çevre ve düşük pazar dalgalanması
- Avrupa'daki rakipleriyle karşılaştırıldığında İtalyan sigortacıların güçlü likidite pozisyonu
- Geleneksel ürünlere olan talep

Zorluklar

- Hane halkı tüketimleri ekonomik krize bağlı olarak düşmeye devam ediyor.
- Avrupa çapındaki krizler ve İtalya'nın borç durumu İtalyan endüstrisinin iyileşme çabalarını kötü etkiliyor.
- Politik nedenler ve yerel finansal krize bağlı gelişmeler sigortacıların kârlılığını azaltıyor.

Kaynak: PWC The Italian Insurance Market Eylül 2013 raporu

EKONOMİ VE SİGORTA ÜRETİMİ KORELASYONU



Cansu Reyhan
cansu@sigortacigazetesi.com.tr



SAYILARLA İTALYA (2013)

Nüfus: 59.6 milyon
GSYİH: 2 trilyon $
Dünya Sigorta Pazarındaki Payı: % 3.63
Prim Üretimi: 168 milyar $ (hayat: 118 milyar $, hayat dışı: 50 milyar $)
Kişi başı prim üretimi: 2645 $ (hayat: 1895 $, hayatdışı: 750 $)
Sigortacılığın GSYİH'deki payı: % 7.6 (hayat: % 5.5, hayatdışı: % 2.2)

Hazine Müsteşarlığı yeni genelge ve yönetmelikler yayınladı

Müşteriye 'zorunlu sigortan bitiyor' uyarısı yapılacak

Hazine'nin geçen ay yayınladığı yeni yönetmeliklerden biri olan Zorunlu Sigorta Takibine İlişkin Yönetmelik'le, Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi, zorunlu sigorta poliçelerinin teminatının sona ereceği bilgisini 30 gün öncesinden Güvence Hesabı'na verecek. Güvence Hesabı da poliçe sahibini söz konusu zorunlu poliçenin yenilenmesi konusunda uyaracak.

Ay içinde yeni genelge ve yönetmelikler yayınlayan Hazine Müsteşarlığı, bunlardan birinde zorunlu sigortaların takibine dair usul ve esasları belirledi. Zorunlu Sigorta Takibine İlişkin Yönetmelik'e göre, 1 Ocak 2015 tarihinden itibaren zorunlu sigorta poliçeleri, Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi'nde (SBM) gerçek zamanlı olarak düzenlenecek. Merkez, zorunlu sigorta poliçelerine yönelik güvenli bir veri tabanı kuracak. Merkez, tesis edeceği kontroller neticesinde sigorta teminatının sona ereceği bilgisini, poliçe vadesinden 30 gün önce Güvence Hesabı'na bildirecek. Böylece, zorunlu sigorta poliçesi sahibi, söz konusu poliçeleri yenilemesi için Güvence Hesabı tarafından uyarılacak.

Zorunlu sigortalara konu teşkil eden bir faaliyetin icrası ya da bir şeyin kullanılması için izin, lisans veya ruhsat talep edildiğinde, yetkili mercilerce Merkez nezdindeki veri tabanı üzerinden veya ibraz edilen sigorta poliçesinden ilgili zorunlu sigortaların geçerli teminat tutarları üzerinden yaptırılıp yaptırılmadığı kontrol edilecek. Merkez nezdinde yapılan kontrol neticesinde ilgili zorunlu sigortaların geçerli teminat tutarları üzerinden yaptırılmadığının tespit edilmesi veya ruhsat talep edenlerce ilgili sigorta poliçesinin ibraz edilmemesi durumunda geçerli teminat alınana kadar yetkili mercilerce izin, lisans veya ruhsat verilmeyecek.



FESHEDİLEN SÖZLEŞMELER DE SBM'YE BİLDİRİLMEK ZORUNDA

Güvence Hesabınca yapılan bildirim üzerine gerçek veya tüzel kişiler yetkili mercilerce uyarılacak. Uyarının tebliğ edildiği tarihten itibaren on beş iş günü içerisinde sigortasını yaptırmayanların faaliyetleri, idari ve cezai kovuşturma saklı olmak üzere ilgili yetkili mercilerce sigorta yaptırılıncaya kadar durdurulacak. Buna rağmen söz konusu sigortaların, izin, lisans veya ruhsat vermeye yetkili mercilerce bir ayı geçmemek üzere belirlenecek sürede yaptırılmadığının tespiti halinde söz konusu ruhsat, lisans ve izinler ilgili yetkili mercilerce iptal edilecek. Ayrıca, herhangi bir nedenle bu yönetmelik kapsamındaki sigorta sözleşmesinin feshedilmesi halinde şirketler durumu gerekçesiyle birlikte SBM'ye bildirecek.

Adli ve idari kolluk kuvvetleri, jandarma ve yerel idareler denetimleri sırasında sigorta poliçesinin mevcudiyetini araştırmakla yükümlü olacak. Yapılan denetimlerde, bu yönetmelik kapsamına giren sigortaları yaptırmadığı tespit edilen gerçek ve tüzel kişiler, ruhsat, lisans veya izin veren mercilere hemen bildirilecek. Güvence Hesabı kapsamında olmayan sigortalara ilişkin olarak Güvence Hesabı tarafından bu yönetmelik kapsamında yapılan giderler Merkez tarafından karşılanacak.

MÜŞTERİ BİLGİLERİ GİZLİ OLARAK DEĞERLENDİRİLECEK

Çağrı merkezi üzerinden akdedilecek sigorta poliçeleri için gereken asgari şartlara göreyse, dış kaynaklı çağrı merkezlerindeki her türlü müşteri bilgisi gizli bilgi olarak değerlendirilecek. Aksi durumda sorumluluk sigorta şirketinin üzerinde olacak.

Çağrı merkezlerinin dış kaynaklı olması durumunda, çalışılan çağrı merkezi ile sisteme ilişkin bilgiler raporlanarak şubat ayı sonuna kadar Müsteşarlık'a gönderilecek.

Yapılan tüm görüşmeler kayıt altına alınacak; bu durum, görüşme öncesinde karşı tarafa bildirilecek. Kurumsal çağrı merkezi özel servis hattı üzerinden hizmet verecek. Sigorta sözleşmelerinde Bilgilendirmeye İlişkin Yönetmelik hükümlerinin uygulanması sağlanacak ve bilgilendirme formları ilgililere elektronik yolla ulaştırılacak. Çağrı merkeziyle yapılacak sözleşmelerde bilgilendirme teknik personel ile yapılacak.

MESAFELİ SATIŞ İÇİN GEREKEN ŞARTLAR BELİRLENDİ

Mesafeli Akdedilen Sigorta Sözleşmeleri Kapsamında Gerekli Organizasyon ve Teknik Altyapı Hakkında Genelge'nin yayınlanmasıyla, mesafeli satışlar için gereken şartlar da belirlendi. Buna göre, internet üzerinden akdedilecek sigorta sözleşmelerinde, bütün aşamalar şifrelenmiş sayfalarda gerçekleştirilecek. İlgiliden istenecek bilgiler sigortacının risk kabul esasıyla ve fiyatlanmasıyla doğrudan ilişkili olacak, gereksiz bilgiler talep edilmeyecek. İlgilinin, gizlilik politikası ve kullanıcı sözleşmesini okuduğuna ilişkin onayı alınacak.

Ayrıca, bir sigortaya ilişkin farklı ürünler söz konusuysa ilgiliye karşılaştırma imkânı sağlanacak. Sözleşme, ilgilinin onayından sonra poliçeleştirilecek. İnternet üzerinden yapılan işlemlerde, ilgiliye bilgilendirme formunun, sigorta ettirene de poliçesinin çıktısını alabilme imkânı sağlanacak. Elektronik ortamda gerçekleşen her işlem kayıt altına alınacak.

TRAFİK SİGORTASINDAKİ YENİ DÜZENLEMELERDE ÖNE ÇIKAN MADDELER

- Trafik sigortası primleri, bu Yönetmelik çerçevesinde sigorta şirketlerince serbestçe tespit edilir ve peşin olarak tahsil edilir.
- Sigorta şirketleri bu Yönetmelik hükümlerine uygun olarak hareket etmek zorundadır. Sigorta şirketleri, bu Yönetmeliğin 15'inci maddesi hükmüne tabi olmak üzere Yönetmelik eki tablolarda yer alan araç türüne göre il bazında temel sigorta primini serbestçe tespit edebilirler. Sigorta şirketleri belirlenen bu tutar üzerinden yüzde 10 oranında indirim ve yüzde 20 oranında artırım aralığını aşmamak kaydıyla 5'inci maddedeki sebepler hariç olmak üzere serbestçe artırım ve/veya indirim sebebi belirleyebilirler. Sigorta şirketleri tespit ettikleri tarifeleri 3 aydan önce değiştiremezler.
- Hasarsızlık sebebiyle prim indirimi ve hasar sebebiyle prim artırımı bu maddede yer alan basamak esasına göre uygulanır.

Basamak No	İndirim %	Artırım %
7	20	-
6	15	-
5	10	-
4	-	-
3	-	20
2	-	40
1	-	60

- Araç işletenleri sigorta sözleşmesini bitim tarihi itibarıyla yenilemekle yükümlüdür. Araç işletenin sigorta sözleşmesinin bitim tarihinden itibaren yenileme işlemini gerçekleştirmediği her 30 gün için müteakip sigorta sözleşmesinde prim, yüzde 50 ile sınırlı olmak üzere yüzde 5 ilave edilerek hesaplanır."
- İndirim ve artırım oranları, sigorta primine toplanarak uygulanmayıp ardı ardına uygulanır.
- 4925 sayılı Karayolu Taşıma Kanunu'na tabi şehirlerarası ve uluslararası yolcu taşımacılarının, yolcuya gelebilecek bedenî zararlar için bu Kanun gereğince Zorunlu Karayolu Taşımacılık Mali Sorumluluk Sigortası yaptırdıklarını belgelemeleri durumunda yüzde 20 oranında indirim yapılır.



TRAFİK SİGORTASINDA DA YENİ DÜZENLEMELER VAR

14 Eylül 2007 tarihinde yayınlanan Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortasında Tarife Uygulama Esasları Hakkında Yönetmelik'e de bazı geçici maddeler eklendi. Resmi Gazete'de yayınlanan Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortasında Tarife Uygulama Esasları Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik'e göre, araç tanımındaki hatalı değerlendirme nedeniyle yanlış teminata göre poliçe tanzim edilmesi, hak sahibinin menfaatine halel getirmeyecek. Poliçe, hak sahibi için doğru teminata göre geçerli olacak.

Bu maddenin yürürlük tarihi itibarıyla mevcut poliçeler, herhangi bir işleme gerek kalmaksızın geçerliliğini koruyacak. Sigorta poliçesinin ilgili mevzuat çerçevesinde sonlandırılması durumunda, sigorta şirketine tahakkuk eden prim 13 liradan az olamayacak. Bu primin 10 lirası, acente komisyonu olarak tahakkuk ettirilecek.

Generali Grup yarıyıl faaliyet sonucu 2.5 MİLYAR EURO

Generali Grup, 2014 ilk yarıyıl sonuçlarını açıkladı. Şirket, son verilere göre 2015'e yönelik açıkladığı hedeflerinin şimdiden üzerine çıkmayı başardı.



Generali Grup CEO'su Mario Greco, yaptığı değerlendirmede grup olarak hedeflerine gitgide yaklaştıklarını söyledi.

Dünya çapında 60'tan fazla ülkede 65 milyon müşteriye hizmet veren Generali, 2014 yılının ilk yarısına dair finansal sonuçları açıkladı. Avrupa'nın en büyük üçüncü sigorta şirketi Generali, 2014 yarıyıl sonuçlarında faaliyet sonucunu 2.5 milyar euronun üzerinde açıkladı. Söz konusu rakam Generali Grup'un 2013 ilk yarıyıl rakamlarıyla karşılaştırıldığında yüzde 9.5'luk bir büyümenin gerçekleştiğini gösteriyor. Net kazancını ise sabit bir seviyede koruyarak 1 milyar euro olarak açıklayan Generali, istikrarlı büyümesini sürdürüyor.

Generali Grup, sigorta şirketlerinin temel gelir kalemi olan brüt yazılan primleriniyse 35 milyar euro olarak açıkladı. Sigorta şirketleri için hayati önem taşıyan sermaye yeterliliği göstergesi olan Solvency I oranı ise, Generali'nin 2013 yılının ocak ayında açıkladığı 2015 hedeflerinin de üzerinde gerçekleşerek yüzde 162 olarak açıklandı.

ANA FAALİYET ALANI SİGORTA

Generali, geçtiğimiz günlerde İsviçre'nin özel bankalarından BSI'daki bütün hisselerinin Brezilya merkezli finans şirketi BTG Pactual'a satışını duyurmuştu. Generali Grubu ayrıca, GPH'deki yüzde 24 hisselerinin de alımıyla birlikte GPH'nin yüzde100 sermayesine sahip olmayı planlıyor. Generali Grup böylece, Ocak 2013'te tamamlanan stratejik planına uygun olarak, ana faaliyet alanı olan sigorta sektörüne odaklanmayı ve aynı zamanda sermaye durumunu da güçlendirme yolunda önemli adımlar atıyor. Generali'nin sermaye yeterliliği oranının (Solvency I oranının) iki önemli anlaşmanın da tamamlanmasıyla yüzde164 olması bekleniyor.

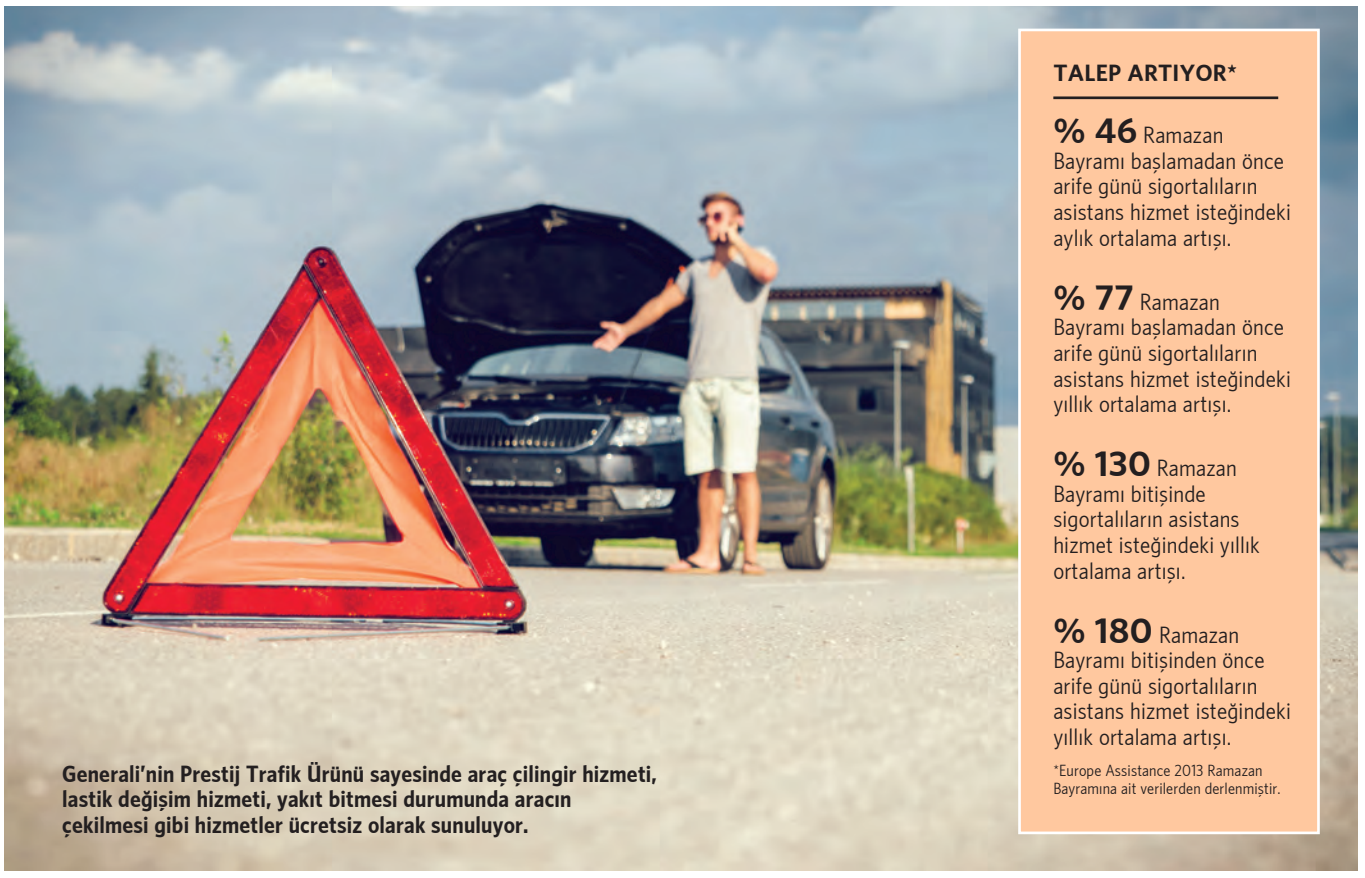
Konuyla ilgili değerlendirmelerde bulunan Generali Grup CEO'su Mario Greco, "Söz konusu sonuçlar hedeflerimize ulaşmak üzere hızla ilerlediğimizin bir göstergesi. Solvency I ve net serbest üretim fazlalığı hedeflerimize ulaştık. Ayrıca, özkaynak kârlılığı (ROE) hedeflerimize de gitgide yaklaştığımızı görüyoruz. Generali'nin pazar payını ve kârlılığını da artırdığını ve aynı zamanda hissedarlara önemli geri dönüşler sağladığımızı görüyoruz" dedi.

Generali Grup'un yarıyıl sonuçlarını değerlendiren Generali Sigorta Türkiye Genel Müdürü Mine Ayhan ise şunları söyledi: "Türkiye'de 150 yılı geride bırakan Generali Sigorta, küresel çapta etkili büyük bir oluşumun parçası. Biz de Generali Türkiye olarak büyüme hedefimize doğru hızla ilerlemeye devam ediyoruz. Generali Sigorta olarak 2014 yılında Türkiye'de lansmanını gerçekleştirdiğimiz projemiz de bunun bir kanıtı. Generali olarak Türkiye'de 'Sigortanın Kolay Hali'ni tüketicilerimize sunarak daha fazla sigortalıya ulaşmayı hedefliyoruz."

Bayramlarda acil yol yardım ihtiyacı artıyor

YENİ BAYRAMA DOĞRU GERİ SAYIM BAŞLADI

Generali Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Erkan Aydoğan, özellikle bayram döneminde artan trafik kazaları konusunda müşterileri ve acentelerini uyarıyor.



Generali'nin Prestij Trafik Ürünü sayesinde araç çilingir hizmeti, lastik değişim hizmeti, yakıt bitmesi durumunda aracın çekilmesi gibi hizmetler ücretsiz olarak sunuluyor.

TALEP ARTIYOR*

% 46 Ramazan Bayramı başlamadan önce arife günü sigortalıların asistans hizmet isteğindeki aylık ortalama artışı.

% 77 Ramazan Bayramı başlamadan önce arife günü sigortalıların asistans hizmet isteğindeki yıllık ortalama artışı.

% 130 Ramazan Bayramı bitişinde sigortalıların asistans hizmet isteğindeki yıllık ortalama artışı.

% 180 Ramazan Bayramı bitişinden önce arife günü sigortalıların asistans hizmet isteğindeki yıllık ortalama artışı.

*Europe Assistance 2013 Ramazan Bayramına ait verilerden derlenmiştir.

Dünyanın önde gelen sigorta şirketlerinden Generali, sektöre öncülük etmek ve insan hayatını kolaylaştırmak üzere kurduğu Generali Araştırma Merkezi (GAM) aracılığıyla sürücüleri potansiyel risklere karşı uyarmak üzere çeşitli araştırmaları bir araya getirdi. Europ Assistance ile önemli bir ortaklığa imza atan Generali, bayram dönemlerinde asistans/yol yardımı hizmetinin kilit bir rol oynadığını gösterdi. Generali, bayram döneminde özellikle şehirlerarası yollarda riskin artmasıyla birlikte asistans hizmetlerine olan talebin ciddi oranlarda arttığına dikkat çekerek Europ Assistance'ın daha önceki bayram dönemlerine dair örnek verilerini paylaştı. Verilere göre yol yardımı/asistans servisi ihtiyaçlarından (araç çekme/vinç hizmeti), Ramazan Bayramı başlamadan bir gün önce (Arife günü) günde aylık ortalamanın üzerine çıkarak yüzde 46'lık bir artış gösteriyor. Aynı gün gerçekleşen artışın, yıllık ortalamaya göre ise yüzde 77 daha fazla olması dikkat çekiyor. Yol Yardım/Asistans hizmeti ihtiyaçları (Araç Çekme/Vinç) bayramın bitişiyle, dönüş yolunda da aylık ortalamadan yüzde 130, yıllık ortalamadan yüzde 180 daha fazla artış gösteriyor.

BÜYÜK ŞEHİRDEKİLER YARDIMA MUHTAÇ

Şehirlere göre yol yardımı ihtiyacına bakıldığında ise, İstanbul yüzde 30.48 ile en yüksek orana sahip şehir oldu. İstanbul'u yüzde 10.78 ile İzmir ve yüzde 8.52 ile Ankara ve yüzde 7.3 ile Antalya takip ediyor.

BAYRAM YAKLAŞIYOR RİSK ARTIYOR

Günden güne acente ağını genişleten Generali Sigorta, en önemli iş ortakları olan acentelerine önemli bir hatırlatmada bulundu. Generali Sigorta Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Erkan Aydoğan yaptığı açıklamada şunları söyledi: "Tatil dönemleri trafiğin ve dolayısıyla olası risklerin en yüksek olduğu dönemdir. Ramazan Bayramı'nın bitmesinin hemen ardından ekim ayında yeniden bayram dönemine gireceğiz. Günden güne sayısı hızla artan Generali Sigorta acenteleri aracılığıyla tüm sürücüleri olası risklere



karşı uyarmak istiyoruz. Zorunlu olmasına rağmen Türkiye'de halen önemli bir oranda otomobilin halen Trafik Sigortası bulunmuyor. Trafiğe çıkmadan önce tüm sürücüler Zorunlu Trafik Sigortası ve hatta kaskosunun olduğundan emin olmalı. Generali Türkiye'de bir ilkle bu uygulamayı müşteri lehine çevirerek, teminatlarla sürücülerin kendilerini ve araçlarını da güvence altına almasını sağlıyor. Generali'nin Prestij Trafik Ürünü sayesinde araç çilingir hizmeti, lastik değişim hizmeti, yakıt bitmesi durumunda aracın çekilmesi gibi hizmetler ücretsiz olarak sunuluyor."

Yeşim Yeşilören
yesim@sigortacigazetesi.com.tr

Her geçen gün önemi artan doğal yaşamı koruma bilinci geliştikçe, söz konusu alana yönelik çıkartılan kanunlarla birlikte ekonomik riskleri güvence altına alan sigorta ürünleri de artmaya başladı.

Firmaların göz ardı etmemeleri gereken bir sigorta ürünü:

Çevre Kirliliği Sigortası

Çevreye değer vermek ve onu korumak artık herkesin bildiği ve önem verdiği bir konu haline geldi. Hepimiz gelecek nesillere bırakacağımız en önemli emanetimiz olan çevremizi korumaya yönelik büyük bir çaba gösterirken, sigorta sektörümüz de bu çabanın içinde yer almak için yoğun şekilde çalışıyor. İşte bu çabanın karşılığı olarak 2011 yılının eylül ayında yürürlüğe giren çevre kirliliği sigortaları ise ülkemizde giderek yaygınlaşarak dikkat çekmeye başladı. Bu branş toprağın, yer altı sularının, havanın, iç sular ve denizlerin kirlenme ya da kirlenme tehlikesi nedeniyle Çevre Mevzuatı çerçevesince sigorta ettirene yöneltilen ve sigorta ettirenin hukuken ödemek zorunda kalacağı tazminat taleplerini bu genel şartlar çerçevesinde güvence altına alıyor. Çevre kirliliği sigortası, ani ve kazaen veya tedrici olarak başlayan kirlenmenin gerek sigortalı mülk içerisinde, gerek sigortalı mülk dışarısında sebep olduğu temizleme masrafı ile birlikte bu hasarlardan dolayı üçüncü şahıslara gelebilecek maddi ve bedeni hasarları kapsarken, sigorta ettirenin haksız taleplere karşı kendini savunmasını da temin ediyor.

Her firmanın ister mevcut faaliyetlerinden, ister geçmişte içinde bulunduğu faaliyetlerinden kaynaklanan belirli bir seviyede çevre riski bulunuyor. Çevre teminatı ve maliyeti konularında araştırma yapmak, yöneticilere, çevre sorumlulukları için sigorta yaptırmanın risk yönetim maliyeti açısından uzun vadede daha avantajlı olduğunu gösteriyor. Henüz bütün sigorta şirketlerinin portföyünde yer almamış olmasına rağmen söz konusu sigorta branşının tanıtılmasıyla hızlı bir şekilde büyümesi bekleniyor.

YASAL MERCİLERİN VERDİĞİ ÖNEM ARTIYOR

Ülkemizde zorunlu bir poliçe kapsamında olmayan çevre kirliliği sigortalarına yasal mercilerin verdiği önem de her geçen gün artıyor. İlk kez düzenlenen veya zamanında yenilemesi gerçekleştirilmemiş çevre kirliliği sigortalarının (kapsamındaki teminatlar bakımından varsa kıyı tesisleri deniz kirliliği zorunlu mali sorumluluk sigortasının) başlangıç tarihi geriye dönük geçerlilik tarihi olarak belirleniyor. Uluslararası çevre hukukunda kabul görülen "Kirleten Öder" prensibine göre, atıkların neden olduğu veya neden olacağı çevre kirlenmesini önlemek, sınırlandırmak, gidermek ve bu şekilde çevreyi iyileştirmek için yapılacak tüm harcamalar, buna neden olanlar tarafından karşılanıyor. Bazı sorumluluk ve yangın sigortaları küçük limitlerle de olsa çevre kirliliği teminatı içerirken, ayrıca bu sigortalar aniden ve bir kaza sonucu ortaya çıkan hasarları da güvence altına alıyor. Yeni yapılmaya başlanan çevre kirliliği sigortalarının özelliği ise, sonuçları zamanla ortaya çıkan ve asıl büyük çevre kirliliği yaratan hasarları kapsam içine almak. Aynı zamanda çevre kirliliği sigortaları, sigortayı yaptıranın arazisi içinde meydana gelen kirlenmelere karşı güvence sağladığı gibi sigortayı yaptıranın arazisi dışında ortaya çıkacak kirlenmelere karşı da güvence sağlıyor.

Ülkemizde hem çevre bilincinin yaygınlaşması hem de sigortacılık bilincinin oturması ile bu sigorta türünün yaygınlaşması beklenirken, sektör temsilcileri uygulamanın esasları ve sağladığı güvenceler konusunda görüşlerini gazetemize bildirdi.

AIG Sigorta Çevre Hukuki Sorumluluk Sigortaları Yetkilisi Elvin Duman:

Firmalar çevreye verdikleri zarara karşı sorumlu

Çevre kirliliği sigortası zorunlu olmamasına rağmen firmaların çevreye verdiği hasarlardan ötürü sorumlu olduklarının altını çizen AIG Sigorta Çevre Hukuki Sorumluluk Sigortaları Yetkilisi Elvin Duman, 2872 no'lu kanunla belirtilen "Kirleten Öder" prensibi sonucunda firmaların ciddi anlamda mali yaptırımlar ile karşı karşıya geldiğini belirtti.

AIG Sigorta Çevre Hukuki Sorumluluk Sigortaları Yetkilisi Elvin Duman, AIG'nin Türkiye'de 2006 yılı itibarıyla Çevre Kirliliği Sigortası ile iş ortaklarının ihtiyaçlarını karşıladığını söyledi. AIG Sigorta'nın 2014 itibarıyla ticari sigortalar bünyesinde Çevre Kirliliği Sigortaları departmanını kurarak bu alanda büyümeyi sürdürdüğünü belirten Duman, daha çok iş ortağına ulaşmayı hedeflediklerini ifade etti. Duman, "İlk olarak 1981 yılında ABD'de başlamış olduğumuz Çevre Kirliliği Sigortası'nı Türkiye ile tanıştırmakla kalmayıp, bu konudaki 30 yılı aşkın tecrübemizi ve bilgi birikimimizi de Türkiye'ye getiriyoruz" dedi. Duman, çevre kirliliği sigortaları zorunlu olmamasına rağmen, firmaların çevreye verdiği hasarlardan ötürü sorumlu olduklarının altını çizdi. 2872 no'lu kanunla belirtilen "Kirleten Öder" prensibi sonucunda firmaların ciddi anlamda mali yaptırımlar ile karşılaştığını belirten Duman, 1 Eylül 2011 tarihinde yürürlüğe giren Çevre Kirliliği Mali Sorumluluk Sigortası Genel Şartları'nın, çevre kirliliği sigortasının ülkemizde yaygınlaşmasını sağlayacak olan önemli adımlardan bir tanesi olduğunu vurguladı. Bazı sorumluluk ve yangın poliçelerinin çevre kirliliği teminatı içerdiğini söyleyen Duman, bu poliçeleri sigortalıların ihtiyaçlarını limit olarak karşılayamadığı gibi sadece ani ve kazaen oluşan hasarlara teminat verdiği için, tedrici kirlenme gibi maliyeti yüksek hasarların otomatik olarak kapsam dışında kaldığına dikkat çekti.

EK TEMİNATLARLA TALEP KARŞILANABİLİR

Piyasada yanlış bilinen bir hususa dikkat çeken Elvin Duman, "Tehlikeli Madde ve Tehlikeli Atık Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası'nda gerek ani ve kazaen kirlenme, gerekse tedrici kirlenme teminatı bulunmaz ve firmalara yüksek maliyet yükleyebilecek olan temizleme masrafları da kapsam dışındadır" dedi. Kıyı Tesisleri Deniz Kirliliği Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası'na da değinen Duman, bu poliçenin deniz yetki alanlarında oluşan, sadece ani ve kazaen kirlenmelere teminat sağladığına da vurgu yaptı. Duman, bu branşta hava kirliliği, toprak veya yeraltı suyu kirlenmelerinin teminat dışında kaldığına dikkat çekerek, çevre kirliliği sigortalarının sigortalı arazisi dışında oluşan kirlenmelere teminat sağladığını ve buna ilaveten sigortalı arazisinde oluşan kirlenme hasarlarının da poliçe kapsamına dahil olduğunu söyledi.

Duman, ana teminatlara ilaveten "taşıma" faaliyetleri sırasında taşınan yükten meydana gelebilecek çevre kirliliği hasarlarının, çevre kirliliğine bağlı olarak oluşan "iş durması kaybının" da ek teminat ile poliçeye dahil edilebileceğini belirtti. Ayrıca süreklilik tarihinden önce başlayan kirlenmelerin de poliçe süresinde ortaya çıkması durumunda, sigortalıların karşılaşabileceği hasar taleplerinin yine ek teminat ile poliçeye ilave edilebileceğini de sözlerine ekledi.

BİLİNÇLİ VE ERKEN MÜDAHALE ÖNEMLİ

Yüklenicilerin, taşeronların ve servis sağlayıcılarının faaliyetleri sırasında oluşabilecek çevre kirliliği risklerine değinen Elvin Duman, AIG'nin bu risklere karşı teminat sağlayan ayrı bir çevre kirliliği poliçesinin olduğunu söyledi. Çevre kirliliği hasarlarında erken ve bilinçli müdahalenin önemini vurgulayan Duman, doğru aksiyonların doğru zamanda alınması gerektiğinin altını çizdi. Duman sözlerine şöyle devam etti: "AIG Sigorta Türkiye ve dünya genelinde sahip olduğu uzman hasar kadrosu ve uzun yıllardır beraber çalıştığı çözüm ortağı çevre danışmanı firmalarla birlikte hasar yönetimini en mükemmel ve hızlı şekilde gerçekleştirmektedir. AIG olarak son beş sene içerisinde çevre kirliliği sigortalarında dünya genelinde yıllık ortalama 300 milyon dolar hasar ödedik. Yaşanan hasarlar sayesinde Türkiye'de çevre kirliliği sigortalarına olan ilginin hızlı bir şekilde artacağına inanıyoruz."



Çevre kirliliği sigortasının Türkiye'de az bilindiğinin ve ürün farkındalığı yaratmak için acente, broker ve iş ortaklarına ürün hakkında eğitim verdiklerini belirten Elvin Duman, çevre kirliliği sigortalarının yaygınlaşması durumunda tüm paydaşların bundan fayda sağlayacağını söyledi. Türkiye'de tek bir hasarla 50 milyon dolara kadar tazminat ödeme kapasitelerinin olduğunu vurgulayan Elvin Duman, esnek ve sigortalılara özel çözümlerinin olduğunu belirtti.

Aon Benfield Türkiye Fakültatif Birimi Direktör Yardımcısı Mehtap Baylam Akkaya:

Çevre kirliliği sigortaları artan bilinçle büyüyecek

Çevre Kirliliği Sigortası'nın yeni satın alınmaya başladığını belirten Aon Benfield Türkiye Fakültatif Birimi Direktör Yardımcısı Mehtap Baylam Akkaya, artan çevre bilinci ve yaptırımlarla bu branşın hızla büyüyeceğini ifade etti.

Aon Benfield Türkiye Fakültatif Birimi Direktör Yardımcısı Mehtap Baylam Akkaya, Çevre Kirliliği Sorumluluk Sigortası'nın sorumluluk sigortaları kapsamında, belirli faaliyet alanlarındaki şirketler tarafından alınması gerektiğini söyledi. Akkaya, çevre kirliliği sigortalarının bir hasar neticesinde toprağın, yeraltı sularının ve denizin kirlenmesi halinde sigortalının hukuken ödemek zorunda kalacağı tazminat taleplerini karşılayan bir ürün olduğunu dile getirdi. Çevre sorumluluk sigortalarının kirlenme hasarlarında ödeme ve temizlemenin ilgili sorumluya atfedilmesi ile gündeme geldiğini belirten Akkaya, son 10 yılda AB ve ABD'de yürürlüğe giren kanunla "Kirleten Öder" prensibinin geldiğine dikkat çekti.

SİGORTA ZORUNLU OLMASA DA YAPTIRMAKTA FAYDA VAR

Çevre kirliliği sigortasının kapsamının geliştirilmesi ve satın alınmaya başlanmasının yeni olduğunu ifade eden Akkaya, bu branşta hasar geçmişinin olmadığını söyledi. Türkiye'de Çevre Kirliliği Sorumluluk Genel Şartları'nın 1 Eylül 2011 tarihinde yürürlüğe girdiğini belirten Akkaya, AB ile yapılan müzakerelerde açılan fasılların, artan çevre bilinci ile yaptırımların bu branşın yayılmasını ve bilinir hale gelmesini hızlandırdığını vurguladı. Çevre kirliliği sigortasının DASK ya da Tehlikeli Maddeler gibi zorunlu tutulan bir sigorta branşı olmadığını dile getiren Akkaya, "Belirli alanlarda faaliyet gösteren orta ve büyük ölçekli firmalara almalarını önerdiğimiz bir sigorta türüdür. Ağır sanayi ve kimya firmaları, enerji şirketleri, atık yönetimi şirketleri, taşımacılık ve lojistik şirketleri bu tip şirketlere örnek olarak verilebilir" dedi.

ÇEVRESEL KOŞULLAR RİSKİ VE POLİÇE BEDELİNİ ETKİLİYOR

"Bir hasar neticesinde sigortalının üçüncü şahıslara yüklemek durumunda kalabileceği maddi hasar, ölüm, sakatlık ve bedensel yaralanmalara ilişkin zararlar ile kirlenme nedeniyle temizleme masrafları, atıkların toplanması poliçe limitlerince karşılanır" diyen Akkaya, istenildiği takdirde işletmenin kendisinde meydana gelen kirlilik zararlarını ve temizleme masraflarını teminat altına alabildiğinin altını çizdi.

Kapsamlı bir teminat içeriğinin oluşturulmasında pek çok etkenin rol oynadığını belirten Akkaya, "Poliçe limitlerinin belirlenmesinde sigortalının hangi miktarlarda atık malzemesini aynı anda bir arada bulundurduğu, çevrede bunlardan etkilenebilecek deniz, akarsu veya toprak gibi alanların varlığı, üçüncü şahıs olarak komşu tesislerin yerleşim alanlarının varlığı önemli kriterlerdir. Örneğin tesis deniz kenarında ise, yüksek miktarlarda kirlenmeye yol açabilecek madde depolanması varsa, çevrede bu kirlenmeden etkilenebilecek başka tesisler ve özel mülkler varsa bu oranda daha yüksek bir limit öneriyoruz. Tabii burada alınan güvenlik önlemleri ve müşterinin olası bir hasarda ödemeyi göze alabileceği miktar da muafiyetlerin ve limitlerin belirlenmesinde önemli bir rol oynar" diye konuştu.

RİSKLİ DURUMLARDA DESTEK ALINMALI

Risk taşıyan durumlarda risk mühendisliği hizmeti veren şirketlerden destek alınması gerektiğini belirten Mehtap Baylam Akkaya, yapılan saha incelemelerinde risk yaratan maddelerin depolanmasındaki titizliğin, çalışma düzenindeki açık noktaların, diğer doğal afetlere karşı tesiste mevcut alınan önlemlerin incelendiğini ifade etti. Akkaya sözlerine şöyle devam etti: "Risk taşıyan maddelerin taşıması yapılıyorsa, ilgili emtianın taşındığı konteyner / tankların yaşı, bakımı, kullanılan aracın performansı önemli. Söz konusu risk bir liman ise, bu tip kimyevi maddelerin ne sıklıkla yüklendiği, ne kadar limanda kaldığı, ne tip bir operasyona maruz kaldığı önemli kriterlerdir. Müşterilerine bu teminatı piyasadan sağlayan bir broker şirketi olarak daha önce emsal teşkil eden müşteri hasarları ve yurtiçi/yurtdışı piyasalarda benzer poliçeler için oluşan maliyetleri gözden geçiriyoruz. Ancak sorumluluk taleplerinde beklenmeyen maliyetler de meydana gelebiliyor. Bunun için öncelikle müşterilerimize riziko teftiş neticesinde öngörülen iyileştirmeleri yapmalarını ve tüm önlemleri aldıktan sonra makul bir maliyet karşılığında belirli limitlerle bu teminatı sağlamalarını öneriyoruz."

2011 yılının eylül ayında yürürlüğe giren çevre kirliliği sigortalarının Türkiye'de zorunlu olmamakla beraber giderek yaygınlaştığını belirten Akkaya, henüz tüm sigorta şirketlerinin portföyünde yer almamış olmasına rağmen çevre kirliliği sigortasının tanıtılmasıyla bu branşın hızlı bir şekilde büyümesinin beklendiğini ifade etti.



Akkaya, gelişmiş ülkelerin sigorta pazarlarında çevre kirliliği sorumluluk sigortalarının öneminin oldukça büyük olduğuna dikkat çekti.



AĞUSTOS AYI KONUĞUMUZ DOĞA SİGORTA KOOPERATİFİ

Sigortacı Gazetesi'nin ağustos ayı konuğu Doğa Sigorta Kooperatifi oldu. Soldan sağa: Sigortacı Gazetesi Art Direktörü Feyza Kırmızı, Doğa Sigorta Kooperatifi Genel Müdürü Burak Reis Özen, Genel Müdür Yardımcısı Tuba Oyal ve Sigortacı Gazetesi İmtiyaz Sahibi Metin Öztürk.

ASMA YAPRAĞI ARTIK SİGORTA GÜVENCESİNDE OLACAK

TARSİM (Tarım Sigortaları Havuzu) üreticilerin memnuniyetini en üst düzeye taşıyabilmek amacıyla çalışmalarını ara vermeden sürdürüyor. TARSİM ile Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı işbirliğinde gerçekleştirilen ve Pamukkale Üniversitesi tarafından yürütülen proje kapsamında, asma yaprağının Devlet Destekli Tarım Sigortası kapsamına alınması için çalışmalar başladı.
Son yıllarda ticaretinin de artması ile birlikte tarımsal üretimde önemli bir gelir kaynağı haline gelen asma yaprağı ile ilgili üretici taleplerini değerlendiren TARSİM, asma yaprağının teminat kapsamına alınmasına ilişkin çalışmalarına başladı. Üç yıl devam etmesi planlanan proje kapsamında, bağda üzümün sigortalanabildiği gibi, asma yaprağının da sigortalanabilmesi için gerekli verilerin oluşturulması, uygun poliçe düzenlemesinde dikkat edilecek kriterlerin belirlenebilmesi, yaprak alım sıklığının ve yoğunluğunun üzüm verimine ve kalitesine etkisinin tespit edilmesi amaçlanıyor.

SBN Sigorta'dan hem KOBİ'ye hem de emekliye sigorta

SBN Sigorta Genel Müdürü Recep Duray, KOBİ'ler için 'Aktif Paket Sigortası'nın yanı sıra, emekliler için de 'Emekli Destek Paketi'ni de Şekerbank şubelerinden satışa sunduklarını belirtti.

Sürdürülebilir büyüme ve kârlılık hedefi doğrultusunda organizasyon yapısını yeniden düzenleyen SBN Sigorta, üretim kanallarına uygun yeni ürünlerle büyümesini sürdürüyor.
SBN Sigorta Genel Müdürü Recep Duray, "Teknolojik, ekonomik ve kültürel gelişmelerin getirisi olarak ilk aşamada bireysel sigortaların hızlı bir gelişim sürecine girdiğini görüyoruz. Bu gelişmeler sonucunda dağıtım kanallarının çeşitlenmesine paralel olarak mevcut branşlardaki ürünlerin limit ve kapsam açısından zenginleştiğini görüyoruz. Bunun yanı sıra geniş kapsamlı ürünlerin yanında, ihtiyaca uygun, basit ve anlaşılır ürünlerle portföy zenginliğimizi artırmayı amaçlıyoruz. 2014 yılında da yeni sigorta ürünleriyle müşterilerimizin doğru seçimlerde bulunmasına destek olmayı amaçlıyoruz" dedi.


Recep Duray

AKTİF PAKET SİGORTASI KOBİ'LERE KAPSAMLI TEMİNATLAR SUNUYOR

SBN Sigorta'nın yüksek hizmet kalitesiyle anılan bir marka olmasını sağlamak için hedefleri doğrultusunda emin adımlarla ilerlediklerini kaydeden Duray, şunları söyledi: "Müşterilerimizin gelişen ve farklılaşan ihtiyaçlarına uygun teminatlar sunuyoruz. Müşterilerimizin ihtiyaçlarını en doğru şekilde anlayabilmenin yolunun onları segmentlere ayırmaktan geçtiği bilinciyle, segmente edilmiş ürünlerle avantaj yaratmayı son derece önemsiyoruz."
Bu çerçevede, KOBİ ve esnaflar için kapsamlı teminatlar içeren yapısıyla 'Aktif Paket Sigortası'nı Şekerbank şubelerinden satışa sunduklarını belirten Duray, bu ürünün, bir işletme için gerekli olan tüm teminatlara ek olarak işverenin çalışanlarına ve üçüncü şahıslara karşı sorumluluğunu da teminat altına aldığını söyledi.

ATM'DE GASP EDİLEN EMEKLİLERE GÜVENCE

Şekerbank şubelerine maaşlarını transfer eden emeklilere hediye edilen 'Emekli Destek Paketi'nin geniş teminat yapısıyla dikkat çektiğini ve ferdi kaza, acil sağlık gibi detaylı teminatlar içerdiğini anlatan Duray, sözlerini şöyle sürdürdü: "Geniş teminat içeriğinin yanı sıra, ATM Hırsızlık teminatıyla emeklilerimizin Şekerbank banka kartı veya kredi kartıyla, yurtiçi banka ATM'lerinden para çektikten sonra ATM'nin çevresinde gasp veya hırsızlığa uğraması sonucunda oluşabilecek finansal zararları karşılıyoruz. Burada amaç, nakit paranın çalınmasına karşı emeklilerimize teminat sağlayabilmek."



ANADOLU HAYAT EMEKLİLİK'İN YENİ GENEL MÜDÜRÜ UĞUR ERKAN

Anadolu Hayat Emeklilik'te 2006 yılından bu yana Genel Müdürlük görevini sürdüren Mete Uğurlu'nun emekli olmasıyla boşalan göreve M. Uğur Erkan getirildi. 1964 Ankara doğumlu olan Erkan, yükseköğrenimini Orta Doğu Teknik Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü'nden mezun olarak tamamladı.
1986 yılında Türkiye İş Bankası Teftiş Kurulu Başkanlığı'nda müfettiş olarak göreve başlayan Erkan, 1994'te Bilgi İşlem Müdür Yardımcılığı, 1995-1998 yılları arasında Yazılım Geliştirme Müdür Yardımcılığı, 1998-2003 yılları arasında Yazılım Geliştirme Grup Müdürlüğü görevlerini üstlendi.
Uğur Erkan, 2003 yılında Anadolu Hayat Emeklilik'te Genel Müdür Yardımcısı olarak göreve başladı. Satış, pazarlama ve iletişim birimlerinden sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak görevini sürdüren Erkan, son olarak Genel Müdürlüğe de vekâlet ediyordu. Erkan, Anadolu Hayat Emeklilik'in 25 Temmuz 2014'te gerçekleştirilen Yönetim Kurulu toplantısında Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürlüğü görevine getirildi. Uğur Erkan, evli ve bir kız çocuk babası.

Rumelikavağı Büyük Liman'da deniz keyfi...



Geçen ayki yazarlar yemeği geleneksel buluşmalarımızdan oldukça farklıydı. Buluşmaya yazarlar yemeği değil, Sigortacı çalışanları tekne turu demek daha doğru olurdu. Çünkü teknedekilerin büyük çoğunluğunu Sigortacı çalışanları oluşturuyordu. Dört yazar arkadaşımız da hasbelkader araya karışmıştı. Yazarlarımızın ve yemeklere katılan ekibin büyük çoğunluğu tatildeydi, birkaç arkadaş da mazeret bildirince, tekne turuna katılabilenler David ve Eşber ağabey, Faruk Kaptan'la benden ibaret kaldı…
Öğleye doğru İstinye iskelesinde buluşup "Vira Bismillah" diyerek "Lüfer 4" teknesiyle açıldık Boğaz'a. Sarıyer'de ikmal molası verip eksikleri giderdik ve öğle saatlerinde Rumelikavağı'nda, Büyük Liman mevkiinde demirledik. Güneşli güzel bir gündü ve Büyük Liman'da deniz sakin ve oldukça berraktı… Feyza Kırmızı, teknenin reisiyle yemek programını yaptı, tura katılanlar mayolarını giydi ve ondan sonra Metin Öztürk'ün çivileme atlayışını takip eden arkadaşlar, kısa sürede Büyük Liman'ı bir eğlence merkezi haline getirdi.
Denizdeki eğlenceli ilk seansın ardından, önce zeytinyağlılar ve salatalar, ardından ızgaralar olmak üzere yemek faslına geçildi. Yemekler gerçekten çok güzeldi.
Yemek faslının ardından denizde ikinci seans başladı. Curcuna ve şamata gırla gitti, arkadaşlar gerçekten çok eğlendi. David ve Eşber ağabeyle Faruk Kaptan da denizdeki eğlenceden payını aldı. Ben de mayomu yanıma almadığım için teknede kalan birkaç arkadaştan biri olarak onları kıskanmakla yetindim…
İkinci seans deniz keyfinin ardından tatlı ve meyve servisiyle birlikte rotamızı dönüş yoluna çevirdik. Tur boyunca teknede farklı etkinlikler de vardı. Arkadaşların bazıları okey oynadı, bazıları tavla oynamayı denedi. 'Denedi' diyorum, çünkü Metin Öztürk deyim yerindeyse, "Önüne geleni sıraya dizdi…" Öztürk'ün konuyla ilgili yorumu da oldukça mütevazıydı: Bugün şanslı günümdeydim…
(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 -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
Eylül 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.

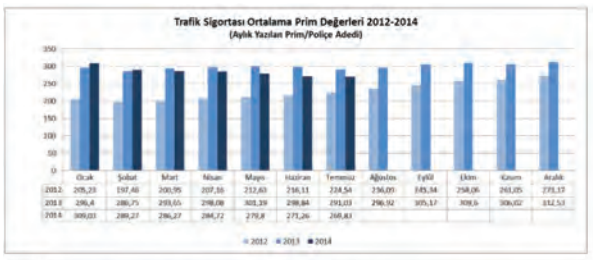
2014'ün ilk sekiz ayında 11 milyon trafik poliçesi kesildi

Sigorta Bilgi Merkezi'nin (SBM) verilerine göre 2014 yılında 11 milyondan fazla trafik sigortası poliçesi kesildi. Sistemin verilerine göre günde yaklaşık 50 bin poliçe satın alınıyor.

Türkiye'de kesilen trafik sigorta poliçe sayısı her yıl artıyor. Trafik sigortası ortalama prim değerleri ise geçtiğimiz yıllardaki artıştan sonra bu sene yeniden düşmeye başladı. Sigorta Bilgi Merkezi'nin (SBM) verilerine göre 2014 yılında yaklaşık 11 milyon adet trafik sigortası poliçesi yapıldı. SBM'nin internet sayfasındaki sistemde anlık satın alınan poliçe sayısı canlı takip edilebiliyor. Sistemin verilerine göre günde yaklaşık 50 bin poliçe satın alınıyor. İnternet sayfasında yer verilen raporlarda trafik sigortası ile ilgili kategorize edilmiş tablolara da ulaşmak mümkün.Tablolarda 2012-2014 yıllarına ait trafik sigortası yazılan poliçe adetleri, trafik sigortası ortalama prim değerleri görülebiliyor. Aynı zamanda temmuz ayı araç türü bazında sigortasızlık oranları, araç adedi en yüksek 10 ilin sigortasızlık oranları ve sigortasızlık oranı en yüksek 10 ilin bilgisine de buradan ulaşmak mümkün.

MANİSA EN AZ SİGORTA YAPTIRAN İL

Trafik sigortası yazılan poliçe adetlerine baktığımızda 2014 yılında en çok poliçe yazılan ayın mayıs, en az poliçe yazılan ayın ise temmuz olduğu görülüyor. 2012 yılında yazılan toplam poliçe sayısı 15 milyon 204 bin 208 iken, bu sayı 2013 yılında 16 milyon 96 bin 439'a çıkmış.
Trafik sigortası ortalama prim değerleri ise 2012'de 200 bin civarlarında iken 2013'te 300 binlere yükselmiş, 2014 yılının ocak ayından itibaren de tekrar düşmeye başlamış.
Araç türü sigortasızlık oranı dağılımına göre temmuz ayında sigortasızlık oranı en düşük araç türlerinin yüzde 8.85 ile taksi, otomobil ve dolmuş olduğu görülüyor.
Araç adedi en yüksek 10 ilin sigortasızlık oranlarına baktığımızda ise en yüksek değer yüzde 30.94 ile 590 bin 839 araca sahip olan Konya'ya ait. İstanbul ise yüzde 9.25 ile araç adedi en yüksek iller arasında en düşük değere sahip.
Tüm araçların dahil edildiği sigortasızlık oranı en yüksek 10 il değerlendirmesinde ise Manisa yüzde 37.97 sigortasızlık oranı ile birinci olmuş.

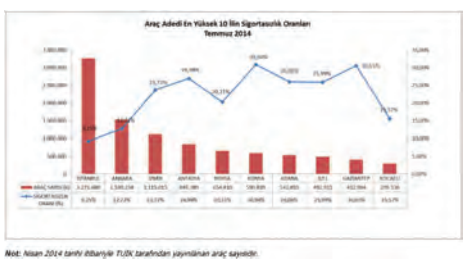


Açıklamalar:
- Yazılan Poliçe Adedi: Belirlenen zaman diliminde üretilen poliçelerin adedinden yine aynı zaman diliminde başlangıçtan iptal edilen poliçelerin adedi düşülerek hesaplanmıştır. (Kısmi iptaller düşülmemiştir.)
- Yazılan Prim: Belirlenen zaman diliminde üretilen poliçelerin primlerinden yine aynı zaman diliminde iptal edilen poliçelerin primleri düşülerek hesaplanmıştır.
- Ortalama yazılan prim, yazılan prim/yazılan poliçe adedi bağıntısı ile hesaplanmıştır.
- Adet ve prim değerleri, 22.07.2014 tarihinde hesaplanan değerleri göstermektedir. Hesaplamalarda tanzim tarihi yerine poliçe/zeyil başlama tarihi baz alınmıştır.

Trafik sigortası ortalama prim değerleri ise 2012'de 200 bin civarlarında iken 2013'te 300 binlere yükselmiş, 2014 yılının ocak ayından itibaren de tekrar düşmeye başlamış.

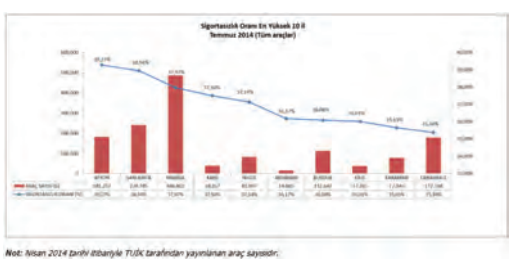


Trafik sigortası yazılan poliçe adetlerine baktığımızda 2014 yılında en çok poliçe yazılan ayın mayıs, en az poliçe yazılan ayın ise temmuz olduğu görülüyor.



Not: Nisan 2014 tarihi itibariyle TUİK tarafından yayınlanan araç sayısıdır.

Araç adedi en yüksek 10 ilin sigortasızlık oranlarına baktığımızda ise en yüksek değer yüzde 30.94 ile 590 bin 839 araca sahip olan Konya'ya ait.



Not: Nisan 2014 tarihi itibariyle TUİK tarafından yayınlanan araç sayısıdır.

Temmuz 2014 verilerine baktığımızda sigortasızlık oranı en yüksek il Manisa.



Not: Nisan 2014 tarihi itibariyle TUİK tarafından yayınlanan araç sayısıdır.

ÖNÜMÜZ KURBAN BAYRAMI: BAYRAMDA TRAFİĞE KURBAN OLMAYIN

Bayram tatilleri birçok insana uzakta yaşayan ailelerini ve memleketlerini ziyaret etme fırsatı yaratırken, kimi zaman büyük üzüntüler yaşanmasına neden olabiliyor. Tüm uyarı ve önlemlere rağmen ortaya çıkan kazalarda çok acı bilançolarla karşılaşılıyor. Bu yıl Ramazan Bayramı'nda pek çok kaza yaşandı, can kayıpları meydana geldi. Emniyet Genel Müdürlüğü verilerine göre, 26 - 30 Temmuz tarihleri arasında meydana gelen trafik kazalarında 109 kişi hayatını kaybederken 4 binden fazla kişi de yaralandı. Bu can kaybı ve yaralanmaların yanına ekonomik kayıpları da eklediğimizde bilanço daha da ağırlaşıyor. Türkiye İstatistik Kurumu'nun 2013 Karayolu Trafik Kaza İstatistikleri'ne göre kazaların yüzde 88.7'si sürücü hatalarından meydana geliyor. Sürücü hatalarının başında ise aşırı hız ve hatalı sollama geliyor. 2013 yılında ise toplam 1.2 milyon trafik kazası meydana geldi. Bu kazalarda 3 bin 685 kişi hayatını kaybetti. Ölenlerin yüzde 43'ü sürücülerden, yüzde 40'ı yolculardan oluşuyor.

TÜRKİYE TRAFİK KAZALARINDA REKORA KOŞUYOR

2012 yılında toplam kaza 1.3 milyon, trafik kazasında ölen ve yaralananların sayısı ise 272 bin. Yaklaşık 24 milyon kişinin ehliyete sahip olduğu Türkiye'de en fazla kazanın görüldüğü şehirler İstanbul, Ankara ve İzmir. Kazaların en çok gerçekleştiği gün pazar günüyken en az kaza salı günü meydana geliyor. 317 milyon nüfusa sahip olan ABD'de ise yaklaşık 4 milyon trafik kazası gerçekleşti. ABD'deki toplam araç sayısı ise yaklaşık 240 milyon. Birleşik Devletler Ulusal Güvenlik Konseyi (National Security Council) verilerine göre 2013 yılında Amerika Birleşik Devletleri'nde, 35 bin 200 kişi trafik kazasında hayatını kaybederken, 3.8 milyon kişi yaralandı. 81 milyon nüfusa sahip olan Almanya'da yaklaşık 2.4 milyon trafik kazası gerçekleşti. Almanya'daki toplam araç sayısı ise 54 milyon. Alman Federal İstatistik Bürosu (Statistisches Bundesamt) verilerine göre, Almanya'da 2013'te yaklaşık 4 bin kişi trafik kazasında hayatını kaybetti.



Son 10 yılda Ramazan Bayramı tatillerinde toplam 20 bin 322 trafik kazası meydana gelirken, 3 bin 141 kişi bu kazalarda hayatını kaybetti, 38 bin 356 kişi ise yaralandı.



Beklentilerinizi yüksek tutun!

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

Adendum

Dijital Dünyada Liderlik: Strateji, Risk ve Dönüşüm Yolculuğu

Dünyadaki dijitalleşme trendi ile birlikte yeni teknolojilerin ortaya çıkması, değişen müşteri tercihleri ve yeni rakiplerin pazara girişi gibi birçok etken Türk sigorta sektöründe hissedilmeye başlandı. Sigorta sektöründeki şirketlerin risk yönetiminden hasar yönetimine kadar tüm değer zincirinin tamamında bu değişimin etkisinin artarak devam edeceği öngörülüyor.

Uluslararası Denetim ve Danışmanlık firması EY'de Türkiye Danışmanlık Hizmetleri Ortağı Gökhan Gümüşlü, dünyadaki trendlerle paralel olarak Türk sigorta sektörünün dijitale olan ilgisinin gittikçe arttığını söyledi. Gümüşlü, "Dünyanın önde gelen sigorta şirketleri arasında giderek yaygınlaşan dijital dönüşümü görmekteyiz. Bu alanda Türkiye'de de önde gelen şirketler bu yönde harekete geçmiş durumda" şeklinde konuştu.

Uluslararası Denetim ve Danışmanlık firması EY'ye göre, sektördeki bu dijitalleşme trendi, yeni teknolojilerin ortaya çıkması, değişen müşteri tercihleri ve yeni rakiplerin pazara girişi dahil birçok eğilimin sonucunda ortaya çıkıyor. Sektördeki tüm şirketler risk yönetiminden hasar yönetimine kadar değer zincirinin tamamında bu değişimin etkisini hissetmekte. Özellikle son dönemde Türkiye'de yeni iş modelleriyle piyasaya giren veya mevcut oyunculardan müşteriye direkt kanallar üzerinden ulaşan şirketlerin sayısındaki artış da bu değişimin etkisini giderek artıracağına işaret ediyor. Dijital dönüşümü sigorta şirketlerinin gündeminde yukarılara taşıyan konulara baktığımızda ise üç nokta ön plana çıkıyor:

- Müşterilere yönelik tutarlı ancak kişiselleştirilmiş bir deneyimin sağlanması.
- Değişen koşullara hızlı ve esnek bir şekilde yanıt veren yapıların kurgulanması.
- Yeni yasal düzenlemelerin yarattığı zorlukların yanında birer fırsat olarak görülmesi.

MÜŞTERİLERE YÖNELİK KİŞİSELLEŞTİRİLMİŞ DENEYİM

Müşteri davranışlarındaki değişikliklerle birlikte yeni veri kaynakları (karşılaştırma siteleri, sosyal medya, online kanallar ve mobil uygulamalar gibi) ortaya çıkıyor. Müşterilerle etkileşim için yeni platformların gelişmesinin sigorta şirketlerini müşterilerle nasıl irtibata geçeceklerini tekrar düşünmeye yönelttiği düşünülüyor. Müşterilerin giderek artan kişiselleştirilmiş deneyim istekleri ve sadakat programlarıyla kendilerini değerli hissetme arzuları sebebiyle şirketler bu müşterilerine daha kişiselleştirilmiş bir deneyim sağlamak zorunda kalıyor. Kolaylık ve rahatlığı birincil öncelik olarak gören müşterilerin sayısı hızla artıyor. Bu da sigortacılık bağlamında bu müşteriler için kanaldan bağımsız entegre ve kesintisiz deneyim sunmak anlamına gelmekte. Müşterilere bilgi sağlayan karşılaştırma sitelerinin artışı daha bilinçli bir müşteri kitlesi oluşturmuş durumda. Müşteriler eskiden olduğu gibi her zaman geleneksel yollardan sigortacılarını seçmiyor. Özellikle genç kesim için şirketin büyüklüğü ve itibarı müşteri kararını etkileyen ana unsur olarak öne çıkıyor.

Değişen müşteri alışkanlıkları ve beklentileri, şirketler açısından mevcut üst seviye müşteri segmentlerinin daha fazla detaylandırılması ihtiyacını doğuruyor. Sigorta şirketleri verilerden faydalanarak müşterilerini mikro-segmentlere ayırmak ve bu müşterilerin deneyimlerini daha iyi yönetmek istiyorlar. Ancak, mikro-segmentasyon ve iletişim kanallarının çoğalması müşterilerin şirket genelinde tutarlı bir deneyim elde etmesini ve şirketin müşteri tabanı tarafından güçlü bir marka olarak görülmesini zorlaştırıyor. Sigorta şirketlerinin bu konuda dengeyi iyi kurması gerekiyor.

DEĞİŞEN KOŞULLARA HIZLI VE ESNEK ŞEKİLDE YANIT VERMEK

Büyük şirketler rekabet baskısının ve müşteri tercihlerinin kendilerinden beklediği çevikliğe ulaşmak için sistemlerini, artık süreçlerini ve yapılarını olduğundan çok daha basit hale getirmek zorundadırlar. Şirketler sistemlerini gerçekten basitleştirmek, modernize etmek ve dijital ortamdaki varlıklarını genişletmek istemesine rağmen yöneticiler hâlâ birçok zorlukla başa çıkmak durumunda kalıyorlar. Bunlardan başlıcaları aşağıdaki gibi özetlenebilir:

- **Eski sistemler:** Büyük sigorta şirketlerinin çoğu, kendi temel sigortacılık sistemlerini birçok birbiriyle uyumsuz, eski ve yeterince esnek olmayan bir mimari üzerinde işletiyor. 2013 yılında EY Küresel Sigortacılık Dijital Anketi'nde katılımcıların yüzde 80'i dijital gelişimin önünü kesen en önemli faktör olarak 'eski teknolojinin kısıtlamaları'na işaret etmiştir.
- **Maliyet:** Eski teknoloji kısıtlamalarının üstesinden gelmek önemli miktarda zaman ve para gerektirmektedir. EY Küresel Sigortacılık Dijital Anketi'nde katılımcıların yüzde 70'i BT geliştirme bütçelerinin sadece yüzde 10'unu dijital gelişim için harcadıklarını belirtmiştir.
- **Yetenek:** BT pozisyonlarındaki çalışan sirkülasyonunun yarattığı yüksek maliyet şirketleri zor durumda bırakıyor.
- **Kültür:** Yetenek havuzu kimi sigorta şirketleri için önde gelen bir endişe olmasa dahi şirket içi bürokrasi ve kültür bazı durumlarda değişimin önündeki en büyük engel olarak ortaya çıkabiliyor.
- **Kontrol ve güvenlik:** Siber güvenlik, sigorta şirketleri için temel endişe kaynağı ve dijital stratejinin temel bir unsuru olmaya devam ediyor. Şirketler uygulamalarını basitleştirme çabalarının yanı sıra daha güvenli bir dijital hizmet ortamı yaratmak konusu ile de aynı şekilde yakından ilgileniyorlar. Türkiye'de özellikle bankaların bu konudaki tarihe dayanan geniş tecrübesi bazı sigorta şirketlerine de ışık tutmakta.

YASAL DÜZENLEMELERİN ZORLUKLARI VE FIRSATLARI

Sigorta sektörünün lider oyuncuları dijital değişimden geçerken regülasyonu hem bir fırsat hem de bir zorluk olarak görüyor. Özellikle Türkiye'de çok sık değişen regülasyonlar, getirdiği ek gereksinimlerin yanında yeni oyuncuların kolayca pazara girişini önleyerek dengelerin ani bir şekilde bozulmamasını da sağlamakta. Ancak, bu ek iş yükünün Türk sigorta şirketlerinin inovasyona ve altyapı geliştirmeye ayıracağı kaynakları da kısıtlıyor olması söz konusu olabiliyor. Kaynakların genişliği ile en kapsamlı müşteri bilgisine ulaşabilen veya mevcut veriler kullanılmasını sağlayacak üstün analitik yetkinlikleri olan sigorta şirketleri, en değerli müşterilerini kolaylıkla belirleyebilir ve bu sayede rakiplerine karşı rekabet avantajı sağlayabilirler. Bu nedenle, gelişmiş veri toplama ve analiz yetkinlikleri finansal açıdan ve yeni düzenlemeleri avantaja çevirmeye yönelik önemli bir potansiyeli sunuyor.

SONUÇ OLARAK

Artık tartışmasız bir şekilde tam ortasında yer aldığımız dijital çağ ve Türk sigorta sektöründeki yoğun rekabet ortamında, sigorta şirketleri başarıyı elde edebilmek için ellerindeki veriyi ve yeni geliştirilmiş metotları etkin bir şekilde kullanmalıdır. Şirketler, müşterileri ile yeni dijital ortamın sağladığı fırsatlarla özelleşmiş ilişkiler kurmalı ve bu sayede hizmetleri müşterilerinin beklentilerine uygun bir şekilde geliştirerek süreçleri basitleştirmeli, ancak dijital kaynaklı olası riskleri de iyi yönetmelidir.

IUC

Hiç durmadan, Özenle
Değer üreterek...



Türkiye • France • Romania • Azerbaijan

www.iuc-group.com

1 Ağustos 2014 tarihinden itibaren Ray Oto Estetik Hizmeti RS Servis'e emanet

RS Servis-Ray Sigorta işbirliği

1 Ağustos 2014 tarihinden itibaren Ray Sigorta kasko poliçesi yaptıran ve poliçesinde Ray Oto Estetik Hizmeti teminatı olan tüm müşterilerin küçük hasarlarında, RS Servis bayilerinde mini onarım hizmeti verilmeye başlandı.

RS Servis, Groupama, Güneş Sigorta, Axa Sigorta ve Doğa Sigorta'nın ardından Ray Sigorta'yla da mini onarım anlaşması imzaladı. 1 Ağustos 2014 tarihinden itibaren tüm Ray Sigorta kasko poliçesi müşterilerine Ray Oto Estetik Hizmeti adı altında RS Servis istasyonlarında hizmet verilmeye başlandı.

RS Servis'in çalışmaları konusunda gazetemize açıklamalarda bulunan RS Servis Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünaldı, 2014 yılının üçüncü çeyreğinin başında hedeflerinin bir kısmını yakaladıklarını bir bölümüne de yaklaştıklarını söyledi.

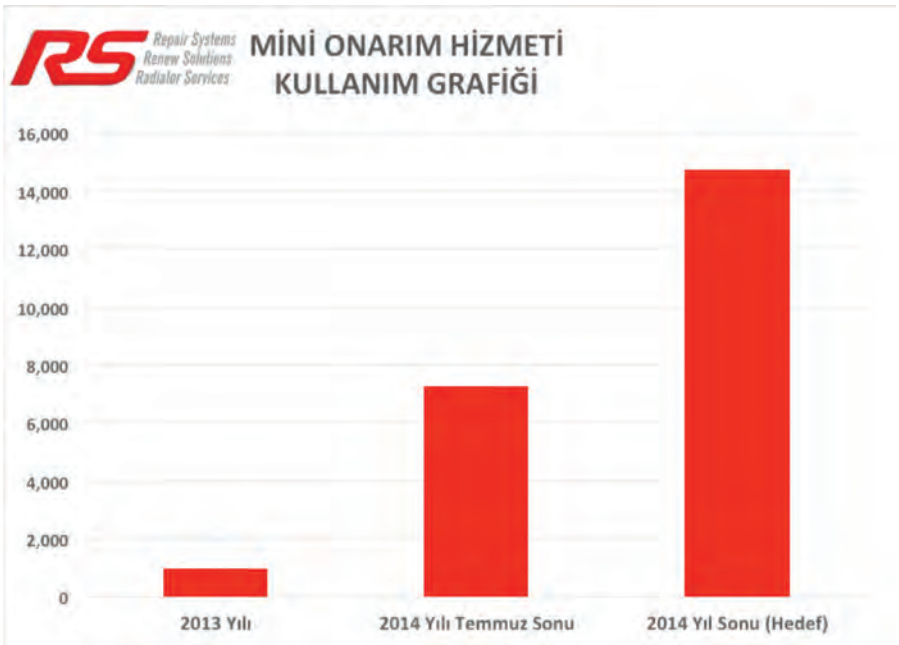
2014 yılında öncelikli hedeflerinin Mini Onarımda en az 3 sigorta şirketi ile daha hizmet anlaşması yapmak olduğunu hatırlatan Ünal Ünaldı, "2014 yılında anlaşma tarihlerine göre; Güneş Sigorta ile 1 Ocak 2014'te, Axa Sigorta ile 1 Şubat 2014 tarihinde, Doğa Sigorta ile 1 Mart 2014'te ve Ray Sigorta ile 1 Ağustos 2014 tarihinde anlaşma yaparak Groupama ile birlikte anlaşmalı şirket sayısını 5'e çıkardık" dedi.

100 MİLYON LİRALIK TASARRUF

Onarılan mobil parça adedini yüzde 15 artırarak 285 binden 330 bin adede yükseltmeyi ve bu oranlarla sigorta sektörüne sağlanan tasarrufun 100 milyon lirayı aşacağını taahhüt ettiğini hatırlatan Ünaldı şunları söyledi: "2014 yılı temmuz ayı sonu itibarıyla toplam mobil parça adedi 193.196 adede ulaştı. Dolayısıyla yıl sonunda hedefi yakalayacağız. 2014 yılı temmuz ayı sonu itibarıyla sağlanan tasarruf tutarı 55 milyon lirayı aştı."

MÜŞTERİ İLİŞKİLERİ YÖNETİMİNDE BİR İLK

Verilen Mini Onarım, Mobil Parça Onarımı ve Hasar Onarımı konularında koşulsuz müşteri memnuniyetini ön planda tuttuklarının altını çizen Ünal Ünaldı yüzde 99.7'lik bir müşteri memnuniyeti ile hizmet verdiklerini kaydetti. Müşteri İlişkileri Departmanı'nda konusunda uzman ve kemikleşmiş bir kadro ile çalıştıklarını belirten Ünaldı, müşteri memnuniyetini 3 aşamada takip ettiklerini ifade ederek şu değerlendirmeyi yaptı: "Müşteri Memnuniyetinin Ölçülmesi: Hizmet alan her müşteriden aldıkları hizmet sonrasında; 1. ilgili servis merkezinde yapılan onarım işleminin nasıl olduğuna, 2. telefonda bilgilendirme seviyesinin nasıl olduğuna, 3. servisteki ilgi ikram seviyesinin nasıl olduğuna, 4. onarım öncesinde süreç hakkında ön bilgilendirme yapılıp yapılmadığına, 5. onarım hızını nasıl değerlendirdiklerine, 6. verilen randevu tarihinin uygun olup olmadığına, 7. genel anlamda aldığı hizmetten memnun olup olmadıklarına dair bir Müşteri Memnuniyet Anketi doldurmalarını istiyoruz. Böylelikle olumsuz bir işaretleme yapıldığında derhal düzeltici ya da önleyici aksiyonla problemi ortadan kaldırabiliyoruz. Bu memnuniyet anketleri sonucuna bakarak yüzde 99.7'lik bir oranda müşteri memnuniyeti sağladık."



RS MİNİ ONARIM HİZMETLERİNDE YÜKSEK BİR İVME YAKALADI. HİZMET VERMEYE BAŞLADIĞI 1 ARALIK 2013 TARİHİNDEN 31 TEMMUZ 2014 TARİHİNE KADAR TOPLAM 8209 MÜŞTERİSİNE MİNİ ONARIM HİZMETİ VERDİ.

MEMNUNİYETİN DOĞRULANMASI

Müşteri memnuniyetinin doğrulanması konusuna da büyük önem verdiklerini ifade eden Ünaldı, aylık periyotta hizmet alan müşterilerin "Müşteri Memnuniyeti Tarama" usulüne göre şikayeti olsun ya da olmasın in-house ve outsource hizmet olarak telefonla arandığını söyledi. Outsource hizmetini sektöre çağrı merkezi ve sanal ofis çözümleri sunan kurumsal bir firma Open Up Call'dan aldıklarını belirten Ünaldı, "Müşterilere; 1. RS servisinde Müşteri Memnuniyet Anketi'ni doldurup doldurmadıklarını, 2. RS servisinde verilen hizmetten genel anlamda memnun kalıp kalmadıklarını, 3. Sigorta Mini Onarım Hizmeti'nden memnun kalıp kalmadıklarını, RS servisinden tekrar hizmet almak isteyip istemediklerini soruyoruz ve alınan cevaplar doğrultusunda gerekli aksiyonları hayata geçiriyoruz" dedi.

GELEN MÜŞTERİ ŞİKAYETLERİNİN YÖNETİLMESİ ÖNEMLİ

Alanında uzman ve kemikleşmiş bir kadro ile Müşteri İlişkileri Departmanı'nı özenle kurduğunu ve herhangi bir hataya yer vermemek üzere bir genel müdür yardımcısını bu departmanın takibinden ve yönetilmesinden sorumlu atadığını ifade eden Ünaldı, gelen çok az sayıdaki şikayetin büyük bir çoğunluğunun Mini Onarımın konusu olmayan ilgisiz şikayet olduğunu ancak yine de bizzat ilgilenerek müşteriyi kazanmak için "Koşulsuz Müşteri Memnuniyeti İlkesi" gereği gelen haksız taleplerin dahi karşılandığını söyledi.

Ünaldı, gelen her bir şikayet için yapılan inceleme, tespit, alınan aksiyon ve genel değerlendirmelerin de "Müşteri Şikayeti Değerlendirme Formları" ile tutulup klasörlendiğini açıkladı.

Ünal Ünaldı gelen şikayetin çözüme kavuşabilmesi için objektif olarak değerlendirilmesi gerektiğinin bilincinde olduklarını, bu sebeple Müşteri İlişkileri Departmanı'nı diğer her departmandan bağımsız tuttuklarını sözlerine ekledi.

RS Servis'te eğitim tam gaz sürüyor

7 Temmuz'da Bursa'da başlayan eğitim maratonu 18 Temmuz'da Trabzon'da gerçekleştirilen toplantıyla noktalandı. RS Servis bayilerine "Mini Onarım ve Mobil Parça Onarımı" konularında eğitim verildi.

Türkiye'nin 7 Bölgesinde düzenlenen toplantılarla RS Servis bayilerine "Mini Onarım ve Mobil Parça Onarımı" konularında eğitim verildi. RS Servis Üst Yönetimi, bayilerine Mini Onarım, Mobil Parça Onarımı, Müşteri Karşılama ve Şikayet Yönetimi konularında eğitim toplantıları için 7 Temmuz 2014 tarihinde Bursa'da start verdi. Bursa'da yapılan eğitim toplantısına RS Balıkesir, RS Bursa, RS Çanakkale ve RS Kütahya bayileri katıldı.



• İzmir'de 9 Temmuz 2014 tarihinde RS Aydın, RS Bodrum, RS Fethiye, RS İzmir, RS Manisa ve RS Uşak servislerine eğitim verildi.

• Antalya'da 11 Temmuz 2014 tarihinde RS Afyon, RS Antalya - Alanya, RS Antalya – Muratpaşa, RS Burdur, RS Denizli ve RS Isparta servislerine eğitim verildi.

ADANA'DA KATILIM YÜKSEK

• Adana'da 13 Temmuz 2014 tarihinde düzenlenen eğitim çalışmasına; RS Adana, RS Gaziantep, RS Hatay, RS Malatya, RS Mersin, RS Osmaniye, RS Adıyaman, RS Kahramanmaraş, RS Bingöl, RS Diyarbakır, RS Elazığ, RS Erzincan, RS Erzurum, RS Mardin, RS Muş, RS Şanlıurfa ve RS Van servisleri katıldı.

• Ankara'da 16 Temmuz 2014 tarihinde RS Ankara, RS Çorum, RS Eskişehir, RS Kastamonu, RS Kayseri, RS Konya ve RS Sivas servislerine eğitim verildi.

• Trabzon'da 18 Temmuz'da düzenlenen çalışmaya; RS Ordu, RS Samsun, RS Tokat ve RS Trabzon servisleri katıldı.



RS Servis Genel Müdürü Ünal Ünaldı eğitimlerde yaptığı konuşmalarda mini onarım hizmetinde kaliteye her zaman çok önem verdiklerini söyledi.

FM Global ve AIG dev lojistik şirketinin kara gününü yeşile çevirdi

Uluslararası bir lojistik şirketine ait 10 bin metrekarelik depoda çıkan yangın sonrası enkaz kaldırma ve hurda işlerini üstlenen BMS Türkiye, hem moloz yığını içindeki değerli ürünleri çevreye duyarlı bir şekilde enkazdan çıkartıp temizledi ve paraya çevirdi hem de işi dört haftada tamamladı.

Yangınla ilgili bilgi veren, şirketin Lojistik Hizmetleri Finans Direktörü, "13 yıldır kullandığımız 10 bin m2'lik depomuz bilinmeyen bir nedenle yandı. 21 farklı sektörden müşterilerimizin mallarının yer aldığı ve bizim ilk lojistik faaliyete başladığımızdaki depomuz, yani ilk göz ağrımızdı. Depo, bir saat içinde yerle bir oldu. Söndürme ve soğutma çalışmaları yaklaşık beş gün sürdü. Yangın krizini çok başarılı bir ekiple kontrol altına aldıktan sonra sıra sigorta kısmına geldi" diye konuştu.



SAĞLAM SİGORTA POLİÇESİNİN GETİRDİĞİ ARTILAR...

Yangından sonra sağlam sigorta poliçelerinin devreye giriyor olmasının çok önemli olduğunu ve bunların çok artısını gördüklerini belirten Lojistik Hizmetleri Finans Direktörü şunları söyledi: "BMS Türkiye gibi profesyonel firmaların olduğunu, yaptıkları işleri, böyle bir olay başınıza gelince öğreniyorsunuz. Prosedür gereği yangının ardından yapılacak işlerle ilgili birkaç firma ile daha görüşüldü. Bizi en çok etkileyen firmalardan biri BMS oldu. Restorasyon konusunda FM Global, AIG, biz ve müşterilerimiz adına hareket ettiğimiz bir kurulun da içinde olduğu geniş bir katılımla BMS'ye karar verdik. Kendileri olayın ardından bir gün sonra işi devralarak ekibini kurdu."

'BİR NUMARA KALİTELİ İŞ TESLİM ALDIK'

BMS'nin işe başladığı dönemde deponun hâlâ için için yandığını dile getiren Lojistik Hizmetleri Finans Direktörü, "Alevler çoktan bitmiş ama tepeleme oluşmuş tümseğin içinden hâlâ dumanlar çıkıyordu. BMS ilk iş olarak moloz ve tümseği ayırarak dumanları hemen durdurdu. İşin sonunda dümdüz bir alanı bize tertemiz edip teslim ettiler ki bizim de beklentilerimiz bu yöndeydi. FM Global ve AIG uluslararası şirketler olduğu için BMS'nin yapacağı işin bu firmalara yakışan bir hizmet olması gerekiyordu. Biz bir numara kaliteli bir iş aldık. BMS'yi enkaz kaldırma ve atık bertaraf işlemlerinin dışında, değerlendirme işlemlerinde de kullandık" diye konuştu.

BMS TÜRKİYE SAYESİNDE HURDA, DEĞERE DÖNÜŞTÜ

BMS Türkiye Başkanı Salih Taviloğlu, Lojistik şirketinin Gebze'deki deposunda yapılan işleri şöyle değerlendirdi: "Bina yandı ve tamamen kül oldu, içindeki bütün malzemelerle beraber enkaz haline geldi. Bu durumda iki tane çok net iş çıktı ortaya; bir tanesi 10 bin m2 çelikten yapılmış bina, içinde de Türkiye'nin sıraladığınız zaman en iyi 21 markasının malları var. Bu hurdanın içinde de çöp olarak atılacak olan, değer olarak ayırıp bedele çevrilecek kısım da vardı."

12 metre yüksekliğindeki binanın, 4 metre boyundaki yığının içinden çıkacak bir değer olduğunu ve o değeri ayırıp en uygun fiyattan satmak gerektiğini belirten Taviloğlu, "Öncelikli olarak o ayrımı tamamladık. Daha sonra da kalan molozun, toprağın tekrardan döküm sahasına gönderilmesi, kalan atıkların bertaraf işlemine tabi tutulması gibi gereken işleri uzman personelimizle en güzel, en temiz ve titiz bir şekilde tamamladık. Burada atık firmasının uzmanlığını da aldık. O atıklar cinslerine ayrılarak çevreye uyumlu şekilde tek tek bertaraf edildi ve bunların vergileri sağlandı" dedi.

'MOLOZU KALDIRIP PARAYA ÇEVİRDİK'

Lojistik devinin deposunun restorasyonunda molozun içinden bir değer çıkarttıklarını belirten BMS Türkiye Başkanı Salih Taviloğlu şunları söyledi: "Bina tamamen çelikten yapılmış. Metal, enkazın içinden düzgün bir biçimde çıkartılıp en iyi getiriyi sağlayacak şekilde değerlendirildi. Satış yapıldıktan sonra geri kalan üretimi de bertaraf edip binayı temel olarak teslim ettik. İşin kısacası, biz BMS olarak molozu kaldırdık, paraya çevirdik, iş bitiminde kalan bedeli müşterimize iade edip, işin içinden çıktık. Taahhütlerimizi en iyi şekilde yerine getirdik. Müşterilerimize değer kattık."

'ÇEVREYE SORUMLULUK YERİNE GETİRİLDİ'

Belgelendirmenin bu firma için çok önemli olduğunu vurgulayan Salih Taviloğlu, "Burada sigorta poliçesi çok kuvvetli olduğu için sorumluluk kısmı da işin en büyük kısmı. Öncelikli olarak kimsenin gözü binayı ve malları görmüyor. Çevreye olan sorumluluk bilinci en üst sıraya çıkıyor. Böylece bunun poliçe değeri ön plana çıkıyor.

Burada yapılan iş, en doğru ve düzgün şekilde yapılıp belgelendi. Bu iş yapılırken pek çok denetleme geçirildi. Çok kısa süre içerisinde işlemleri herkesi memnun ederek çevreye zarar vermeden tamamladık" diye konuştu.

'KİMYASAL ATIKLARI BAŞARILI BİR ŞEKİLDE İMHA ETTİK'

Taviloğlu, "Çevre yoğun duman kaplıydı. Doğru müdahale edilmediğinden kimyasal atık söndürülemiyor ve kimyasal atığa dönüşen kimyasalla çelik bina çöküyordu. Yanmış birçok malzemenin birleşmesiyle kontamine olmuş atığa doğru şekilde çevreyle uyumlu halde bir çözüm getirilmesi, atığın dikkatlice temizlenmesi gerekiyordu. Geri dönüşüm tesislerinde temizlediğimiz atıklar elimine edildi ve çevreye zarar verilmesini engelledik. Biz, yerinde müdahale ve kimyasal çözümler ile başarılı bir şekilde kimyasal atıkları imha ettik. Çok kısa süre içerisinde işlemleri çevreye zarar vermeden tamamladık ve çevre işletmeler de bize teşekkürlerini ilettiler" diyerek yapılan işlemleri anlattı.

GÜÇLÜ PROJE YÖNETİMİNİN FARKI

İşin tamamlanması için BMS'ye dört hafta süre verildiğini belirten Salih Taviloğlu yaptıkları çalışmaları şöyle anlattı: "İç bünyemizde oluşturduğumuz kriz masasında yapılacakların artıları eksileri değerlendirildi. Kriz masasında sigortacısından hukukçusuna, yöneticiden müşteri ilişkilerine kadar işi bilen tecrübeli yaklaşık 20 kişi yer aldı. Müşterilerimizin zarar görmeden, vakit kaybetmeden ürünlerinin piyasaya sürülmesini sağlayarak orada bir artı değerimizi tekrar ortaya koyduk."

'KRİZ YÖNETİMİMİZ İÇİN YURTDIŞINDAN TEŞEKKÜR ALDIK'

Şirketin Lojistik Hizmetleri Finans Direktörü ise, "Yangının ardından network ve kapasite alanımızın geniş olmasının faydalarını kullanarak, çok kısa sürede müşterilerin yeni gelen ürünlerini hızlıca farklı depolara yerleştirdik" dedi.

BMS Türkiye Başkanı Salih Taviloğlu ise şu şekilde konuştu: "Alınan önlemler ve profesyonel kriz yönetimi ile ilgili olarak yurtdışından müthiş bir teşekkür aldık. Yapılan her işte olduğu gibi bizde de müşteri memnuniyeti çok önemli."

İptal edilen trafik poliçelerinden aceneteler en az 10 lira alacak

SAİK Başkanı Hüseyin Kasap, trafik sigortalarının iptal edilmesi durumunda acentelerin maktu bir ücret alması hususunu öncelikli hedefleri arasına aldıklarını ifade etti. Yapılan çalışmalar sonucunda, 10 Ağustos 2014 tarihinde Resmi Gazete'de yayımlanan yönetmelik ile acentelerin iptal edilen trafik sigortası poliçelerinden en az 10 lira almaya hak kazandığının bilgisini verdi.

Sigorta Acenteleri İcra Komitesi (SAİK) Başkanı Hüseyin Kasap, acentelerin yaşadıkları sorunların çözümü ve daha fazla kazanç elde etmelerine yönelik çalışmalarının devem ettiğini ifade etti. Kasap, bu kapsamda, SAİK olarak, trafik sigortalarının iptal edilmesi durumunda acentelerin maktu bir ücret alması hususunu öncelikli hedefleri arasına aldıklarından bahsetti.

"Bu çerçevede, göreve başladığımız günden itibaren, başta Hazine Müsteşarlığı olmak üzere ilgili merciler nezdinde çeşitli girişimlerde bulunduk. 26 Mayıs'ta Sigortacılık Eğitim Merkezi tarafından düzenlenen III. Ulusal Sigorta Sempozyumu'nda ilk kez kamuoyu önünde görüşlerimizi sunduk" diyen Kasap, daha sonrasında, 10 Haziran'da Türkiye Sigorta Birliği Başkanı ve Yönetim Kurulu Üyelerine konuyu aktardıklarını ve temel hususlarda mutabık kaldıklarını aktardı.

Bu kapsamda, 10 Ağustos 2014 tarihinde Resmi Gazete'de yayımlanan yönetmelik ile "Sigorta poliçesinin ilgili mevzuat çerçevesinde sonlandırılması durumunda, sigorta şirketine tahakkuk eden prim 13 liradan az olamaz. Bu primin 10 lirası acente komisyonu olarak tahakkuk ettirilir" hükmünün yürürlüğe girdiğinin bilgisini veren Hüseyin Kasap, acentelerin iptal edilen trafik sigortası poliçelerinden en az 10 lira almaya hak kazandığının altını çizdi.

'ACENTELERİN DAHA FAZLA KAZANMASI İÇİN ÇALIŞIYORUZ'

SAİK'in acentelerin daha fazla kazanması için yürüttüğü çalışmalarına ara vermeden devam edeceğini belirten Kasap, sözlerini şöyle tamamladı: "Ben bu vesileyle söz konusu düzenlemenin yapılmasında emeği geçen, başta SAİK üyesi arkadaşlarım olmak üzere, Hazine Müsteşarlığı, TOBB ve TSB yetkililerine ve bizlere destek olan tüm sivil toplum kuruluşlarına teşekkür eder, tüm acente meslektaşlarımıza bol kazançlı günler dilerim."



SAİK ağustos toplantısını Ankara'da gerçekleştirdi



Sigorta Acenteleri İcra Komitesi toplantısında, Sigorta Acenteleri Meslek Kuralları ve Etik İlkeler Taslağı ile acentelik mesleğinin 2023 yılındaki vizyonu gündemdeydi.

Sigorta Acenteleri İcra Komitesi, ağustos ayının toplantısını Ankara'da Birlik merkezinde gerçekleştirdi. SAİK üyelerinin tamamının katılımıyla gerçekleştirilen İcra Komitesi toplantısında şu konular gündeme geldi:

- "Sigorta Acenteleri Meslek Kuralları ve Etik İlkeler Taslağı."
- Sigorta Acenteliği Faaliyetinin Yürütüleceği Mekanın Sahip Olması Gereken Fiziki Şartlar ve sigorta acentelerinin poliçe tanzimi esnasında kullanabilecekleri yazılım programlarının söz konusu mevzuata uygunluğunun kontrol edilmesi.
- Sigorta acenteliği mesleğinin 2023 yılındaki vizyonu ile mesleğin çağın koşullarına uyum sağlayabilmesi amacıyla yenilenmesi gereken acentelik sözleşmelerinin içeriğinde yer alması gereken temel kriterler.
- Zorunlu sigortaları yapmaktan kaçınan sigorta şirketlerinin uygulamalarına yönelik yapılması öngörülen faaliyetler.
- Sigorta acentesi olmadığı halde, resmi dairelerde Doğal Afet Sigortaları Kurumu (DASK) poliçelerini tanzim eden kişilere yönelik olarak alınması gereken önlemler ile söz konusu yerlerde sadece sigorta acentelerinin poliçe tanzim edebilmesini sağlayacak eylem planları.
- İcra Komitesi'ne intikal ettirilen şikayet ve müracaatların değerlendirilmesi ile disiplin işlemleri.

SEKTÖRDEN

RAY SİGORTA 56'NCI YAŞINI KUTLADI

Ray Sigorta 56'ncı yaşını şirket çalışanlarının katıldığı "56. Yıl Kutlamaya Değer" konsept partisiyle müzik ve showların eşliğinde kutladı. Ray Sigorta Genel Müdürü Levent Şişmanoğlu, icra kurulu ve tüm personelin katılımıyla gerçekleşen 56'ncı yıl gecesinde tüm Ray Sigorta bir araya geldi. 56'ncı yıl pastasını kesen Ray Sigorta Genel Müdürü Levent Şişmanoğlu, "Sigorta sektöründeki 56 yıllık başarı ve istikrar Ray Sigorta çalışanlarının büyük emeği ve güveninin eseridir. 56 yılda pek çok değerli çalışan ve yöneticinin katkısıyla güçlenen ve büyüyen Ray Sigorta, önümüzdeki yıllarda da büyümeye ve gelişmeye devam edecektir" şeklinde konuştu.



Anadolu Hayat Emeklilik 6 aylık finansal sonuçlarını açıkladı

2014 yılının ilk yarısı itibarıyla aktif büyüklüğü 9 milyar liraya ulaşan Anadolu Hayat Emeklilik'in konsolide olmayan brüt kârı 41.4 milyon lira olarak gerçekleşti.

Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü Uğur Erkan, şirketin 30.06.2014 dönemi konsolide olmayan finansal sonuçlarına ilişkin olarak yaptığı basın açıklamasında şu tespit ve değerlendirmelerde bulundu: "Her zaman olduğu gibi, 2014 yılında da dünyada ve ülkemizde yaşanan önemli politik/ekonomik gelişmeler gündemdeki yerini korumaktadır. Bu dönemde, faaliyet göstermekte olduğumuz hayat sigortacılığı ve BES'le ilgili mevzuatların düzenlenmesine yönelik çalışmalar devam etmiş, özellikle son yıllarda yapılan düzenlemelerin de etkisiyle, ülkemiz ekonomisi açısından özel öneme sahip olan söz konusu branşlarda kaydedilen olumlu gelişim trendi korunmuştur.

Güçlü ortaklık yapısı ve sermaye birikimi ile sektörün önde gelen şirketlerinden biri olan ve ülkemizin halka açık ilk ve tek emeklilik şirketi olma özelliğini sürdüren Anadolu Hayat Emeklilik, finansal açıdan başarılı bir dönem geçirmiştir.

'AKTİF BÜYÜKLÜĞÜMÜZ 9 MİLYAR LİRA SEVİYESİNDE'

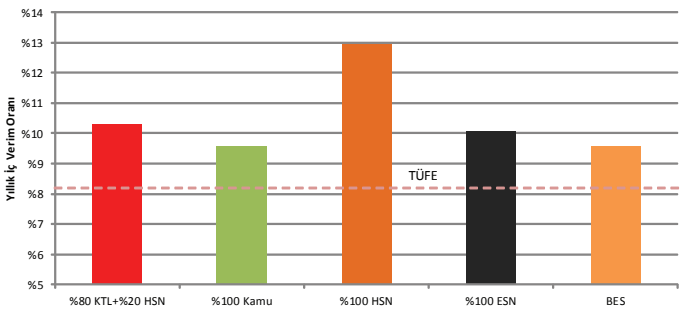
2014 yılının ilk yarısında, Şirketimiz çıkarılmış sermayesi, iç kaynaklardan karşılanmak suretiyle, 30 milyon lira artırılarak 380 milyon liraya yükseltilmiş, ayrıca, hissedarlarımıza 2013 yılı karından 50 milyon lira tutarında nakit temettü ödemesinde bulunulmuştur.

2014 yılı ilk yarısı itibarıyla 41,4 milyon lira brüt ve 31,6 milyon lira net dönem kârı elde eden Şirketimizin aktif büyüklüğü, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 20 oranında artışla 9 milyar lira seviyesine ulaşmış, öz sermayemiz de 527 milyon lira düzeyinde gerçekleşmiştir.

Bireysel Emeklilik Sistemi'nde, fon büyüklüğü itibariyle 6 milyar lirayı aşan ilk şirket olma özelliğini kazanan Anadolu Hayat Emeklilik'in toplam katılımcı sayısı da 800 bin kişiyi geçmiştir. Fon büyüklüğü ve katılımcı sayısı itibarıyla, Şirketimizin pazar payı sırasıyla yüzde 20 ve yüzde 17 olarak gerçekleşmiştir."

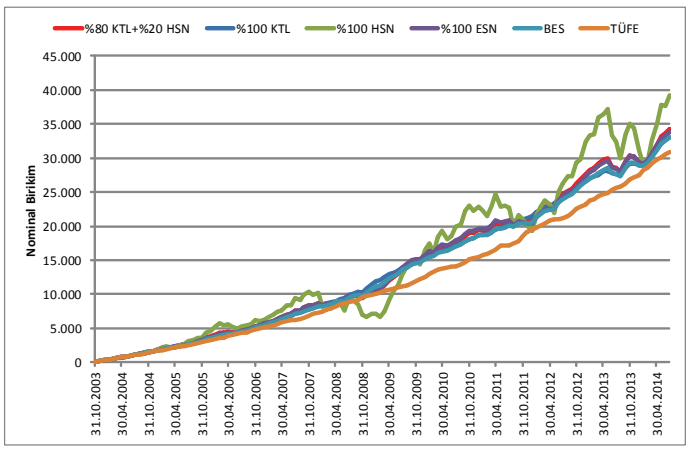
BES dalgalı piyasanın çıpası

31.10.2003-31.07.2014 Adendum BES Getiri Endeksi (BGX)



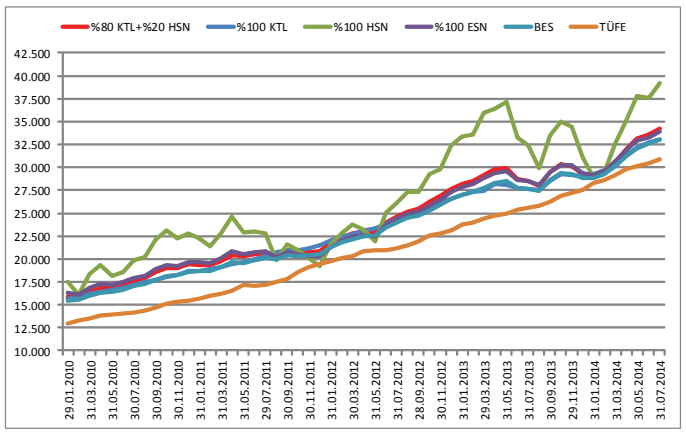
Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-31.07.2014 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Getiri Endeksi (BGX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon oranıyla artırılmıştır. TÜFE ise ilgili dönemde aynı şekilde enflasyon korumalı bir yatırım aracına, yönetim gider kesintisi ve fon işletim gider kesintisi olmadan yapılan yatırımın Adendum BES Getiri Endeksi'ni vermektedir. Buna göre, BES ortalama fon getirilerine yatırım yapan bir katılımcı dönem sonunda %9,60 BGX elde etmiştir. Sadece Hisse Senedi fonuna yatırım yapanların ise %12,94 BGX elde ettikleri görülmektedir.

31.10.2003-31.07.2014 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-31.07.2014 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Birikim Endeksi (BBX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon oranıyla artırılmıştır. TÜFE ise ilgili dönemde aynı şekilde enflasyon korumalı bir yatırım aracına, yönetim gider kesintisi ve fon işletim gider kesintisi olmadan yapılan yatırımın bugün ulaştığı nominal tutardır. Bu tutar karşılaştırma amaçlı verilmiştir. Bu şekilde birikim yapan bir katılımcı, 31.07.2014 tarihinde BES ortalama fiyatlarıyla 33.095 TL birikime, enflasyon korumalı bir araçla ise 30.878 TL birikime ulaşmaktadır.

31.10.2003-31.07.2014 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 (%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 1 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 temmuz ayında yüzde 3.57 artış gerçekleşti. BİST–100 endeksindeki artış ise yüzde 4.67 seviyesinde oldu. Temmuz ayında Türk Lirası Cinsinden Kamu Borçlanma Senetleri'nde yüzde 0.47'lik artış gerçekleşirken, Yabancı Para Cinsinden Borçlanma Senetleri'ndeki artış yüzde 0.55 oldu. Uluslararası Borçlanma Senetleri'nde ise yüzde 3.79 artış kaydedildi. Tüketici Fiyat Endeksi'nde 2014 Temmuz ayında yüzde 0.46 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)

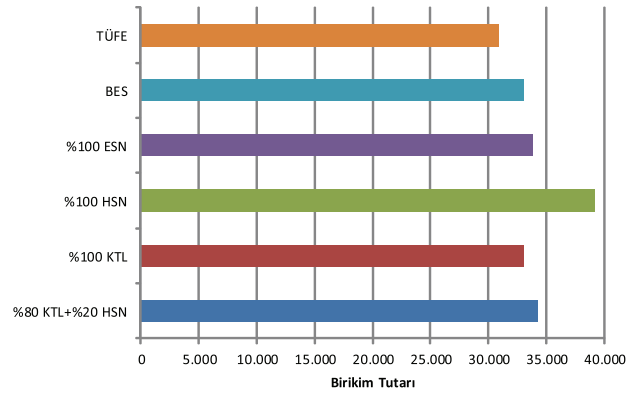
Bu endeks hazırlanırken, düzenli olarak yatırım yapan ve BES'teki ortalama emeklilik yatırım fonu fiyatlarıyla işlem yapan bir katılımcının, elde ettiği yıllık iç verim oranına bakılmaktadır. Katılımcı her ay, ay sonunda açıklanan son fiyatlarla fon alır ve değerleme tarihi itibarıyla fonunun değerine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

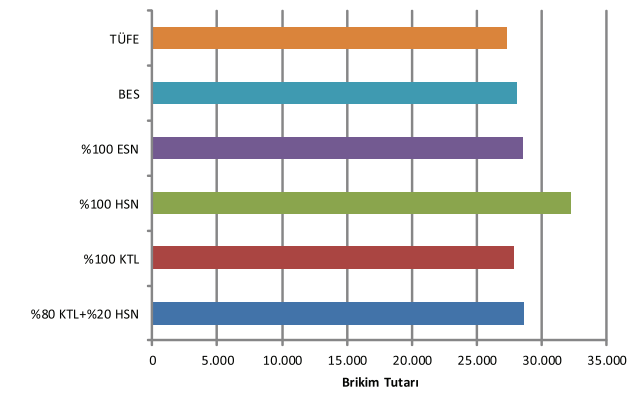
31.10.2003-31.07.2014 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)

Yandaki grafik 31.10.2003-31.07.2014 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 31.07.2014 tarihinde 33.095 TL'ye ulaşmıştır. Bu kişi Temmuz 2014 döneminde Bireysel Emeklilik Sistemi'ne 238 TL katkıda bulunmuştur.



31.01.2005-31.07.2014 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)

Yandaki grafik sisteme 31.01.2005 tarihinde dahil olup 31.07.2014 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 31.07.2014 tarihinde 32.246 TL Adendum BES Birikim Endeksi ile en kârlı yatırımcı olduğu görülmektedir.



BES'te katılımcı sayısı arttı ama...

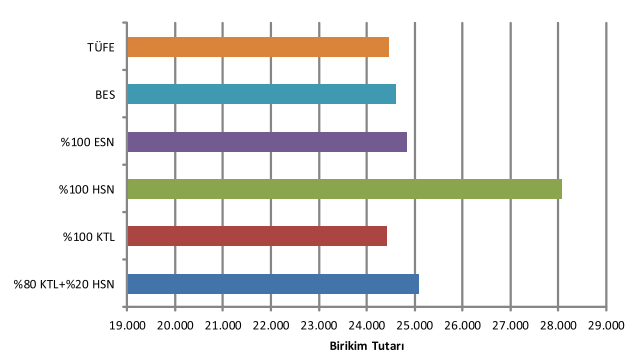


2013'te sözleşme sayısındaki artış oranının genel faaliyet giderlerindeki artış oranına oldukça yakın olduğu göz önünde bulundurulursa, her bir sözleşme için oluşan marjinal giderin genel faaliyet masraflarını yükselttiği söylenebilir.

Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Denetleme Kurulu hayat ve hayat dışı sigortacılık ile BES'in 2013 yılına ilişkin sonuçlarını içeren "Sigortacılık ve Bireysel Emeklilik Sektörleri Faaliyet Raporu"nu ve rapora kaynak oluşturan verileri yayınladı. Bu verilerden hareketle emeklilik şirketlerinin tüm branşlardaki faaliyetleri sonucunda 2012 yılına kıyasla yüzde 4.7 oranında bir artışla 2013 yılında 287.7 milyon lira teknik kâr elde ettiği gözlemlenmekte. Söz konusu teknik dengeyi branş bazında incelediğimizde, emeklilik branşında 2013 yılının 174.8 milyon lira teknik zarar ile kapatıldığı görülüyor. Genel toplamı pozitife çeviren ise hayat ve hayat dışı branşlarda elde edilen 462.5 milyon liralık teknik kâr. Emeklilik branşının 2012 yılındaki teknik kârı 12.3 milyon lira iken 2013 yılında 174.8 milyon lira teknik zarar oluşmasına neden olan temel etken 2012 yılında 646.3 milyon lira olan toplam giderlerin, 2013 yılında 844.8 milyon liraya yükselmesi. Toplam giderlerin bu düzeyde artışına neden olan alt kalem ise genel faaliyet giderleri olarak karşımıza çıkmakta. 2012 yılında emeklilik şirketlerinin genel faaliyet giderleri 555.6 milyon lira iken, bu tutar 2013 yılında 750.5 milyon liraya yükselmiş durumda. Toplam giderlerin aksine, toplam gelirler 2012 yılında 658.7 milyon lira iken sadece yüzde 1.7 oranında artarak 670 milyon liraya yükselmiş. Toplam gelirler içinde, giriş aidatından elde edilen gelirin 2012 yılında 123.1 milyon lira iken 2013 yılında 149.8 milyon lira olduğu, yönetim gider kesintisi ile ara verme yönetim gider kesintilerinden elde edilen gelirin 2012 yılında 144.6 milyon lira iken 2013 yılında 96.9 milyon lira olduğu, fon işletim gider kesintisinden elde edilen gelirin ise 2012 yılında 381 milyon lira iken 2013 yılında ise 417.3 milyon lira olduğu görülüyor. Rapora göre, emeklilik şirketlerinin istihdam ettiği çalışan sayısı 2012'de 7 bin 305 kişi iken yüzde 9.4 artışla 2013 yılında 7 bin 989 kişiye yükselmiş durumda, ancak bu artış oranı genel faaliyet giderlerindeki artışı açıklamak için yeterli bulunmuyor. Diğer taraftan 2013'te akdedilen sözleşme sayısındaki artış oranının genel faaliyet giderlerindeki artış oranına oldukça yakın olduğu düşünülürse, her bir sözleşme için oluşan marjinal giderin genel faaliyet giderlerini bu seviyeye yükselttiğini söyleyebiliriz.

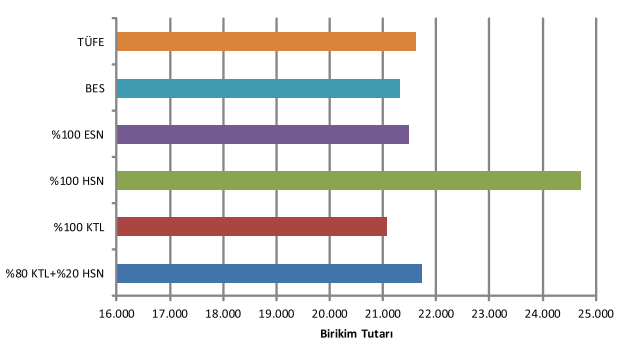
Yandaki grafik sisteme 31.01.2006 tarihinde dahil olup 31.07.2014 tarihine kadar Bireysel Emeklilik Sistemi'nde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri 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 31.07.2014 tarihinde 28.074 TL Adendum BES Birikim Endeksi'ne ulaştığı görülmektedir.

31.01.2006-31.07.2014 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)

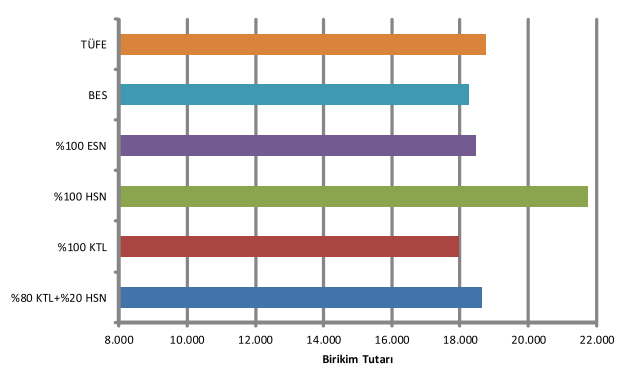


Yandaki grafik sisteme 2007 yılı başında dahil olup 31.07.2014 tarihine kadar Bireysel Emeklilik Sistemi'nde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. Sürekli Hisse Senedi fonlarına yatırım yapan bir katılımcının 31.07.2014 tarihinde 24.719 TL BBX elde ettiği görülmektedir. Sadece Kamu Borçlanma araçlarına yatırım yapan bir yatırımcı ise 21.082 TL BBX'e sahip olmaktadır.

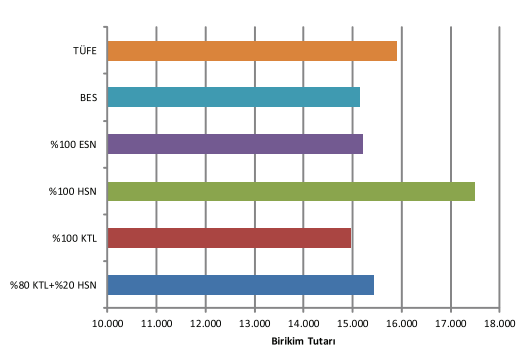
31.01.2007-31.07.2014 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



31.01.2008-31.07.2014 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



30.01.2009-31.07.2014 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 yeni yönetimiyle hız kesmeden çalışıyor

TÜSAF'ın yeni yönetimi 7 Ağustos'ta ilk toplantısını gerçekleştirdi. Toplantıda, acenteleri zorda bırakan hekim sorumluluk poliçeleri üzerinde çalışması için bir komisyon kurulması kararlaştırıldı. Diğer şehirlerde gerçekleştirilecek toplantıların formatını belirlemek adına da bir komisyon kuruldu. Toplantıda ayrıca, sosyal medyayı da etkin bir şekilde kullanma kararı alındı.

TÜSAF'ın yeni yönetimi, 7 Ağustos Perşembe günü, Ankara Kalesi'nde sabah başlayıp akşama kadar devam eden ilk toplantısını gerçekleştirdi. Yeni yönetim, üye tüm derneklerinin katılımını sağlamak amacıyla asil yedek ayrımı olmaksızın toplantılara tüm yönetim kurulu üyelerini çağırdı. Böylece TÜSAF, sektör hakkındaki görüşleri, sorunları ve çözüm önerilerini ilk elden Türkiye'nin en büyük sivil toplum örgütü içinde görüşme imkanını sağladı. Bundan sonraki toplantılarda, aynı şekilde tüm yönetim kurulunun katılabileceği formatta devam edilmesi kararı verildi.

BİRLİK VE BERABERLİĞİN ÖNEMİ VURGULANDI

İlk toplantıda görev dağılımları, Genel Kurul'da belirtilen hedefleri gerçekleştirmek için görüş alışverişi ve hedefler için ayrıca bir görev dağılımı gerçekleştirildi. Birlik ve beraberliğin önemine değinen Başkan Murat Büyükçelebi, birlik ve beraberliğin sonuca ulaşmasının önemini sektörel birkaç konu ve esprili birkaç filmle belirtti.

'TÜSAF İŞLEM ÜCRETLERİYLE İLGİLİ CİDDİ ÇABA SARF ETTİ'

İşlem ücretiyle ilgili olarak TÜSAF'ın 2011 yılından bu yana ciddi bir çaba sarf ettiğini söyleyen Büyükçelebi, şimdiki SAİK'in büyük bir kısmını oluşturan eski TÜSAF yönetiminin ve şimdiki SAİK'in bu konudaki çalışmalarını anlattı. Büyükçelebi, bu nedenle, eski TÜSAF Başkanı ve yeni SAİK Başkanı Hüseyin Kasap ile ekibine teşekkür etti.
TÜSAF'ın işlem ücretleriyle ilgili talebinin 25 lira ve üzeri olduğunu ifade eden Büyükçelebi, bazı acente liderlerinin özellikle düşük rakamları son dönemde dillendirmesinin yapılan çalışmalar üzerinde olumsuz etkileri olduğunu kaydetti. Çok sesliliğin önemli olduğunu kabul eden Büyükçelebi, buna karşın amaca giden yolda ortak tavır ve ortak fikrin her şeyden önemli olduğunun altını çizdi.

İNTERNET SATIŞI VE HEKİM SORUMLULUK

Toplantıda, son dönemlerde, özellikle hekim sorumluluk poliçelerinde yaşanan kaosun ve bu işi yapmak istemeyen sigorta şirketlerinin yüzde 1 komisyonu acentelere layık görmesi konusunda fikir alışverişi yapıldı. Alınan riskin ve bunun yanında komisyonsuz iş yapma noktasına getirilen acentelerin bu poliçelerle ilgili tepki vermesi ve harekete geçilmesi kararı doğrultusunda SAİK, Hazine ve sigorta şirketleri nezdinde çalışma yapılmasına karar verildi.
Aynı şekilde internetten satış yapan, acente komisyonunu düşerek sorumluyu acentenin aldığı komisyon gibi göstermeye çalışan, satış ağıyla rekabete giren şirketlere ortak tavır gösterecek eylem planları üzerinde mutabakat sağlandı. En kısa zamanda bu konuyla ilgili acenteleri bilgilendirecek ve sigorta şirketlerini uyaracak ortak tepkilerin verilmesine karar verildi.

TOPLANTI FORMATLARI BELİRLENECEK

Üye il derneklerinde ve diğer şehirlerde yapılacak toplantıların formatının ve konuların belirlenmesi hakkında görüş alışverişi yapıldı, formatın belirlenmesi için yönetim kurulunda bir komisyon kuruldu.
Acenteler arası işbirliğinin amacının dışına çıktığı, tali acenteliğin kötü bir yöntemle yetki devri olarak kullanıldığı ve suistimal edildiği konuşuldu. Sigorta şirketlerinin bu duruma kayıtsız kaldığı görüşü üzerinde mutabakata varıldı. Kangren olma noktasına giden bu durumun çözümü için de bir komisyon kuruldu.



TOPLU FOTOĞRAF ÇEKİMİYLE TOPLANTI SONLANDIRILDI

Toplantının sonlarına doğru kurumsal kimlik için önemli olan toplu ve bireysel fotoğraflar profesyonel bir fotoğrafçı tarafından çekildi. Ağustos ayında doğan yönetim kurulu üyelerinin doğum günleri tüm yönetim kurulu tarafından pasta kesilerek kutlandı. Bir sonraki toplantıya kadar tüm yönetim kurulunun içinde olduğu mail grubunda fikir alışverişlerine devam etme kararı verildi.



Ağustos ayında doğan yönetim kurulu üyelerinin doğum günleri kutlandı.



TÜSAF'TA GÖREV DAĞILIMI BELİRLENDİ

YÖNETİM KURULU ÜYELERİ

Murat Büyükçelebi	Başkan	Ankara
Emin Melih Çırpar	Başkan Yardımcısı	İzmir
Hanife Karamustafaoğlu	Başkan Yardımcısı	Giresun
Abdullah Coştu	Başkan Yardımcısı	Kocaeli
Adnan Çelik	Genel Sekreter	Denizli
Metin Sevmez	Genel Sek. Yrd.	Osmaniye
Cenk Börühan	Sayman	Antalya
Fahrettin Abeş	Sayman Yrd.	Mersin
Mehmet Hüviyetli	Üye	Adana
Osman Balkan	Üye	Bursa
Engin Akın	Üye	Erzurum
Şermin Metin	Üye	Uşak
Hasan Ali Gözükara	Üye	Gaziantep
Selim Balıkçı	Üye	Şanlıurfa
Meral Jale Bayav	Üye	İstanbul
Bülent Yük	Üye	Ankara
Hacı Ali Yücel	Üye	Ankara
Ersoy Kocamanoğlu	Üye	İzmir
Cengiz Kollugil	Üye	Kayseri
Çetin Erdil	Üye	Sakarya
A.Gaffur Türkay	Üye	Diyarbakır
Galip Berk	Üye	Manisa
Mustafa Güler	Üye	Aydın
Mehmet Karaağaç	Üye	Afyon
Mehmet Ayhan Altunok	Üye	Malatya
Hacı Tugay	Üye	Van
Osman Namık Dilek	Üye	Adıyaman
Mehmet Bodur	Üye	Trabzon
Fikret Turunç	Üye	Hatay
Çetin Yaman	Üye	İstanbul

DENETLEME KURULU ASİL ÜYELERİ

Yavuz Karataş	Üye	Erzurum
M. Atıf Baltacı	Üye	Ankara
Murat Çoruh	Üye	İzmir
Fahri Balaban	Üye	Kocaeli
Mustafa Köleoğlu	Üye	Antalya

DENETLEME KURULU YEDEK ÜYELERİ

Serdar Hüseyin Işık	Üye	Ankara
Hasan Coşkun	Üye	Antalya
Nurgül Moldur	Üye	Kocaeli
Sedat Tunçbaş	Üye	İstanbul
Hakan Bitkin	Üye	İzmir

HAYSİYET DİVANI ASİL ÜYELERİ

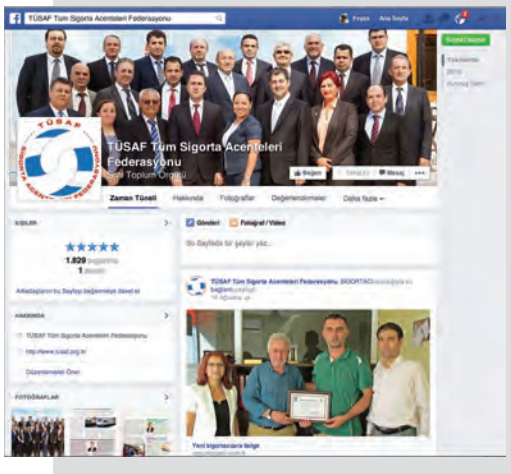
İbrahim Sertel	Üye	Trabzon
Arif Özdemir	Üye	Adana
Mustafa Aydınçelebi	Üye	Gaziantep

HAYSİYET DİVANI YEDEK ÜYELERİ

Mahmut Agiç	Üye	Adana
Mualla Uçar	Üye	İzmir
Müeyyet Erhan Yazıcı	Üye	Ankara

YÜKSEK İSTİŞARE KURULU

Mustafa Aydınçelebi	Başkan	Gaziantep
Arif Özdemir	Üye	Adana
İbrahim Sertel	Üye	Trabzon
Celil Çelebi	Üye	Kocaeli
Mehmet Ali Nergiz	Üye	İzmir
Mehmet Cengiz Halil Barutçu	Üye	Hatay
Mustafa Halilbeyoğlu	Üye	Giresun
Mehmet Erdem	Üye	Şanlıurfa
Ertuğrul Gür	Üye	Ankara
Mahmut Agiç	Üye	Adana
Mualla Uçar	Üye	İzmir
Müeyyet Erhan Yazıcı	Üye	Ankara
Necip Aydın	Üye	Erzurum
Suat Mart	Üye	Osmaniye
Mustafa Tağcı	Üye	Denizli



TÜSAF ARTIK FACEBOOK'TA

Hazine, SAİK ve sigorta şirketleriyle yazılı ve sözlü medya üzerinden iletişimin artırılmasına, diyalog çabalarının hızlandırılmasına karar verildi. Bu noktada ilk iş olarak Facebook sayfası açıldı. Çok kısa zamanda ciddi bir rakama ulaşan sayfa verilen kararın doğruluğunu gösterdi. Mevcut web sitesinin tüm acentelerin referans olarak kullanabileceği bir niteliğe getirilmesi kararı alındı ve çalışmalar başlandı.
Diğer sosyal medya çalışmaları görüşüldü ve bu konuda çalışma komisyonları kuruldu.



SAB Başkanı Doğan Şen:

Acenteler artık BES ve hayat branşlarında da faal olmalı

SAB Başkanı Doğan Şen, acenteleri, bankaların sigorta üretiminde hayat dışında artan paylarından şikayet etmek yerine, bankaların emeklilik ve hayat branşındaki paylarına ortak olmaya çağırdı. Acentelerin, BES'teki devlet katkısının yarattığı ivmeden mutlaka pay alması gerektiğini söyleyen Şen, bu alanda faaliyete başlamak için daha fazla geç kalınmaması gerektiğini vurguladı.

SAB Başkanı Doğan Şen, serbest tarife dönemiyle başlayan ve hızlanarak devam eden acımasız fiyat rekabeti ile artaran operasyonel maliyetlerin acentelerin gelirinin azalmasına neden olduğunu belirtti. "Olağan Dışı Riskler olarak kabul edilen kimya, plastik, ahşap ve tekstil gibi sektörlere karşı sigorta şirketlerinin olumsuz yaklaşımı da buna eklenince acenteler iş yapamaz noktaya geldi" diyen Şen, sigorta şirketleri arasında yaşanan fiyat rekabetinin ve risk kabul kriterlerinin acente gelirlerini olumsuz yönde etkilediğini söyledi.
Hayat dışı branşlarda tüm zorluklara rağmen hâlâ üretimin önemli bölümünü gerçekleştiren acentelerin gelirlerini artırmanın yollarını bulmak zorunda olduklarını ifade eden Şen, "Son on yılda sigorta şirketleri kurumsal yapılarını güçlendirmek adına pek çok yatırım yaparken, acenteler para kazanamadıkları için bu dönemi yakalayamadı. Oysaki gerçekleşen yasal düzenlemelerin acenteler açısından en büyük amacı, bu yapının giderek güçlendirilmesiydi" dedi.

'YABANCI SERMAYEDEN ARTIK ACENTELER DE PAY ÇIKARMALI'

Yabancı sermayenin Türk sigorta sektörüne yaptığı yatırımlardan acentelerin gereken payı alamadığını vurgulayan Şen, sözlerine şöyle devam etti: "Üretimlerini gerçekten çok zor koşullar altında gerçekleştiren acenteler, tüketicinin fiyat rekabeti konusunda bilincinin gelişmesi sonrasında müşterileri karşısında güven sorunu yaşıyor. Trafik ve zorunlu sigortalarda dahi yaşanan fiyat rekabeti, acentelerin ticari faaliyetlerini sürdürmelerini zorlaştırıyor. Özellikle son dönemde sigorta şirketleri tarafından hekim sorumluluk poliçelerinde yüzde 1'lere düşürülen komisyon oranı karşısında acenteler hiçbir şey yapamıyor." Acentelerin yeni fırsatları çok iyi değerlendirmesi gerektiğinin altını çizen Şen, ülkemizde büyük oranda hayat dışı sigortacılık faaliyetinde bulunan acentelerin, hayat ve bireysel emeklilik alanında daha etkili olması gerektiğine dikkat çekti. Acentelerin, özellikle Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki (BES) devlet katkısının yarattığı ivmeden mutlaka pay alması gerektiğini söyleyen Şen, acenteler olarak müşterilerine insan faktörünün önemini vurgulamaları gerektiğinden bahsetti.



SAB Başkanı Doğan Şen, sigorta şirketlerine, bireysel emeklilik ve hayat branşında faaliyet gösterecek acentelere destek verme konusunda görevler düştüğünü dile getirdi.

'GÜVEN FAKTÖRÜ BANKADAN ZİYADE ACENTEDEN YANA'

Tüketiciye, günlük hayatın koşturması içinde hayatını ve geleceğini göz ardı etmemesi gerektiğini anlatmalıyız. Tüketiciler, uzun soluklu işbirlikleri nedeniyle sigorta danışmanı olarak gördükleri acente dostlarına diğer dağıtım kanallarından daha fazla güveneceklerdir. Hayat sigortaları, bu şekilde kredi sözleşmelerinin bir parçası olmaktan çıkarak ortak olmaya çağırdı.
Bireysel emeklilik ve hayat branşında faaliyet gösteren sigorta şirketlerine de acentelere verecekleri destek konusunda önemli görevler düştüğüne değinen Sigorta Acenteleri Derneği Başkanı Doğan Şen, "Hayat branşı kesinlikle ekip gerektiriyor ve bu ekiplerin, şirketlerin profesyonel eğitmenleri tarafından teknik ve pazarlama, satış eğitimlerinden geçirilerek acente yönetimine bırakılması gerek. Ayrıca ekiplerini profesyonelce yönetmeleriyle ilgili olarak da şirketler acentelerini eğitmeli. Böylece sigorta acenteleri de sahip oldukları portföyleri bu ekiplerle beraber BES ve hayat branşında kullanma olanağına sahip olacak" diye konuştu.

'GELİŞMİŞ PAZARLARDA HAYAT BRANŞI ACENTELERLE BÜYÜYOR'

Kamu otoritesinin de çok önem verdiği hayat sigortalarının, sigorta sektörü gelişmiş ülkelerde kredilerle bağlantılı satılmasının zorunlu olmaktan çıkarıldığını belirten Doğan Şen, bu ülkelerde hayat ve emeklilik branşlarının acente teşkilatıyla beraber büyüdüğüne dikkat çekti. Ülkemizde de bunun mümkün olduğunu kaydeden Şen, şunları söyledi: "SAB Sigorta Acenteleri Derneği olarak, acentelerin BES ve hayat branşında etkin olarak faaliyet göstermeleri adına çalışmalarımız artarak devam edecek. Bunun sonucunda, acente meslektaşlarımızın finansal anlamda güçlenerek ülke ekonomisine ve istihdama sağlayacağı katkı büyük olacak."

'BES VE HAYAT BRANŞINDA FAAL OLMAK İÇİN GEÇ DEĞİL'

2014 Temmuz sonu itibarıyla BES'teki katılımcı sayısının 4 milyon 700 bine, fon büyüklüğününse 30 milyara ulaştığı bilgisini veren Şen, böyle bir dönemde acentelerin bu alanda faaliyete başlamak için daha fazla geç kalmaması gerektiğini vurguladı. Ayrıca sistemden emeklilik hakkını kazanan kişilere sunulacak emeklilik gelir planlarının sigorta şirketleri tarafından hazırlanmadığını aktaran Şen, bu sorunun bir an önce çözüme kavuşturulması gerektiğini dile getirdi. Bugüne kadar BES'i birikimli hayat sigortalarının alternatifi olarak gösteren sektörün hayat sigortalarının gelişimini istemeden engellediğini ifade eden Doğan Şen, sözlerini şöyle tamamladı: "Genellikle bankalar tarafından kredi bağlantılı olarak tüketiciye sunulan hayat sigortalarının gereken özenle satılmaması nedeniyle, riskin gerçekleşmesi sonrasında tüketiciler mağdur oluyor. Hayat ve ferdi kaza ürünlerinin, tüketicinin ihtiyaçları çerçevesinde çeşitliliğinin artırılması gerek. Özellikle ferdi kaza poliçelerinde, acente satışını motive etmek amacıyla komisyon gelir oranlarının yüksek tutulması, bu branşın pazar payını artıracaktır."

HABERLER

CEMAL ONARAN TSB BAŞKAN YARDIMCISI OLDU



Garanti Emeklilik Müdürü Cemal Onaran, Türkiye Sigorta Birliği Başkan Yardımcısı ve Hayat ve Emeklilik Komitesi Başkanı oldu. Yükseköğrenimini 1990 yılında Orta Doğu Teknik Üniversitesi Kamu Yönetimi Bölümü'nde tamamlayan Onaran, aynı yıl Garanti Bankası'nın Teftiş Kurulu'nda müfettiş yardımcısı olarak göreve başladı. 2007 yılına kadar Garanti Bankası'nın İstanbul'daki çeşitli bölge müdürlüklerinde Bölge Müdürü olarak görev aldı. 2007 yılında Garanti Mortgage'a Genel Müdür olarak atanan Onaran, 2012 yılı ağustos ayından beri Garanti Emeklilik Genel Müdürü olarak görevini sürdürüyor.

ABD'DE OTOMOBİL HIRSIZLARININ İLK TERCİHİ HONDA ACCORD

Ulusal Sigorta Suç Bürosu (NICB) yıllık 'Sıcak Tekerlek' raporunu yayınladı. Ulusal Suç Bilgi Merkezi'nin (NCIC) derlediği otomobil hırsızlığı verilerinden yola çıkarak düzenlenen raporda, 2013 yılında çalıntı otomobil markaları belirlendi. 2013 yılı istatistiklerine göre, Federal Soruşturma Bürosu (FBI), 2012'de gerçekleşen ufak bir artıştan sonra, otomobil hırsızlığının yüzde 3.2 oranında azaldığını belirtti. 1991 yılı otomobil hırsızlığının en çok görüldüğü yıl olup, toplam 1 milyon 738 bin hırsızlık meydana geldi.
2013'te yayınlanan rapora göre en çok çalınan otomobiller sırasıyla aşağıdaki gibi:

1. Honda Accord (53 bin)
2. Honda Civic (45 bin)
3. Chevrolet Pickup (27 bin)
4. Ford Pickup (26 bin)
5. Toyota Camry (14 bin)
6. Dodge Pickup (11 bin)
7. Dodge Caravan (10 bin)
8. Jeep Cherokee (9 bin)
9. Toyota Corolla (9 bin)
10. Nissan Altima (8 bin)

Eğitim uzmanı gazeteci Abbas Güçlü:

Devlet, eğitim sigortasını zorunlu hale getirsin

Türkiye'de 20 milyon öğrenci ve 25 - 30 milyon veli olduğunu ifade eden Milliyet Gazetesi yazarı Abbas Güçlü, sigorta sektörünün bu potansiyeli yeterince değerlendiremediğini söyledi. Güçlü, eğitim sigortasının tıpkı trafik sigortası veya DASK gibi zorunlu hale getirilmesi gerektiğini savundu.

Eğitim Sigortası dosyasına geçen ay kaldığımız yerden devam ediyoruz. Bu kez konuyu eğitim konusunda Türkiye'nin en yetkin isimlerinden eğitim uzmanı ve Milliyet Gazetesi yazarı Abbas Güçlü ile tartıştık. Güçlü eğitim sigortası konusunun yıllardır tartışıldığını ama ne eğitim kurumlarının ne de sigorta şirketlerinin gerekli adımları atmamasından şikayetçi. Güçlü'ye göre eğitim sigortaları ailelere doğru bir şekilde anlatılabilirse kesinlikle bu ürünü satın alacaklar. Çocukların ailelerin en değerli varlıkları olduğunu söyleyen Güçlü, insanların evlerini, arabalarını, cep telefonlarını hatta güneş gözlüklerini sigortalattığı bir dönemde eğitim sigortalarının bu kadar geri bir planda kalmasını anlayamadığını belirtiyor. Güçlü, eğitim sigortalarının gelişememesinin sorumlusu olarak belli bir noktaya kadar sigorta şirketlerini sorumlu tutuyor. Güçlü, sigortacıların eğitim sektörüne gereken önemi göstermediklerini düşünüyor. Nüfusu 75 milyon olan Türkiye'de 20 milyon öğrenci ve 25 - 30 milyon veli olduğunun altını çizen Güçlü 45 - 50 milyonu yakından ilgilendiren bu sektör hakkında sigortacılar kafa yorduğu takdirde çok büyük geri dönüş alabileceklerini düşünüyor. Abbas Güçlü'ye göre büyümek zorunda olan sigorta sektörü eğitim dünyasını er ya da geç fark etmek zorunda kalacak.



"Bu ülkede cumhurbaşkanından köy muhtarına kadar eğitime kimse kafa yormadığı için, sigortacıların kafa yormaması da beni şaşırtmıyor. Ama bu alanda işlerini büyütüp para kazanabilirler. Eğitim sektörü, ticari açıdan baktığınız zaman da ilginç bir alan. Ben eğer sigortacı olsaydım, eğitimin de önemini bilen bir insan olarak bu piyasaya çoktan girmiştim ve iyi de para kazanmıştım."

"ARABAYA VE EVE ZORUNLU SİGORTA VAR AMA EĞİTİME YOK!"

"Çocuğun eğitim hayatının yarıda kalmaması için eğitim sigortasının zorunlu hale getirilmesi gerekiyor. Nasıl yurtdışına gittiğiniz zaman sigorta zorunluluğu varsa, burada da bir öğrenci özel okula başladığı anda zorunlu sigorta yaptırılması gerekiyor. Velilerin özel okullara verdikleri para yanında sigorta bedeli çok önemli değil. Üstelik çocuğunun eğitim hayatı garanti altına alınmış olur. Arabayı - evi zorunlu sigorta ettiriyoruz, pek çok şeyi sigorta ettiriyoruz ama çocuklarımızın geleceğini sigorta ettirmiyoruz. Bunu anlamak mümkün değil. Bunun kabahati, sorumlusu, kesinlikle sigortacılardır. Kabahatleri, eğitim sektörünü yeterince ciddiye almamalarıdır. Aslında onlara en büyük açılımı bu sektör sağlar."

Türkiye'de özel okulların sayısı arttıkça eğitim de daha pahalı bir hâl alıyor, aileler çocuklarını maddi durumu çok iyi olmasa da özel okula göndermeye çalışıyorlar…
Aslında özel okulların payı dışarıdan bakıldığı zaman çok yüksekmiş gibi gözüküyor. Ama gerçek rakamlar sizi şaşırtabilir. Özel ilk-orta dereceli okulların eğitimdeki payı yüzde 1.5. Üniversite ise yüzde 7 - 8'lerde, yüzde 10 bile değil. Ama yine de yüzde 10 da, 20 milyon öğrenci içerisinde 2 milyon eder ki, büyük bir oran. Türkiye'nin harcamalarına baktığımız zaman; yazlık - kışlık ev, araba sahibi nüfusa baktığımız zaman, özel eğitim kurumlarında okuyan öğrenci sayısının daha yüksek olmasını bekliyorsunuz… Türkiye her şeye para harcıyor ama eğitime para harcamıyor.

Eğitim sigortaları açısından da durum pek parlak değil…
Sigortacılık açısından baktığınız zaman da sigortacılığın hemen her sektöre girdiğini, ama eğitimde sigortacılık etkinliklerinin çok zayıf olduğunu görüyoruz. Hâlbuki olası ekonomik krizlerde özel okullardaki veliler ve öğrenciler en büyük sıkıntıyı yaşıyorlar. Çünkü bir krizle karşılaşan aile çocuğunu özel okuldan almak zorunda kalıyor. Okuduğu özel okulu bırakan çocuğu da bir daha toparlayamıyorsunuz. Çünkü özel okul koşullarına alışan bir öğrenciyi tekrar devlet okuluna götürdüğünüz zaman moral açısından çok büyük sıkıntılar çekiyor.

Yıllardır Türkiye'de eğitim konusunda meşhur bir isimsiniz. İnsanların, okurlarınızın aklına eğitim konusunda hangi soru gelirse gelsin eminiz ki size danışıyorlardır… Hiç eğitim sigortasını gündemine alan bir veli ya da bir okul konuyla ilgili size danıştı mı?
Hayır, sorun da burada… Ben yazdım bunu, defalarca dile getirdim. Toplantılarda sigorta konusu açıldığı zaman anlattım. Sigortanın zorunlu hale getirilmesi, özellikle özel okullarda zorunlu hale getirilmesini önerdim. Çünkü herkesin başına bir kaza gelebilir. Bir kaza ya da bir iflas durumunda çocukların geleceğinin sekteye uğramaması için sigorta sisteminin geliştirilmesinde yarar var. Bunu özellikle vakıf üniversitelerine önermiştim. Ödenecek primler çok büyük paralar değil. 500 bin liralık bir arabanın sigortası birkaç bin liraysa öğrenim sigortaları da taş çatlasın 1.000 liraya yapılabilir. 30 bin lira veren bin lira daha verir. Hiç olmazsa velinin kafasındaki 'işimi kaybedersem ne olur, şu olursa ne olur' gibi korkuların önüne geçilmiş olur. Konuyla ilgili avantajlar sunulabilir. Konu eğitim olduğu için daha masum paketler oluşturulur, devlet vergi almayabilir, sigortacıların kazancı daha düşük bir noktaya getirilebilir. Eğer bütün bunlar sağlanırsa yükseköğretimde özel okullara olan talep de artacaktır. Komünist ülkelerde bile özel okulların oranı Türkiye'dekinden daha yüksek. Türkiye'de özel okulların payının bu kadar düşük olmasının sebebi, insanların gözünün korkuyor olması. Milyonerler bile eğer ticaret yapıyorlarsa 'ya işim bozulursa' diye düşünüyorlar. Ama eğitim sigortası gelişirse o zaman çok daha rahatlıkla çocuklarını özel okullara gönderebilirler.
Benim burada kızdığım şu; arabanızı sigorta ettiriyorsunuz, evinizi hatta aldığınız saati, cep telefonunu sigorta ettiriyorsunuz… Ee, yani sizin için en değerli şey olan çocuğunuzun geleceğini niye sigorta ettirmiyorsunuz!

Eğitim sigortasının gelişmemesi kimin suçu?
Bence bu sigortacıların beceriksizliği, yeni pazarlar konusunda yeterince girişken olmamalarından kaynaklanıyor. Belki bu konuda şunu diyebilirler: 'Bu konuda deneyim sahibiyiz, birkaç banka bu işe girdi, birkaç sigorta şirketi bu işe girdi. Geri dönüşü olmadı.'
O zaman ben de derim ki; "Hangi iş çok kolay bir şekilde hemen ilk başladığı yıllarda başarıya ulaşır ki?'
Bu konuda ısrarla üzerine gidiliyor olsaydı, bu konuda iyi bir kamuoyu oluşturuluyor olsaydı çoktan eğitim sigortaları işinde yol alınmış olurdu. Hatta konuyla ilgili yasa çıkartılabilirdi. Bu konuda neden yasa çıkartılmasın… Eğitim sigortasına yasa ile zorunluluk getirilebilir.

Kaldı ki sadece çocukları özel okullarda okuyan aileler için değil, devlet okullarında okuyan çocuklar için de ürünler geliştirilebilir…
Onlar için de farklı sigorta poliçeleri geliştirilebilirdi. Okula gittiği sürece sağlık sigortası kapsamına alınabilirdi. Özel bir öğrenci paketi yapılabilir, o özel öğrenci paketi içerisinde sahip olduğu sağlıkla ilgili sigortaya ilave olarak ek teminat verilebilir. Okulda yediği yemekten kaldığı derse, kazanamadığı sınavlara kadar sigorta edilebilir. Yapılabilecek çok işler var. Oturulup kafa yorulsa geliştirilebilir, farklı ürünler oluşturulabilir. Yeter ki sigortacılar eğitim sektörünü ciddiye alsınlar…

ÖZEL OKULA GİTMENİN MALİYETİ 1.3 MİLYON DOLAR

Türkiye'deki devlet okulunda okuyan bir öğrencinin maliyetiyle özel okulda okuyan öğrencinin maliyeti arasında fark ne kadar?
Biz bu konuda çok çalışmalar yaptık. İlkokulda başlayıp üniversiteyi bitirinceye kadar taş çatlasın 100 bin lirayı geçmez. Yani ortalama 30 - 40 bin lira, o da ağırlıklı olarak üniversitede harcanan para.
Özel okul içinse, anaokulundan itibaren özel okula gidip, yıllık enflasyonu da dikkate aldığınız zaman üniversiteyi bitirdiğinizde 1 milyon 300 bin dolar. Büyük bir para…

Avrupa ülkelerine baktığımızda eğitim harcamaları konusunda ne söyleyebiliriz?

Ülkeden ülkeye fark gösteren bir konu. Bizdeki özel okul paraları Avrupa'daki pek çok ülkenin eğitim masraflarını geride bıraktı. Bizde özel üniversiteler, vakıf üniversiteleri herkes tarafından özel üniversite olarak algılanıyor. Kolej fiyatları pek çok ülkedeki eğitim masraflarını çok geride bıraktı.
Eğitim Almanya'da Fransa'da ücretsizdir. İngiltere'de paralıdır. Ama orada da buradaki kadar pahalı değil. Bizde öğrenim ücretleri çok yüksek. Düşük olanlar da var ama düşük olanı da veli tercih etmiyor. Tabii bir de bizde ücretlerin artış hızları çok fazla. Örneğin İngiltere'de 10 yıl önce neyse fiyat yine odur. Ama ben hatırlıyorum, 'Robert Lisesi'nin yıllığı 1 milyar oldu' diye haber yapmıştık. Robert Kolej'in bu seneki öğrenim ücreti 50 bin lira. Bu sene 50 bin, seneye ne kadar olacağı belli değil. Yıllık eğitim ücreti 20 - 25 yılda 1.000 liradan 50 bin liraya yükseldi.

Okullar istedikleri kadar zam yapabiliyorlar mı, yoksa bununla ilgili bir düzenleme var mı?
Bu konuda bir mecburiyet yok. Okullar enflasyon oranı kadar da zam yapabilir daha fazlasını da… Tamamen arz - talep dengesi içinde cereyan ediyor.

Öğrencinin maddi sebeplerle okulunu bırakması gibi durumlarla karşılaşıyor musunuz? Size böyle örnekler geliyor mu?
Tabii, hem de çok var. Ekonomik krizlerde ilk darbeyi özel okullar yiyor. Mesela bu sene özellikle üniversitelerde kontenjanlar boş kaldı. Yüzde 75'e, yüzde 100'e varan burslar veriyorlar. Üniversite kurmak için herkes çok büyük paralar harcıyor. Bu yüzden kolayca 'Hadi öğrenci yok, kapıya kilit vurayım' diyemiyorlar. Sistemi yaşatmak için ya burs veriyorsunuz ya başka kaynaklara yöneliyorsunuz.

ÖZEL OKULLAR DA PRİM ÖDEYEBİLİR

Hâlbuki burada bir sigorta sistemi geliştirilse ben eminim ki özel okulların hepsi sigorta bedelinin yarısını seve seve ödeyeceklerdir. Çünkü öğrenci o kurumdaki eğitimini yarıda bırakınca en çok etkilenen yine kurum oluyor. Bu nedenle eğitim sigortası konusunda ortak bir sistem geliştirilebilir. Primin yarısını okul ödesin, yarısını da veli ödesin. Hatta üniversite masraflarının bir kısmını devlet de paylaşabilir. Eğitim yükü, devletin de sırtında bir kambur. Yarının ne getireceği hiç belli olmaz. Kriz olduğunda baba, özel okula giden çocuğunu devlet okuluna vermek zorunda kalabilir. Bu durumun devlete maliyeti, sigorta priminden çok daha fazla olacak, o yüzden devlet buna sıcak bakabilir. Devlet katkısı olabilir.

Sigorta şirketleri eğitim sigortasına talebi artırmak için ne yapmalılar?
Yazın kayıtların en yoğun olduğu dönemdi. İlkokuldan üniversiteye kadar yılda 5 milyon öğrenci kayıt yaptırıyor. Bu dönemde eğitim sigortasıyla ilgili tek bir ilan görmedim.
Sigortacılar eğitim sektörünü henüz keşfedemediler. Sadece sigortacılar değil medya da keşfedemedi. Yüzlerce televizyon kanalı var, ama eğitimle ilgili bir tane program yok.

Sigorta şirketleri velilere bu sigortayı nasıl sunabilir?
'Arabanıza sigorta yaptırıyorsunuz, çocuğunuzun eğitimi için de sigorta yaptırın' demeliler. Ben eğer sigortacı olsaydım, eğitimin önemini bilen bir insan olarak, bu piyasaya bin defa girerdim ve çok da iyi paralar kazanırdım.

Abbas Güçlü, eğitim sektöründe sigorta konusunda pek çok ihtiyacın olduğunu ve bu ihtiyaçlara yönelik ürünler oluşturulabileceğini ifade etti. Güçlü, yeni eğitim sigortası ürünleri oluşturmanın yanı sıra, sistemin tamamen silbaştan ele alınabileceğini de düşünüyor. Güçlü'ye göre, oluşturulacak sistemle sigorta primleri özel okullar ve veliler arasında paylaşılabilir. Hatta BES'te olduğu gibi devlet katkısı sistemi getirilerek primlerin bir kısmı devlet tarafından ödenebilir.

Bu röportaj esnasında sigortacılara iki ciddi öneri sundunuz. Birincisi 'eğitim sigortasını sadece aileler yaptırmasın, devlet ve üniversiteler de bu sigortaya ortak olsun' dediniz. İkincisi de kayıt dönemlerinde sigortacıların bu konunun üzerine özellikle düşmeleri gerektiğini söylediniz…
Nüfusun dörtte üçü bu eğitim sektörü ile alakalı. 20 milyon öğrenci, 30 milyon da veli var. Herkesin bir yakını eğitim görüyor. Böyle bir sektör nasıl gözden kaçıyor anlamış değilim. Bana bugüne kadar pek çok sigorta teklifi geldi. Ama eğitim sigortasıyla ilgili hiç kapımı çalan olmadı. İki çocuğumu okuturken, sigorta poliçesi gelseydi sıcak bakardım. Çocuklarımıza sağlık sigortası yaptırıyoruz, eğitim sigortası neden yaptırmayalım…
İnsanların işlerini kaybetmesi üzücü bir hadise ama daha kötü şeyler de olabilir. Çocuk anne-babasını bir trafik kazasında kaybedebilir. Zaten hayatı kararan çocuk bir de eğitim hayatına da devam edemezse bu çocuk için tam bir felaket olur…
Anne-babaların en büyük varlığı çocuklarıdır. Anne-babalar 'başıma bir şey gelirse çocuğuma ne olur' diye hep endişelenirler. Eğer eğitim sigortası iyi anlatılırsa her anne-baba, çocuğuna eğitim sigortası yaptırır. Her koşulda bilir ki o çocuğun eğitimi yarım kalmayacak, sonuna kadar gidecek. Ama sigorta şirketleri güven vermiyor.

Aslında ebeveynlerin de bakış açısı biraz şu: 'İyi kötü çocuklarıma bir şeyler bırakacağım. Başıma bir şey gelirse de çocuklar başının çaresine bakacaklar…'
Bu sadece parasal bir konu değil. Ben yıllarca çok düşük maaşlar alırken de maaşımın bir kısmıyla çocuklara sigorta yaptırdık. O zaman sigortacılar geldi, beni kandırdılar. Bir 8 - 10 yıl sonra o paralar iade edildi. Öderken o para benim maaşımın çok ciddi bir kısmıydı ama geri verirken maaşıma oranla küçük bir paraydı.

Demek ki geçen zaman içinde sizin maaşınız çok yükselmiş (!)
Hayır, o günün koşullarında gerçekten küçük bir para ödendi. Ben her zaman şuna bakarım: O gün o parayla kaç tane ekmek alınır ya da çeyrek altın alınır… Baktığınızda 10 dolar alıyor geri öderken size 2 dolar veriyor. Sigortacılara sorarsanız 10 dolar alıp 50 dolar ödüyorlar… Yok öyle bir şey… Burada bir garanti verilmeli. Eğitim sigortası konusuna geri dönecek olursak, tabii bu ülkede cumhurbaşkanından

'SİGORTA ŞİRKETLERİ GÜVEN VERMELİ'

"Mesela ben 30 yıldır sigortacılarla iç içeyim. Hep 'onu yapacağız, şunu yapacağız' derler. Sonra sigortacılık kanunu değişir. 'Yapacağız' dedikleri şeyleri yapmazlar. Zikzak çizerler… 'Maaş bağlayacağız' derler maaş bağlamazlar. 30 yıldır sigorta şirketlerine prim ödeyen birisi olarak ben de sigorta şirketlerine çok güvenemiyorum. Bugün yatırdığım para 10 sene sonra ne olacak, ya da bugünkü yasa yarın ne olacak, bilemiyorum. Sigortacılık Türkiye'de daha yeterince güven kazanmadı. Hâlbuki güvene dayalı bir sistem. Poliçe sahiplerini düşünmeleri gerekiyor. Ben çok düşündüklerine inanmıyorum. Ben yıllarca aynı sigorta şirketiyle çalıştım. Sonra bir sabah kalktım, o sigorta şirketi satılmış, adı değişmiş, her şeyi değişmiş. 10 yıl sonra maaş alacağım diye beklerken 9 buçuk yılın sonunda 'siz paranızı alın 10 yıldan sonra paranız kaybolur', şu olur bu olur dediler. Sonra da paranın bir kısmını verdiler, bir kısmını vermediler. O kadar karmaşık bir sistem ki güven duyamıyorsunuz. 30 yıldır prim ödeyen biri olarak benim 10 defa emekli olmam gerekirdi."



köy muhtarına kadar eğitime kimse kafa yormadığı için, sigortacıların kafa yormaması da beni şaşırtmıyor. Ama burada para kazanabilirler. Büyümeleri gerekiyor. Ticari açıdan baktığınız zaman da ilgi çekici bir alan. Ben eğer sigortacı olsam, eğitimin de önemini bilen bir insan olarak bu piyasaya bin defa girerdim çok da iyi para kazanırdım.

20 milyon öğrenciden kaçı sigortalıdır?
Bin tanede bir kişi bile çıkmaz. Bunun kabahatlisi veli ya da öğrenci değil, sigorta şirketleridir. Elinde bir ürün varsa bunu satamayan sigorta şirketidir. Bu ürünü geliştiremeyen yine sigorta şirketleridir.

Başka ülkelerle Türkiye'yi kıyasladığımızda eğitim sigortası eksikliklerimiz neler?
Almanya'da sigorta belki satmayabilir. Ama orada istikrar ve devlet garantisi var. Okula gidememe gibi bir sorun yok. Ama bizim ülkemizde bu büyük bir sorun. Bizim gibi ülkelerde, sigortacıların daha fazla iş yapıyor olması lazım. Aslında Türkiye sigortaya yabancı değil. Arabalarımıza gözümüz gibi baktığımız için, gidip gönüllü kasko yaptırıyoruz. Arabalara kendimizden iyi bakıyoruz, arabadan bir ses gelse hemen kontrole götürüyoruz. Arabasını, evini sigorta ettiren bir sistem en başta çocuğuyla ilgili bu adımı atmalıdır.
40 tane alanı zorunlu sigorta kapsamına alan devlet, eğitimi de zorunlu sigorta kapsamına almalıdır. Devlet okulundakileri devlet kendisi yaptırabilir, özel okullardakileri veliler ve okullar sigortalayabilir, işyerlerine çocukları okula giden çalışanların çocuklarının eğitim sigortası primlerini ödemeyi zorunlu hale getirebilir… Bu konuda da hiç kimse hayır demez.
Alışagelmiş sistemin dışında müşteri profilleri yaratılmıyor. Sigortacılık, sektör olarak en önemli sektörlerden biri. Futbolcunun sigortası yapılıyor ama öğretmenin sigortası yapılmıyor. Öğretmenler arasında işsizlik bir sorun. Özel okula yeni başlayan öğretmenleri bir yıl sonra kapıya koyuyorlar. Onlara da işsiz kaldıkları zaman maaş sağlanabilir. Devlet, eğitimi, zorunlu sigorta kapsamına aldırmalıdır.

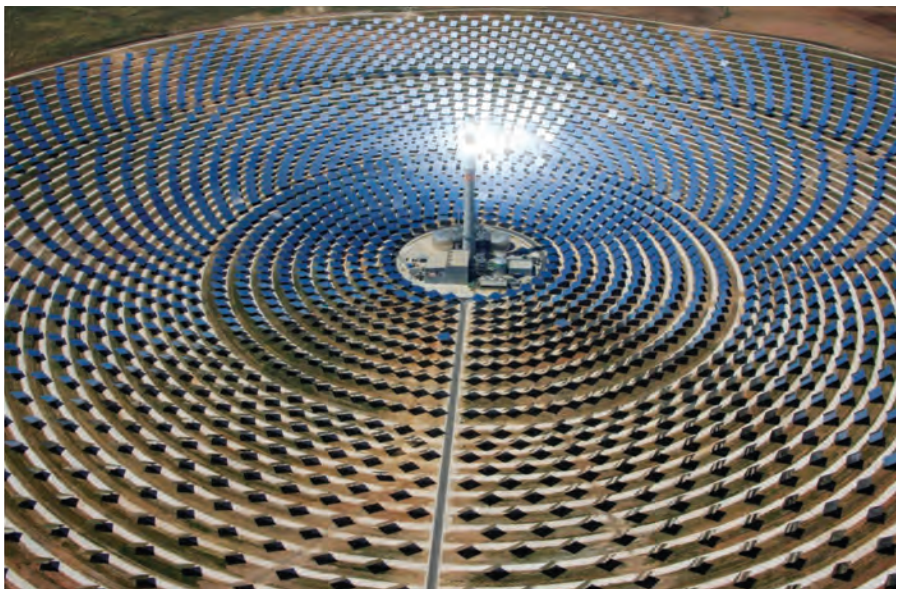
Ekonomik kriz, vakıf okullarına yönelimi azaltıyor mu?
Özel öğretim kurumlarının sayısı çok artmıyor. Kontenjanların çoğu boş kalıyor, bunun nedeni ise ekonomik kriz. İnsanların cebinde para olsa özel okullara koşa koşa giderler. Özel okulları ve vakıf üniversitelerini bırakan öğrenci sayısı diğer yıllara oranla giderek artıyor. Bunun nedeni ekonomik sıkıntılar. Ekonomik sıkıntılar bir şekilde garanti altına alınırsa, sigorta kapsamına alınırsa hiç kimse çocuğunu, vakıf üniversitelerinden veya özel okullardan almak zorunda kalmaz. Velinin ve öğrencinin eğitim hayatını aksatmayacak bir sigorta sistemi geliştirilmelidir. Bu iyi anlatılıp sunulursa, devlet ve veli üzerindeki kambur azalır ve sigortacılar hiçbir alanda yakalayamayacağı kadar müşteri yakalayabilir.

Kıvanç Özdal
kivanc@sigortacigazetesi.com.tr

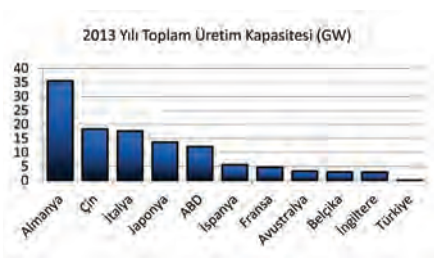
Yenilenebilir enerji kaynakları sigortacılara yeni bir pazar yaratıyor

Güneş ışığını elektrik enerjisine dönüştüren Fotovoltaik Enerji sistemlerinin ülkemizde bilinirliği giderek artıyor. Bu durum, sigortacılar için de yeni fırsatlar doğmasına yol açıyor. Yenilenebilir enerjinin sigortacılar açısından getirdiklerini, Genç Sigortacılar Derneği Başkan Yardımcısı Mehmet Özgür Barutçu'nun kaleminden aktarıyoruz.

Ülkemizde son yıllarda bilinirliliği giderek artan Fotovoltaik (Solar) Enerji sistemleri aslında gelişmiş ülkeler için yeni bir enerji kaynağı değildir. İlk Fotovoltaik Enerji santrali, 1982'de ABD'nin California eyaletinde kurulan 1 MW'lık Edison Lugo'dur. Sonrasında yine ABD'de 1984 yılında San Francisco civarında 5.2 MW'lık Carrizo Plain santralı kurulmuştur.



Fotovoltaik (FV), güneş ışığını elektrik akımına dönüştüren basit, kullanışlı ve sürdürülebilir bir teknolojidir.
Basit bir anlatımla Fotovoltaik sistemler, bir panelin üzerine yerleştirilen, güneş ışığını elektrik enerjisine dönüştüren kristal silikon veya ince film güneş hücrelerinden meydana gelmektedir. FV panellerin güvenli, güvenilir, kolay monte edilebilen, sessiz ve çevreye zarar vermeyen sistemler olması nedeniyle, dünyada önemi her geçen yıl artarak devam etmektedir. FV panellerin yoğun olarak kullanıldığı ülkelerde kurumsal işletenlerin yanında evlerinin çatılarına monte ederek elektrik ihtiyacının bir kısmını karşılayan bireysel işletenler de yaygın olarak bulunmaktadır.
2013 yılı için ülke bazında üretim kapasitelerine baktığımızda, Almanya 35.5 GW ile ilk sırada bulunmakta olup, Çin 18.3 GW ve İtalya 17.6 GW'lık üretim kapasitesi ile Almanya'yı takip etmektedir. Avrupa Birliği ülkelerinde, toplam elektrik üretiminin yaklaşık olarak yüzde 3'ü FV modüllerden elde edilmektedir. En yüksek oranın yakalandığı İtalya'da yüzde 7.8, Almanya'da ise yüzde 6'nın biraz üstündedir. FV modüllerin yeni gelişmeye başladığı ülkemizde üretim kapasitemiz sadece 15 MW (0.015 GW) olup, bu kapasitenin yaklaşık olarak yarısı 2013 yılında yapılan yatırımlarla gerçekleşmiştir.



FV MODÜLLER DE RİSK İÇERİYOR

Önümüzdeki yıllarda regülatörün teşvikleriyle beraber hızlı bir şekilde gelişmesi beklenen bu sistemler uygulandıkları yerlerde ve çevrelerinde birçok tehlikeye maruz kalmaları nedeniyle sigorta ihtiyacının artmasını doğuracaktır. Ülkemizde FV panel kullanımı öncelikle kurumsal işletmelerde başlamış olsa da gelecekte regülatörün teşvikleriyle bireysel kullanıcıların da bu teknolojiye adapte olması sağlanarak sigorta ihtiyacı bireysel işletenler içinde artarak devam etmesi beklenmektedir. Genel anlamda FV panellerin karşılaşabileceği tehlikeleri dört ana başlık altında toplayabiliriz:

Doğal tehlikeler: Deprem, fırtına, kar ağırlığı, dolu, yıldırım ve sel felaketleri FV modüller için temel tehlikelerden olup, ayrıca kırsal bölgelerde kurulan FV modüllerin hayvanlar tarafından zarara uğratılmasını da söz konusu tehlikelere ekleyebiliriz.

Yangın tehlikeleri: Modül kablolarında oluşabilecek kısa devre veya akım dönüştürücüsünden kaynaklı kıvılcım gibi yangın olayına neden olabilecek tehlikelerin olasılığı da yüksektir.

Vandalizm ve hırsızlık tehlikesi: Kurumsal işletim amacıyla yüksek yüzölçümlü kırsal arazilerde kurulan FV modüllerin kötü niyetli hareketler ve hırsızlık gibi tehlikelere maruz kalması bilinen başlıca tehlikeler arasında görülmektedir.

Sorumluluk tehlikeleri: Dünya uygulamalarında hatalı dizayn ve montaj, performans düşüklüğü, kusurlu ürün ve çevre kirliliği gibi tehlikeler de bulunmaktadır.

YENİLENEBİLİR ENERJİ YATIRIMLARI % 50 ARTACAK

Bloomberg New Energy Finance ve Swiss Re Corporate Solutions şirketlerinin 2013 yılında yapmış oldukları ortak analiz çalışmasına göre, önümüzdeki 10 yılda yenilenebilir enerji yatırımlarının yaklaşık olarak yüzde 50 oranında artması beklenmektedir. Yine bu araştırmaya göre 2023 yılına kadar Avustralya, Çin, Fransa, Almanya, Birleşik Krallık ve ABD'nin yer aldığı altı lider pazardaki sigorta prim hacminin 850 milyon dolardan 2.8 milyar dolar düzeyine çıkması öngörülmektedir. Sonuç olarak ekonomik gelişme trendini sürdüren ülkemizde, yenilenebilir enerji yatırımları arttıkça bu yatırımların sürekliliğini koruyan sigortalara olan talebin de artacağını ve oluşacak prim üretiminin Türk sigorta sektörüne hacim kazandıracağını düşünmekteyim.

MODÜLLER SİGORTAYLA RİSKLERDEN KORUNUYOR

Yukarıda bahsedilen tehlikeleri teminat altına alacak sigortaları ise üreticiler ve işletenler için olmak üzere iki başlık halinde inceleyebiliriz. FV modül üreticileri için;

İşveren sorumluluk: Özellikle montaj ve bakım esnasında yaşanabilecek elektrik çarpması, yanma, düşme gibi iş kazaları sonucunda çalışanların bedeni zararlarını teminat altına almaktadır.

Genel sorumluluk: Üreticinin yapmış olduğu hizmetlerden doğabilecek üçüncü şahıs sorumluluklarına ek olarak bakım esnasında müşteriye veya üçüncü şahıslara verilebilecek zararları teminat altına almaktadır.

Montaj: Üreticinin yapacağı FV modül montajı / kurulumu esnasında hem ürüne hem de üçüncü şahıslara verebileceği zararları teminat altına almaktadır.

Mesleki sorumluluk: FV modül üretiminde bireysel tüketiciler için yapılan seri üretimin yanında, kurumsal müşteriler için de özel üretim yapılmaktadır. Müşteri bazlı yapılan modüllerin, AR-GE çalışmaları ve profesyonel mühendislik dizayn ve hesapmaları gerektirdiğinden dolayı bu tarz üretim yapan üreticiler için hatalı mühendislik uygulamlarından kaynaklı doğabilecek sorumlulukları teminat altına almaktadır.

Ürün sorumluluk: Günümüzde teknolojik parça üreticileri genellikle uluslararası kalite standartlarına göre üretim yapıyor. Ancak gerek üretim kusuru gerekse de panellerde kullanılan tedarik edilmiş ara parçaların kusurlarından doğabilecek üçüncü şahıs sorumlulukları bu sigorta ile koruma altına alınabilmektedir. Üreticiler müşterilerine sattıkları kusurlu FV panellerinin çalışmamasından kaynaklı kâr kaybı veya finansal zararlarından doğabilecek tazminat taleplerini de bu sigorta ile koruma altına alabilirler. Genellikle ürün sorumluluk sigortasına paralel olarak verilen geri çağırma ve ürün garanti sigortaları yüksek adette seri üretim yapan üreticilerin yaptırdığı sigortalardandır. Ürün garanti, kusurlu ürünün maliyetini karşılayan bir teminattır. Geri çağırma teminatı ise kusurlu ürünün değiştirilmesi sırasında oluşan sökme-takma masraflarını, depolama, duyuru gibi masrafları teminat altına almaktadır.

Performans garanti: FV sektöründe yaygın olarak tercih edilen bu sigorta, üreticinin müşterisine sattığı üründen belirli koşullar altında elde edeceği elektrik üretim verimine dair garanti vermesi ve müşterinin taahhüt edilen verimi almaması durumunda ise üreticinin karşılaşacağı tazminatları koruma altına almaktadır.

Delay in start up: Üretici, yüksek kapasiteli FV modül projelerinin anahtar tesliminin tamamlanması için taahhüt edilen tarihte olacak gecikme nedeniyle müşterinin zararından dolayı karşılaşacağı tazminatı teminat altına almaktadır. Bu sigorta uygulamasında genellikle üretilen modüllerin nakliyesinden ve montaj operasyonundan kaynaklı gecikmeler teminat altına alınmaktadır.

FV modül işletenler için;

Yangın sigortası: FV modül işletenler için temel bir sigortadır. Bu sigortayla çeşitli nedenlerle FV panellerde meydana gelebilecek yangın felaketinden kaynaklı mal varlığı ve kâr kaybı hasarları ile doğal afetlerden kaynaklı hasarlar teminat altına alınmaktadır.

Elektronik cihaz sigortası: Bu sigortayla FV panellerin başına gelebilecek çoğu risk teminat altına alınmaktadır. Ayrıca üreticiler için bahsedilen işveren sorumluluk ve genel sorumluluk sigortaları da FV modül işletenler için yapılması gereken sigortalar arasındadır.



Trafik sigortalarında müşteri memnuniyetini artıracak hamle

Trafiğe DTS çözümü



2015 YILINDA YÜRÜRLÜĞE GİRMESİ BEKLENEN DOĞRUDAN TAZMİN SİSTEMİ'NİN (DTS) TRAFİK SİGORTALARINDAKİ SORUNLARA ÇÖZÜM OLACAĞI DÜŞÜNÜLÜYOR. SİSTEM HAYATA GEÇTİĞİNDE SİGORTALILARIN KENDİ SİGORTA ŞİRKETİNDEN HİZMET ALMAYA BAŞLAYACAĞI VE HİZMETİN ÇEŞİTLENİP KALİTENİN ARTACAĞI ÖNGÖRÜLÜYOR.

Yeşim Yeşilören
yesim@sigortacigazetesi.com.tr

2015 yılında yürürlüğe girmesi planlanan Doğrudan Tazmin Sistemi (DTS), gönüllülük esasına dayanacak. Sistemin diğer ülkelerde olduğu gibi, sadece maddi hasarlı kazaların tazmininde uygulanacağı öngörülüyor. Trafik kazalarında zarar gören araç sahiplerinin, karşı tarafın sigorta şirketine başvurmak yerine, hasarı kendi şirketinden almasına imkân tanıyacak uygulamayla ilgili çalışmalar devam ediyor. Bir süredir üzerinde çalışılan ve birçok ülkede uygulanan DTS'nin Türkiye'de de uygulamaya geçeceği konuşuluyor. Bu sistemle trafik kazalarında hasarı olan sürücüler, hasarlarını karşılayabilmek için karşı tarafın sigorta şirketine başvurmak yerine kendi trafik sigortasını yaptırdığı şirkete müracaat edip, hasarını kendi şirketinden karşılayacaklar. Özellikle müşteri memnuniyeti açısından olumlu etkileri olacağı düşünülen Doğrudan Tazmin Sistemi'nin asıl amacı olarak, trafik sigortasında gerçekleşen tazminat taleplerini ve ödemelerini kolaylaştırmak ve hızlandırmak olarak biliniyor.

Sigorta sektörünün zorunlu trafik sigortasındaki teknik zararı yok etme çabaları sürerken DTS'nin soruna çözüm olacağı düşünülüyor. Sistem hayata geçtiğinde ise sigortalıların kendi sigorta şirketinden hizmet almaya başlayacağı ve hizmetin çeşitlenip kalitenin artacağı öngörülüyor. Bu sistemde kullanılan hesaplama yöntemi ülkelere göre farklılık göstermekte olup Türkiye'de Yunanistan, Portekiz ve İtalya gibi çoklu ortalama kullanılması söz konusu. 2013 kaza yılı istatistiklerine baktığımızda tutanakların komisyon tarafından sonuçlanma oranı yüzde 11.89 olarak gerçekleşirken, kazaların yüzde 88.11'inde sigorta şirketleri mutabık kalmıştır. 2012'de bu oran yüzde 88.85 olarak gerçekleşti.

'SİGORTAYA DUYULAN GÜVEN ARTACAK'

Sistemin hayata geçmesiyle birlikte zarar gören sigortalı kendi sigorta şirketinden hizmet almaya başlayacağı için, şirketler hizmetlerini çeşitlendirmek ve farklılaştırmak zorunda olacak. Bu durumun trafik sigortalarında bugüne kadar yaşanan fiyat odaklı rekabetin değişmesi ve rekabetin hizmetler alanına kayması sonucunu getireceği düşünülüyor. Şirketler arasındaki esas farkın, DTS uygulamasına geçilmesi sonrasında ortaya çıkacağı konuşuluyor. Bu uygulamayla beraber sektörün tüketiciye bir adım daha yaklaşacağı düşünülürken, sigortalılar diğer sigorta branşlarında olduğu gibi hizmeti kendi acente ve sigorta şirketinden almanın rahatlığını yaşayacaklardır.
Ayrıca sistem, haksız taleplerle karşı karşıya kalındığı durumlarda olayın daha ayrıntılı bilgiyle, kesin ve net bir şekilde daha kısa sürede sonuçlanmasına yarayacak. Bu sisteme geçilmesiyle, trafik sigortalarında zararın önlenmesi için risk değerlendirmesini iyi yapan ve doğru riske doğru fiyat verilmesini sağlayan tarife modellerinin, daha rahat ve etkin kullanılabileceği gündemde. Doğrudan tazminin, müşterinin sigorta algısına olumlu yönde katkı sağlayacağı düşünülürken, böylece sigortaya olan güvenin de artarak devam edeceği öngörülüyor.

DOĞRUDAN TAZMİN SİSTEMİNİN DÖRT ANA UNSURU

1. Kaza Tespit Tutanağı: Ülkemizde de 01.04.2008 tarihinden itibaren uygulanan ve maddi hasarla sonuçlanan trafik kazalarında taraflarca doldurulan kaza tespit tutanağı, sigorta şirketlerinin kusur tespiti yapabilmeleri amacıyla doğrudan tazminat sisteminde talep edilen belgeler arasında yer almaktadır.
2. Ortalama Tutarın Hesaplanması: Sistemin işleyişinde sigorta şirketinin kendi sigortalısının hasarını ödemesi, sonrasında hesaplanan ortalama tutarı kusurlu tarafın sigorta şirketinden tahsil etmesi esas teşkil etmektedir. Bu çerçevede hasara ilişkin veriler ya kurulan merkezlere ya da takas odasına aktarılmaktadır. Aktarılan bilgiler oluşturulan bir formülasyon aracılığıyla ya da kurulan bir komite tarafından belirli periyotlarla hesaplanmaktadır. Ortalama tutarın hesaplanma periyodunda ülkeler arasında farklılıklar bulunmaktadır.
3. Takas Odası: Şirketler arasındaki ödeme sistemlerini organize etmek üzere takas odası kurulmaktadır. Bazı ülke uygulamalarında takas odaları ödeme sitemlerini organize etme yanında ortalama tutarın hesaplanması işlevini de yerine getirmektedir.
4. Anlaşma ve El Kitabı: Sistemin işleyişi, uygulanacak kurallar, anlaşmazlık durumunda izlenecek prosedürler, belirlenen kurallara uymama durumunda uygulanacak yaptırımlar, hazırlanan anlaşma ve anlaşma ekinde ya da içerisinde yer alan el kitabında yer almaktadır. Sisteme dahil olmak isteyen sigorta şirketleri anlaşmayı imzalamak suretiyle sisteme dahil olmaktadır.

Anadolu Sigorta Genel Müdürü Musa Ülken:

Şirketlerin DTS'ye katılımı önemli

Doğrudan Tazmin Sistemi'nin (DTS) Fransa, İtalya, İspanya ve Portekiz'de bir süredir uygulandığını belirten Anadolu Sigorta Genel Müdürü Musa Ülken, yakın zamanda da Yunanistan ve Rusya'nın bu sistemi uygulamaya başladığını söyledi. Sadece İtalya'da sisteme katılımın zorunlu olduğunu ifade eden Ülken, diğer ülkelerde ise gönüllülük esasına dayandırıldığını dile getirdi. Musa Ülken, Türkiye'de 2015 yılında yürürlüğe alınması planlanan DTS'nin gönüllülük esasına dayanacak olup diğer ülke örneklerinde olduğu gibi sadece maddi hasarlı kazaların tazmininde uygulanacağını sözlerine ekledi. Ülken, "Sistemin en büyük etkisi, hasar başına belirli bir ortalama tutar üzerinden tahsilat yapacak olan şirketleri, kendi hasar maliyetlerini düşürme yönünde daha etkin önlemler almaya itecek olmasıdır. Bu etkiyle birlikte, hasar maliyetlerinin nihai olarak sistemden önceki seviyenin bir miktar altına düşmesi beklenebilir.

'HASAR TUTARLARI ÖNCEDEN BELİRLENECEK'

Sistemde, esasları önceden belirlenmiş şekilde ve şu anda Yunanistan'da uygulanan modelin benzeri olarak, rastsal ortalama metoduna dayalı üçlü sektör ortalaması uyarınca hesaplaşma yapılacaktır. Yani hasarı karşılayan şirket, sigortalısına ödemiş olduğu tazminattan bağımsız olarak kusurlu tarafın sigortacısından, önceden belirlenmiş olan tutarı tahsil edecektir. Bu çerçevede şirketler arasında hesaplaşmada herhangi bir sorun beklenmemektedir. Oluşabilecek en büyük sorun, sektör ortalamasından farklı ortalamaya sahip olan şirketlerin hesaplaşma sonunda kâr/zarar etmesi olacaktır" dedi.

'SİSTEM BEDENİ HASARLARI KAPSAMIYOR'

DTS ile tutarı belirli bir aralık içinde kalan maddi hasarların karşılıklı hesaplanmasının amaçlandığını dile getiren Ülken, daha yüksek tazminat tutarlarının konu olduğu bedeni hasarlarda kısa vadede bir gelişme beklenmediğini ifade etti.



MUSA ÜLKEN,2015 YILINDA YÜRÜRLÜĞE ALINMASI PLANLANAN DTS'NİN GÖNÜLLÜLÜK ESASINA DAYANACAK OLUP DİĞER ÜLKE ÖRNEKLERİNDE OLDUĞU GİBİ SADECE MADDİ HASARLI KAZALARIN TAZMİNİNDE UYGULANACAĞINI SÖYLEDİ. ÜLKEN, SAĞLIKLI İŞLEYEBİLMESİ İÇİN SEKTÖRDEKİ TÜM ŞİRKETLERİN SİSTEME KATILMALARININ ÖNEM ARZ ETTİĞİNİ BELİRTTİ.

'ŞİRKETLERİN SİSTEME KATILIMI ÖNEMLİ'

Ülken, sistemin sağlıklı işleyebilmesi için sektördeki tüm şirketlerin sisteme katılmalarının önem arz ettiğini belirtti. Trafik sigortalarında sigortalının hizmet alıcısı olmadığını söyleyen Ülken, bu sebeple sigortalı açısından trafik sigorta poliçesinin hangi şirketten alındığının önemli olmadığını vurguladı. Ülken sözlerine şöyle devam etti: "Ancak DTS'ye geçiş sonrasında sigortalılar kendi şirketlerinden hizmet alacakları için, hizmet kalitesini üst seviyeye taşıyan şirketlerin müşterilerinin memnuniyet ve bağlılıklarında artış olması beklenmektedir. Şirketler de bu memnuniyet seviyesini artırabilmek için hizmet seviyelerini artırma yönünde ek çaba sarf etmek zorunda kalacaktır. Sistemin başarılı olması sonucunda kasko sigortası açısından beklediğimiz en büyük sonuç trafik ve kasko sigortası ürünlerinin birleşmesi olasılığı çerçevesinde kasko primlerinin biraz düşme eğilimine girmesi olacaktır. Bu etki dışında, karşı tarafın bulunmadığı hasarlar ile karşı tarafın bulunduğu ancak kusurlu tarafın kendi aracı olduğu durumdaki hasarların tazmini için kasko sigortası her zamanki fonksiyonunu üstlenmeye devam edecektir."

TSB Genel Sekreter Yardımcısı Atilla Oksay:

DTS hizmet kalitesini artıracak

Doğrudan Tazmin Sistemi'nin (DTS) hizmet kalitesinde artış sağlayacağını belirten TSB Genel Sekreter Yardımcısı Atilla Oksay, hasar maliyetlerinin de daha etkin yönetmek yönünde etkileri olduğunu söyledi. Oksay, DTS'nin uygulandığı ülkeler arasındaki farklılıkların genellikle ortalama hasar tutarının hesaplama modelinde, hesaplama sıklığında ve hesaplandığı yerde ortaya çıktığını ifade etti. Oksay DTS'ye örnek olarak şunları söyledi: "Örneğin İspanya, Belçika ve Fransa'da tek ortalama kullanılırken İtalya'da tarım araçları sistem dışında bırakılmış, üç coğrafi alan için motosikletler ve diğer araçlar olmak üzere hesaplanan ortalama tutarlar üzerinden takas işlemi gerçekleştirilmektedir. Rusya'da bölgeler ve araç türleri dikkate alınarak hesaplanan 30 ortalama hasar tutarı üzerinden sistem işlemektedir. Portekiz ve Yunanistan'da ise hasar büyüklüklerine göre sınıflanan üç grup için rastlantısal ortalamalar kullanılmaktadır. Sistemin uygulandığı ülkelerin bazılarında ortalama hasar tutarı kurulan komiteler aracılığıyla hesaplanırken bazılarında ortalama hasar 'Takas Odası' tarafından hesaplanmaktadır."

'HASAR MALİYETLERİNİ AKTÜERLER HESAPLIYOR'

Türkiye'de, Yunanistan ve Portekiz'de uygulanan üçlü rastlantısal ortalamanın kullanılacağını belirten TSB Genel Sekreter Yardımcısı Atilla Oksay, hesaplama algoritması bir çalışma grubu tarafından oluşturulup aylık olarak 'Takas Odası' tarafından hesaplanacağını dile getirdi. Atilla Oksay, Doğrudan Tazmin Sistemi'nin uygulandığı ülkelerde gerek sigortalı ve mağdurların, gerekse sektörün yararına birtakım sonuçların ortaya çıktığını sözlerine ekledi. DTS'de hasarın şirketler arasında hesaplanması gibi bir uygulamanın bulunmadığını ifade eden Atilla Oksay, "Sistemin işleyişinde sigorta şirketinin kendi sigortalısının hasarını ödemesi, sonrasında hesaplanan ortalama tutarı kusurlu tarafın sigorta şirketinden tahsil etmesi uygulaması yer almaktadır. Ortalama hasar da merkezi bir sisteme aktarılan veriler üzerinden aktüerler tarafından hesaplanmaktadır" dedi.

'BEDENİ HASARLAR SİSTEMDE OLMALI'

Sistemin uygulandığı ülkelerde sistemin önce maddi tazminat ödemesi gerektiren hasarların kapsam dahilinde olduğunu söyleyen Oksay, zaman içerisinde bedeni tazminatların da sisteme dahil edildiğini belirtti. Oksay, sadece iki aracın karıştığı hasarlarda sistem devreye girerken, günümüzde bazı ülke uygulamalarında ikiden fazla aracın karıştığı kazalarda da sistemin uygulandığını vurguladı. Türkiye'de DTS'nin sadece iki aracın karıştığı kazalarda devreye gireceğini dile getiren Oksay, maddi hasarlarda bu uygulamanın gerçekleşeceğini söyledi. Oksay, sistemin işleyişinin tam olarak yerleşmesinden sonra bedeni zararların da kapsam altına alınmasına yönelik çalışmaların olması gerektiğini sözlerine ekledi.

'BİRLEŞİK ÜRÜNLER YAYGINLAŞACAK'

DTS'nin sadece İtalya'da yasal olarak zorunlu olduğunu belirten Atilla Oksay, sistemin faydalı görülmesiyle gönüllülük esasına dayalı olan ülkelerde çoğu şirketin sisteme katıldığını vurguladı. Oksay sözlerine şöyle devam etti: "Doğrudan Tazmin Sistemi'nin uygulandığı ülkelerin çoğunda birleşik ürünlerin sunulduğu görülmektedir. Gerek doğrudan tazmin sisteminin hayata geçmesi, gerekse 'Oto Sigortaları Projesi'nin bir diğer başlığı olan 'Yedek Parça / Özel Servis Sertifikasyonu' projesinin hayata geçmesiyle birlikte birleşik ürünlerin yaygınlaşması gibi bir durumun ortaya çıkması muhtemeldir."

SİGORTALILAR İÇİN SAĞLAYACAĞI FAYDALAR

- **Hasarların hızlı ödenmesi:** Sigortalının iletişim içerisinde olduğu kendi sigorta şirketinden hizmet alarak zararını tazmin yoluna gitmesinin, aldığı hasar hizmetini hızlandırdığı görülmektedir.
- **Sigortalının tanıdığı şirketten yüksek kalitede hizmet alma imkanı:** Sigortalının mevcutta iletişimde olduğu ve diğer sigortalarını da yaptırdığı sigorta şirketine başvurarak zararını tazmin etmesi, arada devam eden bir müşteri - sigorta şirketi ilişkisi olduğundan hizmetin kalitesini de artırıcı etki yapmaktadır.
- **Anlaşmalı servis hizmeti ile hasar tazmin imkanı:** Sigortalı yine kendi sigorta şirketinin sunduğu anlaşmalı servis hizmetinden faydalanmak yoluyla kendisi bir ödeme yapmadan zararını tazmin edebilmektedir.

SİGORTA ŞİRKETLERİ İÇİN SAĞLAYACAĞI FAYDALAR

- **Hasar tasfiye sürecinin hızlanması:** Sigorta şirketi kendi alıştığı sistem dahilinde hasarı tasfiye etmekte, kendi sistemi dışında tamamlanmış tamirlerin faturaları ile hasar tasfiyesi yürütmek yerine alışık olduğu sistem içinde hızla zararı tazmin etmektedir.
- **İhtilafların asgariye indirilmesi:** Sistem, uyuşmazlık adedinde ciddi düşüşler sağlamakta, şirketlerin arasında çalıştırılan bir protokol çerçevesinde taraflar arasındaki uyuşmazlıklar minimuma indirilerek hızla tasfiye edilmektedir. Uyuşmazlıklardaki azalma davalık dosya adetlerinde düşmeyi de beraberinde getirmektedir.
- **Genel giderlerde düşme:** Hasarın hızla tasfiyesi ve sonrasında yürütülen standart takas uygulaması, hasar tasfiyesine dönük giderlerin düşmesine katkı sağlamaktadır.
- **Sigorta sektörünün imajına genel anlamda olumlu etki:** Yukarıda açıklanan teknik operasyonel faydaların ötesinde sistem, sigorta sektörünün hasar ödeme yeteneklerine ilişkin imajına tüketiciler ve kamuoyu önünde pozitif katkı sağlamaktadır.



TSB (TÜRKİYE SİGORTA BİRLİĞİ) GENEL SEKRETER YARDIMCISI ATİLLA OKSAY, DOĞRUDAN TAZMİN SİSTEMİ'NİN HİZMET KALİTESİNDE ARTIŞ SAĞLAYACAĞINI VE SİSTEMİN HASAR MALİYETLERİNİ DAHA ETKİN BİR ŞEKİLDE YÖNETMEYİ MÜMKÜN KILACAĞINI SÖYLEDİ. OKSAY AYRICA BU SİSTEMİN TÜRKİYE'DE YALNIZCA İKİ ARACIN KARIŞTIĞI KAZALARDA UYGULANACAĞINI BELİRTTİ.

Güneş Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Hasan Altaner:

Müşteri memnuniyeti artacak

Doğrudan Tazmin Sistemi'nin (DTS) hasar ödemelerini oldukça hızlandıracağını belirten Güneş Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Hasan Altaner, bu uygulamanın özellikle sigortalı ile sigortacı arasındaki ilişkiyi güçlendirip, anlaşmazlıkları ve müşteri memnuniyetsizliklerini önemli ölçüde ortadan kaldıracağını söyledi. Ayrıca kasko sigortası olmayan araçlara ait hasar taleplerinin yönetiminde daha etkin olunabileceğini ifade eden Altaner, trafik poliçesinde yapılan hasar taleplerinin de daha iyi kontrol edilebileceğini sözlerine ekledi. Hasan Altaner, bu uygulamayla hizmet kalitesinin artacağını vurguladı. Altaner, "Müşteri kendi sigorta şirketinin sunduğu anlaşmalı servis hizmetinden faydalanarak herhangi bir ödeme yapmaksızın zararını karşılayabilecek. Şirket de anlaşmalı servislerini tavsiye etme imkanı bulacağından sahte hasar kontrolünde daha etkin olabilecek" şeklinde konuştu. DTS'de hayata geçirileceği tahmin edilen "Takas Odası Sistemi"nin kasko rücu talepleri için de kullanılabileceğini söyleyen Altaner, bu sayede rücu operasyonlarının olumlu etkileneceğini ve rücu tahsil süreçlerinin de hızlanacağını sözlerine ekledi.

'MÜŞTERİ AYRIMI YAPILABİLECEK'

DTS ile müşteri ayrımının yapılabileceğini söyleyen Altaner, şirketlerin ürün fiyatlandırmalarını sigortalıya göre yapacaklarını ifade etti. Altaner, "DTS'ye geçmeden önce, uygulanacak ortalama dosya maliyetinin tespiti ve revizyonunun nasıl yapılacağı çok titiz bir çalışmayı gerektiriyor. Bununla birlikte sektörün üzerinde hemfikir olacağı bir modelin benimsenmesi de son derece önemli. İlk aşamada kasko rücuları için 'Takas Odası Sistemi' hayata geçirilmeli" şeklinde konuştu.
Bedeni hasarların tutar olarak önemli bir orana sahip olduklarını belirten Hasan Altaner, ancak adet olarak oldukça az olduklarını sözlerine ekledi. Bu nedenle bedeni hasarların ortalamalarından hareket edilmesinin doğru olmadığını savunan Altaner, bedeni hasarların bu düzenlemeler içinde yer almaması gerektiğini ifade etti.

'SİSTEM OLUMLU İŞLEYECEK'

Oto sigortalarında müşteri sadakatinin fiyata endeksli olduğunu söyleyen Altaner, DTS'nin devreye girmesiyle müşteri memnuniyetinin ön plana çıkacağını dile getirdi. Altaner, sistemin memnuniyet açısından olumlu yönde olacağını belirtti. Altaner sözlerine şöyle devam etti: "Sistemin uygulamaya geçmesi ile kasko ve trafik teminatlarının bir poliçede toplanması gündeme gelse bile başka bir araç olmaksızın, tek taraflı olarak gerçekleşen çok sayıda hasar olduğunu biliyoruz. Bu nedenle kasko sigortasına olan ihtiyacın ortadan kalkacağını düşünmüyorum. Diğer taraftan DTS kazalarda kusursuz olan taraflara ait hasarlarda etkin olacak. Kusurlu taraflara ait hasarlar ise kasko poliçelerinden karşılanmaya devam edecek."



DOĞRUDAN TAZMİN SİSTEMİ'NİN SİGORTALI İLE SİGORTACI ARASINDAKİ İLİŞKİYİ GÜÇLENDİRİP, MÜŞTERİ MEMNUNİYETSİZLİKLERİNİ ÖNEMLİ ÖLÇÜDE ORTADAN KALDIRACAĞINI BELİRTEN GÜNEŞ SİGORTA GENEL MÜDÜR YARDIMCISI HASAN ALTANER, BU UYGULAMAYLA HİZMET KALİTESİNİN DE ARTACAĞINI SÖYLEDİ.

AIG Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Sema Bulutlu:

Hasar süreçleri hızlanacak

Doğrudan Tazmin Sistemi'nin (DTS), sigorta şirketlerine olumlu bir katkısının olacağını düşünen AIG Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Sema Bulutlu, şu anda mevcut uygulamada zarar gören tarafın kusur nispetinde karşı tarafın sigorta şirketinden hasarını tazmin yoluna gittiğini belirtti. Bu uygulama sayesinde zarar görenin, kendi zararını kendi sigorta şirketinden karşılayabileceğini dile getiren Bulutlu, kişinin böylelikle kendi sigorta şirketi dışında başka bir şirketin farklı hasar uygulamaları ile karşı karşıya kalmayacağını kaydetti. Bulutlu, sistemin aynı zamanda sigorta şirketlerinin hasar sürecini hızlandırmasına, genel giderlerini dengede tutmasına, hizmet çeşitliliği ve çapraz satış yapmalarına da yardımcı olacağını söyledi. Sigorta şirketlerinin maliyet yönetimi bakımından sürece dahil olamadıkları belirten Bulutlu, kendi sigortalılarının hasar dosyalarını kendi maliyet kontrol sistemleri içinde yönetebilecekleri şekilde tazmin edeceklerini ekledi. Bunun hasar maliyetlerinin etkin bir biçimde kontrol altında olmasını sağladığını ifade eden Sema Bulutlu, şirketin hasar yönetim anlayışını doğrudan desteklediğini söyledi.
Bulutlu, bu uygulamanın aynı zamanda şirketlerin rücu operasyonlarını ve buna bağlı ortaya çıkan genel giderlerini de düşüreceğini dile getirdi. Sema Bulutlu sözlerine şöyle devam etti: "Tazminatın müşteriye ödenmesini takiben yapılacak rücu tahsilatının sabit ortalama bir tutar üzerinde olması, sigorta şirketlerinin müşterilerine, kendi anlaşmalı oldukları servis ve sistemler üzerinden hizmet vermeye daha fazla yönelmelerini ve özen göstermelerini gerektirecektir. Bu bağlamda anlaşmalı servis hizmetleri bir yandan şirketlerin maliyetlerini kontrol altına almalarını sağlarken, aynı zamanda müşterilerin herhangi bir ödeme yapmaksızın zararını / mağduriyetini giderme imkânı sağladığından müşteri memnuniyetini de artıracaktır."

'SİGORTA SUİSTİMALLERİ AZALACAK'

Türkiye'de yürürlüğe girmesi planlanan DTS'nin gönüllülük esasına dayanacağını kaydeden Bulutlu, sistemin maddi hasarlı kazalarda uygulamaya geçeceğini ifade etti. Bu uygulamayla birlikte sigorta suistimallerinin azalacağını söyleyen Bulutlu, böylece sigorta şirketlerinin daha kontrollü ilerleyebileceğini ifade etti. Bulutlu, "Portföyünde yüksek bedelli araç kasko poliçesi düzenleyen şirketlerin DTS'nin uygulamaya geçilmesi ile rücu gelirlerin belli ortalama miktarlar üzerinden olması rücu rakamının mevcut hasar durumuna göre düşük kalmasına sebep olabilecek veya hasar frekansı yüksek olan bir şirketin rücu geliri eksikliği gibi sorunlar söz konusu olabilecektir" dedi. DTS uygulamasının olumlu yönlerinin izlenmesinin sonucu mecburi katılım konusunun gündeme gelebileceğini belirten Bulutlu, sistemin sektörde başarıyla uygulanacağını kaydetti. Bu uygulamayla sigortalının kendi sigorta şirketi üzerinden zararını tazmin etmesi nedeniyle, hasarların hızlı ödeneceğini aktaran Bulutlu, sistemin hizmet kalitesini artıracağını sözlerine ekledi. Sema Bulutlu sözlerini şöyle sürdürdü: "Sigortalı, kendi sigorta şirketinin sunduğu anlaşmalı servis hizmetinden faydalanmak suretiyle herhangi bir ödeme yapmaksızın zararını tazmin edebilecek ve sorumlu sigorta şirketinden tazminat tutarını tahsil etmek gibi işlemlerle uğraşmayacak. Dolayısıyla hasar ödemesini direkt kendi şirketinden alacak olan sigortalının memnuniyetinin ve şirkete bağlılığının artması kaçınılmaz olacaktır."



DOĞRUDAN TAZMİN UYGULAMASININ SİGORTA ŞİRKETLERİNDE HASAR SÜRECİNİN HIZLANMASINA YARAYAN BİR SİSTEM OLDUĞUNU İFADE EDEN AIG SİGORTA GENEL MÜDÜR YARDIMCISI SEMA BULUTLU, BU SİSTEMİN UYGULAMAYA GİRMESİYLE BERABER HİZMET KALİTESİNİN ARTACAĞINI SÖYLEDİ.

BNP PARIBAS CARDIF TÜRKİYE 'GREEN OFFICE' DİPLOMASINI ALDI

BNP Paribas Cardif Türkiye, WWF-Türkiye'nin (Doğal Hayatı Koruma Vakfı) yürüttüğü 'Green Office Programı'nı başarıyla tamamlayarak 'Green Office' diplomasını almaya hak kazandı. Geçtiğimiz yıl başlatılan proje sonucunda İstanbul Genel Müdürlük binasında yıllık kağıt tüketimini ortalama yüzde 18, kişi başı yıllık elektrik tüketimini ise yaklaşık yüzde 35 oranında azaltmayı başaran BNP Paribas Cardif Türkiye, geri dönüşebilir atıkların tamamını da yeniden dönüşüme kazandırıyor. Konuyla ilgili açıklama yapan BNP Paribas Cardif İnsan Kaynakları ve Organizasyon'dan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Ebru Taşçı Firuzbay, insanı ve değer verdiği her şeyi koruma misyonuyla çalışan bir şirket olduklarını, bu çerçevede en değerli varlık olan doğanın korunmasını da bir görev olarak kabul ettiklerini belirtti. Bu yaklaşımın şirketin kültürel kodlarına işlediğini söyleyen Firuzbay, "Bizleri gururlandıran hususlardan biri bu projenin çalışanlarımızın inisiyatifiyle başlamış ve yürütülmüş olması. Bu bizim için çok değerli. Çalışanlarımızın gönüllü olarak oluşturduğu 'Yeşil Yıldızlar' ekibi 1 yıl boyunca ofislerimizde alınacak tasarruf önlemlerinin takipçisi oldu. Enerji tüketiminden kağıt tasarrufuna, geri dönüşüm süreçlerinin oluşturulmasından karbon ayak izinin takip edilmesine kadar tüm çalışmalar ortak irade ve akılla yürütüldü. Geleceği planlayan bir sigorta şirketi olarak gelecek nesillere yaşanabilir ve sağlıklı bir dünya bırakabilmek için çalışmalar yapan bir kurumun parçası olmaktan ve doğaya olan duyarlılığımızı somut biçimde hayata geçirmiş olmaktan dolayı çok mutluyuz" dedi.

BES'TE "OTOMATİK" BEKLENTİ

Türkiye'de 30 milyar liralık fon büyüklüğünü aşan Bireysel Emeklilik Sistemi (BES) yeni bir heyecan yaşıyor. Dünyada bazı ülkelerde uygulanan "otomatik katılım"ın Türkiye'de de pilot uygulaması start aldı.
2013 yılı başında doğrudan devlet desteği uygulamasının başlamasıyla birlikte hızlı bir büyüme yakalayan sistemde bu büyüme hızına destek oluşturması beklenen ve bugün İngiltere ve bazı ülkelerde başarıyla uygulanan işe yeni giren kişilerin sisteme otomatik olarak dahil edildiği "otomatik katılım" uygulamasına yönelik Türkiye'de pilot çalışmalarda ilk meyveler alınmaya başlandı.
Vakıf Emeklilik Genel Müdürü Mehmet Bostan, pilot uygulama aşamasında olan 'otomatik katılım' ile ilgili açıklamalarda bulundu. Devlet katkısı ile katılımcı sayısındaki artışın beklentileri karşılasa da sistemdeki kurumsal katılım seviyesinin düşük olduğunu belirten Bostan, "Hazine, kurumsal katılımı artırmak için otomatik katılımı gündeme getirdi ve çalışmalar halen devam ediyor. Buna göre, işe yeni başlayan çalışanların BES'e otomatik olarak katılımı sağlanacak ancak, sözleşmeyi devam ettirip ettirmemek gönüllü olacak" dedi. Bostan, otomatik katılımın nisanda pilot uygulamasının başladığını ifade ederek, "Ekimde işverenlerle değerlendirme sonrası 2015'in ocak ayında sonucun raporlanmasını bekliyoruz" dedi.
Bostan, otomatik katılım sürecinin tüm taraflar için kazan-kazan durumu yaratacağına da değinerek, sözlerini şöyle sürdürdü: "Ciddi anlamda desteklenmesi halinde hem birey hem de sektör için çok olumlu sonuçlar doğuracaktır. İlk aşamada sisteme dahil olacak yüksek sayıda katılımcı ve fon birikimiyle büyük bir ivme yakalanacağını, sonrasında da sistemin dengeye oturmasını bekliyoruz."
Bostan, BES'in bu yıla çok iyi başladığını söyleyerek "2014'ün ilk 7 ayında, geçen yılın aynı dönemine göre fon büyüklüğü 5.2 milyar lira, katılımcı sayısında da 549 bin kişilik artış yaşandı. Toplam katılımcı 4.7 milyon kişiyi aştı. 2014 sonunda sektörün 33 milyar fon büyüklüğü ile 5 milyon kişiyi aşan katılımcı sayısına ulaşacağını bekliyoruz" şeklinde konuştu.

‘Beyaz Geceler Diyarı’nda turist olmanın keyfi



GESİD Genel Başkanı Dr. Hakan Özcan Oslo-Stockholm arası tren, Stockholm-Helsinki arası gemi yolculuğundan, kuzeyin yıldızı olarak kabul edilen Stockholm'ün beyaz gecelerine kadar İskandinavya'nın görkemli başkentlerini anlatıyor.

GESİD Genel Başkanı Dr. Hakan Özcan uzun zamandır gerçekleştirmeyi planladığı İskandinav gezisini tamamladı. Dr. Hakan Özcan'ın üç başkenti kapsayan gezisi Oslo'da başlıyor. Oslo'dan altı saatlik bir tren yolculuğu ile Stockholm'e geçen Özcan, gezisini Stockholm'den gemi yolculuğu ile geçtiği Helsinki'de sonlandırıyor. Geziyi Dr. Hakan Özcan'dan dinliyoruz:

Uzun zamandır planladığım İskandinav gezisini bu yaz tamamladım. Üç başkenti kapsayan gezi Oslo'da başlayıp Helsinki'de sonlanıyor.



Uspenski Katedrali

OSLO - STOCKHOLM TREN YOLCULUĞU

Yaklaşık altı saat sürecek 600 kilometrelik tren yolculuğuna hazır mısınız? Yolculuğun ilk 200 kilometresi Norveç kalan 400 kilometresi ise İsveç topraklarında yapılıyor. Her iki ülkede de yolculuk üçer saat sürüyor. Tahmin edeceğiniz üzere İsveç sınırından sonra trenin hızı artıyor. Muhteşem bir tren yolculuğu, gerçekten inanılmaz bir doğa ve manzaraya sahip. Bu yolculuğun mutlaka gündüz yapılmasını öneririm. Tren, konforlu ve oldukça lüks. Yemek (büfe) vagonu her türlü yemek ihtiyacını karşılayacak nitelikte. Altı saatlik yolculuktan sonra İsveç'in başkenti Stockholm'deyiz.

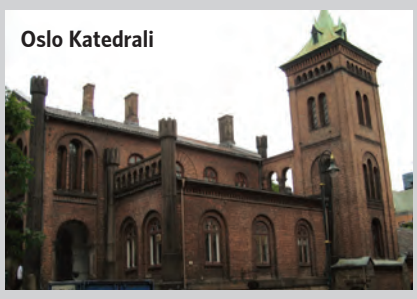


OSLO (NORVEÇ)

New York Times dergisinin, 2013 yılında ziyaret etmek için en iyi yerlerden birisi olarak belirlediği Oslo, Norveç'in hem en kalabalık şehri hem de başkentidir. Deniz sanayiinde ve Avrupa deniz ticaretinde önemli bir yere sahip olan şehirde denizcilik sektöründe çalışan birçok kuruluşun merkezi veya şubesi bulunmaktadır.

Oslo, Avrupa'da, nüfus artış hızının en yüksek olduğu şehirlerden birisi olup göçmen nüfusu hızla artmaktadır. Şehrin nüfusu 1.5 milyonu bulmuştur. Oslo, dünyanın en pahalı şehirleri listesinde, en üst sırada bulunmaktadır. 1 Norveç kronunun değeri 0.33 lira ancak bu sizi yanıltmasın. Alışverişe çıkınca içtiğiniz bir filtre kahvenin fiyatından ne kadar pahalı bir şehir olduğunu anlayabiliyorsunuz.

Şimdi şehri gezmeye başlayalım: Oslo Cental tren istasyondan çıkınca muhteşem bir kaplan heykeli sizi karşılıyor. Tam karşısındaki trafiğe kapalı olan şehrin ana caddesini görüyorsunuz: Karl Johans. Karl Johnas bizim İstiklal Caddesi'ni anımsatan bir cadde ve üzerinde şehrin önemli mekanları, alışveriş merkezleri ve restoranlar var. Cadde girişinde sağda Oslo katedrali ile başlıyor ve İmparatorluk Sarayı'na kadar uzanıyor.



Oslo Katedrali

OSLO KATEDRALİ

İlk durak, tarihçesi 11. yüzyıla kadar uzanan ve 17. yüzyılda şimdiki hali olarak inşa edilen muhteşem bir katedral: Her gün ziyarete açık.

PARLIAMENT BUILDING



1866 yılında inşa edilen bu bina her gün rehber eşliğinde ziyaret edilebilir.

THE NATIONAL GALLERY



Paha biçilmez değerli koleksiyonlar, mimari ve modern eserlerin bir arada sergilendiği, aynı zamanda kütüphanesi olan muhteşem bir müze. Pazartesi hariç her gün ziyaret edilebilir.

ROYAL PALACE

Karl Johans Caddesi'nin sonundaki saray, Oslo'nun en önemli yapılarından biridir. Saray, İsveç ve Norveç'in birleşik olduğu dönemi kapsayan tarihi eserlerle dolu. Oslo şehir merkezinin batısında, 19'uncu yüzyılda, hanedan için ikametgâh olarak inşa edilmiş ve takip eden süreçte de, Norveç hükümdarlarının resmi konutu olarak kullanılmıştır. 173 odalı sarayda Norveç Kralı tarafından devlete ait işler yürütülmektedir. Oslo şehrini ziyaret eden devlet başkanları, bu sarayda ağırlanmaktadır. Yaz aylarında, Kraliyet Sarayı'nın belli bölümleri, rehberli turla gezilebiliyor. (Tur katılım bedeli olarak yaklaşık 12 euro ücret alınıyor.)

Ayrıca saray çevresindeki küçük park alanında güzel bir yürüyüş yapılabilir ve bu sırada çevredeki küçük göller ve heykeller görülebilir. Bu arada sarayın önünde ilginç giysili askerlerin nöbet değişim töreni ilginizi çekebilir. Her gün saat 13.30'da yapılan bu töreni kaçırmamanızı öneririm.



NOBEL ENSTİTÜSÜ VE PEACE CENTER

İsveç Kraliyet Bilimler Akademisi fizik, kimya, ekonomi alanındaki ödülleri, Karolinska Enstitüsü fizyoloji veya tıp alanındaki ödülleri ve Norveç Nobel Komitesi edebiyat alanındaki ödülleri vermektedir. Norveç Parlamentosu'nca İsveç Akademisi'nden seçilen beş kişilik bir kurul ise barış alanındaki ödülleri vermektedir. Norveç Nobel Enstitüsü, Nobel Barış Ödülü'ne layık bulunacak



kişiyi seçen Nobel Komitesi'nin çalışması için, 1 Şubat 1904 tarihinde kurulmuştur. Enstitü içinde araştırma departmanı, toplantı odası, ofisler, okuma odası ve bir kütüphane bulunmaktadır. Nobel Komitesi, bu toplantı odasında toplanır ve Barış Ödülü verilecek kişiyi seçer. Tören ise Oslo City Hall'de yapılır.

DİĞER ÖNEMLİ YERLER

AKERSHUS FESTNING-AKERHUS KALESİ

Kale içindeki mekanlar:

Akershus Kalesi Kilisesi, Norveç Armed Forces Museum-Norveç Silahlı Kuvvetleri Müzesi, Norveç Resistance Museum-Norveç Direniş Müzesi, Norveç Kraliyet Mezarlığı,

Norveç Opera ve Bale Binası, Vikingskipshuset-Viking Gemi Müzesi

Yiyecek: Şehir merkezinde dünya mutfaklarının seçkin örneklerini bulmak mümkün. Deniz ülkesi Norveç'in menülerinde balık çeşitleri olmakla beraber, her çeşit yiyeceği görebiliyorsunuz. Amerikan fast food restaurantlarının hemen hemen tamamının faaliyet gösterdiği şehirde İtalyan yemeklerinin fazlalığı da dikkat çekiyor.

Alışveriş: Bölgesel Viking ve Noel Baba temalı hediyelik eşyaları şehir merkezinde çeşitli kalite ve fiyat aralığında bulmak mümkün.







STOCKHOLM (İSVEÇ)

Kuzeyin yıldızı olarak kabul edilen Stockholm yaklaşık 1 milyon civarında nüfusu olan ve 2007 yılında "Dünyanın en yaşanası şehri" seçilen bir başkent. Stockholm değişik büyüklükte adalar ve bu adaları birbirine bağlayan köprüler ve kanallardan oluşuyor. En sıcak aylarında dahi 20 derecenin biraz üzerine çıkan sıcaklığı ile İsveç genellikle ya karla kaplı ya da sık yağış alan bir ülke. İsveç para birimi İsveç Kronu ve 10 kron yaklaşık 1 euro. Central Station'dan çıkınca birkaç küçük caddeden geçip "Riksgatan Caddesi" ve köprüsüne ilerliyoruz. Riksgatan Caddesi'yle bağlanan köprü ile Gamla Stan adasına geçiliyor.



Köprünün üzerindeki küçük adacık üzerinde The Parliament House var. The Parliament House bir saat süren ücretsiz tur ile rehber eşliğinde gezilebiliyor. Artık Gamla Stan adasındayız. Burası şehrin en tarihi mekanı. Hemen girişte solda The Royal Palace var. Saray yaklaşık 7 euroya gezilebilir.



Storkyrkan (Stockholm Katedral) şehrin en ünlü katedrali 5 euro ücret ile gezilebilir. Gamla Stan adası, küçük dükkânlar, kafeler ve tarihi dar sokaklarıyla dikkat çekiyor. Dükkanlarda müzik CD'leri ya da kupa, magnet, tişört, kitap gibi hediyelik eşyalar bulunabilir. Kafelerde kahve, pasta ve



dondurma molası vermek çok keyifli. Bu dar sokaktan ancak bir kişi geçebiliyor. Gamla Stan adasının bitişi ile muhteşem bir liman başlıyor. Bu limanın ortalarına doğru ise başkentin en güzel fotoğrafını çekebileceğiniz Fotografiska'ya ulaşıyorsunuz. Tahmin edebileceğiniz gibi manzara fotoğrafı sevenlerin buluşma noktası.

Yemek: Stockholm mutfağında da deniz mahsulleri önde geliyor. Ringa balığının turşusu, kızartması ya da salça soslusu ünlü. Kahvaltıda bile tercih ediliyor. Bunun yanı sıra küçük kapaklı tüplerde satılan havyarlı patatesli, karidesli ezmeler de ekmeğin, peksimetin üzerine sürülüp yeniliyor. Yengeç, jumbo karides, ıstakoz, midye, somon, kalkan, istiridye, levrek en sık tüketilen deniz mahsullerinden. İsveç köftesinin yanı sıra Stockholm'ün reçelleri de meşhur. Bir diğer önemli yiyecek de zencefilli, karabiberli bisküvi ve kurabiyeler. Yazın Stockholm 'Beyaz Geceler'iyle ünlü. Gece yarıları bile hava, şafak sökmüş gibi aydınlık oluyor. Kuzeye doğru gittikçe aydınlık daha da büyüyor. Güneş saat onda batıyor, sabaha doğru ikide ise doğuyor.

STOCKHOLM - HELSİNKİ GEMİ YOLCULUĞU

Stockholm'den her gün öğleden sonra kalkan iki şirkete ait cruise var. Son dakika biletleri çok pahalı, planlı bir gezi için önceden bilet alınırsa eminim daha hesaplı oluyordur. Saat 16.30 civarı Stockholm'den kalkan gemi, ertesi sabah 10.30 civarında Helsinki Limanı'nda oluyor. Şimdi yaklaşık 16 saat süren ve 'Beyaz Geceler'e denk gelen gemi yolculuğumuz başlıyor. Gemi Stockholm Limanı'ndan ayrılıyor. 11 katlı gemide farklı standart ve fiyatlarda kamaralar, freeshop, restaurantlar, barlar, gazino ve bol eğlence var. Saat 23 civarı hava kararmaya başlıyor. Saat 03.00'ten itibaren hava aydınlanmaya başlıyor ve 08.00'den itibaren Helsinki belirginleşmeye başladı. Sabah saat 10.30 civarı Helsinki Limanı'ndayız.

HELSİNKİ (FİNLANDİYA)

Finlandiya 1917 yılında Rusya'dan ayrılarak bağımsızlığını ilan eden yaklaşık 5 milyon nüfusu olan dünyanın en zengin ülkelerinden biri. Başkent Helsinki'de yaklaşık 1 milyon kişi yaşıyor. Helsinki'de hem doğayla iç içe, huzurlu ve sakin bir tatil geçirebilir hem de son derece modern ve teknolojik açıdan gelişmiş bir metropolde gezme imkanı bulabilirsiniz. Para birimi euro olup İsveç ve Norveç ile mukayese edildiğinde daha hesaplı bir ülke olduğu söylenebilir.

SENATO MEYDANI

Şehrin sanat, din, kültür, politika ve eğitim merkezi konumundaki Senato Meydanı; neoklasik mimarinin en gösterişli örneklerinden olan Helsinki Üniversitesi, Helsinki Katedrali, Finlandiya Ulusal Kütüphanesi ve Hükümet Sarayı binalarıyla çevrelenmiştir. Meydanın tam orta yerinde Rus Çarı II. Alexander'ın dev bir heykeli bulunmaktadır. Şehir merkezi olarak



adlandırılan bir meydandır.

LUTHERAN KATEDRALİ

1830 yılında ünlü mimar Carl Ludvig Engel'in tasarımlarıyla inşa edilmeye başlayan Lutheran Katedrali, mimarın ölümünün ardından 1852 yılında tamamlanmıştır. Neoklasik mimarinin en muhteşem örneklerinden biri olan, beyaz bir kuğuyu andıran Lutheran Katedrali, resmi olmasa da Helsinki'nin simgelerinden biri. Tavanında 12 havarinin siluetlerinin yer aldığı etkileyici katedralin bahçesinde, devlete ait tören ve etkinlikler düzenleniyor. Katedral ayrıca bodrum katında sanat sergilerine ve üniversite konserlerine de sıklıkla ev sahipliği yapıyor. Pazar hariç her gün 09.00-18.00 saatleri arası ücretsiz ziyaret edilebilir.

USPENSKI ORTODOKS KATEDRALİ

1800'lü yılların sonlarında St. Petersburglu mimar Aleksei Gornostayev tarafından inşa edilmiş olan Uspenski Ortodoks Katedrali; 1919 yılına kadar bölgenin Rus hâkimiyeti altında olduğunun en görkemli göstergelerinden biri. Kırmızı kiremitlerden inşa edilmiş olan Bizans stilindeki katedralin tepesinde 22 ayar altınla kaplı Rus katedrallerine has kubbeler bulunmaktadır. Şehre masalsı bir atmosfer katan bu mimari harikada bazı dini ikonaların, kendilerine dua edilip, dilek dilendiğinde mucizeler yaratabildiklerine inanılmaktadır. Helsinki içerisinde Ortodoks sınıfına hizmet eden katedral, Batı Avrupa'nın en büyük Ortodoks katedrali olma özelliğini taşımaktadır. Katedrali her gün belirli zaman aralıklarında ücretsiz gezebilirsiniz.

PARLAMENTO EVİ

200 kişilik Finlandiya Parlamentosu Evi, 1926 – 1931 yılları arasında ünlü mimar J. S. Sirén tarafından 1920'li yılların klasik mimari stilinde inşa edildi. 7 Mart 1931 günü resmi olarak Finlandiya Parlamentosu'na kapılarını açan bina, Arcadia Tepesi üzerinde yer alan şehrin en görkemli tarihi yapılarından biri olma özelliğine sahiptir.

SUOMENLINNA ADASI VE KALESİ

Şehrin en görkenli mekanı olan Suomenlinna adası Helsinki'nin en ünlü tarihi ve turistik mekânı. Ada UNESCO tarafından Dünya Mirası Listesi içerisinde yer alıyor.

18. yüzyılda İsveç Kralı tarafından doğu sınırlarını korumak amacıyla inşa edilmiş olan bu görkemli deniz kalesi; zaman içerisinde savaş sonucu Rusların eline geçmiş ve Kuzey'in Cebelitarık Boğazı olarak bilinen Finlandiya Körfezi'nden geçen gemilerin hareketlerini gözlemek amacıyla kullanılmıştır. Helsinki şehri sınırlarına dahil olan Suomenlinna Adası üzerinde görkemli kalenin haricinde muhteşem bir doğa güzelliği içinde nostaljik köprüler, kafeler, restoranlar ve barlar bulunmaktadır. Şehir merkezinden Suomenlinna Adası'na, şehir merkezinde yer alan Pazar Meydanı kıyısından, sabahın erken saatlerinden gece yarısına kadar 20 dakika aralıklarla kalkan 15 dakikalık vapur yolculuğuyla (gidiş-dönüş bilet ücreti 5 euro) ulaşabilirsiniz.

HIETALAHTI PAZAR MEYDANI

Hietalahti Pazar Meydanı özellikle yaz aylarında ikinci el eşya meraklıları için tavsiye edilebilecek bir mekan. Havalar izin verdiği müddetçe meydanı haftanın her günü gezebilirsiniz. Porselen, cam, ahşap, kitap, kıyafet, resim gibi ikinci el her şeyi diğer ülkelerdeki pazarlara göre daha hesaplı bulmak mümkün.

Gezilebilecek Diğer Yerler:

Seurasaari Açık Hava Müzesi, Ulusal Finlandiya Müzesi, Temppeliaukio Kilisesi Ateneum Sanat Müzesi, Sibelius Anıtı Tasarım Müzesi, Kiasma Çağdaş Sanat Müzesi, Finlandiya Salonu, Esplanadi Parkı Korkeasaari Adası, Helsinki Hayvanat Bahçesi

Yemek: Restaurantlar her çeşit damak tadına hitap ediyor; geleneneksel Fin yemekleri, İtalyan ve fast food zincirlerini bulmak mümkün. Ben tercihimi kaldığım otelin karşısında sbulunan ve pek çok ülkede şubesi olan Vapiano'dan yana kullandım.

Sonuç olarak Stockholm – Helsinki gemi yolculuğunu (yaz dönemi) ve altı saatlik Oslo – Stockholm tren yolculuğunu (gündüz) gezi listenize eklemenizi tavsiye ederim.

Temel Sigortacılık Eğitim Programı ekimde başlayacak

TSEV Temel Sigortacılık Eğitim Programı'nın 32'nci dönemi ekim ayında başlıyor. Bir akademik yıl süren ve iki dönemden oluşan programa kayıtlar eylül ayı boyunca devam edecek. 14 Ekim'de başlayacak dersler öncesinde Temel Sigortacılık Eğitim Programı hakkında bilgi verilecek, ders programlarıyla birlikte oryantasyon dosyaları dağıtılacak.

1970 yılında açılan ve sigorta şirketlerinin genel müdürleri, genel müdür yardımcıları, orta düzey yöneticileri ve uzmanları olmak üzere birçok mezun veren TSEV Temel Sigortacılık Eğitim Programı'nın 32'nci dönemi ekim ayında başlıyor.

Eylül ayı boyunca kayıtları devam edecek olan Temel Sigortacılık Eğitim Programı, 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 6 teknik branştan (Yangın ve Mühendislik Sigortaları, Kaza Sigortaları, Nakliyat Sigortaları, Hayat Sigortaları, Sağlık Sigortaları, Muhasebe) bir tanesini seçerek uzmanlık eğitimlerine devam ediyorlar.

Programa bir akademik yıl devam eden ve iki dönemi de başarıyla tamamlayan öğrenciler, Temel Sigortacılık Eğitim Programı'ndan mezun olduklarını gösteren bir sertifika almaya hak kazanırken; programa ikinci dönem itibarıyla dahil olacak ve sınavlarda başarı gösterecek öğrenciler ise Temel Sigortacılık Eğitim Programı'nın sadece ilgili branşından mezun olduklarını gösteren bir sertifika almaya hak kazanıyorlar.

14 Ekim'de başlayacak olan dersler öncesinde Temel Sigortacılık Eğitim Programı hakkında bilgi verilecek, ders programlarıyla birlikte oryantasyon dosyaları dağıtılacak. 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.

İleri Düzey Sigortacılık Eğitim Programları iki branşta eylül ayında başlıyor

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" kapsamında "Yangın ve Mühendislik Sigortaları Branşı" 16 Eylül'de ve "Kaza ve Sorumluluk Sigortaları Branşı" 29 Eylül'de başlıyor.

Her yıl sadece bir kez, "Yangın ve Mühendislik Sigortaları Branşı", "Kaza ve Sorumluluk Sigortaları Branşı", "Muhasebe ve Finans Branşı", "Reasürans Branşı" olmak üzere toplam dört branşta açılan İSEP, hâlâ sigorta sektörünün tek proje ve uygulama odaklı eğitim programı olma özelliğini taşıyor.

Programlardaki konular, sektörün üst düzey yönetici ve uzmanları ile kamu bürokratları tarafından; sektörel uygulamalar, vaka ve saha 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 itibaren yayımlanan Sigorta Araştırmaları Dergisi, sektörün gündemindeki teknik ve/veya teorik konuların incelendiği ilk ve tek hakimli 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.

Son sayısı Başkent Üniversitesi 1. Ulusal Sigorta ve Aktüerya Kongresi'ni desteklemek amacıyla kongrede sunulan tebliğlere ayrılan ve eserlerin Bilim Kurulu onayına sunularak yer verildiği Sigorta Araştırmaları Dergisi'nin yeni sayısı için makale alımı devam ediyor.

Sigorta Araştırmaları Dergisi makale başvuru koşulları hakkında detaylı bilgi TSEV web sitesinden temin edilebilir.



EYLÜL AYI KISA SÜRELİ EĞİTİM PROGRAMLARI SEKTÖRE SUNULDU

Temel Sigortacılık Eğitim Programı nisan-mayıs-haziran ayları döneminde 20 Kısa Süreli Eğitim Programı'nı 153 katılımcıyla gerçekleştiren TSEV, eylülde de sektörün ihtiyaç ve taleplerine yönelik eğitimleri sektörün ilgisine sunmaya devam ediyor.

Genel Sigortacılık Eğitimleri kapsamında "Kooperatif Sigortacılığı", "Bireysel Emeklilik Sistemi'nin Temel Esasları", "Temel Sigortacılık Bilgileri", "Yönetici Sorumluluk Sigortaları", "Kredi Ticari Alacak Sigortaları", "Bilgi İşlemcilere Yönelik Sigortacılık", "Ürün Mali Sorumluluk Sigortası", Sigorta Branşı Eğitimleri Kapsamında "Hayat Sigortası ve Emeklilik Planları Tekniği", "Tehlikeli Maddeler Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası", "P&I Sorumluluk (Kulüp) Sigortaları", "Yenilenebilir Enerji Santrallerinde Olası Riskler ve Hasarlar", "Nakliyat ve Sorumluluk Sigortaları", "Türk Sigortacılık Mevzuatında Muallak Tazminat Karşılığı, IBNR VE AZMM Üzerine Uygulamalar ve Şirket Bilançosu Üzerine Etkisi" ve "Nakliyat Sigortalarında Rücu, Hasar Uygulamalarında Belgelerin Önemi ve Örnek Mahkeme Kararları" sunulan eğitimler arasında.

Mevzuat – Hukuk Eğitimleri kapsamındaysa "Hasar Dosyaları İnceleme", "Sigortacılıkta Sigorta Teminatı ve Teminat Dışında Kalan Haller", "Hayat ve BES Vergi Uygulamaları"; Muhasebe-Finans Eğitimleri kapsamında "Reasürans Yenilemelerinde Teknik ve Muhasebe Birimi Açısından Dikkat Edilecek Hususlar"; Satış – Pazarlama Eğitimleri kapsamında "Müşteri Memnuniyeti Yönetimi" ve Kişisel Gelişim Eğitimleri kapsamında "İnsanla Bağ Kuran İletişim-Şiddetsiz İletişim" eğitimi yer alıyor.

Yüzde 75 memnuiyet garantisiyle katılımcılara sunulan TSEV Kısa Süreli Eğitim Programları hakkında detaylı bilgi TSEV web sitesinden ya da egitim@tsev.org.tr mail adresinden temin edilebilir.

ÇOK SATANLAR



19,90 TL

SILA

Sıla, beşinci stüdyo albümü olan Yeni Ay albümünde 10 şarkı ve bir versiyona yer veriyor. Sıla, bu albümde dinleyicilerini tüm hazırlık sürecine dahil ediyor.



19,90 TL

LANA DEL REY

Lana Del Rey, bu ay da birinci olan albümü Ultraviolence'le, Polydor Müzik ve Interscope Müzik etiketiyle dinleyicileriyle buluşuyor.

YERLİ

1- Yeni Ay - Sıla - Sony Müzik
2- 130 Bpm Moderato
Ozan Doğulu - DMC Müzik
3- Ata Demirer Alaturka
Ata Demirer –-Avrupa Müzik
4- Daha Derine
Murat Dalkılıç - Doğan Müzik
5- Galata - Sibel Can - DMC
6- Rekor
Demet Akalın - Seyhan Müzik
7- Hiç Konuşmadan
Mehmet Erdem - Sony Müzik

YABANCI

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

Kaynak: Idefix, Amazon, D&R

Deliduman *Emrah Serbes*

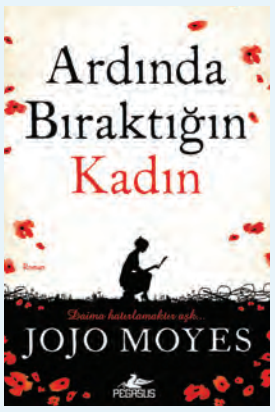
On yedi yaşındaki Çağlar Iyice konuşuyor. Kız kardeşi Çiğdem'i, onu meşhur etme ümitlerini, belediye başkanı dayısını, yakın arkadaşı Mikrop Cengiz'i, taşra muhabbetlerini, depresyonun eşiğindeki annesini, eski sevgilisini, hiç unutamadığı dedesini, hatırlarken kahrettiği babasını anlatıyor. Deliduman, dermansız ve güdük bir ilçeden haykırmaya başlıyor ve İstanbul'a uzanıyor. Riyakâr dünyaya, martılara, küçük bir kızın kalbini kıranlara isyan ediyor. Barikatların arkasında, soluk soluğa, yapayalnız, erken kaybeden bir delidumanın öfkesini çemkiriyor. Serbes, zamanın ruhunu, hürriyetleri için öksürenleri, yerinde duramayanları, ağlamayı unutmak için yumruğunu sıkanları resmediyor.



350 sy. 22 TL

Ardında Bıraktığın Kadın *Jojo Moyes*

Jojo Moyes'ın Paris'te Balayı kitabının devamı olarak görülen Ardında Bıraktığın Kadın, ne pahasına olursa olsun sevdikleri için mücadele etmekten asla vazgeçmeyenlerin öyküsü. Paris'te Balayı devam ediyor. Genç ve güzel Sophie, savaşa giden ressam kocası Édouard'ın yokluğunda ailesini ne pahasına olursa olsun korumaya kararlıdır. Ancak işlettikleri otel bir Alman komutan ile askerlerine hizmet vermek zorunda bırakıldığında huzurlu evleri, korku ve gerilimin yuvası haline gelir. Ve tehlikeli Alman komutan, Sophie'nin büyüleyici tablosuna tutkuyla bakmaya başladığında artık hiçbir şeyin eskisi gibi olmayacağı anlaşılır…



512 sy. 29 TL

Uzak Kıyılar *Kristin Hannah*

Elizabeth ile Jack üniversite çağında aşk yaşayıp genç yaşta evlenir ve kısa bir süre sonra iki çocuk sahibi olup ailelerini genişletirler. Yirmi yılı aşkın bir süre sonra dışarıdan bakıldığında hâlâ kusursuz bir çift gibi görünseler de aslında birliktelikleriyle ilgili kendilerine bile itiraf edemedikleri ciddi sorunları vardır. Jack yıllardır kariyer hedeflerinin peşinden gidip tüm ülkeyi dolaşmış, Elizabeth de ailesini bir arada tutmak için hayallerinden vazgeçip kendini tamamen kocasına ve çocuklarına adamıştır. Elizabeth uzun yıllar boyunca yaptığı tüm tercihleri, evliliğini ve genç bir kızken gerçekleştirmek istediği arzularını düşünmeye başlar ve hem kendisini hem de kocası Jack'i şaşırtan bir kararla hayalini kurduğu kadına dönüşebilmek için harekete geçer.



432 sy. 28 TL

ERHAN DUMANLI
erhandumanli@gmail.com



Eğitim ve yine eğitim

GEÇTİĞİMİZ bayram gazetelere konu olan ölümler, kazalar, cinayetler gibi vakaları ve bence bunların olmasının ana nedenini sizlerle paylaşmak istiyorum:

- Bu bayram 25 kişi boğuldu.
- Son 10 yılda 8 bin kişi boğularak can verdi.
- Bir günde altı kurban.

Yüzme bilmeyenlerin suda ne işi var. Yüzme biliyorsan bile 'Suya girmeyin tehlikeli' uyarısına rağmen neden suya giriyorsun be kardeşim?

Okuma bilmiyorsan bile işaretten de mi anlamıyorsun! Gerçekten bir insanın bile bile ölüme gitmesinin sebebi ne olabilir, eğer intihar etmiyorsa? Bu insanlara, gençlere, çocuklara yüzmeyi öğrenmeden ve emniyetli olmadan suya girmemeleri gerektiğini kim söylemeli; anne baba mı, öğretmenleri mi, görevliler mi yoksa hepsi mi? Trafik canavarından sonra bir de 'su canavarı' mı yaratsak acaba?

Başlık şöyle: 'Trafik canavarı bayram yaptı'

- 25 Temmuz Cuma: 10 ölü 75 yaralı.
- 26 Temmuz Cumartesi: 17 ölü 107 yaralı.
-27 Temmuz Pazar (arife): 20 ölü 133 yaralı.
- 28 Temmuz Pazartesi: 18 ölü 380 yaralı.
- 29 Temmuz Salı: 23 ölü 75 yaralı.
- 30 Temmuz Çarşamba: 30 ölü 144 yaralı.

Toplam 118 ölü 914 yaralı ve biliyor musunuz bu neticenin sorumlusu 'Mars'tan gelen' trafik canavarı. Yolda çok düzgün arabasını süren, her türlü kurala uyan, sürat yapmayan, aracına fazla insan bindirmeyen, uykusunu yeteri kadar almış, çok dikkatli sürücüleri birbirine kıydıran 'Marslı' Trafik Canavarı. Tabelalardaki görüntüden bile daha çirkin bu canavar, maalesef çok yoğun trafik günleri Mars'tan geliyor ve insanları birbirine kırdırıyor. Nedense bu Mars'lı hep ülkemize geliyor, başka ülkeye gitmiyor, herhalde bizim insanımızı kolay kandırıyor!

Bir başka başlık 'Erkekler 6 ayda 150 kadını öldürdü'

- 2009: 105 kadın
- 2010: 165 kadın
- 2011: 121 kadın
- 2012: 139 kadın
- 2013: 228 kadın

Erkekler tarafından öldürülmüş. 2014 de rekora doğru gidiyor. Bence burada da bir 'Canavar' yaratalım, tüm cinayetleri o işliyor olsun.

Tüm bu rakamların sebeplerine bakıp ona göre tedavilere kesinlikle ivedilikle başlanması lazım. Fazla bir şeyler yazmadan şu aşağıdaki verilere bir bakalım.

Türkiye nüfusunun 75 milyon olduğunu varsayarsak.

- Okuma yazma bilmeyen kişi sayısı: 9.625.000 kişi
- İlkokulu bitirememiş kişi sayısı: 17.820.000 kişi
- İlkokul mezunu kişi sayısı: 24.000.000 kişi
- İlköğretim mezunu: 10.200.000 kişi
- Lise ve üniversite mezunu: 13.500.000 kişi

TÜİK yayınına göre oranlar şöyle:

- İlkokul mezunu: %32
- Okuma-yazma bilip okul mezunu olmayan (bana inandırıcı gelmiyor): %23.76
- Ortaokul mezunu: %4.82
- Zorunlu ilköğretim mezunu: %13.6
- Lise mezunu: %18.1
- Yüksek okul veya fakülte mezunu: %7.55
- Yüksek lisans yapmış olanlar: %0.49
- Doktora yapmış olanlar: %0.13

Görüldüğü gibi nüfusun %55.76'sı ya okuma yazma bilmiyor ya da ilkokul mezunu. Bence bu rakamlar AB ülkeleri arasında en düşük olanıdır. Yukarıda belirttiğimiz olayların, kazaların, ölümlerin, canavarların ve hepsinin sebebi eğitim konusunda çok çok geri olmamızdır. Bu konuda gerçekten çok önemli atılımlar yapmadığımız takdirde AB üyeliğimizin de pek mümkün olmadığı kanısındayım.

Yine TÜİK'in verilerine göre eğitime harcanan hane bütçesi %2, ama alkol ve sigaraya harcanan hane bütçesi %4.

Yukarıdaki tüm canavarların neden ve nasıl türediklerinin cevabı burada yatıyor.



Hakan Yurdakul
hakanyurdakul@yahoo.com

Yeni ürün konfigürasyonu teknolojileri

SİGORTA teknolojilerinde ürün konfigüratörü -ya da artık siz nasıl adlandırıyorsanız-, sigortacılık ürünlerinin tanımlanmasını ve değişimlerinin yönetilmesini sağlayan sistemlerdir. Bu sistemler için farklı yazılım sağlayıcılarının farklı mimarileri ve ticari isimlendirmeleri mevcut. Yine de temelde hepsinin yaptığı şey; ürün (teminatlar, klozlar, sorular vb.) ve ürüne ek (hasar, reasürans, komisyon, tahsilat vb.) sigortacılık bileşenlerinin, birden fazla üründe kullanılabilecek şekilde bir havuzda tanımlanmasını sağlamak. Bu sistemler, her ürün için tek tek çalışmayı gereksizleştirdiği ve ilaveten türlü değişikliklerin de merkezi bir şekilde (çoklukla kodlama yapmadan) yönetilmesini sağladıkları için epey işe yararlar. Arkalarında yatan önemli varsayımlardan biri ise sigorta ürünlerinin tamamen tanımlanabilecekleridir. Bu varsayım, bireysel veya bireysel bazlı grup ürünlerinde gayet iyi çalışır. Ama konu mühendislik, denizcilik, havacılık gibi neredeyse her riskin ayrı bir ürün olduğu ve üstelik ciltlerle ifade edilen uluslararası standart teminatların olduğu ürünlerde işler zorlaşır. Genellikle bu zorluk karşısında bulunan çare, poliçe sistemlerinin bu tip ürünler için sadece statik veri girişi amacıyla kullanılması ve bu şekilde hasar ve finans sistemlerine gerekli veri aktarımının sağlanmasından ibarettir. Bu kolaycılığın ve rahatlığın arkasında yatan önemli sebeplerden biri, sigorta şirketlerinin çoklukla bu tip riskleri tamamen reasürans şirketlerine plase etmesidir. İlaveten bu tip ürünlerle iştigal edebilen underwriter'ların da özel bir deneyime sahip, hani nerdeyse "daha" underwriter olduğu gibi biraz doğru biraz efsane genel bir kabul de vardır. Bu özel insanlara sigorta şirketlerinden ziyade, reasürans brokerlığı hizmeti veren broker şirketlerinde rastlanması da bu tip işlerin aslında büyük oranda reasürans şirketleri tarafından yürütüldüğü ve dolayısıyla da kârın haklı olarak ve büyük oranda bunların tarafında kaldığını gösteriyor olabilir. Bunun, neden sigorta şirketlerinin esasen amme hizmeti yapan kurumlar olduğu şeklindeki eğlenceli ifadeler için de ciddi bir malzeme olduğunu söylemek lazım.

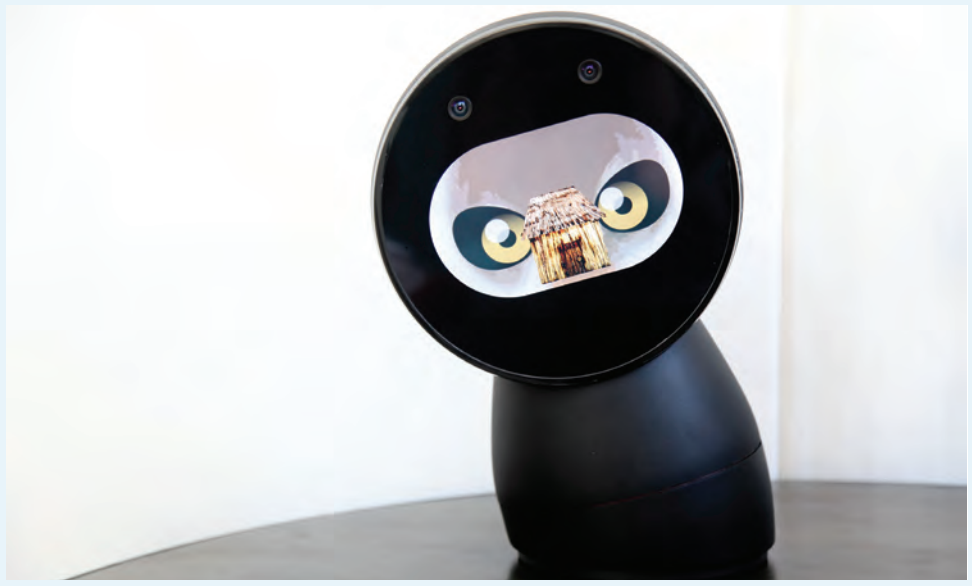
Burada risk başlığı altında bir mülahaza gerçekleştirmek abes, zira dediğim gibi risk genellikle tamamen reasürans şirketlerine devredilmekte ve sigorta şirketi de kendine verilen komisyonla bir miktar abat olmaktadır. Ama bu yaklaşımım iki önemli sorunu var gibi görünmekte. Bir tarafta underwriterların kendi deneyimleriyle sınırlı veya gönüllerince excel-word-hesap makinesi vesaire ile gerçekleştirdikleri performansları ve sürecin tamamı izlenememekte, diğer tarafta ise şirket belki de daha fazla kâr yazabileceği işlerde zoraki kanaatkârlaşmaktadır. İşte bu sakıncaların ortaya çıkardığı ve bu tip ürünler için geliştirilmiş yeni bir ürün konfigürasyonu yapısı bu yazıda –artık pek yer kalmadığı için çok kısaca bahsedeceğim teknolojik bir gelişme.

Bir konfigüratörden çok, risk çeşitliliği nedeniyle neredeyse her bir poliçenin farklı bir ürünü temsil ettiği underwriting işlemlerini takip amacını taşıyan bu sistem(ler) (doğrusu sadece bir tanesini inceleme fırsatım oldu), teklif ve poliçe oluşturma süreçlerinin hem teknik hem de prosedürel olarak detaylı bir şekilde yürütülmesini ve geçmişteki benzer poliçelerle karşılaştırılmalarını / simule edilebilmelerini sağlıyor. Ürün bileşenleri dışında reasürans bileşenleri de yine bu sistemlerde yönetilebiliyor. İşin hasar ve finans bacağında ise, tıpkı bireysel ürünlerde olduğu gibi ilgili sistemlere entegre olunuyor. Açıkça ifade edilmese de bence amaç, sigorta şirketlerinin reasürans şirketlerinden daha fazla pay almalarını sağlamak.

Bu sistemi gördükten sonra Türkiye'deki sigorta şirketlerinin bu işlemleri nasıl yürüttükleri üzerinde biraz düşündüm. Tıpkı birçok ülkede olduğu gibi Türkiye'de de bu alandaki esas oyuncular brokerlar ve reasürans şirketleri gibi görünüyor, en iyi ihtimalle yabancı şirketlerin bir yerlerdeki uzman ekipleri bu işleri kotarıyor sanırım. Durum böyle ise, sigorta şirketleri açısından bir kâr kaybı söz konusu olabilir. Hatta tersten bir mantıkla, dünyada bazı sigorta şirketleri bu tip teknolojilere yoğunlaşıyorsa kesin bir kâr kaybı vardır zannındayım.

İşte benden söylemesi, bir yerlerde böyle teknolojiler de mevcut. Demedi demezsiniz artık.

Gelecek sayıda görüşmek ümidiyle.



JIBO

Akıllı sosyal robot

Cynthia Breazeal'ın kurduğu Jibo Inc., JIBO aile robotunu geçtiğimiz ay görücüye çıkardı. Bugüne kadar gördüğümüz benzerlerinden daha sıcakkanlı olduğu anında fark edilen JIBO, yaklaşık 28 cm boyunda, ağırlığıysa 3 kilogramın altında. Kutusundan çıkarıp internete bağlanan JIBO'nun en önemli özelliği, bulunduğu evde yaşayanları tanıyıp ayırt edebilmesi. Tanımak derken sadece yüz algılama teknolojisinden değil, kişileri ayrı varlıklar olarak benimseyip buna göre iletişim kurmasından bahsediyoruz. İlk aşamada, JIBO'nun görevleri mesaj ve bildirim iletmek, fotoğraf çekip video kaydetmek, görüntülü aramalarda avatar yerine geçmek, hikaye anlatmak ve arkadaşlık etmek. JIBO'nun işlevleri şimdiki becerileriyle kısıtlı kalmayacak. Yazılım geliştirme kitiyle programcılardan gelecek geliştirmeler, ileride sunulacak yazılım güncellemeleriyle JIBO'nun daha işlevsel hale gelmesini sağlayacak.

BLUEANT PUMP HD

Sporcu dostu

Avustralyalı BlueAnt'in üç yıllık çalışmasının eseri BlueAnt PUMP HD kablosuz kulaklık Türkiye'de satışa sunuldu. Ekstrem ve performans sporcularının danışmanlığı ve geri bildirimleri sonucunda tasarlanan BlueAnt PUMP HD, Bluetooth teknolojisine sahip cihazlara kablosuz olarak bağlanıyor. Kurşun geçirmez yeleklerin üretiminde kullanılan kevlardan üretilen ve dışı dayanıklı teflonla kaplı kulaklık, suyu ve teri kulak içine sızdırmıyor. Tam dolu şarj edilebilir pille 8 saatlik kullanım imkanı sunan kulaklığın bekleme süresi ise yaklaşık iki hafta sürüyor. BlueAnt PUMP HD ile gelen çağrıları kabul etmek de mümkün. Alışveriş sitelerinde ve teknoloji mağazalarında rahatlıkla bulabileceğiniz BlueAnt PUMP HD kulaklığın Türkiye'deki satış fiyatı 410 lira.



LG G3 BEAT



G3'ün izinden

LG, amiral gemisi telefonu G3'ün daha ekonomik versiyonu G3 Beat Android tutkunlarını sevindirecek. Orta segment kullanıcılara yönelik geliştirilen G3 Beat, G3 ile benzer bir kullanıcı deneyimi sunuyor. G3 Beat'te G3'te olduğu gibi Floating Arc metal gövde ve hızlı lazer otomatik odaklama sistemi yer alıyor. 1280x720 piksel çözünürlüklü 5 inçlik ekranın tercih edildiği G3 Beat'in 1.2 GHz hızında çalışan dört çekirdekli Snapdragon 400 işlemcisine 2 GB RAM'i ve 16 GB dahili hafıza eşlik ediyor. KitKat'la yüklü gelen G3 Beat'te, 2.540 mAh kapasiteli bir pil bulunuyor. 8 megapiksel arka kameraya sahip olan G3 Beat'in ön kamerasının çözünürlüğü 1.3 megapiksel.

İBLAZR

Çok yönlü flaş

Harici telefon flaşlarına bir yenisi daha eklendi. iOS ve Android cihazlarla uyumlu olan iblazr, küçük kare gövdesinde dört adet yüksek kalite LED flaş barındırıyor. 3.5 mm'lik kulaklık girişi ile bağlanan iblazr, hem arka hem de ön kamera için kullanılabiliyor. Uygulaması aracılığıyla flaşın gücünü de ayarlayabiliyorsunuz. iblazr'ın bünyesinde bulunan batarya sayesinde mobil cihazınızın şarjını tüketmeden kendi kendine çalışabiliyor. Özel bir USB bağlantı kablosuyla gelen iblazr'ı masa lambası ya da okuma lambası olarak da kullanabiliyorsunuz.



RITOT

Projeksiyonlu akıllı bileklik



Akıllı saatler ve fitness/aktivite takip cihazları başlı başına birer kategori oluştururken, aksesuar sınıfına giren akıllı cihazlar da yeni bir akım başlattı. Daha adını tam koyamadığımız veya bilmediğimiz bir kategori olan "companion" cihazlar, telefonlara eşlik ederek titreşim veya renk değişimiyle bildirim sağlıyor. Bu kategorinin en yeni üyesi olan projeksiyonlu bileklik Ritot, diğer companion cihazlardan farklı olarak elin üst kısmını projeksiyon yüzeyi olarak kullanıp, bildirimleri bu noktaya yansıtıyor. Ritot'u telefonunuzla eşleştirdiğinizde sosyal medya, SMS, gelen çağrı, alarm, uyarı ve daha pek çok uygulamanın bildirimlerini farklı renklerle gösteriyor, ancak renk değişikliği sadece bilezikte değil, elinize yansıyan görüntüde de meydana geliyor.



LG KIZON

Çocuklara özel akıllı bileklik

LG çocuklu aileler için ürettiği akıllı bileklik KizON'u duyurdu. GPS ve internet bağlantısı sayesinde çocukların nerede olduğunu takip etmenizi olanaklı kılan KizON bileklikler, One Step Direct Call özelliği sayesinde iletişim de sağlıyor. Android 4.1 ve üstünü destekleyen cihazlarla bağlantı kuran KizON'da çocuklar önceden kaydedilmiş numaralar aracılığıyla arama yapabiliyor. Gelen aramaya 10 saniye içinde cevap verilmezse KizON otomatik olarak ortamdaki sesi aileye iletiyor. Akıllı bilekliğin bataryası 36 saate kadar dayanıyor.

SMART CARD

Her işin ustası

The Power Company'nin Indiegogo projesi Smart Card, teknolojik bir İsviçre çakısını andırıyor. Kredi kartı boyutlarındaki Smart Card, telefon için ekstra şarj sağlamakla kalmıyor, harici sürücü gibi başka pek çok görevi de görüyor. Smart Card'ın sadece 5.2 mm kalınlığındaki gövdesinde 1,600 mAh kapasiteye sahip bir pil bulunuyor. Üstelik bu pille tüm elektronik cihazları şarj etmek mümkün. Kartın üzerinde 20 cm'lik USB ve microUSB kablolara ek olarak Apple 30-pin, Lightning, Mini-USB ve e-sigara bağlantı uçları bulunuyor. Flash sürücü olarak da kullanabileceğiniz Smart Card'da 8 ila 128 GB depolama alanı sağlayan microSD kart bulunuyor.



JAGUAR

Efsane yeniden doğdu

Klasikler asla demode olmaz. F-TYPE Project 7, Jaguar'ın baş döndürücü tasarımını son teknolojiyle birleştirerek nefes kesici bir otomobile dönüşüyor. Genel hatları ile F-Type'dan izler taşıyan roadster (iki kişilik üstü açık) model Project 7, beş litre hacimli supercharged V8 motoruyla 575 beygir güç ve 680 Nm tork üretiyor. 8 ileri Quickshift otomatik şanzımanla birlikte gelen otomobil, 3,9 saniyede 0-100 km/s hıza ulaşıyor. Maksimumda hızı 300 kilometreye ulaşan Project 7, 20 inçlik siyah alaşım jantlarıyla tüm dikkati üstüne çekmeyi başarıyor. Dünya genelinde sadece 250 adet üretilecek olan otomobilin İngiltere'deki satış fiyatı ise 135 bin pound.



Eşber Erülgen
esberulgen@ttmail.com



Yaz tatili

O yıllarda 5 yıldızlı oteller de yoktu, ona göre bütçeler de. O yıl için, yazlık arayışım sürerken servis arkadaşım ve ağabeyim rahmetli Mahmut Bolvadin, meyhane arkadaşı Burgaz Adalı, zangoç ve emanetçi Todori ile beni tanıştırdı. Todori bizi, ailece Burgaz'a davet etti. Önce karnımızı doyurdu, sonra birkaç ev gösterdi. En güzelini sona bırakmıştı çünkü, o tarihe kadar binaya Müslüman girmemişti, o nedenle olup olmayacağından pek emin değildi. Sabuncu'nun Evi deniliyordu, Caddebostan'dan Maltepe'ye kadar manzaraya en hakim bir noktada, set set iki katlı bir bahçenin içinde, altı daire ve bir müştemilât. Kiralık daire giriş katı kapısı yan cepheden, herhalde 20/25 m^2 bir buçuk oda, tabii mutfak, banyo ve hepsine bedel 15/20 m^2 bir balkon... Zangoç Todori'nin ağırlığı ve kefaleti ile yine de güçlükle bizi kabul(!) ettiler. Todori, iki metreye yakın boyda dev bir adam, papaza vekâlet ederken bir de cüppe giyerdi, karanlıkta gören bir daha Burgaz'a uğramaz. Ama, babacan, efendi, işinin ehli, bir iki sene boş kalmış eve kaba temizliği yaptırdı, yazlık eşyaları taşıdı, eksik neyi varsa tamamladı. Taşındık.

İkinci gün yan balkonda bizim jenerasyon bir hanım, "seni tanıyorum" dedi, "ben de seni" dedim. Sofula, Samatya'dan. Kocası ve kardeşi trafik kazasında vefat etmiş, matemde. "Allah sabır versin" dedim. İki kızı var. Yan daireyle tanış çıkmak doğrusu ona da, bana da iyi geldi. Annesi Madam Anastasia, evlat ve damat kaybetmiş, koyu bir yasta, her şeye düşman gibi bakıyordu, fazla yüz vermedi. Kolay değildi tabii... Akşam olunca bahçenin ikinci setinde tavla masaları kuruluyor eşli ve vidolu tavla oynanıyor. İkinci akşam arzı endam ederek, binanın ilk Müslüman kiracısını tanıttım kendilerine. Hafızam beni yanıltmıyorsa, iki Rum, iki Musevi, bir Ermeni aile ikamet ediyordu, bir daire boştu. Bazı isimleri hatırlayamadığım için üzgünüm, geçen 40 küsur sene mazeretim olsun.

Ben Samatya'dan ve ilk çalışma yerim İpek Film'den dolayı gayrimüslimlere aşina olduğum için hiç zorlanmadım. Benim bu halim onlara da sirayet edince, kısa sürede kaynaşıverdik. Özellikle Artin Kuyumcu ve eşi Luiz'le yıllarca sürecek bir dostluk oluştu. Bir ikiz ve bir tek, üç kızları vardı. Oruç tuttuğum dönemdi, hafta sonu bizi Yeşilköy'deki evlerine iftara davet ettiler, gece de kalmamız için çok ısrar ettiler, ben mazeret olarak sahura kalkacağımı söyleyince kıyamet koptu ve gece hazırlayıp sahura da kaldırdılardı. Çok candan insanlardı, birkaç yıl sonra ABD'ye göç ettiler..

O dönem sabit telefon aslanın ağzında, binada bir telefon var ve en üst katta, birimiz arandığı zaman merdivenleri tırmanmak gerek "bir dilekçe verip şu telefonu binanın girişine bağlatsak" diyecek oldum, "o telefon Yunanistan'daki ortağın adına kayıtlı elimizden gider" diye telaşa kapıldılar. Bir cumartesi elektrikçi Ahmet Usta'nın yeğenini yanıma katıp bir de külüstür ahize temin ederek Ada'ya götürdüm,

10 dakika sonra paralel telefon kapıya bağlanmıştı. O günden sonra tutumları daha da başkalaştı. Ben her gün işe gittiğim için şehirde halledilecek ufak tefek işlerini havale etmeye başladılar, odacıyı gönderip halledebileceğim türden işlerdi zaten.

Binanın yarısı Yunanistan'a göçmüş bir Rum şahsa, diğer yarısı Sofula ile annesine ve üst katımda oturan yaşlı Musevi zata aitti.

Velhasıl Burgaz'da köken, din, dil hiç sorun olmadı. Madam Anastasia hariç, aralarında dahi Türkçe konuşmaya özen gösterdiler.. Müslümanlarla diğer dinler mensuplarının aynı çatı altında sorunsuz yaşayabilecekleri kendiliğinden ortaya çıkmış oldu. İkinci yazın son günlerinde, yaşlı Musevi komşu bir gün kahve içmeye geldi ve, "biz size çok alıştık, senin hep aramızda olman için bu daireyi sana satmak istiyoruz, önümüzdeki yaz dörtte bir bedeli bana, bir sonraki sene Sofula'ya öde, kalacak yarı bedeli ben zamana yayarım, Yunanistan'daki gâvur (aynen) sözümüzden çıkmaz" dedi. İki sene önce Levent'teki daireyi almıştım, resmi ve gayri resmi borçlarım vardı, yazlık kirasını güçlükle temin ediyordum. Kendisine detaylı olarak anlatıp teşekkür ettim ve öpüşüp, yaşlı gözlerle ayrıldık.

Gazze'de hepimizi üzen, dehşete düşüren olaylar sırasında, Musevi vatandaşlarımız için söylenenler beni çok üzdü ve bana Burgaz günlerimi anımsattı. Biz Musevi, Ermeni, Rum hepsi ile sorunsuz ve kardeş gibi yaşamıştık da...

HAMİŞ: Geçen ayki yazımda bahsi geçen REBUL Eczanesi'nin tahliye ettiği dükkân kiralık, aylık kirası **110 bin , - dolar** fırsattır, birleşip tutsak mı?..



MEHMET MURATOĞLU
mehmet@etkinyonetim.com

BES satışı üzerine...

DEVLETİN %25'lik ek katkı payı ödemesiyle destek verdiği Bireysel Emeklilik Sistemi'ne katılımlardaki artış oranı, beklenildiği kadar yüksek mi? Kanunun yeni şekliyle birlikte uygulanmaya başlanan 19 aylık performansı, kanunun eski uygulamadaki performansıyla karşılaştırdığımızda karşımıza çıkan artış oranı: %136. Bu artış yeterli midir? Yoksa birden fazla değişkenin etkilediği katılımcı sayısındaki artış daha fazla olabilir miydi?...

Devlet katkısının uygulandığı tarih olan, 01 Ocak 2013 tarihinden, 31 Temmuz 2014 tarihine kadar geçen sürede; 1.574.453 katılımcı sisteme dahil olmuş bulunmaktadır. Bu sayı, 31 Mayıs 2011'den 01 Ocak 2013 tarihine kadar ise; 666.015'tir. Artış oranı, %136'dır.Bu rakamlara anlam yükleyebilmek amacıyla, sistemin tanımında ve tanımın içinde yer alan detaylar üzerinde değerlendirme yapmakta yarar var. BES'in tanımını kanunda yer alan şekliyle bir kez daha hatırlayalım. Bireysel Emeklilik Tasarruf ve Yatırım Sistemi Kanunu'nda, sistemin kuruluş amacı, "kamu sosyal güvenlik sisteminin tamamlayıcısı olarak, bireylerin emekliliğe yönelik tasarruflarının yatırıma yönlendirilmesi ile emeklilik döneminde ek bir gelir sağlanarak refah düzeylerinin yükseltilmesi, ekonomiye uzun vadeli kaynak yaratarak istihdamın artırılması ve ekonomik kalkınmaya katkıda bulunulmasını teminen, gönüllü katılıma dayalı ve belirlenmiş katkı esasına göre oluşturulan Bireysel Emeklilik Sistemi'nin düzenlenmesi ve denetlenmesi" olarak açıklanmıştır. Kanun amacından da anlaşıldığı üzere, sisteme katılımları etkileyecek 6 boyut var. Bunlar;

- Kamu SGK'ya bağlı aktif çalışan ve pasif (aylık alan) sigortalı sayısı,
- Tasarrufun özendirilmesi ve yatırıma yönlendirilmesi,
- Emeklilik dönemi için ek gelir desteği,
- Ülke ekonomisinde iç borçlanma kolaylığı için uzun vadeli kaynak yaratılması,
- İstihdam artışıyla yeni mesleki uzmanlık alanlarının yaratılması,
- Ülkenin ekonomik kalkınmasına destek verilmesi.

Bu boyutlar içinden birkaçını ele alalım. Öncelikle, kamu SGK'ya bağlı çalışan ve BES için potansiyel olacağı varsayılabilecek aktif sigortalı sayısı: 18.352.859 kişi bulunmaktadır. Pasif olarak aylık alanların sayısı ise, 9.635.709 kişidir. (Kaynak: SGK, 2012 yılı istatistikleri). Bu kişilerin, emeklilik döneminde kendilerine bağımlı hane halkı ile yaşamlarını sürdürme zorunluluğunun olduğunu düşündüğümüzde ikinci bir ek gelir elde etme gerekliliği ortaya çıkmaktadır. Bu nedenle serbest çalışan sayısıyla birlikte çalışan sayısının gerçek potansiyelini dikkate aldığımızda, şu ana kadar 4.760.000 katılımcının dışında çok daha büyük katılımcıya ulaşılabileceği ve sistemin artış hızının daha fazla olması gerektiği görülmektedir.

Bunun yanı sıra, tasarrufa teşvik edici boyutunu dikkate aldığımızda, aşağıdaki tablodan da görüleceği üzere, hane halkının ana harcama grupları üzerinden ne kadar tasarruf edebileceği sorgulanmalıdır. Bu harcama gruplarının potansiyel katılımcı üzerindeki analizleri dikkatlice değerlendirilerek, stratejik pazarlama ve satış kararları alınabilir ve katılımcıların sisteme daha fazla katılması özendirilebilinir.

Ana harcama gruplarına göre Tüketici Fiyat Endeksi ve değişim oranları (2003-100), Temmuz 2014

Ana harcama gruplarına	Harcama grubu ağırlıkları	Bir önceki aya göre değişim oranı (%)	Bir önceki yılın aralık ayına göre değişim oranı (%)	Bir önceki yılın aynı ayına göre değişim oranı (%)	Oniki aylık ortalamalara göre değişim oranı (%)	Endeks
Türkiye	100,00	0,45	6,18	9,32	8,35	243,17
Gıda ve alkolsüz içecekler	24,45	0,30	8,26	12,56	11,11	261,82
Giyim ve ayakkabı	7,17	-3,28	6,05	10,11	7,02	171,18
Konut	16,41	0,56	2,60	5,41	5,27	276,55
Ev eşyası	7,52	0,24	6,03	9,29	6,95	190,99
Sağlık	2,44	0,30	6,86	9,32	6,12	146,13
Ulaştırma	15,54	0,71	5,95	10,29	10,93	239,85
Haberleşme	4,70	1,90	1,86	1,32	1,83	124,69
Eğlence ve kültür	3,36	2,97	6,36	8.79	5,86	175,34
Eğitim	2,26	0,59	4,82	9,05	9,55	243,97
Lokanta ve oteller	6.58	1,05	8,61	13,74	11,22	335,34
Çeşitli mal ve hizmetler	4,28	0,63	6,66	8,77	4,76	275,35

Kaynak:Türkiye İstatistik Kurumu, Ağustos, 2014 ayı Haber Bülteni

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



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

Passiflora 'Çarkıfelek'

Uykusuzluk, âdet görme ve menopoz dönemindeki ruhsal sıkıntı ve gerginlik gibi şikâyetleri olan kişiler, sentetiklerden önce passifloraya kullanabilirler! Eczacınıza mutlaka danışınız!

Passiflora türleri sarılıcı ve tırmanıcı bitkilerdir. Vatanı Kuzey Amerika. Dünyaya buradan yayılmış. Ülkemizde, değişik türleri süs için Marmara, Ege ve Akdeniz Bölgelerinde bahçelerde yetişiyor. Güzel ve büyük çiçeklerinden dolayı Türkçe adı "çarkıfelek". İşte bu türlerden bilimsel adı Passiflora incarnata olanı eczacılıkta kullanılıyor.

HANGİ KISIMLARI KULLANILIYOR?

Passiflora incarnata ' nın çiçek ve meyvelerini de taşıyabilen yapraklı toprak üstü kısımları toplanır, kesilir ve kurutulur. Bu kısımlar ya doğrudan veya bu kısımların;

- Alkolle ekstre edilmesiyle elde edilen çözeltileri,
- Değişik organik çözücülerle ekstre edilmesi sonucu elde edilen çözeltilerin kuruluğa kadar uçurulması ile elde edilen kuru ekstre(özüt)leri değişik bitkisel ürünlerin hazırlanmasında kullanılmaktadır.

KULLANILIŞ

Çok eskiden beri gerginlik, rahatsızlık hissi, uykuya dalmada güçlüğü giderici olarak kullanılmaktadır.

- Avrupa İlaç Kurumu (AİK) passifloraya "Geleneksel Bitkisel Tıbbi Ürün" olarak kabul etmiş ve kullanım amacını şu ifadelerle vermektedir: "Stresin hafif belirtilerine ve uyku düzenini sağlamaya yardımcı olma"
- T.C. Sağlık Bakanlığı passiflora preparatlarının prospektüslerinde "huzursuzluk, endişe, adet görme ve menopoz dönemindeki ruhsal sıkıntı ve gerginlikte, uykusuzluk gibi şikâyetlerin giderilmesinde destekleyici olarak kullanılır" ifadesi ile satışa sunulmasını kabul etmiştir.



Passiflora ya tek başına veya valeriyan, melisa, şerbetçi otu ile karışımları halinde çay, eliksir, şurup, tablet gibi ilaç formları halinde kullanılmaktadır.

KULLANIM MİKTARI

Çay - 1-2 g bitki kısmı üzerine 150 ml kaynar su ilâve edilip, 10 dakika beklendikten sonra elde edilen çayın, günde 1-4 defa içilmesi tavsiye edilmektedir.

AİK, henüz çalışmalar yeterli olmadığı için, 12 yaş altı için kullanılmasını tavsiye etmez. Sıvı ekstrakt, şurup ve tablet gibi ürünlerde, ürünün prospektüsünde verilen miktarlarda kullanılmalıdır.

ÖNEMLİ HUSUSLAR:

- Kullanım için süre kısıtlaması yoktur.
- Yüksek dozda kullanıldığında herhangi bir zararlı etki bildirilmemiştir.
- Fare ve sıçanlarda yapılan değişik zehirlilik deneylerinde, zararlı etki bulunmamış.
- Diğer ilaçlarla etkileşimi hakkında herhangi bir bildirim yok.

KLİNİK ÇALIŞMALAR

Eski bir ilaç olmasına rağmen klinik çalışmalar yani insanda yapılan kullanım deneyleri az.

BU DENEYLER:

- Etkisinin zaman içinde ortaya çıktığını göstermekte.
- Menopoz (Âdetten kesilme) ve adet döneminde kişiyi rahatsız eden belirtileri hafifletmede kullanılabileceğini göstermekte.
- Hiperaktif ve dikkat eksikliği olan çocuklarda, belirtilerdeki düzelmelerin bu rahatsızlık için kullanılan sentetik ilaçlarla aynı olduğu tespit edilmiş. Bu ilk çalışma ama dikkat eksikliği olan ve hiperaktif çocuklarda passifloranın kullanılabileceği ümidini vermesi için önemli.

LEJYONER HASTALIĞI
Klimanız ölüm saçıyor olabilir

Evde, ofiste, otomobilde ve kamuya açık birçok alanda kullanılan klimalar, sunduğu konforun yanı sıra lejyoner hastalığı gibi ölümcül tehditleri de beraberinde taşıyor.

Merkezi sistem klimalar ile hava kanalları boyunca, üfleme ağızlarındaki filtrelerde ve suyun açıkta soğutulduğu bölgelerde nemlenme ve açık ortama maruz kalınma gibi sebeplerle bakteri, küf vs. gibi istenmeyen ajanların ortama taşınması muhtemeldir. Plazma filtrasyon sistemine sahip klimalarda, yüksek gerilim yardımıyla sigara, kötü koku, bazı bakteriler gibi istenmeyen ajanları parçalayarak havanın temizlenmesi sağlanmaktadır. Bireysel klimalar, ortam havasını soğutmak üzere emerlerken havanın içindeki nemi de alarak dışarı tahliye ederler. Fazla nem alınması bazı rahatsızlıkları tetikleyebilir.

SAĞLIKLI OLAN BURUN SOLUNUMU

Sağlık için ideal olan burun solunumu yerine ağız solunumu yapmak çeşitli boğaz ve alt solunum yolu problemlerine yol açabilir. Kronik sinüzitli hastalarda da benzer mekanizmalarla belirtilerde artma görülebilir. Klima havasına direkt maruz kalan kişilerde; yüz felci, kas tutulması ve ağrılar oluşabilir.

KLİMA ATEŞİ

Hastalık, mikroplarla kirlenmiş klima veya nemlendirme sistemlerine maruz kalındıktan birkaç saat sonra başlar. Belirtilerin ortaya çıkması 12 saati de bulabilir. Şikayetler genellikle hafta başında veya tatil dönüş günlerinde görülür.



LEJYONER HASTALIĞI

Hastalığa neden olan, Legionella Pneumophilia denen bir bakteridir. Bu bakteri, klimaların filtre sistemlerinde, uygun nem ve ısıda kolonize olmakta ve buradan ortam havasına dağılmaktadır.



İnme riskini artıran faktörlerin başında kalpte en sık görülen ritim bozuklukları arasında yer alan "atriyal fibrilasyon" geliyor.

KALPTE RİTİM BOZUKLUĞU

İnme, dünya genelinde ilk sırada, Türkiye'de ise üçüncü sakatlık nedeni olarak karşımıza çıkıyor. Kalp hastalıklarından sonra ikinci ölüm nedeni olarak gösterilen inme, yaş ilerledikçe özellikle 60-65 yaşlarından sonra daha sık görülüyor. Atriyal fibrilasyon (AF) yani anormal kalp ritmi ya da aritmi altta kalp kapak hastalıkları gibi başka bir kalp hastalığı yatmasa bile inme riskini 4-5 kat artırmaktadır. Tüm inmelerin yaklaşık üçte birinin aritmiye bağlı geliştiği görülmektedir. Ayrıca aritmiye bağlı inme daha ağır bir seyir göstermekte ve daha ölümcül olmaktadır. Aritmide yaş ile birlikte inme sıklığı artış göstermektedir. Yaş dışında birçok etken aritmi ile birlikte inme geçirme riskini yükseltir. Örneğin aritmi ile birlikte diyabet, hipertansiyon, kalp yetmezliği, daha önceden inme, geçici iskemik atak veya başka bir damar hastalığı geçirmiş olma öyküsü, kadın cinsiyet gibi durumlar bu riski artıran en önemli risk faktörleridir. "Paroksismal" yani aralıklı aritmili hastalarda inme riski ile kalıcı aritmisi olan hastalardaki inme riski ile benzerdir. Koruyucu tedavi açısından her iki durum arasında hiçbir fark yoktur.

HANGİ KISIMLARI KULLANILIYOR?

Aritmiye bağlı inmelerin önlenmesinde günümüzdeki en etkin yaklaşım oral antikoagülan (OAK) yani kan sulandırıcı ilaç kullanımıdır. Günümüzde koruyucu tedavi gereksinimi olan hastaları bulup seçme yerine gerçekten düşük riskli olup tedavi gerektirmeyen hastaları bulmak yaklaşım olarak ön plana geçmiştir. Buna göre 65 yaşın altında, yalnızca aritmisi olan yani başka risk faktörü olmayan hastalarda tedaviye gerek kalmamaktadır. Pratik olarak diğer tüm hastalarda OAK tedavisine başvurmak gerekmektedir.

ASPİRİN YETERLİ Mİ?

Günümüzde aritmide aspirin ile etkili inme korumasına dair kanıtlar zayıftır. Tek başına kullanıldığında sanki aspirin daha az kanama riski taşır gibi yanlış bir kanı vardır. Ancak aspirinin özellikle yaşlı hastalarımızda neredeyse oral antikoagülanlara benzer bir kafa içi kanama riski taşıyabildiği unutulmamalıdır. Bu nedenle aspirin aritmiye bağlı inme korumasında yalnızca kan sulandırıcı ilaçların kullanımını reddeden hastalarla sınırlı tutulmalıdır.

İLAÇLARIN RİSKİ VAR MI?

İlaçlı koruma kararı verilirken kan sulandırıcı ilaç tedavisinin yüksek ölüm ve kısıtlılık riski nedeniyle en korkulan komplikasyonu olan beyin kanamasını da içeren ağır kanama riski, inme tehlikesine karşı göz önünde bulundurulmalıdır. Kontrol altında olmayan hipertansiyon, anormal böbrek/karaciğer fonksiyonu, kanama öyküsü veya eğilimi, eş zamanlı ilaç/alkol kullanımı bu risklere örnek olarak verilebilir. Amaç koruyucu ilacı verebilmek için değiştirilebilir kanama risklerini ortadan kaldırmaya çabalamaktır. Kan sulandırıcı ilaç tedavisinin yararlarının potansiyel zararlarından fazla olduğu göz önünde bulundurulmalıdır. Tedaviye karar verirken hekim ve hasta için önemli olan davranış, kanama riskinden korkulmasından çok inmeden korunmak olmalıdır.



"Gece uyuyabilmek için gündüz çok yorulmalıyım" ve "Gece uyuyamadığım zaman uyuyana kadar yatakta kalmalıyım" gibi cümleler kuruyorsanız uyku konusunda hayatınızda yanlış giden bir şeyler vardır.

Uyku sağlığı hakkında doğru sanılan yanlışlar

Bu efsaneler uykunuzu kaçırmasın

Uykusuz kaldığımızda sandığımızdan çok daha fazla ve önemli sorunlarla karşı karşıya kalabiliyoruz. Acıbadem Atakent Hastanesi Nöroloji Uzmanı Prof. Dr. Murat Aksu, uyku ile ilgili toplumda 'doğru' bilinen 'yanlışları' anlattı.

YANLIŞ: Sekiz saatlik bir uyku ertesi güne hazır olmam için yeterli.

DOĞRUSU: Uykunun dinlendirici olmasını belirleyen iki faktör, süresi ve kalitesidir. Dolayısıyla sadece uykunun süresinin yeterli olması, bu uykunun sizin için iyi ve yeterli olduğu anlamına gelmez.

YANLIŞ: Kaliteli uyku deliksiz uykudur.

DOĞRUSU: Uykunun kalitesini ancak sabah uyandığımızda anlarız. Kaliteli uykudan kastımız her uyku döneminin yeterli süre ve oranda yaşandığı uykudur.

YANLIŞ: Gece iyi uyumak için gündüz çok yorulmalıyım.

DOĞRUSU: Yatağa fiziksel olarak ne kadar yorgun girerseniz, uykuya dalmanız da o kadar zorlaşır.

YANLIŞ: Gece uyuyamadığım zaman uyuyana kadar yatakta kalmalıyım.

DOĞRUSU: Gece uyuyamadığınızda ve uykuya dalmakta zorluk çektiğinizde, yataktan kalkmak ve başka bir odada 30 dakika kadar başka bir şeyle ilgilenmek, en iyi çözüm.



FAZIL KARAMAN
f.karaman@fkymm.com

Damga vergisi ile ilgili bazı hatırlatmalar

İÇİNDEKİLERİ belli para tutarı üzerinden binde 9.48 oranında vergilendirilen sözleşmeler, taahhütnameler, kefalet, teminat ve rehin senetleri (kira sözleşmelerinde vergi oranı binde 1.89) firmalara damga vergisi açısından ciddi sayılabilecek yük getirebilmektedir. Öte yandan, vergisi ödenmemiş ya da eksik ödenmiş olan kağıtlar nedeniyle mükellefler vergi incelemelerinde cezalı tarhiyata muhatap olabilmektedir. Yazımızda, damga vergisi açısından uygulamada faydalı olabilecek bazı hususları hatırlatmak istiyoruz.

Kağıtta yer alan belli para tutarı hesaplanırken, KDV bu tutara dahil edilmeyecektir. KDV dahil olarak işlem bedeli belirtilmişse, damga vergisi matrahı KDV düşülerek bulunacaktır.

Yabancı paraların liraya çevrilmesinde Merkez Bankası'nca belirlenen döviz satış kurları esas alınacaktır.

Birden fazla nüsha düzenlenen belli parayı içeren kağıtların her nüshası aynı miktar ve oran üzerinden ayrı ayrı vergilendirilmektedir. Buna karşılık suretler yalnızca resmi dairelere ibraz edildiklerinde vergilenmekte onda da sadece maktu vergiye tabi tutulmaktadır (2014 için 0.60 lira) Örneğin; bir sözleşmenin fotokopi ile çoğaltılmış örneğinin aslına uygun olduğunu gösteren şerh ile onaylayanın imzası veya kaşesini taşıması halinde bu çoğaltılmış örnek suret olarak görülecektir. Ancak, bu örnek sözleşme taraflarca ayrıca imzalanırsa nüsha haline gelecektir.

Türkiye'de düzenlenen kağıtlarda (yurtdışında ya da yabancı elçilik ve konsolosluklarda düzenlenenler hariç) damga vergisinde vergiyi doğuran olay kağıdın düzenlenerek imzalanması ile meydana gelmektedir. Bu açıdan bakıldığında, söz konusu tarih itibarıyla kağıtta belli para yeralmıyorsa veya hesaplanamıyorsa nispi damga vergisi ödenmez. Tutarın sonradan belli olması damga vergisi hesaplanmasını gerektirmemekle birlikte bu yönde kağıt üzerine bir şerh konulursa damga vergisi doğacaktır. Ancak, borç verme gibi bazı işlemlerle ilgili kağıtlarda belli para gösterilmesi mecburi tutulmuştur. (Damga Vergisi Kanunu Madde: 11)

Sigorta ve emeklilik şirketleri ve emeklilik yatırım fonlarının her türlü işlemlerinde düzenlenen ve damga vergisi bunlarca ödenmesi gereken kağıtlar damga vergisinden istisna edilmiştir. Ancak bu durum, kağıdın diğer tarafınca vergisinin ödenmemesi ya da eksik ödenmesi halinde sigorta ve emeklilik şirketinin bu vergiden müteselsil sorumlu tutulmasını engellememektedir. (Damga Vergisi Kanunu Madde: 24) Sigorta sözleşmeleri ise her şartta bu verginin dışındadır.

Bir kağıtta birbirinden tamamen ayrı birden fazla akit ve işlem bulunduğu takdirde bunların her birinden ayrı ayrı vergi alınmakta, buna karşılık kağıttaki akit ve işlemler birbirine bağlı ve bir asıldan doğma oldukları takdirde damga vergisi, en yüksek vergi alınmasını gerektiren akit veya işlem üzerinden alınmaktadır. Kağıtlardaki, depozito, kefalet, teminat, garantörlük, cezai şart gibi işlemlere bu açıdan dikkat edilmelidir. (İpotek işlemi ise özellik arz ediyor.)

Belli süreyi ihtiva eden sözleşmelerin (örneğin kira sözleşmeleri) süre sonunda kendiliğinden uzaması halinde sözleşmeye bu yönde bir şerh verilmediği ya da bu yönde ayrıca bir kağıt düzenlenmediği takdirde kendiliğinden uzamaya bağlı olarak damga vergisi ödenmesi gerekmeyecektir.

Sürekli damga vergisi mükellefiyeti bulunanlar ile diğer kişiler arasında düzenlenen kağıtların damga vergisinin tamamını sürekli mükellefiyeti olanlar ödeyecektir. Anonim şirketlerde sürekli mükellefiyet zorunlu iken diğer şirketlerde, bilanço usulüne tabi olan gerçek kişilerde, serbest meslek erbabında ihtiyaridir. Damga vergisini ödeyen tarafın diğer tarafa isabet eden vergiyi ona bir fatura ile yansıtması halinde bu yansıtma işleminde KDV ve BSMV olmaması gerektiği kanaatindeyiz.

NOT: Yazımıza dayanak olarak kanun maddeleri, genel tebliğler, sirküler ve özelgeler esas alınmış, kişisel görüşümüz de eklenmiştir.



TİMUÇİN ALPAY
timucinalpay@gmail.com

17 Ağustos 1999 büyük Marmara depremini unutmayacağız

SİGORTACI Gazetesi'nin bu ayki yazısını yazmak için bilgisayarımın başına oturduğumda ekranın sağ alt köşesinde 17 Ağustos tarihini gördüm. Biliyorsunuz tüm yazılı ve görsel medyada günlerce ağustos ayında yaşanacak yıldız yağmurlarından söz edildi. Oysa her ağustos ayında benim için yıldız yağmurundan çok iki şey önem taşıyordu. Birincisi 24 Ağustos 1998 tarihinde yüreğimdeki vurgun ikincisi ise 17 Ağustos 1999 tarihindeki Marmara depremi...

On dördüncü yılını dolduran büyük Marmara depreminde tüm insanlarımız ile birlikte yaşadıklarımız hâlâ o kadar canlı ki aklımda olan sigortacılığa ilişkin teknik konuları tasarlayıp yazma düşüncesinden vazgeçip o dramatik anları dile getiren 20.08.1999 tarihli yazımı kısmen değiştirerek buradan tekrar sizlerle paylaşmak istedim.

EVET GERÇEKTEN UNUTMAMALIYIZ

Depremin üçüncü günü akşama doğru Adapazarı'nın tam merkezinde bulunan Çark Caddesi'ne girdiğimizde tüylerimin diken diken olduğunu hissettim. Burası bir korku filminin seti mi, Dante'nin İlahi Komedya'sında betimlediği cehennem mi, yoksa bize soyut olarak anlatılan ve bir türlü kavrayamadığımız kıyametin somut göstergesi mi? Gördüğüm korkunç manzaralara inanmak istemiyordum. Bir de o cehennemi saniye saniye yaşayan insanları düşününce yüreğimdeki gökyüzü karanlık bir evrenin sonsuzluğunda kayıp gitmeye başlamıştı.

Bu cehennemi ortamda tüm karamsarlığımıza ve üzüntümüze karşın görevimizi yapmak zorundaydık. Ancak bunu nasıl yapacaktık? Ekspertizini yaptığımız her enkazın başında göz yaşlarımızı tutamıyorduk. Bir ara eksper arkadaşım yıkıntılar arasında duran bez bir oyuncak bebeği göstererek gözyaşları arasında kısık bir sesle "Ben 1967 Adapazarı depremini de çok iyi anımsıyorum. Hatta genç bir mimar olarak o dönemde yine buralarda geçici olarak kamu görevi yapmıştım, depremi yaşayan insanlar bu kadar acıyı ve olup biteni unutur mu acaba?" diyerek başka bir yıkıntıya doğru yöneldi. Biraz olsun üzüntüsünü hafifletmek için ona Jacues Brel'in dizelerini aktardım.

" On oublie rien / On oublie rien du tout / On s'habitue / C'est tout... "

Hiçbir şey unutulmaz / Ama hiçbir şey / Sadece alışılır / Hepsi bu...

***

Nükleer savaşı başlatarak Hiroşima ve Nagazaki'yi yok eden ilk atom bombasının yarattığı "kıyamet" hakkında birçok kitap okumuş, onlarca televizyon belgeseli izlemiştim. Çark Caddesi'ni görür görmez karşımdaki yıkıntılar kayboldu ve gözlerimin önüne birdenbire Hiroşima geldi. Tesadüfe bakın ki insanlar Hiroşima'ya nükleer kıyameti 6 Ağustos'ta yaşatırken, Marmara Bölgesi de aynı ay içinde ve 11 gün sonra doğasal kıyameti yaşamıştı.

Doğanın en küçük parçacığı olan atomu "Pandora'nın kutusuna" hapis ederek kutunun içindeki savaş cinini istediği anda istediği yerde kullanan insanoğlu, deprem denilen gücün karşısında ne kadar çaresiz ve korumasız bir durumdaymış. Ne yazık ki bu çaresizlik büyük ölçüde yine insan oğlunun kendi elleri ile yarattığı yağma kültüründen kaynaklanıyor.

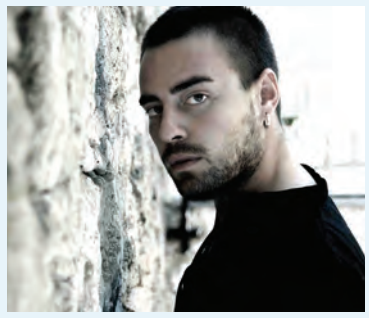




5 EYLÜL

TARKAN ZAMANI

Lise hayatında müzik eğitimine başlayan Tarkan, ilerleyen yıllarda bir plak şirketiyle anlaşarak ilk albümü için çalışmalara başladı. Tarkan, 1992'nin son aylarında ilk stüdyo albümü olan Yine Sensiz'i, piyasaya sürdü ve albümdeki "Kıl Oldum" şarkısıyla çıkış yaptı. Universal Music Group ile anlaşma imzalayan Tarkan, 1999'da piyasaya sürdüğü toplama albümü ile çeşitli ülkelerden platin ve altın sertifikalar kazandı. Metamorfoz albümdeki şarkı sözleri, Türk Dil Kurumu tarafından takdir gördü. Müzikal projelerinin yanı sıra çeşitli sosyal sorumluluk projelerinde de yer alan Tarkan, Türk basını tarafından Megastar, dünya basını tarafından Popun Prensi ve Boğaz'ın Prensi olarak anılıyor. 5 Eylül'de Harbiye Cemil Topuzlu Açıkhava Tiyatrosu'nda sahne alacak olan Tarkan, bu yıl da sevenlerine unutulmaz anlar yaşatacak.



6 EYLÜL

İZMİR POP MÜZİĞE DOYACAK

Bugüne kadar 5 müzik ödülüne layık görülen Türk pop müziğinin başarılı erkek vokallerinden Murat Dalkılıç, 6 Eylül'de İzmir Ooze Venue'de sevenleriyle buluşacak.



12 EYLÜL

AŞIKLAR JOLLY JOKER'DE BULUŞACAK

Kendi müziğini üretmeye 1988 yılında kurduğu Tını grubuyla başlayan başarılı yorumcu Feridun Düzağaç, 12 Eylül'de Jolly Joker İstanbul'da dinleyicileriyle buluşacak.



13 EYLÜL

ROMANTİK BİR EYLÜL AKŞAMI

Tanrım Dert Vermesin isimli çıkış şarkısı ve keyifli sahne performansıyla Gökhan Tepe, 13 Eylül akşamı Jolly Joker Ankara Sahnesi'nde olacak.



13 EYLÜL

MİNİK SERÇE AÇIKHAVADA

Türk pop müziğinde "Minik Serçe" olarak tanımlanan Sezen Aksu, yaz konserlerine Bursa Kültür Park Açıkhava Tiyatrosu'nda devam ediyor.



18 EYLÜL

ARKADAŞIM HOŞGELDİN

10'uncu sezona başlayan Komedi Dükkanı, Tolga Çevik Arkadaşım Hoşgeldin gösterisiyle 18 Eylül'de Harbiye Cemil Topuzlu Açıkhava Sahnesi'nde sizlerle buluşuyor.



19 EYLÜL

LEMAN SAM İLE YAŞAR BULUŞUYOR

Leman Sam ile Yaşar 19 Eylül'de Jolly Joker Ankara'da bir araya geliyor. Sevilen şarkıları seslendirecek olan ikili dinleyicilerine güzel bir akşam yaşatacaklar.



21 EYLÜL

"GÜLDÜR GÜLDÜR"EBİLDİĞİN KADAR

Günlük hayatın sıradan konularına farklı bir bakış açısıyla yaklaşan Güldür Güldür Show, sevenleriyle 21 Eylül'de Harbiye Cemil Topuzlu Sahnesi'nde buluşacak.



23 EYLÜL

BALKAN ESİNTİSİ

Balkan şarkılarının sevilen yorumcusu Suzan Kardeş, 23 Eylül Salı günü vereceği konserde Beyoğlu Hayal Kahvesi'nde sevenleriyle buluşmaya hazırlanıyor.



26 EYLÜL

EĞLENCE DOLU BİR AKŞAMA HAZIR OLUN!

Seyircisi ile ilk kez tamamı şarkılardan oluşan bir program ile buluşacak olan Ata Demirer 26 Eylül'de Harbiye Cemil Topuzlu Açıkhava Sahnesi'nde olacak.



27 EYLÜL

'KEL ALAKA' HIZ KESMİYOR

Atalay Demirci, yeni gösterisi 'Kel Alaka' ile 80 gösteride seyirciyle buluştu. Demirci bu kez de 27 Eylül'de Ankara MEB Şura Salonu'nda izleyicisiyle buluşuyor.

27 EYLÜL

ANKARA'DA KARADENİZ RÜZGÂRI



Karadeniz müziğini evrensel müzik formlarıyla buluşturarak özgün bir yapıyla şekillendiren Volkan Konak, sanat ve müzik hayatına 1987 yılında Maçka yöresinde yaptığı derleme çalışmalarını topladığı "Suların Horon Yeri" adlı müzik albümüyle başladı. Daha sonraları beste çalışmalarına başlayan Konak, bugüne kadar toplam 10 albüm yayınladı. Beste müziğinin içerisine etnik motifleri katarak örneği olmayan kendine özgü bir tarz yaratmış olan Konak, 2006 yılında çıkardığı Mora albümü ile altın plak ödülüne layık görüldü. Samimi ve cana yakın tavırlarıyla izleyenlerin dikkatini çeken Volkan Konak, usta yorumu, kendine has üslubu ve hikayeleriyle izleyicilere tadına doyum olmayacak bir gece yaşatmaya hazırlanıyor. Konak, türküden şiire kadar çok geniş bir yelpazede yepyeni repertuvarıyla sevenleriyle buluşacak. Kuzey'in oğlu olarak tanımlanan Volkan Konak, 27 Eylül'de Jolly Joker Ankara'da en sevilen şarkılarını seslendirecek.

FARUK ÖMRÜUZAK
fomruuzak@yahoo.co.uk



Aşağı Bodrum Yukarı Bodrum

DÖNDÜK sonunda Bodrum'dan.

Hani şezlongların 150 liraya kiralandığı; karpuzun diliminin 25, lahmacunun 40 liraya satıldığı; beş kişilik İngiliz ailesinin beş balık, beş bira için 1850 lira ödeyip kalan tatillerini tavuk dönerle geçirmek zorunda kalıp Suriyeli mültecilere döndükleri Bodrum'dan.

Verdiğim örnekler Bodrum yarımadasını kuzey yakasına ait, hani her gün gazetelerde meşhurların haberlerini okuduğumuz tarafa. Güney yakasında ise durum bu kadar vahim değil. Bana göre arada dağlar kadar fark var. Amerikalıların kuzeyliler güneyliler ayrımı sanki burada da var. Sanki Aşağı Karolayna - Yukarı Karolayna.

Bizden örnek ise Aşağı Ayrancı - Yukarı Ayrancı. Başka bir benzetme de eski bir televizyon dizisinden: Aşağıdakiler Yukarıdakiler...

Biz güney yakasında konuşlananlar yani aşağıdakiler, yukarıdakiler kadar esnafa yakalanmadık. Kuzeyin esnafının tümü kör; yakaladıklarını öpüyorlar. Aşağıdakiler ise o kadar değil, siz yakalanmadıkça öpülmüyorsunuz, sadece yanağınızdan makas almakla geçiştiriyorlar.

Neyse uzatmayalım, biz sadece makas vermekle geçiştirdik ve sonunda döndük, ama Sezen Aksu'nun söylediği gibi aklımız Ege'de kaldı.

Cigaramı sardım karşı sahile
yaktım ucuna acıları
ağları attım anılar doldu
ağlar hasretimin kıyıları
yareme tuz diye yakamoz bastım

Tek şahidim aydı
aman aman
bir elimde defne
bir elimde sevdan
kalbim Ege'de kaldı
kadehimi vurdum karşı yakaya
efeler kalktı şerefe
sevgimi attım dostlar coştu
bir ağıt yaktı kadere
yareme tuz diye yakamoz bastım

Aman efendim
ayrılık ölümden beter
canım efendim
yeter bu hasretlik yeter
aman efendim
bana bir merhaba gönder
Canım efendim.

Evet efendim yaremizi tuz diye yakamoz basıp kalktık geldik.

Geldik gelmesine ama üzücü bir haberle sarsıldık.

Mesleğimizin emektarlarından sevgili Fadıl Güvenç Ağabeyimizi kaybetmenin derin üzüntüsü içindeyiz. Yazıyı kısa kesip biraz sonra uğurlama törenine katılacağım.

Sevgili Fadıl Ağabeyi rahmetle anıyorum. Yolu açık, mekanı cennet olsun. Ailesine ve dostlarına sabırlar diliyorum.

İşte hayat böyle; bir tarafta aşağıdakiler, bir tarafta yukarıdakiler. Bodrum'un detaylarını fırsat buldukça yazarım.

Kim aşağıda, kim yukarıda bilen yok...



ALİ ERÜL
alierul@gmail.com

Balkon

2 türlü "balkon" var bildiğim; biri binaların dış cephelerinde yola ya da bahçeye bakan eklentiler, diğeri de performans sanatlarının sergilendiği kapalı salonlarda sahneyi yukarıdan gören özel bölümler.

TEM üzerindeki bir yapıda şöyle bir pankart var boydan boya "Balkonda yerinizi alın"...

Müteahhit TEM'i "sahne" olarak görüyor olacak ki medarı iftiharına da "balkon" diyor. Oysa o binayı şöyle 90 derece çevirse kat sahipleri biraz yeşillik görecek, bir 90 daha döndürse hem yeşil hem de üst katlarda yeşile ek olarak biraz mavi de olacak yaşamlarda.

Evler insanların garları. Gün boyu oradan oraya koşuşturan yorgun vagonlar akşamın bir vakti peronlarına atıyorlar kendilerini, sonraki sabahki depara kadar. Çoğu saatlerce süren yolculuklardan sonra varıyorlar evlerine ve eminim ki TEM sahnesinin hemen üstünde değil de 500 metre içeride olsalar yaşamları çok daha zorlaşmayacak.

Mesela büyük şirketler, görünmek isteyen firmalar, finans kurumları, hatta belki alışveriş merkezleri olabilir ana arterlerin yakınlarında; ama evler değil, okullar değil, hastaneler değil çünkü kentlerin sindirim sistemlerinde yer yok huzur ve sessizlik açı yapılara.

Dayatılıyor hormonlu değerler, insanlar görmek istediklerine değil bakmaları istenilen şeylere döndürülüyorlar. Dikine çıkmak, üstünden bakmak, önüne geçmek yarışı var her yerde. Baskın unsur da görünmek ve görülmek. Dikkat edin iş hayatında ya da sosyal ortamlarda bu görünme/görülme durumu isteyerek yapmak ve keyif almanın önüne geçmiş durumda. Pazar araştırmaları, müşteri ilişkileri yönetimi, ürün geliştirme filan aslında çoğunlukla gidilmesi planlanan yöne doğru ya da sadece diğerleri böyle yaptığı için onları izlemek yolu ile yapılan işler. İşgücü maliyeti rekabetten dolayı batmaya mı başladı, haplaştır ürün ve hizmetlerini; ana ürün/hizmetinde para mı kazanamıyorsun, hemen çoğunluğun gereksinimi olmayan ama kar marjı yüksek ek ürünler yapıştır ürün/hizmetine.

Aslında doğru ve anlamlı değerler yaratmak gerek, mevcutları anlamsızca değiştirmek, hatta bozmak yerine. Her hap kötü, her bina yanlış değil tabii ama gizli amaçları sahte önyüzlerle pazarlamak ayıp gerçekten.

PARTER*

Karadeniz kıyısında küçük bir lokanta var, bir dostumun 3 yıl önce tanıttığı. Bu yıla kadar hepi topu 2 kez gitmişken sadece bu yılın haziran – ağustos döneminde on kez gittim oraya. Geçen haftaya kadar hep balkonunda idik, balkon derken lokantanın ana mekanı. Ama o balkon sadece 1.5 metre aşağıdaki denizin ve kumsalın üzerinde olunca en çekici ve davetkar balkonlardan biri oluyor doğal olarak. Sürekli balkonda, hep sahneye yukarıdan bakarken son gidişte artık davete icabet göstermek gerek deyip kumsala kurdurduk masayı. Ayaklar kısmen kum, kısmen deniz suyu, gün hafiften batmakta, siparişler ilkokul çocuğu seviyesinde: "Bi badadüez kızartması daha Amca; bi de ketçap!" "Amca" Tuncelili ama hemşerilisi dahil olmak üzere kimseyi beğenmiyor ülkede; Amca da masanın üyesi en sonunda. Etraftaki diğer insanlar da kısmen balkon, kısmen parterde. Ama kimse kimse ile ilgilenmiyor, çocuğu ile denize giren de var, sevgilisi ile romantik yapan da, bizim gibi kalabalık gelip hoş sohbetler yapan da. Çin balonları uçuran birilerinin balonlarını lazerle mıhlıyoruz mesela, buna bile bir şey demiyor kimsecikler; gece yarısında denize girip affedersiniz üzerimdeki mayo ile evime gitmemi yadırgayan da yok. Kimse kimseyi tanımıyor ama kimse diğerine rahatsızlık vermiyor; orada yalnız olmadığınızı biliyorsunuz ama en ufak bir gerilme ya da tedirginlik yok.

Zıt durumlar için sevdiğim bir söz *"Sonunda yapayalnız kalmayı yaşamdaki en kötü şey sanırdım. Değilmiş! Yaşamdaki en kötü şey en sonunda size yapayalnız olduğunuzu hissettirecek insanlarla baş başa kalmakmış."*

Ne tesadüf ki bu sözlerin sahibi Robin Williams bizim balkondan sahneye indiğimiz o akşamın sabahında; "Yaşamlarınıza bir de buradan bakın" diyerek parterden masaların üstüne çıkarak yine şaşırttı öğrencilerini.

Görüşmek üzere...

"Tiyatro, sinemada sahnenin bulunduğu ilk kat"*



Kış Masalı

KÜNYE
Yönetmen: Akiva Goldsman
Senaryo: Akiva Goldsman
Oyuncular: Colin Farrell, Jessica Brown Findlay, Russell Crowe
Türü: Fantastik
Yapım Yılı: 2014

1916 yılının New York şehrindeyiz. İrlanda göçmeni bir ailenin oğlu olarak dünyaya gelen Peter Lake şimdilerde yetenekli bir hırsız olarak hayatını sürdürmek zorundadır. Göreve çıktığı evlerden birinde güzel ev sahibesi Beverly Penn ile karşı karşıya gelir ve o anda genç kadına aşık olur. Beverly'i bir türlü aklından çıkaramayan Peter yakın gelecekte yaşayacağı doğaüstü bir olay sonrasında kendini başka bir zaman diliminde, kim olduğunu hatırlamadığı bir hal içerisinde bulur. Akiva Goldsman'ın senaristliğini ve yönetmenliğini yaptığı filmin başrollerini Colin Farrell, Jessica Brown Findlay ve Russell Crowe paylaşırken, onlara Will Smith ve Jennifer Connelly gibi isimler eşlik ediyor.



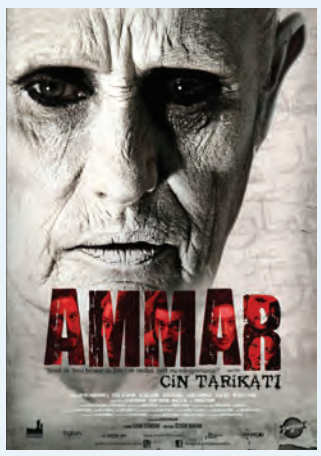
Güzel ve Çirkin

Başarılı bir tüccar, tüm varlığını denizde kaybettikten sonra altı kızını da yanına alıp daha kırsal bir yere taşınmak zorunda kalır, yolculuk bittikten sonraysa gül çaldığı gerekçesiyle 'Çirkin' tarafından cezalandırılır. Kızlarının en küçüğü olan 'Güzel', başlarına gelen felaketlerden kendini sorumlu tutar ve babasının cezasını üstlenerek kendini feda eder. Çirkin bir zamanlar krallığı olan yakışıklı bir prenstir ve kendisine yapılan bir büyü nedeniyle yıllardır Çirkin olarak yaşamaktadır. Disney'in çocuk klasikleri arasına giren Güzel ve Çirkin masalının yeni bir uyarlaması olan filmin yönetmenliğini ve senaristliğini Christophe Gans üstleniyor.



Seninle Yaşıyorum

Yakın gelecekte İngiltere'de geçen film, buradaki akrabalarının yanına bir süre yaz tatiline gelen Amerikalı genç kız Daisy'nin öyküsünü anlatıyor. Kendini bir süre dinlenmeye adayan Daisy, yakışıklı ve çekici Edmund ile yakınlaşır. En güzel günlerini yaşadığını düşünen Daisy şimdi hayatta kalma mücadelesi verecektir. Yönetmen Kevin Macdonald'ın III. Dünya Savaşı arifesinde akrabaları ile birlikte yaşamak üzere İngiltere'ye gönderilen Amerikalı bir genci anlattığı, Meg Rosoff'un ödüllü bilimkurgu romanından uyarladığı bu son filminde genç İrlandalı aktris Saoirse Ronan başrolde yer alıyor.



Ammar

Feride, sevgilisiyle beraber ev arkadaşını ve Barkın'ı da alarak hafta sonunu bir dağ evinde geçirmeye karar verir. Feride'nin amacı güzel bir tatil yapmak ve ev arkadaşıyla Barkın'ın arasında bir çekim oluşmasını sağlamaktır. Ancak yolculuğa son anda dahil olan beşinci bir kişi, planların yönünü biraz değiştirir. Canan'ın katılımıyla beş kişi olan grup, gizli bir gerginlikle yola çıkar. Gezileri sırasında birbiri ardına, açıklanamayan korkunç olaylar gelişir. Yönetmenliğini Özgür Bakar'ın üstlendiği korku ve gerilim türündeki filmin başrollerinde Duygu Paracıkoğlu, Eylül Su Sapan, Dilşah Demir ve Ozan Akbaba gibi genç oyuncular yer alıyor.



Körlük

Ingrid ve Morten evliliklerini sessiz sakin bir şekilde sürdürmektedir. Yazarlık yapmakta olan Ingrid, görme yetisini kaybeder ve onun için yeni bir hayat başlar. Kör olmasıyla birlikte seslere olan hassasiyeti artar ve bundan keyif alır. Ancak yanlarına taşınan yeni komşuları zamanla Ingrid'i tedirgin etmeye başlar. Başta her şey güzel gitse de Ingrid, Einar ve Elin'in uhaf olduklarını düşünmekten kendini alamaz. Sesler içerisinde akıp giden zamanda Ingrid, hayal ve gerçeği ayırt etmeye çalışır ve bu sırada akli dengesini de korumak için büyük çaba sarfeder. Oyuncu kadrosunda Ellen Dorrit Petersen, Henrik Rafaelsen ve Vera Vitali gibi isimlerin olduğu filmin yönetmenliğini ise Eskil Vogt üstleniyor.

KÜNYE
Vizyon Tarihi: 5 Eylül
Yönetmen: Eskil Vogt
Senaryo: Eskil Vogt
Oyuncular: Ellen Dorrit Petersen, Henrik Rafaelsen, Vera Vitali, Marius Kolbenstvedt
Türü: Dram, Gerilim



12 EYLÜL

Kasım Adamı

Senaristliğini Bill Granger'ın yaptığı November Man, yazarın "There Are No Spies" adlı serisinin yedinci kitabının hikayesinden oluşuyor. Yönetmenliğini Roger Donaldson'ın yaptığı November Man'in beyazperde uyarlamasında eski bir CIA ajanının bir görev için bir süreliğine emekliliğini kenara bırakması anlatılıyor. Bir katilin peşine düşen ajanın işi pek de kolay değildir. Zamanla topladığı ipuçlarıyla kendini Rusya'nın teşkilata köstebek soktuğu büyük bir komplonun içinde bulur. Filmin oyuncu kadrosunda ise Pierce Brosnan, Olga Kurylenko, Luke Bracey, Will Patton, Bill Smitrovich ve Milutin Milosevic gibi isimler bulunuyor.



19 EYLÜL

İyi İnsanlar

Marcus Sakey'in kitabından uyarlanan İyi İnsanlar filminin yönetmen koltuğunda Henrik Ruben Genz'i görüyoruz. James Franco bu sefer Kate Hudson ile birlikte başrolleri paylaşıyor. Film, alt katlarında oturan kiracıyı ölü olarak bulduktan sonra adamın parasını borçlarını ödemek için kullanan bir çiftin adım adım belaya bulaşma süreci anlatılıyor. ABD yapımı olan gerilim ve aksiyon dolu İyi İnsanlar filmi, yönetmen Genz'in şimdilik en büyük çaplı projesi olarak biliniyor. James Franco ve Kate Hudson'un başrollerini paylaştığı filmin oyuncu ekibi Omar Sy, Tom Wilkinson, Anna Friel ve Sam Spruell gibi isimlerden oluşuyor.



26 EYLÜL

Ayışığındaki Büyü

Stanley adında bir İngiliz adam, birtakım psişik güçleri olduğu iddia edilen Sophie adında bir kadınla tanışır. Amacı gerçek kimliğini açığa vermeden Sophie'ye yaklaşmak ve insanları kandırıp kandırmadığını anlamaktır. Fakat Sophie'nin sevimli cazibesine kapılmamak Stanley için hiç de kolay olmayacaktır. Woody Allen'in yönetmenliğini üstlendiği film, Emma Stone ve Colin Firth'ün canlandırdığı iki karakterin arasındaki romantik ilişkiyi ele alıyor. 1920'lerin Güney Fransa'sında geçen hikaye, dönemin ruhunu en çok da caz çağını yaşatıyor. Magic In The Moonlight aynı zamanda Woody Allen'ın yönettiği 47. film olacak.



EMİN ÖZCAN
emin@sigortacigazetesi.com.tr

Zarife Hanım...

GEÇEN Şeker Bayramı'nda aldığımız izinle tatili biraz uzatarak bir haftalığına Datça'ya gittik. Yaşam yoldaşım Işıl'ın ablası Alev ve Ferhan'ın konuğu olduk bir hafta süreyle. Gidiş yolunda bayram trafiğinden payımıza düşeni aldık. Yolculuk birkaç saat uzadı, ama gam değil. Datça gittiğimize değdi. Denizle hasret giderdik, doğayla yeniden kucaklaştık...

Doğayla kucaklaşma faslında ilk adımımız Zarife Hanım'la tanışmak oldu. Zarife Hanım, Alev'in bahçesinde yaşayan bir kirpi. Gerçi dişi mi erkek mi olduğunu kimse bilmiyor, ama Alev ona Zarife adını vermiş, erkek çıkarsa isminin sonundaki e harfi atılacak, o kadar...

Zarife Hanım her gece saat dokuz sularında bahçedeki bitkiler arasından çıkıp eve mama yemeye geliyor. Peki yediği ne diye soracak olursanız; sıkı durun: Köpek maması! Evet yanlış duymadınız, Zarife Hanım her gece gelip köpek mamasını yiyor, suyunu içiyor ve tekrardan bahçedeki bitkilerin arasına dönüyor. Dengesini her gün biraz daha bozduğumuz doğanın kirpileri de böyle oluyor demek ki... Daha önceki gidişimizde Alev'in bahçesinde dört-beş üyeli bir kirpi ailesi vardı; ama vicdan yoksunu birileri Alev'in köpeği Kuşo'yu zehirlerken, o kirpi ailesi de zehirden payını almıştı... Yıllar sonra çıkagelen Zarife Hanım şimdilik yalnız yaşıyor. Benim hepsi de rahmetli olan teyzelerimden biri de Zarife olduğundan ben ona hep "Zarife Teyze" diye seslenip, öyle sevdim...

İKİ SADIK REFAKATÇİ

Bahçedeki tek hayvan Zarife değil. Evin kedisi olmak için ısrarla mücadele veren, bahçeye girmek için fırsat kollayan bütün kedileri püskürten Sarı ve aynı bahçedeki komşunun ana-kız köpekleri Fıstık ve Bebiş hayvan nüfusunu tamamlıyor. Fıstık ve Bebiş'in en önemli özellikleri, bir yere giden birine yolun sonuna kadar refakat etmeleri; örneğin denize giderken denize kadar, kente giderken minibüse binene kadar ikisi de peşinizden ayrılmıyor...

Eski adıyla Reşadiye yeni adıyla Datça Yarımadası, Marmaris'ten batıya doğru dil gibi uzanan bir yarımada. Kuzeyinde Gökova, güneyindeyse Hisarönü Körfezi var. Bu yüzden Datça, Ege'yle Akdeniz'i birleştiren ve ayıran yarımada olarak anılıyor. Biz genellikle güneyde Hisarönü Körfezi'nde yer alan koylar ve büklerde denize girdik. Hepsi de çok güzeldi...

İMAR PLANI ENDİŞESİ

Güzeldi güzel olmasına ama, şu anda Datça'da gündemdeki en önemli konu "1/25.000 ölçekli yeni Datça-Bozburun İmar Planı Revizyonu Taslağı." Basında çıkan haberlerde kimine göre Datça'nın koyları yapılaşmaya açılıyor, kimine göre korunuyor. Datça halkı kıyılarını korumak konusunda kararlı görünüyor. Ama Bozburun'da tanıştığım emlakçi bir kadın, bazı kuşkularını dile getirdi. Ona göre; Datça-Bozburun arasında yer alan iki koyun arazileri biri Rus, biri de ünlü bir Türk iş adamı tarafından kapatılmış durumda. Yeni imar planı revizyonunun bu iş adamlarına yeni turistik işletmeler kurma konusunda imkân verebileceğini ve bu koyların halktan koparılabileceğini söylüyor. Bakalım zaman ne gösterir? Datça ve en az onun kadar doğa harikası Bozburun nerelere savrulur, bekleyip göreceğiz...

CAN YÜCEL'E SELAM

Yolu Datça'ya düşen birinin ünlü ozan Can Yücel'e selam vermeden geçmesi elbette mümkün değil. Tatilde mezar ziyaretinin pek şık olmayacağını düşündüğümüzden biz de Can Baba'nın Datça'da mekan tuttuğu kahveyi ziyaret ettik. Can Yücel o kahvede hâlâ yaşıyor. Duvarlarda resimleri ve küçük bir müze haline dönüştürülmüş bölümde şarap kadehi ve içtiği yarım kalan son şarap şişesi hâlâ olduğu gibi duruyor...

Datça'ya ve Can Yücel'e kırılan mezar taşındaki dizelerle veda edelim. Esen kalın...

"İçimdeki karanlığı patlatacağım
Ve beynimin en ölümcül yaşlarıyla ağlaya ağlaya
yepyeni bir insan
pırıl pırıl bir can
bitecek toprağa..."



DAVİD KOHEN
david@kositassigorta.com.tr

SPOR KULÜPLERİMİZİN DİKKATİNE!

FIFA 20. Dünya Futbol Şampiyonası ve oyuncuların sigortası

Kaynak: L'argus

Muhtemel sakatlıklara bağlı finansal kayıpları güvence altına almak amacıyla, futbolcular – ve oynadıkları kulüpler – birçok sigorta yaptırıyor. Prim tutarları çok yüksek rakamlara çıkabiliyor. Brezilya'daki Dünya Kupası vesilesiyle bir ufuk turu yapalım.

Brezilya'daki Dünya Kupası bu yılın spor olayıydı. Bütün meşin yuvarlak tutkunlarının vazgeçilmez randevusuydu. 12 Haziran - 13 Temmuz arasında, Brezilya 20. Dünya Futbol Şampiyonası'nı organize etti. Milyarlarca kişinin maçları televizyondan izleyeceği kesindi ve bunun için ölçüsüz meblağlar harcandı. Organizasyonun tahmini faturası 10 milyar euronun üzerinde oldu. Peki, şampiyonaya katılan 32 ülkenin ulusal takımlarının toplam değeri neydi? Yaklaşık 6 milyar euro. Dünya Kupası'na katılan futbolcular arasından en fazla kazananın yıllık geliri 41 milyon euro, Arjantinli Lionel Messi 2013 yılında ücret, primler ve reklâm sözleşmeleri dahil toplam olarak bu rakamı kazandı.

Bu sıra dışı rakamlar çok medyatik olmayan bir başka sektörü daha ilgilendiriyordu: Sigorta sektörü. Sportif risklerin sigortalanmasında uzman sigorta şirketi Henner Sports'un Genel Müdürü Didier Loiseau "Brezilya'daki Dünya Kupası şampiyonasına katılan bütün futbolculara ücretleri kendi kulüpleri tarafından ödenmeye devam edecek. Dolayısıyla kulüpler oyuncularının bu şampiyonada sakatlanmasını ve daha sonraki dönemlerde böyle bir sakatlığın finansal sonuçlarına maruz kalmayı istemiyorlar" diyor.

Dolayısıyla kulüpler Dünya Kupası milli takımlarına seçilen futbolcularını sigorta ettirmeye devam edecekler. Bununla birlikte, özellikle uzun süreli sakatlıklarda bu sigorta yetersiz kalabiliyor. İki yıl önce, Uluslararası Futbol Federasyonu (FIFA) kulüpleri bu riske karşı koruyacak bir uygulama başlattı.

20 BİN 548 EURO

FIFA tarafından uygulamaya konulan kulüpleri koruma programı çerçevesinde futbolcu ve sakatlık başına ödenen günlük azami tazminat tutarı.

100 BİN EURO

Fransa Milli Takımı'nın en pahalı oyuncuları için yaptırılacak bireysel sigorta priminin ulaşabileceği tutar.

SİGORTA KAPSAMI İÇİNDE OLMAYANLAR

Son derece koruyucu olmasına rağmen, FIFA sisteminde de birtakım teminat muafiyetleri öngörülüyor. Buna göre futbolcuların, hastalık veya kalp krizi hariç, sadece sakatlanma sonucunda 28 günden fazla geçici işgörmezlik raporu almaları gerekiyor. Milli takıma çağrılmalarından önce sakat olan ve uyuşturucu kullanan futbolcular da poliçe kapsamı dışında tutuluyor. Ayrıca, NBC (Nükleer, Biyolojik, Kimyasal) olarak adlandırılan bir hüküm sözleşme kapsamına giren müsabakalar sırasında meydana gelebilecek her türlü terör olayını da sigorta kapsamı dışında bırakıyor.



FUTBOLCULARIN BİR AYDAN FAZLA GEÇİCİ İŞGÖRMEZLİĞİ

FIFA iki yıldan beri futbol kulüplerinin oyuncular için bir aydan fazla süren geçici iş görememezliğe karşı yeni bir program başlattı. (Örn: Neymar'ın sakatlığı)

Programda her oyuncuya maksimum 7.5 milyon euroya kadar tazminat ödeniyor. Bu da sakatlanma başına günlük maksimum 20.548 euroluk tazminat anlamına geliyor ve 365 güne varan bir süre boyunca ödenebiliyor.

CİDDİ BİR SAKATLANMADAN SÖZ KONUSU OLABİLECEK GELİR KAYIPLARININ SİGORTALANMASI

Bu önemli güvenceye rağmen, çok sayıda profesyonel futbolcu buna ek olarak bireysel sigorta da yaptırıyor. Özellikle ciddi bir sakatlanmadan sonra uğrayabilecekleri gelir kayıplarını güvence kapsamına almak istiyorlar. Ancak, burada da primler astronomik rakamlara çıkabiliyor. Dünya Kupası'na katılan 13 farklı ekipten 52 futbolcuyu sigortalayan Didier Loiseau "Dünya Kupası'nda oynayan yıldız futbolcular 100 bin euroya varan yıllık sigorta primleri ödeyebiliyorlar. İlk bakışta, bu çok para gibi görünüyor, ama gelirleriyle karşılaştırıldığında bu meblağ yine de oldukça mütevazı kalıyor. Genelde hiçbir zaman yıllık toplam gelirlerinin yüzde 1.5'ini aşmıyor" şeklinde açıklamada bulunuyor.

Bize ulaşan bilgilere göre, Fransa Milli Takımı'na seçilen 23 futbolcudan en azından 18'inin bireysel sigorta poliçesi bulunuyor. Geleceklerini güvence altına almak için bu iyi bir program oluşturuyor. Her halükarda, muhtemel bir sakatlanmanın olumsuz sonuçlarından korkmadan Brezilya'daki çim sahalarda ellerinden gelenin en iyisini yapmak için ödeyecekleri fiyat bu olmaktadır.

SONBAHARIN İLK FIKRASI

Pazarlama İşte Böyle Olur

Sigorta şirketinin personeli arasında futbol karşılaşması düzenlenmiş.

Karşılaşmaya katılan Pazarlama Departmanı ve Teknik Destek Departmanı maça başlamışlar. Maç sonunda Teknik Destek Departmanı açık farkla Pazarlama Departmanı'nı yenmeyi başarmış.

Ertesi gün, şirket içi haber bültenini hazırlayan Pazarlama Departmanı, duyuru panosuna şu haberi koymuş: "Bu sene düzenlenen şirket içi futbol turnuvasında gururla belirtiriz ki, Pazarlama Departmanı sadece bir maç kaybederek ikinci olmuştur. Teknik Destek Departmanı ise turnuvada sadece bir tek maç kazanabilmiştir."

Halk Mutlu Konut Sigortası



Mutlu Konut Poliçesi evinizi ve beraberindeki tüm değerleri güvence altına alır; olası kayıplarınızın önüne geçer. İster ev sahibi olun ister kiracı, kendinizi, yakınlarınızı ve evinizi farklı birçok riske karşı Mutlu Konut Poliçesi ile teminat altına alın!

HALKSİGORTA

Bir HALKBANK iştirakidir.

www.halksigorta.org | 0212 444 1 545

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

