SİGORTACI GAZETESİ iPAD VE ANDROID'DE

Sigortacı Gazetesi'ne, iOS ve Android işletim sistemli cihazlarla dünyanın her yerinde ulaşabilirsiniz. Gazetemizi iPad ve iPhone için App Store, android için Google Play'den indirerek her ay ücretsiz takip edebilirsiniz.



LOG DERGİSİ PROJELERİNE
KRİSTAL ELMA'DA 3 ÖDÜL

Bu yıl 26'ncısı düzenlenen Kristal Elma Yaratıcılık Festivali'nde Sigortacı Gazetesi'nin kardeş yayını LOG Dergisi, 3 ayrı ödül kazandı. LOG'un, "Akıllı Telefonla Hazırlanan İlk Dergi" projesi Mixx Awards'ta da Deneysel ve Yenilikçi kategoride Altın Mixx kazanmıştı. İletişim dünyasının tüm paydaşlarını buluşturan Kristal Elma Yaratıcılık Festivali, dünyanın ikinci büyük pazarlama iletişimi ve yaratıcılık etkinliği olarak kabul ediliyor.

UÇAN TEKME ATTI
KRİSTAL ELMA ALDI › S.21



Türkiye'nin En Çok Satan Sektör Yayını

sigortacı gazetesi

EKİM 2014 YIL: 30 / SAYI: 431 AYDA BİR YAYINLANIR

SEKTÖR İLK YARI YILDA HAYAT DIŞINDA 525 MİLYON LİRA, HAYATTA İSE 225 MİLYON LİRA TEKNİK KÂR ELDE ETTİ

Darısı yıl sonuna

2014 yılının ilk yarısındaki teknik sonuçlara göre sigorta sektörü hayat dışında 525 milyon lira, hayat branşındaysa 225 milyon lira teknik kâr elde etti. Verilere göre hayat dışındaki kâr geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre yüzde 140 oranında artarken, hayat branşında elde edilen kâr artışı yüzde 6'da kaldı. Bireysel emeklilikte ise teknik zarar yüzde 31 oranında azalarak 67 milyon liraya geriledi. İlk yarıda en çok kasko branşı yüzleri güldürdü. 2014 yılının ilk altı ayında kasko branşında teknik kâr bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 30 artarak 468 milyon liraya ulaştı. Trafikteki zarar yüzde 9 oranında azalarak 418 milyon liraya düştü. › S.46



KATILIM EMEKLİLİK'TE HEDEF 5 YILDA 1 MİLYAR LİRA

Albaraka Türk ve Kuveyt Türk'ün güç birliğiyle kurulan Katılım Emeklilik'in lansman toplantısı İstanbul Çırağan Sarayı'nda yapıldı. Toplantıda konuşan Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, beş yıl içinde 500 bin katılımcı ve 1 milyar liralık fon büyüklüğüne ulaşmayı hedeflediklerini söyledi. › S.30



YABANCILARA ZORUNLU SAĞLIK SİGORTASI

Güneş Sigorta Genel Müdürü Serhat Süreyya Çetin, Türkiye'de yaşayan yabancı uyruklular için nisan ayında zorunlu hale getirilen sağlık sigortasının sektöre 1.5 milyar liralık ek prim sağlayabileceğini ifade etti. › S.09



İLK YARI YILIN EN KÂRLI ŞİRKETİ AXA SİGORTA

Axa Sigorta İcra Kurulu Üyesi ve Mali İşler Genel Müdür Yardımcısı Ayşegül Denli, hayat dışında haziran sonu itibarıyla 331 milyon lira net dönem kârı elde ettiklerini ve bu dönemde sektörün toplam net dönem kârının yüzde 38.8'ini gerçekleştirdiklerini belirtti. › S.05

'SİGORTA İHTİYACI ARTACAK'

Türkiye'nin Avrupa ve Asya geçişi üzerinde önemli bir konumu olduğunu söyleyen Ray Sigorta Genel Müdürü Levent Şişmanoğlu, bu durumun ekonomide büyük rol oynadığını vurguladı. Şişmanoğlu, ekonomik büyümeyle beraber sigorta ihtiyacının artacağını sözlerine ekledi. › S.14



İKLİM DEĞİŞİKLİĞİNİN SİGORTAYA ETKİLERİ

Prof. Dr. Suna Özyüksel, R. Güneş Oksay ile birlikte hazırladığı son kitabı İklim Değişikliği, Sürdürülebilir Kalkınma ve Sürdürülebilir Sigortacılık'ta iklim değişikliklerini ve bu durumun ekonomi ve sigortacılığa olan yansımalarını inceliyor. › S.26



TAMAMLAYICI EMEKLİLİK HÜKÜMET PROGRAMINDA

Yeni hükümet tamamlayıcı emeklilik sistemini programına aldı. Başbakan Ahmet Davutoğlu, emeklilikte oluşabilecek gelir kayıplarının en aza indirilmesi için tamamlayıcı emekliliğin yaygınlaştırılacağını ifade etti. › S.45



SAİK'TEN ÖRNEK ACENTELİK SÖZLEŞMESİ

20 Eylül'de gerçekleştirilen SAİK toplantısında konuşan Başkan Hüseyin Kasap, İcra Komitesi olarak örnek sigorta acenteliği sözleşmesi hazırladıklarını belirtti. Yurtdışı örneklerini inceleyerek Türkiye'deki mevzuat ve şartlara uygun bir örnek sözleşme hazırlayıp ilan edeceklerini söyleyen Hüseyin Kasap, bu konuda Türkiye Sigorta Birliği'yle ortak bir çalışma yapmak istediklerine de değindi. › S.39

TÜSAF'TAN ACENTELER İÇİN TEKNOLOJİ ATAĞI

TÜSAF'ın ortak çalışma yapacağı Neosinerji Bilgi Teknolojileri tarafından geliştirilen babonline Sigortacılık Portalı, acentelerin, çalışmakta oldukları tüm sigorta şirketlerinin sistemlerine bağlanarak online ve gerçek zamanlı teklif almalarını ve poliçe düzenlemelerini sağlıyor. Bulut bilişim teknolojisiyle geliştirilen portal, akıllı mobil cihazlar dahil her türlü cihaz üzerinde çalışıyor ve acenteler için kapsamlı çözüm sunuyor. › S.33

SAB: SİGORTA PENETRASYONU GÜÇLÜ ACENTELERLE ARTACAK

SAB Başkanı Doğan Şen, sektörün gelişimi ve penetrasyonun artması için acentelerin daha güçlü finansal yapıya sahip, daha eğitimli, teknolojiyi takip eden, rekabet gücü yüksek ve uzun ömürlü kurumlar haline gelmesi gerektiğini belirtti. Şen, acentelerin ayakta kalabilen kurumlara dönüşebilmeleri için de yatırım yapmaları, teknolojiyi takip etmeleri ve oto sigortaları dışında da ürünler satmaya yönelmeleri gerektiğini söyledi. › S.36



HAYAT SİGORTASINDA FARKINDALIK ŞART

Sektördeki yöneticilere göre hayat branşında devletin getirdiği vergi teşviki yeterli, ancak bu uygulamanın görünür kılınabilmesi için farkındalığın artırılması ve bilinçlendirme çalışmalarının yapılması büyük önem arz ediyor. › S.34

KİŞİ BAŞI PRİM ÜRETİMİNİN BİR NUMARASI: İSVİÇRE



Refah ülkesi olarak bilinen İsviçre, Swiss Re'nin Sigma raporuna göre sigorta sektöründe kişi başı prim üretiminde 7 bin 700 dolarla dünyada ilk sırada yer alıyor. 8.1 milyonluk ülkede toplam 62.5 milyar dolarlık prim üretimi gerçekleştiriliyor. › S.23

KATALUNYA'DA SİGORTACILIK

Sigortacı Her Yerde, bu ay İspanya'nın Katalunya özerk bölgesindeydi. 11 Eylül'ü ulusal günleri olarak kutlayan Katalanlarla sigortacılığı ve Katalunya'nın geleceğini konuştuk. › S.29



ŞİRKET HAFIZASI EĞİTİMLE KORUNUYOR

Yazarımız Mehmet Muratoğlu, bu ayki köşesinde şirketlerin aldığı stratejik kararların eğitimle ilişkisini inceledi. Şirketlerin bireysel gelişim için yapacağı eğitim faaliyetlerinin önemine değinen Muratoğlu, bu sayede şirket hafızalarının canlı kalabileceğini yazdı. › S.52



Türkiye İş Bankası kuruluşudur.

TÜRKİYE İŞ BANKASI



Anadolu Sigorta acenteleri ve Türkiye İş Bankası şubeleri Kıbrıs'ta bir araya geldi

Anadolu Sigorta, performanslarına göre belirlenen acente ve Türkiye İş Bankası şubeleriyle Kıbrıs'ta düzenlediği geleneksel toplantıda buluştu. Toplantıda şu ana kadarki dönemin genel bir değerlendirmesi yapılırken yıl sonuna ve gelecek seneye ilişkin hedef ve beklentiler de masaya yatırıldı.



Anadolu Sigorta'nın, başarılı iş sonuçlarına ulaşan acenteleri ve Türkiye İş Bankası şubeleri, 9-14 Eylül tarihleri arasında Kıbrıs Bafra'daki Nuh'un Gemisi Otel'de bir araya geldi.
Anadolu Sigorta Genel Müdürü Musa Ülken'in ev sahipliğinde gerçekleştirilen etkinliklerde acenteler, ortak bir platformda bir araya gelip karşılıklı görüş alışverişi yapma, öneri ve beklentilerini paylaşma imkanına sahip oldu.
Bir hafta süren etkinlik, toplantılar süresince yapılan değerlendirmelerin yanı sıra acentelerin, Anadolu Sigorta ürünleriyle ilgili soru ve düşüncelerini doğrudan ilgili teknik müdürler ve üst yönetime iletme fırsatını yakaladıkları workshoplara da sahne oldu.
Futbol, plaj voleybolu, tavla gibi spor karşılaşmaları ve çeşitli sosyal aktivitelerle zenginleştirilen programın gala gecelerinde, ünlü şarkıcı Ziynet Sali'nin hareketli şarkılarıyla eğlenen misafirler, yorgunluklarını atıp müzik dolu keyifli saatler yaşadılar.

DERECEYE GİREN ACENTELER ÖDÜLLENDİRİLDİ

Gala gecesinde ayrıca performans ve kârlılık gibi çeşitli kategorilerde dereceye giren acente ve Türkiye İş Bankası şubelerine ödülleri sunulurken, toplantılar boyunca gerçekleştirilen etkinliklerde başarı gösteren katılımcılara hatıra niteliğinde hediyeler, plaketler ve madalyalar verildi.



Anadolu Sigorta'nın geleneksel acenteler toplantısında bir araya gelen Türkiye İş Bankası şubeleriyle iş sonuçlarına göre yıllık değerlendirmeler yapılırken, etkinliğin gala gecesinde çeşitli kategorilere göre ödüller takdim edildi.



Toplantıda Anadolu Sigorta Genel Müdürü Musa Ülken (sağda) ve 1. Genel Müdür Yardımcısı Filiz Tiryakioğlu da birer konuşma yaptı.

Allianz Sigorta'dan acentelerine "ÖDÜL YAĞMURU"

Allianz, Türkiye'deki acenteleriyle işbirliğini güçlendirecek ve onların motivasyonlarını yükseltecek farklı kampanya ve uygulamaları hayata geçirmeye devam ediyor. 'Allianz Lig' ve 'Allianz Loca Çekilişi' için acenteleriyle bir araya gelen Allianz Sigorta ödüller dağıtmaya devam ediyor.

Allianz Türkiye, 2012'den bu yana sürdürdüğü Allianz Lig'in şampiyonu olan acentesini otomobille ödüllendirdi. Acenteler arası keyifli rekabete sahne olan 'Allianz Lig' acente teşvik programı ile son 2 yıldır acentelerin motivasyonunu artıran şirket, satış hedeflerini yakalayan acentelerini ödüllendiriyor.
2012-2013 Allianz Lig sıralamalarında birincilik elde ederek ödül kazanan acente Tanyıldızı Sigorta oldu. Allianz Türkiye genel müdürlük binasında düzenlenen bir törenle Volvo V40 model bir otomobilin sahibi olan Tanyıldızı Sigorta adına acente sahibi Ünal Tanyıldızı, ödülünü Allianz Türkiye CEO'su Solmaz Altın'dan teslim aldı.
Allianz Lig uygulaması ve ödüllerle ilgili konuşan Altın, Allianz'ın temel yaklaşımının 'Acentelerle beraber kazanmak' olduğunu vurguladı. Solmaz Altın, "Bugüne kadar olduğu gibi bundan sonraki süreçte de acentelerimizle büyüyen bir marka olmaya devam edeceğiz. Türkiye pazarındaki başarılarımızda da bu işbirliğinin büyük rolü olduğuna inanıyoruz. Bu nedenle iş ortaklığımızı güçlendirecek çalışmalarımıza devam edeceğiz" dedi.
Ödül kazanan acente sahibi Ünal Tanyıldızı ise, "2012'den bu yana sürdürülen Allianz Lig'de başarıya ulaşmak bizim için önem taşıyor" dedi. Allianz Lig'in acente çalışanları ve yöneticileri açısından motivasyonu maksimuma çıkaran bir uygulama olduğuna dikkat çeken Tanyıldızı, "Bu uygulamaya gerekli özeni gösterdik ve böylece ödülü kazandık. Bu konuda diğer acentelere de örnek olduğumuzu düşünüyoruz" diye ekledi.

ACENTELERE ÖDÜL YAĞIYOR

Allianz Sigorta ve acentelerin buluşmalarından bir diğeri de Antalya Cornelia Diamond Resort and SPA otelde gerçekleştirildi. Önceki yıllarda olduğu gibi yoğun katılımla gerçekleşen Allianz Acenteler Toplantısı, ayrı bir heyecana da sahne oldu.
Aralık, ocak ve şubat ayları boyunca yaptıkları üretime göre çekiliş haklarına sahip olan Allianz Sigorta acenteleri, noter ve Milli Piyango yetkilileri huzurunda gerçekleştirilen çekilişe katıldı. Allianz Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Cansen Başaran-Symes, çekilişin büyük ödülü olan Mercedes A180 AMG'yi kazanan acenteyi belirledi. Ödülü kazanan acente Erka Sigorta oldu.
Ödülünü Allianz Sigorta Genel Müdürü Arif Aytekin'in elinden alan acente sahibi İhsan Altun, "2012'den bu yana Allianz Sigorta çatısı altında faaliyetlerimizi sürdürüyoruz. Geçen zaman içerisinde Allianz Sigorta için sadece müşterilerinin değil, aynı zamanda acentelerinin de çok özel ve değerli olduğunu hissetmemiz, performansımızı da olumlu etkiledi. İlk günden itibaren şirketimizin marka bilinirliği ve acentelerine kazandıran aynı zamanda teşvik eden uygulamalarıyla yarattığı ciddi farkların avantajlarını yaşadık. Bu farklardan biri olan Allianz Lig sistemi de daha dinamik, istikrarlı ve çapraz satışa daha fazla odaklanan bir acente olmamıza katkı sağlarken aynı zamanda kazançlarımızı da artırıyor. Acente dostu Allianz Sigorta'nın, yine acentelerine kazandırmak amacıyla düzenlediği Allianz Lig Loca çekilişi kampanyasının büyük ödülü Mercedes marka otomobili kazandığımız için şaşkınlıkla mutluluğu bir arada yaşıyoruz" dedi. Altun, ayrıca bu çekilişte yer almak için hedefe odaklanarak başarılı olan tüm personeline ve Allianz Sigorta ekibine de teşekkür etti.
Temel yaklaşımlarının, acenteleriyle beraber kazanmak olduğunun altını çizen Allianz Sigorta Genel Müdürü Arif Aytekin, "Bugüne kadar olduğu gibi bundan sonra da acentelerimiz ile birlikte büyümeye devam edeceğiz. Türkiye pazarındaki başarılarımızda acentelerimizin çabalarını çok önemsiyoruz. İş ortaklığımızı güçlendirecek çalışmalarımıza devam edeceğiz" dedi.
Allianz Sigorta Loca Çekilişi'nde acentelerin kazandığı diğer ödüller ise şu şekilde sıralanıyor: 3 Apple Macbook Pro Notebook, 5 Samsung Note3 + Gear Cep Telefonu, 5 Apple iPhone 5S Cep Telefonu, 10 iPad Retina Tablet ve 3 Samsung LED TV.





Emeklilikte mutluluğun formülü bulundu

Tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de milyonlarca insan emekli olmak için gün sayıyor. Bunların büyük çoğunluğunun emeklilik hayalleri ise, metropol gürültüsünden uzakta, huzur ve mutlulukla özetleniyor. Ancak emekli olduğunda bile kariyerinden kopmak istemeyen ve çalışma hayatını sürdürme arzusu taşıyanların sayısı da azımsanmayacak kadar çok.
Buradan yola çıkan dünyanın lider sigorta şirketi Allianz, "Berlin Demografi Forumu"nda "Emekli olmak için doğru zaman nedir?" sorusunu masaya yatırdı. Sektörden ve akademi dünyasından uzmanların katıldığı forumda aynı zamanda, dünyanın farklı ülkelerinin emeklilikte çalışma örnekleri de incelendi. Emeklilik yaşı ve şartları ülkeden ülkeye değişiklik gösterirken, bazılarının bu konuda sunduğu avantaj, Türkiye gibi ülkelerde çalışanların gözlerini kamaştırıyor. Bu konuda en ideal ülkelerden biri Danimarka… Danimarka'da çalışanlar işi yapabildikleri müddetçe istedikleri süre boyunca çalışma hakkına sahip. Diğer bir ifadeyle Danimarka'da resmi olarak belirlenmiş bir emeklilik yaş limiti yok. Dahası Danimarka bu uygulamadaki tek örnek değil. Diğer İskandinav ülkelerinde de çalışanlar, önceden belirlenmiş bir yaşta emekli olmak yerine, iş sahasından ne zaman çıkacaklarına kendileri karar veriyor.



EMEKLİLİKTE ÇALIŞANLARI AYRICALIKLAR BEKLİYOR

"Neden daha geç emekli olayım?" sorusunun yanıtı ise oldukça basit; çünkü bu yaklaşım esnek bir emekli maaşı modeliyle destekleniyor. Bu ülkelerde 65 yaş ve üzerindeki tüm bireyler, tüm emeklilik ayrıcalıklarından yararlanırken, kariyerini daha ileri bir tarihe kadar sürdürme kararı alanlar için ise birçok ayrıcalık söz konusu. Akıllara takılan işsizlik sorununa ise bu ülkeler çözüm bulmuş gibi gözüküyor. Çalışma hayatı ve emekliliği birleştirmenin en ideal yolu olarak görülen bu uygulamalarda, henüz eğitimine devam eden gençler ile yaşça olgun bireylerin bilgeliği, part-time iş vasıtasıyla harmanlanıyor. Yani, iki kişi haftada 40 saat yerine 20 saat çalışarak bir işi paylaşabiliyor. Part-time çalışma modelleri üzerine yapılan bilimsel araştırmalar ise, bu modellerin üretkenliği artırdığını gösteriyor. Sadece iş hayatında değil özel hayatta da part-time çalışmanın emeklilikte fiziksel motivasyonu artırdığını ileri süren uzmanlar, Avrupa'da emeklilikte mutluluğun formülünün de bu olduğunu vurguluyor.
Türkiye'de ise Avrupa'daki part-time çalışma modellerine benzer çözümler sunulabileceği öngörülüyor. Araştırmalar, çalışmakta olan insanların çoğunluğunun emeklilik döneminde de part-time ya da geçici sözleşmeli işlerde çalışmak istediklerini belirtiyor. Bu kapsamda Türkiye'deki işverenlerin beşte biri emekliliğe kademeli olarak geçişte çalışanlarına tam zamanlıdan yarı zamanlıya geçiş şeklinde opsiyonlar sunuyor. Devletin sağladığı emeklilik maaşının yeterli olmayacağı ve emeklilik döneminde geçim sıkıntısının artacağı endişesi emeklilik sonrası çalışma tercihini etkileyen ana faktör olarak öngörülüyor.
Devletin sunduğu emekliliğe tamamlayıcı olarak çıkan bireysel emeklilik ise Türkiye'de birikimler için önemli bir alternatif olarak ortaya çıkıyor. 10 yılı aşkın süredir devam eden sistem, 2013 yılından beri uygulanan devlet teşviki ile daha da cazip hale geliyor.



Dünyanın farklı bölgelerindeki ülkeler hâlâ emeklilik yaşı kaç olmalı sorusunu tartışırken, başta İskandinav ülkeleri olmak üzere Avrupa'nın büyük bir kesiminde katı yaş sınırı uygulamalarına son verildi. Çalışanlar, iş sahasından çıkmak istedikleri vakitleri kendileri seçerken, part-time formülüyle emekliler gençlerle işi bölüşebiliyor.

AXA SİGORTA İcra Kurulu Üyesi ve Mali İşler Genel Müdür Yardımcısı Ayşegül Denli:

AXA SİGORTA ilk yarıyılda sektörün en kârlı şirketi

AXA SİGORTA 2014 yılının ilk yarısında da sektörün en kârlı sigorta şirketi oldu. AXA SİGORTA İcra Kurulu Üyesi ve Mali İşler Genel Müdür Yardımcısı Ayşegül Denli, AXA SİGORTA'nın kârlılığı ile ilgili değerlendirmelerini Sigortacı Gazetesi ile paylaştı.

AXA SİGORTA'nın hayat dışı faaliyet kolunda 2014 yılının ilk yarısında 128.558.706 lira net dönem kârı elde ettiğini belirten AXA SİGORTA İcra Kurulu Üyesi ve Mali İşler Genel Müdür Yardımcısı Ayşegül Denli, Türkiye Sigorta Birliği'nin yayınlamış olduğu son veriler (Ergo Sigorta hariç olmak üzere) incelendiğinde sektörde hayat dışı branşlarda faaliyet gösteren şirketlerin Haziran 2014 sonu itibarı ile 331 milyon lira net dönem kârı elde ettiklerini söyledi. Bu kârın yaklaşık olarak 100 milyon lirasının şirketlerin iştirak gelirleri olduğunun altını çizen Denli, ayrıca bunun bazı şirketlerin aynı dönem içinde yapmış oldukları gayrimenkul satışlarından kaynaklandığını ifade etti. Denli şirketlerin kârlılığıyla ilgili açıklamalarına şöyle devam etti: "Hayat dışı şirketlerden 19'u 528 milyon lira net dönem kârı elde etmişken, diğer 19 şirket ise 197 milyon lira zarar etti. Haziran 2014 itibarıyla hayat dışı sektörün toplam net dönem kârının yüzde 38,8'i AXA SİGORTA tarafından gerçekleştirildi."

AXA'NIN HAYAT DIŞI PAZAR PAYI YÜZDE 13

"2014 yılının ilk yarıyılına baktığımızda, hayat dışı şirketlerde 11 milyar lira mertebesinde prim üretimi gerçekleştirildiğini ve geçtiğimiz yılın aynı dönemi ile karşılaştırdığımızda yüzde 8,7 seviyesinde bir büyüme olduğunu görmekteyiz" diyen Ayşegül Denli, bu dönemde özellikle yeni araç satışlarındaki yaşanan daralmaya bağlı olarak, prim üretimindeki artışın daha ziyade yangın, kaza ve sağlık branşlarından elde edildiğini ifade etti. Denli, aynı dönemde AXA SİGORTA'nın 1,4 milyar liralık üretim gerçekleştirdiğini ve bu üretim miktarı ile AXA SİGORTA'nın elde ettiği pazar payının yüzde 13 civarında olduğunu söyledi.



'YÜKSEK TEKNİK KÂR'

AXA SİGORTA olarak yılın ilk yarısında yeni araç satışlarındaki azalma sebebi ile daralan pazarda artan fiyat rekabetinin içinde yer almamayı tercih ettiklerini ifade eden AXA SİGORTA İcra Kurulu Üyesi ve Mali İşler Genel Müdür Yardımcısı Ayşegül Denli, açıklamasına şu şekilde devam etti: "Haziran 2014 itibarıyla hayat dışı sektörde toplam 516 milyon liralık teknik kârın gerçekleştiği; zorunlu trafik, genel sorumluluk ve sağlık branşlarında zarar edildiği anlaşılmaktadır. Bu dönemde AXA SİGORTA 173 milyon liralık teknik kâr elde etmiş ve bu kâr ile hayat dışı sektör teknik kârının yüzde 33,5'lik kısmını gerçekleştirmiştir."

BAŞARILI YÖNETİM TEKNİK KÂRLILIĞI GETİRDİ

Teknik kârlılık boyutunda en önemli konulardan birisinin şirketlerin doğru hasar rezervi ayırmaları hususu olduğuna dikkat çeken Denli, Haziran 2014 sonu itibarıyla AXA SİGORTA'nın 1,4 milyar liralık hasar rezervine sahip olduğunu belirtti. Denli, "Sektörün en yüksek hasar rezervi olan bu tutar, hayat dışı sektör hasar rezervinin yüzde 23,3'ünü oluşturmaktadır" dedi. Teknik bölümle ilgili diğer bir önemli noktanın ise bileşik oran konusu olduğunu söyleyen Denli konuyla ilgili şunları söyledi: "Bileşik oranı gözden geçirdiğimizde de, Haziran 2014 itibarıyla sektörün yüzde 102,6 oranında bileşik orana sahip olduğunu, şirketimizin ise yüzde 98,8'lik bir bileşik oranının bulunduğunu görmekteyiz. AXA SİGORTA'nın sektörün 3,8 puan altındaki bileşik oranı ile 2014 ilk yarıyılda teknik kârlılık boyutunda çok başarılı bir yönetim sergilediğini söyleyebiliriz."

SERMAYE ORANIYLA SEKTÖR LİDERİ

AXA SİGORTA'nın 1.255.500.000 lira sermayesi ile sektörün en yüksek sermayesine sahip hayat dışı şirket olduğunu söyleyen Ayşegül Denli, sermaye yapıları hakkında şunları söyledi: "Öz sermaye kârlılık oranına baktığımızda, Haziran 2014 itibarıyla sektörde öz sermaye kârlılığı yüzde 4,8 olarak gerçekleşti. Şirketimiz ise yüzde 12,8 seviyesinde öz sermaye oranı ile yaklaşık olarak sektörün 2,5 katı daha büyük bir öz sermaye kârlılık oranı gerçekleştirmiş durumdadır. Diğer taraftan şirketimizin aktif büyüklüğü bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 19,6 oranında büyüyerek 4,2 milyar lira seviyesine ulaştı."

'ÇALIŞANLAR MÜKEMMELLİK ANLAYIŞINI İÇSELLEŞTİRDİ'

2014 yılı ilk altı aylık döneminde sigortacılık faaliyetleri nedeni ile 1,5 milyar lira nakit ödeme yaptıklarını söyleyen Denli, AXA SİGORTA bünyesinde Haziran 2014 itibarıyla 3,4 milyar lira nakit, nakit benzeri ve finansal varlık portföyünün yönetilmekte olduğu bilgisini paylaştı. Denli, AXA SİGORTA'nın yüksek mali gücü ve likiditesi sayesinde büyük hasarlarda çok hızlı davranarak hasar tarihinden bir iki gün sonra yüksek miktarda avans ödediğini ve bir iki hafta içinde de hasarların tamamını ödediğini belirtti. Denli, bu şekilde AXA SİGORTA'nın hasar anında sigortalılarının yanında olduklarını hissettirdiklerini ve onlara destek olabildiklerini ifade etti. Denli, AXA SİGORTA'nın genel gider oranının yüzde 4 olarak gerçekleştiğini, sektörün genel gider oranının ise yüzde 8,3 olduğunu söyledi. Denli, bu oranların, özellikle dağıtım kanalı ve müşteri memnuniyeti öncelikli olmak üzere sağlanan operasyonel verimlilik ve mükemmellik anlayışının tüm AXA SİGORTA çalışanları tarafından içselleştirildiğini ortaya koyduğunu belirtti.

'ZORLUKLARA KARŞIN SEKTÖRÜN GELECEĞİNE İNANCIM TAM'

Sigortacılık sektörünün geleceğiyle ilgili öngörülerini aktaran Denli konuyla ilgili şunları söyledi: "Ekonomik anlamda gerek politik riskler ve jeopolitik belirsizlikler ve gerekse yurtdışı piyasalardan kaynaklanan etkiler sebebiyle oldukça sıkıntılı bir yıl geçirmekteyiz. Genel ekonomideki durumun yanı sıra sektörün yoğun rekabet dinamiği de bizlerin çok daha dikkatli olmasını gerektiriyor. Değişen çevresel faktörlerin getirdiği olumsuz etkiler ve katastrofik hasarlar giderek artış gösteriyor. Ayrıca, sigortacılık sektörünü yakından ilgilendiren yasal düzenlemeler ile vergi mevzuatından kaynaklanan belirsizlikler de sektörün operasyonel risklerini artırıyor Ancak tüm bu belirsizliklerin ve risklerin yanı sıra, biz sektör çalışanları motivasyonumuzu yitirmeden sektörün gelecekte çok daha iyi noktalara geleceğinin inancı ile ilgili paydaşlarımıza verdiğimiz sözleri yerine getirme gayreti ile çalışmalarımızı sürdürüyoruz."

AXA Araştırma Fonu'ndan National Geographic ile işbirliği

AXA Araştırma Fonu, National Geographic ile yaptığı anlaşma çerçevesinde çevre risklerine karşı insanları bilinçlendirmeyi amaçlıyor. AXA Araştırma Fonu tarafından desteklenen üç araştırmacı, insanları olağanüstü hava koşullarına karşı daha iyi korumak için yaptıkları araştırmaları National Geographic'ten Jonathan Waterman ile gerçekleştirdikleri programlarda paylaşıyorlar. Bu öğretici yayınlarda araştırmacılar, iklim değişikliklerinden kaynaklanan doğal afetlerden bireysel ve toplumsal olarak en iyi şekilde korunmak için gözlemlerini ve bilgilerini anlatıyorlar. İklim değişikliklerine bağlı olağanüstü hava olayları gün geçtikçe dünyamızın geleceğinde daha önemli bir rol oynuyor. AXA Araştırma fonu tarafından desteklenen araştırmacılar, bu etkileri önceden nasıl tahmin edebileceğimizi, toplumları nasıl daha hazırlıklı hale getirebileceğimizi ve yetkili makamların olası sel felaketlerini daha iyi kontrol edebilmesi için altyapıyı nasıl iyileştirebileceği gibi konulara cevap veriyor.

AXA Araştırma Fonu, 2007 yılından beri her yıl öncelikli olarak yaşam riski, sosyo-ekonomik riskler ve çevresel riskler konularındaki araştırma projelerine yer veriyor. Fon, bilimsel araştırmaların katkısı ile bu riskleri anlamayı ve azaltmayı hedefliyor. Toplam 30 ülkede 227 akademik eğitim kuruluşunda 410 araştırmacı bu fondan faydalanıyor. Destek olduğu araştırmalar arasında 2013 yılında da 2012'de olduğu gibi Türkiye'den de bir araştırma yer alıyor.



Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Deniz Kalafat Uysal: Projelerimiz çok başarılı oldu

ING Emeklilik sosyal medyanın öncü şirketlerinden biri olacak

2013 yılında ses getiren birçok sosyal medya projesi gerçekleştirdiklerini ifade eden ING Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Deniz Kalafat Uysal, bunların internet dünyasının ve bilişim sektörünün seçkin ödüllerinden Altın Örümcek'te iki ödül birden kazandığını söyledi.

ING Emeklilik dijital platformda etkin olmaya büyük önem veriyor ve bu alanda oldukça başarılı sonuçlar elde etti. ING Emeklilik'in sosyal medyanın öncü şirketlerinden biri olduğunu belirten Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Deniz Kalafat Uysal, "ING Emeklilik olarak, dijital alanda yer almanın, tüketicileri doğru şekilde yönlendirmek ve interaktif pazarlama yapmak için şirketler açısından 'olmazsa olmaz' konuma geldiğini düşünüyoruz. Özellikle sigorta sektöründe bu konuda gidecek çok yolumuz var" dedi.



'BÜTÇE CEO'LARA İYİ ANLATILMALI'

Dijital platformda pazarlamanın öneminin şirketlerin üst yönetim ekiplerine iyi anlatılması ve yatırım yapılmasının bu alandaki ilerlemeye ivme kazandıracağını ifade eden Uysal, "Yeni kuşağın konuya gayet hâkim olduğunu söyleyebiliriz. Kuşaklar arasında güçlü bir bağın kurulması ve bu alana dair bilgilerin aktarılması gerekiyor. Dijital bütçenin neden yüzde 5'te değil de yüzde 30'lar seviyesinde tutulduğu konusunda CMO'ların CEO'larla daha fazla bilgi paylaşımında bulunması gerektiği kanaatindeyim" diye konuştu.
ING Emeklilik olarak sosyal medya alanında öncü şirketlerden biri olduklarını belirten Uysal şunları söyledi: "Son 2 senede teknoloji alanında ciddi yatırımlar yaparak önemli adımlar attık. Müşterimizi tanıma ve hızlı hizmet sunabilmek adına altyapımızı gözden geçirdik. Dijital anlamda, sosyal medyayı hem müşteriye hizmet sunduğumuz bir kanal hem de marka yaratmada bir araç olarak görüyoruz. Bu sayede diğer kanallarımızdan olduğu kadar bu kanaldan da hızlı dönüş alabiliyoruz. Talep ve önerilerini telefonla değil, sosyal medya aracılığıyla ulaştırmak isteyen bir müşteri profili mevcut."

ÖDÜLLÜ PROJELER

2013 yılı içerisinde ses getiren birçok sosyal medya projesi gerçekleştirdiklerini dile getiren Uysal, "Yıl boyunca Finansal Kişiliğim, Hayat Bu, Gün Gelecek, 2033'te Ne Kalır, Ben Çocukken gibi çok beğenilen ve takip edilen projeleri hayata geçirdik. Bu projelerin tümünde bireysel emeklilik ve hayat sigortaları hakkında kullanıcıları teknik bir dille sıkmadan bilgi vererek farkındalık yaratmayı hedefledik" dedi.

Uygulamaların bazılarının internet dünyasının ve bilişim sektörünün seçkin ödüllerinden Altın Örümcek'te karşılığını bulduğunu kaydeden Uysal, "Farklı kategorilerde iki ödül birden kazandık. Sigortacılık sektöründe 'En İyi Web Sitesi' alanında 2.'lik ödülü, 'Finansal Kişiliğim' kampanyasıyla ise tüm sektörler arasında 'En İyi Sosyal Medya Uygulaması' alanında 3.'lük ödülüne sahip olduk" diye konuştu.

'İNTERNET ŞUBESİ YENİLENDİ'

Yine 2013 yılının mart ayında büyük bir yeniliğe imza attıklarını vurgulayan Uysal şu değerlendirmeyi yaptı: "Mevcut ve potansiyel müşterilerimiz için internet şubemizi kullanıcı dostu ve son teknolojiye uygun olarak yeniledik. Bu kapsamda, güncel teknolojiye uygun, kullanımı kolay bir platform oluşturmayı hedefledik. İşlem setini çeşitlendirirken, kullanıcıyla iletişimi artırdık. Kolay arama fonksiyonuyla kullanıcıların kolay ve hızlı bir biçimde aradıklarına ulaşabilme imkânı sağladık. İnternet şubelerimize ziyaret oranında yüzde 40'a varan bir artış gözlemledik.
Siteye yeni eklenen Birikim Hesaplama adımında yaş, aylık katkı payı ve varsa başlangıç kapitalini giren kullanıcılar, dönem sonlarında sahip olacakları muhtemel birikim tutarlarını hesaplayabiliyorlar. Potansiyel müşteriler ise online başvuru formunu doldurarak satın almak istedikleri ürünü seçip ön başvuru yapabiliyorlar. Daha sonra işlemleri müşteri hizmetlerimiz tarafından tamamlanıyor."
Ayrıca dijital alandaki ziyaretçiler ve takipçilerinin ilgisini kazanmanın ING Emeklilik için çok önemli olduğunu belirten Uysal, "Sosyal medya üzerinden yürüttüğümüz kampanyalarla potansiyel müşterinin emeklilik ve sigorta konusunda bilinçlenmesini sağlıyoruz." dedi.

'HAYAT VE FERDİ KAZAYA AĞIRLIK VERECEĞİZ'

Önümüzdeki dönemde izleyecekleri strateji konusunda da bilgi veren Uysal, "Devletin sağladığı katkılarla bireysel emeklilik konusu daha fazla bilinir hale geldi. Ancak hayat sigortaları ve ferdi kaza sigortaları aynı derecede bilinmiyor. Bu zorluğu ortadan kaldırmak için sosyal medya ve dijital platformları yaratıcı bir biçimde kullanmayı planlıyoruz. Teknik olduğunu düşündüğümüz konuları kolay ve anlaşılır bir dille aktararak potansiyel müşteriler kazanmayı amaçlıyoruz. Hedef kitlemizle diyalog daha fazla önem kazanmaya başladı. Dijital dünyada tüketicinin değişen yaşam biçimiyle birlikte pazarlama stratejilerinin de değişmesi gerekiyor. Sigorta sektörünü de dijital alanda diğer sektörlerin bulunduğu seviyelere taşımalıyız. Hızımızı, teknoloji ve tüketicinin hızına göre ayarlamalıyız. Facebook ve Twitter üzerinden takipçilerimizle düzenli olarak iletişim kuruyoruz. 12 kişiden oluşan pazarlama ekibimizde dijital pazarlamadan sorumlu bir arkadaşımız özel olarak bu konuyla ilgileniyor" dedi.

'ACENTELER MÜŞTERİYLE YAKIN İLİŞKİ KURMALI'

ING Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Deniz Kalafat Uysal acentelere şu mesajı verdi: "Müşteriyle temas halinde bulunma ve iletişim sıklığı, sadık müşteri yaratmak adına büyük önem taşıyor. Acentelerde 'yeni satış' hedefinin yüksek olduğu kanaatindeyim. Her gün yeni bir randevu, yeni bir satış anlamına geliyor bu. Oysa önemsedikleri müşterileriyle ilişkilerini korumak için vakit ayırmaları gerekiyor. Müşterileriyle mail ya da telefon yoluyla iletişim halinde olmaları onlar üzerinde pozitif bir etki yaratıyor. Müşteri memnuniyeti satış fırsatının artmasına imkân veriyor. BES için konuşacak olursak, müşterilerle fon performansları hakkında 6 ayda ya da senede bir yapılan yüz yüze görüşmeler müşterinin tutunma oranını artırıyor. Acentelerin müşterileri hakkında bilgi sahibi olmasını önemsiyoruz. "

YENİ PROJELER YOLDA

Deniz Kalafat Uysal, dijital platformdaki yeni projeleriyle ilgili şu bilgileri aktardı: "Artık dijital bir hayat yaşıyoruz ve bu hizmetlerin kapsamı kadar kalitesi de çok önemli. IVR-CRM sistemi bu yıl devreye girecek. IVR sistemimizdeki teknolojik iyileştirmeler, müşteri iletişim merkezi üzerinden verdiğimiz hizmet kalitesini yukarı taşıyacaktır."

'SOSYAL MEDYA GRUBUMUZ BÜYÜYOR'

"Sıklıkla bahsettiğim gibi, sosyal medya günümüzün vazgeçilmez mecralarından. Hem mevcut hem de potansiyel müşterilere ulaşabilmek için en etkili araçlardan birisi. Bugün itibarıyla Facebook hesabımızda 135 bin Twitter hesabımızda da 6 bin 500'ü aşkın takipçimiz var. Sosyal medya hesaplarımızda topluluğumuz her geçen gün büyüyor. İçerik üretiminin doğru iletişimi sağlama konusunda büyük bir öneme sahip olduğunu biliyoruz. Müşterilerimizin alışkanlıklarını göz önünde bulundurarak ihtiyaçları doğrultusunda karar vermelerini kolaylaştırabilecek içerikler üretmeye devam edeceğiz. Vermek istediğimiz mesajı, ilgi çekici ve yaratıcı içerikler üreterek basit bir dille aktaracağız. Bununla birlikte müşterilerimizin hayat sigortası ve Bireysel Emeklilik Sistemi hakkında merak ettikleri sorulara sosyal medya kanallarımız üzerinden yanıt vermeyi sürdüreceğiz."





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

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

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.

*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.

Aegon'un net geliri yüzde 43 oranında arttı

2014 yılının ikinci çeyreğine dair sonuçlarını açıklayan Aegon'un net geliri yüzde 43 oranında artarak 343 milyon euroya ulaştı. Temel faaliyet kârı yüzde 7 oranında artarak 514 milyon euroya yükseldi. Gelir getiren yatırımlarsa şirket tarihinde ilk defa 500 milyar euro sınırını aştı.

2014 yılının ikinci çeyreğine dair sonuçlarını açıklayan Aegon, yılın ilk yarısında güçlü bir performans sergiledi. Büyüme, geliştirilmiş işletme performansı ve hisse senedi piyasalarının yüksek seyri sayesinde temel faaliyet kârı yüzde 7 oranında artarak 514 milyon euroya ulaştı. Bu rakam, yüksek ölüm oranlarına ve döviz kuru hareketlerine tanık olunması nedeniyle kısmen azaldı.
Rayiç değer kalemlerinde gerçekleşen 263 milyon euro değerindeki kayıp finansal koruma programları ve model güncellemelerinden kaynaklandı. Net gelirse yüzde 43 oranında artarak 343 milyon euro seviyesine ulaştı. Bu artış, gerçekleşen kazancın artmış olması dolayısıyla gerçekleşti.
Özsermaye getiri oranı yüzde 8.8 seviyesine, run-off işletmelere ayrılan sermaye hesaba katılmazsa yüzde 9.6 seviyesine yükseldi.

SATIŞTA KÂRLI BÜYÜME GERÇEKLEŞTİ

Amerika Birleşik Devletleri'ndeki emeklilik ve değişken ödeneklerin katkısıyla brüt mevduatlar yüzde 3 oranında artarak 13 milyar euro seviyesine ulaştı. Net mevduat ise 6.1 milyar euro ile rekor bir seviyeye ulaştı.
Hayat sigortası satışları yüzde 2 oranında düşerek 511 milyon euro seviyesine geriledi. Asya, ABD ve İspanya'da elde edilen büyüme, İngiltere ve Hollanda'daki düşüş nedeniyle dengelendi.
Kaza, sağlık ve genel sigorta satışları ABD pazarının güdümüyle yüzde 36 oranında artarak 252 milyon euro seviyesine ulaştı.
Yüksek marjlar yeni işletmelerin piyasa değerini yüzde 9 oranında artırarak 221 milyon euro seviyesine çıkarttı. Sermaye fazlası ve ödeme gücü oranı sırasıyla 1.7 milyar euro ve yüzde 211 seviyelerinde durağan kaldı.
Faaliyet nakit akışı, pazar etkileri ve 51 milyon euro değerindeki tek seferlik kalemler dahil olmak üzere, 370 milyon euro seviyesinde kayıtlara geçti. Ara temettü tutarıysa, hisse başına 0.11 euro oldu.

'HİSSE BAŞINA 0.11 EURO ARA TEMETTÜ DAĞILIMI YAPACAĞIZ'

Sonuçları yorumlayan CEO Alex Wynaendts şunları söyledi: "Önceki çeyreklerde elde ettiğimiz pozitif momentuma katkıda bulunmaya devam ediyor ve Aegon'un elde ettiği güçlü sonuçlardan memnuniyet duyuyoruz. Müşterilerimize yenilikçi ürünler sunmaya ve dağıtım ağımızı genişletmeye devam ediyoruz. İspanya'da Banco Santander ile kurduğumuz başarılı ortaklığımızı yakın zamanda Portekiz'e genişleteceğiz. Giderek daha da fazla müşteri Aegon'u seçiyor ve finansal geleceklerini güvence altına almak için ürünlerimize ve hizmetlerimize güven duyuyor. Sonuç olarak, gelir getiren yatırımlarımız şirketin tarihi boyunca ilk defa 500 milyar euro seviyesini aştı. Sağlıklı nakit akışımız ve sermaye durumumuz güçlü mali temelimizin altını çiziyor ve bu yüzden de hisse başına 0.11 euro ara temettü dağıtımı yapacağımızı duyurmaktan memnuniyet duyuyorum."

Kusursuz Operasyonel Etkinlik: Aegon'un kusursuz operasyonel etkinliğe odaklanmasının sebebi grubun kaynaklarını en verimli ve etkili bir şekilde kullanmanın yöntemlerini belirlemeyi hedeflemesi. Bu genellikle ya masrafların mutlak şekilde azalması ya da müşteri deneyimini geliştirmek ve büyümek için şirkete yeniden yatırım yapılmasını sağlamayla sonuçlanıyor. Bazı durumlarda, bunun sonucunda işbirliği ve yenilikçiliği geliştiren yeni bir yapı ortaya çıkıyor. Aegon, Amerika Birleşik Devletleri'nde Bireysel Yatırım & Emeklilik ve İşveren Çözümleri & Emeklilik departmanlarını Transamerica Yatırımlar & Emeklilik adı altında tek bir çatı altında toplamayı hedefliyor. Bu yeni yapı, dağıtım faaliyetlerinin koordinasyonunu geliştirecek ve Aegon'un ortaya koyduğu, müşterilerinin mali yolculuklarının her safhasında; ev satın almaktan aile kurmalarına, emekliliklerinden bakımevindeki masraflarına kadar; tüm ihtiyaçlarını karşılayacak ürünlerin sunulması stratejisine destek olacak. Transamerica Emeklilik Çözümleri, kısa bir süre önce, Chatham Partners'ın 2013 senesinde yaptığı Müşteri Memnuniyet Analizi sonuçlarına göre, emeklilik planı sunucularının arasından, katılımcı hizmetleri, katılımcı beyannameleri, katılımcı websitesi, sesli yanıt sistemi ve itibari sorumlulukların yerine getirilmesine yardımcı olma konularında "Sınıfının En İyisi" olarak seçildi. Transamerica Emeklilik Çözümleri toplamda 165 kategoride "Sınıfının En İyisi" olmayı başardı.

İleri Düzeyde Müşteri Sadakati: Aegon'un stratejisinin hayati önem taşıyan öğelerinden biri de kuruluşun her seviyesinde yenilikçiliğin artırılması ile müşterilerine daha da yakınlaşması. Daha evvel görülmemiş seviyede müşteri-odaklı bir kültür yaratılması, Aegon'un değişen pazar ve müşteri davranışlarını önceden algılayabilmesine ve bu sayede büyümeye devam etmesine olanak tanıyacaktır.
Aegon, Üçüncü Küresel Emekliliğe Hazırlık Anketi'nin sonuçlarını açıkladı. Bu yıllık anket 15 farklı ülkeden 16 bin katılımcının – Çin'den Brezilya'ya, İngiltere'den ABD'ye – emekliliğe bakış açıları ve emekliliğe nasıl hazırlık yaptıklarına dair verdikleri cevapları temel alıyor. 2014 anketinin sonuçları insanların emeklilikleri hakkındaki endişelerinin altını çizmekle kalmayıp, çoğunun geleceklerini güvence altına almak için doğru adımları atmadıklarını ortaya koydu. Anket, hatırı sayılır bir şekilde dünya basınının ilgisini çekti, konu hakkında farkındalık yaratılmasına yardımcı oldu; ayrıca Aegon'un insanların mali gelecekleri konusunda sorumluluk almalarını sağlamaya yönelik hedeflerine katkıda bulundu.
Transamerica, mali danışmanların daha yüksek kaliteli tavsiyeler sunabilmeleri ve anında bilgi ve tavsiyelere ulaşabildiğimiz bu çağda, güncel kalmalarına yardımcı olmak amacıyla çeşitli videolar, bilgiler, elektronik kılavuzlar içeren ve bir 'dijital araç takımı' niteliğinde olan Müşteriniz Artık Aileden Biri (Your Client is Now a Family) programını yürürlüğe soktu. Söz konusu internet sitesi, danışmanların, müşterilerin ailelerinin farklı jenerasyonlara ait bireylerinin eşsiz ihtiyaçlarını anlayarak, müşterilerle daha güçlü bağlar kurmalarına yardımcı olmak için kuruldu.

Yetkin ve Yetkili Çalışanlar: Aegon'un hedefi, faaliyet gösterdiği sektör içinde en çok tercih edilen işveren konumuna gelmek. Bu nedenle, Aegon çalışanlarının bu stratejiye nasıl katkıda bulunduklarını daha iyi anlamalarını ve şirketin dört stratejik amacına doğrudan katkıda bulunan bireysel ve takım faaliyetlerine aşina olmalarını sağlamak için bir dizi süreç ve program yürütüyor. Aegon'un faaliyet gösterdiği bölgelerdeki toplumları yansıtması, hem müşterilerini anlaması hem de en üst sınıf çalışanları kendine çekmesi ve elinde tutması için önemli.

HEDEF SEÇİLİ PAZARLARDA LİDER KONUMUNA GELMEK

Aegon seçili pazarlarda lider olmaya yönelik stratejik hedefinin peşinden gitmeye devam ediyor. Bu hedef, Aegon'un tüm işletmelerinin temelinde yatan İdeal Kaynak Yönetimi, Kusursuz Operasyonel Etkinlik, İleri Düzeyde Müşteri Sadakati ile Yetkin ve Yetkili Çalışanlar olmak üzere dört stratejik amaçla destekleniyor. Bunlar, şirketin müşterileri ve iş ortakları tarafından en çok tavsiye edilen sigorta ve emeklilik şirketi haline gelmesine ve ayrıca sektörde en çok tercih edilen işveren olmasına yönelik stratejik hedefinin gerçekleştirilmesi için gerekli stratejik çerçeveyi oluşturmaktadır.

İdeal Kaynak Yönetimi: Temmuz ayında, Aegon, Banco Santander'in şube ağı üzerinden Portekiz'de koruma ve genel sigorta ürünlerini satmak için 25 yıllık bir anlaşmaya imza attı. Banco Santander Totta, Portekiz'in lider konumdaki bankalarından biridir ve 600'den fazla şubesi ile 2 milyondan fazla müşterisine hizmet veriyor.
Bu yeni anlaşma, Aegon'un 2013 senesinde Banco Santander ile İspanya'da kurduğu başarılı ortaklığın devamı niteliğinde. Anlaşmanın şartları uyarınca Aegon, Banco Santander Totta'nın sigorta faaliyet hisselerinin yüzde 51'ini elinde tutacak.
Aegon, Hollanda'da, internet üzerinden hizmet sunan ve 30 binden fazla müşterisi olan araç sigorta aracısı Onna-Onna'nın geri kalan yüzde 50 hissesini de satın aldı. Şirket kadın sürücülere odaklandı ve geçtiğimiz yıllarda olağanüstü müşteri hizmetleriyle ün kazandı. Onna-Onna'nın tam mülkiyetinin satın alınması Aegon'un müşteri deneyimini geliştirmek için yenilikçi teknolojileri kullanmaya yönelik bağlılığını gözler önüne sermektedir.

İLK YARI YILDA ÖNEMLİ STRATEJİK NOKTALARA ULAŞILDI

- İspanya'da Banco Santander ile kurulan başarılı stratejik ortaklık Portekiz'e genişletiliyor.
- ABD'deki Bireysel Yatırım & Emeklilik ve İşveren Çözümleri & Emeklilik departmanları Yatırımlar & Emeklilik adı altında tek bir departmanda toplanıyor.
- Üçüncü küresel Aegon Emekliliğe Hazırlık Anketi, emekliliğe hazırlık yapılmasının gerekliliği ve Aegon markası hakkında farkındalığın artmasını sağladı.

ANA PERFORMANS GÖSTERGELERİ

Meblağlar milyon euro cinsinden ifade edilmiştir	Notlar	2014 2. Çeyrek	2014 1. Çeyrek	%	2013 2. Çeyrek	%	2014 Yılından Günümüze	2013 Yılından Günümüze	%
Vergiden önce temel kazanç	1	514	498	3	481	7	1.012	945	7
Net gelir		343	392	(12)	240	43	735	464	58
Satışlar	2	2.066	2.086	(1)	1.975	5	4.152	3.713	12
Yazılan yeni işlerin değeri	3	221	223	(1)	202	9	444	434	2
Özsermaye getiri oranı	4	%8.8	%8.4	5	%8.0	10	%8.6	%7.6	13

Bu yayında yapılan tüm karşılaştırmalar, aksi belirtilmediği takdirde, 2013 senesinin ikinci çeyreğine göre yapılmıştır.

Güneş Sigorta Genel Müdürü Serhat Süreyya Çetin:

Yabancılara sağlık sigortası 1.5 milyar lira ek prim demek


Serhat Süreyya Çetin

Nisan ayında uygulamaya alınan yeni yönetmelikle, ikamet izni alacak yabancılara, özel sağlık sigortası yaptırma zorunluluğu getirildi. Genelge, yeni başvuru yapacakların yanında, Türkiye'de oturma izni bulunan 2 milyon 442 bin yabancıyı da kapsıyor.

Yayınlanan yeni yönetmelikle Türkiye'de yaşayacak yabancı uyruklu kişilerin oturma izni alabilmesi için özel sağlık sigortası yaptırması zorunlu hale getirildi. Mevcut 2 milyon 442 bin yabancıyı da etkileyecek yönetmeliğe göre özel sağlık sigortası yaptırmayanlar ikamet izni alamayacak. Oturma izni istatistiklerini incelediklerinde sayının büyük bir ivme ile arttığını gördüklerini belirten Güneş Sigorta Genel Müdürü Serhat Süreyya Çetin, "2010 ile 2013 yıllarına baktığımızda yüzde 72 gibi yüksek bir artış oranı ile karşılaşıyoruz. Aynı dönemde kısa süreli oturma izni alanların sayısı ise yüzde 234 artmış durumda. Bugün Türkiye'de oturma izni bulunan 2 milyon 442 bin yabancı var. Yeni başvuru yapacak kişilerin yanında, halihazırda ülkemizde yaşayan yabancı uyrukluların da yenilemeleri esnasında özel sağlık sigortası yaptırmaları gerekecek. Tüm bu veriler bize, sektörümüzün önümüzdeki yıllar için ne kadar önemli bir potansiyelle karşı karşıya olduğunu gösteriyor" dedi.

SEKTÖRE YÜZDE 6 YENİ KAYNAK SAĞLIYOR

Yaptırılacak özel sağlık sigortasının kapsam ve teminat yapısının, Sigortacılık Genel Müdürlüğü tarafından duyurulduğunu ifade eden Çetin, sözlerine şöyle devam etti: "Buna göre ikamet izni almak isteyen bir kişinin yaptırması gereken minimum teminatlı bir poliçenin ortalama primi 600 lira. Bu da sektör için yıllık 1.5 milyar lira potansiyel prim üretimi demek. Sigorta sektörü 2013 yılı toplam prim üretiminin 24 milyar lira olduğunu düşündüğümüzde, sektörümüze yüzde 6 yeni kaynak sağladığını görüyoruz."

'PAZARA YÖN VERİR KONUMDAYIZ'

Konu ile ilgili genelgenin yayınlanmasının ardından hemen karşılanması gereken önemli bir ihtiyaç doğduğunu söyleyen Serhat Süreyya Çetin, "Çok kısa sürede çıkardığımız yabancı uyruklulara özel sağlık sigortası ürünümüzü pazara sunduk. Hem ürünümüz hem verdiğimiz hızlı hizmetle sektöre liderlik ederek bu alanda pazara yön verir konuma geldik. Sektörümüze bu konuda rol model olmaktan ve sigortalılarımızın yanında olmaktan mutluluk duyuyoruz" dedi. Yabancı uyruklulara özel sağlık sigortasında, sigortanın geçerli olduğu anlaşmalı sağlık kurumlarında yatarak tedavi teminatı limitsiz, anlaşmalı olmayan sağlık kurumlarında yıllık 20 bin lira limit ile sunuluyor. Teminat kapsamında sigortalı katılım payı yüzde 20.



DASK'ın bu sene dördüncüsünü düzenlediği Şehirler Yarışıyor Sigortalılar Kazanıyor yarışmasında son dönemece girildi. 81 ili kapsayan yarışma kapsamında, illerin Afet ve Acil Durum Müdürlükleri zorunlu deprem sigortasını yaygınlaştırmak için düzenledikleri yerel bilinçlendirme kampanyalarıyla yarışmaya başvurabilecek.



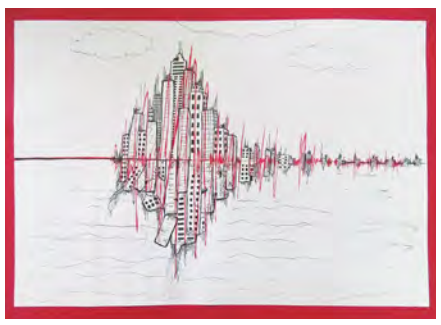
DASK'ın Şehirler Yarışıyor Sigortalılar Kazanıyor yarışmasında son dönemeç

Doğal Afet Sigortaları Kurumu'nun (DASK) bu sene dördüncüsünü düzenlediği "Şehirler Yarışıyor Sigortalılar Kazanıyor" yarışmasında son dönemece girildi. DASK'ın yerel yönetimlerin deprem güvenceli ve sigortalı hayatı yaygınlaştıran projeler hayata geçirmesini teşvik etmek amacıyla düzenlediği yarışma Türkiye'nin 81 ilini kapsıyor. İllerin Afet ve Acil Durum Müdürlükleri 2014 Aralık sonuna kadar zorunlu deprem sigortasını yaygınlaştırmak için düzenledikleri yerel bilinçlendirme kampanyalarıyla yarışmaya başvurabilecek.

Yarışma kapsamında iller 2014 boyunca düzenledikleri bilinçlendirme kampanyalarının yanı sıra poliçe adetlerindeki artış ve ulaştıkları sigortalılık oranı olmak üzere üç farklı kritere göre değerlendirilecek.

Yarışma kapsamında bugüne kadar çok sayıda ilin İl Afet ve Acil Durum Müdürlükleri DASK'a bile ilham veren yaratıcı projeler hayata geçirdi. Burdur DASK Hatıra Ormanı'nı dikti. Bursa, AVM'lerde zorunlu deprem sigortasını tanıtacak etkinlikler düzenledi, 23 Nisan şenliklerinde çocuklara depreme karşı hazırlıklı olmanın önemini anlattı. Tunceli, Dersimspor maçlarında futbolculara DASK pankartı çıkartıp, DASK Kürsüsü ile sokaklarda vatandaşlarla röportajlar düzenledi.

Dereceye giren illerin İl Afet ve Acil Durum Müdürlükleri depremle ilgili çalışmalarında kullanmak üzere malzeme yardımı almaya hak kazanacak. Birinci 100 bin lira, ikinci 60 bin lira ve üçüncü 30 bin lira tutarında malzeme yardımı alacak.



2013 yılındaki yarışmada üçüncü olan Çanakkale'de halkı bilinçlendirmek için resim yarışması yapıldı.

2013 ŞAMPİYONLARI: BURDUR, SAKARYA VE ÇANAKKALE

Şehirler Yarışıyor Sigortalılar Kazanıyor yarışmasının 2013 yılında Burdur birinciliğe layık görülürken, Sakarya ikinci, Çanakkale ise üçüncü oldu. İlk üçe giren illerin Afet ve Acil Durum Müdürlüklerine depremle ilgili çalışmalarda kullanılmak üzere malzeme yardımı yapıldı.



Geçen sene yarışmayı birinci olarak kazanan Burdur'da kahvehanede vatandaşları bilgilendirmenin yanı sıra, posta kutularına DASK etiketleri yapıştırmak ve semt pazarlarında DASK standı açmak gibi etkinlikler de yer aldı.



2013 ikincisi olan Sakarya'da vatandaşlara depreme nasıl hazırlıklı olunacağı anlatıldı.



Birincilik ödülünün sahibi Burdur yarışma kapsamında zorunlu deprem sigortası bilincini artırmak için pek çok etkinlik hayata geçirdi. Bu etkinlikler arasında Ramazan ayında Ramazan davulcularına DASK manileri okutmak, kapı zillerine ve posta kutularına zorunlu deprem sigortası etiketleri yapıştırmak, semt pazarlarında DASK standı açmak ve kahvehanelerde vatandaşları bilgilendirmek yer alıyor.

2013 ikincisi Sakarya da okul okul gezerek öğrencilere depreme karşı nasıl hazırlıklı olunacağı konusunda bilgi verdi. Çanakkale ise kamu kurumlarını ve halkevlerini gezerek zorunlu deprem sigortasını tanıttı.

Bu çalışmaları sonucunda zorunlu deprem sigortalılık oranları yarışma döneminde Burdur'da yüzde 50.3; Sakarya'da yüzde 24.3 ve Çanakkale'de yüzde 32.5 oranlarında artış gösterdi.

HEDEF 10 MİLYON POLİÇE

Türkiye'de zorunlu deprem sigortası kapsamına giren yaklaşık 17.7 milyon konuttan 6 milyon 600 bininin, yani yüzde 37'sinin zorunlu deprem sigortası bulunuyor. Deprem ve sigorta bilincini artırmak için hayata geçirilen projeler ve Afet Sigortaları Kanunu'yla getirilen kontrol uygulamalarının etkinleştirilmesiyle zorunlu deprem sigortalı konut sayısının 2017 sonuna kadar 10 milyona yükselmesi hedefleniyor.



2013 yılında yine Burdur'da yapılan bir diğer etkinlik de Ramazan davulcularına DASK manileri okutmak oldu.

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

Başarılı acenteler Estonya/Tallinn ve Finlandiya/Helsinki gezisiyle ödüllendirildi

‘Acentelerle büyük bir aileyiz’

AIG Sigorta'nın Aralık 2013-Temmuz 2014 döneminde başarılı olan acenteleri geleneksel yurtdışı gezisinde Tallinn ve Helsinki'de buluştu. Önemli bir değişim süreci yaşadıklarını belirten Genel Müdür Süleyman Sağıroğlu, sürece katkıda bulunan acentelere teşekkür etti.

AIG Sigorta’nın iş ortağı acentelere yönelik düzenlediği geleneksel yurtdışı gezisi organizasyonu 11-14 Eylül 2014 tarihleri arasında Estonya / Tallinn ve Finlandiya / Helsinki’de gerçekleştirildi. Türkiye’de yaygın acente ağı içerisinden satış performansı ve verimliliği yüksek 60 iş ortağı acente ile AIG Sigorta Genel Müdürlüğü ve Bölge Müdürlüklerinden yöneticilerin katıldığı gezi organizasyonu, yüksek enerjili, verimli ve keyifli geçti. Aralık 2013-Temmuz 2014 döneminde belirlenen satış, hasar-prim oranı ve tahsilat konusunda yüksek performans gösteren acentelerin katıldığı organizasyona AIG Sigorta Genel Müdürü Süleyman Sağıroğlu, Acenteler ve Ulusal Brokerlardan Sorumlu Grup Satış Müdürü Ayşe Gardet, Mali İşlerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Muharrem Güven, Ürün Müdürleri ve Bölge Müdürleri, Satış ve Pazarlama Yöneticileri katıldı.

TALLINN TURU

Gezinin ilk gününde Tallinn şehir turu yapan grup, Estonya bayrağının dalgalandığı Tall Hermann Kulesi, Toompea Kalesi, Alexander Nevsky Katedrali, Dome Kilisesi’ni ziyaret etti ve Toompea Tepesi’nden şehrin panoramik manzarasını seyretti. Ardından St. Nicholas Kilisesi’ni ziyaret eden grup, şehrin geleneksel restoranlarından birinde akşam yemeği organizasyonunda bir araya geldi.
İkinci gün, Tallinn’in dışında bulunan, Avrupa’da sayısı az açıkhava müzelerinden Rocca Al Mare’ye giden grup, 18. yüzyıl Estonya kırsal yaşamına tanıklık etti. Geniş bir alan üzerine kurulu açıkhava müzesi, 18. yüzyıl dönemini yansıtan köy evleri, yel değirmenleri, ahşap kilisesi, köy okulu ile insanları zamanda yolculuğa çıkartarak Estonya’nın geçmişine tanık ediyordu. Aynı gün Viking köyünü ziyaret eden grup, Viking yaşam tarzını yansıtan bu mekanda ok ve balta atma, mancınık kullanma gibi aktiviteler ile eğlenceli vakit geçirdi.

HELSİNKİ GEZİSİ

Gezinin üçüncü gününde Finlandiya / Helsinki’ye geçen grup, Helsinki Katedrali, Senato Meydanı, Hükümet Sarayı, Belediye Binası, Market Meydanı, Uspenski Ortodoks Katedrali, Havis Amanda Heykeli’ni ziyaret etti.
Son derece renkli ve verimli geçen gezinin son gününde gerçekleştirilen Acente Toplantısı’nda Süleyman Sağıroğlu, Ayşe Gardet ve Pazarlama Grup Müdürü Uğur Biroğlu birer sunum yaptılar.
Toplantının ikinci bölümünde söz alan AIG Sigorta Acenteler ve Ulusal Brokerlar Grup Müdürü Ayşe Gardet, tüm acentelere geziye katıldıkları için teşekkür etti. Ayşe Gardet, AIG’nin hem ticari sigortalar hem de bireysel sigortalarda, acentelerinin ilk tercih edilen çözüm ortağı olmak istediğini söyledi. AIG’nin ticari sigortalarda ödüllü sigorta şirketi olduğunu hatırlatan Gardet, AIG’nin kompleks-karmaşık risklerde uzmanlaşmış, uluslararası uzmanlığı olan ve hasar hizmetlerinde mükemmel servis veren bir sigorta şirketi olduğunun altını çizdi.


Rocca Al Mare'ye giden grup 18. yüzyıl Estonya kırsal yaşamına tanık oldu.



AIG KAZANANLAR KULÜBÜ

Toplantının son bölümünde ise AIG Sigorta Tüketici Sigortaları Grup Pazarlama Müdürü Uğur Biroğlu, AIG Kazananlar Kulübü hakkında güncel bilgilerin yer aldığı bir sunum yaptı. AIG acentelerinin satış performansı, iş geliştirme potansiyeli ve çeşitliliği gibi farklı kriterler gözetilerek 4 grupta incelendiği ve AIG ile iş ilişkilerine bağlı olarak çeşitli avantajlar ve hediyeler kazandıkları projenin ikinci yılını tamamladığını belirten Biroğlu, kulübün yenilenen internet sitesini ve değişen özelliklerini, yeni kampanyaları ve yeni hediye kataloğunu katılımcılar ile paylaştı.
Güneşli havanın da olumlu etkisi ile keyifli ve verimli geçen gezi organizasyonu sonrasında AIG Sigorta yönetimi ve acenteleri, 2015 Acenteler Gezisi’nde buluşmak üzere sözleştiler.

‘AIG AKADEMİ DÜNYAYA ÖRNEK OLDU’

Ayşe Gardet, acente ve brokerların teknik ürün eğitimleri ve satış teknikleri eğitimleri ile sürekli desteklendiğini vurguladı. 2012 yılından bu yana devam eden ve İstanbul Bilgi Üniversitesi işbirliği ile geliştirilen AIG Akademi’de önceden belirlenmiş bir program paralelinde acente ve broker yetkililerinin ürün eğitimlerinden faydalandıklarını anlatan Ayşe Gardet, bu programın tüm dünyadaki AIG şirketlerinde örnek olarak alındığını ve uygulanmaya başlandığını belirtti. Bu eğitim seminerleri ile ilgili acente ve brokerlardan alınan olumlu geri dönüş, ilişkilerde sağlanan gelişim, mevcut işlerdeki artış ve yeni iş geliştirme potansiyeli anlamında, AIG Akademi’den son derece memnun olduklarını belirten Ayşe Gardet, AIG Akademi ile ilgili yeniliklerin de yakında acentelere duyurulacağını müjdeledi.
Kanal profillemesi yaparak özellikle üretim potansiyeli ve kârlılığı yüksek kanallara daha ayrıcalıklı hizmet sunmayı amaçladıklarını belirten Ayşe Gardet, dataya dayalı verilerle ulaşılacak segmentasyona ek olarak, büyüme potansiyeli, stratejik hedeflerdeki örtüşme gibi farklı kriterlerle zenginleştirilecek olan bu çalışma ile acente ve brokerlarda verimliliği, kârlılığı ve müşteri memnuniyetini artırmayı hedeflediklerini ifade etti.

DEĞİŞİM SÜRECİNE ACENTE KATKISI

AIG Sigorta’nın, AIG’nin global büyüme stratejileri içerisinde öncelikli yer alan ülkelerden biri olarak yoğun yatırım almaya devam ettiğini belirten Genel Müdür Süleyman Sağıroğlu; “2013 yılında bildiğiniz gibi sigorta sektörü yüzde 22’lik bir büyüme kaydetti. AIG Sigorta ise bu dönemde yüzde 31 gibi önemli bir oranda büyüme başarısını yakaladı. 2014'ün ilk altı ayında büyüme performansının devam ettiğini görmek bizi memnun ediyor. Bu başarının mimarlarından olan siz değerli acentelerimizle birlikte, başarımızı kutlamak üzere sizleri bu gezide görmekten dolayı mutluyuz. AIG Sigorta olarak acente kanalımıza hızlı ve verimli hizmet verecek şekilde yatırımlarımız devam ediyor. Önemli bir değişim ve gelişim sürecini sizlerle birlikte yaşıyoruz. Bu süreçte bizlere gösterdiğiniz destek, sağladığınız katma değer ve birlikte yarattığımız kaliteli çalışma ortamı bizim için son derece değerli. Bu vesileyle sizlere teşekkür ediyorum” dedi.




Süleyman Sağıroğlu Viking köyündeki aktivitede balığı nasıl yakaladığını gururla gösterdi.

Dünyanın en iyi yelkencilerinin kıyasıya yarıştığı Extreme Sailing Series İstanbul etabı 11-14 Eylül tarihleri arasında Yenikapı Sahili ve İstanbul Boğazı'nda gerçekleştirildi. Groupama Sailing takımının yarış sırasında kullandığı taktikler ve göstermiş olduğu üstün performans "Above and Beyond" ödülüne layık görüldü.







Marmara Denizi'nde dünyanın en iyi yelkencileri yarıştı, Groupama Sailing takımı heyecanı doruğa taşıdı

İstanbul'da Groupama rüzgârı



EXTREME SAILING SERIES DÜNYAYI GEZİYOR*

- 19-22 Mart - Muscat (Umman)
- 1-4 Mayıs - Qingdao (Çin)
- 26-29 Haziran - Saint Petersburg (Rusya)
- 22-25 Ağustos - Cardiff (Galler)
- 11-14 Eylül - İstanbul
- 2-5 Ekim - Nice (Fransa)
- 11-14 Aralık - Sidney (Avustralya)

*Extreme Sailing Dünya Şampiyonası yarış ayakları

İstanbul, 2006 yılından bu yana birçok ülkede düzenlenen ve dünyanın en yetenekli yelkencilerinin yarıştığı Extreme Sailing Series yelken yarışlarına üçüncü kez ev sahipliği yaptı. 9 ülkeden 12 takımın karşı karşıya geldiği yarışta Fransa'yı Groupama takımı temsil etti. Türkiye'de Groupama Sigorta ve Groupama Emeklilik olarak faaliyet gösteren ve Türkiye haricinde 11 farklı ülkede yer alan Fransız sigorta grubu Groupama, 1997'den bu yana yelken sporuna yatırım yapmakta ve ünlü yelkenci Franck Cammas'a sponsor olmakta. 15 yıllık işbirliği boyunca Groupama ve Cammas hatırı sayılır ödüller kazanmış ve dünya genelinde bu alanda önemli yer etmiştir. Bu sıradışı ve uzun dönemli işbirliği, mükemmellik için uğraş verilirken grubun dayanışmaya verdiği değeri de gözler önüne seriyor.

GROUPAMA EKİBİ 3 YILIN ARDINDAN YELKEN BASTI

Extreme Sailing Serisi yarışlarına 3 yıl aradan sonra dönen Groupama ekibinde, İstanbul etabı öncesi bir de değişiklik yaşandı. Takımın efsanevi skipperı (kaptanı) Franck Cammas, 2016 Olimpiyatları hazırlıklarını sürdürdüğü için yerini Tanguy Cariou'ya devretti. Takımın diğer üyeleri François Morvan, Romain Motteau, Thierry Fouchier ve Devan Le Bihan da İstanbul yarışı öncesi oldukça heyecanlıydı.
Yarış öncesi konuşan takım kaptanı Tanguy Cariou şunları söyledi: "İstanbul çok etkileyici bir şehir. 2012 yılında da İstanbul'da yarışma imkânı bulmuştum. Bu kez açık denizde yarışacağız, bizim için de biraz farklı bir deneyim olacak. Deniz ve hava şartları yarış için çok uygun. Orta sertlikte bir rüzgâr var ancak değişken olduğu için bizi biraz zorlayabilir. Yarış rotası da güzel. Singapur yarışında çok başarılı bir başlangıç yapamamıştık ancak bu etapta başarılı bir performans sunacağımızı düşünüyorum."

İSTANBUL, ŞAMPİYONANIN 6. AYAĞINI OLUŞTURUYOR

Şubat ayında Singapur'da başlayan ve aralık ayında Avustralya'da sona erecek serinin 6'ıncı ayağı olan İstanbul yarışı, kıyasıya bir mücadeleye sahne oldu. Yenikapı Sahili'nde ve Boğaz'da gerçekleştirilen yarışlarda kıyıdaki izleyiciler nefes kesen bir görsel şölene de şahit oldular. Şampiyonanın 6'ncı ayağı olan İstanbul'un panoramik güzelliği yelkencileri de büyüledi.



Groupama kadınları, 'La Parisienne Koşusu'nda birinci oldu!

GROUPAMA İPİ GÖĞÜSLEDİ

Paris'te düzenlenen La Parisienne Koşusu'nda 2014 şampiyonu, Groupama Kadın Koşu Takımı oldu.
Meme kanseriyle mücadeleye destek vermek için her yıl eylül ayında Paris'te yapılan ve bu yıl 18'incisi düzenlenen 6.7 kilometrelik La Parisienne Koşusu'na, birçoğu kendi şirketlerinin renklerini taşıyan 35 bine yakın kadın sporcu katıldı. 11'i Groupama Türkiye'den olmak üzere 400'den fazla kadın çalışandan oluşan Groupama Kadın Koşu Takımı, 700'den fazla katılımcı şirket arasından birinci gelerek şampiyon oldu.
Groupama Türkiye Genel Müdürü Ramazan Ülger; La Parisienne gibi uluslararası bir organizasyonda yer almanın çok anlamlı olduğunu ifade etti. Ülger, "Groupama Türkiye'den 11 kadın çalışanımızın katıldığı koşudan elde edilen gelir meme kanseri araştırmalarında kullanılıyor. Böyle bir organizasyonda yer aldığımız için çok mutluyuz. Groupama Türkiye Kadın Koşu Takımı'nın gösterdiği performans bizi çok gururlandırdı. Bu şampiyonluktan dolayı takımımızı tebrik ediyor, başarılarının devamını diliyorum" dedi.
Haftada iki kez antrenman yapmaya devam eden Groupama Türkiye Kadın Koşu Takımı, La Parisienne Koşusu'ndan sonra 28 Eylül'de düzenlenen Nike Run koşusuna katıldı. Takım, 16 Kasım'da gerçekleştirilecek olan 10 km'lik Avrasya Maratonu'nda da yerini alacak.



Fransız sigorta grubu Groupama, Paris'te düzenlenen ünlü La Parisienne Koşusu'na 2008 yılından bu yana katılıyor. Groupama Türkiye'den bir ekibin de içinde yer aldığı koşu takımı 14 Eylül tarihinde yedi yüzden fazla katılımcı şirketin önüne geçerek 2014 şampiyonluğunu elde etti.

Ray Sigorta Genel Müdürü Levent Şişmanoğlu: Büyüme orta ve alt gelir grubunun sigortalanmasıyla olacak

Sigorta pahalı değil alınabilir olmalı

Sigorta sektörünün ancak orta ve alt gelir grubunun sigortalanmasıyla büyüyebileceğini belirten Ray Sigorta Genel Müdürü Levent Şişmanoğlu, bunun için sigorta ürünlerinin çeşitlendirilmesi ve bu ürünlerin pahalı değil, alınabilir olması gerektiğini söyledi.

Ray Sigorta Genel Müdürü Levent Şişmanoğlu, sigorta sektöründe büyümenin orta ve alt gelir grubunun sigortalanmasıyla gerçekleşeceğini, bu nedenle sigorta ürünlerinin pahalı değil, alınabilir olması gerektiğini söyledi. Türkiye'nin sigorta penetrasyonununun düşük olduğu bir sigorta pazarı olduğunu ifade eden Şişmanoğlu, "Bunun hem iştah çekici özelliği, hem de satışta getirdiği zorluklar var. Sigorta penetrasyonun düşük olması bir yandan sigorta bilinci ve talep edilebilecek ürünlerin eksikliği nedeniyle, ama öte yandan da sigortayı ödeyecek ekonomik gücün eksikliğinden kaynaklanıyor olabilir" dedi.



'ÜRÜNLERİ ÇEŞİTLENDİRMELİYİZ'

Türkiye'deki sigortacılığın halihazırda kurumsal ürünlerle, büyük projelerin ve kurumsal risklerin sigortalanmasıyla devam ettiğini belirten Şişmanoğlu şu değerlendirmeyi yaptı: "Büyümenin bireysel ve küçük işletmelerde gerçekleşeceğini düşünerek tüm sigorta oyuncuları olarak kendimizi bu yöne odaklıyor, bu alanda pazar payı elde etmeye çalışıyoruz.

Büyümenin de orta ve alt gelir grubunun sigortalanmasıyla elde edileceğini biliyoruz. Dolayısıyla; ürünlerimizi hem o çeşitlilikte hem de o teminatlarla orta ve alt gelir grubunun kendisini konforlu, rahat ve güvende hissedeceği şekilde çeşitlendirmeli ve zenginleştirmeliyiz. Sigorta pahalı değil alınabilir olmalı. Bütün çalışmalarda tüm meslektaşlarımız bu yönde ilerliyor."

'REEL EKONOMİK BÜYÜME ÇOK ÖNEMLİ'

Sektörün 2023 hedeflerine ulaşması önündeki fırsat ve engeller konusunda bir değerlendirme yapan Şişmanoğlu şunları söyledi: "Öncelikle reel ekonomik büyüme, diğer tüm sektörlerde olduğu gibi Türk sigortacılığı için de çok önemli bir endikatör. Ekonomik faaliyetler, malların üretimi, sevkiyatı, dağıtımı arttıkça bizim de primimiz artıyor ve verdiğimiz teminatlar çoğalıyor. Sigorta sektörü için önemli olan, enflasyonun üzerinde reel büyümeyi gerçekleştirebilmemiz."
Bu ortam sağlanabildiğinde ekonominin diğer göstergelerinin de sağlıklı bir hal aldığını belirten Şişmanoğlu, "Örneğin, işsizlik özellikle yüzde 4 ve 5 civarında reel büyümeyle genç işsizliğini azaltabiliyoruz ülkemizde. Yüzde 4 ve üzerindeki reel büyümelerle, sigorta sektörünün büyümesi gibi diğer finansal kurumların da büyümesi ve toplam refahın artmasını sağlayabiliyoruz. Bu endikatörlere baktığımızda sigortacılık yüzde 4 ve üzerinde yıllık reel büyümeye ihtiyaç duyuyor" dedi.

'KOMŞULARIMIZDAKİ SAVAŞ SONSUZA KADAR SÜRMEZ'

Ülkemizin içinde bulunduğu coğrafyaya da işaret eden Şişmanoğlu, "Her komşumuzda savaş sonsuza kadar devam etmeyecek, ekonomik pazarlara yakınlıktan Avrupa-Asya geçişi üzerinde bir köprü olmaktan ülkemiz ayrıca istifade edecektir. Belki de birçok uluslararası üreticinin ve dağıtıcının, kendisi için bir liman yerine bu bölgenin ana karargâhı olarak ülkemizi belirleyebileceği bir ortam da sağlayabiliriz. Bunu gerçekleştirdiğimizde, hane halkı gelirlerini artırarak, refahı yükselttikçe, eğitimin katkısıyla beraber sigortalanma ihtiyacının da artmasıyla daha çok sigorta poliçesi satabilir, sektörü büyütebiliriz. Öncelikle dediğim gibi ekonomik büyüme çok önemli, hukuksal altyapı, hukuksal düzenlemeler ve bunların hızı ciddi oranda bizim için önemli" diye konuştu.

TAHKİM KURULU'NA TAM DESTEK

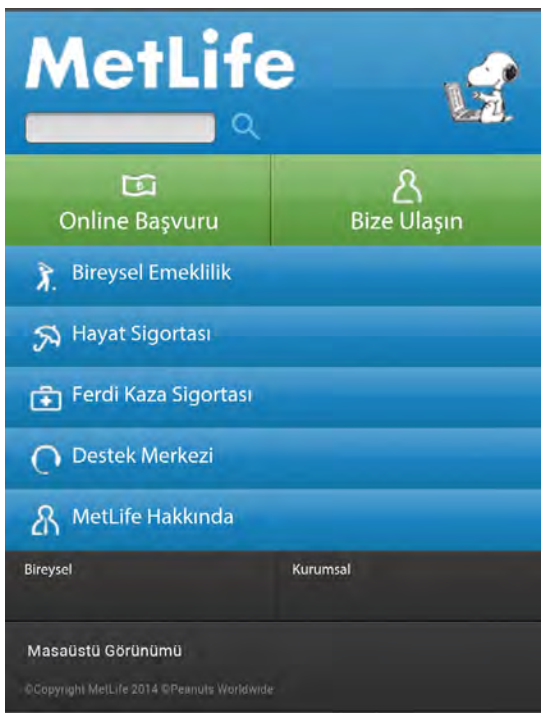
Ray Sigorta Genel Müdürü Levent Şişmanoğlu, Tahkim Kurulu'yla ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "Biz Tahkim Kurulu'na ilk kurulduğundan beri üye olmuş bir şirketiz. Çok benimsedik, destekledik. Dava süreleri çok uzun, oysa tahkim süreleri 2 ay ile 4 ay içerisinde bitiyor. Burada hızlanma bizim için çok önemli. Ne olacaksa çabuk olmalı. Mağduriyetleri hızla gidermemize yardımcı oluyor. Güven yaratan bir kurum olarak bakıyoruz Tahkim'e."

'BİREYSEL MÜŞTERİ OTOMOBİLİYLE, KONUTUYLA, İŞYERİYLE BİR BÜTÜN'

Ray Sigorta Genel Müdürü Levent Şişmanoğlu acentelere de şu mesajı verdi: "Özellikle acentelerimizin daha bilgili daha çeşitli ürünleri tanıtabilen, satabilen, sigortalılara bu konuda değişik ürünlerde, örneğin ferdi kaza, konut, işyeri sigortaları vs. gereken bilgiyi verebilen acenteler olmalarını istiyoruz. Bu nedenle onlara sürekli eğitim desteği vererek hayat dışı modern sigortacılığın olması gerektiği düzeyde olmalarını teşvik ediyoruz.
Bunu yaparken hem kendi şirketimizi hem de acenteleri birbiriyle yarıştırarak kampanyalar yürütüyoruz. Bunlar Türkiye'de sigortacılığın gelişmesi için önemli adımlar. Biz de gücümüz yettiğince satış kanallarını bu kampanyalarla destekliyoruz."
"Acentelerimiz şunu bilmeli ki, bizim için bireysel müşteri otomobiliyle, konutuyla, işyeriyle veya dükkanıyla bir bütün" diyen Şişmanoğlu şöyle devam etti: "Biz hiçbir zaman sadece şunu sigortalayalım diğerlerini sigortalamayalım demiyoruz. Biz müşterilerimizi tüm ürünleriyle beraber aramızda görmek istiyoruz. Penetrasyonu 3,4,5 ürünle çeşitlendirdikten sonra ferdi kaza, tamamlayıcı sağlık sigortası gibi ürünleri de katarak müşterimizin tüm sigorta ihtiyaçlarını karşılamayı hedefliyoruz. Müşterimizin; markamızı daha çok bilip, 56 yıllık Ray Sigorta'ya daha çok güvenip bizim verdiğimiz bilgilerle doğru ve eksiksiz sigorta hizmetini aldığını, eksiksiz teminatlarla kendi yanında olan sigortacılık hizmetini bulacağını bilmelerini istiyoruz. Burada da en önemli aracı ve temsilcilerimiz acentelerimiz.
Onları ne kadar bu bilgilerle donatırsak onlar da sigortalılara o kadar doğru mesaj verirler.
Daha sonra da hasar durumunda sözleri yerine getirmek bize düşüyor. Biz de eksiksiz yerine getiriyoruz. Acente ve sigortalılarımız bu konuda bize güvenebilirler. Her zaman yanlarında olmaya devam edeceğiz."



MetLife, kullanıcı dostu yeni mobil sitesini hayata geçirdi

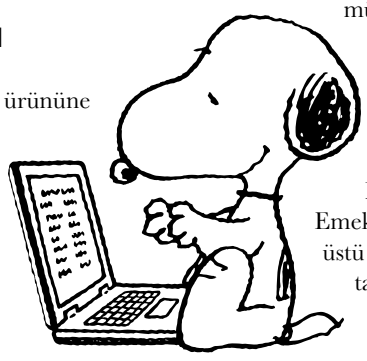


Teknolojik yeniliklerle müşterilerin hayatını kolaylaştırmayı hedefleyen MetLife Emeklilik ve Hayat'ın, müşteri memnuniyeti ve hizmet kalitesini artırmak için dijital alanda gerçekleştirdiği uygulamalar kullanıcı dostu özellikleriyle öne çıkıyor. Mobil cihazlardan artık kolaylıkla ulaşılabilecek yeni internet sitesini de hayata geçiren MetLife'a erişim artık daha kolay.

Türkiye'nin genç ve başarılı emeklilik şirketi MetLife Emeklilik ve Hayat, müşterilerinin hayatını kolaylaştırmak için dijital alanda yaptığı yatırımlarına devam ediyor. Bu kapsamda mobil cihazlardan erişim sağlanan yeni sitesini metlife.com.tr adresinde hayata geçiren MetLife Emeklilik, şirketin kurumsal internet sitesinde yer alan içerik ve uygulamaları müşterilerine bulundukları her yerde hızlı bir şekilde sunmaya başladı. Kullanıcılar, uzun süren titiz çalışmalar sonucunda hayata geçirilen mobil siteye Apple ve diğer cep telefonu modelleri ile birlikte Android ve Windows Mobile işletim sistemlerini kullanan akıllı telefonlarından da erişebiliyor. Yeni mobil site ile kullanıcılara hızlı erişimin yanı sıra site içi arama modülü ile sade ve kolay anlaşılır bir hizmet sunuluyor.

ONLINE BAŞVURU KOLAYLIĞI

Herhangi bir sigorta ürününe sahip olmak isteyen kullanıcılar için her ürüne ait sayfada online başvuru formunun bulunması, sitenin en önemli özellikleri arasında yer alıyor.



Bunun yanı sıra her sayfada müşterilerin MetLife'a kolay bir şekilde ulaşmasını sağlayacak iletişim bilgilerinin bulunması da sitenin kullanıcı dostu özelliklerini artırıyor.

Bireysel ve kurumsal müşterilere yönelik özel ayrı içeriklerin de sunulduğu yeni mobil sitede, ihtiyaç duyulması durumunda MetLife Emeklilik'in masa üstü bilgisayarlar için tasarlamış sitesine de hızlıca erişilebiliyor.

2014

Çocuğunuz Koruyucu Meleğim'e emanet...

MetLife®

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



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

444 0 638 (MET)

Sompo Japan Sigorta Bireysel Teknik ve Finansal Kurumlar Genel Müdür Yardımcısı Şenol Ortaç:

Büyüme ve kârlılığı eş zamanlı gerçekleştiren ender şirketlerdeniz

Şenol Ortaç, doğru müşteriye doğru fiyatlama stratejileri sayesinde hem müşterilerin hem de acentelerin mutlu olduğunu; Sompo Japan Sigorta'nın büyüme ve kârlılığı eş zamanlı gerçekleştirebilen ender şirketlerden biri olduğunu söyledi.

2014 yılında 'Kasko ve trafik sigortası yaptırmadan bizden mutlaka teklif alın, sonra pişman olmayın' gibi iddialı bir söylemle reklam kampanyası yapan Sompo Japan Sigorta'nın Bireysel Teknik ve Finansal Kurumlar Genel Müdür Yardımcısı Şenol Ortaç, acentelerin fiyat rekabeti konusunda ve son dönemde düzenlemelerin yapıldığı doğrudan tazmin konularında görüşlerini dile getirdi.

Sompo Japan Sigorta'nın kurulduğundan beri sürekli kâr etmeyi başaran bir şirket olduğunu belirten Bireysel Teknik ve Finansal Kurumlar Genel Müdür Yardımcısı Şenol Ortaç, özellikle bireysel ürünlerde ürün içeriği, hizmet anlayışı ve doğru fiyat politikaları sayesinde hem müşterisini hem de acentelerini memnun etmeyi becerebilen bir yönetim anlayışı olduğunun altını çizdi. "Uzun yıllardan beri sürdürülen bu memnuniyet doğal olarak şirketin büyümesini de tetikliyor. Ayrıca çok başarılı bir satış ekibimiz var. Acentelerimiz ile ilişkilerimiz, satış kampanyalarımız, tanıtım faaliyetlerimiz büyümemize destek oluyor. Biz büyüme ve kârlılığı eş zamanlı gerçekleştirebilen ender şirketlerden biriyiz" diyen Ortaç, 2014 yılının hem üretim açısından hem de kârlılık açısından hedefleri doğrultusunda ilerlediğini söyledi.

'ACENTELER MUTLU'

Özellikle oto sigortalarında devam eden 'Kasko ve trafik sigortası yaptırmadan bizden mutlaka teklif alın, sonra pişman olmayın' kampanyalarının başarısının muazzam olduğunu ekleyen Şenol Ortaç, "Doğru müşteriye doğru fiyatlama stratejimiz sayesinde hem müşterilerimiz hem de mevcut müşterilerini muhafaza etmeye çalışan ve bununla birlikte portföylerini büyütmeye, yeni iş yazmaya çalışan acentelerimiz mutlu" şeklinde konuştu.

'SOMPO'DA FİYAT DALGALANMALARI OLMAZ'

Şenol Ortaç sözlerine şu şekilde devam etti: "Bizim şirket olarak diğer önemli bir özelliğimiz ise fiyat istikrarımız. Sompo Japan Sigorta'da özellikle bireysel sigortalarda hiçbir zaman çok büyük fiyat dalgalanmaları göremezsiniz. Özellikle acenteler sektörde yaşanan dalgalanmalar nedeniyle yaşadıkları problemlerden çok şikayetçiler. Bir yıl boyunca hiç hasar almayan bir müşterisine, çalıştıkları şirketlerin tarife değişiklikleri ve güncellemeleri nedeniyle, yüzde 30-40 fiyat farkı ile yenileme talebini anlatabilmeleri neredeyse imkansız."

KİŞİYE ÖZEL FİYATLANDIRMA

Şenol Ortaç, kampanyanın aslında sadece uzun yıllar hasar yapmayan dikkatli müşterilere yönelik olmadığını, bu alanda sektörün zaten oldukça rekabetçi olduğunu, asıl önemli olanın bu kesimin dışında kalan müşterilere de doğru fiyat çalışılması olduğunu söyledi. Ortaç, her bir araç kullanıcısının kendi demografik özelliklerine ve aracının özelliğine göre ödemesi gereken bir prim olduğunu, mühim olanın bu riskin doğru hesaplanması ve müşteriye sunulması olduğunu da sözlerine ekledi.

Bireysel sigortalar ve özellikle oto sigortaları alanında rekabetçiliğin ve başarının, özellikle portföylerinin önemli kısmının bu ürün grubunda olan profesyonel acenteler açısından çok önemli olduğunu dile getiren Ortaç, acentelerin çalışacağı şirketleri seçerken en önem verdiği konuların başında bu alandaki hizmet kalitesi ve başarı olduğunu vurguladı. Ortaç, bu nedenle Sompo Japan Sigorta'nın özellikle acenteler tarafından büyük beğeni ve saygıyla karşılandığını, doğal olarak müşteri ve acente terk edilme oranlarının çok düşük olduğunu ekledi.

TRAFİKTEKİ BELİRSİZLİĞE ÇÖZÜM

Şenol Ortaç'a göre trafik sigortalarında sektörün yaşadığı kâr problemi devam ediyor. Buradaki temel sıkıntının bedeni hasarlarda yaşanan belirsizlikten kaynaklandığının altını çizen Ortaç, maddi hasarlarda önemli bir sorun olduğunu düşünmediğini belirtti. Ortaç, direkt tazmin sisteminin sadece maddi hasarların ödenmesini konu aldığını, bu nedenle olası bir direkt tazmin sistemine geçişin trafikte yaşanan belirsizliğe çözüm olmayacağını söyledi. Ortaç sözlerine şu şekilde devam etti: "Ben şahsen bedeni hasarlarda yaşanan bu belirsizliği netleştirmeden önce böyle bir sisteme geçilmesinin karmaşayı biraz daha artıracağını düşünüyorum. Yaşanan bu belirsizlik ve eski yılların hasarlarının davalar aracılığıyla, çok yüksek maliyetler ile ödenmesi bu ürünün fiyatının her geçen gün yükselmesini tetikliyor.



'ÇÖZÜMSÜZLÜK SEKTÖRDE FİYAT ARTIŞINI DOĞURUR'

Ürünün zorunlu olduğu ve yaklaşık 17 milyon araç sahibinin her sene bu poliçeye sahip olması gerekliliği unutulmamalı. Bu soruna çözüm bulunamazsa ürünün satın alınabilmesi zorlaşacağı için sigortalanma oranı düşecek ve farklı problemleri konuşacağız." Ortaç, belirsizliğin bedeni hasarlardan kaynaklanması sebebiyle çözümün de bu alanda olması gerektiğini, benzer problemlerin dünyanın birçok ülkesinde yaşandığını kaydetti. Ortaç, trafik ürününün özellikle Avrupa pazarında yüksek teminat limitleri ile satıldığını belirterek ortalama primlerin epey yüksek olduğunu ekledi. Ortaç, "Türkiye gibi kişi başı 10 bin dolar milli gelire sahip bir ülke için, ürünün satın alınabilirliği de düşünüldüğünde yakın zamanda benzer bir uygulamanın gerçekleşmesi zor" dedi.

'DÜNYADA FARKLI UYGULAMALAR MEVCUT'

"Avrupa dışı pazarlarda farklı uygulamalar da mevcut. Örneğin ana sermayedarımızın sektör lideri olduğu Japonya'da oto sorumluluk sigortalarında, bedeni hasarlar ve maddi hasarlara karşı ayrı ayrı ürünler mevcut. Özellikle kişilerin bedeni hasar sorumluluklarını kapsayan, bir nevi havuz prensibinde olan ve şirketlerin kâr amacı gütmeksizin sattıkları basit bir ürün var. Asıl rekabet ve farklılaşma maddi hasarların konu olduğu ürünlerde. Yine Sompo Japan'ın önemli oyuncularından biri olduğu Brezilya'da da neredeyse benzer bir uygulama mevcut. Brezilya pazarında da özellikle poliçenin satılabilmesini sağlamak amacıyla bedeni hasar teminatının zorunlu olduğu bir poliçe mevcut. Düşük bir limite sahip olan bu poliçede kişiler talep etmesi halinde sadece bedeni hasarlar veya maddi hasarlar için daha yüksek bedelli bir ürünü ihtiyari olarak satın alabiliyorlar. Biz de sektör olarak belki benzer uygulamalara gidebiliriz diye düşünüyorum."





Halk Kasko Sigortası ile aracınızı birçok riske karşı
geniş kapsamlı bir poliçeyle teminat altına alır,
sizi yarı yolda ve tek başınıza bırakmaz.

HALKSİGORTA

Bir HALKBANK iştirakidir.

www.halksigorta.org | 0212 444 1 545

HDI Sigorta ürün yelpazesini genişletti



Sektörde büyümenin ancak müşteri memnuniyeti ile mümkün olduğunu belirten HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, doğru ihtiyaçlara çözüm sunabilmek için sigorta şirketlerinin ürün gamının genişletilmesi gerektiğini söyledi.

Sigorta sektöründe büyümenin vazgeçilmezinin müşteri memnuniyeti olduğunu belirten HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu büyümenin ancak bu şekilde sağlanabileceğini kaydetti. Hancıoğlu, doğru ihtiyaçlara çözüm sunabilmek için sigorta şirketlerinin ürün gamının genişletilmesi gerektiğini söyledi. Ürün gamının ve mevcut ürünlerin geliştirilmesi sürecinde acente ve müşterilere yönelik pazar araştırması yapılması gerektiğini ifade eden Hancıoğlu, bu araştırmalar sonucunda sigortalı ihtiyaçlarını belirleyip bu ihtiyaçlara uygun teminat çözümleri oluşturmanın önemine vurgu yaptı.

KOLAY HAT
444 8 434
HDI
www.hdisigorta.com.tr
/hditurkiye

KOLAY HAT

HDI Sigorta müşteri memnuniyetini artırmak için geliştirilen yeni ürünlere bir yenisini daha ekledi. Müşterilere hızlı, çözüm odaklı ve güvenilir hasar servisi hizmeti verilmesi amacıyla genel merkezinde bir çağrı merkezi açan HDI Sigorta, 7 gün 24 saat hizmet veriyor. Müşteri memnuniyetinin sağlanması ile ilgili doğrudan sorumluluk üstlenen çağrı merkezi, şirketin tüm fonksiyonlarında da müşteriyi ön plana çıkartma felsefesiyle çalışıyor. 10 kişilik uzman kadrosuyla, güler yüzlü, müşteri dostu yaklaşımı doğrultusunda en kaliteli hizmeti profesyonel bir şekilde hizmet verme ilkesi ile çalışıyor. Müşterilerden telefonla gelen tüm çağrıların karşılanması, hasar ihbarlarının alınması, dosya hakkında, şirketin tüm ürünleri ve uygulamaları hakkında bilgi hizmetinin verilmesi, ayrıca talep ve öneri başvurularının karşılanması da bu birim tarafından yerine getiriliyor.

HIZLI DESTEK İSTASYONU

Hasar sonrası müşteri memnuniyetine son derece önem veren HDI Sigorta, Hızlı Destek İstasyonu'nu açtı. Müşteri memnuniyetinin ancak hasar sonrası sigortalılarının yanında olarak sağlanabileceği düşüncesiyle ilki ekim ayında Ümraniye'de açılan Hızlı Destek İstasyonu önümüzdeki sene içerisinde başta İstanbul olmak üzere Türkiye genelinde yaygınlaşacak ve bu istasyona özel kasko ürünleri çıkacak. Kaza sonrası araç ile ilgili bütün işlemlerin HDI Sigorta'nın uzman kadrosu tarafından tamamlandığı Hızlı Destek İstasyonu'nun açılışı ekim ayında gerçekleşiyor. Hızlı Destek İstasyonu'nda uzmanlar tarafından aracın hasar tespiti yapılırken müşteriye sınırsız süreli ikâme araç veriliyor. Hasar tespiti yapılan araç, müşteri ile mutabakata varıldıktan sonra ilgili özel anlaşmalı servislere yönlendiriliyor ve en hızlı biçimde tamirat gerçekleştiriliyor.

HDI Sigorta Hızlı Destek İstasyonu ile hizmette atakta

Hızlı Destek İstasyonu sayesinde, araçları hasar gören müşterilerine, HDI Sigorta en hızlı, en doğru ve en kolay şekilde hizmet vererek sektörde fark yaratıyor.



Tevfik Somer

HIZLI DESTEK İSTASYONU KASKO AVANTAJLARI

- Hasarsızlık İndirimi Koruma
- Sınırsız İkame Araç
- Vale Hizmeti
- Cila - Temizlik Hizmeti
- Onarım Garantisi
- Araç Check-up Hizmeti
- Akü - Lastik İndirimi
- HDI ürünlerinde indirim fırsatı



HDI Sigorta, müşterilerine sunduğu yeni Hızlı Destek İstasyonu hizmetini tanıttı. Kaza sonrası araç ile ilgili bütün işlemlerin HDI Sigorta'nın uzman kadrosu tarafından tamamlandığı Hızlı Destek İstasyonu'nun açılışı ekim ayında gerçekleşiyor. Konuyla ilgili açıklama yapan HDI Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Tevfik Somer, hasar sonrası müşteri memnuniyetini HDI Sigorta olarak son derece önemsediklerini ve bunun kendileri için yürüttükleri operasyonlarının ayrılmaz bir parçası olduğunu ifade etti. Somer, sigorta şirketlerinin müşteri memnuniyetini ancak hasar sonrası sigortalılarının yanında olarak sağlayabileceklerini belirtti. Somer ayrıca Hızlı Destek İstasyonu ile ilgili olarak HDI Sigorta acentelerine de gerekli eğitimlerin verildiğinin altını çizdi. Bu sayede araçları hasar gören HDI Sigorta müşterilerinin acenteler tarafından en doğru biçimde Hızlı Destek İstasyonu'na yönlendirileceklerini söyleyen Somer, bu yeni hizmetleriyle sektörde fark yaratacaklarını belirtti. Somer ayrıca, ilki Ümraniye'de açılan Hızlı Destek İstasyonu'nun önümüzdeki sene içerisinde başta İstanbul olmak üzere Türkiye genelinde yaygınlaşacağını ve bu istasyona özel kasko ürünlerinin çıkacağının bilgisini de verdi. HDI Sigorta Hızlı Destek İstasyonu ile hasar sonrası aracın istasyona getirilmesine yardımcı oluyor. Araç yürür durumdaysa müşterilerin kendileri tarafından ya da vale hizmeti kullanılarak aracın olay yerinden Hızlı Destek İstasyonu'na getirilmesi sağlanıyor; araç hareket edemez durumdaysa, hasarlı araç çekiciyle Hızlı Destek İstasyonu'na getiriliyor. Hızlı Destek İstasyonu'nda uzmanlar tarafından aracın hasar tespiti yapılırken müşteriye sınırsız süreli ikâme araç veriliyor, hasar tespiti yapılan araç, müşteri ile mutabakata varıldıktan sonra ilgili özel anlaşmalı servislerimize yönlendiriliyor ve en hızlı biçimde tamirat gerçekleştiriliyor. Araç teslimi sırasında müşteri, Hızlı Destek İstasyonu'na davet ediliyor.



HDI Sigorta, Hızlı Destek İstayonları ile hasar sonrası müşteri memnuniyetini en üst noktaya taşımayı hedefliyor. Bu yeni hizmet sayesinde HDI Sigorta tarafından sigortalanan araçlar, müşterilerin günlük hayatları, sekteye uğramadan onarılıp kendilerine teslim ediliyor.







Sektörün ilk 'Mobil Şube'sini açan Vakıf Emeklilik'ten bir ilk daha!

Emeklilik sektöründe bir ilki gerçekleştirerek 'Mobil Şube'yi açan Vakıf Emeklilik, şimdi de iOS, Android ve Windows Phone 8 platformlarında zaman ve mekan sınırı tanımadan kredi kartı ile BES katkı payı ödeme imkanı sunuyor.

Türkiye'nin önde gelen emeklilik şirketlerinden Vakıf Emeklilik, geçen yıl başlattığı 'Mobil Şube' uygulamasında yeni bir döneme girdi. Yıllık Hayat, Ferdi Kaza ve Bireysel Emeklilik ürünlerini geçtiğimiz yıl başlattığı yeni cep şubesi ile bireylerle buluşturan Vakıf Emeklilik, iOS, Android ve Windows Phone 8 platformlarında zaman ve mekan sınırı olmaksızın kredi kartı ile Bireysel Emeklilik katkı payı ödemesi uygulamasına başladı.
Vakıf Emeklilik'in geçen yıl başlattığı Mobil Şube ile katılımcılar, her an her yerden internet şubesine cep şube üzerinden girerek, hesap hareketlerini ve fon performanslarını takip edebiliyor ve yapmak istedikleri değişiklikleri kolayca ve hızlıca gerçekleştirebiliyor.
Katılımcı olmayan bireyler ise muhtemel birikim tablosundan yaş, katkı payı, toplu ödeme tutarı ve planlarını seçerek emeklilik dönemlerinde sahip olacakları tahmini birikimlerini hesaplayabiliyorlar. Ayrıca Mobil Şube'de Bireysel Emeklilik Sistemi dışında Vakıf Emeklilik ile ilgili güncel haberler ve gelişmeler de yer alıyor. Vakıf Emeklilik'in diğer ürünleri olan Yıllık Hayat ve Ferdi Kaza için de kullanıcılara vefat, maluliyet ve hastalık durumlarında bekledikleri teminata göre ödemeleri gereken yıllık tahmini tutarlar sunuluyor. Kullanıcılar ayrıca otomatik arama özelliği ile kolayca Müşteri Hizmetleri'ne ulaşabiliyor.

MOBİLE YATIRIM YAPAN İLK ŞİRKET

Vakıf Emeklilik Genel Müdürü Mehmet Bostan, konuya ilişkin yaptığı açıklamada, mobil internet kullanıcı sayısının milyonları aştığı günümüzde bireylerin hayatını kolaylaştırmak amacıyla sektörde mobile yatırım yapan ilk şirket olduklarını anımsatarak, şunları dile getirdi: "Katılımcılarımızın tüm hesap hareketlerini takip ederek, işlemlerini gerçekleştirebilecekleri cep şubesini geçen yıl açtık. Şimdi de BES katılımcılarımızın hayatını kolaylaştıracak yeni bir uygulamayı kullanıma sunduk. Müşterilerimizin gelecek hayalleri için çalışan şirketimiz, yenilikleriyle bu hayale ulaşmayı kolaylaştırmayı hedefliyor."



VAKIF EMEKLİLİK GELECEĞE IŞIK TUTUYOR

Vakıf Emeklilik "Köy Okulları Projesi" kapsamında geleceğe ışık tutmak amacıyla Türkiye genelinde 19 ilde bulunan köy okullarına kitap ve kırtasiye yardımında bulundu.

Türkiye çapında 19 şehirde yer alan köy okulları Vakıf Emeklilik çalışanlarının desteği ile aydınlanıyor. Vakıf Emeklilik, 'Köy Okulları Projesi' kapsamında geleceğe ışık tutmak amacıyla Türkiye genelinde 19 şehirde bulunan köy okullarına kitap ve kırtasiye yardımında bulundu. Vakıf Emeklilik, yeni eğitim öğretim yılında öğrencilerimizin eğitim standartlarını yükseltmelerine yardımcı olmak amacıyla Elazığ, Çorum, Osmaniye, Çanakkale, Niğde, Kırşehir, Burdur, Iğdır, Adıyaman, Bilecik, Uşak, Rize, Erzurum, Diyarbakır, Trabzon, Aydın, Ordu, Antalya ve Tekirdağ'daki 19 köy okulunda 9 bin öğrencinin daha iyi eğitim almasına fırsat sağladı. Kitabı olmayan kütüphanelerin var olduğunu unutmayan Vakıf Emeklilik ve çalışanları, bu projeyi aldığı 1.767 kitap ve 1.900 öğrenci için kırtasiye paketi ile destekledi. Eğitimin öneminin farkında olan Vakıf Emeklilik ve çalışanları, geleneksel hale getirilecek 'Köy Okulları Projesi' ile ilerleyen zamanlarda da köy okullarına destek vermeye devam edecek.



Vakıf Emeklilik Genel Müdürü Mehmet Bostan İstanbul Finans Zirvesi'ne katıldı

Mehmet Bostan "Sigorta sektöründe olduğu gibi Bireysel Emeklilik Sistemi'nde de çeşitli faizsiz ürünler sunuluyor. Son verilere göre emeklilik sistemindeki faizsiz fonların büyüklüğü 960 milyon liraya ulaşmış durumda. Bu rakam sistemdeki tüm fonların yaklaşık yüzde 3'ünü oluşturuyor" dedi.

Vakıf Emeklilik Genel Müdürü Mehmet Bostan, bu yıl 5'incisi düzenlenen İstanbul Finans Zirvesi'ne katıldı. 15-16 Eylül 2014 tarihleri arasında gerçekleştirilen ve küresel finans dünyasından Başbakan Yardımcısı Ali Babacan, Maliye Bakanı Mehmet Şimşek ve ABD Nasdaq OMX Grubu Başkan Yardımcısı Sandy Meyer Frucher gibi birçok önemli ismi ağırlayan zirvede, Vakıf Emeklilik Genel Müdürü Mehmet Bostan da konuşma yaptı. Vakıf Emeklilik Genel Müdürü Mehmet Bostan, bugün müşteriler her zaman olduğundan daha fazla seçme imkanına sahip olduğunu dile getirerek, "Müşterilerinin sorularına, şikayetlerine veya herhangi bir ihtiyacına en iyi şekilde cevap veren şirketler diğerlerinden bir adım önde" diye konuştu.

SEKTÖR DİJİTAL EVRİMİN ARİFESİNDE

Ekonominin ve toplumların geliştiğine dikkat çekerek, dijital değişimin yaşamın her alanında kendisini giderek daha güçlü hissettirdiğini ve sigorta sektörünün de dijital evrimin arifesinde olduğunu dile getiren Mehmet Bostan, şunları kaydetti: "Biz Vakıf Emeklilik olarak dijital dünyanın öneminin farkındayız, Türkiye'de ilk mobil şubeyi kuran emeklilik şirketi olmamız, dijital dünyada varlığımızı her geçen gün stratejik yaklaşımlar ile arttırmamız da bunun en önemli göstergelerinden biri. Vakıf Emeklilik olarak CRM konusundaki yatırımlarımıza son dönemde hız verdik. Müşterilerimizin ihtiyaçlarını anlayarak kişiye özel çözümler üretebilmek için çalışıyoruz.



Beşincisi düzenlenen İstanbul Finans Zirvesi'nde konuşmacılara plaket verildi.

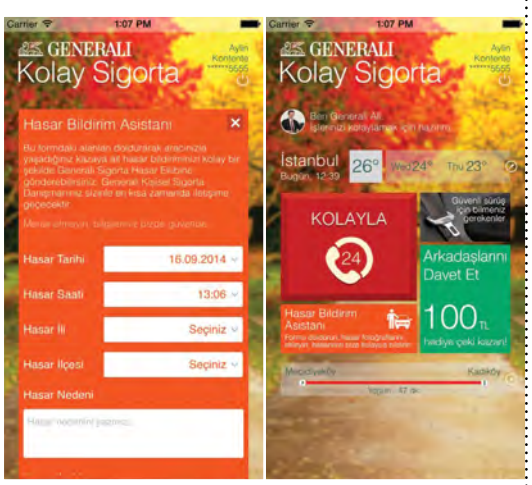


Başbakan Yardımcısı Ali Babacan'ın da katıldığı zirvede, Vakıf Emeklilik Genel Müdürü Mehmet Bostan da konuşma yaptı.

Faizsiz ürünlerin önemine de dikkat çeken Mehmet Bostan, şöyle devam etti:
"Son verilere göre emeklilik sistemindeki faizsiz fonların büyüklüğü 960 milyon liraya ulaşmış durumda. Bu rakam sistemdeki tüm fonların yaklaşık yüzde 3'ünü oluşturuyor. Öte yandan, sistemdeki fonların toplam büyüklüğü 33 milyar lira seviyelerinde. Sistem son üç sene ortalama yüzde 30 civarında büyüyerek, bize potansiyel hacmi de gösteriyor. Günden güne büyüyen ve derinleşen Bireysel Emeklilik Sistemi, ilerleyen zamanlarda İstanbul'un global finans merkezi olmasına destek verecektir."

Generali'den sigortacılığın kolay hali: 'KOLAYLA' mobil uygulaması

Generali, müşterilerinin hayatlarını kolaylaştırmak için tasarladığı mobil uygulaması "Kolayla"yı hizmete sundu. Kolayla ile Generali müşterileri, araçları yolda kaldığında tek bir tuşa dokunarak acil yol yardım hizmeti alabiliyorlar.



KOLAYLA'YI KULLANMAYA NASIL BAŞLAYACAKSINIZ?

Kolayla mobil uygulamasından yararlanmak için yapılması gerekenler çok basit. Müşterilerin tek yapması gereken; Google Play Store ya da Apple Store üzerinden uygulamayı "Kolayla" adıyla aratıp cep telefonlarına indirerek TC. kimlik numaraları ile giriş yapmak. Giriş yaptıktan sonra müşteriler Kolayla'nın fırsatlarından yararlanmaya başlayabilirler. Generali ürünlerini satın alan herkes uygulamanın sağladığı tüm acil yardım hizmetlerinden faydalanabilirken, Generali müşterisi olmayanlar da uygulamayı ücretsiz indirebilir ve bazı mobil hizmetlerden faydalanabilirler.

Müşterilerinin hayatlarını kolaylaştırmak için tasarladığı inovatif sigorta çözümleri ile "Sigortanın Kolay Hali" olmaya devam eden Generali, müşteri merkezli yeni yapısı ve sunduğu farklı hizmet anlayışı ile fark yaratıyor. Teknolojik alt yapısı ve sunduğu ayrıcalıklı hizmeti ile "Kolayla", Generali müşterilerinin cep telefonları üzerinden hasar bildirimi yapmalarını ve kişisel sigorta danışmanlarından 7/24 her yerde yol yardım hizmeti almalarını sağlayan benzersiz bir mobil sigortacılık uygulaması olma özelliği taşıyor.

İHTİYAÇ ANINDA TEK BİR TUŞLA GELEN YARDIM

Çoğu sürücü yolda başına bir şey geldiğinde kimi arayacağını ve hasar talebinde bulunmak için ne yapması gerektiğini bilmeden günlük sorunlarla mücadele ediyor. Bu nedenle hasar anı sürücülerin kabusu haline dönüşüyor. Müşterilerini merkeze alan ve ihtiyaçlarına uygun akıllı sigorta çözümleri sunmayı amaçlayan Generali, bu durumu fark edip hasar sonrası hizmet süreçlerine yeni bir anlayış getiren 7/24 her yerde müşterilerinin yanında olan ileri teknoloji mobil uygulaması "Kolayla"yı geliştirdi. "Kolayla" mobil uygulaması,



"KOLAYLA'yı 'bir sigorta şirketinin mobil uygulamasını nasıl müşterilerin günlük hayatının bir parçası haline getirirsiniz?' sorusuna yanıt olacak şekilde tasarladık."

Generali'nin diğer hizmetleri ve ürünleri gibi müşterilerin Kişisel Sigorta Danışmanlarına, tek bir tuşla ihtiyaçları olan her an ve her yerde telefon görüşmesi ya da görüntülü arama yoluyla ulaşmasını sağlayarak hızlı, kolay ve kişiye özel tasarlanmış sigorta hizmeti sunuyor. Müşteriler ihtiyaç anında strese girmeden "Kolayla" butonuna basıyor, gerisini kişisel sigorta danışmanları onlar için hallediyor.

'AMACIMIZ MÜŞTERİLERİMİZİN HAYATINI KOLAYLAŞTIRMAK'

Generali'nin yeni mobil uygulaması Kolayla'nın sektörde benzersiz olduğunu vurgulayan Generali Sigorta Stratejik Planlama ve İş Geliştirmeden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Petar Dobric: "Generali Group'tan aldığımız güçle müşterilerimize hayatlarını kolaylaştıran yeni mobil uygulamamız Kolayla'yı tanıtmaktan gurur duyuyoruz. Türkiye'de 'Kolay Sigortacılık' kavramı ile yol alan Generali olarak müşterilerimizi önemsiyor, onlara hayatlarını kolaylaştıran inovatif ürün ve hizmetler sunmaya devam ediyoruz" dedi.

Dobric sözlerine şu şekilde devam etti: "Kolayla ile yolda başlarına gelebilecek her türlü durumda sürücülere destek olarak hayatlarını kolaylaştırmak önceliğimiz. Sigortalılarımıza Kolayla ile her an ve her yerde yardım sağladığımız gibi aynı zamanda güncel hava durumu takip olanağı, Anında Hasar Bildirim Asistanı, güvenli sürüş ve eş zamanlı rota seçimli trafik yoğunluğu ve güncel kampanya bilgilerini ücretsiz olarak sunuyoruz. Böylece sigortalılarımıza sadece satış anında kolaylık sağlamak değil, aynı zamanda satış sonrası da zor durumlarda hayatlarını kolaylaştırmayı amaçladığımızı gösteriyoruz. Bu yaklaşım ile sigorta sektörünün yenilikte öncü ve güvenilir sigorta şirketi olma hedefimizi sürdürüyor, çalışmalarımızın sektörde organik ve sağlıklı büyüme hedefimize ulaştıracağına inanıyoruz."

İTALYAN SİGORTA DEVİ GENERALI TÜRKİYE'YE YATIRIM YAPIYOR

Dünya çapında 60'tan fazla ülkede 35 milyondan fazla müşterisi olan İtalyan sigorta şirketi Generali, Türkiye'deki ticari faaliyetlerini genişletti. Generali Sigorta 2014 yılında toplam eleman sayısını 164'ten 295'e çıkardı. Bu yatırımın sonucu olarak da Generali Türkiye'deki toplam çalışan sayısını yüzde 80 oranında artırdı. Generali Grubu'nun dünya çapında toplam 77 bin çalışanı bulunuyor. Müşterilerinin hayatlarını kolaylaştıran inovatif sigorta çözümleri sunmayı ilke edinen Generali, çalışanlarının sigortacılık bilgisinin en üst seviyeye çıkarılması ve bu sayede müşteri memnuniyetinin artırılması hedefiyle çalışanlarına yatırım yapıyor. 2013 yılında başlattığı değişim dönüşüm projesi kapsamında, gelecek hedeflerine paralel olarak Generali Sigorta'nın en önemli insan kaynağı yatırımı 7/24 Sigorta Danışmanlığı alanında gerçekleşti. Bu hizmeti ile müşterilerini kişiye özel sigortacılık kavramıyla tanıştıran şirket müşterilerine özel olarak atadığı 'Kişisel Sigorta Danışmanları" ile 7/24 kesintisiz sigorta çözümü sunarak 'Kolay Sigortacılık' kavramının altını çiziyor. Hasar öncesi ve sonrası her durumda sunduğu sigortacılık çözümleri ile müşterilerinin hayatlarını kolaylaştırmayı hedefleyen Generali, Kişisel Sigorta Danışmanları ile 0850 555 55 55 numaralı çağrı merkezi üzerinden 7 gün 24 saat özel sigorta danışmanlığı hizmeti veriyor. Sunulan hizmet kapsamında müşteri bir kez aradığı anda CRM sistemi üzerinden otomatik kayıt oluşturulurken aynı sigorta danışmanının sürekli aynı müşteriye özel hizmet vermesi sağlanıyor. Böylece müşteri ilk aradığı andan itibaren her aradığında aynı Kişisel Sigorta Danışmanı'nı karşısında buluyor.

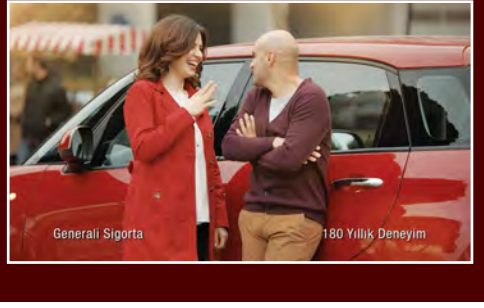
Generali 'Kolayla' uygulaması için yeni reklam kampanyasını başlattı

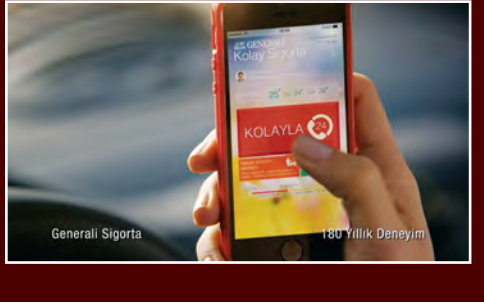
Generali Sigorta'nın yeni mobil uygulaması "KOLAYLA" hizmetini anlatan reklam filmi Leo Burnett İstanbul tarafından çekildi. Filmde daha önce Generali Ali kampanyasında rol alan Alper Kul ve Aylin Kontente çifti yeniden izleyiciyle buluştu.

Sigorta sektöründe yenilenme ve değişimin önemini vurgulayan Generali Sigorta'nın tüm müşterileri için sunduğu ayrıcalıklı mobil aplikasyonu 'Kolayla' ile sağladığı ücretsiz ve ayrıcalıklı hizmetler, Leo Burnett İstanbul yaratıcı ekibi tarafından kampanyanın reklam filminde anlatıldı. Film, televizyon kanalları, dijital mecralar ve açık hava reklamlarında eş zamanlı olarak yayınlanacak.

GENERALİ ALİ YARDIMA YETİŞİYOR

Reklam filminde, Aylin ve Alper çifti bir pazar günü otomobilleriyle yol alırken bir başka araç arkalarından çarpar. Stres anında Alper arabadan sinirli bir şekilde inerek arkadaki aracın üzerine doğru yürürken o sırada Aylin çoktan Kolayla butonuna basarak Kişisel Sigorta Danışmanı Ali'den destek almaya başlamıştır bile. Aynı anda 'Generali Ali' arar ve bulundukları yeri tespit ederek "Size nasıl yardımcı olabilirim?" der. Aylin, Alper ile adamın arasındaki gerilimi engellemek üzere telefonunu diğer sürücüye uzatır. Adam "Generali Ali" ile konuşmaya başlar ve Ali'nin desteği ile çiftin sorunu anında çözülür. Reklam filmi kaza, yolda kalma gibi herkesin sıkça karşılaşabileceği ve stres yaşatan bir durumun çok kolay bir şekilde çözülebileceğini gösteriyor. Bunun için Generali'nin sunduğu Kolayla butonuna bir kez tıklamak yeterli. Generali müşterileri Kolayla sayesinde kişisel sigorta danışmanlarından hemen yardım alıyor. Film, önceki filmleri gibi izleyenlerden büyük beğeni aldı. Reklam filminde Generali Ali'yi bir kez daha Generali acentelerinden Şadi Tatlıtuğ rol alarak canlandırıyor.





Anadolu Sigorta brokerleri ile Boğaz turundaydı

Anadolu Sigorta, 4 Eylül tarihinde brokerleri için bir Boğaz turu düzenledi. Turda, 150'ye yakın brokerin yanı sıra Anadolu Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Caner Çimenbiçer ve Genel Müdür Musa Ülken başta olmak üzere üst yönetim de hazır bulundu.



Anadolu Sigorta'nın brokerleri için düzenlediği ve Boğaz'ın yalılarını yakından tanımak, onlarca yıldır ev sahipliği yaptıkları hikayelere kulak vermek için yapılan tekne turu, 4 Eylül tarihinde gerçekleşti.

ÜNLÜ TARİHÇİ TONGUÇ TURA REHBERLİK ETTİ

İstanbul'u anlatan ünlü tarihçi Saffet Emre Tonguç'un rehberlik yaptığı yemekli Boğaz turunda, 150'ye yakın brokerin yanı sıra Anadolu Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Caner Çimenbiçer ve Genel Müdür Musa Ülken başta olmak üzere üst yönetim de hazır bulundu.

Güzel ve keyifli bir havada, mehtabın ışıltısı altında geçen gezide, tüm katılımcılar unutulmayacak bir gece yaşadı.

Gecenin sonunda değerlendirmelerde bulunan Anadolu Sigorta Genel Müdürü Musa Ülken, sektördeki ağırlığı her geçen gün daha da artan ve sigorta sektörünün önemli aktörlerinden birisi olan brokerlere yönelik Anadolu Sigorta'nın organizasyonlarının devam edeceğini söyledi.



Anadolu Sigorta ve Anadolu Hayat Emeklilik'ten ortak kampanya

Anadolu Sigorta ve Anadolu Hayat Emeklilik ortak bir kampanyaya imza atıyor. Kampanya kapsamında Anadolu Hayat Emeklilik, Anadolu Sigorta'nın konut, sağlık ve kasko bireysel müşterilerine 100 lira ek katkı payı hediye ediyor. Buna karşılık Anadolu Hayat Emeklilik'ten bireysel emeklilik, birikimli hayat ya da gelir sigortası bulunan müşteriler de, Anadolu Sigorta'dan satın alacakları konut, sağlık ve kasko sigortalarında bireysel indirimler kazanıyor. Anadolu Hayat Emeklilik'in, Anadolu Sigorta müşterilerine özel düzenlediği Ek Katkı Payı Kampanyası 7 Kasım 2014 tarihine kadar geçerli olacak. Kampanya kapsamında Anadolu Sigorta'da geçerli bireysel bir konut, sağlık veya kasko sigortası bulunan müşterilerin, Anadolu Hayat Emeklilik'ten "Geleceğe Yatırım" veya "Ev Hanımları Emeklilik" planları dahilinde yeni teklif imzalayarak bireysel emeklilik hesabı açtırmaları durumunda, kampanya koşulları dahilinde tek seferlik 100 lira ek katkı payı kazanacak.

Kampanya koşullarına uygun ürüne sahip Anadolu Hayat Emeklilik müşterileri ise, Anadolu Sigorta'dan ferdi olarak satın alacakları konut sigortalarında yüzde 35, sağlık sigortalarında yüzde 15 ve kasko sigortalarında yüzde 5 indirim hakkı kazanıyor. Bu özel indirimler 7 Kasım 2014 tarihine kadar devam edecek. Kampanyalarla ilgili ayrıntılı bilgiye anadoluhayat.com.tr ve anadolusigorta.com.tr adreslerinden ulaşılabilir.

Anadolu Sigorta 'Aduket Filmi'ne iki Kristal Elma

Anadolu Sigorta, yayınlandığı dönemde büyük ilgi gören "Kaskosuz Sürücüye Aduket Şoku" viral reklam filmiyle 26. Kristal Elma Ödülleri'nde iki Kristal Elma'nın sahibi oldu. Film, "Viral Proje" ve "En Yaratıcı Dijital Kökenli Kampanya" kategorilerinde ödüle layık görüldü. Ödül töreni 17 Eylül tarihinde Santral İstanbul'da gerçekleştirildi.

Kristal Elma kazanan film, bir sokak röportajıyla başlıyor. Filmde "Bana bir şey olmaz!" diyen bir sürücünün başına gerçekten olmayacak bir iş geliyor ve Street Fighter oyununun meşhur karakteri RYU, aduketler eşliğinde sürücünün arabasını parçalıyor. Yayına alındıktan sonra, dünyaca ünlü oyun blogu Kotaku ve Street Fighter'ın resmi Facebook hesabından da paylaşılan film, kısa sürede dünya çapında popülerliği yakaladı.

BİRKAÇ GÜNDE FİLM 1 MİLYON İZLEME SAYISINI GEÇMİŞTİ

Film, ilk yayınını takip eden birkaç gün içerisinde, farklı video platformlarında toplam 1 milyon izleme sayısını geçmeyi başarırken, İspanya, Fransa, Amerika, Peru, Yunanistan ve Japonya dahil olmak üzere birçok ülkede onlarca haber sitesi ve blog tarafından paylaşılmıştı.

Kristal Elma alan viral yapım Rabarba ajansı tarafından yapıldı. Ödül kazanan çalışmalar Anadolu Sigorta'nın web sitesi ve YouTube sayfasından izlenebilir.

KRİSTAL ELMA
YARATICILIK FESTİVALİ







Aktif Bank Genel Müdürü ve Sigortayeri Yönetim Kurulu Başkanı Önder Halisdemir:

Sigortayeri analog ile dijital dünyayı evlendiriyor

Aktif Bank Genel Müdürü ve Sigortayeri Yönetim Kurulu Başkanı Önder Halisdemir, dijitalleşme konusunda geç kalmış Türk sigorta sektörünün Sigortayeri sayesinde bu eksiğini hızla kapatarak geniş kitlelere kolaylıkla ulaşacağını söyledi.

Sigortayeri ile sigorta şirketleri arasında gerçekleşen imza töreninde konuşan Aktif Bank Genel Müdürü ve Sigortayeri Yönetim Kurulu Başkanı Önder Halisdemir, Türkiye'de online sigortacılığın henüz yeteri kadar gelişmemiş olduğunu ve bunu kabul edilemez bulduklarından Aktif Bank olarak bu konuda yatırım yaptıklarını ifade etti. Halisdemir, Türkiye'nin en büyük yatırım bankası olarak Türkiye'nin değerlerine yatırım yapmayı bir görev olarak gördüklerini, Sigortayeri ile hedeflerinin Türkiye'nin değerlerine sahip çıkıp sigortacılık konusunda bir dünya markası yaratmak olduğunu söyledi. Online sigortacılığın Türkiye'de yeteri kadar kullanılmadığını ifade eden Halisdemir, bu konuda çalışan birkaç şirket olduğunu ancak bu şirketlerin hem vatandaş hem de sigorta şirketleri açısından yeterli derecede verimli olmadıklarını ve katma değer yaratamadıklarını söyledi. Halisdemir konuyla ilgili şunları söyledi: "Sigorta ürünlerinin rengi, kokusu, ebadı yok. Sigorta ürünleri, internetten çok kolay alınabilecek ürünler. Ancak bu iş gereği gibi yapılmadığından ne yazık ki penetrasyon artırılamıyor. Biz Aktif Bank olarak buradaki boşluğu görüp, Türk halkının daha geniş biçimde sigortacılıkla tanışması ve sigorta ürünlerine en kolay şekilde ulaşması için çalışmalarımızı başlattık. Analog ile dijital dünyayı evlendirecek şekilde Sigortayeri markasını online ve mobil başta olmak üzere birçok noktadaki kanallarına yerleştirerek sigorta ürünlerine olan ulaşılabilirliği artırdık."

'ŞEHİRLİ ÇALIŞAN İNSAN İNTERNETİ TERCİH EDİYOR'

Sigortacılığın Sigortayeri ile değişip gelişeceğini söyleyen Halisdemir; TV, yazılı ve görsel basın ile sosyal medyayı çok aktif bir şekilde kullanacaklarını aktardı. Sigortayeri'nin çalışmalarından sigorta şirketleri ve vatandaşların menfaat sağlayacaklarını ifade eden Halisdemir konuşmasını şu şekilde sürdürdü: "Sigortacılığın gelişiminin tek başına acenteler aracılığıyla olabileceğini düşünmüyorum. Günümüz insanının ihtiyaçlarını karşılayacak alternatif modellere ihtiyaç var. Şehirli insan 9-6 bir iş yerinde çalışıyor, sigorta ürünü alacaksa da bu sırada internetten almak istiyor. Acente yapılanması hızla kentselleşen ve dijitalleşen yaşantımıza uyum sağlayamadı. Sigorta sektörü bu manada değişen yaşam koşulları ve satın alma süreçlerine adapte olmakta zorluk çekiyor. Sigortacılığa katma değer yaratacak şekilde bunu Sigortayeri olarak biz sağlayacağız. Ben de acente yapısına sahip sigorta şirketlerinde geçmişte yönetim kurulu üyelikleri yaptım. Acenteler önemli olmaya devam edecek ve sigorta dışında ileride birçok iş yapacaklar. Özellikle KOBİ'ler için önemi gitgide artacak."



CEBIT Fuarı'na katılan Sigortayeri, dijital dünyanın sunduğu olanakları en iyi şekilde gösterebilmek için çok farklı konseptlerde hazırlanan uygulamaları kamuoyuyla paylaştı.

ACENTELERE ONLINE MAĞAZA

Sigorta şirketlerinin sigorta ürünlerinin satışı konusuna acentelerin kimi zaman mesafeli yaklaştıklarını belirten Önder Halisdemir, acentelerin ilk başta konuya çekimser yaklaşabileceklerini ancak zamanla acentelerin de sigorta ürünlerinin dijital dünyada satılmak için çok uygun olduğunu anlayacaklarını söyledi. Halisdemir satış kanallarının dijitalleşmesi konusunda şunları ifade etti: "Acenteler ve şirketler dijital satış kanalının sektörü büyüteceğini, penetrasyonu artıracağını görmek durumundalar. Sigorta şirketlerinin amacı poliçelerinin daha geniş kitlelere ulaşması ise o halde internetten satışa yönelmek zorundalar. Artık işinizi aynı zamanda internet üzerinden yapmıyorsanız bir şeyleri eksik yapıyorsunuz demektir. Bir ürünün 'dijital satışı olmasın' demenin bir mantığı yok. Üstelik bunu söylemek vatandaşa da haksızlık. Değişen ve dijitalleşen bir dünyada sigorta acenteleri elbette ki yerlerini koruyacaktır. Sigorta müşterileriyle doğrudan kurdukları iletişim devam edecektir. Acenteler sektör açısından çok önemliler ve var olmaya devam edecekler. Bugün nasıl ki telefon bankacılığı çıktı ama kart bankacılığı devam ediyorsa, gazetelerin iPad versiyonları çıktı ama 'hard copy'leri devam ediyorsa, acenteler de dijital dünyayla birlikte yaşamaya devam edecekler. Biz, Sigortayeri olarak acenteler için de projeler yürütüyoruz. Acentelere Sigortayeri'nde sanal dükkan açma fırsatı sağlayacağız. Acenteler buradan satış yapabilecekler. Sonuçta farklı satış kanallarından olabildiğince çok sigorta ürünü satmamız bütün sektörün yararına olacak. Medeni insanlar hayatlarını sigortayla götürmek zorundalar. Ama ülkemizdeki durum belli. Bu da dağıtım kanallarındaki çeşitliliğin az olmasından kaynaklanıyor. Teknolojiyle çatışmak değil, bununla entegre olmak gerekiyor."

2013'TE AKTİF 400 BİN POLİÇE

Sigortayeri ile ilgili çalışmaların Aktif Bank içinde departman seviyesinde başladığını söyleyen Halisdemir, 2014'te Sigortayeri'nin şirketleştiğini ve geçen bir yıl içinde 265 bin poliçe satışı yapıp 400 bin aktif poliçe adedine ulaştığını belirtti. Sigortayeri olarak 2015 hedeflerinden de bahseden Halisdemir şunları söyledi: "Sigortayeri'nin hedefi 'Sigorta yerinden alınır' algısını müşteriler nezdinde yerleştirmek. Aynı zamanda hizmet kalitesi açısından da bu vaadin içini doldurmak. Yani bizim bakış açımıza göre Sigortayeri, hem sigorta şirketlerine hem vatandaşlara en kaliteli servisi vermesi, en kaliteli rehberliği yapması gereken yer. Bu bizim ana hedefimiz. Poliçe adedi hedefi, finansal başarılar bunun arkasından gelir. Vatandaşa kaliteli hizmet vermeyi çok önemsiyoruz. Müşterilerimizi memnun etmek için tıpkı bir acente gibi ürünü sattıktan sonra da onlarla bağımızı asla koparmıyoruz. Ayrıca yine müşterilere sunduğumuz hizmet kalitesini artırabilmek için dilimizi olabildiğince yalın tutuyoruz. Müşteri neye ihtiyacı olduğunu ve hangi ürünün ihtiyacına cevap vereceğini rahatlıkla anlayıp ürünü buna göre satın alabilmeli. Biz iyi hizmetin altını gerektiği gibi doldurabilirsek Sigortayeri'nin çok başarılı olacağına inanıyoruz."



CEBİT 2014 Fuarı'na katılan Sigortayeri ekibi katılımcılara dijital uygulamaları tanıttı. Aynı zamanda farklı sigorta şirketleriyle yapılan anlaşmalar basın toplantılarıyla duyuruldu.



Önder Halisdemir, Aktif Bank olarak Türkiye için değer yaratmak ve bu değeri dünya markası yapmak istediklerini söyledi.

NEDEN SİGORTAYERİ?

- **Çoktan Seçmeli Sigorta Teklifleri**
24 sigorta şirketinden onlarca üründe dakikalar içinde teklif alabilir, bu teklifleri ücretsiz olarak karşılaştırabilirsiniz.
- **En İyi Fiyat Garantisi**
Sigortayeri.com'da kasko, trafik, özel sağlık ve konut sigortası branşlarında en iyi fiyat garantisi uygulanmaktadır.
- **Hızlı Satın Alma**
Bilgilerinizi doldurun, aracınıza özel karşılaştırmalı sigorta teklifleri arasından size en uygununu seçin, dilediğiniz ödeme seçeneğiyle en doğru sigortayı hemen satın alabilirsiniz.
- **5 Gün İçinde Hasar Ödeme Garantisi**
Hasar evraklarınız Sigortayeri'ne ulaştıktan sonra 5 iş gününde hasarınızın ödenmesi garanti ediliyor.
- **7/24 Müşteri Hizmetleri**
444 10 50 Sigortayeri Müşteri Hizmetleri her türlü sorunuzda 7 gün 24 saat cevap veriyor.
- **Size Özel Müşteri Temsilcisi**
Sigortayeri'yle yapacağınız ilk işlemde size özel bir müşteri temsilcisi atanır ve bundan sonra müşteri hizmetlerini her aradığınızda size özel müşteri temsilciniz sizi karşılar.
- **Her Yerde Yanınızda**
7 gün 24 saat 444 10 50 Sigortayeri Müşteri Hizmetleri'yle, Online Chat'le, WhatsApp Müşteri Hizmetleri'yle, Skype'la Müşteri Hizmetleri'yle ve 3950 SMS Yardım'la her an yanınızda.
- **Vade Hatırlatıcı**
Dilediğiniz iletişim kanalından vade tarihinizde tekliflerinizi vade tarihiniz gelmeden Sigortayeri sizin için çalışıyor ve iletiyor.
- **Güvenilir Ödeme**
Mobil Ödeme, Kredi Kartıyla Ödeme, Banka Kartıyla Ödeme, Kapıda Ödeme dilediğiniz ödeme tercihiyle poliçe ödemelerinizi yapabilirsiniz.
- **Her Konuda Eksiksiz Bilgilendirme**
Sigortacılıkla ilgili her türlü konuda eksiksiz bilgilendirme yapılıyor.
- **Kesintisiz İşlem**
Üye olmasanız da işlemlerinize kaldığınız yerden devam edebilirsiniz.

Kişi başı prim üretiminde 1 numara: İSVİÇRE

Her 20 çalışandan birinin banka ve sigorta şirketlerinde görevli olduğu İsviçre, Swiss Re'nin Sigma raporuna göre 7 bin 700 dolarla sigorta sektöründe kişi başı prim üretiminde ilk sırada yer alıyor. 8.1 milyon nüfuslu küçük bir ülke olan İsviçre'nin dünya sigorta pazarındaki payı ise yüzde 1.3.

Türkiye Cumhuriyeti Dışişleri Bakanlığı'nın internet sayfasında paylaştığı bilgiye göre sosyal, ekonomik ve kültürel açılardan gelişmiş, yaşam standartları Avrupa ortalamasının üzerinde bulunan İsviçre, başta Birleşmiş Milletler olmak üzere çok sayıda uluslararası siyasi, ekonomik ve sportif kuruluş ve örgütlerin temsilciliklerine ev sahipliği yapıyor. Coğrafi konumu itibarıyla Avrupa kıtasının tam ortasında yer alması nedeniyle uluslararası kara, demiryolu ve havayolu taşımacılığında transit nokta olan ülke çok partili demokratik sistemle yönetiliyor ve toplam 26 kantondan oluşuyor. İsviçre Parlamentosu, 200 kişilik Ulusal Meclis ile 46 kişilik kantonlardan meydana geliyor. Başkenti Bern olan ülkedeki 26 kantonun özel bayramları ve kutlama günleri bulunuyor.

ALIM GÜCÜ PARİTESİNDE ONUNCU

Zengin ve kararlı bir pazar ekonomisine sahip olan İsviçre, kişi başı Gayri Safi Yurtiçi Hasıla'da Amerika Birleşik Devletleri, Japonya ve büyük Avrupa ekonomilerinin önünde yer alırken alım gücü paritesinde onuncu sırada yer alıyor. İşsizlik oranı 2012 Aralık rakamlarına göre yüzde 3.2. İsviçre ekonomisinin yüzde 73'lük kısmını hizmet sektörü oluşturuyor. İsviçre ekonomisi için önemli bir gelir kaynağı olan hayvancılık ve tarım ise ülke ihracatında ciddi bir bölüme tekabül ediyor.



İsviçre süt ve süt ürünleri, çikolata ve peynircilik, dünya ve Avrupa piyasası için son derece büyük kapasitelere sahip olurken İsviçre ekonomisinin asıl itici gücü ve temel dinamiği ise bankacılık ve finans sektörü. İsviçre özellikle bankacılık ve finans sektörlerinde güçlü bir yere sahip. Her 20 çalışandan biri banka ve sigorta şirketlerinde görevli. İsviçre birçok çokuluslu şirketlere de ev sahipliği yapıyor. Glencore, Gunvor, Nestlé, Novartis, Hoffmann-La Roche, ABB, Mercuria Enerji Grubu ve Adecco, UBS AG, Zurich Sigorta Grubu, Credit Suisse, Barry Callebaut, Swiss Re, Tetra Pak ve Swatch Grup İsviçre'nin en büyük şirketlerini oluşturuyor. İsviçre'de turizm de büyük gelir kaynaklarından birini oluşturuyor.

SİGORTACILIĞIN GSYİH'DEKİ PAYI YÜZDE 9.6

Refah ülkesi olarak bilinen İsviçre, Swiss Re'nin Sigma raporuna göre sigorta sektöründe kişi başı prim üretiminde ilk sırada yer alıyor. Kişi başı 7701 dolarlık prim üretiminin 4211 dolarlık bölümü hayat sigortası üretimine, 3490 dolarlık bölümü ise hayat dışı sigorta üretimine ait. 8.1 milyon nüfusa sahip olan ülkenin dünya sigorta pazarındaki payı ise yüzde 1.3.

2013'teki GSYİH'si 651 milyar dolar olan İsviçre'nin hayat sigortası prim üretimi 34.2 milyar dolar, hayat dışı sigorta prim üretimi 28.3 milyar dolar olmak üzere toplam prim üretimi 62.5 milyar dolar. İsviçre'de sigortacılığın GSYİH'deki payı yüzde 9.6. Bu oranın yüzde 5.3'ünü hayat sigortası, 4.4'ünü ise hayat dışı sigorta üretimi oluşturuyor.

İsviçre Sigorta Birliği'nin hazırladığı rapora göre, 2012'de İsviçre'de bulunan 207 sigorta şirketinden 23'ü hayat, 123'ü hayat dışı, 26'sı reasüans şirketi, 35'i ise firma sigortası (captive insurance company) şirketi. 2013 yılında sigorta şirketinde çalışan sayısı ise 122 bin 424.

TURİZM

Geçmişte ve hatta günümüzde, dünyanın her yerinden insanlar Avrupa'yı ve doğal güzelliği, kaliteli hizmeti için İsviçre'yi ziyaret ediyor. 8 milyon nüfuslu bu küçük ulus, yılda 35 milyonun üzerinde misafire konaklama sunan 5 bin 600 otele sahip. Federal İstatistik Ofisi'nin 2010 yılı verilerine göre sadece turizmin getirdiği gelir 14.9 milyar İsviçre Frankı. Bu miktar GSYİH'nin yüzde 2.9'lık kısmını oluşturuyor. En çok ziyaret edilen yerler Rhine Şelalesi, BärenPark ve Basel Hayvanat Bahçesi.

BANKACILIK SEKTÖRÜ

Türkiye Cumhuriyeti Bern Büyükelçiliği Ticaret Müşavirliği'nin internet sayfasında paylaştığı bilgiye göre gelişmiş bankacılık sistemiyle tanınan İsviçre'de toplam 385 banka faaliyet gösteriyor. Bankacılık sistemi, dünyanın her yerindeki müşteriye hitap eden ve gizlilik ilkesini esas edinen bir sistem. İzlenen dış ekonomik ilişkiler stratejisi sonucunda İsviçre bankaları ciddi kârlar elde ediyor. UBS AG ve Credit Suisse Group bankaları, ülke genelindeki bankacılığın yarıdan fazlasına hakim. UBS AG dünyanın en büyük bankası; bireysel bankacılık işlemlerinin yanı sıra yatırım danışmanlığı ve menkul kıymet işlemlerinde oldukça önemli bir konuma sahip. Ülkenin ikinci büyük bankası Credit Suisse daha çok finans hizmetleri ve kredi alanında uzman. Ülkenin ekonomi politikaları Federal Hükümet tarafından idare edilse de, para politikasındaki tek yetkili merci, bağımsız İsviçre Merkez Bankası. 2011'de finans sektörünün yüzde 59.4'lük kısmını bankacılık sektörü oluşturuyor. Bankacılık sektörü, toplam geliri 35 milyar İsviçre Frankı olan ülkenin GSYİH'sinin yüzde 6.2'lik kısmını oluşturuyor.

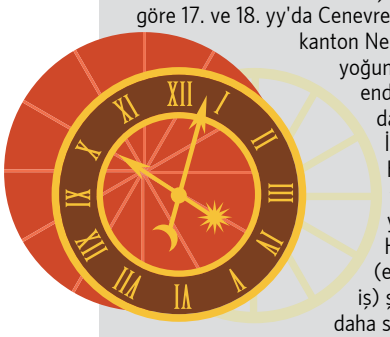


Cansu Reyhan
cansu@sigortacigazetesi.com.tr

"İsviçre ordu çakısı zaman içinde birçok şık ve kullanışlı model ile değerli bir aksesuar haline geldi. Teknolojik gelişmelere de ayak uyduran çakının son modellerinde bıçak, kalem, makas, tırnak törpüsü ve tornavidanın yanı sıra flash bellek de bulunuyor."



SAAT SEKTÖRÜ



Araştırmacı Hasan Sever'in İsviçre Ekonomisine Genel Bir Bakış makalesine göre 17. ve 18. yy'da Cenevre, Jouxtel ve kanton Neunburg'da yoğunlaşan saat endüstrisi daha sonra İsviçre'nin her tarafına yayıldı. 18. yy'daki üretim Heimarbeit (evde yapılan iş) şeklindeyken daha sonraları atölye biçimi üretime geçildi. 19. yy'ın ikinci yarısında da fabrika üretimine geçildi. 'Swiss Made' sembolü dünyaca tanınan ve saygınlık uyandıran bir sembole dönüştü. Tipik İsviçre işçiliğinin sembolleştiği saat sektörü, son dönemlerde gelişmiş teknolojinin de kullanımıyla oldukça yüksek bir kalite çizgisine erişmişti. Basit ve ucuz saat üretiminden çok lüks ve pahalı saat üretimi yapılması sektöre özgünlüğünü katıyor.

KİMYA SEKTÖRÜ

Kimya sektörü günümüzde ilaç sanayisiyle doruk noktasına geldi. Hasan Sever'in İsviçre Ekonomisine Genel Bir Bakış makalesine göre bu sektörün İsviçre'de büyüyüp kol atmasına vesile olan alan daha önce de bahsettiğimiz gibi tekstil alanı oldu. Tekstil kolu için gerekli olan boya maddelerinin üretimiyle başlayan hikaye, günümüzün ilaç devlerine kadar geldi. Basler Chemie-Werk'in kökenleri 1859'a kadar gidiyor ama o tarihlerde Basler Chemie-Werk küçük bir boya fabrikası olarak faaliyet yürütüyordu. Zamanla CIBA adı altında büyük bir ilaç devine dönüştü. Nisan 1996'da yine bir ilaç devi olan Sandoz ile birleşti ve birleşmelerinden Novartis dünyaya geldi. Yine aynı tarihlerde kurulan Fabrik von Geigy'ı, Hoffmann & Traub (Hoffmann – La Roche, 1896) izledi.



SAYILARLA İSVİÇRE (2013)

Nüfus: 8.1 milyon
GSYİH: 651 milyar dolar
Dünya Sigorta Pazarındaki Payı: Yüzde 1.3
Prim Üretimi: 62.5 milyar dolar
Kişi Başı Prim Üretimi: 7.701 dolar (hayat: 4.211 dolar hayat dışı: 3.490 dolar)

GSYİH'deki payı: yüzde 9.6 (hayat: yüzde 5.3 hayat dışı: yüzde 4.4)

Küresel ekonominin geleceği

Uluslararası Para Fonu (IMF) Nobel Ödüllü beş ekonomistin ekonomiye dair beklentilerini yayınladı. Ekonomistlere göre küresel ısınma, mal ve hizmetlere azalan talep ile ekonomik eşitsizlik gelecekte ekonominin karşılaşacağı en büyük zorluklar.

Renk Özcan
renk@sigortacigazetesi.com.tr


Michael Spence

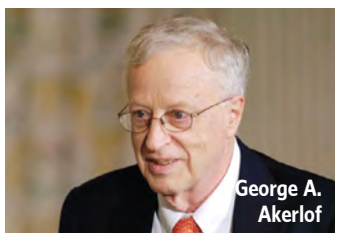
TEHLİKELERE KARŞIN EKONOMİDE İYİMSER BİR SENARYO DA MÜMKÜN

Global ekonomiyi bekleyen senaryolara, gelişmekte olan ekonomilerin büyümesini kolaylaştırmayı ve bu büyümeye adapte olmayı ekleyen ABD'li ekonomist Michael Spence 2001 yılında Nobel Ödülü'ne layık görülmüştü. Gelişmekte olan ekonomiler büyüdükçe dünyadaki yoksulluğun azalma ihtimalinin arttığına inanan Spence, bunun gerçekleşebilmesi için hem yerel hem de küresel bağlamda kurumların, politikaların ve zihniyetin değişmesi gerekeceğinin altını çizdi. "Dönüşüm süreci başarılı olursa, önümüzdeki 25-30 yıl içinde dünya ekonomisi üç katına çıkacak. Bu süreç günümüz yerine gelişmekte olan ülkelerin büyümeye başladığı 1950'li yıllardan itibaren sağlansaydı çok daha yüksek oranda bir büyümeye şahit olacaktık. Ancak bu süreci başarıya ulaştıracak yolculuğa doğal kaynakların kullanımını global ölçekte ayarlamadan çıkacak olsaydık da, sonuç büyümenin yavaşlayarak tamamen durması veya dönüşü olmayan çevresel ya da ekolojik bir felaket olacaktı" diyen Spence, dünyanın gelişen bölümünün yükselişini sağlamak ve buna uyum sağlamak için ekolojik sürdürülebilirliğin temel gereklilik olduğunu vurguladı.

'ÜRETİM FAZLASI, BİREYLERE BOŞ VAKİT OLARAK DÖNEBİLİR'

İş gücü tasarrufu sağlayan, beceri odaklı ve kapitali idareli kullanan teknolojiler sanıldığı kadar güçlüyse üretkenliğin çarpıcı ölçüde artacağını kaydeden Spence, "Bu durumun yaratacağı üretim fazlasının, özellikle gelir seviyesi yüksek ülkelerde daha fazla üretmek ve tüketmek için kullanılması gerektiği fikri çok da anlamlı değil. Belki bu üretim fazlası, bireylerin sahip olduğu boş zamanları artırmak için kullanılmalı. Bir haftada çalışmaya ayrılan ortalama gün sayısı azalmalı. Bunun bir sonucu olarak, ürünlere ve servislere biçilen değer gibi refaha da kıyaslanabilir bir değer vermek gerekir. İstihdam modelleri değişmedikçe bu evrimin gerçekleşme şansı da kalmaz" diye konuştu.

Nobel Ödüllü beş ekonomist, gelecekte ekonomiyi bekleyen en büyük tehlikeleri ve verilmesi gereken mücadeleleri anlattı. Uluslararası Para Fonu'nun (IMF) internet sitesinde yayınlanan açıklamalara göre, 2001 yılında Nobel alan ABD'li ekonomist George A. Akerlof'un gördüğü en büyük tehlike küresel ısınma. "Atmosfer, bizi korumak için etrafımıza sarılmış bir örtü. Bu örtü, güneş ışığının geçmesini sağlayarak dünyanın sıcak kalmasına imkan veriyor ve fazla ısınmamızın da önüne geçiyor" diyen Akerlof, dünyanın, insanoğlunun bebeği olduğunu söyledi. Bu bebeği koruyan örtünün giderek ağırlaştığının altını çizen Akerlof, 80 kilometrelik kısa bir yolculukta harcanan 19 litre benzinin bile atmosfere 45 kilo karbondioksit eklediği bilgisini verdi.


George A. Akerlof

'KARBON EMİSYONLARI VERGİLENDİRİLMELİ'

Küresel ısınmanın ekonomiye etkisinin, herhangi bir ekonomik sorun ne kadar anlaşılıyorsa o kadar anlaşıldığını kaydeden Akerlof, "Bu durumla savaşmanın en iyi yolu, karbon emisyonu için bir vergi oluşturmak. Karbon emisyonları istenen seviyelere düşene dek, bu vergiyi artırmak gerekiyor. Ayrıca, emisyon oranlarını düşürecek araştırma ve geliştirme projelerine maddi yardımda bulunmak adına bir politikaya da ihtiyaç var" dedi. Küresel ısınmanın global bir problem olduğunu hatırlatan Akerlof, karbon emisyonlarının her yerden geldiğini, bu sebeple vergilendirmenin global ölçekte yapılması gerektiğini dile getirdi. Her bir ülkenin bunu görev olarak bellemesi gerektiğini vurgulayan Akerlof açıklamasını şöyle tamamladı: "Hepimiz küresel ısınmanın getirdiği sorunlara aşinayız, dolayısıyla global bir işbirliği kurarak bununla savaşmamız gerek."

1930'LARDAN BERİ İLK KEZ TALEPTE DÜŞÜŞ VAR

2008 yılında Nobel Ödülü'ne hak kazanan ABD'li ekonomist Paul Krugman'a göre, ekonomiyi bekleyen en büyük tehlike azalan talep. 1930'lardan bu yana ilk kez dünyada yeterince talep olmadığını ifade eden Krugman, bireylerin, dünyadaki üretim kapasitesini değerlendirecek kadar harcama yapmadığını belirtti. IMF'nin World Economic Outlook (WOE - Global Ekonomik Görünüm) verilerinden örnek veren Krugman gelişmiş ekonomilerdeki üretim açığının sadece yüzde 2.2 olduğu bilgisini verdi. Krugman, "Üretim açığının bu kadar düşük bir oranda varsayılması, iki sebepten ötürü uygulanan politikaların çok da kötü olmadığı anlamına gelmez. İlk olarak, kapasitenin ne kadarının kullanıldığını tam olarak bilmiyoruz. ABD ve İngiltere'deki iş gücünde görülen azalmanın sebebi, işçilerin yeni fırsatlar görmemesi sebebiyle işlerini bırakmalarından kaynaklanıyor olabilir mi? Enflasyon oranının istikrarlı olması ekonominin kapasitesine yakın bir seviyede işlediğinin bir kanıtı mı, yoksa işçilerin bütçe kısıntılarını kabul etme konusundaki isteksizliği mi enflasyonu düşük seviyelerde tutuyor? Düşük üretim ve yüksek orandaki işsizliği, bunlar yetersiz talebin belirtileri de olabilecekken kaçınılmaz olarak kabul edip geçmek doğru bir yaklaşım değil.


Paul Krugman

'YETERLİ TALEP SAĞLANMASI ÖNEMLİ'

İkinci olarak, üretim potansiyelindeki artışın oranı tahminlerin öne sürdüğü kadar azaldı. Bu durum, kısa vadeli olarak düşünülen ekonomik problemlerin uzun vadeye yansımasının bir sonucu. Küresel boyuttaki bir ekonomik durgunluğun tüm piyasayı ele geçirmesi, uzun vadeli ekonomik beklentilerde bozulmaya yol açtı. Bu durum, yeterli talep sağlanmasının sadece kısa vade için değil, uzun vade için de ne kadar önemli olduğunu ortaya koyuyor" diye konuştu. Global talebin artırılmasının acil olduğunu ve öncelikli bir hedef olarak belirlenmesi gerektiğini vurgulayan Krugman, açıklamasını şöyle tamamladı: "Şimdi görüyoruz ki; 2007 yılına kadar görülen istikrar, sürekli büyüyen hane borçlarına ve çalışma çağındaki nüfusta görülen hızlı artışa dayanıyordu. Artık bu iki koşulu sağlama şansımız yok. Dolayısıyla yetersiz talep büyük bir sorun ve uzun süre de bir sorun olarak kalacağına inanıyorum. Bu durumla başa çıkmak için çözümler üretmek zorundayız."

EKONOMİK DURGUNLUK GERÇEKTEN DE GEÇİCİ Mİ?

1987 yılında ekonomi alanında Nobel Ödülü alan ABD'li Robert Solow ise, ekonomi için en büyük tehdidin seküler durgunluk olarak tanımlanan uzun vadeli ekonomik durgunluk olduğu görüşünde. Dünyanın, önümüzdeki 50 yılda

zorluklarla dolu



İlk kez 1930'lu yıllarda ABD'li ekonomist Alvin Hansen tarafından kullanılan seküler durgunluk kavramından bahseden Solow, bu kavramın, sadece bir ulusun ekonomik büyümesinde görülen yavaşlığı değil, söz konusu ulusun üretim kapasitesini tamamen kullanamamasını da anlattığını ifade etti.

'YAVAŞ BÜYÜME ENGEL DEĞİL'

Seküler durgunluğun bir tehdit haline geldiğine dair iki delil sunan Solow, "İlk argümanım, ABD'li ekonomist Robert Gordon'ın da savunduğu gibi, gelecekte hem nüfusun hem de üretimin, durgun geçen eski dönemlerde olduğundan daha yavaş bir artış göstereceği. Üretim artışına dair tahminlerin karamsarlığı; gelişmekte olan veri teknolojisinin, geçmişte yaşanan içten yanmalı motor, elektrik ve kentleşme gibi büyük teknolojik gelişmeler kadar büyük bir fark yaratmayacağına inanılmasından kaynaklanıyor. Yavaşlamış da olsa sürecek bir büyümenin gözlemleneceği bir geleceğe dair kurulan bu senaryonun gerçekleşmesi halinde bile, seküler durgunluğa dair argüman da geçerliliğini koruyor" diye konuştu.


Robert Solow

İkinci argümanının da ilkiyle uyumlu olduğunu söyleyen Solow, şahsi yatırımları başarısızlıktan alıkoyanın nüfus artışı ve teknolojik gelişmeler olduğunun altını çizdi. "Bu iki faktör sayesinde, artan sermaye yoğunluğuna ve yatırım getirilerinin azalmasına rağmen yatırımlar başarısız olmuyor. Büyümenin yavaşladığı bir gelecekte tasarruf devam edecek, yatırımlardan elde edilen gelirler düşmeyi sürdürecek ve bireysel yatırımlar giderek zayıflayacak" diyen Solow, bu olasılıklar tartışılırken dahi gelecek öngörülerindeki karamsarlığı yakın geçmişin pekiştirdiğine dikkat çekti.

'EKONOMİK BÜYÜME İÇİN ŞİRKETLER BORÇ VERİYOR'

Son ekonomik durgunluğun üstünden beş yıl geçmesine rağmen ne ABD'nin ne Avrupa'nın ne de Japonya'nın gerçek ekonomik kapasitesine dönemediğine işaret eden Solow, bu durumun seküler durgunluk fikriyle örtüştüğünü kaydetti.

ABD'de, şirketlerin kârlılıkları iyi bir manzara sergilese de yatırımların durgunluk başladığından bu yana sadece kısmen düzeldiğini aktaran Solow, açıklamasını şöyle tamamladı: "2009'dan bu yana, iş hayatındaki tasarruf oranı yatırım oranının çok üstüne çıktı. Normalde borçlanan özel şirketler, ekonominin geri kalanına borç verir hale geldi. İhtiyatı da elden bırakmadan tüm bunlardan bir sonuç çıkarırsak, seküler durgunluk kesinlikle gerçekleşecek bir senaryo değil, ancak çok uzak bir ihtimal de değil. Şimdiden bu olasılığa karşı olası politikalar geliştirirsek en azından gafil avlanmamış oluruz."

BÜYÜK BİR TEHDİT: EKONOMİK EŞİTSİZLİK

2001'de Nobel Ödülü alan ABD'li ekonomist Joseph E. Stiglitz'e göreyse, ekonomiyi bekleyen en büyük mücadele eşitsizlik. II. Dünya Savaşı'ndan bu yana global ekonomide alternatif ekonomik politikalar üzerinden bir kavganın sürdüğüne dikkat çeken Stiglitz, ABD'nin Washington Konsensüsü adı altında denetimi azaltma, özelleştirme ve liberalleştirme gibi politikaları tüm dünyaya yaydığını aktardı. Daha sonra gelen 2008 kriziyle beraber hükümetin piyasayı dönülmeyecek bir noktaya gelmekten kurtardığını söyleyen Stiglitz, hükümetin rolünü minimuma indirme politikasının böylece başarısız olduğunu ve hükümetin zor kararlar almak zorunda kaldığını ifade etti.

"Kriz sonrasında ABD'nin ekonomisi pek çok kişi tarafından incelendi. Çeyrek asırdan uzun bir süredir orta gelir sınıfının durgun olması neticesinde zengin kesim için oldukça iyi işleyen bu ekonomik sistemin herkes için aynı ölçüde faydalı olmadığı anlaşıldı. Hatta siyasi yapı bile sorgulanmaya başladı. Ekonomik eşitsizlik, siyasi eşitsizlik haline geldi" diyen Stiglitz, ABD'nin demokrasi anlayışının "bir kişi, bir oy" yerine "bir dolar, bir oy" anlayışına kaydığını dile getirdi.


Joseph E. Stiglitz

'ABD KÖTÜ BİR ÖRNEK'

Stiglitz şunları söyledi: "Bence artan eşitsizlik kapitalizmin doğal bir sonucu değil. Eşitsizliğin çok daha az olduğu ve ABD kadar büyük başka ülkeler de var ve bu ülkelerin düşük gelirli vatandaşları, düşük gelirli Amerikalılardan çok daha iyi durumda. Hatta, geçtiğimiz yıllarda Brezilya gibi bazı ülkeler eşitsizlik seviyesini aşağı çekmeyi başardı."

ABD'de görülen eşitsizliğin siyasi ve ekonomik politikalardan kaynaklandığına inanan Stiglitz, İngiltere gibi ABD'yi örnek alan ülkelerin de aynı sorunla karşılaştığına dikkat çekti. Stiglitz, ABD ve birkaç başka ülkedeki yanlış bir şekilde uygulanan kapitalizmin, ekonomik eşitsizliğin kolaylıkla siyasi eşitsizliğe dönüşmesine sebep olabilen kusurlu bir demokrasinin tahmin edilebilir ve kaçınılmaz sonucu olduğunun altını çizdi.

'EKONOMİ BİREYLERE HİZMET ETMELİ'

"Önümüzdeki yıllarda global ekonomiyi bekleyen en büyük mücadele sadece aşırı risk alınması, bireyleri geri ödeme aşamasında soyup soğana çevirecek borçlar verilmesi ve finans kuruluşları tarafından pazarın manipüle edilmesi gibi aşırılıkların önüne geçmekten ibaret değil. Bu mücadele, piyasaların, yaşam standartlarını yükseltecek inovasyonlara yol açacak bir rekabet modeli kazanarak olması gerektiği hale gelmesini de içeriyor. Sadece ekonomik büyümenin değil, refahın bölünmesi de bu mücadelenin içinde" diyen Stiglitz, ekonominin bireylere hizmet etmesi gerektiğini, tam tersinin yanlış olduğunu belirtti.

ekonomiyi baskılayan sorunlardan tamamen kurtulma şansı olmadığını kaydeden Solow, daha az evrensel bir sorundan bahsedeceğini belirterek şunları söyledi: "Avrupa, Japonya ve Kuzey Amerika gibi gelişmiş ekonomilerin yaşadığı ekonomik durgunluk gerçekten de geçici mi? Eğer bu sorunun yanıtı hayırsa ve bu kapandan bir kurtuluş yolu derhal bulunamazsa, daha ciddi problemlerle karşılaşıldığında başarılı bir şekilde yanıt verme şansı olmayacak."

EN BÜYÜK ENDİŞE EKONOMİK KRİZ İHTİMALİ

Dünya Ekonomik Forumu'nun yayınladığı ve global riskleri yönetebilmek için gereken süreci desteklemeyi hedefleyen "Küresel Riskler 2014" raporu da geniş çaplı bir anket sonucunda katılımcıları en çok endişelendiren ekonomik riskleri belirledi. 2014 yılında gerçekleşme olasılığı en çok korkutan risklerin bir listesini içeren rapora göre ilk sıraya büyük ekonomilerde doğabilecek bir ekonomik kriz olasılığı oturuyor. İkincilik, büyük bir finansal mekanizma ya da kurumun başarısızlığı riskine ayrılmışken, üçüncü sıraya likidite krizleri yerleşiyor. Endişe yaratan diğer risklerse sırasıyla yüksek işsizlik oranı ve düşük istihdam, küresel ekonomide şok etkisi yaratacak petrol fiyatları, altyapı sistemlerinin çökmesi ya da yetersizliği ve doların temel bir para birimi olarak önemini kaybetmesi olarak ön plana çıkıyor.

Prof. Dr. Suna Özyüksel:

'Doğal kaynaklar olmadan sürdürülebilir ekonomi de olmaz'

Prof. Dr. Suna Özyüksel, son kitabı "İklim Değişikliği, Sürdürülebilir Kalkınma ve Sürdürülebilir Sigortacılık"ta iklim değişikliklerini ve bu durumun ekonomi ve sigortacılığa olan yansımalarını inceliyor.



Türk Sigorta Enstitüsü'nde ve Türk Sigorta Birliği'nde aldığı görevlerle sigorta sektöründe yakından tanınan Prof. Dr. Suna Özyüksel, yayımladığı son kitabı İklim Değişikliği, Sürdürülebilir Kalkınma ve Sürdürülebilir Sigortacılık'ın hazırlıkları beş yıl öncesine dayanıyor. Özyüksel'in sigorta sektörü hakkındaki derin bilgi birikimi çevre duyarlılığı ile birleşince bu kitap projesi doğdu. Prof. Dr. Suna Özyüksel, söyleşimizde iklim değişikliğinin risklerini, sürdürülebilir kalkınmanın nasıl gerçekleştirilmesi gerektiğini ve risk yönetiminin sigorta sektöründeki önemini anlattı.

'FARKINDALIK OLUŞTURMAK AMACIYLA KİTABI HAZIRLADIK'

İklim Değişikliği, Sürdürülebilir Kalkınma ve Sürdürülebilir Sigortacılık kitabını Prof. Dr. Suna Özyüksel ile birlikte hazırlayan Özyüksel'in akademik hayatına İngilitere'de devam eden oğlu R. Güneş Oksay kitapla ilgili şunları söyledi:

"Bu kitabın en keyifli yanı, en az benim kadar doğayı seven annemle birlikte, doğa ile ilgili bir konuda ortak çalışma yapmaktı. Çok uzun bir proje oldu bizim için, ama sonunda tamamlayabildik. Ben bildim bileli her zaman doğa ile iç içe olmuş ve onun güzelliğinde huzur bulmuşumdur. Her istediğimde erişebileceğim bu doğal alanların yok olma fikri korkunç bir düşünce benim için. Doğa dünyanın ruhu gibi geliyor bana, onu yok ettiğimizde bize sadece bir kabuk kalacak geriye ve aslında doğa sadece dünyanın değil insanların da ruhunun bir kısmını oluşturuyor. Kültürler doğanın şekil verdiği gibi biçimleniyor, ama insanlar birbirlerinden uzaklaştığı gibi doğadan da uzaklaştıkça bir boşluk içinde kayboluyorlar. Bunun tamamen yok olması ya da düzeltilemeyecek şekilde zarar görmesi uzak bir olasılık değil, ama önemli olan bu değişimin farkında olup doğa için olmasa bile kendimiz için birşeyler yapmak. İşte bu duygu ve düşüncelerden hareketle, dünyada Sürdürülebilir Kalkınma ve Küresel Isınma ile ilgili gelişmelerin insanlar tarafından daha rahat takip edilebilmesi ve insanların konu hakkında bilgi sahibi olabileceği bir kaynak oluşturabilmek isteği ile birlikte, bu konuda yapılan tüm uluslararası çalışmalara kronolojik sıra ile yer verilmesi sayesinde genel durumun ve nereye gittiğimizi hakkında az da olsa bir farkındalık oluşturabilmek amacıyla, bu kitabı hazırladık."



R. Güneş Oksay

'ÇEVRE KONUSUNDA FARKINDALIK YARATILMALI'

İklim değişikliği ile ilgili bir yayın hazırlamaya nasıl karar verdiniz?

Ben çevreye âşık bir insanım. Doğa benim varolmamı, nefes almamı, mutlu olmamı sağlıyor. Yaşadığımız iklim problemleri insanın bindiği dalı kesmesi gibi. Yaşarken ağaçları kesiyoruz, denizleri ve havayı kirletiyoruz ve bunun sonuçlarını bilmemize ragmen, önemsemiyoruz. Bir sonraki nesle ne kalacağı umurumuzda değil. Ben çocukluğumdan beri doğada vakit geçirmeyi çok sevdiğim için, doğaya zarar verilmesi içimi acıtıyor. Çocukken, İstanbul'da denizlerde ve gölde yüzerdik, tertemizdi su, yeşillikler içinde büyüdük. Ama üniversiteye başladığımda, artık İstanbul'da yüzebilmek mümkün değildi, etrafımızda ağaçlar yerine yüksek binalar vardı. 10 yıl gibi çok kısa bir sürede, bu değişime tanık olduk bizler. Kirlenme ve tahribat aynı hızla devam ederse, dünyanın geleceğini hayal bile edemiyorum. Bu nedenle, hepimizin doğaya ne yaptığımızı fark etmemiz lazım. Ben bu konuda, her fırsatta farkındalık yaratabilmek için, elimden gelen çalışmaları yıllardır yapıyorum. Örneğin 2010 yılında TSEV-TSB ortaklığıyla düzenlediğimiz, "2010 Yılında Türk Sigorta Sektörü" konulu , III.Ulusal Sigorta Sempozyumu'nun ilk oturumu, "Küresel Isınma ve Sigorta Sektörü" idi. Gene TSEV müdürlüğüm sırasında Vakıf için bir Çevre Politikası hazırladık ve bu kapsamda yaptığımız çalışmalara, Avrupa'daki ulusal sigorta birliklerinin üyesi bulunduğu Avrupa Sigorta ve Reasürans Federasyonu (Insurance Europe, eski adıyla CEA) tarafından hazırlanan "İklim Değişikliği ile Mücadele (Tackling Climate Changes)" raporunun, "Sigorta Şirketlerinin İklim Değişikliğinin Hafifletilmesine Katkıda Bulunan Girişimlerinden Örnekler" bölümünde de yer verildi. İşte kitap fikri de, hem doğaya karşı olan bu özel duygu durumumdan, hem de konunun, özellikle yıllardır hizmet ettiğim sigorta sektörünü çok yakından ilgilendiriyor olmasından dolayı ortaya çıktı.

'İKLİM DEĞİŞİKLİĞİ SORUNU SİGORTACILARI İLGİLENDİRMELİ'

İklim değişikliği ile sigortacılar arasında nasıl bir ilişki var, sigortacılar neden iklim değişikliği ile ilgilenmeli?

İklim değişikliği en çok sigorta sektörü için çok önemli. Çünkü sigorta sektörünün işi riskleri sigortalamak, değerleri koruma altına almak. Çünkü sigorta çağımızın en önemli risk yönetim aracı. Bu nedenle de son yıllarda şirketlerin iklim değişikliği nedeniyle oluşan hasarlara yaptıkları ödemelerin katlanarak artması, sigortalanma oranını da artırmakta. Dolayısıyla riskler, diğer sektörlerden sigorta sektörüne transfer olmakta ve bu durum da, sigorta ve reasürans şirketlerini çok olumsuz etkilemektedir. İklim değişikliği ve sigorta arasındaki bu kuvvetli bağ nedeniyle de, kitapta da örneklerinin verildiği gibi, yurtdışındaki sigorta ve reasürans şirketleri, iklim değişikliği konusunda önemli projeleri finanse etmekteler.

İklim değişikliğiyle sürdürülebilir kalkınma arasındaki ilişki nedir?

Sürdürülebilir kalkınmanın kısaca tanımı şu: Bugünün ihtiyaçlarını, gelecek kuşakların kaynaklarını tüketmeden karşılamak. En basit şekliyle, mobilya üreteceksek, ihtiyacımız kadar ve ormanların büyümesini engellemeyecek miktarda ağaç keselim ki, gelecek kuşaklar da ormanlardan faydalanabilsin. Bundan yaklaşık 10 yıl önce bir toplantıda bunu anlatıyordum, biri kalktı ve 'gerçekçi' olalım dedi. "Bunlar teorik bilgiler. Bize böyle hikâyeler anlatmayın. İnsan doğayı kullanmadan yaşayamaz". Ona cevabın kendi cümlesinde saklı olduğunu söyledim. İnsan doğayı kullanmadan yaşayamazsa insan doğayı idareli kullanacak ki doğa bittiği zaman insan yaşayamaz hale gelmesin.



'ÇEVRE SİGORTALARI KORKAK ADIMLARLA GELİŞİYOR'

Türkiye'de son birkaç yıldır çevre sigortaları konusunda ürünler oluşturulmaya başlandı. Bu konu hakkındaki görüşleriniz neler?

Türkiye Sigorta Birliği'nde genel sekreter yardımcısı olduğum dönemde sigorta mevzuatından sorumluydum. O dönemde Çevre Bakanlığı'nın hazırladığı Çevre Kanunu vardı. Kanundaki başlıklardan biri de çevreye ilişkin bir sorumluluk sigortası oluşturulmasıydı. O taslak ile ilgili çok sayıda toplantılar yapıldı, çünkü çevreye verilecek zararın ölçülmesi ve ödenmesi çok zordu. Bildiğiniz gibi, bir riskin sigortalanabilmesi için öncelikle o riske ilişkin geriye dönük hasarların bilinmesi gerekir. Ancak çevre konusunda bu tür veriler de bulunmamaktaydı. Onun için bu konuda bir sigorta genel şart taslağı hazırlayabilmek için epeyce zorlanmıştık. Düşünsenize, Ege Denizi'nde bir tanker battı ve denizi kirletti. Verilen zararı nasıl ölçebiliriz ki? Özellikle bio çeşitlilik kaybolunca hangi parayla yeniden yaratabilirsiniz? Diyelim ki tutarı tespit edebildik, ortaya çıkacak hasar maliyeti nasıl ödenebilir ki? Kısaca bu tür sigortaların kapsamı doğası gereğince, son derece kısıtlı. Bu nedenle de, bu çalışmaların sonucunda, 2011 yılında hazırlanan "Çevre Kirliliği Mali Sorumluluk Sigortası Genel Şartları" kapsamında yapılan poliçeler, poliçede belirlenen limitler çerçevesinde, kısıtlı bir şekilde hasarı tazmin etmektedir.

Sürdürülebilir kalkınma ve Sürdürülebilir sigortacılık dendiğinde konunun yalnızca iklimle ilgili olduğunu mu düşünmeliyiz?

Her iki tanımda da esas olan, süreklilik ve kaynakları tüketmemektir. Bu nedenle konu sadece iklim değişikliği ile ilgili değildir. Sürdürülebilir sigortacılık, kaynakları tüketmeden, tüm tazminat taleplerini karşılayabilen ve kârlı olan sigortacılık demektir. Bu nedenle de sigortacılığın gelişmesinde, büyümesinde etken olan, sigorta bilincinden, sigorta ürünlerinin çeşitliliğinden, muhasebe standartlarına kadar tüm faktörler bu kapsamda değerlendirilir.

Sigorta Cini'nin farkı mağazalarında sunduğu müşteri deneyimi

İlk mağazasını 2013 yılı ekim ayında açan Sigorta Cini, mağaza sayısını artırmaya devam ediyor. İstanbul, Ankara, Çorlu ve İzmit'te toplam 10 mağazaya ulaşan Sigorta Cini, müşterilerini özel bir konseptle karşılıyor ve sigortacılık alanında fark yaratan bir hizmet sunuyor. Sigorta Cini olarak, acenteleri önemli bir parçaları olarak gördüklerini söyleyen Sigorta Cini Satış Geliştirme Müdürü Fikret Serez "Sigorta Cini sistemine dahil olan ve gelecekte dahil olacak tüm acenteler, bizim açımızdan ne kadar kıymetli olduklarını çok kısa sürede hissedecek" şeklinde konuştu.

Sigorta Cini Satış Geliştirme Müdürü Fikret Serez, mağaza sayılarını artırmaya devam ettiklerini söyledi ve konseptlerinin aslında bugüne kadar çoğu şirketin düşündüğü ama uygulama imkanını bulamadığı bir konsept olduğunu belirtti. Serez, "Müşterilerimiz Türkiye'nin her yerinde Sigorta Cini mağazalarını ziyaret ettiklerinde standart bir uygulamayla karşılaşıyorlar. Böylece potansiyel müşteriler, kendini daha kurumsal bir yapıda ve güven içerisinde hissediyor" dedi.

'YÜZ YÜZE SİGORTA MAĞAZA ZİNCİRİ'

Serez, "Piyasaya giriş yaptığımız 'Yüz yüze sigorta mağaza zinciri' sloganı aslında pazarlama stratejimizi de anlatıyor. Biz, mağazalarımızı bulundukları lokasyonlarda çekim merkezi haline getirmeyi ve 'mahallenin sigortacısı' olmayı hedefliyoruz. Bu doğrultuda tüm mahalle sakinlerinin tek kalemde, altı



Fikret Serez

farklı elementer şirketin teklifine ulaşırken, kendilerini ev rahatlığında hissetmesini istiyoruz" dedi. Sigorta Cini'nin piyasada son derece olumlu karşılandığını söyleyen Serez, Sigorta Cini olarak, mağazalarında farklı bir müşteri deneyimi sunduklarını ve bunun da fark yaratmalarını sağladığını, müşterilerden oldukça olumlu tepkiler aldıklarını söyledi. Serez, özellikle alışveriş merkezleri gibi beklenmedik yerlerde müşterilerin karşısına çıkan şubelerine olan ilginin heyecan verici düzeyde olduğunu belirtti. Fikret Serez ayrıca, ilk altı aylık dönem sonuçları doğrultusunda, keyifli bir yükseliş trendi yakaladıklarını ve bu ivmenin tüm sektörde hissedilecek şekilde devam edeceğini vurguladı. Fikret Serez, "Sistemimize dahil olan eski acente, yeni şube müdürü takım arkadaşlarımızın portföylerinin yanı sıra mağazalarımızın, aktivitelerimizin ve çapraz satış desteklerimizin yarattığı yeni iş girdileriyle üretim rakamlarımız artmaya devam ediyor" dedi. Serez "Sigorta Cini olarak bu yıl sonuna kadar ise 20 mağazaya ulaşmayı hedefliyoruz" şeklinde konuştu. Serez, "Biz, bir ilke imza attığımız 'Yüz yüze sigorta mağaza zinciri' ile sigortacılık alanında yeni bir dönem başlatmayı ve bir kalite standardı yakalamayı hedefliyoruz. Bu sistemin örnek alınmasının sektörümüz için bir artı olacağını düşünüyoruz" dedi.

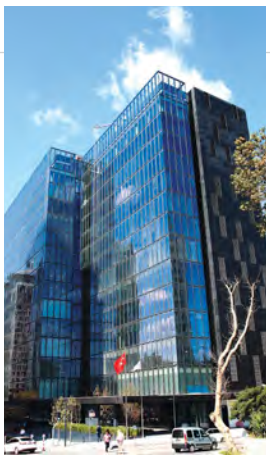
'ACENTELERİ ÖNEMLİ BİR PARÇAMIZ OLARAK GÖRÜYORUZ'

Henüz birinci yılını doldurmasına rağmen Sigorta Cini'nin acentelerden işbirliği teklifleri aldığını belirten Serez, mağaza sayısının artmasıyla bu taleplerin de artacağını söyledi. Serez, özellikle iş yaşamında bir sonraki adımını planlayan, kariyer beklentisi olan bütün acentelerin Sigorta Cini ile iletişime geçmesini beklediklerini vurguladı. Serez, "Sigorta Cini olarak, acenteleri önemli bir parçamız olarak görüyoruz. Acentelerin piyasada edindikleri tecrübe bize yol gösterir, ışık tutar nitelikte" dedi. Axa Sigorta, Aksigorta, Ergo, Groupama, HDI Sigorta, ING Emeklilik ve Mapfre Genel Sigorta ile birlikte çalıştıklarını söyleyen Fikret Serez, "Sigorta Cini olarak, acentelerin yaratacağı sinerji bizim için büyük önem taşıyor; sistemimize dahil olan ve gelecekte dahil olacak tüm acenteler, bizim açımızdan ne kadar kıymetli olduklarını çok kısa sürede hissedecek" diye konuştu.

SEKTÖRDEN

TARSİM EKSPER KADROSUNU GÜÇLENDİRİYOR

Tarım Sigortaları Havuz Eksperliği eğitimi için başvurular 15 Ekim'e kadar alınacak. Tarım sigortaları kanunu kapsamında, risk inceleme ve hasar tespit organizasyonlarında görev alacak adaylar için, Mersin Erdemli Alata Bahçe Kültürleri Araştırma İstasyonu'nda bitkisel ürün sigortası branşında, Tarım Sigortaları Havuzu eksperlik eğitimi düzenlenecek. Eğitime, Sigortacılık Eğitim Merkezi (SEGEM) tarafından yapılacak ön eleme sınavını kazanan adaylar katılabilecek. Ön eleme sınavı başvuruları, 15 Eylül-15 Ekim tarihleri arasında, segem.org.tr web sayfası üzerinden alınıyor. Adayların başvurularını, yapmalarının ardından, 25 Ekim'de Adana, Ankara, Antalya, Bursa, Giresun, İstanbul, İzmir ve Malatya il merkezlerinde Ön Eleme Sınavı gerçekleştirilecek. Sınavda başarılı olanlar, 17-29 Kasım tarihleri arasında, 104 saatlik Bitkisel Üretim Temel Eğitim Programı'na katılacak. Temel Eğitimler sınavında başarılı olan adaylar 'Tarım Sigortaları Havuzu Eksperlik Eğitimi Belgesi' almaya hak kazanacak.



AIG SİGORTA ARTIK MASLAK'TA

AIG Sigorta Genel Müdürlüğü artık yeni adresinde faaliyetine devam ediyor. Şirketten yapılan açıklamada, adres değişikliğinin sadece genel müdürlük için geçerli olduğu, bölge müdürlükleri ve çağrı merkezinde ise herhangi bir adres değişikliği olmayacağı bilgisi verildi. Ayrıca, şirketin telefon ve faks numaralarında da herhangi bir değişiklik olmayacak.

AIG Sigorta'nın yeni merkez ofis adresi ise şöyle:
Maslak Mahallesi Eski Büyükdere Caddesi Orjin Maslak No: 27 Kat: 6-7 34398 Sarıyer / İstanbul



Beklentilerinizi yüksek tutun!

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

adendum.com.tr

Adendum

Doğa Sigorta Kooperatifi Genel Müdürü Burak Reis Özen:

Kooperatif sigortacılığı da acentelerle büyüyecek

Sigorta sektöründeki en yeni ve farklı şirketlerden Doğa Sigorta Kooperatifi'nin Genel Müdürü Burak Reis Özen ile bir söyleşi gerçekleştirdik. Söyleşide acentelerin önemini vurgulayan ve kooperatif sigortacılığının gelişmesiyle ilgili beklentilerini paylaşan Burak Reis Özen, mevzuat sorununun halledilmesi halinde kooperatif sigortacılığının yaygınlığının artacağını belirtti.

Kooperatif sigortacılığı dünyada bu kadar yaygınken, Türkiye'de yaygın değil. Bunun nedenleri nelerdir?
Ülkemizde mevzuat açısından bakılacak olursa, kooperatif sigorta şirketi kurma hakkı 2007 yılında çıkan 5684 sayılı kanunla verildi. Biz, kooperatif sigortacılığının gelişmesi için, kooperatif sigortalarının ülkeye ve kişilere neler kazandıracakları konusunda, kamuoyunun bilgilendirilmesi gerektiğini düşünüyoruz. Ancak elimizi bir mevzuat eksikliği bağlıyor. Sigorta kooperatifleri ile ilgili mevzuat taslak haline gelmek üzere ve bizlere sunulacak. Sınırlarımızın ne olduğunu bilmek durumundayız. Bugüne kadar yapılan bütün çalışmalar bir karineyle gitti. Yani kooperatif sigorta şirketleri birtakım uygulamalar yaptı, Sigorta Denetleme Kurulu bunların bazılarını yapamazsınız dedi. Bir kısmı için 1163 sayılı kanundaki kooperatiflere baktık, bir kısmını ise Gümrük ve Ticaret Bakanlığı'ndan öğrendik.

'KOOPERATİF SİGORTACILIĞI GELİŞECEK'

Çok yakın bir gelecekte kooperatif sigortacılığının ülkemizde ciddi biçimde gelişeceğine inanıyorum. Şu anda bununla ilgili sorgulama yapan ve piyasayı koklayanlar var. Başvurular olabilecek gibi gözüküyor, araştırma yapılıyor yoğun bir şekilde. Eğer bu girişimler sonuçlanırsa, birkaç sene içinde Türkiye'de on civarında kooperatif sigorta şirketi olacağını tahmin ediyorum.

Peki, kooperatif sigorta şirketi kurma konusunda neden geç kalındı?
En büyük sorunlardan biri mevzuat engeliydi. Eğer önümüzdeki birkaç ay içinde mevzuat halledilirse ve Hazine burada ciddi bir biçimde sınırları çizip şirketleri o kulvarın içinde kalmaya zorlarsa, bunun bir neticesi olarak sigorta sektöründe yerli sermayenin tekrar artışı kooperatif sigortacılığıyla olabilir. Biliyorsunuz, şu anda yabancı sermaye ciddi biçimde yükselmiş vaziyette, yerli sermaye ise 2000 krizinden sonra sigorta sektöründen biraz kaçtı. Hazine de kuralların içinde kalmak kaydıyla kooperatiflerin artmasından yana ve bunu değerlendirmek lazım. Anonim sigorta şirketlerinin başta korkusu olduğunu hissetmiştik. Daha sonra kooperatiflerin piyasadaki acımasız fiyat rekabetine fazla girmediklerini gördüler. Sektör de bunu kabullenmiş durumda ve artık kooperatif sigortalara ayrık otu gözüyle bakmıyorlar. Herkes kendi kulvarında koşmayı becerirse, kooperatifçilik, sigorta sektörü için olumlu bir enstrüman olacaktır.

Kooperatif sigortacılığındaki zorluklar neler?
Bu soruya şöyle örnek vereyim: Örneğin, trafik sigortalarının artık belli bir oranı var. Yani, diyelim ki İstanbul'da trafik sigortası ortalama 500 lira. Kooperatif olarak biz buna 100 lira ortaklık payı koyduğumuz zaman 600 lira olur ve kimse bizden almaz. Bunu elimine etmek adına, Gümrük ve Ticaret Bakanlığı'nın birtakım çalışmaları var. Eğer bu Meclis'ten geçip kanunlaşırsa o zaman bu tarz zorunlu sigortalarda ortaklık payı 1 lira olacak. Yani ben 600 liraya satmak yerine 501 liraya satacağım ve o zaman piyasayla rekabet etme şansım olacak. Bugün İstanbul'da, DASK ortalama 100 lira civarında satılıyorsa, ortaklık parası koyup 200 küsur liraya satmak zorundasınız. Dolayısıyla bunların iyi bir şekilde revize edilmesi lazım.

'KÜÇÜK ŞİRKETLER BUTİK İŞLERE YÖNELMELİ'

Müşteri memnuniyeti konusunda kooperatif sigorta şirketlerinin başarılı olacağına inanıyorum. Bankalar, kooperatifler ve dernekler kanalıyla, birbiriyle kombine edilmiş ürünler sağlayıp müşterilerin dikkatini çekmek lazım. Kasko, trafik ve yangın poliçesinin dışında da sigortalanabilecek çok fazla alan var. Örneğin, sadece hukuki sorumluluk sigortaları konusunda Almanya'da faaliyet gösteren 10 sigorta şirketi görebilirsiniz. Çünkü Almanlar sorumluluk sigortası olmadan sokağa bile çıkmak istemiyorlar. Türkiye'de bu tip sigortalar henüz gelişmedi. Mesela, Avrupa'da uzatılmış garanti sigortaları var. Garanti süresi bitmeden arabanıza aynı şartlarda bir poliçe daha alıyorsunuz ve garantinizi uzatabiliyorsunuz. Ferdi kazada ve sorumluluk sigortalarında envai çeşit ürün var. Küçük şirketlerin değişiklik yaratabilmeleri için yavaş yavaş buralara doğru kayması lazım.

Sektörde acentelerin önemi nedir?
Ben 43 yıl bu sektörden geçinmiş bir insan olarak şunun altını çizerek söyleyebilirim ki, Türk sigorta sektöründe acente fenomen haline gelmiştir. Şu anda da acentelerin olmadığı bir sistem düşünemiyorum. Dünyaya baktığımız zaman kimi ülkelerde brokerlerin kimi ülkelerde bankasüransın biraz daha ileride olduğunu görürsünüz ama her ülkede ortak bir şey var; her ülkedeki ortak çizgi acente. Acentesiz bir sigortacılık dünyanın hiçbir yerinde yok.

'ACENTELER KOOPERATİFİ DOĞRU ANLATMALI'

Kooperatiflere gelince... Kooperatif ortaklığı konusunda acenteleri korkutan bir şeyin olmaması lazım. Mesela 100 lira vererek ortak oluyorsanız, bulunduğunuz kooperatifin acz içine düşmesi halinde sorumluluğunuz 100+100 lira ile sınırlı. Kooperatifler kanunen iflas etmiyor fakat acz içine düşebiliyorlar. Bulunduğunuz kooperatif eğer acz içine düşerse, hiçbir şey yapamaz hale gelirse, sizden bir defaya mahsus 100 lira daha istenebilir diyor kanun. Yani tek sorumluluğunuz 200 lira! Bu iyi anlatılamadığı için, yapı kooperatiflerinde olduğu gibi, devamlı 100 lira ödeneceği zannediliyor. Bunu aracılarımıza iyi anlatmamız lazım. Çünkü müşterilerle onlar temas ediyorlar. Siz istediğiniz kadar bunu web sayfanıza yazın, broşürler dağıtın, iletişim kurun; müşterilerinize bunu ilk anlatacak olanlar sizin acentelerinizdir. Dolayısıyla biz şimdi acenteleri kooperatif sigortacılığı nedir, ne değildir, onları neler bekliyor, artıları eksileri ne, neler yapmalılar gibi konularda eğitme yoluna gideceğiz.
Kooperatif sigortacılığı konusunda yapacak çok iş var, sadece bunun için efor sarf etmek lazım. Ekibin bilinçli olması lazım.

Peki şirketler kooperatif sigortacılığına neden başlıyor?
Maliyet avantajı bunun bir sebebi olabilir. Çünkü kooperatif sigorta şirketi, anonimden daha düşük bütçeyle kurulabiliyor. İkinci olarak öncülük yapmak için bu işe girmek isteyenler, kooperatifçilik anlayışını geliştirmek isteyenler var. Üçüncü olarak, örneğin, 100 bin ya da 500 bin üyesi olan bir grup var. Sendika ya da bir dernek olabilir, vakıf veya tarım kredi kooperatifleri olabilir. Ancak şu anda bu üçüncü bacakta kurulmuş bir şirket yok. Avrupa'daki örneklere baktığımız zaman üçüncü ünitenin çok geliştiğini görüyoruz. İkinci Dünya Savaşı sonrasında kurulan şirketler bunlar. Büyük holdingler ya da o zamanki büyük sermayedarlar harpte iflas ettikleri için birleşme yoluyla gruplar kurdular.

'2015 HEDEFİ EĞİTİM SİGORTASINDA ÖNE ÇIKMAK'

"Doğa Sigorta birinci senesini doldurmak üzere. Kuruluş aşamasından beri Doğa Grubu'nun büyük desteğini gördü. Biz öncelikli planlarımızın hepsini bu yıl gerçekleştiremeyeceğimiz için bir kısmını 2015'te yapmayı planlıyoruz. Kuruluş aşamasında fizibilite yaparken, eğitim sigortalarıyla grubumuzun Doğa Kolejleri vasıtasıyla büyük bir kitleye hitap edeceğimizi varsaymıştık. 2015 senesi içinde bireysel sigortalarda grubumuzun okullarıyla ilgili projelerimiz var. Onun dışında şu anda 65 acentemiz var ve üretimimiz trafik / kasko ağırlıklı gidiyor. Ama biz bunu konut, işyeri, nakliyat gibi diğer branşlarla çeşitlendirmek istiyoruz. Değişik ürünleri reasürans yoluyla ithal etmek istiyoruz. Bunların başında yüksek adette ferdi kaza ürünleri geliyor. Dernekler, kooperatifler ve sendikalarla kooperatif olmamız nedeniyle çok daha yakın ilişkiler kurma şansımız var. Özellikle bu kesimlerin çalışanlarına ait ferdi kaza sigortalarını, ayrıca araç ve evlerinin sigortalarını yapma şansımız yüksek. Bizim beklentimiz, Doğa Sigorta'nın önümüzdeki beş-altı yıl içinde kendi kulvarında büyüyüp ciddi yerlere yükseleceği yönünde."



Burak Reis Özen, üretim kanalı olarak acentelerin ağırlıklı bir konumda olmasının, dünya sigorta piyasalarının ortak özelliği olduğunu belirtti. Acentelerin, ülkemizde kooperatif sigortacılığı açısından da çok önemli olduğuna dikkat çeken Özen, bu alanın büyümesine katkı sağlayacaklarını ifade etti.

'EN ÖNEMLİSİ HALKA ANLATABİLMEK'

"Kooperatif sigortacılığına ortak olmanın korkulacak birşey olmadığını ve ortak olanları zarara sokmayacağını anlatmak lazım. Ana sözleşmenizde bunu tanzim ediyorsunuz. Kimisi diyor ki ben bir sene sonra para veririm, kimisi diyor ki ben genel giderlerinden düşerim öyle veririm. Bunlar her şirkete göre değişiyor. Genelleme yapıp başka şirketler adına konuşmak istemiyorum ama mutlaka insanlara bunun anlatılması lazım.
Bu modellemeleri artırmak çok olası ve her şeyin başı mevzuat. Mevzuat çıktığı zaman kimin ne yapıp ne yapamayacağını göreceğiz. Hazine'nin çok büyük desteğini görüyoruz. Şu anda el yordamıyla gidilen bir yol var. O yol aydınlatılırsa, biz de altı şeritli bir otoyolda mıyız yoksa patika bir yolda mıyız göreceğiz. Onu görürsek, o zaman gücü yeten Ferrari'siyle gaza basacak, gücü yeten at arabasıyla gidecek ama bu yoldan gidilecek. Çünkü bu yol artık açıldı..."



NERMİN YILDIRIM

Ayrılsak da beraberiz

Sigortacı Her Yerde, bu ay önemli gün ve haftalar kontenjanından dolayı, Katalunya'da durakladı. Zira Avrupa haritasını baştan çizme konusunda istekli görünen Katalanlar, ulusal bayram olarak kutladıkları 11 Eylül'de, yani krallıklarını kaybettikleri savaşın üç yüzüncü yıldönümünde bir araya geldiler. İspanya'dan ayrılmak için kasım ayında referanduma gitmeyi planlayan Katalanlar ile bu ihtimal gerçekleşirse sigortacıları nelerin beklediğini konuştuk.



Nuria Castan (20, Öğrenci), Noemi Molina (21, Öğrenci), Ariedna Corbi (21, Öğrenci)

TATİLCİNİN SEYİR DEFTERİ

Nereleri görelim: Katalunya'nın başkenti Barselona'da iseniz Gaudi'nin yapılarını muhakkak görün.
Ne yiyelim: Deniz ürünlü paella
Ne içelim: Pek çokları şampanya dese de Katalanlar köpüklü katalan şarabı diyor; yani Cava.

KRİZDEN SONRA SİGORTAMI İPTAL ETTİRDİM

Siz bu savaş gösterilerinde papazı mı canlandırıyorsunuz?
Evet ama şehir papazını değil. Dağdaki askerlere hizmet veren bir papazı.
Ne farkı var?
Şehir papazı kilisesinde oturur. Diğeri öyle değil. Kilisenin dışında da çalışır. Sağlık hizmetleriyle bile ilgilenir. Savaş koşullarında yapılacak her şeyi yapar.
Anladım. Sağlık hizmeti demişken, hemen sorayım; hakiki hayatta özel sağlık sigortanız var mı?
Vardı ama krizden sonra sigortamı iptal ettirdim. İnsanlar krizden sonra geleceklerini garanti altına almak için sigortaya yöneldi. Ama bir taraftan da krizden dolayı sigortaya ayıracak bütçe kalmadı. Tam bir ikilem yani.



Francesc Lluch Prat (63, Pazarlamacı)

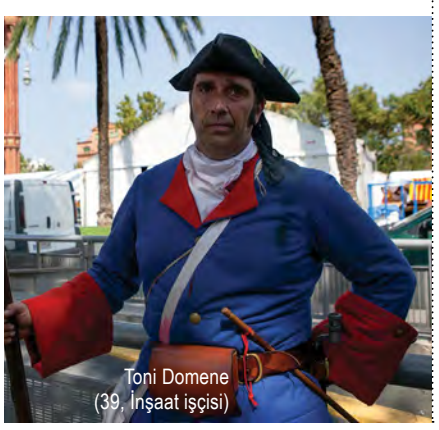
Son olarak Türkiye hakkında ne düşündüğünüzü de sorayım.
Bence çok ama çok güzel bir ülke. Ziyaret etmek isterdim doğrusu.

TARİH SEVGİSİ

Katalanlar tarihlerine düşkün insanlar. Tarihi değerlerini yaşatmak için ne lazımsa yapıyorlar. Katalan savaşlarının canlandırıldığı bu gösteriler de bir yandan milli duygulara bir yandan tarih sevgisine bir yandan da oyunbaz kişiliklere işaret ediyor. Sahneleyecekleri dönemin ve savaşın kostümlerini kuşananlar, farklı roller alıyorlar. Kimi savaşçı olup bizzat savaşıyor, kimi doktor olup yaralılarla ilgileniyor, kimi papaz, kimi müzisyen, kimi civar köydeki halk olarak bu gösterilerde yerini alıyor. Bazen Katalan şehirlerindeki tarihi kalelerde, bazen de sokak ortasında yapılan bu gösteriler, Katalanların büyük ilgisini çekiyor.

BİR NEVİ AKTÖRÜZ

Bu üzerinizdeki kıyafetler nedir?
1714'teki savaşta askerlerin giydiği üniformalar bunlar.
Hayırdır, seferberlik mi ilan edildi?
Bizim gibi ekipler, böyle dönemin kıyafetlerini giyerek, o savaşları canlandırıyor. Bir nevi aktörüz yani.
Özel bir adınız var mı?
Miquelet deniyor.
Siz miqueletler, neden böyle bir şey yapıyorsunuz?
O günleri hatırlamak için. Farklı şehirlerde sık sık gösteriler düzenliyoruz. İnsanlar bir tiyatro atmosferinde, üç yüz yıl önceki savaşı izleyebiliyorlar böylece. Tıpkı o zamanki gibi tüfekler, toplar kullanıyoruz ama kimse ölmüyor.
Sizde mi Katalunya'nın ayrılmasını savunuyorsunuz?
Evet.
Ve sebebiniz ekonomik değil?
Ayrılık ekonomimizi çok daha iyi bir noktaya getirecek ama sebep ekonomik değil. Bundan daha önemlisi kendi kararlarımızı alma ve yolumuzu tayin etme şansı edinecek olmamız.
Türkiye hakkında ne biliyorsunuz?
Karım bayılıyor Türkiye'ye. İstanbul'u ve Kapadokya'yı biliyoruz. Harika bir ülke.



Toni Domene (39, İnşaat işçisi)

AB KABUL EDER

Ne yapıyorsunuz burada?
Ulusal Katalan Gününe geldik.
Her sene bu kadar kalabalık oluyor mu katılım?
Bu kadar değil. Bu sene üç yüzüncü yıldönümü olduğundan, bir de kasımda referandum yapılma ihtimalinden dolayı bu sene bütün Katalunya sokakta.
Ayrılmak istemenizin nedeni ekonomik mi?
İspanya büyük krizde ve ülkenin gelirinin beşte birini tek başına karşılayan Katalunya ayrılırsa ekonomik olarak çok rahatlayacağımız kesin. Bizim vergilerimiz koca bir ülkeye dağılmak yerine bize geri dönecek yani. Ama ayrılmak istememizin nedeni bu değil. Ülkenin en yoksul toprakları bizim olsa, yine de ayrılmak isterdik. Bizim sebebimiz ekonomiden çok kültürel ve tarihsel.
Avrupa Birliği ne der bu işe?
Bir şey demeye hakları yok ki. Biz Avrupa'nın ortasındayız ve zaten bir parçalarıyız. Ama sonuçta AB politik bir organizasyon. Böyle şeyler gerçekleşene kadar olumlu ya da olumsuz bir şey söylemez. Olduktan sonra da kabul eder.
İspanya devleti şu anda sosyal güvenlik ihtiyaçlarınızı karşılamıyor mu?
Nerdeee! Her krizde ilk kesilen o yardımlar oluyor.
Özel sigortalarla aranız nasıl bu durumda?
Sigortamız var ama sigortalar pahalı. Ödemekte zorlanıyoruz.
Ayrılırsanız zorlanmayacak mısınız?
Zorlanacağımızı hiç sanmıyoruz. Rahat rahat öderiz sigortalarımızı.

SİGORTA HER ŞARTTA GEREKLİ

Katalanlar neden ayrılmak istiyor?
İnsan evini kendi kontrol etmek ister. Böylesi daha doğru ve güvenli çünkü. Bizimki de benzer bir sebep.
İşin içinde ekonomik faktörler yok mu?
O da var ama tek sebep o değil elbette.



Angels Esclasans (44, Avukat)

İspanya'nın ekonomisi hakkındaki düşünceleriniz?
Ekonomi kötü gidiyor. Sosyal hizmetler gittikçe kötüleşiyor.
Peki özel sigortanız var mı?
Var. Hayat sigortası ve sağlık sigortası yaptırdım. Devletin beni hangi konuda ne kadar sağlama alacağı muamma. Geleceğimi düşünmek zorundayım.
Katalunya bağımsız olursa, devletin gücü artacağından özel sigortaya gerek kalmayacağını düşünüyor musunuz?
Hayır, bence bu ikisi ayrı şeyler. Sigorta her şartta gerekli.
Yani İspanya'dan ayrılsanız bile sigortacılarla birliktesiniz öyle mi?
Elbette.



Moises Pons (29, Aşçı)

NE ANLADIM BEN BU İŞTEN!

Madem Ulusal Katalan Günü'ndeyiz ve siz de mutfak işlerinde uzmansınız, Katalan mutfağından biraz bahsedelim mi?
Bahsedelim. Zengin ve lezzetli bir mutfağımız var. Akdeniz mutfağının belli başlı bütün malzemelerini kullanırız. Bol zeytinyağı mesela. Deniz ürünleri ile de aramız iyidir.
Gördüğüm kadarıyla mutfakta aşçı, sokakta askersiniz. Neden katılıyorsunuz bu savaş gösterilerine?
Bu tarihi hatırlamanın ve gençlere öğretmenin bir yolu. Eğlenceli de oluyor. Tarih, kitapların yazdığından daha fazlası.
Devletin sağladığı sağlık hizmetlerinden memnun musunuz?
Değilim. Hastanelerde saatlerce sıra bekliyoruz.
Peki ya özel sigortalar için ne diyeceksiniz?
Onlar da çok iyi değil. Ciddi bir hastalığı olanın sağlık sigortası yaptırması zor. Ee, o zaman nasıl hizmet alacağım? Ne anladım ben bu işten!

Albaraka Türk ve Kuveyt Türk ortaklığıyla 'Katılım Emeklilik'

Katılım Emeklilik, iki katılım bankasının eşit ortaklığıyla kurulan ilk bireysel emeklilik ve hayat sigortası şirketi oldu.

Türkiye'nin köklü ve öncü iki katılım bankası Albaraka Türk ve Kuveyt Türk'ün güç birliğiyle kurulan Katılım Emeklilik'in lansmanı, 10 Eylül Çarşamba günü Çırağan Sarayı'nda gerçekleştirildi. Lansmanda, Albaraka Türk Genel Müdürü ve Katılım Emeklilik Yönetim Kurulu Başkanı Fahrettin Yahşi, Kuveyt Türk Genel Müdürü Ufuk Uyan, Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek ile yönetim kurulu üyeleri ve üst düzey yöneticiler hazır bulundu. İki katılım bankasının eşit ortaklığıyla kurulan Katılım Emeklilik, Türkiye sigorta ve emeklilik sektöründe bir ilke imza attı.


Ayhan Sincek

Türkiye'de ilk faizsiz hayat sigortası hizmetini sunan Katılım Emeklilik, Albaraka Türk ve Kuveyt Türk bankalarından bağımsız olarak faaliyet göstermek üzere kuruldu. Yönetim Kurulu Başkanlığı görevini Albaraka Türk Genel Müdürü Fahrettin Yahşi'nin ve Başkan Vekilliği görevini de Kuveyt Türk Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Oral'ın üstlendiği Katılım Emeklilik'in Yönetim Kurulu; Ayhan Keser, Aslan Demir ve Ayhan Sincek'ten oluşuyor. Ayhan Sincek, Yönetim Kurulu Üyeliği'nin yanı sıra Katılım Emeklilik Genel Müdürlüğü görevini de yerine getiriyor.

'FAİZSİZ SİGORTACILIK KONUSUNDA EN GÜÇLÜ ALTERNATİF'

Lansmanda yaptığı sunuma kurucu bankalar Albaraka Türk ve Kuveyt Türk'ün başta üst düzey yöneticileri olmak üzere kuruluşta emeği geçen tüm çalışanlara teşekkür ederek başlayan Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, "Her iki banka bünyesinde oluşturduğumuz ekiplerin 2010 yılından bu yana emeklilik ve hayat sigortası sektörüne aşina olması bizlere büyük bir avantaj sağladı. Hazırlanan tüm ürünlerin katılım esaslı finans kurallarına uygunluğu İslami finans konusunda uzman olan Prof. Dr. Hamdi Döndüren ve Mehmet Odabaşı hocalarımızın yer aldığı Danışma Kurulumuz tarafından denetlendi ve onaylandı" dedi.
Katılım Emeklilik'in, kuruluş sermayesinden itibaren faizsiz olduğunu ve her türlü faaliyetinde uluslararası İslami finans prensipleri çerçevesinde hareket ettiğini vurgulayan Ayhan Sincek sözlerine şöyle devam etti: "Katılım Emeklilik, bu özellikleriyle faizsiz sigortacılık konusunda beklentilere eksiksiz cevap veren ve müşterilerimizin huzurla değerlendirebileceği en güçlü alternatiftir. Katılım Emeklilik olarak faizsiz finans araçlarını kullanarak müşterilerimizin ihtiyaç ve beklentilerini 'katılım', 'paylaşım' ve 'güven' anlayışıyla karşılıyoruz. Etik ilkeler ve prensipler doğrultusunda müşterilerimizin hayat sigortaları ve emeklilik ürünleri ile finansal hedeflerine güven ve huzur içinde ulaşmasına yardımcı oluyoruz."

Finans Zirvesi'nde yapılan sigorta oturumunda konuşan Sigortacılık Genel Müdürü Dr. Ahmet Genç:

Sigortacılık sıçrama yapmalı

Bu yıl beşincisi düzenlenen İstanbul Finans Zirvesi'nde 'Türkiye'nin Yeni Sigorta Ekonomisi' oturumu gerçekleştirildi. Sigortayeri CEO'su Ali Erhan Tamer'in moderatörlüğünde gerçekleştirilen oturumda ekonomik büyümenin sigorta sektörü üzerindeki etkilerinden söz edildi.
Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürü Dr. Ahmet Genç, Vakıf Emeklilik Genel Müdürü ve Turkcell Bağımsız Yönetim Kurulu Üyesi Mehmet Bostan ve Güneş Sigorta Genel Müdürü Serhat Süreyya Çetin konuşmacılar arasındaydı.

EKONOMİK BÜYÜME NASIL ETKİLİYOR?

Ali Erhan Tamer'in, "10 yıl içinde gerçekleşen ekonomik büyümeye bağlı olarak sigortacılıkta da bir büyüme gerçekleşti. Ekonomik büyümeye paralel olarak sigortacılıkta yeni diyebileceğimiz neler yaşadık ve sektör bunlara nasıl reaksiyon verdi" sorusuyla açılan oturumda, sigortacılığın gelişimi konuşuldu.
Ekonomik büyümeye nazaran sigortacılığın her zaman daha fazla büyüdüğünü söyleyen Ahmet Genç, sigortacılık için daha fazla sıçrama yapılması gerektiğinin altını çizdi.
Bunun bir neticesi olarak '2023 Vizyonu Çalışması' örneğini veren Genç, 2005 yılı sonrasında sigortacılıkta tamamen yenilikçi bir döneme girildiğini belirtti.
Web siteleri ve mobil uygulamaların öneminden bahseden Serhat Süreyya Çetin ise, yenilikçilik kavramı adı altında bakıldığı zaman, sigorta sektörünün biraz geride kalmış olduğunu belirtti ve şöyle devam etti: "Sigorta sektörü olarak yeni bir şeyler ortaya koyduğumuzu düşünmüyorum. Bu anlamda önümüzde bir fırsat var ama şu ana kadar aldığımız on senelik primden bahsediyorsak, bu on sene içinde biz sadece farkı kapatabildik. Bundan sonra toplumun önüne yeni bir şeyler koymak için fırsatımız var. Çünkü bu yatırımların hepsi yapıldı. Tüketicinin ön plana çıkartıldığı, bilginin işleme girdiği toplanabildiği bir on seneyi geride bıraktık ve bugün artık yeni şeyler ortaya koymak için hazırız."
Mehmet Bostan ise 'Bilgi güçtür' sözünün artık doğru olmadığını belirtti. Bostan sözlerine şöyle devam etti: "Doğru ürünü, doğru pazarda ve doğru kanalla müşteriye ulaştırmanın daha önemli olduğunu düşünüyorum. Bu bize 'big data' dediğimiz unsurla beraber sağlanıyor. Bazı açılardan fırsatlar sunarken bazı açılardan zorluklar sunuyor. Müşteriyi ve pazarı tanımak, doğru müşteri tanımlaması yapmak birinci aşaması. Bununla beraber her bir müşteriyi de özel kabul etmeniz gerekiyor, dolayısıyla daha özel ürünler geliştirmeniz gerekiyor."



Ahmet Genç, Mehmet Bostan, Ali Erhan Tamer, Serhat Süreyya Çetin.



Uzunya'da sonbahara merhaba...

Eylül ayı yazarlar yemeğinde Emin Bey tatilde olduğu için, yazı yazma görevi, 2013'ün eylül sayısında olduğu gibi bana düştü. Üstadımız Emin Özcan'ın yerini tutabileceğimi sanmıyorum ama bu sayı idare edeceksiniz artık…
Eylül ayının birinci günü Sigortacı Gazetesi yazarlarıyla birlikte İstanbul'un Karadeniz sahilindeki Uzunya restorandaydık. Bilmeyenler için söyleyeyim, Uzunya, hem bir restoran, hem de moda tabirle güzel bir "beach", yani plaj. Gerçi plaj da yabancı dillerden Türkçeye kabul ettiğimiz bir kelime ama en azından "beach"ten daha yakın bize.
Uzunya'nın hem kumsalı hem de yemyeşil bir çim alanı var; isteyen kumsalda, isteyen çimlerin üzerinde güneşlenebiliyor. Acıktığınızda restoranda taptaze balık ve mezelerle karnınızı doyurabiliyorsunuz.
Tabii biz artık hava çok müsait olmadığı için yüzemedik ve günlük lezzetli balıkları yemekle yetindik.
Yemeğe her zamanki gibi fıkralar ve futbol muhabbeti damgasını vurdu. Bu sefer Erhan Dumanlı ve Mehmet Aydoğdu'nun anlattığı fıkralar hepimizi gülmekten kırıp geçirdi. Yemekten birkaç gün önce yapılan ve iki yıldır Galatasaray'ın kazandığı Süper Kupa'yı bu yıl Fenerbahçe kazanınca, eylül ayının talihlileri ise Erhan Dumanlı ve Mehmet Muratoğlu oldu.
Üçüncü köprü için kilometrelerce karelik alanda ağaçların kesildiğini biliyorduk ama Uzunya'ya giderken gözlerimizle görmenin ne kadar üzücü olduğunu sanırım tahmin edebilirsiniz diyerek bu neşeli haberi hüzünlü bir şekilde bitiriyorum. (Birant Yıldız)

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 - Umut Deniz Elçi - 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 - Ekim 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.



AUTO KING®

küçük hasarlarınız

VARMIŞ BİR YOKMUŞ

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

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

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

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

Not: Sigorta şirketleri alfabetik olarak sıralanmıştır.

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

Dijital çağda sigortacılık ve poliçe yönetim sistemleri

Bilgi çağının bireylere, toplumlara ve şirketlere getirdiği yeniliklerden, değişikliklerden sigortacılık da etkileniyor. Teknolojideki gelişmelere, büyük ölçekteki verilerin kullanımına bağlı olarak, hızlı ürün çıkarabilme, sosyal medya ve buna bağlı verileri işleyebilme, kişiye özel hizmet geliştirebilme gibi alanların rekabette ön plana çıktığını görüyoruz. Önümüzdeki dönemlerde ise bu alanlardaki ilerleme artacak gibi gözüküyor.

Mobil uygulamalar, gelişmiş veri analitiği sistemleri, sosyal medya çalışmaları, etkin iş akış uygulamaları öne çıkan bilgi teknolojileri... Her birinin rekabet avantajı, verimlilik veya maliyetleri azaltma fırsatları sağladığını belirten EY Türkiye Danışmanlık Hizmetleri Ortağı Alper Karaçar; veri toplama yetkinliklerine, teknolojik modernizasyona, güçlü sistemlere, yani gelişmiş bir poliçe yönetim sistemine ihtiyaç duyulduğunu ifade etti.
Poliçe yönetim sistemi kavramından bahseden Karaçar şunları söyledi:
"Türk sigorta sektöründe uzun yıllardır faaliyet gösteren hatta geçmişi Türkiye Cumhuriyeti kadar eski olan şirketler var. Bu şirketlerin birçoğunun core sistem olarak adlandırdıkları uygulamaları da oldukça eski, hem teknolojik hem de içerik olarak... Mimari açıdan birbiri ile uyumsuz esnek olmayan parçalardan oluşuyorlar. Günümüzün hızla değişen ihtiyaçlarına cevap vermekten oldukça uzak durumda olan bu sistemler, şirketlerin diğer hedefleri olan veri ambarı, müşteri ilişkileri yönetim sistemleri gibi projelerin başarılı şekilde hayata geçmesinde de engel teşkil ediyor. Poliçe yönetim sistemleri, bir başka deyişle temel sigortacılık paket sistemleri ise yeni teknolojiler ile hazırlanmış, sigorta şirketlerinin asıl faaliyetlerinin tamamını içerir ve veri bütünlüğü sağlar."

TEKNOLOJİ ÖN PLANDA

Karaçar, Türk sigorta sektörüne son yıllarda yurtdışından büyük aktörlerin girmesi ve rekabet koşullarının değişmesi ile yatırımların bilgi teknolojilerine kaydığının gözlemlendiğini belirtti ve şunları ekledi:
"BT yatırımlarının büyük bir kısmını poliçe yönetim sistemlerine yapılanların oluşturduğu görülmekle birlikte, halen eski sistemler büyük ölçüde kullanılmaya devam ediyor. Sigortacılık sektöründeki aktörlerin, değişimin kaçınılmaz olduğu yönündeki görüşlerini EY'nin 2013 Küresel Sigortacılık Anketi'nde dijital gelişimin önünü kesen en önemli faktör olarak yüzde 80 oranında 'eski teknolojinin getirdiği kısıtlamalar' etkeninin çıkması da destekliyor.

KÜÇÜK ŞİRKETLER DE PAZARDA

"Özellikle son dönemde Türkiye'deki yeni ürün çalışmaları ile piyasaya girmekte ya da girecek olan oyuncuların, bilgi teknoloji yatırımları ile daha esnek ve yönetilebilir olan poliçe yönetim sistemleri ile bu değişimin etkisinin yayılacağı gözlendi. Poliçe yönetim sistemleri konusunda dünyadaki en büyük teknoloji firmalarının Türkiye pazarına girdiği görüldü, sadece en büyük sigorta şirketlerinde değil, küçük ve orta boyuttaki oyuncularda da!"

Karaçar, poliçe yönetim sistemi ile elde edilecek kazanımlarını şu şekilde özetledi:

Esneklik: Yasal veya rekabet amaçlı bilgi teknolojileri değişiklik taleplerine cevap verme süresi azalır. Tüm çevresel BT sistemleri daha verimli çalışır.

Teknoloji maliyetlerinin azalması: Poliçe yönetim sistemleri iş yapış şeklini klasik core sistem yönetimine göre çok daha verimli hale getirirler. Sistemdeki majör değişiklikler daha kolay yapılabilmekte, sistem hizmetlerini çok daha geniş bir yetkinlik yelpazesinde verebilmektedir.

Poliçe Hayat Döngüsü'ndeki verimin artışı: Süreçler her açıdan tam otomasyona geçer, daha verimli olarak ferdi, küçük veya büyük ölçekli veya özel müşterilere odaklı hizmet verilmesine olanak tanır.

Süreçlerin yalınlaştırılması: Veri tanımları ve iş akışlarının standartlaştırılması ile süreçler dahilindeki tutarlılık ve kullanıcı verimliliğinin artması sağlanır.

Yeni ürün konuşlandırılması: Ortak ürün tanımlarına kurumsallık kazandırılır, ortak bir dil oluşturulur. Bu şekilde ürünlerde değişiklik yapılması veya yeni ürün çıkarılması süreçleri hızlanır.

Uyumluluğun artırılması: Poliçe yönetim platformlarını modernize ederek mevzuata uyumlu olarak veri toplama ve işleme akışları sağlanır. Yasal düzenlemeler risk olmaktan çok fırsat halini alır.

Çalışma modelindeki değişikliklerin kolaylaştırılması: Operasyonel süreçlerin konsolidasyonunu ve uzaktan (operatif) destek modellerinin geliştirilmesine olanak tanır. Bu şekilde sigortacılık iş süreçlerinin yönetiminde maliyet verimliliği sağlar.

Operasyonel süreçlerin cevap verme hız ve kabiliyetlerinin artırılması: Modern mimarisi ile son kullanıcıdan bilgi alışını kolaylaştırarak operasyonel çözümlerin hız, kalite ve çeşitliliklerinde artış sağlanır.

Yetenek havuzunun zenginleşmesi: Yeni teknolojilere geçilmesi ile özellikle BT kadrolarındaki eski çalışanlara olan bağımlılık ortadan kalkar.

Güvenlik artışı: Sigorta şirketleri için halen en önemli tehditlerden biri olan siber güvenlik konusunda riskler azalır.

İlişkili alanlarda engellerin kalkması: Başarılı şekilde hayata geçmesi için, gelişmiş bir poliçe yönetim sisteminin varlığına ihtiyaç duyan (veri ambarı, müşteri ilişki yönetim sistemi gibi) sistemler hayata geçirilebilir olur.



ÇAĞA AYAK UYDURMALIYIZ

Dünya genelinde değişen koşullar, müşteri beklentileri, rekabet baskısı gibi etkenler büyük ve kemikleşmiş yapıdaki şirketleri bu koşullara karşı daha hızlı tepkiler vererek adeta fit olmaya zorladığını belirten Karaçar sözlerine şöyle devam etti: "Belirli bir büyüklüğe ve olgunluğa ulaşan şirketlerin uzun vadeli riskleri bertaraf etmek, gittikçe daha esnek ürün beklentisi içerisine giren müşterilerinin ve özellikle uluslararası EY sigortacılık raporlarında da belirtilen global orta sınıf müşterilerin hemen altına konumlandırılan yeni müşteri segmentinin pazara entegre edilmesi için belirli gereklilikleri ortaya çıkarmaktadır. Sigortacılık sektöründeki bu oyuncuların bahsedilen yönelimlere daha duyarlı olabilmesi için Bilgi Teknolojisi sistemlerini ve iç süreçlerini yalınlaştırmaları ve modernize ederek çağın gerekliliklerine uyum sağlamaları gerekmektedir. Zira kullanılan ve birbiri ile uyumsuz eski sistemler, kontrol ve güvenlik açıkları, yüksek operasyonel maliyetler, esnekliğe açık olmayan kurum kültürü gibi unsurlar şirketlerin fit duruşunu olumsuz yönde etkilemektedir."

DEĞİŞİM KAÇINILMAZ

Kaçınılmaz olan değişimin bir parçası haline gelinmesi gerektiğini ifade eden Karaçar sözlerine şöyle devam etti: "Bir de bu manzaraya Türk sigorta sektörü için bakalım. Fit olarak adlandırılan bu görünüm için gereken değişiklikler Türkiye konjonktüründe de geçerlidir. Özellikle bankacılık sektöründe teknolojik bir yarış vardır. Bireysel pazarda bankacılık sektörü tamamen teknolojik gelişmişliğe, adaptasyon ve değişim hızına bağlıdır. Türk sigorta sektöründe bankalar satış kanalı anlamında en büyük aktörlerdir. Dolayısıyla sigorta şirketlerinin de dinamik finans sektörünün birer parçası olarak yüksek teknolojik değişebilirlik ve adaptasyon yeteneklerinin olması, yani fit olmaları gerekir. Çok sık değişen yasal düzenlemeler ve mevzuatlar da bu fitliği bir bakıma gerekli kılıyor. Piyasanın, bilgi bazlı trendlerin ve yasaların kaçınılmaz kıldığı değişimleri de hantal ve eski olan sistemler üzerinde uygulama zorunluluğu kaçınılmaz maliyetleri beraberinde getirirken, bu değişikliklere en kısa zamanda uyum sağlayabilen sektör oyuncuları ise, pazardaki en büyük pastayı alma yönünde önemli bir hamle yapmış olmaktadırlar."

DİJİTAL ATILIM

Karaçar, pazardaki şirketlerin müşteri beklentilerini sağlamak, rekabette elini güçlü tutmak ve riskleri bertaraf etmek adına yalınlaşma, esnekleşme yoluna gitmesi gerektiğini belirtti ve şunları ekledi:
"Sonuç olarak global bankacılık ve sigortacılık sektöründeki yönelimler ve aynı rüzgarın etkisinin kaçınılmaz olarak hissedildiği Türk sigorta sektörü, içerisinde bulunduğu yoğun rekabet ikliminde başarıyı yakalamak, sektörde etkin bir rol oynamak ve fırsatları avantaja çevirmek adına değişimin kaçınılmaz olduğu bir pazar olarak öne çıkmakta.
Önümüzdeki dönemde gelişmiş bilgi sistemlerini kullanacak olan sigorta şirketlerinin dijital alanda yapacakları atılıma ve bu atılımın sadece modern poliçe yönetim sistemlerine sahip olan sigorta şirketleri tarafından yapılışına şahit olacağız, dolayısıyla dijital alandaki güçlerini kullanarak yakalayacakları fırsatlara da..."





Ankara'da gerçekleştirilen ikinci TÜSAF Yönetim Kurulu toplantısında mesleki sorunlar ve çözüm önerileri tartışıldı. Toplantıda bir sunum yapan yazılım firması Neosinerji ile TÜSAF Yönetim Kurulu'nun ortak bir çalışma yapması konusunda görüş birliğine varıldı.

TÜSAF Yönetim Kurulu'nun ikinci toplantısı Ankara'da gerçekleşti

TÜSAF Yönetim Kurulu ikinci toplantısını Ankara'da gerçekleştirdi. Toplantıda, mesleki sorunlar ve çözüm önerileri tartışıldı.

Özellikle hayati önem taşıyan mesleki sorunların çözüme kavuşturulabilmesi için sunulan önerilerin hukuki sonuçlarının araştırılması ve uygulanabilirliğiyle ilgili resmi görüşlere başvurulması için çalışma başlatıldı.

Başkan Murat Büyükçelebi sponsorluk çalışmaları hakkında yönetim kurulunu bilgilendirdi. Kasım ayında düzenlenecek İzmir, Antalya ve Trabzon toplantılarına katılım hakkında görüşmeler yapıldı.

Toplantının ikinci bölümüne davet üzerine SAİK Başkanı Hüseyin Kasap katıldı.

SAİK'in devam eden çalışmaları ve önümüzdeki günlerde planlanan çalışmalar hakkında bilgi veren Kasap, TÜSAF Yönetim Kurulu'nun sorduğu sorulara cevap vererek, istişare edilen konuların detayları hakkında görüşlerini bildirdi.

TÜSAF İLE NEOSİNERJİ ORTAK ÇALIŞMA GERÇEKLEŞTİRECEK

Toplantının son bölümü bir yazılım firması olan Neosinerji'nin acente portalı ve yazılım uygulamaları hakkında yaptığı sunumla devam etti. Neosinerji ve TÜSAF Yönetim Kurulu ortak çalışma yapma konusunda görüş birliğine vardı.

Neosinerji Bilgi Teknolojileri tarafından geliştirilmiş olan babonline Sigortacılık Portalı, acentelerin çalışmakta olduğu tüm sigorta şirketlerinin sistemlerine bağlanarak online ve gerçek zamanlı teklif almalarını ve poliçe düzenlemelerini, tahsilat yapmalarını sağlayan, akıllı mobil cihazlar dahil her türlü cihaz üzerinde çalışan, Bulut Bilişim Teknolojisi ile Microsoft Azure Platformu'nda geliştirilmiş olan, uçtan uca çözüm sunan bir sigortacılık uygulaması. Uygulama 2048 bit şifreleme ve veri güvenliği konusundaki güvenlik kalkanlarıyla da acenteler için son derece güvenilir bir altyapı oluşturuyor. Ayrıca, akıllı harita entegrasyonlu raporlama, CRM, müşteri doküman yönetimi, çapraz satış, akıllı yenileme sistemlerinin yanı sıra kurumların sistemlerine de veri aktarımı ve enterasyonu sağlamaktadır.





HAYAT SİGORTASI nasıl canlanacak?

BİREYSEL EMEKLİLİK SİSTEMİ'NİN YÜRÜRLÜĞE GİRMESİNDEN SONRA HAYAT SİGORTALARINDAKİ DÜŞÜŞ BİR TÜRLÜ DURDURULAMADI. BU POTANSİYELİN DEĞERLENDİRİLEBİLMESİ İÇİN FARKINDALIK YARATILMASI ŞART.

Türkiye'de kredi hayat sigortası ürünleri ile yaygınlaşan hayat sigortasının ilerleyişi Bireysel Emeklilik Sistemi'nin (BES) başlamasından sonra sekteye uğramış görünüyor. Şirket yöneticileri Türkiye'de hayat branşında hâlâ yüksek potansiyel olduğunu belirtiyor. Sektörde faaliyet gösteren şirketler, Türkiye Sigorta Birliği (TSB) nezdinde sigorta sektörüne ilişkin farkındalığın ve güvenin artırılması amacıyla ortak çalışmalar yürütüyor. Uğur Erkan, hayat sigortası branşında sigorta bilincinin yaygınlaşması konusunda geçtiğimiz yıllarda çok önemli tanıtım ve reklam çalışmaları yapıldığını, bu çalışmaların sektörün tanıtımına, kişilerin sigortaya yönelik ilgisinin ve sigorta bilincinin artırılmasına yönelik olumlu etkilerinin olduğunu, tanıtım/reklam faaliyetlerinin önümüzdeki dönemde de yaygınlaştırılarak devam ettirilmesinin oldukça faydalı olacağını kaydetti.

Sosyal açıdan bakıldığında hayat sigortası pazarının gelişmesi bireylerin veya ailelerinin karşılaşılabilecek risklere veya ekonomik zorluklara karşı ilave güvencelere sahip olması ayrıca toplumun refahı için önemli bir unsurdur diyen BNP Paribas Cardif Emeklilik Banka Sigortacılığı Kanalı Genel Müdür Yardımcısı Emre Erkan Erkan, Türkiye gibi gelişmekte olan bir pazarda kredi hayat sigortası ürünleri ile yaygınlaşan hayat sigortası bilinci yakın bir gelecekte bu pazarın doygunluğa ulaşması ile bankasürans dağıtım kanalı başta olmak üzere farklı noktalara doğru gidebileceğini söyledi.

FARKINDALIK ARTIRILMALI

Sektördeki yöneticilere göre, bu konuda devletin getirdiği vergi teşviki yeterli görünüyor ancak bu uygulamanın görünebilir kılınması için farkındalığın artırılması ve bilinçlendirme çalışmalarının yapılması büyük önem arz ediyor. ING Emeklilik Ürün Geliştirme Müdürü Aslı Tiryakioğlu, hayat sigortacılığının sosyal güvenliğe destek olma nosyonu göz önüne alındığında, belli bir tutarın altındaki primlerin tamamının kamu tarafından fonlanarak sigortanın tabana yayılmasının sağlanması mümkün olduğunu, hayat sigortasının sadece belli bir kitleye değil toplumun tamamı için çözüm üretebilir olması için mikro sigorta uygulamalarının gündeme girmesi gerektiğini söyledi. Tiryakioğlu, hayat sigortası iletişimini doğru yapabilmenin yolunun, bireylerin hangi ihtiyacına ne şekilde cevap verdiğini doğru tespit edebilmesinden geçtiğini söyledi ve pazar araştırmaları ile mevcut müşterilerin geri bildirimlerinin hem ihtiyaca yönelik ürünleri tasarlama aşamasında hem de iletişim stratejisini oluştururken başvurdukları başlıca kaynaklar olduğunu söyledi.

Cansu Reyhan
cansu@sigortacigazetesi.com.tr

Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü Uğur Erkan:

Riske dayalı ürünler hâlâ emekleme aşamasında

ERKAN, FARKLI YAŞAM EVRELERİNE YÖNELİK YAŞAMSAL RİSKLERİ GÜVENCE altına alan ve orta/uzun vadeli tasarruf ihtiyacını karşılayan hayat sigortası ürünlerinin henüz emekleme devresinde olduğunu, kişilerin bilinç ve farkındalık seviyesine paralel olarak hayat sigortası prim üretim hacminin artacağını söyledi.

Anadolu Sigorta Genel Müdürü Uğur Erkan Türkiye'de hayat sigortalarının ulaştığı büyüklüğün, henüz çok düşük seviyelerde olduğunu; özellikle gelişmiş ülkelerde, hayat sigortası branşının prim üretimi seviyesinin hayat dışı branşının üzerinde olduğunu söyledi. Erkan, yaşamsal risklere ve bu risklerin sigortalanmasına yönelik farkındalığın henüz yeterli seviyeye ulaşmadığını; bunlara paralel olarak, hayat sigortası sektörünün Türkiye'de yüksek bir gelişim potansiyeli bulunduğunu ekledi. Sigortalılık oranı ve prim üretimi seviyesinin artırılmasının büyük önem taşıdığını belirten Erkan, farklı yaşam evrelerine yönelik yaşamsal riskleri güvence altına alan ve orta/uzun vadeli tasarruf ihtiyacını karşılayan hayat sigortası ürünlerinin henüz emekleme devresinde olduğunu, kişilerin bilinç ve farkındalık seviyesine paralel olarak hayat sigortası prim üretim hacminin artacağını söyledi.

Uğur Erkan konuşmasına şu şekilde devam etti: "Dünyada 366 dolar olan kişi başı hayat prim üretimi, ülkemizde halen 23 dolar seviyesindedir. Hayat sigortası sektöründe ulaşılan büyüklükler, sadece gelişmiş ülkelerle değil; benzer ekonomik büyüklüklere sahip ülkelerle kıyaslandığında dahi çok düşük bir penetrasyon seviyesinde bulunuyor. Hayat sigortası sektörünü geliştirmek amacıyla bankacılık ürünleri ile bağlantılı satılan ürünlere ilaveten, bireylerin yaşam evrelerinde karşı karşıya kalabilecekleri çeşitli finansal riskleri teminat altına alan ve bankacılık ürünlerinden bağımsız olarak konumlandırılan hayat, kritik hastalık, eğitim, işsizlik, ferdi kaza vb. ürünlerin de piyasaya sunulması ve yaygınlaştırılması önem arz ediyor. Buna ilaveten, hayat sigortası sektöründe faaliyet gösteren şirketler tarafından sahip olunan ürün çeşitliliği ile müşterilerin ihtiyaçlarına uygun öneriler sunulması, yaygın dağıtım kanalları ile müşterilere etkin bir biçimde ulaşarak, kamuoyunda farkındalık yaratılması ve müşteri memnuniyetinin daha da artırılmasına öncelik verilmesinin sektörün büyümesi için etkili olacağı kanaatindeyiz."



BELİRSİZLİK ORTADAN KALDIRILMALI

"Bireysel kredi hacmi ve kredi kullanım oranı gittikçe artıyor. Bunun yarattığı risklerin bankalar ya da kredi kullanan kişilerin aileleri tarafından üstlenilmesi belirsizliğe yol açıyor. Belirsizliğin ortadan kaldırılması, risklerin bertaraf edilmesi ve kredi maliyetlerinin sürdürülebilir bir şekilde aşağıya çekilmesi için, risklerin makul primlerle sigortalanması önemli. Kredi tahsis aşamasında, bankaların büyük aşama kaydetti. Kredi kullananlara sunulan sigorta ürünleriyle vefat, maluliyet, işsizlik gibi çeşitli risklere karşı kredi ödemeleri güvence altına alınıyor."

FARKINDALIĞIN ARTIRILMASI ÖNEMLİ

Uğur Erkan, 2013 yılbaşında yapılan düzenlemeler ile bireysel emeklilik ile birikimli hayat sigortalarına sağlanan teşviklerin ayrıştırıldığını, bireysel emeklilikte devlet katkısı uygulamasının hayata geçirildiğini söyledi ve birikimli hayat sigortalarında ödenen primi vergi matrahından indirim limiti münhasır hale getirilerek, indirim oranının ücretin yüzde 5'inden yüzde 15'ine yükseltildiğinin bilgisini verdi. Erkan, söz konusu düzenlemelerin, kişilerin farklı yaşam evrelerine yönelik orta ve uzun vadeli birikim ihtiyacını karşılayan birikimli hayat sigortalarına olan talebinin artmasını sağlayacağının düşünüldüğünü belirtti. Erkan, bireysel emeklilik sektörünün gelişimi ile sekteye uğrayan birikimli hayat sigortası ürünlerinin yatırım bileşenlerinin fonlu bir modele dönüştürülmesi ve farklı yaşam evrelerine yönelik çeşitli finansal riskleri teminat altına alan hayat, kritik hastalık, işsizlik, ferdi kaza sigortası vb. ürünlerin piyasa sunulmasının sektörün gelişimi için faydalı olacağını söyledi. Türkiye'de sigorta bilincinin yükselmesinde, sigorta şirketleri, birlikler ve acentelerin yapacağı katkılar büyük önem taşıdığını söyleyen Erkan, kuruluş misyonu itibarıyla sigortacılık mesleğinin ve sigortacılık hizmetlerinin gelişmesi, tanıtımı ve yaygınlaşması konusunda aktif olarak çalışmalar yürüten Türkiye Sigorta Birliği nezdinde sigorta sektörüne ilişkin farkındalığın ve güvenin artırılması amacıyla sektörde faaliyet gösteren şirketler olarak ortak çalışmalar yaptıklarını söyledi. Uğur Erkan, hayat sigortası branşında sigorta bilincinin yaygınlaşması konusunda geçtiğimiz yıllarda çok önemli tanıtım ve reklam çalışmaları yapıldığını, bu çalışmaların sektörün tanıtımına, kişilerin sigortaya yönelik ilgisinin ve sigorta bilincinin artırılmasına yönelik olumlu etkilerinin olduğunu, tanıtım/reklam faaliyetlerinin önümüzdeki dönemde de yaygınlaştırılarak devam ettirilmesinin oldukça faydalı olacağını kaydetti.

BNP Paribas Cardif Emeklilik Banka Sigortacılığı Kanalı Genel Müdür Yardımcısı Emre Erkan:

Türkiye'de hayat sigortaları hacmi ekonomik faaliyetlerle yakından ilişkili

ERKAN, TÜRKİYE'DE KREDİ HAYAT SİGORTASI ÜRÜNLERİ İLE YAYGINLAŞAN HAYAT SİGORTASI BİLİNCİNİN, YAKIN BİR GELECEKTE BU PAZARIN DOYGUNLUĞA ULAŞMASI İLE BANKASÜRANS DAĞITIM KANALI BAŞTA OLMAK ÜZERE FARKLI NOKTALARA DOĞRU GİDEBİLECEĞİNİ BELİRTTİ.

BNP Paribas Cardif Emeklilik Banka Sigortacılığı Kanalı Genel Müdür Yardımcısı Emre Erkan, sigorta şirketlerinin finansal bir kuruluş olması sebebiyle güçlü yapıda olmasının sadece şirketler açısından değil ülke ekonomisi açısından da önemli olduğunu söyledi. "Diğer taraftan sosyal açıdan bakıldığında hayat sigortası pazarının gelişmesi bireylerin veya ailelerinin karşılaşılabilecek risklere veya ekonomik zorluklara karşı ilave güvencelere sahip olması ayrıca toplumun refahı için önemli bir unsurdur" diyen Erkan sözlerine şu şekilde devam etti: "Hayat sigortalarında üretimin büyük kısmının bankalar tarafından verilen krediler ile birlikte gerçekleştiğini görüyoruz. Bu kapsamda Türkiye'de hayat sigortaları hacminin ekonomik faaliyetlerle yakın ilişkili olduğu yorumu yapılabilir. Senenin ikinci yarısında faizlerde beklenen düşüşün hayata geçmesi durumunda bir toparlanma süreci yaşanacağını ve yavaşlayan büyümenin ivme kazanarak mevcut daralmanın telafi edileceğini öngörüyoruz".

Erkan, birikimli hayat sigortalarında poliçe kapsamında alınabilecek olan ek teminatlarla yaşamsal risklere karşı da sigortalıların kendilerini ve lehtarlarını güvence altına almalarının söz konusu olabildiğini söyledi.

BES'İN YANINDA HAYAT SİGORTASI DA SATILABİLİR

Erkan, bireysel emeklilik ürünü alan katılımcıların da bu ürünle birlikte kendilerine uygun risk unsurlu bir hayat sigortası alarak yaşamsal risklere karşı kendilerini ve lehtarlarını ayrıca güvence altına alabileceklerini ekledi. Erkan sözlerine şu şekilde devam etti: "Bu noktada bireysel katılımcılar hem bireysel emeklilik sözleşmelerinden dolayı devlet katkısı teşviki alırken hem de ödeyecek oldukları hayat sigortası primlerini gelir vergisi matrahlarından düşürerek her iki ürün için de teşviklerden ayrı ayrı faydalanabilirler. Diğer taraftan ülkemizde halen düşük seviyede seyreden bireysel hayat sigortası üretiminin de artırılmasına yönelik çalışmaların yapılması önemlidir. 2014 Haymer Haziran verilerine göre, mevcut durumda üretilen bireysel poliçelerin üretiminin toplam hayat primi üretimine oranı yüzde 23'ler seviyesindedir. Bu üretimlerin içerisinde de bir kısım kredi bağlantılı sigorta olduğu düşünülürse bu oran çok yüksek bir oran olmamaktadır. Bu anlamda bireysel hayat sigortası üretimlerinin artması da hayat sigortalarının yaygınlaşması anlamında önemli olmaktadır. Teknik anlamda hayat sigortası ürünlerinde dünya örneklerine bakıldığında bu günkü ortamda Türkiye'deki şirketlerin pek çoğunda dünyadaki örnekleri ile eşdeğer ürünleri görmek mümkün. Bu kapsamda şirketlerin bir deneyim eksiği olduğunu düşünmüyorum. Ancak özellikle hayat pazarındaki prim üretimi ağırlığının kredi hayat sigortası ürünlerinde olması sebebiyle ve yine bireysel hayat sigortası pazarındaki talebin halen mevcutta piyasada olan ürünlerle karşılanabiliyor olması sebebiyle sözü edilen ürünleri yaygın olarak görmek mümkün olmuyor. Buna bağlı olarak bilgi teknolojisi sistemi tarafında bu kapsamda yapılacak olan yatırımlar da çoğu zaman fizibilite aşamasında öteleniyor."



HAYAT BRANŞINDA HÂLÂ ÖNEMLİ POTANSİYEL VAR

Erkan, Türkiye gibi gelişmekte olan bir pazarda kredi hayat sigortası ürünleri ile yaygınlaşan hayat sigortası bilinci yakın bir gelecekte bu pazarın doygunluğa ulaşması ile bankasürans dağıtım kanalı başta olmak üzere farklı noktalara doğru gidebileceğini söyledi. Erkan konuşmasına şu şekilde devam etti: "Bu noktada bireysel ürünler pazarın gelişmesi için daha fazla önemli olacaktır. Örneğin birden fazla sigortalının aynı poliçe kapsamında sigortalandığı çift başlı sigortalar, orta vadeli birikime yönelik olarak alınabilecek unit linked tarzı birikimli hayat sigortalarının gelişmiş örnekleri, anuite ürünleri gibi ürünlerin farklı versiyonları bu kapsamda geliştirilebilir. Hayat branşında hala sektörde önemli bir potansiyelin olduğunu biliyoruz. Elbette bu potansiyelin değerlendirilmesi ülkedeki sigorta bilincinin artmasına paralel olarak mümkün olacak. Bu anlamda sektördeki mevzuatsal gelişmeler paralelinde, bireylerin sigorta farkındalığını artırmaya yönelik çalışmalarda orta vadede büyüme ve kârlılığa pozitif katkı sağlayacaktır. Önümüzdeki süreçte sigorta şirketleri de mutlaka müşteri odaklı yaklaşımlar, hizmet kalitesinin çok daha ön planda olduğu stratejilerle bu bilinçlendirme faaliyetlerini destekliyor olmalı. Burada zaten hali hazırda yapılan yasal düzenlemelerle, rekabeti teşvik edici çalışmalar ve sektördeki güçlü sermaye yapısı sayesinde büyümenin önü açık görünüyor. BNP Paribas Cardif olarak, Hayat Koruma Paketlerimizle vefat ve tehlikeli hastalık risklerinin yaratacağı finansal güçlüklere karşı müşterilerimizi ve sevdiklerini güvence altına alıyoruz. Banka ve acente kanalımız aracılığı ile sunduğumuz Hayat Koruma Paketleri ile müşterilerimize 18 farklı tehlikeli hastalığa karşı maddi güvence sağlıyoruz."

ING Emeklilik Ürün Geliştirme Müdürü Aslı Tiryakioğlu:

Vergi teşviki yeterli ancak...

TİRYAKİOĞLU HAYAT SİGORTALARINA SAĞLANAN VERGİ TEŞVİKİNİN YETERLİ OLDUĞUNU, ANCAK DEVLET KATKISI KADAR GÖRÜNÜR OLMASI İÇİN FARKLI UYGULAMALAR ÜZERİNDE DÜŞÜNÜLMESİ GEREKTİĞİNİ SÖYLÜYOR.

ING Emeklilik Ürün Geliştirme Müdürü Aslı Tiryakioğlu, Türkiye'de hayat sigortası anlayışının sadece borçlanma döneminde akla gelen banka kredileriyle özdeşlemiş durumda bir konu olduğunu belirtti. Aslı Tiryakioğlu, ailede geçimi sağlayan kişilerin vefatı veya maluliyeti durumundaki finansal kayıpların kredi borcunun çok ötesinde gerçekleştiğini, hayat sigortasının bu gibi durumlarda sosyal güvenlik sistemine ek olarak, bireylerin yaşam standartlarını korumak üzere devreye girdiğini kaydetti. Tiryakioğlu, bu noktada, hayat sigortasının krediye endeksli ürün imajından daha geniş bir perspektifte değerlendirilmesi için konunun özünün daha iyi anlatılması gerektiğini düşünüyor. Tiryakioğlu hayat sigortası iletişimini doğru yapabilmenin yolunun, bireylerin hangi ihtiyacına ne şekilde cevap verdiğini doğru tespit edebilmesinden geçtiğini söyledi ve pazar araştırmaları ile mevcut müşterilerin geri bildirimlerinin hem ihtiyaca yönelik ürünleri tasarlama aşamasında hem de iletişim stratejisini oluştururken başvurdukları başlıca kaynaklar olduğunu ekledi.

Tiryakioğlu konuşmasını şu şekilde sonlandırdı: "Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki devlet katkısı sektöre fark edilir bir ivme kazandırdı. Hayat sigortalarına sağlanan vergi teşviki yeterli ancak devlet katkısı kadar görünür olması için farklı uygulamalar üzerinde düşünmemiz gerekiyor. Hayat sigortacılığının sosyal güvenliğe destek olma nosyonu göz önüne alındığında, belli bir tutarın altındaki primlerin tamamının kamu tarafından fonlanarak sigortanın tabana yayılmasının sağlanması mümkün. Hayat sigortasının sadece belli bir kitleye değil toplumun tamamı için çözüm üretebilir olması için mikro sigorta uygulamalarının gündeme girmesi gerektiğini düşünüyoruz."

İLETİŞİM VE DAĞITIM KANALLARININ ÇEŞİTLİLİĞİ AVANTAJ

"ING Emeklilik olarak en önemli önceliğimiz, kişilerin ihtiyaçlarını doğru tespit ederek onlar için değer yaratacak ürünler geliştirmek ve doğru dağıtım kanalından, doğru iletişim diliyle müşteriye ulaşabilmek. İletişim ve dağıtım kanallarının çeşitliliği hem sektör hem de müşteriler için büyük bir avantaj. Dijital kanallarda varlık göstermek, müşterilerimiz için ulaşılabilir olmak için son iki senede çok sayıda projeye imza attık. Hem ürünlerimizi müşterilerimize sunarken hem de satış sonrasında hizmet verirken çeşitli kanallardan iletişim yaparak daha geniş bir kitleye ulaşılabileceğine inanıyoruz. Sektörün büyümesi için aternatif dağıtım kanallarına yönelik yatırımlarımız devam ediyor."



2005-2013 ARASI HAYAT BRANŞI PRİM ÜRETİMİ (TL)



Yıllık bileşik büyüme oranı: **% 11.8**

2014/6	1.555.475.100
2013/6	1.826.615.399

Altı aylık daralma % 17

Yukarıdaki üretim rakamlarından, 2005'ten 2013'e kadar sektörün hayat branşında 1.2 milyar liralık üretimden 3.4 milyar liralık üretime çıktığı görülüyor. Yıllık ortalama büyüme oranı ise yüzde 11.8. Bu oran, hayat sigortalarının son 9 yılda enflasyonun birkaç puan üzerinde büyüdüğünü gösteriyor. Ancak bu yılın ilk 6 ayında geçtiğimiz yıla göre yüzde 17'lik bir daralma söz konusu.

Kaynak: TSB

SAB Başkanı Doğan Şen:

Acenteler kendi ayakları üzerinde durabilen kurumlara dönüşmeli

SAB Başkanı Doğan Şen, sektörün gelişimi ve penetrasyon oranını yukarı çekmek için acentelerin daha güçlü finansal yapıya sahip, daha eğitimli, teknolojiyi takip eden, rekabet gücü yüksek ve uzun ömürlü kurumlar haline gelmesi gerektiğini belirtti.

Sigorta Acenteleri Derneği (SAB) Başkanı Doğan Şen, ülke ekonomisinde büyümenin yavaşladığını söyledi. Gayri safi yurtiçi hasılanın, 2014 yılı ikinci çeyreğinde bir önceki yılın aynı çeyreğine göre sabit fiyatlarla yüzde 2.1'lik büyüme kaydettiği bilgisini veren Şen, nüfusumuzun artış oranı yüzde 14 olduğu için kişi başına düşen kaynağın azaldığını ifade etti. Kaynak azalması neticesinde sigorta pazarının daraldığını kaydeden Şen, "Bunun sonucunda otomobil ve konut satışları düştü. Otomobil satış oranları geçen seneye göre yüzde 25 geriledi. Bu nedenle, sektörümüzün lokomotifi olan oto sigorta pazarındaki daralma yüzde 16 seviyelerini geçti" dedi.

Bu durum yaşanırken, sigorta şirketlerinin sektörün lokomotifi olan kasko ve trafik sigortalarındaki pazardan pay alma çabalarının sektörü olumsuz etkilediğine değinen Şen, şirketlerin en ufak bir kârlılıkta fiyatları aşağı çektiğine, zarar oranı arttığındaysa yükselttiğine değindi. Optimum fiyatlar oluşmadığından sektöre güvenin gittikçe azaldığının altını çizen Şen, tüketicinin dalgalı fiyatlar nedeniyle en ucuz poliçeyi aradığını aktardı.

Doğan Şen şunları söyledi: "Acente teşkilatı, en uygun primi arayan müşterisine hizmet verebilmek ve müşteriyi kaybetmemek için yeterli portföy büyüklüğüne ulaşamadan diğer şirketlerden acentelik almak zorunda kalıyor, diğer acentelerle iş paylaşımı yapması gerekiyor ve komisyonunu paylaşıyor, bunun sonucunda acentelerin operasyonel masrafları arttığı için doğal olarak net kârlılığı azalıyor."

'SİGORTA ŞİRKETLERİ KENDİ TEŞKİLATINI YOK EDİYOR'

Teknik kâr elde edemeyen sigorta şirketlerinin, pazar payını kaybetmemek için primleri yükseltmek yerine acente komisyonlarını aşağıya çekerek zararlarını telafi etmeye çalıştığını belirten Şen, "Şirket yöneticileri 'Acente benim en önemli satış teşkilatım, biz acenteyle büyüyeceğiz' derken, bazı şirketler bir gecede komisyonları aşağı çekiyor ya da direkt satış kanallarından, bankalarından, internet sitelerinden acenteye verdikleri primlerden daha uygun primlere poliçeler satıyor ve acente teşkilatıyla rekabet ediyor. Şirketler kendi teşkilatını yok ediyor" diye konuştu.



'PRİMLER DÜŞMESE HAZİNE'NİN KASASINA GİREN PARA ARTARDI'

Bugün kasko üretiminin yüzde 86'sının, karayolu sorumluluk poliçelerinin yüzde 94'ünün acente tarafından üretildiğinden bahseden Şen, sözlerine şöyle devam etti: "Sigorta şirketlerinin pazar payı mücadelesi neticesi sektör tarumar oldu. Poliçe başı prim kaskoda 64 lira, karayolu sorumlulukta 7 lira ucuzladı. Oysa ülkemizde yıllık enflasyon oranı yüzde 9.9. Eğer primler düşmeseydi 2014 yılının temmuz ayı verilerine göre kaskoda 176.5 milyon lira üretilecekti, yüzde 17 komisyon ile acente 30 milyon lira kazanacaktı. Trafikte 67.1 milyon lira üretilecekti, yüzde 17 komisyon ile acente 11.4 milyon kazanacaktı. Üstelik Hazine'nin kasasına BSMV olarak 13 milyon lira girecekti, bununla belki bir okul yapılacak ve eğitime katkı sağlanacaktı."

'HER YIL DAHA FAZLA ACENTE SİSTEMDEN ÇIKIYOR'

Acentelerin çok çalışıp çok satmasına rağmen geçen seneden daha az kazanç elde ettiğini vurgulayan Doğan Şen, acentelerin ayrıca komisyon kesintileri nedeniyle komisyonlarının azaldığını ve daha çok satabilmek için daha çok masraf yaptığını ifade etti.

"Acente para kazanamıyor ve bu nedenle inovasyon yapamıyor, acentelik yönetmeliğinin şartlarını yerine getiremiyor. Pazarlama için teknik personel alamıyor. Sağlıklı bir muhasebe sistemi kuramıyor. BA-Bs formlarını veremediği için 50 bin - 100 bin lira arasında cezaya muhatap oluyor. Operasyonel yükler nedeniyle masadan kalkıp pazarlama yapamıyor. Sigorta şirketleri hedeflerini tutturamayan acenteleri tek taraflı kapatıyor. Acente itibar kaybediyor. Sigorta şirketlerinin günahı acenteye fatura ediliyor" diyen Şen, bu nedenle her yıl daha fazla acentenin sistemden çıktığını söyledi.

YILLAR	AÇILAN ACENTE	SİLİNEN ACENTE
2010	1346	110
2011	705	259
2012	630	562
2013	688	2455
2014	413	518

'SADECE OTO SİGORTASI SATAN ACENTE AYAKTA KALAMAZ'

"2010 yılında sisteme girmek isteyen acente varken 2013 ve 2014 tarihinde sistemden çıkan acente var" diyen Doğan Şen, 2013 yılında silinen acente sayısında, müktesep haktan faydalanarak acente olanlardan aidatını ödemedikleri için silinenler olduğunu da belirtti. Devam eden acentelerin ortalama 4 yıl faaliyet gösterdiği gerçeğine dikkat çeken Şen, "Uzun yıllar, ekip kurmuş para kazanarak varlığını devam ettiren, eşit ağırlıklı portföy dağılımına sahip profesyonel acente sayısının 3 bin adedi geçmediğini üzülerek belirtmek zorundayım" dedi.

Birçok acentenin zarar ettiğini ancak eşine dostuna mahcup olmamak için inadına devam ettiğini kaydeden Şen, şunları söyledi: "Acentenin ayakta kalabilmesi, para kazanabilmesi ve sağlıklı üretim yapabilmesi için yöntemler belirlenme mecburiyeti var. Bu sorun sektörün temel sorunlarından biri. Sektörün gelişimi ve penetrasyon oranını yukarı çekmek için daha güçlü finansal yapıya sahip, daha eğitimli, teknolojiyi takip eden, rekabet gücü yüksek ve uzun ömürlü acentelerin tesis edilmesi gerekiyor. Bu ekonomik konjonktür içinde sadece oto sigortası satışıyla ayakta kalabilme dönemi bitti."

'ACENTELER YALNIZ DEĞİL'

SAB'ın 1978 yılından beri hayatını devamlılık esasıyla sürdüren güçlü bir STK olduğunu belirten Şen, sözlerini şöyle tamamladı: "Sorunları olan meslektaşlarımızı dinlemek ve sorunlarını çözmek için her an hazırız. Tüm acenteleri SAB derneğimizde birleşmeye çağırıyorum. Güçlü olalım, yapabilirliğimizi artıralım."

ACENTELER NE YAPMALI?

SAB Başkanı Doğan Şen, acentelerin varlığını sürdürmesi için yapması gerekenleri şu şekilde sıraladı:

- Acenteler sadece kasko ve trafik satışı yapmaktan vazgeçerek; yangın, nakliyat, sorumluluk, sağlık ve hayat sigortalarının satışına hemen başlamalı, bunun için eğitimlerini tamamlamalıdır.
- Acenteler yatırım yapmak, teknolojiyi ve yeni satış yöntemlerini tatbik etmek, satış ekipleri kurmak, fiziki şartlarını iyileştirmek ve güven duyulan olmak zorundadır.
- Acenteler sağlıklı bir muhasebe sistemi kurmak, her türlü mevzuatı takip ve tatbik etmek zorundadır.
- Acenteler sağlıklı satış yapmak, ürünleri iyi bilmek, eksik ve aşkın sigortadan kaçınmak zorundadır. Riskten kaçınma genel ve ortak bir insan özelliğidir ve sigorta endüstrisinin varlığı bunun üzerine kuruludur. Sigorta acentesi bu kural üzerinde faaliyetini icra etmelidir. Bu çalışma esası orta ve uzun vadede acente ve tüm sektör yararına olacaktır.
- Acenteler mecbur kalmadıkça iş paylaşımı yapmadan, kendi ayakları üzerinde durabilen, istihsal kapasitesi yüksek kurumlar olmak zorundadır.
- Yeterli portföy büyüklüğüne sahip olmayan acenteler bir araya gelerek portföylerini birleştirmeli, daha güçlü finansal yapılar kurarak güç birliğine gitmelidir. Acentelerin, daha az masrafla daha rekabetçi, daha güçlü olma zorunlulukları var.
- İstisnasız her bir acentenin bir STK üyesi olması, sorunları ve son gelişmeleri yakından takip etmesi ve üyesi olduğu STK'ya sahip çıkması gerek.

YILLAR	KARA TAŞITLARI KASKO PRİM ÜRETİMİ	KARA TAŞITLARI SORUMLULUK PRİM ÜRETİMİ	KASKO ADETLER	SORUMLULUK ADETLER	KASKO POLİÇE BAŞI PRİM	SORUMLULUK POLİÇE BAŞI PRİM
2013/7	2.964.325.541	3.085.085.862	2.665.444	9.054.918	1.112	340
2014/7	2.892.159.731	3.201.399.304	2.759.112	9.587.756	1.048	333
SONUÇLAR	**-72.165.810**	**116.313.442**	**93.668**	**532.838**	**-64**	**-7**

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

>El değmeksizin gerçekleşen süreçler
>Sıfır E-Posta



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

www.sfs.com.tr

III. Ulusal Sigorta Sempozyumu kitap haline getiriliyor

SEGEM'in Sigorta Haftası'nda düzenlediği "Sigorta ve Bireysel Emeklilik Sektöründe Dağıtım Kanalları" konulu III. Ulusal Sigorta Sempozyumu kitap haline getiriliyor. Kitap, basımın tamamlanmasını takiben sektördeki ilgili tüm kurum, kuruluş ve üniversiteler ile paylaşılacak.

2014 yılı Sigorta Haftası etkinlikleri kapsamında 26 Mayıs'ta Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği ve Türkiye Sigorta Birliği'nin katkılarıyla SEGEM tarafından "Sigorta ve Bireysel Emeklilik Sektöründe Dağıtım Kanalları" konulu III. Ulusal Sigorta Sempozyumu düzenlenmişti.
Hatırlanacağı gibi, sempozyuma sigortacılık düzenleme ve denetleme kurumu temsilcileri, sigorta sektörü yöneticileri, akademisyenler ve basın temsilcileri katılım göstermişti.
"Dünyada ve Türkiye'de Dağıtım Kanalları" ve "Sigorta ve Bireysel Emeklilik Dağıtım Kanallarında Yeni Dönem" konulu iki oturumda gerçekleştirilen sempozyumda yapılan sunum ve konuşmalar SEGEM tarafından kitap haline getiriliyor. III. Ulusal Sigorta Sempozyumu kitabı, basımın tamamlanmasını takiben sektördeki ilgili tüm kurum, kuruluş ve üniversiteler ile paylaşılacak.



SEGEM TARIM SİGORTALARI HAVUZU EKSPERLİĞİ ÖN ELEME SINAVI DÜZENLİYOR

SEGEM, Tarım Sigortaları Havuzu Eksperliği Eğitimi'ne katılmak isteyen adaylar için ön eleme sınavı düzenleyecek.
Bitkisel Ürün Sigortası branşında gerçekleştirilecek eğitim için düzenlenecek olan ön eleme sınavına başvurular 15 Ekim'e kadar sadece SEGEM internet sitesi www.segem.org.tr üzerinden yapılabilecek.
Tarım Sigortaları Havuzu Eksperliği Ön Eleme Sınavı, 25 Ekim Cumartesi günü Adana, Ankara, Antalya, Bursa, Giresun, İstanbul, İzmir, Malatya il merkezlerinde SEGEM tarafından gerçekleştirilecek.
Tarım Sigortaları Havuzu Eksperliği Ön Eleme Sınavı ile ilgili detaylı bilgiye SEGEM internet sitesinde yayınlanan "Tarım Sigortaları Havuzu Eksperliği Ön Eleme Sınavı Başvuru Kılavuzu"ndan ulaşmak mümkün.

AKTÜERLİK BİRİNCİ SEVİYE SINAVLARI YAPILDI

2014 yılı Aktüerlik birinci seviye sınavları gerçekleştirildi.
Aktüerlik birinci seviye Finansal Matematik sınavı 13 Eylül, İstatistik ve Olasılık sınavı 14 Eylül, Matematik sınavı 20 Eylül, Temel Sigortacılık ve Ekonomi sınavı ise 21 Eylül tarihlerinde gerçekleştirildi.
2014 Yılı Aktüerlik Sınavlarının konu başlıklarına göre ayrıntılı kapsamına ve başvurulara ilişkin ayrıntılı bilgilere SEGEM internet sitesinde yayınlanan Aktüerlik Sınavları Başvuru ve Uygulama Kılavuzu'ndan ulaşmak mümkün.

SEGEM'in düzenlediği Teknik Personel Yeterlilik Sınavları devam ediyor

SEGEM, 5684 sayılı Sigortacılık Kanunu'na dayanılarak hazırlanan 22.04.2014 tarih ve 28980 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe giren Sigorta Acenteleri Yönetmeliği'nin hükümleri kapsamında sigorta acenteleri ve bankalar nezdinde sigorta ürünlerine yönelik pazarlama, bilgilendirme ve satış işlemlerini gerçekleştirecek teknik personel için Teknik Personel Yeterlilik Sınavı düzenleyecek. Bilindiği üzere, ilgili yönetmelik hükümleri gereği kişilerin acentelerde teknik personel olarak çalışabilmesi için söz konusu sınavda başarılı olmaları gerekiyor.
Yalnız sigorta acenteleri için 19 Temmuz 2014 tarihinde Ankara, İstanbul, İzmir il merkezlerinde gerçekleştirilen Birinci Dönem Teknik Personel Yeterlilik Sınavı'nı takiben sigorta acenteleri ve bankalar için İkinci Dönem Teknik Personel Yeterlilik Sınavı düzenlendi. İkinci Dönem Teknik Personel Yeterlilik Sınavı 16 Ağustos 2014 tarihinde Ankara, Antalya, İstanbul, İzmir, Diyarbakır, Trabzon illerinde gerçekleştirildi.
Birinci ve İkinci Dönem Teknik Personel Yeterlilik Sınavı sonuçları SEGEM internet sitesi www.segem.org.tr üzerinden duyuruldu.
Sınavda başarılı olan adaylar Sigorta Acenteleri Teknik Personel Sertifikası almaya hak kazandılar. Sigorta Acenteleri Teknik Personel Sertifikalarının basımı tamamlandı ve başarılı adayların başvurularında belirtmiş oldukları adreslere gönderildi.
Başvuruları tamamlanan Üçüncü Dönem Teknik Personel Yeterlilik Sınavı, bankalar, sigorta acenteleri ve çağrı merkezleri için 13 Eylül 2014 tarihinde Adana, Ankara, Antalya, Bursa, Diyarbakır, İstanbul, İzmir, Malatya, Samsun, Trabzon illerinde gerçekleştirildi.
Bankalar ve sigorta acenteleri için düzenlenecek Dördüncü, Beşinci ve Altıncı Dönem Teknik Personel Yeterlilik Sınavı takvimi ise şu şekilde olacak:
Sınavlarda başarılı olan adaylar Teknik Personel Sertifikası almaya hak kazanacaklar.
SEGEM ayrıca, Teknik Personel Yeterlilik Sınavlarına hazırlanmak isteyen kişiler için her sınav döneminde "Teknik Personel Yeterlilik Sınavına Hazırlık Eğitimi" düzenliyor.
Adaylar, SEGEM'in e-öğrenme platformu olan SEGEM Akademi www.segemakademi.org üzerinden elektronik ortamda gerçekleştirilen eğitimlere sınav dönemi başvuruları sırasında başvurabiliyorlar ve SEGEM Akademi üzerinden elektronik ortamda Teknik Personel Yeterlilik Sınavına Hazırlık Eğitimi alabiliyorlar.
Teknik Personel Yeterlilik Sınavına Hazırlık Eğitimi ile ilgili ayrıntılı bilgiye www.segem.org.tr ve www.segemakademi.org adreslerinden ulaşmak mümkün.

Sınavın Adı	Başvuru Tarihi	Sınav Tarihi
4. Dönem Teknik Personel Yeterlilik Sınavı	29 Ağustos-26 Eylül 2014	18 Ekim 2014
5. Dönem Teknik Personel Yeterlilik Sınavı	29 Eylül-31 Ekim 2014	15 Kasım 2014
6. Dönem Teknik Personel Yeterlilik Sınavı	3 Kasım-28 Kasım 2014	20 Aralık 2014

'SİGORTA, GÜVENCEMİZİN ANAHTARI!' KONULU SEGEM RESİM YARIŞMASI KATALOĞU YAYINLANDI

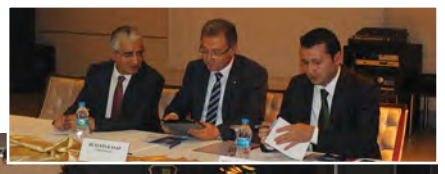
SEGEM tarafından Sigorta Haftası etkinlikleri çerçevesinde yurt genelinde düzenlenen "Sigorta, Güvencemizin Anahtarı!" konulu resim yarışması ödül töreninin düzenlenmesini takiben, yarışmada ödül alan ve sergilenmeye değer bulunan eserleri içerecek katalog yayınlandı.
"Sigorta, Güvencemizin Anahtarı!" konulu Resim Yarışması Kataloğu, başta ödül alan ve sergilenmeye değer görülen eser sahipleri ve okul müdürlükleri olmak üzere, Milli Eğitim Bakanlığı'na, İl Milli Eğitim Müdürlüklerine, sigorta sektörü kurumlarına, sigorta şirketlerine, ilgili sivil toplum kuruluşlarına, ulusal medyaya ve sigorta basınına iletilecek.



SAİK Başkanı Hüseyin Kasap:

Hazırladığımız acentelik sözleşmelerini bekleyin

20 Eylül'de gerçekleştirilen SAİK toplantısında konuşan Başkan Hüseyin Kasap, 22 Ekim'e kadar güncellenmesi gereken acentelik sözleşmelerinin sigorta acenteleri için fırsat olduğunu söyledi. Kasap, İcra Komitesi olarak örnek sigorta acenteliği sözleşmesi hazırladıklarını da belirtti.





Sigorta Acenteleri İcra Komitesi (SAİK) 20 Eylül'de Kars'ta bilgilendirme ve istişare toplantısı gerçekleştirdi. Söz konusu toplantıya; Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürü Dr. Ahmet Genç, SAİK Başkanı Hüseyin Kasap, SAİK asil ve yedek üyeleri, Doğu Anadolu ve Güneydoğu Anadolu Bölgesi sigorta acenteleri il delegeleri ile Kars ve çevre illerde faaliyet gösteren sigorta acenteleri katılım sağladı.
Hüseyin Kasap konuşmasında, SAİK'in faaliyetlerine değinerek, Doğu Anadolu ve Güneydoğu Anadolu Bölgesi'nde faaliyet gösteren sigorta acentelerine, sigorta şirketleri tarafından acentelik verilmemesi sorununun çözümü doğrultusunda yoğun çaba içerisinde olduklarını ve bu konuyu her fırsatta ilgili merciler nezdinde dile getirdiklerini belirtti.
İcra Komitesi olarak örnek sigorta acenteliği sözleşmesi hazırladıklarını belirten Kasap, sigorta acentelerinden çalıştıkları sigorta şirketleri tarafından gönderilen yeni sözleşmelerin imzalanmamasını talep etti.

TSB İLE ORTAK ÇALIŞMA TALEBİ

Örnek sözleşme konusunda Türkiye Sigorta Birliği ile çalışma yaparak ortak sözleşme metni hazırlamak istediklerini ifade eden Kasap, Sigorta Acenteleri Yönetmeliği uyarınca 22 Ekim'e kadar güncellenmesi gereken acentelik sözleşmelerinin sigorta acenteleri için fırsat olduğunu, yurtdışı örneklerinin incelenerek ülkemiz mevzuatına ve şartlarına uygun örnek sözleşme hazırlayıp ilan edeceklerini söyledi.
Ahmet Genç, sigorta acentelerinin istekleri doğrultusunda Sigorta Acenteleri Yönetmeliği'nin yenilendiğini kaydederek, yönetmeliğe ilişkin değerlendirmelerde bulundu.
Toplantının geri kalan bölümünde ise; gelen soruları yanıtlayan Genç ile Hüseyin Kasap, İcra Komitesi ile Doğu Anadolu ve Güneydoğu Anadolu Bölgelerinde faaliyet gösteren sigorta acentelerinden sorumlu İcra Komitesi Yedek Üyesi Yavuz Özçağın ve TOBB Sigortacılık Müdürü Mevlüt Söylemez katılımcılarla görüş alışverişinde bulundu.

Sigorta acenteleri bilgilendirme ve istişare toplantısı Artvin'de gerçekleştirildi

SAİK üyeleri 21 Eylül'de Artvin Şavşat'ta bilgilendirme ve istişare toplantısı gerçekleştirdi. Söz konusu toplantıya SAİK Başkanı Sayın Hüseyin Kasap, İcra Komitesi Başkan Yardımcısı Süleyman Özer, İcra Komitesi Üyesi Murat Büyükçelebi, Karadeniz'den Sorumlu İcra Komitesi Yedek Üyesi Muzaffer Kesim, İcra Komitesi Doğu ve Güneydoğu Anadolu'dan Sorumlu İcra Komitesi Yedek Üyesi Yavuz Özçağın, Artvin TSO Başkanı Kurtul Özer, Hopa TSO Başkanı Osman Akyürek, Borçka TSO Başkanı Eşref Merttürk, Arhavi TSO Başkanı Atif Kesimal, Artvin İl Delegesi Ertan Topal ve Rize İl Delegesi Aydın Taşer ile Artvin ve ilçeleri ile Rize'de faaliyet gösteren sigorta acenteleri katılım sağladı.



SAİK'in Artvin'de gerçekleştirdiği toplantıya SAİK üyelerinin yanı sıra, Artvin ve Rize'de faaliyet gösteren sigorta acenteleri katıldı.







Hüseyin Kasap konuşmasında yine SAİK'in faaliyetlerine değinerek sigorta şirketleri tarafından acentelik verilmemesi sorununun çözümü doğrultusunda yoğun çaba içerisinde olduklarını ve bu konuyu her fırsatta dile getirdiklerini, Türkiye genelinde ruhsat alan sigorta şirketlerinin "Ben şu bölgede yokum" deme haklarının olmadığını söyledi. Türkiye genelinde ruhsat alan şirketlerin Türkiye'nin her ilinde ve ilçesinde olmak zorunda olduklarını söyledi. Bu konuyu her fırsatta ilgili merciler nezdinde dile getirdiklerini ifade etti.

SAİK'TEN DASK PROJESİ

Tapu Daireleri ve Su İdarelerinde zorunlu deprem poliçelerinin (DASK) satışına yönelik bir projeleri olduğunu belirten Kasap, bununla ilgili yaptıkları çalışmaları yakında Sigortacılık Genel Müdürlüğü'ne sunacaklarını söyledi.
Kasap ayrıca, sigorta acentelerinin güçlü yönlerini ön plana çıkaracak bir reklam çalışmasına başladıklarını ve bu konuda yıl sonuna kadar bir kampanyanın başlamış olacağını dile getirdi.
Asgari fiziki şartlarla ilgili bir çalışma yaptıklarını kaydeden Kasap, acentelerin kullandıkları yazılım programlarının SAİK denetimine girdiğini, programcı şirketlerin hazırlanacak olan kurallara göre hareket etmek zorunda olduklarını ve TOBB'dan akredite olmaları gerektiğini aktardı. Kasap şunları ifade etti: "Bundan böyle acenteler kullandıkları programlarla sadece kendi yasal şubelerine şifre verebilecek ve orada poliçe kesebilecek. Bunun dışında şifre verme işi kanunen suçtur, 22 Ekim'den itibaren SAİK bunu denetlerken sigorta şirketleri de acentelerin şifrelerini başka yerlerde kullandırmamaları konusunu denetleyecekler."
Toplantının geri kalan bölümünde gelen soruları yanıtlayan Kasap katılımcılarla görüş alışverişinde bulundu.

SAİK'İN EYLÜL AYI TOPLANTISI KARS'TA GERÇEKLEŞTİRİLDİ

SAİK'in eylül ayı toplantısı Kars'ta gerçekleştirildi. İcra Komitesi toplantısında; sigorta acenteleri için uyulması gereken asgari fiziki şartlar, sigorta şirketlerinin ve bankaların sigortacılık uygulamaları, ilgili mevzuat hükümlerine aykırı olarak sigorta acenteliği faaliyetinde bulunan kişiler, doğal afet sigortalarına ilişkin uygulamalar, Sigorta Acenteleri Yönetmeliği'ne ilişkin İcra Komitesi'ne iletilen konular, sigorta acenteleri dernekleri tarafından İcra Komitesi'ne iletilen konular, Türkiye Elektrik Dağıtım'ın (TEDAŞ) sigortacılık uygulamaları ve disiplin konuları gündeme geldi.



SAİK'in Kars'ta gerçekleştirdiği toplantıda sigorta acenteleri için uyulması gereken asgari fiziki şartlar gündemdeydi.

Temel Sigortacılık Eğitim Programı 14 Ekim tarihinde başlıyor

TSEV'in düzenlediği 32. Dönem Temel Sigortacılık Eğitim Programı 14 Ekim'de başlıyor. Programı birincilikle bitiren öğrenci, TSEV tarafından belirlenen bütçe çerçevesinde yurtdışı eğitim bursu ile ödüllendiriliyor.



Sigorta sektörünün üst düzey yöneticilerinin, uzmanların ve akademisyenlerin görev aldığı Temel Sigortacılık Eğitim Programı, sektör çalışanlarının genel sigortacılık ve sigorta branşları konularında uzmanlaşmalarını sağlıyor. Türk sigorta sektörünün işgücü niteliğinin ve verimliliğinin artırılmasında önemli bir rol oynayan 32. Dönem Temel Sigortacılık Eğitim Programı 14 Ekim'de başlıyor.
Temel sigorta bilgilerinin yer aldığı programın birinci dönemi 28 Ocak 2015 tarihinde sona erecek. Birinci dönem derslerinin tamamlanmasının ardından öğrencilerin çalışma ve ilgi alanına göre Yangın ve Mühendislik Sigortaları, Kaza Sigortaları, Nakliyat Sigortaları, Hayat Sigortaları, Sağlık Sigortaları, Muhasebe branşlarından birini seçerek devam edeceği programın ikinci dönemi 29 Mayıs'ta sona erecek.
Gece ve gündüz olmak üzere iki grup olarak açılan Temel Sigortacılık Eğitim Programı dersleri gündüz grubu için 13.30-16.30 ve gece grubu için 17.00-20.00 saatleri arasında gerçekleştirilecek. Temel Sigortacılık Eğitim Programı'nı birincilikle bitiren öğrenci, TSEV tarafından belirlenen bütçe çerçevesinde yurtdışı eğitim bursu ile ödüllendirilecek.

TSEV, son çeyrekteki eğitimleriyle sektörün nabzını tutmayı sürdürüyor

TSEV, ekim-kasım-aralık döneminde yer alan Kısa Süreli Eğitim Programlarını sektör çalışanlarına duyurdu. 2014 yılı içerisinde bugüne kadar 476 katılımcının eğitim aldığı program kapsamında, 2014 yılının son çeyreğinde sektörün gündemindeki konular ele alınacak.

TSEV, 2014 yılı içerisinde bugüne kadar toplamda 476 katılımcının katıldığı Kısa Süreli Eğitim Programlarının, ekim-kasım-aralık döneminde yer alan eğitim programlarını sektör çalışanlarına duyurdu.
Sektörün gündemindeki konuların ele alındığı program kapsamında yer alan eğitim başlıklarının bazıları şu şekilde:
Sigorta şirketlerinin orta kademede yöneticilerine yönelik olarak "Yatırım Fonu Performans Analizi", hayat ve emeklilik şirketlerine yönelik olarak Ürün Geliştirme, Hayat Sigortalarında Tazminat Yönetimi, Hayat ve BES Vergi Uygulamaları, Bireysel Emeklilik Sistemi'nin Temel Esasları ve Bireysel Emeklilik Sistemi Muhasebesi yer alıyor. Program kapsamında ayrıca Süreç, Risk ve Kontrol Uygulamaları, Proje Yönetimi ve Stratejik Planlama eğitimleri yer alıyor.



Yine sektörün de gündeminde yer alan Yönetici Sorumluluk Sigortaları ve Ürün Güvenliği Konsepti Çerçevesinde Ürün Sorumluluk- Ürün Geri Çağrılması eğitiminin yanı sıra son günlerde yaşanan iş kazaları kapsamında Sorumluluk Sigortaları ve Asansör Mali Sorumluluk Sigortası ele alınıyor.
Bu dönemde yine Sigorta Vergi Mevzuatı, Sigorta Mevzuatı ve Sigorta Hukuku konularının da yer aldığı Kısa Süreli Eğitim Programları ile ilgili detaylı bilgi için egitim@tsev.org.tr adresiyle iletişime geçilebilir.

TSEV'DEN YENİ YAYIN:

İklim Değişikliği, Sürdürülebilir Kalkınma ve Sürdürülebilir Sigortacılık

TSEV, küresel ısınma ve iklim değişikliğinin ekonomik krizleri tetikleyen önemli bir sorun haline gelmesi nedeniyle, 'İklim Değişikliği, Sürdürülebilir Kalkınma ve Sürdürülebilir Sigortacılık'ı hazırladı.



TSEV, küresel ısınma ve iklim değişikliğinin sadece doğa olaylarını olumsuz etkileyen bir olgu olmaktan çıkarak, ekonomik ve finansal krizleri tetikleyen, şirketlerin kârlılıklarını azaltan, insan sağlığını ve güvenliğini tehdit eden önemli bir sorun haline gelmesi nedeniyle, "İklim Değişikliği, Sürdürülebilir Kalkınma ve Sürdürülebilir Sigortacılık" isimli yayını hazırladı.
Prof. Dr. Suna Özyüksel ve Çevre Yüksek Mühendisi R. Güneş Oksay tarafından kaleme alınan çalışma, dört bölümden oluşuyor.
Çalışmanın birinci bölümünde iklim değişikliği ve etkileri, ikinci bölümde sürdürülebilir kalkınma, ilgili toplantılar ve iklim değişikliğinin sürdürülebilir kalkınma üzerindeki etkileri, üçüncü bölümünde iklim değişikliği konusunda AB'de ve uluslararası kuruluşlar nezdinde yapılan çalışmalar, toplantılar anlatılmakta ve son bölümünde ise sürdürülebilir kalkınma ve sürdürülebilir sigortacılık ilişkisi örneklerle inceleniyor.

TSEV sosyal medyada

Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı eğitim programlarına ve duyurularına artık sosyal medya üzerinden ulaşılabiliyor. TSEV'in Linkedin, Facebook ve Twitter hesaplarından hangi eğitimlerin açıldığı bilgisi online olarak takip edilebiliyor.

MUHASEBE - FİNANS BRANŞI ÇALIŞANLARINA YÖNELİK İLERİ DÜZEY EĞİTİM PROGRAMI EKİM AYINDA BAŞLIYOR

Temel Sigortacılık Eğitim Programı mezunları ile sigorta sektöründe çalışan personelin uygulama ağırlıklı ileri düzey teknik bilgi ihtiyaçlarını karşılamak üzere, 2009 yılından beri düzenlenen "İleri Düzey Sigortacılık Eğitimi Branş Programları – İSEP" kapsamında Muhasebe - Finans branşı 20 Ekim'dee başlıyor.
Hedef kitlesi, ilgili branşta deneyimli ve karar alma süreçlerinde yer alan çalışanlar ve Temel Sigortacılık Eğitim Programı Muhasebe branşı mezunları olan eğitimin içeriğini "Sigorta Muhasebesi ve Sermaye Yeterliliği, Mali Analiz , TMS / TFRS" gibi ana başlıklar ve Proje Çalışması oluşturuyor.
Hafta içi iki akşam olarak planlanan, mezun olabilmek için proje hazırlanan ve sunulan İleri Düzey Sigortacılık Muhasebe - Finans Eğitim Programı hakkında detaylı bilgi için egitim@tsev.org.tr adresinden iletişime geçilebilir.

İLERİ DÜZEY KAZA VE SORUMLULUK İLE YANGIN VE MÜHENDİSLİK SİGORTALARI BRANŞ EĞİTİMLERİ TSEV'DE BAŞLADI

Her yıl sadece bir kez olmak üzere, toplam dört branşta açılan, sigorta sektörünün hâlâ tek proje ve uygulama odaklı eğitimi olan "İleri Düzey Sigortacılık Eğitimi Branş Programları – İSEP" 5. Dönem Kaza ve Sorumluluk branşı 23 Eylül tarihinde ve 6. Dönem Yangın ve Mühendislik branşı 16 Eylül tarihinde başladı.
Programlardaki konuların, sektörün üst düzey yönetici ve uzmanları ile kamu bürokratları tarafından sektörel uygulamalar, vaka ve saha çalışmaları, yaşanmış örnekler ve en iyi uygulama örnekleriyle incelendiği İleri Düzey Eğitim Programlarında katılımcılar mezun olabilmek için proje hazırlayıp sunuyorlar.

AKTÜER ADAYLARINA YÖNELİK EĞİTİMLER TSEV'DE DEVAM EDİYOR

Uzmanlık Eğitim Programları kapsamında düzenlenen aktüer adaylarına yönelik eğitim programları TSEV'de gerçekleşmeye devam ediyor. 2014 yılı içerisinde toplam 60 kişinin katıldığı eğitim programlarında birinci seviye konu başlıkları kapsamında "Matematik, Finansal Matematik, Olasılık - İstatistik" eğitimleri gerçekleşmiş olup, ikinci seviye konu başlıklarında ise "Sigorta Muhasebesi, Teknik Karşılıklar ve Finansal Tablolar" ve "Sigorta Matematiği" eğitimleri veriliyor.

Pepsi Fabrika Müdürü Caner Kılınçer:

FM Global ve Aksigorta'yla sel bile avantaja dönüştü

Pepsi'nin Çorlu'daki üretim fabrikasında yaşanan sel felaketi büyük hasara neden oldu. Fabrika Müdürü Caner Kılınçer, Aksigorta'nın tavsiyesiyle gelen BMS Türkiye ekibinin birer Pepsi çalışanı gibi davranıp, sel felaketini nasıl avantaja dönüştürdüğünü anlattı.



Yüz yılı aşkın süredir faaliyet yürüten ve birçok başarı hikâyesine imza atmış az sayıda şirket vardır. Bunlardan biri de hiç şüphesiz 7'den 70'e herkesin susuzluğunu gidermek için aklına ilk gelen içeceklerden olan Pepsi… ABD'de 1903 yılında üretim ve satışa başlayan, ülkemizde de 1965 yılından beri faaliyet yürüten Pepsi, tüm dünyada tanınan en önemli markalardan biri. Dünya çapında yüz yıldır faaliyet gösteren bu gibi firmalar için her şey güllük gülistanlık gibi görünse de, gerçek hiç de o kadar tozpembe değil. Marka ve şirket ne kadar büyük olursa olsun, tabiatın gücü karşısında tek başına durabilmek hiç de kolay değil. Bu yüzden, dünyaca ünlü şirketler kendilerini mutlaka yıllardan beri koruma altına alma yoluna gitmişler ve mevcudiyetlerini bu şekilde sürdürebilmişler.

Pepsi'nin Türkiye'deki önemli noktalarından biri olan Çorlu'daki üretim fabrikası için de 2012 yılına kadar belki de her şey güllük gülistanlıktı. Dünyanın en büyük markalarından birinin ürününü üretmek gibi ağır bir sorumluluk altında olan fabrika, bir gün yaşadığı sel felaketiyle neredeyse kullanılamaz hale geldi. Ancak, büyük bir tecrübe ve risk hafızasına sahip olan şirket, buradaki fabrikasını da sigorta güvencesine almıştı. Pepsi Çorlu Fabrika Müdürü Caner Kılınçer sel felaketini şöyle anlattı: "Sel hasarı sırasında fabrika çalışıyordu ve 51 kişi üretim yapıyordu. Haberi aldığımda şoke oldum. Hemen tatilden dönüp ertesi sabah fabrikaya geldim. Fabrikaya geldiğimde, her yerin darmadağın olduğunu gördüm. Her taraf yıkılmış, dökülmüş bir harabe niteliğindeydi."

Fabrikanın 170 dönüm açık ve 40 dönüm kapalı alandan meydana geldiğini belirten Kılınçer, hemen bir kriz ekibi kurup yol haritası çizdiklerini belirterek sözlerine şöyle devam etti: "Felaket sonrası ilk gün sahayı dolaştık. Hasar tespiti yapıldı. Sonrasında tüm ekip bir araya gelip ne yapacağımızı düşünmeye başladık. Çünkü daha önce hiç böyle bir felaketle karşı karşıya gelmemiştik. Bizim ve çalışanlarımızın alışık olmadığı bir ortam vardı. İş kazaları konusunda çok duyarlı ve hassas olduğumuzdan kendi ekibimize müdahale ettiremezdik.

Dünya çapında Pepsi'nin sigorta şirketliğini yapan FM Global'e gerekli bilgilendirme yapıldıktan sonra FM Global'in Türkiye'de çalıştığı sigorta firması Aksigorta, bizi BMS Türkiye'ye yönlendirdi."

'ÇALIŞMALAR PEPSİ NORMLARINA GÖRE YAPILDI'

350 kişilik BMS ekibinin geldiğini belirten Kılınçer, öncesinde çalışma planı yapan ekiplerin sonrasında sahaya inerek anında restorasyona başladıklarına dikkat çekti. Kılınçer, BMS ekibi duruma el koyduktan sonra gelişen süreci şu şekilde aktardı: "BMS ekibine fabrikamızı tanıttık. Onlarla hassasiyet ve önceliklerimizi paylaştık. Çünkü çalışmalar Pepsi normlarına uygun olarak yapılmalıydı ve öyle de oldu. Öncelikle çamurdan temizlenme aşaması vardı. Bu kesinlikle profesyonel bir alan. BMS ekibi çamuru tamamen ortadan kaldırmadan biz kendi ekiplerimizi operasyon bölgesine sokmadık. Ancak ilk bir haftadan sonra bizim çalışanlarımız da sürece dahil oldu ve BMS ekibiyle birbirimizi tanıma sürecimiz başladı. BMS Türkiye burada gerçekten uzmanlığını konuşturup, çok kısa bir sürede yine bizim normlarımızda bir çalışma gerçekleştirdi."

Suyun altında olan içeceklerin hasarlı olarak kabul edildiğini, ancak adet olarak çok fazla olduklarından imha edilmesinin de zor olduğunu söyleyen Kılınçer, BMS'nin buradaki imha sürecini de çok iyi yönettiğini vurguladı. Çamur temizlendikten sonra kendi ekiplerinin BMS ekipleriyle birlikte çalışmaya başladığını söyleyen Kılınçer, "Burada her iki taraf tek hedefe uygun olarak çalıştık. Böyle bir grubun tek ekip olarak çalışması; karşılıklı güven, birbirini tanıma, anlama ortamının doğması çok güzeldi. Bu yaptığımız toplantılar, iletişimler, karşılıklı güven ve birlikte çalışma kültürü oluşturdu. BMS ekipleri sanki birer Pepsi çalışanı gibi fabrikanın önceliklerine, ihtiyaçlarına göre iş gerçekleştirdi" şeklinde konuştu.

'SEL FELAKETİ BİR BAKIMA AVANTAJ OLDU'

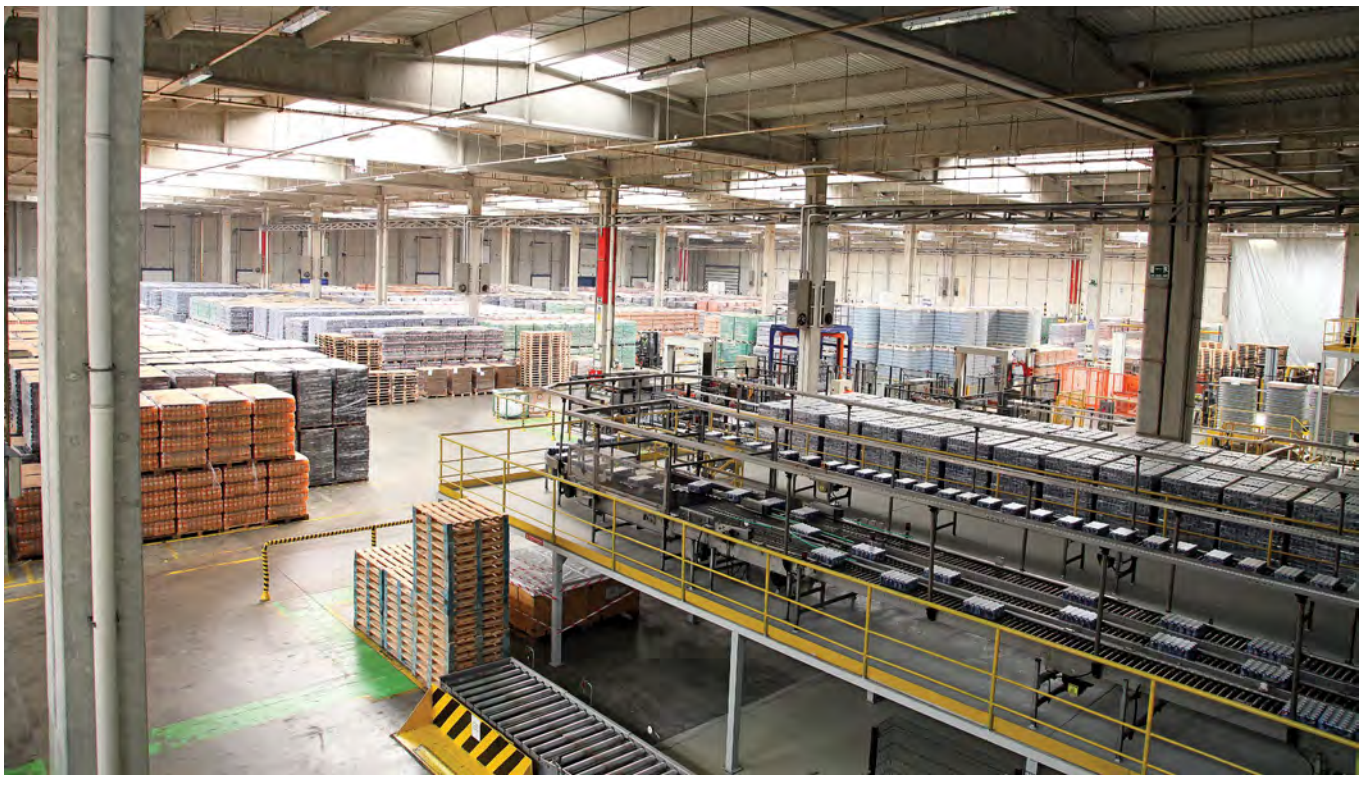
"Burada vurgulanması gerekenlerden biri de BMS'nin tecrübesi, krize müdahalesi, hızlı bir şekilde mobilize olması ve çamur temizliğini çok kısa sürede gerçekleştirmesidir" diyen Kılınçer, aslında yaşanan sel felaketinin onlar için bir bakıma avantaj olduğunu da belirterek şöyle devam etti:

"Aslında sel olmadan da bizim iş planımızda olan, yapmayı düşündüğümüz bazı değişiklikler vardı. Burada FM Global, Aksigorta, BMS Türkiye ve Çorlu fabrika olarak oturup geleceğe dönük, beklentilerimize uygun olarak planımızı yaptık. Örneğin, ofislerde yapmak istediğimiz birtakım iyileştirmeler vardı. Bunu sel felaketiyle hızlandırmış olduk. Burada da yine iş ortağının, müşterinin tercihlerine ve ihtiyaçlarına göre esnek davranabilmesi, çözüm üretebilmesi önemliydi. Eğer FM Global ve Aksigorta yetkilileri bizi BMS Türkiye ile tanıştırmasaydı, çok büyük bir felaketle karşı karşıya kalırdık."

'TÜM SORUNLARA TEK ELDEN ÇÖZÜM BULUNDU'

İnşaat, rögar, mekanik ve elektronik işi gibi çok çeşitli işler çıktığını ve BMS Türkiye'nin hepsine tek elden cevap verdiğini söyleyen Kılınçer, "Dış sahada inşaat yapıldı, ağaç dikildi, doğalgaz boru hatları çekildi. Diğer taraftan elektronik kartlar tamir edildi. Mekanik bakımlar ve ofis binası yapıldı. Bunların hepsine tek elden çözüm bulmanız çok önemli. Hem zaman kazandırıyor, hem sizi anlayan tek bir muhatabınız oluyor, hem de bu muhatabınız işinin kalitesinin arkasında durabiliyor. Bunu 5-6 firma ile yapmaya çalışmak daha fazla enerji ve zaman harcamak anlamına geliyor" şeklinde konuştu.

BMS ekibinin yaptığı çalışmalar sonucu, sel felaketini bile avantaja dönüştürebilmenin mutluluğunu yaşadıklarını ifade eden Kılınçer, BMS ekibinin teknik bilgisi ve kusursuz iletişiminin kendilerini çok mutlu ettiğini belirterek, sözlerini şöyle noktaladı: "Son olarak selle ilgili süreci tamamladıktan sonra, Avrupa'daki operasyon başkanımız, bölge başkanlarımız ve genel müdürümüzün katılımıyla çok güzel bir açılış yaptık. Herkes burada yapılan işten gurur duydu. FM Global'e, Aksigorta'ya ve BMS Türkiye'ye çok teşekkür ederiz."



AR-GE çalışmalarıyla gerçekleştirilen yeni teknoloji 8 ilde yapılan toplantılarla acentelere duyuruldu

İşte RS Servis yenilikleri!

RS Servis acente eğitimleriyle yola tam gaz devam ediyor. RS Servis Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünaldı'nın sunumu ile Türkiye'nin 7 bölgesinde acentelere yönelik Mini Onarım tanıtımı yaptı ve RS Servis'in sektöre getirdiği yenilikleri ilan etti.

RS servis teknolojik altyapısını yenileyerek sektörde, sigortalı, acente ve şirketlerin işlerini kolaylaştıracak önemli yeniliklere imza attı. Bir süredir teknoloji ve hizmet alanında yaptıkları AR-GE çalışmalarını sonlandırdıklarını ve bu çalışmalarla sektöre teknoloji ve hizmet alanlarında birçok yenilik getirdiklerini belirten RS Servis Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünaldı, getirilen yeniliklerle sektörde yeni bir sayfa açılacağını kaydetti. Ünaldı, bu yeniliklerin doğrudan hizmet alan sigortalıların ve çözüm ortağı olan acentelerin hayatlarını kolaylaştıracağını açıkladı.

'444 40 77'Yİ ARAYIN YETER'

Müşteriler ve tüm iş ortaklarının tek numaradan, (444 40 77) dilediği RS Servis'ine ulaşabildiklerini açıklayan Ünaldı, hizmet alanında getirilen yenilikler konusunda şunları söyledi: "Mini Onarım Hizmeti ile tüm RS Servisleri internet protokolü üzerinden tesis edilen bir IP numarası marifetiyle birbirine entegre edildi, böylelikle müşteriler yalnızca bulunduğu ilin plaka kod numarasını tuşlayarak genel müdürlük ve tüm RS servislerine ulaşabilecekler."
En kaliteli çözüm ortakları ile çalışarak, kaliteden taviz vermeden işlerini yönettiklerini belirten Ünaldı, bu nedenle onarımın, kullanılan malzeme ve işçilik hatalarına karşı 2 yıl süresince işlem tekrarı yapmak üzerine garanti kapsamında olduğunu söyledi.

RS SERVİS EĞİTİMLERİ

RS Servis tarafından acentelere yönelik olarak sektöre getirilen teknoloji ve hizmet alanında yenilikleri tanıtan bir dizi eğitim toplantısı yapıldı. 10 Ağustos 2014 Perşembe İstanbul'da start verilen toplantı organizasyonuna İstanbul ve çevre illerden acenteler katıldı. Eğitim toplantısının ardından acenteler ve RS Servis yöneticileri öğle yemeğinde bir araya geldiler.
11 Eylül 2014 tarihinde Bursa'da, 12 Eylül 2014 tarihinde İzmir, 15 Eylül 2014'te Ankara, 16 Eylül 2014'te Kayseri, 17 Eylül 2014 Adana, 22 Eylül 2014 Trabzon ve 23 Eylül 2014 tarihinde Antalya'da yapılan toplantılarda bölgesel olarak tüm Türkiye'deki acentelere RS Servis Mini Onarım Hizmeti ve RS Servis'in sektöre getirdiği, acentelerin ve sigortalıların hayatını kolaylaştıracak yenilikler açıklandı. Toplantılarda RS Servis Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünaldı'ya toplantı ana gündemi ve içeriği hakkında çeşitli sorular yöneltildi. Soruları yanıtlayan Ünal Ünaldı, bir süredir teknoloji ve hizmet alanında yaptıkları AR-GE çalışmalarını sonlandırdıklarını ve bu AR-GE çalışması neticesinde sektöre teknoloji ve hizmet alanlarında birçok yenilik getirdiklerini, bu getirilen yenilikler sayesinde sektörde yeni bir sayfa açılacağını bildirdi. Ünaldı bu yeniliklerin doğrudan hizmet alan sigortalıların ve çözüm ortağı olan acentelerin hayatlarını kolaylaştıracağını açıkladı.



İzmir'de yapılan Acente Eğitim Toplantısı







İstanbul'da yapılan Acente Eğitim Toplantısı



Ankara'da yapılan Acente Eğitim Toplantısı



RS Servis bayileri toplantılar sonrası verilen yemeklerde yöneticilerle bir araya geldi.

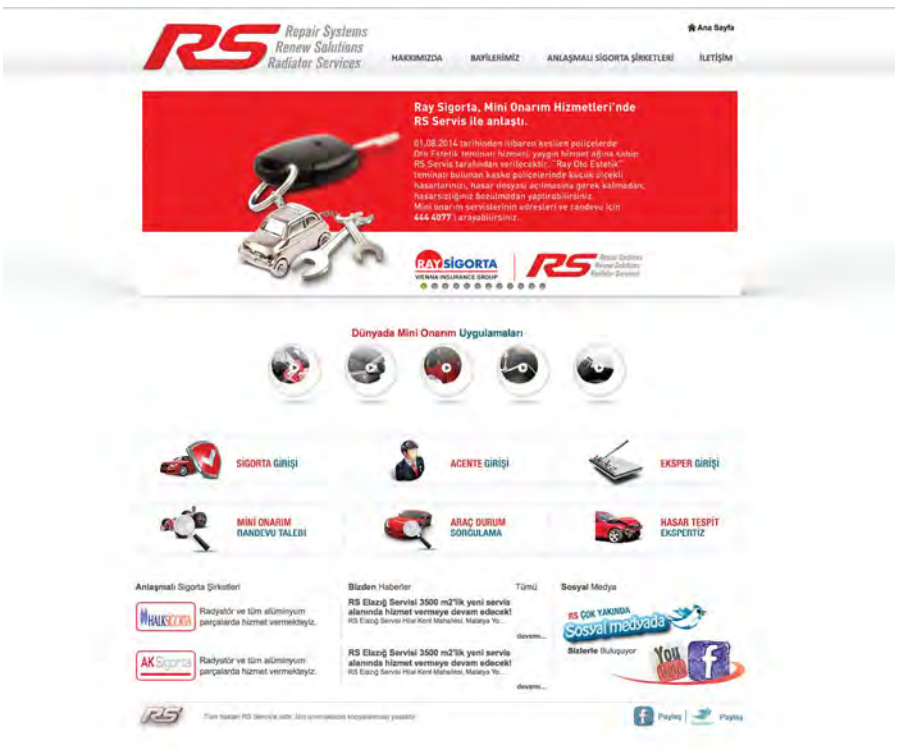








Ünal Ünaldı, RS Servis web sitesine (www.rsservis.com.tr) entegre edilen acente giriş ekranının acenteler ve sigorta şirketi yöneticileri için şeffaf, denetlenebilir bir portal olduğunu ve bu portalın hizmet anlamında yeni bir kapı açacağını söyledi.



GETİRİLEN TEKNOLOJİK YENİLİKLER

Müşterilerden 2012 yılında tanıtımı yapılan iPhone uygulamasının, en yakın RS Servisi'nin nerede olduğunun görüntülenebilmesi, hizmetlerinin neler olduğunu göstermesi, araçlarının hasarlı fotoğraflarını göndererek ücretsiz hasar tespiti yapılabilmesi ve en yakın RS Servisi'ne yönlendirilmesi kolaylığı sebebiyle çok olumlu tepkiler aldıklarını dile getiren Ünal Ünaldı, iPad uygulaması ile gelen müşterilere daha hızlı hizmet vermek, servis atölyesini yönetmek anlamında Mini Onarım ve Mobil Parça iş sürecine çok fazla katma değer sağladıklarını belirtti.

RANDEVU ALMA KOLAYLIĞI

Yeni uygulamayla müşterilere web sayfası üzerinden randevu alma kolaylığı sağlandığını ifade eden Ünal Ünaldı, "Müşteriler www.rsservis.com.tr web adresi üzerinden Hasar Tespit ve Randevu ekranına gelerek, sigorta şirketi, acente adı, araç plaka numarası, poliçe numarası, poliçe bitiş tarihi, adı soyadı, telefon numarası, randevu talep ettiği tarihi girip, hasar fotoğraflarını yükleyerek RS Servisi'ne gelmeden randevu alma taleplerini iletebiliyor" dedi.

Ünaldı, gelen bu randevu taleplerinin RS Servis Genel Müdürlüğü'nde bir havuzda birleşerek, operasyon ve hasar denetim sorumlularının bu talepleri tek tek incelediklerini ve hasarların, ölçüsel, adetsel limitler; problemin hasar sebebi ile oluşup oluşmadığı konusunu araştırıp Mini Onarım Hizmeti kapsamında olup olmadığını yorumlayıp, müşterilere telefon ile dönüş yaparak randevu verilebildiğini anlattı.

Bu sayede zaman sıkıntısı ve uzaklık sebebi ile git gel problemi olan birçok müşteri için çok kullanışlı bir ara yüz tasarladıklarını açıklayan Ünal Ünaldı, bu ara yüzün özellikle RS Servisi'ne uzak yerde ikamet eden müşteriler ve bu müşterileri yönlendirecek acenteler tarafından etkin olarak kullanılacağına inandığını belirtti.



www.rsservis.com.tr web adresi üzerinden Hasar Tespit ve Randevu ekranındaki form doldurulduğunda RS Servis'e gelmeden randevu alma talebi iletilebiliyor.

ACENTE VE SİGORTA GİRİŞ PORTALI

Ünal Ünaldı, RS Servis web sitesine (www.rsservis.com.tr) entegre edilen Acente Giriş Ekranı ile acentelere ve sigorta şirketi yöneticilerine şeffaf, denetlenebilir bir portal sunduklarını ifade etti. Ünaldı, bu portalın sektörde hizmet anlamında yeni bir kapı açacağını, hizmetin çok daha kaliteli sunulması anlamında sigortalı ve acentelerin işlerini çok kolay hale getirebileceğini açıkladı.

Ünal Ünaldı, Acente Giriş Portalı ile acentelerin hangi müşterilerinin nerede, ne kadar hizmet aldığını ve hizmet sonrası memnuniyet seviyelerini, ayrıca hizmet alamayan müşterilerinin neden hizmet alamadıklarını görüntüleyebileceklerini söyledi.

Ünaldı, Acente Giriş Portalı'nın nasıl kullanıldığını örnek ekran görüntüleriyle toplantılarda acentelere anlattı. Acentelere



Ünaldı, acente girişi portalı ile acentelerin hangi müşterilerinin nerede ve ne kadar hizmet aldığını ve hizmet sonrası memnuniyet seviyelerini, hizmet alamayan müşterilerinin neden hizmet alamadıklarını görüntüleyebileceklerini söyledi.

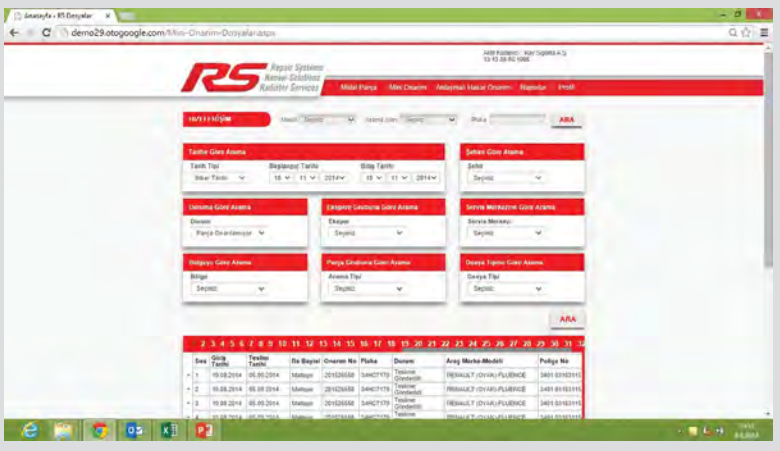
www.rsservis.com web sitesine girerek, kendilerine verilen şifreler ile Acente Giriş Portalı'na giriş yapabildiklerini ifade eden Ünaldı, bu portalın ana sayfasında en üst kısımda Mobil Parça Onarımı, Mini Onarım, Hasar Onarımı sekmelerini tıklayarak, bu modüllerde verilen hizmetlere anında ulaşabileceklerini açıkladı.

Ünaldı, acentelere yine portalın ana sayfasında yer alan raporlar kısmı ile hangi RS Servisi'nde kaç adet müşterisine ne hizmet verildiğini raporlayabildiklerini söyledi.

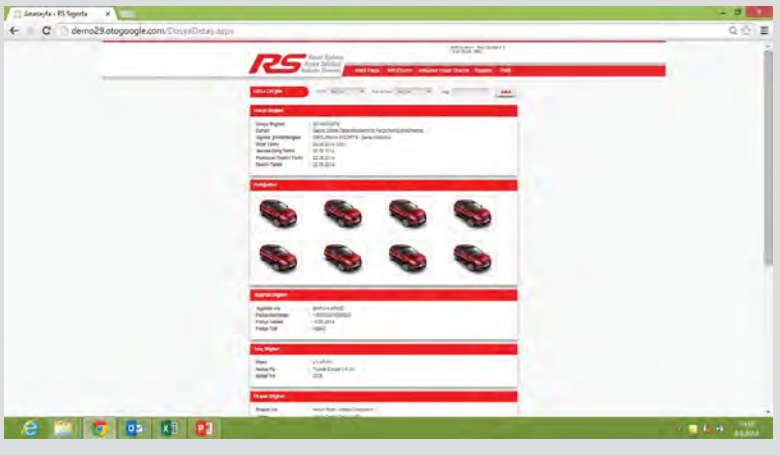
Acente Portalı'nın açılış ekranında arama yapabilmek için filtreleme modülünün bulunduğunu ifade eden Ünaldı, bu sayede hizmet tarihine, bulunduğu şehre, servis merkezine, bölgeye, verilen hizmet durumuna göre filtreleme yapılabildiğini, ayrıca 'Hızlı Erişim' sekmesi sayesinde fazla bilgi girmeden yalnızca araç plaka numarası girilerek, hangi müşterisine ne hizmet verildiğinin görüntülenebildiğini açıkladı.

ACENTELERE BÜYÜK DESTEK

Ünaldı, acente portalı ana ekranının hemen alt kısmında acentelerin, kendi müşterilerine ait hizmet alan ya da hizmet alamayan sigortalıların bir listesini hazır olarak görebildiklerini söyledi.



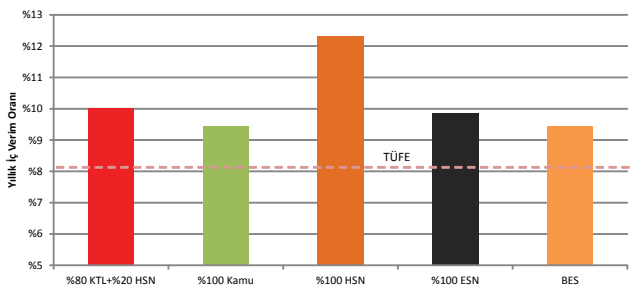
Örnek bir dosyanın içerisine girildiğindeki detay ekran görüntüsü



Acentelik alanında en önemli konunun network ve müşteri portföyü olduğunu ve müşteri portföyünün artırılması için en önemli argümanın sunulan hizmet kalitesi olduğunu dile getiren Ünaldı, acente giriş portalı ile müşterilerinin kasko poliçelerinde sunulan ve en çok akılda kalan hizmet olan Mini Onarım Hizmeti'ni görüntüleyebilmelerinin acenteler için çok kıymetli olduğunu belirtti.

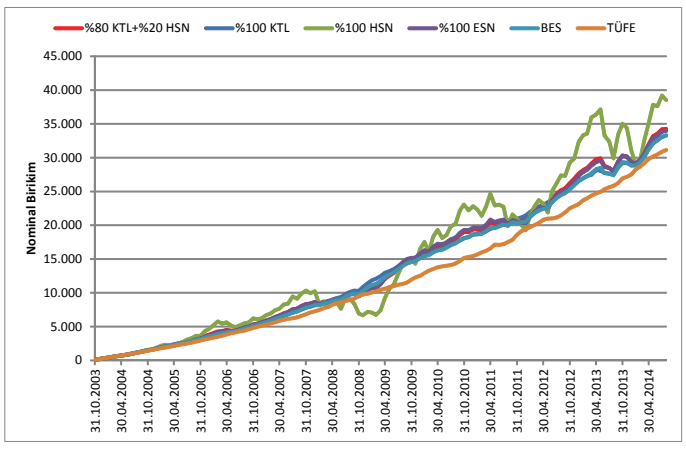
BES'te esas kriter iç verim

31.10.2003-29.08.2014 Adendum BES Getiri Endeksi (BGX)



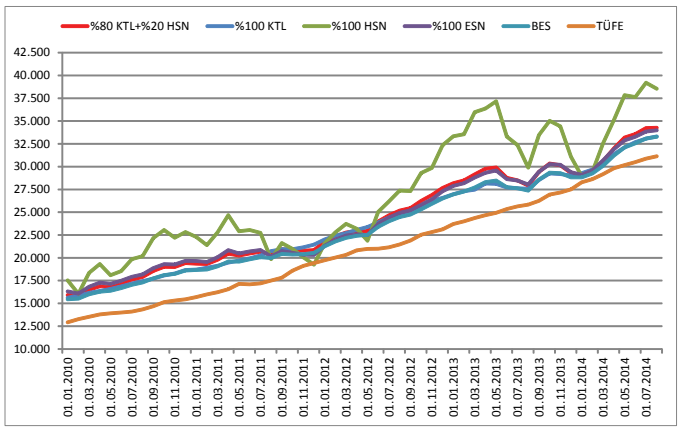
Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-29.08.2014 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Getiri Endeksi (BGX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon 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 %9,43 BGX elde etmiştir. Sadece Hisse Senedi fonuna yatırım yapanların ise %12,31 BGX elde ettikleri görülmektedir.

31.10.2003-29.08.2014 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 31.10.2003-29.08.2014 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, 29.08.2014 tarihinde BES ortalama fiyatlarıyla 33.282 TL birikime, enflasyon korumalı bir araçla ise 31.144 TL birikime ulaşmaktadır.

31.10.2003-29.08.2014 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 katılımcılar için bu yöntem çok fazla öneme sahip değil. Böyle bir değer artışı sadece dönem başında tüm birikimini toplu olarak BES'te değerlendirmeye başlayıp dönem sonunda ayrılan katılımcılar için geçerli.

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

Ancak ne yazık ki bu şekilde düzenli yatırım yapan katılımcılar dahi genellikle ödedikleri katkı payları toplamını sene sonundaki birikimleriyle karşılaştırmakta, katkı 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 Fonlarında 2014 yılının ağustos ayında yüzde 2.27 azalış gerçekleşti. BİST–100 endeksindeki düşüş ise yüzde 2.25 seviyesinde oldu. Ağustos ayında Türk Lirası cinsinden kamu borçlanma senetlerinde yüzde 0.04'lük artış gerçekleşirken, yabancı para cinsinden borçlanma senetlerindeki artış yüzde 1.55 oldu. Uluslararası borçlanma senetlerinde ise yüzde 2.84 artış kaydedildi. Tüketici fiyat endeksinde 2014 Temmuz ayında yüzde 0.09 artış kaydedildi.

İÇ VERİM ORANI NEDİR?

İç Verim Oranı, bir nakit akışının bugünkü ya da gelecekteki değerini '0' yapan faiz oranıdır. Bireysel emeklilik bağlamında ise, her ayın sonunda belli bir tutarla bir fona ya da fon grubuna yatırım yapan kişinin, yıl içinde yaptığı tüm yatırımların dönem sonu değerini, dönem sonundaki fon değerine eşitleyen ortalama yıllık getiri oranıdır. Genellikle birden çok yatırım ve yatırım dönüşü olan durumlarda ortalama getiriyi vermek için kullanılır.

ADENDUM BES GETİRİ ENDEKSİ (BGX)

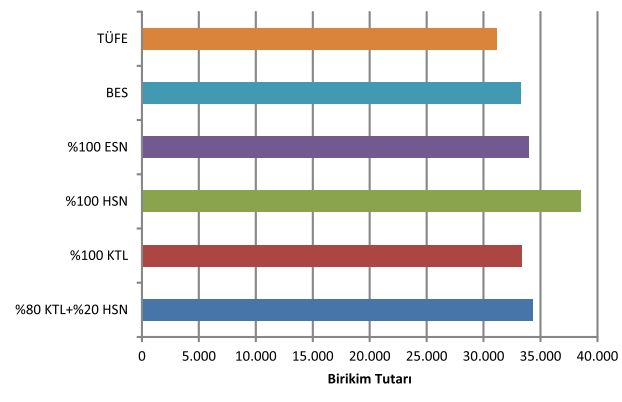
Bu endeks hazırlanırken, düzenli olarak yatırım yapan ve Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki ortalama emeklilik yatırım fonu fiyatlarıyla işlem yapan bir katılımcının, elde ettiği yıllık iç verim oranına bakılmaktadır. Katılımcı her ay, ay sonunda açıklanan son fiyatlarla fon alır ve değerleme tarihi itibarıyla 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 4-2 arasında yönetim gider kesintisi yapılacağı varsayılır.

ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)

Bu endeks, 31.10.2003 tarihinden itibaren sistemde olan ve düzenli olarak yatırım yapan bir kişinin bugünkü birikimini bulmak üzere hazırlanmıştır. Katılımcının 31.10.2003 tarihinde 100 lira yatırarak sisteme girdiği ve her ay katkı payını TÜFE oranında artırdığı varsayılmıştır. Katılımcı her ay, ay sonunda açıklanan son fiyatlarla fon alır ve değerleme tarihi itibarıyla fonunun değerine bakar. Katılımcının bu süre içinde fon dağılım oranlarını değiştirmediği varsayılmaktadır. Fon gruplarının fiyatları Emeklilik Gözetim Merkezi tarafından hazırlanan ve www.emeklilik.egm.org.tr adresinde yayınlanan ayın son günü getiri endeksleridir.

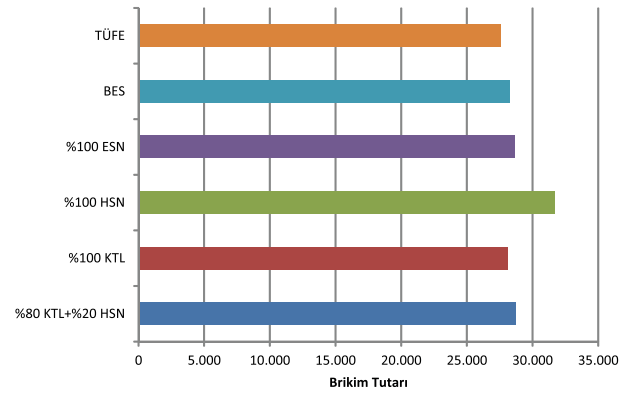
31.10.2003-29.08.2014 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)

Yandaki grafik 31.10.2003-29.08.2014 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 29.08.2014 tarihinde 33.282 TL'na ulaşmıştır. Bu kişi Ağustos 2014 döneminde Bireysel Emeklilik Sistemi'ne 238 TL katkıda bulunmuştur.



31.01.2005-29.08.2014 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)

Yandaki grafik sisteme 31.01.2005 tarihinde dahil olup 29.08.2014 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 buyana Hisse Senedi fonlarına yatırım yapan bir katılımcının 29.08.2014 tarihinde 31.746 TL Adendum BES Birikim Endeksi ile en kârlı yatırımcı olduğu görülmektedir.



Hükümetten tamamlayıcı emeklilik sistemi

1 Eylül 2014 tarihinde olağanüstü olarak toplanan TBMM Genel Kurulu'nda 62. Hükümetin 2014-2018 dönemine ilişkin hükümet programı Başbakan Ahmet Davutoğlu tarafından açıklandı. Programda yer alan konulardan biri de "Çalışanların emekli olduklarında oluşabilecek gelir kayıplarını en aza indirmek amacıyla tamamlayıcı emeklilik sistemini kurup yaygınlaşmasını sağlayacağız" şeklinde ifade edilen tamamlayıcı emeklilik sistemi oldu.

Dünyanın birçok ülkesinde birbirinden farklı şekillerde uygulanan tamamlayıcı emeklilik sistemleri zorunlu veya isteğe bağlı, hatta sektörel bazda kurgulanabilmekte. Dünya örneklerine bakacak olursak; oldukça uzun bir tamamlayıcı emeklilik sistemi geçmişi bulunan Finlandiya'da 2011 yılından itibaren kazanç ve prime odaklı yeni bir yapılanma uygulamaya geçirilmiş durumda. Danimarka'da katılımın zorunlu olduğu sosyal güvenlik sisteminin yanı sıra tamamlayıcı emeklilik sistemine katılım da zorunlu tutuluyor. Belirli mesleklerde ve sektörlerde çalışanlar için işverenler ve sendikalar ödemede bulunurken, kişinin kendisi de sigorta şirketleri üzerinden prim oranını kendisi belirleyerek tamamlayıcı sisteme dahil olabiliyor. İtalya'da ise isteğe bağlı mesleki sistem uygulaması var ve sisteme katılımı artırmak için 2007 yılında hükümet teşviki uygulamaya sokuldu. En dikkat çekici örnek ise Şili'de karşımıza çıkmakta. 1981 yılından itibaren yürütülen çalışmalar kapsamında sosyal güvenlik sistemi neredeyse tamamen özelleştirildi ve tanımlanmış fayda esasından tanımlanmış katkı esasına geçildi. Sosyal Güvenlik Sistemi, sadece çalışma döneminde ödenen prim ve aidatlar üzerinden emeklilik maaşı alınabilir duruma dönüştürüldü. Bu değişikliğin sonucu olarak, geliri olmayan kişiler emeklilik döneminde maaş alamaz duruma geldi. Özellikle kadın çalışanların oluşturduğu düşük gelir grubundaki bireyler ise çalışma döneminde düşük prim ve aidat ödemeleri nedeniyle emeklilik döneminde ihtiyaç duydukları gelirin oldukça altında maaşlar almaya başladılar. Sonuç olarak alt gelir grubundaki bireylerin emeklilik dönemindeki refah düzeyi oldukça geriledi. Bu sorunu çözmek amacıyla kademeli olarak 2008 ve 2011 yıllarında yeni tamamlayıcı emeklilik sistemleri devreye sokuldu ve emeklilik döneminde alınacak maaşlar belirli bir tutarın altında olmayacak şekilde iyileştirmeye gidildi.

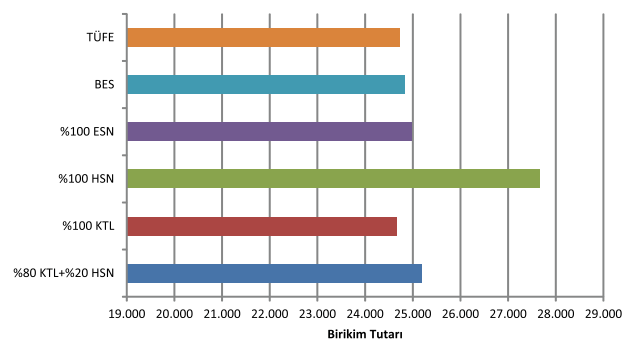


DEVLET YENİ SİSTEMİ DESTEKLİYOR

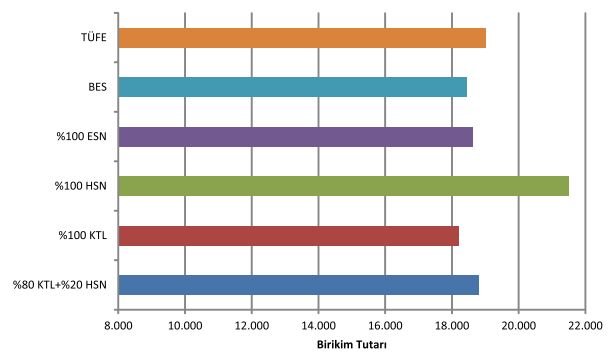
Ülkemizde de özel şirketler ve iştiraklerce kurulmuş, çalışanlarına ek emeklilik geliri sunmayı amaçlayan tamamlayıcı emeklilik sistemleri halihazırda mevcut. Ayrıca 10 yılı aşkın süredir uygulanmakta olan ve isteğe bağlı katılıma dayalı Bireysel Emeklilik Sistemi de emekliliğe yönelik ek gelir sağlamayı hedeflemekte. Ülkemizde uygulanmakta olan emeklilik sistemlerini göz önünde bulundurduğumuzda, hükümet programında yer bulan tamamlayıcı emeklilik sistemi, sosyal güvenlik sistemine paralel şekilde zorunlu katılıma dayalı olacak gibi görünüyor. Ayrıca oluşturulacak bu yeni sistemin de devlet tarafından destekleneceği yönünde söylentiler söz konusu.

Yandaki grafik sisteme 31.01.2006 tarihinde dahil olup 29.08.2014 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 29.08.2014 tarihinde 27.669 TL Adendum BES Birikim Endeksi'ne ulaştığı görülmektedir.

31.01.2006-29.08.2014 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)

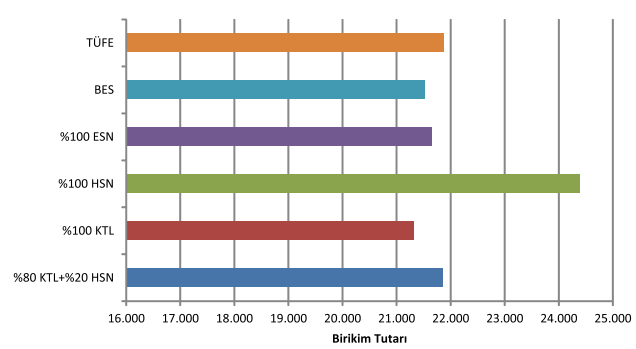


31.01.2008-29.08.2014 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)

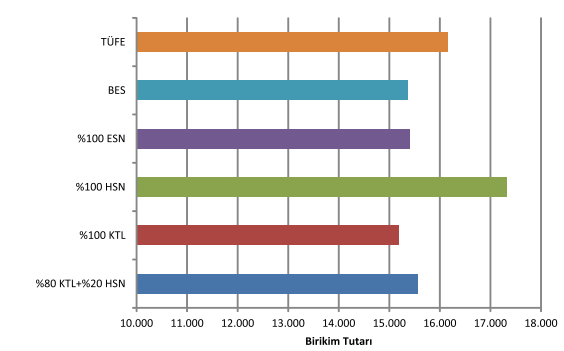


Yandaki grafik sisteme 2007 yılı başında dahil olup 29.08.2014 tarihine kadar Bireysel Emeklilik Sistemi'nde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. Sürekli Hisse Senedi fonlarına yatırım yapan bir katılımcının 29.08.2014 tarihinde 24.391 TL BBX elde ettiği görülmektedir. Sadece Kamu Borçlanma araçlarına yatırım yapan bir yatırımcı ise 21.323 TL BBX'e sahip olmaktadır.

31.01.2007-29.08.2014 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



30.01.2009-29.08.2014 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.

İLK ALTI AYDA HAYAT DIŞINDA 535 MİLYON LİRA TEKNİK KÂR ELDE EDİLDİ

Teknik kârda artış sürüyor

TSB verilerine göre, 2014 yılının ilk altı ayında sigorta sektörü kârını artırmayı sürdürdü. Hayat dışında geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 140 oranında artan teknik kâr 535 milyon liraya ulaşırken, hayat branşındaki kâr ise yüzde 6 artarak 225 milyon lira oldu.

Renk Özcan
renk@sigortacigazetesi.com.tr

Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB) açıkladığı 2014 yılının ilk yarısındaki bilanço sonuçlarına göre sigorta sektörü hayat dışında 535 milyon lira, hayat branşındaysa 225 milyon lira teknik kâr elde etti. Geçen yılın aynı döneminde teknik kâr hayat dışında 222 milyon, hayat branşındaysa 212 milyon lira olarak gerçekleşmişti. 2013'ün ilk yarısında 98 milyon lira zarar eden bireysel emeklilik sektörü, 2014'ün ilk altı ayını 67 milyon teknik zararla kapattı.

TSB verilerine göre, hayat dışındaki teknik kâr geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre yüzde 140 oranında artarken, hayat branşında elde edilen kârsa yüzde 6 oranında arttı. Emeklilik şirketlerinin teknik zararıysa geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 31 oranında azaldı.

TRAFİKTE ZARAR AZALIYOR

2014 yılının ilk altı ayında kasko branşında 468 milyon lira teknik kâr kaydedildi. Geçen yılın aynı döneminde 360 milyon lira kâr eden kasko branşının kârı böylece yüzde 30 oranında artmış oldu. Trafik sigortaları geçen yılın aynı döneminde 461 milyon lira zarar ederken, 2014 yılının ilk yarısında zararını yüzde 9 oranında azaltarak 418 milyon liraya düşürdü. Yangın ve doğal afetler branşındaysa, 2014 yılının ilk altı ayında 166 milyon lira teknik kâr görüldü. Geçen yılın aynı döneminde 78 milyon lira kâr eden branşta kârlılık yüzde 113 oranında artmış oldu. Hastalık-sağlık branşında görülen zarar ise artış gösterdi. Geçen yılın aynı döneminde 7 milyon lira zarar eden branşın zararı yüzde 128 oranında artarak 16 milyon liraya ulaştı.

'BEDENİ HASARLAR SEKTÖRÜ ZORLUYOR'

Teknik sonuçları değerlendiren TSB Genel Sekreteri Mehmet Kalkavan, bedeni hasarlar konusunun sektörün başını ağrıttığını söyledi. Eskiden ortalama 30 bin lira tazminat talebiyle açılan davaların artık 70 - 80 bin liradan açıldığına dikkat çeken Kalkavan, 200 bin lirayı bulan tazminat talepleriyle karşı karşıya kalındığını belirtti. Kalkavan, sektör olarak bu konuda kriterlerin oluşmasını ve tüm kararların bu kriterlere göre verilmesini talep ettiklerini ifade etti.

Doğrudan tazmin sistemine (DTS) dair beklentilerden de bahseden Kalkavan şunları söyledi: "Doğrudan tazminde bu sene sonunu hedefliyoruz. Belki biraz kayma olabilir. Ama biz 2015 yılının başında kullanılabilir hale getirmeyi planlıyoruz. Gönüllülüğe dayalı derken, büyük şirketlerin gireceğini varsayıyoruz. DTS ile trafik sigortasını satmak çok daha kolay olacak ve hizmet de bize göre zenginleşecek. Rekabeti olumlu yönde geliştiriyoruz."

'FİYAT REKABETİ YERİNİ KÂR ODAKLI ANLAYIŞA BIRAKTI'

Konu hakkında açıklamalarda bulunan Anadolu Sigorta Genel Müdürü Musa Ülken, 2014 yılının kârlılık açısından bir önceki yıla göre daha iyi sonuçlanacağını dile getirdi. "2014 yılına baktığımızda önceki yıllardaki aşırı fiyat rekabetinin yerini daha kâr odaklı bir anlayışa bırakmaya başladığını gözlemliyoruz. Ayrıca düşürülemeyen operasyonel giderlerin kâr marjlarındaki olumsuz etkisi de daha iyi anlaşılmaya başlandı" diyen Ülken, özellikle trafik sigortalarında, kaza tutanaklarındaki suistimallerin azaltılmasına yönelik adımların atılmasının da önemli olduğuna değindi.

'KASKODA POZİTİF SONUÇLAR AZALARAK DEVAM EDER'

Sonuçları yorumlayan Ray Sigorta Genel Müdürü Levent Şişmanoğlu ise, hayat dışındaki kârlılığın tutar açısından yüksek olmasına rağmen, yüzde olarak yüksek olmadığını söyledi. "Burada bizim sektör olarak özellikle trafikte geçmiş dönemden gelen yükleri karşılık olarak defterlerimize almamız ve ödeyerek kapatmamız, trafiğin negatif sonuçlarında etkili oldu. Kaskoda ise; kasko frekansında, yani sigortalı araç sayısına göre gerçekleşen kaza adedinde son bir yıl içinde iyileşme oldu. Kaskodaki iyileşmede enflasyon civarında ve biraz altında artan yedek parça fiyatları da etkili oldu" diyen Şişmanoğlu, kaskoda pozitif sonuçların azalarak da olsa devam edeceğini, diğer branşlarda da belli kârlılık düzeylerinin sağlanacağını kaydetti.

'SONUÇLAR KASKO VE YANGIN BRANŞLARI SAYESİNDE OLUMLU'

Yıl sonundaki sonuçların kasko ve trafik branşları tarafından belirleneceğinin altını çizen Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Kasko ile yangın ve doğal afetler branşında geçmiş döneme göre görülen teknik iyileşme konsolide sonuçlarının da olumlu gelmesini sağladı" dedi. Buna rağmen kasko branşındaki küçülmenin süreceğini söyleyen Pamukçu, trafikteki zararın da yıl sonuna kadar devam edeceğini öngördü. Yangın ve doğal afetler branşında sigorta şirketlerinin yapmaya başladıkları doğru risk seçimi, değerlendirmesi ve fiyatlandırmasının 2014 yılının ilk yarısında teknik sonuçlara olumlu olarak yansıdığından bahseden Pamukçu, bu branştaki kârın yıl sonuna kadar süreceğini kaydetti.



Türkiye Sigorta Birliği Genel Sekreteri Mehmet Kalkavan:

BEDENİ HASARLARDA SİGORTACILIK MANTIĞINA UYMAYAN TAZMİNATLAR ÖDENİYOR

"Bedeni hasarlarda kusurlu sürücüye bile tazminat ödüyoruz. 10 yıl geriye dönük olduğu için başta hesaplayamadığımız hasarlarla karşılaşıyoruz. Sigortacılığın iki musluğu var. Biri üstten primle doldururken, alttaki de hasarla boşaltıyor. Önemli olan hasar tarafını kontrol altında tutmak."



Türkiye Sigorta Birliği Genel Sekreteri Mehmet Kalkavan, yılın ilk yarısı değerlendirildiğinde, hayat dışında yüzde 5 oranında kâr gözlendiğini belirtti. Kalkavan, "Genelde yüzde 5 ile 10 arası kâr hedeflenir. Yani, hedeflediğimiz kâr marjının alt sınırına girmiş oluyoruz. 2012 yılındaki o ciddi zarardan sonra olması gereken de buydu, umarım geriye gitmeyiz. Yıl sonuna kadar bu eğilim sürebilir. 2014'ün son çeyreğinde kötü bir senaryoyla karşılaşırsak ufak bir yavaşlama olabilir. Bugün baktığımızda trafik sigortasında primler reel olarak geriledi, buna bağlı olarak 2015 yılı trafik sigortası sonuçları bir miktar daha gerileyebilir. Aslında prim miktarı nominal anlamda gerilemedi, ancak araç ve poliçe sayısı artışına bağlı olarak poliçe başına düşen prim miktarı azaldı. Bunda trafiğe yeni giren araçların etkisi oldu. Primlerde de çok cüzi bir artış var. Ancak enflasyondan arındırdığımızda reel olarak bir küçülme mevcut" dedi.

'BEDENİ HASARLARDA KRİTER ŞART'

Sektörün önemli baş ağrılarından bedeni hasar konusuna değinen Mehmet Kalkavan, eskiden ortalama 30 bin lira tazminat talebiyle açılan davaların artık 70 - 80 bin liradan açıldığına dikkat çekerek şunları söyledi: "200 bin lirayı bulan tazminat talepleriyle karşılaşıyoruz. Tazminat taleplerinin sigorta şirketlerinin taraf olduğu davaların benzer davalara göre daha yüksek tutarla karara bağlandığını görüyoruz. Biz sektör olarak kriterlerin oluşmasını ve tüm kararların bu kriterlere göre verilmesini talep ediyoruz. Bizim dediğimiz şu: 'Ben hangi kritere göre ödeyeceksem belirlensin. Şu anda üç yıl sonra farklı bir kritere göre ödeme yapıyoruz.' Bugünkü şartlarla bir prim hesaplıyoruz örneğin, sekiz ay sonra başka bir hesapla karşı karşıya kalıyorsunuz."

'TAZMİNAT HESAPLARINDA TAHMİNDE BİLE BULUNAMIYORUZ'

Mehmet Kalkavan, iki - üç sene öncesine kadar kendi kusuruyla vefat edenlere tazminat ödenmediğini hatırlatarak sözlerini şöyle sürdürdü: "Yargıtay karar alıyor ve 'Vefat edenin kusuru var, ama geriye kalanların kusuru yok' diyor. Geride kalanların mağduriyeti önemli ama bunun çözümü şu andaki uygulama olamaz. Bu durum şu şekilde çözüllebilir: Kamu otoritesi, 'Vefat edenler kendi kusurlarıyla ölse de bunların çocukları ortada kalıyor, ben bu sürücülere ferdi kaza istiyorum' diyebilir mesela. Oysa mevcut durumda hiç hesapta olmayan, sigorta tekniğiyle, hukukuyla alakalı olmayan kararlar veriliyor ve diğer mahkemeler bunu takip ediyor. Bir de 10 yıllık zaman aşımı konusu var. Son kararları duyan herkes geriye dönük tazminat talepleriyle geliyor. Biz sektör olarak 10 yıl geriden beklemediğimiz bir konuda ne kadar hasar geleceğini tahmin edemeyiz. Tazminatı hesaplarken, 'Gündüz bir işte çalışıp 2 bin lira alıyordu, akşam da ek işe gidiyordu, oradan da bin lira alıyordu' gibi hesaplamalar yapıyorlar. İki şahit tutuyorlar ve tazminat talebi artırılıyor. Madem ek işi var, o zaman vergilendirilmiş olması lazım, resmi kayıtlarla bu bilgilerin destekleniyor olması gerekir. Diğer türlü sebepsiz zenginleşmeye zemin sağlanır."

100 bin liralık bir tazminata hükmedilen dosyayı avukat takip ettiği anda maliyetin yüzde 20 - 25 oranında arttığına işaret eden Mehmet Kalkavan, "Ardından yıllık faizi de geliyor. Arttıkça artıyor. Bu dava süreçleri mağdurun yakınlarına verilecek tazminat tutarını artırmaktan çok aracılara gelir sağlıyor. Sigorta şirketlerinin de yükünü artırıyor. Bazı şirketler uzlaşarak bu masrafları azaltmaya çalışıyor. Şirketlerin bu tür çabaları olmasa dosya sayıları çok daha fazla olacaktı. Şirketlerimiz zaten bu dosyaları ödeyeceklerini söylüyor. Bizim demek istediğimiz şu: Geliri net olsun, standartlar belli olsun ve mahkeme farklı bir hesap çıkartmasın. Mevzuatı olmadığı için takdire kalıyor. Ne ödeyeceğimiz belli olmalı. Yönetmelikse yönetmelik, mevzuatsa mevzuat olarak düzenlenmeli" dedi.

'KAMU OTORİTESİNİN OLAYLARA DAHİL OLMASI LAZIM'

Trafik sigortalarındaki fiyatların nasıl olması yönündeki görüşlerini paylaşan Mehmet Kalkavan, mevcut fiyatlarla kâr edilemediği gibi başa baş noktasının bile yakalanamadığının altını çizdi.

Kalkavan, "Bizim şu an yaptığımız kâr zarar hesabı muhasebe yılı hesabıdır. Ancak bir yıldan kâr mı zarar mı ettik anlamak için o yıla gelen hasarları ayrı hesaplamak lazım. Bu anlamda 2014 yılında 2006 yılını kapatıyoruz diyebiliriz. Serbest piyasa dışında prim şu olacak, bu olacak denmesi bana göre doğru değil. Bugünkü primlerin yeterli olmadığını görüyoruz. Eskiden trafiğin bu kadar kötüye gitmemesinin sebebi, bedeni hasarların bu kadar yoğun olmamasıydı. Eskiden bedeni hasar talepleri bu kadar gelmiyordu. Özellikle Anadolu'daki insanların böyle bir şeyin var olduğundan haberleri yoktu. Ama bu alanda düzenlemelerin olması şart... Benim dava dosyalarında üzüldüğüm nokta şu ki ödediğimiz tazminatın hepsi o kişiye gitmiyor. Aracılara paylaştırılıyor. Zaten bu olmuş bir hasar ve biz bunu ödeyeceğiz. Ama primi bu olmamalı. Geçen seneki 38'lik artış üzerine bu sene dinlenmeye geçtik ama seneye yine bir oynama olacaktır" şeklinde konuştu.

'KANUN BAZINDA YAPILIRSA DÜZENLEMELERDEN UMUTLUYUZ'

Mehmet Kalkavan sözlerini şöyle sürdürdü: "Kanun bazında yapılırsa düzenlemelerden umutluyuz. Çünkü mahkemeler de buna bağlı kalmak durumunda olacak. Doğrudan Tazmin Sisteminde (DTS) bu sene sonunu hedefliyoruz. Belki biraz kayma olabilir. Ama biz 2015 yılının başında kullanılabilir hale getirmeyi planlıyoruz. Gönüllülüğe dayalı derken, büyük şirketlerin gireceğini varsayıyoruz. DTS ile trafik sigortasını satmak çok daha kolay olacak ve hizmet de bize göre zenginleşecek. Müşterim benim verdiğim hizmeti beğenmiyorsa rakibime gitsin. Rekabeti olumlu yönde geliştiriyoruz."

Bireysel Emeklilik Sistemi'nde (BES) pilot uygulamaya başlanan otomatik katılıma yönelik görüşlerini de paylaşan Mehmet Kalkavan, sözlerini şöyle tamamladı: "Çalışanlar, işe giriş bildirisiyle otomatik olarak sisteme katılacak. Katılımcı istemiyorsa bir ay sonra kendi isteğiyle sistemden ayrılabilecek. Şirketler sigorta şirketleriyle anlaşacak ama BES şu an için zararda. En büyük zararı da satış - pazarlama giderleri oluşturuyor. Ben satıyorum katılımcı şirketi değiştiriyor, iptal ediyor veya sistemde çok kalmıyor. Otomatik katılımla satış - pazarlama giderlerin azaltılması hedefleniyor. Katılımcılar eğer uzun süre BES'te kalmayacaksa, iki kere düşünüp sisteme öyle girmeli."

YILLARA GÖRE ALTI AYLIK TEKNİK KÂRLAR (BİN TL)

	2010	2011	2012	2013	2014
Yangın ve Doğal Afetler	71,586	84,267	2,294	77,838	166,082
Hastalık-Sağlık	-62,968	-45,906	59,947	-7,395	-16,267
Kasko	-114,448	-72,566	-48,817	359,897	468,192
Trafik	-183,304	-204,511	-432,513	-461,226	-418,076
Hayat Dışı Toplam	15,362	-9,905	-63,295	221,962	535,490
Hayat Toplam	82,770	94,365	113,401	212,144	225,412

Anadolu Sigorta Genel Müdürü Musa Ülken:

2014 YILI KÂRLILIK AÇISINDAN 2013'TEN DAHA İYİ SONUÇLANIR

"Özellikle trafik sigortalarında, kaza tutanaklarındaki suistimallerin azaltılmasına yönelik adımların da atılmasıyla 2014 yılının genel olarak kârlılık açısından 2013'ten daha iyi sonuçlanacağını düşünüyorum. Önümüzdeki dönem beklenen iyileşmelerin yaşanması halinde, ideal kârlılık seviyelerinden söz edilebilir."



Anadolu Sigorta Genel Müdürü Musa Ülken, 2014 yılının ilk altı ayında toplam prim üretiminin yüzde 5.75 artış ile 13 milyar 269 milyon lira olarak gerçekleştiğini söyledi. "Önümüzdeki dönemde, zayıf yatırım getirileri ve düşük faiz oranları sigorta sektörünü fiyatlandırma ve operasyonel yaklaşımlara yönelik farklı kararlar almaya zorlayabilir. Teknik kârlılık noktasında ise riske uygun fiyatlama ve dengeli portföy sağlanmasına yönelik çalışmalar hız kazanacak. 2014 yılına baktığımızda önceki yıllardaki aşırı fiyat rekabetinin yerini daha kâr odaklı bir anlayışa bırakmaya başladığını gözlemliyoruz" diyen Ülken, özellikle trafik sigortalarında, kaza tutanaklarındaki suistimallerin azaltılmasına yönelik adımların da atılması sonucunda 2014 yılının kârlılık açısından 2013'ten daha iyi sonuçlanacağını ifade etti.

Kârlılığı korumanın ve verimliliği artırmanın yollarından en önemlisinin hasar süreçlerinin denetimi olduğunun altını çizen Ülken, şunları söyledi: "Hasar süreçlerinin denetimi konusunda oluşturulan strateji planlarının odak noktası ise sahte hasarların engellenmesi ve müşteri memnuniyetinin sağlanmasıdır. Bu aşamada sektörün işbirliği içinde olduğu şirketler ve outsource edilerek alınan hasar hizmetleri de önemli bir rol üstleniyor. Tedarikçi firmaların, sigorta şirketlerinin süreçlerine uyum sağlamaları, hizmet, hız ve kalite seviyelerini en üst düzeye çıkarmaları ve müşteri memnuniyetini hedeflemeleri önemli konuların başında geliyor. Tüm bu koşullarda, önümüzdeki dönem beklenen iyileşmelerin yaşanması halinde, ideal kârlılık seviyelerinden söz edilebilir."

'REFAH SEVİYESİ ARTTIKÇA SİGORTA TALEBİ DE ARTAR'

Sigorta sektörünün, Türkiye'nin mevcut ekonomik büyümesinden hak ettiği payı alması için müşteri yönetim süreçlerinin öncelikli olarak değerlendirilmesi gerektiğini belirten Ülken, sigorta müşterilerinin davranışlarının anlaşılması ve gerekli stratejilerle müşteri değeri ile memnuniyetinin artırılmasının önem taşıdığını dile getirdi. Sigorta sektörünün, yabancı sermayeli şirketlerin girişiyle değiştiğini kaydeden Musa Ülken, sigortaya olan talebin az olduğu ülkemizde, refah seviyesi arttıkça sigortaya daha çok talep olacağından bahsetti. "Sigortacılık eğitimi veren yüksekokul ve üniversitelere rağmen sektörde sigortacılık mezunu çalışan sayısı az. Sigorta sektöründe sigortacılık eğitimi almış kişilerin istihdam edilmesi gerekiyor. Halkın, sigortanın faydaları ve gerekliliğinin önemli olduğu konusunda bilinçlendirilmesi ve eğitilmesi, sigortaya teşvik edilmesi, sektöre güvenin sağlanması lazım" diyen Ülken, sigorta yaptırma bilincinin, okullardaki eğitim programlarıyla öğretilmesinin de şart olduğunu vurguladı.

Acentelerin sigortalıyla olan diyaloğu üzerinde çalışması gerektiğine değinen Ülken, sözlerini şöyle tamamladı: "Bu yolla müşteri memnuniyeti ve bağlılığı sağlanmalı. Sigorta şirketlerinin uyguladığı kalite yönetim sisteminin acentelere de uyarlanması doğru olur. Sektör, modern yönetim tekniklerinden faydalanarak rekabet üstünlüğü sağlayabilmeli, sigortalıya daha kaliteli hizmet verebilmeli ve hasarların zamanında karşılanabilmesi için teknolojik altyapısını geliştirmeli."

Ray Sigorta Genel Müdürü Levent Şişmanoğlu:

KASKODAKİ OLUMLU GİDİŞ BOZULABİLİR

> "Kaskoda çok pozitif seyreden tabloda, muhtemelen enflasyonun da baskısıyla, yılın ikinci yarısından sonra primlerin artmadığına tanıklık ediyoruz. Dolayısıyla yılın ikinci yarısıyla birlikte kaskodaki tablo bu kadar olumlu olmayacaktır."



Ray Sigorta Genel Müdürü Levent Şişmanoğlu, teknik sonuçlarda en pozitifin kasko, en negatifinse trafik olduğunu dile getirdi. Onun dışındaki branşların hemen hemen yeterli veya yetersiz olsa da belli bir kârlılık seviyesi sağladığından bahseden Şişmanoğlu, "Burada bizim sektör olarak özellikle trafikte geçmiş dönemden gelen yükleri karşılık olarak defterlerimize almamız ve ödeyerek kapatmamız, trafiğin negatif sonuçlarında etkili oldu" dedi. "Kaskoda ise; kasko frekansında, yani sigortalı araç sayısına göre gerçekleşen kaza adedinde son bir yıl içinde iyileşme oldu. Kaskodaki iyileşmede enflasyon civarında ve biraz altında artan yedek parça fiyatları da etkili oldu. Bazı dönemlerde yedek parça fiyatları çok daha fazla arttığı için çok ciddi yaralar almıştık sigortacılar olarak. Bu dönemde yedek parça fiyatları kabul edilebilir seviyelerde, genel enflasyon düzeyinde arttı. Bunlar bizim için pozitif sonuçlardı" diyen Şişmanoğlu, bundan sonra kaskoda azalarak pozitif sonuçların devam edeceğini, diğer branşlarda da yine belirli kârlılık düzeylerinin sağlanacağını öngördü.

'BAZI RİSKLER ÖLÇÜLEMİYOR'

Sigorta şirketlerinin hep riske göre fiyat verdiğini, ancak Türkiye'de istatistik eksikliğinden dolayı ölçülemeyen riskler olduğunu kaydeden Şişmanoğlu şunları söyledi: "Geçmiş hikayeleri istenilen detayda kayıt edemediğimiz için yine ölçemediğimiz riskler vardı. Hiç bilemediğimiz hukuksal değişikliklerden dolayı hem de geriye dönük hukuksal değişikliklerden dolayı yine ölçemediğimiz, öngöremediğimiz, sonradan öğrendiğimiz konular bizim riski doğru ölçmemizi engelleyen faktörler olarak karşımıza çıktı. Tüm meslektaşlarımın teminat verebildikleri riskleri doğru ölçtüğüne inanıyorum. Hep bilinmeyen bir pay olabilir ama ülkemizde sanıyorum bu biraz daha yüksek oluyor. Bu da sonuçlara olumsuz yansıyor."

'ÜRETİMDEKİ GERİLEME FİYATLARDAN KAYNAKLANIYOR'

Ülkemizde hayat dışı prim büyümesinin haziran sonunda yaklaşık yüzde 9 oranında olduğunu aktaran Şişmanoğlu, enflasyonun da yüzde 9.30 olduğunu söyledi. "Bir de bu ülkenin ekonomik reel büyümesi var yaklaşık yüzde 4 gibi. O zaman beklenen en azından her şey aynı kalsa bile yüzde 14 gibi bir büyüme olması lazım nominal olarak, ki geçen seneki kadar sigortalımızla aynı işleri yenilesin. Büyüme bunun altında olduğuna göre, demek ki bazı işleri sigortalayamamış veya her poliçeyi yenilediysek, biraz daha ucuza yenilemişiz demektir" diyen Şişmanoğlu, bunun özellikle kasko için ve trafik için doğru olduğunun altını çizdi.
2014'ün ilk altı ayını geçen senenin aynı dönemiyle karşılaştıran Şişmanoğlu, sigortalı araç sayısının yüzde 8'den fazla, alınan priminse yüzde 2.30 oranında arttığına değindi. Bunun, ortalama poliçe başına düşen primlerin yaklaşık yüzde 5.5 kadar düşürüldüğü anlamına geldiğinden bahseden Şişmanoğlu, "O zaman da ekonomik büyüme + enflasyon kadar büyümeyi gerçekleştiremeyeceksiniz demek. Hem kaskoda hem trafikte geçen yılki ortalama primleri sağlayamadığımız için bu yılki büyüme sadece enflasyon kadar. Ekonomik büyümeden pay alamadığımızı görüyoruz. Burada en önemli faktör motor ortalama primlerinin artmayıp aksine azalmış olması" diye konuştu.

'ESKİDEN GELEN DAVALAR TRAFİKTE ZARARI BÜYÜTÜYOR'

Şu anda haziran sonuçlarıyla kaskonun teknik sonuçlarının geçen yılki düzeyinde devam ettiğini ifade eden Şişmanoğlu, bu durumun olumlu olduğunu vurguladı. "Ancak trafik branşındaki olumsuz sonuçlar daha çok geçmiş yıllardan gelen ve bizim hukuk dosyaları dediğimiz aleyhte açılan dava dosyalarındaki son güncellemeleri muallak rezervlerine yansıtmamızla gerçekleşen bir zarar yaşanıyor. Ancak bu şu demek değil, 2013 ve 2014 yılında yapılmış trafik poliçeleri zararlı demek değil" diyen Şişmanoğlu, yine de, 2004 yılına kadar giden muallak düzeltmelerinin şu anda muhasebelerde teknik sonuçlarını olumsuz yönde etkilediğine dikkat çekti.
"Kaskoda da çok pozitif seyreden tabloda, muhtemelen enflasyonun da baskısıyla, yılın ikinci yarısından sonra primlerin artmadığına tanıklık ediyoruz. Dolayısıyla yılın ikinci yarısıyla birlikte bu kadar olumlu olmaya devam etmeyecektir. Tüm sektör adına dikkatli olmakta fayda var. Primlerin enflasyonun getirdiği yükü karşılayacak kadar artmasında fayda olur sigorta şirketleri açısından" şeklinde konuşan Şişmanoğlu, buna dikkat edilmesi gerektiğini belirtti.

'RAY SİGORTA'NIN REZERVLERİ GÜÇLÜ'

İlk yarı yıl sonuçlarını Ray Sigorta açısından da değerlendiren Şişmanoğlu, şunları söyledi: "Bizim açımızdan da sektörde olduğu gibi trafik sigortaları geçmiş dönemlerin yüklerinin realize olduğu, neredeyse her ay 1.3 milyon liralık 5, 6 veya 7 sene öncesinden dosyaların realize olduğu bir branş oldu. Bu yükü temizlemek gerekiyor. Bir kısmı yasal durumdan kaynaklanıyor, diğer kısmı geçmişte açılan dosyalar için ayırdığımız karşılıkların beklediğimizin üstünde gerçekleşmesinden kaynaklanıyor. Bu sektörel bir sorun olarak şu an karşımızda. Bir kısım şirketler biraz daha yüksek rezervle daha az darbe alıyorlar. Ben Ray Sigorta açısından karşılıklarımızın oldukça kuvvetli olduğunu bildiğim için, meslektaşlarımın da bu noktada bizim gibi düşündüğünü bildiğim için, hepimizin en az zararla veya diğer branşların pozitif sonuçlarıyla örtülebilecek kadar zararlarla trafik branşındaki negatif gelişmelerin geçmesini ümit ediyorum."

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

YIL SONUNDAKİ SONUÇLARI KASKO VE TRAFİK BELİRLEYECEK

> "2014 yılı sonunda sigorta sektörünün konsolide sonuçlarındaki teknik kâr veya zarar özellikle trafik ve kasko sigortalarındaki teknik sonuçlara paralel gerçekleşir. Bunun yanında, bu branşları yangın ve doğal afetler branşının olumlu yönde etkileyeceğini düşünüyorum."



Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, kaskoda görülen teknik iyileşmenin konsolide sonuçlarının olumlu olmasına yön verdiğini dile getirdi. 2014 yılının ilk yarısını kasko ve trafik sigortaları dışında da değerlendiren Pamukçu şunları söyledi: "Hayat dışı toplam sigorta prim üretim hacminin yüzde 13.8'ini oluşturmakta olan hayat / sağlık branşında yüzde 1.1 oranında teknik zarar oluştu. Hayat dışı toplam sigorta prim üretiminde yüzde 16.8 paya sahip olan yangın ve doğal afetler branşındaysa yüzde 29.8'lik teknik kâr görülüyor. Mühendislik sigortalarında ise teknik kârlılık yüzde 28.2 olarak gerçekleşti. Görüldüğü üzere, kasko ile yangın ve doğal afetler branşında geçmiş döneme göre görülen teknik iyileşme konsolide sonuçlarının da olumlu olmasına yol açtı."

'KASKODAKİ KÜÇÜLME SÜRECEK'

Sektörün son dönemlerde özellikle kasko branşında giderek artan bir çabayla ve kararlılıkla doğru risk seçimi, dengeli portföy dağılımı, riske uygun fiyatlama, hasar maliyetlerini düşürücü yönde alınan tedbirlerle teknik kârlılığı olumlu yönde etkileyecek adımlar attığını kaydeden Pamukçu, "Elbette ki, alınan tüm önlemlerin yanı sıra, kasko branşında yapılan düzenlemelerin hayata geçirilmesi birtakım değişiklikleri ve revizyonları da beraberinde getirdi" diye konuştu.
Kârlılığı olumlu yönde etkileyen en önemli değişikliğin, hasar tazmininin ne şekilde gerçekleştirileceği, tedarikin yapılacağı parça türü ve onarımın hangi servis veya tamirhanede yapılacağı hususunun poliçelerde yazılmaya başlanması olduğunu düşünen Pamukçu, bu değişikliğin, sigortacı ile sigortalılar arasındaki uyumun geliştirdiğini ve daha da önemlisi karşılıklı mutabık kalınarak, sigortacıya doğru fiyatlama imkanı verdiğini dile getirdi. Bu olumlu gelişmelere rağmen tablonun olumsuz olduğuna değinen Pamukçu, "Bu branştaki küçülmenin, yıl sonuna kadar devam eden bir eğilim göstereceğini tahmin ediyorum" dedi.

'TRAFİK SİGORTALARINDAKİ ZARAR YIL SONUNA KADAR DEVAM EDER'

2014 yılı sonuna kadar trafik sigortalarında zararın aynı oranlarda devam edeceğine inanan Pamukçu, bu branştaki zararın en büyük nedeninin bedeni hasarlar olduğuna dikkat çekti. Bedeni hasarların tazminatıyla ilgili hesaplamalarda standartların belirlenmesi gerektiğini vurgulayan Pamukçu, bu şekilde hak sahiplerine ödenecek meblağların uzun mahkeme süreçlerine bağlı kalmadan belirlenebileceğini söyledi.
"Bunun yanında, trafik sigortaları içinde bedeni hasarlar nedeniyle uğranılan kayıpların tazmin edilmesi sürecinde yapılan müracaatların çok küçük bir kısmı doğrudan hak sahipleri veya mağdurlar tarafından yapılmakta olup, bu başvuruların çoğunun hiçbir denetime tabi olmayan aracı kişi ve firmalar tarafından yapıldığı görülüyor" diyen Pamukçu, şöyle devam etti: "Hasar takibi yapan aracılık faaliyetlerinin yasal bir çerçeve içerisine sokulması ve mağdurlar ile sigortacılar arasında doğrudan temasın önünün açılmasını sağlayacak düzenlemelerin yapılması gerekiyor."
Bunlara ek olarak Geçici ya da Sürekli Bakıcı Giderleri adı altında sektörün maruz kaldığı tazminat taleplerinin, SGK'ya devredilen Tedavi Giderleri teminatından karşılanmasına ilişkin hukuki kararların sigorta koruması dışına alınması veya tedavi teminatı limiti kapsamı dışında bırakılması gerektiğini ifade eden Pamukçu şunları söyledi: "Trafik sigortalarında hâlâ yetersiz, daha doğrusu eksik fiyatlamanın olduğunu söyleyebiliriz. Bir yandan şirketlerin bu teminat dolayısıyla üzerlerinde taşıdıkları sorumluluklar artarken, primlerin aynı oranlarda artmaması, bedeni tazminat ödemelerindeki artış bu branştaki zararı körüklüyor."

'YANGIN BRANŞI KÂRLILIĞINI YIL SONUNDA DA KORUR'

Yangın ve doğal afetler branşında sigorta şirketlerinin yapmaya başladıkları doğru risk seçimi, değerlendirmesi ve fiyatlandırmasının 2014 yılının ilk yarısında teknik sonuçlara olumlu olarak yansıdığından bahseden Pamukçu, bu branşta bu yapının bu şekilde devam etmesi durumunda yıl sonunda da bu branştaki teknik kârlılığın yüksek olacağını belirtti.
"Genel sorumluluk branşının teknik sonuçlarını, 2014 yılının ilk altı ayıyla birlikte 2013 sonu ve 2014 yılının ilk çeyreğiyle değerlendirdiğimizdeyse bütün dönemlerde sonuçların olumsuz olduğunu gözlemliyoruz. Bu branşta 2013 sonunda 143 milyon lira, 2014 yılının ilk çeyreği sonundaysa 80 milyon lira teknik zarar gerçekleşti. Genel sorumluluk branşında 2014 yılı ilk yarısını geçen senenin aynı dönemine göre değerlendirdiğimizde hasar frekansının ve gerçekleşen hasar rakamlarının arttığını görüyoruz" diyen Pamukçu, yıl sonunda bu branşta gerçekleşecek teknik zararın geçen seneden yüksek olmasının beklenebileceğini kaydetti.
"Bütün bu gelişmelerle birlikte ilk altı aylık veriler ışığında 2014 yılı sonunda sigorta sektörünün konsolide sonuçlarındaki teknik kâr veya zarar gerçekleşmesi, özellikle trafik ve kasko sigortalarındaki teknik sonuçlara paralel olur. Bunun yanında, bu branşları yangın ve doğal afetler branşının olumlu yönde etkileyeceğini düşünüyorum" diyen Pamukçu, 2014 yılının sonunda toplam üretimin reel anlamda pozitif olması ve sektörün enflasyon üzerinde bir büyüme göstermesi durumunun sonuçlara da olumlu olarak yansıyacağının altını çizdi.

ÇOK SATANLAR



15.00 TL

FAZIL SAY
Fazıl Say'ın 20 yıl önce bestelediği şarkıları ilk kez müzikseverlerle buluşturan albüm, "İlk Şarkılar" Ada Müzik etiketiyle yayımlandı.



19.90 TL

INDILA
Müzik kariyerine başlamadan önce turist rehberi olarak çalışan Indila, şimdilerde 'Dernière Danse' şarkısı Fransa'da en iyi on single listesinde ikinci sırada bulunmaktadır.

YERLİ

1- İlk Şarkılar - Fazıl Say - Ada Müzik
2- Ajda Pekkan & Muazzez Abacı
Gnl Entertainment
3- Yeni Ay - Sıla - Sony Müzik
4- 130 Bpm Moderato
Ozan Doğulu - DMC
5- Al Götür Beni
Mustafa Ceceli & Lara Fabian - DMC
6- Zamansız Şarkılar
İskender Paydaş - DMC
7- Kalbimin Tek Sahibine
İrem Derici - Gnl Entertainment

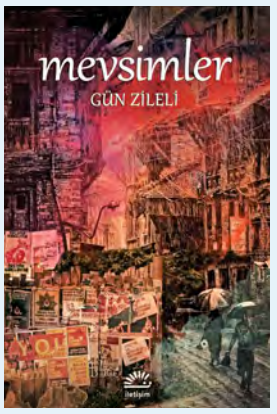
YABANCI

1- Mini Word
Indila - Avrupa Müzik
2- Ultraviolence
Lana Del Rey - Polydor Müzik
3- 4 - Beyonce - Sony Müzik
4- Midnight Memories
One Direction - Sony Müzik
5- Prism
Katy Perry - Avrupa Müzik
6- Xscape
Michael Jackson - Sony Müzik
7- Shakira - Shakira - Sony Müzik

Kaynak: Idefix, Amazon, D&R

Mevsimler *Gün Zileli*

Memurun tek sığınağı devletidir. Memur çocuğunun devleti de yoktur. Devlet o soğuk umursamazlığı ile dönüp bakmaz bile sana. Hiçbir yere gidemezsin, hiçbir yardım alamazsın. Öyle yetiştirilmişsindir ki, sokakta bir limon bile satamazsın. Bu yüzden bir yere tutunamayan, üstelik yapısı nedeniyle tutunma şansı pek olmayan memur çocukları, orta sınıf çocuklarıdır. Hayat güzelken ve gençken, Arnavutköy ve Bebek… Elvis, It's Now or Never'ı söylüyor. Beyazıt'ta nümayişler var, 27 Mayıs oluyor. Humanite, inkârın inkârı. Kalın fitilli kadife pantolonlar, balıkçı yakalı kazaklar...
Gün Zileli, Mevsimler kitabıyla okuyucusuna heyecanı, aşkı ve yenilginin soluk soluğa hikâyesini ustalıkla anlatıyor.



355 sy. 24 TL

Pelikan Çıkmazı *Debbie Macomber*

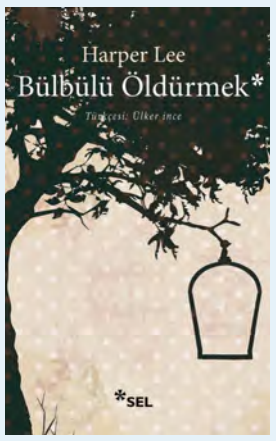
Aşkın yolları çıkmaza girdiğinde yüreğin rehberindir.
Cedar Cove'da yaşayanların en bilindik özelliklerinden biri, birbirlerinin hayatında ne olup bittiğini sürekli merak etmeleridir. Kasabadaki herkes, Zach ile eşinin yakın zaman önce boşandığını ve yargıç Olivia'nın hiç alışılmadık bir velayet kararı aldığını biliyor. Karara göre, çocuklar Zach'in evi ile eşinin evinin arasında gidip gelmeyecek. Çünkü mekik dokuyanlar bu kez ebeveynler olacak. Ancak daha çok merak edilen olaylardan biri Cedar Cove'daki otelde ölen adamla ilgili. Bir gece yarısı otelin kapısını çalan bu esrarengiz adam kimin nesiydi, buraya ne amaçla gelmişti? Kasabamızın dedektifi Roy Mc Afee gerçeği ortaya çıkarmakta kararlı.



464 sy. 19 TL

Bülbülü Öldürmek *Harper Lee*

1960 yılında yayınlandığından bu yana bir dünya klasiği olan, bütün edebiyatseverlerin gönlünde özel bir yer edinen, Pulitzer ödüllü Bülbülü Öldürmek Amerika'nın güneyinde yaşanan ırkçılığı ve eşitsizliği bir çocuk kahramanın, Scout Finch'in gözünden anlatıyor. Yazar Harper Lee, kullandığı yalın ama çarpıcı dil aracılığıyla adalet, özgürlük, eşitlik ve ayrımcılık gibi hâlâ güncel temaları, Scout'un büyüyüş öyküsüyle birlikte dokuyarak, iyilik ve kötülüğü bireysel ve toplumsal olarak mercek altına alıyor. Bir "zenci"nin haksız yere suçlanması üzerinden gelişen olaylar adaletin ve dürüstlüğün önemini anlatan evrensel bir hikâyeye dönüşüyor. Bülbülü Öldürmek, çağdaş dünya edebiyatının önemli örneklerinden biri.



355 sy. 18 TL

ERHAN DUMANLI
erhandumanli@gmail.com



Eğitimde neredeyiz? Maalesef en gerideyiz

BEN bu ayki yazımı olası bir deprem üzerine planlamıştım fakat her gün o kadar çok olay oluyor ki değinmeden yapamayacağım:

- Hidroelektrik üniteler devreye alınıyor ve barajdan haliyle su bırakılıyor, piknik yapmaya gelenler sulara kapılıyor ve bir kız çocuğu ölüyor. Sonra her zamanki gibi birbirini suçlamalar başlıyor yok alarm verildi, yok geç verildi falan filan. Ancak esas püf noktaya değinen yok. Diğer bir deyişle barajdan su verilecekse öncelikle yapılması gerekenler şunlardır:

1) Su verilmeden önce bir ekip su havzasını dolaşır ve varsa insanları uyarır. Mesafe çok uzunsa yerel polis veya jandarmadan yardım istenir.

2) Gerekiyorsa bir helikopter kiralanır ve havzada dolaştırılır.

3) Devreye sokulacak 2-3 ünite varsa birer birer devreye alınarak suyun aniden yükselmesi önlenir.

4) Bunlar veya bunlara benzer diğer olabilecek sorunlarla ilgili gereken eğitimler sıklıkla verilir.

5) Hayvanların da aynı şekilde telef olmalarını önleyici tedbirler alınmalıdır.

Tüm bu önlemleri almak için çok para gerekmez ama ne yapılmasını bilen bu konuda eğitimli uzmanlar gerekir. Aynı zamanda kural koyucular tüm bu olayların takipcisi olmalılar ve sık sık gereken denetimleri yapmalıdırlar. Vatandaşlar uyarı sesini duymamışlar lafı geçerli olamaz!

***

- Beş vatandaşımız deniz bisikleti ile Marmara'ya açılıyorlar ve bilinmeyen nedenlerle kayıplar. Bu insanlar bisiklete binerken can yeleklerini takmıyorlar ve cep telefonlarını da yanlarına almıyorlar. Olacak iş değil.

1) Can yeleği olmaz ise olmazsa olmalı ve takılmazsa ise sorumlu oradaki işletmedir.

2) İşletme günlük hava raporunu almalı ve fırtınalı günler dükkanı kapamalıdır.

3) Deniz bisikletinden anlayan uzman kişiler işletmedeki insanları eğitmelidirler.

Bize bir şey olmaz havasından insanları çıkarmak işletmenin görevidir, konulan kurallara uymak istemeyene araç vermeyeceksin o kadar.

Bu olay baştan sona iki tarafın da eğitim eksikliğinden kaynaklanmaktadır maalesef.

***

Mecidiyeköy'deki inşaatta düşen asansörde ölenlerin başlarına gelenin Soma'daki faciadan hiçbir farkı yok. Eğitim eksikliği, kurallara uymamak veya kuralların olmaması, gereken denetimlerin yapılmaması ve/veya eksik yapılması, uzman insan çalıştırmamak gibi çok büyük eksiklikler ve sorunlar yumağı bir inşaat orası (belki de birçok inşaat aynı durumdadır). Dikkat ettiyseniz herkes birbirini suçluyor ve sanki sorumluluktan kaçıyor. Ben bu tip tüm olaylarda en büyük suçluların, o işletmenin Yönetim Kurulu Başkanı ve Genel Müdürü olduğu kanısındayım. Altlarında çalışanları onlar seçer, gereken eğitimi almalarının kararını onlar verir, uzmanları onlar işe alır veya almaz. Hangi taşeronla çalışılması kararını onlar verir. Yok asansörü çalıştırana asansör firması gereken eğitimi vermemiş yok teknik olarak asansör yeterli değilmiş gibi lafların hiçbir hükmü yok, tabii ki asansör bakımı yeterli yapılmadıysa üretici firmada sorumluluk vardır ama çok para diye bakım yaptırmaz isen o da inşaat firmasının sorunudur.

İnsanlarımız gereksiz ve cahilce yapılan ihmaller sonucu hayatlarını kaybediyorlar. İşverenlerin biraz daha özverili ve insan yaşamına duyarlı olmaları gerekmez mi, hayat bu kadar basit ve ucuz mu? Bu insanlar çok basit hataların sonucu hayatlarını kaybettikten sonra geride kalanlara yardım ve para yağdırmanın olayların vahametini ortadan kaldırmaması ve olayların üzerine gidilmesini engellememesi gerekir.

Yazımın devamını önümüzdeki sayıda okuyabilirsiniz.



Hakan Yurdakul
hakanyurdakul@yahoo.com

Buradan bakınca yönetim nasıl bir şey

20-21 Ekim tarihlerinde İstanbul'da gerçekleştirilecek "Multidisipliner Akademik Araştırmada Yenilikçi Eğilimler, ITMAR-2014" adlı konferansa bir bildiriyle katılacağım. Bildirinin konusu, Suudi Arabistan ve Ortadoğu kökenli expat yöneticilerin yönetim algıları. Farklı yöneticilerle yaptığım derinlemesine görüşmelere dayanan bu algı çalışmasının öncesinde ise Arap yönetim ve yöneticilerin literatürde nasıl anlatıldıklarından bahsediyor olacağım. Bu literatürü burada zikretmenin hem Arap yönetimini anlamada, ama daha önemlisi bizimle aralarındaki benzerlik ve farklılıkları görmede ilginç olabileceğini düşündüm. Karşınızda akademik literatürde resmedildikleri halleriyle Arap yönetimi ve yöneticileri:

- Statü ve kıdem, beceri ve performanstan önemlidir.
- Organizasyonlara gücün eşit olmayan bir biçimde dağılımı, yani üstlerin çok güçlü ve astların çok zayıf olması normaldir.
- Otokratik veya pederşahi bir yönetim tarzı vardır.
- Yöneticilerin kapısı astlarına her zaman açıktır ve her zaman onları dinlerler, ancak bireysel otonomi ve delegasyon yoktur.
- Yönetim, riskten kaçma ve ortalama (vasat) bir yolu takip etmeye dayanır.
- İş süreçleri, nesnesi olan kişiye göre büyük değişiklikler gösterir.
- Arkadaşlara ve aileye bağlılık, organizasyona bağlılıktan önemlidir.
- Astların katılımını arama, zayıf yönetim olarak algılanır.
- Zaman algısı farklıdır. Zaman israf edilme riski olan bir kaynak değil, gerçekleştirilmeleri gereken seremoniler için kullanılan sınırsız bir niceliktir.

Bu kısa listeden sonra, kendinizi Doğulu mu Batılı mı hissettiğinize bağlı olarak aramızdaki benzerlik veya farklılıkları tekrarlamanız ve aidiyetinizi güçlendirmeniz muhtemel. Ama bir sürpriz yapıp bu literatürün birkaç nedenle çok güvenilir olmayabileceğini söylemeliyim. İlki Arap yönetimi hakkında hakikaten de çok az çalışma mevcut. Mesela 2011 yılında yapılan bir çalışmaya göre girişimcilik içerikli makalelerin sadece yüzde 0,2'si Orta Doğu hakkında. Zaten dünyadaki tüm akademik literatürün de sadece yüzde 4'ü bu bölgede üretiliyor, üstelik bunun yüzde 90'ını da Arap olmayan Türkiye ve İran gerçekleştiriyor. Özetle Arap dünyasına ilişkin bilgiler son derece sınırlı, yani Google efendiyi karşınıza alıp her sorunuza cevap alabileceğiniz inancı kof bir efsaneden ibaret. İkinci sorun ise bu çalışmaların büyük bir kısmının, gayet Amerikan, oryantalist bir bakış açısıyla gerçekleştirilmiş olması. Genelde Batı, özelde Amerikan iş kültürünün mutlak doğruyu temsil ettiğini varsayan ve Doğu'yu egzotik-kokulu-tembel falan gibi işe yaramaz stereotiplerle anlayan bu bakış elbette Arap dünyasına gelince çuvallıyor. Örneğin Arap yöneticilerinin astlarına yüksek oranda danışmayı tercih etmeleri ve koçluğu Batı'ya kıyasla çok daha yüksek oranda kullanmalarıyla karar alma süreçlerini tek adamlık bir performans olarak gerçekleştirmeleri arasındaki ikilem, Batılı bir bakışla pek anlaşılamıyor. Son olarak da gerçekten anlamaktan ziyade kendisine benzetip yönetebilme maksadını güden bir yaklaşım, literatürde türlü anlayışsızlık ve yanlışlarla neticeleniyor. Kah Batılı akademikler Arap dünyasını bir gün kendilerininki gibi olacak şekilde evrilen prematür bir dünya olarak algılıyorlar, kah Doğulu akademikler Batılılarla aynı inanca sahip yöneticilerini tatmin etmek için bu evrimi kanıtlamakla uğraşıyorlar. Sanırım artık benzerlikler üzerine de düşünebilirsiniz.

Biraz konuyu dağıtmış olacağız ama şunları da söylemek lazım. Bazı evrensel normlar olsa da yönetim, kültürden büyük oranda etkileniyor. Kötü bir yöneticiyle iyisi arasındaki fark, bu evrensel normları tek gerçek gibi anlama ve sunma tembelliğiyle bu normlara ek olarak bulunulan çevrenin kültürünü tanıma-anlama-uyum çabasında yatıyor. Özetle siz siz olun, sadece takım çalışması – liderlik – Koçluk gibi kavramları dile pelesenk etmeyin. Astlarınızla çay için, halı saha maçına da gidin.

Gelecek sayıda görüşmek ümidiyle.



APPLE iPHONE 6 & iPHONE 6 PLUS

Yeni nesil iPhone'lar Türkiye'de

Aylardır beklenen iPhone 6 tüm ihtişamı ve özellikleriyle görücüye çıktı. İnce gövdeyle yuvarlak hatları birleştiren Apple, 4.7 inç ve 5.5 inç olmak üzere iki farklı boyutla takipçilerinin büyük ekran isteğine cevap veriyor. iPhone 6'da Retina ekran kullanılırken iPhone 6 Plus'ta Retina HD ekranı tercih edilmiş. 64 bit işlemcili A8 çiplerle ve iOS 8 ile gelecek olan iki iPhone 6 modeli de 8 megapiksel çözünürlük sunan arka kameraya sahip. Apple'ın yenilikçi bir diğer duyurusu ise Apple Pay üzerine. Artık cüzdan derdini ortadan kaldırmak isteyen Apple, gelişmiş bir mobil ödeme sistemini de tanıttı. iPhone 6'nın Türkiye fiyatı 2,349 liradan başlarken iPhone 6 Plus 2,649 liradan başlayan fiyatlarla satışa sunuldu.



POLAROID CUBE

Mini aksiyon

Polaroid'in yeni aksiyon kamerası Cube sevimli tasarımıyla cebinize sığacak kadar küçük. 35 mm olan bu kamera 1080p video kaydı yapabiliyor. 124 derece geniş açılı lense sahip Cube daha dinamik çekimler için de oldukça kullanışlı. Su geçirmez özel kılıftan askılara, maymun gövdesi şeklindeki bağlantı aparatından kolye ucuna kadar pek çok aksesuarı bulunan Cube, sınırsız eğlence vadediyor. Bu şirin kameranın yurtdışı fiyatı ise 100 dolar.

SAMSUNG GALAXY ALPHA

Samsung'dan metal makyaj



Samsung, plastik kasalı telefonlarında radikal bir değişikliğe giderek ilk metal çerçeveli telefonunu tanıttı. Gücünü sekiz çekirdekli Exynos işlemcisinden (dört çekirdekli 2.5 GHz modeli de mevcut) ve 1,860 mAh pilinden alan telefonun dört çekirdek birimi 1.8 GHz, diğer dört çekirdek birimi ise 1.3 GHz hızında çalışıyor. 720p çözünürlüklü 4.7 Super AMOLED ekranın yer aldığı Galaxy Alpha'da 2 GB RAM ve 32 GB dahili hafıza bulunuyor. Selfie çekimler için 2.1 megapiksel kamerayı bünyesinde barındıran telefonun arkasında 4K video kaydeden 12 megapiksel bir kamera var. Android KitKat sürümüyle gelen Galaxy Alpha'da Galaxy S5'te de yer alan parmak izi okuyucu bulunuyor.

PHILIPS A5-PRO

Profesyonellere özel kulaklık

Philips, DJ'lere yönelik tasarladığı Philips A5-PRO'yu müzik tutkunlarının beğenisine sundu. Dünyaca ünlü DJ Armin van Buuren'in dünya turnelerindeki tecrübelerinden yola çıkılarak geliştirilen kulaklık, sahip olduğu 50 mm sürücülerle 3,500 mW gücü rahatlıkla kaldırabiliyor. Üç farklı boyutta değiştirilebilir, yumuşak ve konforlu süngerlere sahip olan A5-PRO, profesyonel DJ'lerin performansları göz önüne alarak tasarlandığı için şarkıların mikslenirken kulaklığın rahatça tek kulakla dinlenebilmesi adına 90 derece dönebiliyor. Philips A5-PRO, 999 liradan satışa sunulacak.





Ralph Lauren'den akıllı tişört

Ünlü giyim markası Ralph Lauren, teknolojiyle bezediği tişörtünü Amerika Açık Tenis Turnuvası'nda görücüye çıkarmaya hazırlanıyor. "Polo Tech" isimli akıllı tişörtler, iletken gümüş ipliklerden yapılmış. Performans bileklikleriden farkı olmayan Polo Tech, kalp ritmi, nabız, kalori gibi performansa dayalı faktörleri ölçüyor.



NOKIA 130

25 dolara cep telefonu

Nokia'nın 25 dolarlık tek ve çift sim kartlı yeni modeli temel iletişim özelliklerinin yanı sıra müzik dosyalarını depolama ve çalma özelliği sunuyor. 160x128 çözünürlük sunan 1.8 inçlik ekrana sahip olan telefonda doğal olarak kamera yok. USB 2.0, Bluetooth 3.0 ve 2G bağlantı seçenekleri sunan cihaz, 1.020 mAh piliyle 36 güne kadar standby, 46 saat müzik oynatma ve 13 saat telefonla konuşma imkanı sunuyor.

SQUEO

Eğlenceyi cebinize sığdırın

Müzikten kopamayanlara hitap eden taşınabilir hoparlörlere bir yenisi daha ekleniyor. Telefon boyutlarında olan SQueo, toz, su ve kum geçirmez oluşuyla tam bir tatil dostu. Bluetooth ile tablet, telefon ve bilgisayarlara bağlanan SQueo, 10 metreye kadar bağlantısını koruyabiliyor. Spotify, Pandora ve Rdio gibi uygulamalarla da uyumlu çalışıyor.

NIKE LED COURT

İnteraktif basketbol sahası

Ünlü spor giyim markası Nike, genç basketbolseverler için Çin'de gerçekleştirdiği etkinlikte dünyanın ilk tam dokunmatik, hareket sensör destekli ve LED görselleştirme teknolojisine sahip basket sahasını inşa ederek hayranlık uyandıran bir çalışmaya imza attı. Her bir oyuncunun saha içindeki hareketlerini anlık şekilde takip eden sistem, oyuncu performanslarını istatiksel olarak kayıt altına alırken; oyuncular ise interaktif çemberlerle işaretleniyor. Bilgisayar oyununu gerçek hayata taşıyan Nike, bir kez daha farkını ortaya koymayı başarıyor.



DODGE CHARGER SRT HELLCAT

Dünyanın en hızlı sedanı

Dodge Charger SRT Hellcat, firma tarafından dünyanın seri üretimle üretilen en hızlı sedanı olarak nitelendiriliyor. 707 beygir gücündeki otomobil maksimum 328 km/s hıza çıkabiliyor. Otomobil 0'dan 100 km/s hıza ise 3.6 saniyeden kısa bir sürede ulaşmayı başarıyor. 870 Nm tork üreten süperşarjlı 6.2 litre HEMI Hellcat motorla hayli dinamik bir yapı kazanan otomobil, 8 kademeli otomatik şanzıman desteğiyle sunuluyor.



GOPRO FETCH

Köpeklere özel aksesuar

GoPro, köpekler için geliştirdiği yeni bağlantı aparatıyla sevimli dostlarımızın bakış açısını yakalamamızı sağlıyor. İki farklı modeldeki tutucuların biri çene altına, diğeri ise kafanın hemen arkasına yerleştiriliyor. Özel ayarlı kayış sistemi sayesinde doğru ölçüyü bulmak kolaylaşırken, dayanıklı ve su geçirmez yapısıyla her koşulda kayıt yapabiliyor. 60 dolar fiyat etiketiyle satışa sunulan aparatla hayranlık uyandıran çalışmalara imza atılması bekleniyor.



Eşber Erülgen
esberulgen@ttmail.com



Eller Ay'a biz yaya

1877 yılında New York'un Central Park'ında yapılan bir törenle, 60 çekirge kuşu parkın içine bırakıldı. Kuşlar Avrupa'dan getirilmişti. Törende bir konuşma yapan, Eugene Schieffelin, "En büyük rüyam, Shakespeare'in eserlerinde adı geçen bütün kuşları Amerika'ya getirmektir" dedi. Olaydan 6 yıl önce, 1871'de New York'ta "American Acclimatization Society" isimli bir dernek kuruldu. Amacı, dünyanın her tarafından ilginç bitki ve hayvanları getirip Amerika kıtasında yetiştirmekti. 19. yüzyıl, Avrupa'dan Amerika'ya göçün başladığı dönemlerdi. Sadece insanlar değil, Avrupa'nın hayvanları da Amerika'ya göç etmeye başlamıştı. Shakespeare'in eserlerinde adı geçen 64 ayrı kuş türünün hepsi, bugün Amerika'da yaşıyor. O gün parka bırakılan 60 çekirge kuşunun, bugün ABD topraklarında 200 milyona ulaştığı tahmin ediliyor. Aradan 135 yıl geçti. Amerika'ya göçmen akını devam ediyor. Amerikan polisi Meksika sınırında kaçak girmeye çalışan göçmenlerle uğraşıyor. Ayrıca epeyce bir süredir bazı hayvanlar gizlice Amerika'ya giriyor ve girdikleri yerde değişimlere sebep oluyorlardı. Nasıl mı?

Amerika'nın kuzeyindeki Great Lakes, yan yana büyük göllerden oluşan bir bölge. 1959'da Lawrence Seaways adlı bir deniz nakliyat şirketi, okyanusu bu göllere bağlayan seferlere başladı. İşte bu seferler sırasında bölgeye gelen tankerler aracılığı ile Rusya kökenli "zebra midyesi" girişi oldu. Zebra midyeleri, dünyanın en azimli canlılarından biriydi. 1980'li yıllara gelindiğinde, bu midyeler bütün göller bölgesini kaplamış ve bölgenin sualtı dokusu mahvolmuştu. Suyun dip örtüsünü altüst etmiş, bütün planktonları suyun dışına atmıştı. Midyeler bütün vanaları, boruları, sualtı enerji hatlarını bloke edecek duruma gelmişti.

Aynı yıllarda ülkenin güneyinde bir başka gelişme oldu. Bazı kişiler Çin'den getirdikleri Asya sazanlarını suni havuzlarda yetiştirmeye başladı. Ancak nasıl olduysa bunların birkaçı havuzlardan kaçıp Mississippi Nehri'ne karıştı. Onlar da en az zebra midyeleri kadar azimli canlılardı ve Mississippi Nehri boyunca yukarılara tırmanmaya başladılar. Sonunda onlar da Great Lakes bölgesinin kapısını çaldılar. Peki "sazan" niye tehlikeli bir istilacı? Çünkü sayıları o kadar çok ki, balık avcılarının motorlarına takılarak büyük zararlar veriyorlar. Amerikan hükümeti sazanla mücadele edebilmek için 18 milyar dolar para harcamak zorunda kaldı.

Bundan 15 yıl kadar önce Florida'nın Everglades bataklıklarında birkaç tane iki metre boyunda, kamuflaj ustası "Burma pitonları" görülmüştü, bugün 100 bine ulaştıkları tahmin ediliyor. 1600 kişinin katıldığı günlerce süren, sürek avında sadece 67 piton bulabildiler. Burma pitonları ve Asya ülkelerinden gelen öteki istilacılar, bugün Everglades bataklığının doğal dengesini altüst etmiş vaziyette. Bu istilacıların ABD'ye maliyeti 120 milyar dolara ulaşmış bulunmaktadır.

NOT: Yazıdaki bilgileri Time dergisinin 28 Temmuz 2014 sayısından derledim. (Ertuğrul Özkök)

*

Yukarıdaki bilgiler, Hürriyet Gazetesinin 17 Ağustos 2014 sayısındaki Ertuğrul Özkök'ün, PAZAR YAZISI'ndan ÖZETLENMİŞTİR.

*

Denizlerimizi kötü kullandık, doğasını bozduk, bilinçsiz avlanma ile kuruttuk. Balık tutmak için elalemin karasularına girmeye kalkıp, kovalanıyoruz. Toprağımızı iyi kullanmadık, verimsiz hale getirdik, bugün yeterli ürün alamamak şikâyeti ile, şehir hayatı ve fabrika işçiliğini tercih eder olduk. Akarsularımızı da benzer bilgisizlikler ve özensizliklerle kurutmak üzereyiz. Şehirleşmeyi dejenere edip, "dikine, dikine"giderek ekolojik değerleri altüst ettik. Özellikle İstanbulumuz hava alamıyor. Geçtiğimiz haziran, temmuz ve ağustos aylarındaki, seller, fırtınalar ve hortumların müsebbibi, doğal dengeleri bozan bu yanlış yapılanma değil mi? Bu şehirde yaz gelince leylekler, çaylaklar, kırlangıç ve benzeri kuşlar yaşardı, çocuklarımız hiçbirini tanımıyorlar. Deniz kuşu martılar denizde hayat kalmadığı için şehre inip çöp karıştırmaya mecbur oldular, Levent Çarşısı'nda veya Taksim Meydanı'nda her zaman martı görebilirsiniz. Peki biz ne yapıyoruz bu olaylara çare bulmak için? Adamlar (ABD), gelip doğal dengeleri bozan insan veya hayvanlarla mücadele için üç haneli milyar dolarlar harcıyorlar. Millî dava olarak görüp, ki öyledir, mücadele ediyorlar. Bizim tarumar edilen doğal dengelerimiz millî dava değil midir? "Fincancı katırları" olmasaydı, söylenecek çok şey vardı...

"Sokak jargonu"nda Apollo 11'in Ay'a gitmesi sırasında "ELLER AY'A, BİZ YAYA" diye bir tekerleme vardı, bugün de geçerli.



MEHMET MURATOĞLU
mehmet@etkinyonetim.com

Stratejik kararların, eğitimle olan ilişkisi...

ŞİRKETLER stratejik kararlarını, ana hedeflerin belirlenmesi, şekillendirilmesi ve kaynakların nasıl bulunacağı ve kullanılacağı üzerine yoğunlaşarak verirler. Bu kaynakların dağılımında, iş birimlerinin ölçülebilir değerleri üzerindeki stratejik planlamalar ve uygulama süreçleri öncelikle dikkate alınması gereken kararlardır. Şirketlerin, olmazsa olmaz ana kaynağını oluşturan insan gücü kaynakları üzerinde alınan stratejik kararların uygulama ve ölçülebilir değerleri nelerdir ve nasıl kontrol edilmektedir? İnsan kaynakları birimleri, bireysel gelişim ve profesyonelleşme dönüşümünde, bilinen ve çok kullanılan yöntemlerin dışında neler yapmaktadır? Bu hedef doğrultusunda en önemli uygulamalardan birisi olan eğitim faaliyetlerinde ne kadar seçici davranmakta ve bunların ölçülebilir değerlerinde, tedarikçiyle sorumluluk alanını hangi parametrik değerlerde paylaşmaktadır?

Artık küreselleşen rekabete dayalı pazarlarda, işletmelerin rekabet yeteneğinin ölçülmesi ve buna göre stratejik hamlelerin yapılması kaçınılmazdır. Şirket hafızalarının canlı kalması ve sürdürülebilir bir şekilde korunması için gerekli olan, şirketlerin bireysel gelişime yapacağı eğitim faaliyetlerinden geçmektedir.

Eğitim kararlarını, yıllık faaliyet görevi bakışıyla değerlendirmek ve uygulamak yerine stratejik planlamaya dayalı, hangi ana hedef doğrultusunda almak gereklidir?

Bu kararları alırken, üç temel düşünce yönelimine bağlı kalınmalıdır.

1. Uzun vadeli stratejik kararlar
2. Yönetsel kararlar
3. Eylemsel kararlar

Eğitim ve gelişim süreçleriyle ilgili alınacak kararların belirlenmesi aşamasında, ana hedeflerin başlangıçta belirlenmesi ve buna uygun hazırlıkların yapılması önemlidir.

Bu hedefler;

- Şirket üst yönetiminin vizyoner bakışının önceden belirlenmesi ve sahiplenilmesi,
- Eğitim faaliyetlerinde karar verme aşamalarına üst düzey katılımın ve sorumluluğu paylaşmalarının sağlanması,
- Planlı eğitim yapma ve bunun uzun vadedeki dönüşümlerin kişiler üzerindeki değişimlerini öngörme,
- Eğitim faaliyetlerini yöneten şirket çalışanlarının yeterliliklerinin ölçülmesi ve buna yönelik koçluk ihtiyaçlarının giderilmesi,
- Şirket içi eğitici görev üstlenen kişilerin, uzmanlık seviyesinde bilgi ve becerilere sahip olmalarının artık yeterli olmayacağı düşüncesiyle, gelişimlerinin desteklenmesi
- Şirket çalışanları için gelecek planları içerisinde, yeni gelişim fırsatları sağlayacak eğitim programlarının ve eğitim kurumlarının önceden belirlenmesine yönelik çalışmanın titizlikle yapılması için, danışmanlık hizmetlerinden faydalanılması,
- Eğitim firması ve eğitici seçiminde, yeterlilik ve yetkinlik ölçütlerinin önceden belirlenerek değerlendirmeye ve hatta gerekli mülakatlara davet edilmelerinin sağlanması,
- Bu değerlendirmeleri yapacak şirket içi çalışanların yeterli deneyim, beceri ve bilgi düzeylerine sahip olmalarına dikkat edilmesi,
- Eğitimleri verecek kurum ve kişilerin şirket içi yetkililerle mevcut ilişkilerinde etik değerlere dikkat edilmesi,
- Eğitim programının seçilmesinde ve uygulanılmasında eğitici kuruma gerekli özgürlük alanlarının sağlanması,
- Eğitim kurumları ve/veya eğiticilerin şirket ana hedeflerini paylaşma konusunda istekli olduklarını göstermeleri, hatta gerektiğinde bunu ölçülebilir değerlerle göstermeleri,
- Eğitim maliyetlerini, eğitim kurumlarının gösterdikleri performansa göre oluşturmaları, gerektiğinde hedef bazlı, fayda –maliyet üzerinden anlaşmaların hazırlanması.

Bu hedeflerin çoğunun önceden planlanması ve şirketin stratejik planlarının içinde yer alması büyük önem taşımaktadır. Bu hedeflerin gerçekleşmesi için gereken detaylara önümüzdeki yazılarımda ayrıca değineceğim.

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



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

Arıların mucizelerinden biri

PROPOLİS

Eski çağlardan beri insanların yararlandığı propolis, boğaz enfeksiyonlarında, aft, yanık ve yaralarda etkilidir.

Arılar bize bal, propolis, polen, arı sütü, balmumu ve arı zehiri gibi yararlı ürünler sağlamakta. Hepsi uzun uzun anlatılacak konular. Sadece propolisi ele alacağım. Ama, önce arıların yaşamından kısaca bahsetmek gerek.

ARILARIN YAŞAMI

Bal arıları koloni (kovan) adı verilen her ferdin ne iş yapacağı belirlenmiş sosyal topluluklar halinde yaşarlar. Bir arı kolonisinde 3 değişik tipte birey vardır: Ana (kraliçe), işçi ve erkek arılar.

- Ana arı - Normal şartlarda, her arı kovanında, görevi yumurtlama ve yeni nesillerin meydana gelmesini sağlamak olan sadece 1 ana arı bulunur.
- Erkek arılar - sayıları mevsime ve kovanın durumuna bağlı olarak 500 - 2.000 arasında değişebilir. Ana görevleri: Çiftleşme uçuşuna çıkan ana arıyı döllemektir.
- İşçi arılar kovanın her şeyidirler. Mevsime ve kovanın gücüne bağlı olarak 10-80.000 arasında değişen sayıda bulunurlar. Çok sayıdaki kovan içi görevlerinin dışında kovan dışından polen, nektar, su ve propolis taşıma görevleri de işçi arılara aittir.

PROPOLİS NEDİR?

Propolis, arıların değişik bitkilerin filiz ve tomurcuklarından topladığı yapışkan, kahverengi veya koyu yeşil renkli, reçinemsi bir maddedir. İşçi arılar bitkilerden topladıkları bu maddeyi arka ayaklarında kovana taşır, salyalarındaki enzimleri ile yapısında bazı değişiklikler meydana getirir, balmumu ile karıştırır, kovanın genellikle alt kısmında biriktirirler.

- Kovan iç yüzeyini kaplama, çatlak ve yarıkları kapatma,
- Kovan içinde taşıyamayacakları büyüklükteki ölmüş canlıların çürüme ve kokuşmasını önleme,
- Petek gözlerini ana arı yumurtlamadan önce temizleme ve ana arının bırakacağı yumurtaların mikropsuz ortamda saklanmasını sağlama,
- Kovanları kış mevsiminde soğuk havadan, rüzgarın istenmeyen etkilerinden koruma,
- Kovan girişinden gelebilecek tehlikelerden korunma amacıyla kovan giriş deliğini daraltmada,
- Çeşitli mikroorganizmaların üremesini engelleme hatta öldürme,
- Kovan dışından gelen arıların, propolisle fırçalanarak taşıyabilecekleri mikroorganizmalardan arındırmada kullanılır.



SONUÇ

Sonbahara girdik, yukarıda belirttiğim amaçlar için ve bilhassa aft ve boğaz enfeksiyonlarında kullanmak üzere eczacınızdan propolis ürünlerini isteyin. İyi sonuçlar alacaksınız.

ELDE EDİLİŞ

En çok Çin, Arjantin, Brezilya, Kanada ve Doğu Avrupa ülkelerinde ticari amaçlı olarak üretilmektedir. Propolis doğrudan kullanılmaz. Ham propoliste reçinenin yanında mum, uçucu yağ, polen bulunur. Su, alkol gibi çözücülerle etkili kısımlar alınır, balmumundan ve diğer katı maddelerden kurtarılır. Dolayısıyla etkisi bu işlemde kullanılan çözücüye de bağlıdır. Bir kovandan 50-250 gram arasında propolis elde edilebilir.

KİMYASAL YAPI

Kimyasal yapı, elde edildiği ülke veya bölgenin bitki örtüsü, iklim ve mevsime göre değişiklik göstermektedir. Kimyasal yapıların farklı olmasına rağmen, hepsi antimikrobiyal ve antioksidan etkilere sahiptir.

KULLANIŞ

Eski Mısır'da mumyaların hazırlanmasında kullanıldığı değişik kaynaklarda kayıtlıdır. İnkalar ateş düşürücü olarak, Grek ve Roma hekimleri ağız dezenfektanı, yara tedavisinde antiseptik ve iyileştirici olarak değişik preparatları halinde kullanmışlardır. İslam tıbbında da benzer amaçlar için kullanılmıştır.

OKUL ZİLİ ÇALDI

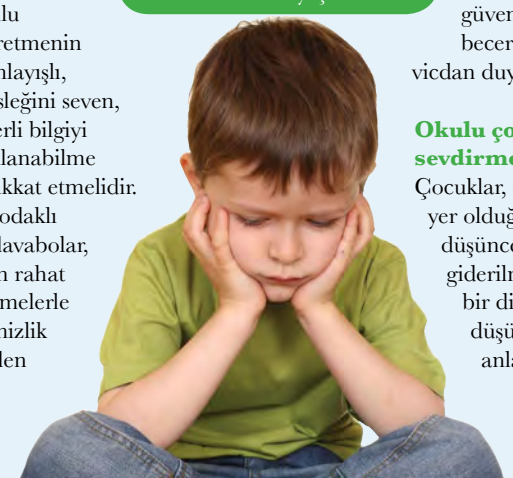
Çocuğunuz okula hazır mı?

Ebeveynlerin çocukların gelişimi için çok önemli olan anaokulu seçiminde özenli davranması gerekiyor. Yemek ve tuvalet ihtiyacının karşılanması önemli bir kıstas.

Anaokulu çağında çocuğu olan anne babalar, çocuklarının en iyi eğitimi almalarını sağlamak için canla başla bir mücadele içine giriyor. Ebeveynler, bu konuda haksız da sayılmazlar. Anaokulunda alınan eğitim, çocukların iletişim becerilerini ve yeteneklerini geliştirme açısından büyük önem taşıyor. Anne babalar anaokulu seçerken öncelikle öğretmenin sevecen, sıcakkanlı, anlayışlı, üretken, çalışkan, mesleğini seven, adaletli, alanında yeterli bilgiyi almış ve bu bilgiyi kullanabilme özellikleri olmasına dikkat etmelidir. Fiziksel şartlar çocuk odaklı olmalıdır. Tuvaletler, lavabolar, yemekhane çocukların rahat kullanabileceği malzemelerle donatılmış olmalı, temizlik kurallarına dikkat edilen bir kurum olduğu izlenimi edinilmelidir. Çocuğun okula gidiş geliş mesafesi çok uzak olmamalı, çocuğun okuldan bu nedenle bıkmaması sağlanmalıdır.

İLKOKUL DENEYİMİNİ YAŞAYACAK ÇOCUK KAÇ YAŞINDA OLMALI?

İlkokula başlayacak çocukların yaş konusundaki parametreleri belirlenirken, çocuğun fiziksel ve zihinsel süreçleri ayrı ayrı ele alınmalıdır. Kuralları kavrayıp uyabileceği bir yaşta olmalıdır. Bu 5-6 yaş civarıdır.



Çocuk gelişimi için önemli olan kriterler

Çocuk gelişiminde sevgi, güven, paylaşım, empati, beceri, planlama, liderlik, vicdan duygusu önem taşır.

Okulu çocuklara sevdirmenin yolları

Çocuklar, öncelikle okulun nasıl bir yer olduğunu görmeli, olumsuz düşünceleri varsa bunlar giderilmeli, çocuğa uygun bir dille ve sabırla olumsuz düşüncelerinin yersiz olduğu anlatılmalıdır.



KİMYASALLARA DİKKAT!

Oyuncak, şampuan, ambalaj gibi pek çok üründe yer alan hormon bozucu kimyevi maddeler çocuklarda gelişme geriliği ve obezite; yetişkinlerde ise kısırlık ve kansere neden olabiliyor.

İnsan sağlığı ve neslinin devamı metabolizma, büyüme-gelişme, zihinsel fonksiyonlar, bağışıklık sistemi ve üreme için hayati rolleri bulunan hormon ve benzeri sinyal taşıyıcı maddelerin kusursuz çalışmasına bağlıdır. Endokrin ve nöroendokrin sistemler olarak bilinen ve vücut içinde bir noktadan diğerine sinyal ileten ağlarda herhangi bir sebeple karışıklığa yol açan kimyasal maddelere ise "endokrin karıştırıcı" adı verilmektedir. Radyofrekans iletiminin bozulmasına yol açan "jammer"lara benzetilebilecek bu maddeler moleküler düzeyde sinyal taşıyıcı maddeleri algılayan sabit sensörleri geçici olarak köreltmek ya da bu sensörleri kandırarak aşırı uyarmak suretiyle etki gösterir.

DNA'YI ETKİLİYOR

Hormon ve benzeri moleküller dolaşımda genellikle bir kargo proteinine bağlı halde taşındıklarından bu proteinlerin yapısını ve miktarını değiştiren kimyasal maddeler de sinyal iletimini bozabilir. Bazı sensörler ise sabit değil de hareketli olduğundan bağladıkları hormonları (sensör-hormon ilişkisi birleşen lego parçalarına benzer) doğrudan DNA'ya taşımak suretiyle bu moleküllerin yaşamsal kodlara erişmesini sağlayabilmektedir.

HER YERDELER

Bir hayvana ait hormon başka bir hayvan türüne toksik etki gösterebileceği gibi bitkisel hormonlar da farklı yollardan insan ve hayvanlara ulaşarak istenmeyen etkilere yol açabilir. İlaç endüstrisince üretilen sentetik hormonlar, kimya endüstrisinde kullanılan kimyasal ajanlar ve yan ürünler de endokrin sistemleri bozabilmektedir. Gelişme geriliği, dikkat dağınıklığı, hiperaktivite, entelektüel becerilerde azalma, erken ya da geç ergenliğe girme, obezite, iştahsızlık gibi yeme davranış bozuklukları, sperm sayı ve kalitesinde bozukluk-kısırlık, tiroid hormon yetersizliği, iskelet anormallikleri, yorgunluk, sık hasta olma, erken yaşlanma ve hatta bazı tür kanserlerle ilişkili olduğundan neredeyse çoğu bilim insanının şüphe duymadığı bu kimyasal ajanlara akla gelebilecek her ortamda, kullanılan çoğu malzemede (ambalaj, boya, oyuncak vs) ve hatta gıda maddelerinde (zirai kalıntılar, katkı maddeleri vs) rastlamamak/maruz kalmamak neredeyse imkansızdır.

ALINMASI GEREKEN ÖNLEMLER

- Kimyasal maddelere karşı bilinç daha çocukluk döneminde verilecek eğitimle artırılmalı.
- Hava, su kaynakları, bitki örtüsü ve doğal yaşam korunmasına özen gösterilmeli.
- Çocuk sahibi olmayı planlayan çiftlere, hamileler ve yeni annelere eğitim verilmeli.
- Dayanıklı tüketim malzemeleri, ev ortamında kullanılan ürünler alınırken bilinçli davranılmalı.
- Sebze ve meyvelerin tarımsal ilaçlardan arınmış olmasına özen gösterilmeli, gerekli durumlarda evdeki musluklarda filtre kullanılmalı.
- Cam şişedeki sular tercih edilmeli.

BU MADDELERDE KULLANILAN KİMYASALLARA DİKKAT!

Tanımlanmış bine yakın endokrin bozucu arasında; yapı/izolasyon malzemeleri, mefruşat, mobilya ve temizlik ürünleri, kozmetikler, şampuan, gıda katkı maddeleri, plastik ve lastik ürünleri, haşere ve böcek öldürücüler, dezenfektanlar ve antimikrobik ürünler, tutkal, boya, alev almayı önleyecek kimyasallar ve hastane ortamında özellikle laboratuvarda kullanılan kimyasallar sayılabilir.

Yazdan vazgeçemeyenlerin sorunu

Sonbahar depresyonu

Sıcak yaz günlerinin ardından güneşi daha az görmek, havaların serinlemesi, iş ve sorumlulukların artması, sonbahar depresyonu gibi ruhsal sorunlar yaratabiliyor.

Çağın hastalığı olarak anılan depresyon en çok sonbaharda görülüyor. Sonbahar depresyonu var mı? Yoksa sonbaharı bahane mi ediyoruz? Sonbahar gelince neden depresif oluyoruz? İlkbahar doğanın canlanmasını, kendimizi daha neşeli ve coşkulu hissetmemizi sağlar. Sonbahar ise güneşli güzel günlerin geride kaldığı ve kapalı, soğuk kış günlerinin gelmekte olduğunu hatırlatır. Havaların kötüleşmesi, günlerin kısalması, açık alanlardan tekrar güneşsiz kapalı alanlara girilecek olması bize keyifsizlik ve mutsuzluk verebilir. Bu nedenle sonbahar biraz da hüzün mevsimi olarak anılır. Sonbaharda azalan güneş ışınları mutluluk hormonu serotonin salgılamasının azalmasına, beyin kimyasının değişmesine ve depresyona sebep oluyor. Aynı mevsimsel depresyon kışın da görülür. Ancak yaz mevsiminin hemen sonrasında olduğu için sonbahar depresyonuna kış depresyonundan daha sık rastlanır.

Belirtilere dikkat!

Hastalık başladığı zaman kişide enerji ve ilgi azalır veya kaybolur, suçluluk duyguları, konsantrasyon güçlüğü, iştah kaybı, mutsuzluk görülür. Duygusal olarak çökerler, her şeye üzülürler, hatta yaşama istekleri kaybolabilir. Ağlama sıklaşır, sıkıntı ve huzursuzluk vardır, hiçbir şeyden zevk alamaz olurlar, aktiviteleri azalır, işleri aksar, uykuları bozulur, cinsel istek azalır, kendilerini yorgun hissederler.

Kendinizi test edin

İki hafta boyunca aşağıdaki yakınmalardan 5'ini yaşıyorsanız depresyonda olabilirsiniz;

- Kendini üzgün ve boş hissetme
- İlginin azalması ve zevk alamama
- Nedensiz kilo alma veya kaybetme
- Uykusuzluk veya aşırı uyuma
- Yersiz aşırı hareketlilik veya uyuşukluk
- Sürekli, nedensiz yorgunluk, enerji kaybı
- Değersizlik ve suçluluk duygusu
- Düşünme, konsantre yetisinin azalması
- Ölüm ve intihar düşünceleri.



FAZIL KARAMAN
f.karaman@fkymm.com



Kesinleşmiş vergi borçlarının yeniden yapılandırılması

11 Eylül 2014 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan 6552 sayılı Kanunun 73. Maddesi ile Vergi Usul Kanunu kapsamına giren vergi borçlarının yeniden yapılandırılması imkanı sağlanmaktadır.

30 Nisan 2014 tarihinden önceki dönemlere, beyana dayanan vergilerde bu tarihe kadar verilmesi gereken beyannamelere ilişkin vergi ve bunlara bağlı vergi cezaları, gecikme faizleri, gecikme zamları, (Örneğin; 2013 yılı kurumlar vergisi beyannamesi),

2014 yılına ilişkin olarak, 30 Nisan 2014 ve öncesinde tahakkuk eden vergi ve buna bağlı vergi cezaları, gecikme faizleri, gecikme zamları (Örneğin; 2014 yılı mart ayına ait muhtasar ve KDV beyannameleri),

kesinleşmiş ve 11 Eylül 2014 tarihi itibarıyla vadesi geldiği halde ödenmemiş ya da ödeme süresi henüz geçmemiş durumda ise, bunların ödenmemiş kısımlarının tamamı ile gecikme zammı, gecikme faizi gibi feri alacaklar yerine yurt içi üretici fiyat endeksindeki aylık değişim oranları esas alınarak (11 Eylül 2014 tarihine kadar) hesaplanan tutarın maddede belirtilen süre ve şartlarla tamamen ödenmesi halinde gecikme zammı, gecikme faizi gibi feri alacakların tahsilinden vazgeçilecektir.

2014 yılı motorlu taşıtlar vergisi 2. taksiti ile 2013 yılına ait gelir vergisi 2. taksiti hariç tutulmuştur.

Kısaca, vergi ana parası ve vergi aslına bağlı ceza (vergi ziyaı cezası) borcu tamamen ödenecek, gecikme faizi ve gecikme zammı yerine ise üretici fiyat endeksinden hesaplanan faiz ödenecektir.

Usulsüzlük ve özel usulsüzlük cezalarından 30 Nisan 2014 tarihi ve öncesinde yapılan tespitlere ilişkin olarak kesilenler kapsama girmekte olup, 11 Eylül 2014 itibarıyla vadesi geldiği halde ödenmemiş olan ya da ödeme süresi henüz geçmemiş bulunan bu cezaların % 50'sinin, maddede belirtilen süre ve şekilde tamamen ödenmesi şartıyla cezaların kalan % 50'si silinecektir.

Gerekli yapılandırma şartlarına sahip olup bu imkandan faydalanmak isteyen mükellefler kasım (2014) ayı sonuna kadar vergi dairesine başvuracaktır. Mükelleflere, ilk taksiti aralık (2014) ayından başlamak üzere 2'şer aylık dönemler halinde 6, 9, 12 ve 18 taksitte ödeme imkanları sağlanmıştır. Ancak, taksitle ödemeler için Kanunda belli katsayılar belirlenmiş olup, anapara tutarları bu katsayılarla çarpılarak taksit tutarları belirlenecektir. Diğer bir ifadeyle taksitlendirme halinde ayrıca faiz ödenecektir. Ancak, yapılandırılan borcun tamamının aralık (2014) ayında ödenmesi halinde; 11 Eylül 2014 tarihi ile borcun ödendiği tarih arasında geçen süre için bu taksitlendirmeye bağlı faiz alınmayacaktır.

Öte yandan, ihtirazi kayıtla verilen beyannameler de kapsama alınmıştır.

Maddede yapılandırma şartları arasında; dava açılmaması ve açılmış olan davalardan vazgeçilmesi (örneğin; ödeme emrine karşı açılan davalar) de sayılmıştır. Diğer taraftan, yapılandırılan vergi türüne ilişkin olarak taksit süresince verilen beyannamelere ait tahakkuk eden vergilerin (çok zor durum hali hariç) bir yıl içinde ikiden fazlasının ödenmemesi halinde kalan taksitlere ait yapılandırma hakkı kaybolmaktadır.

Geçmişte yayımlanan 6111 sayılı Kanun ile kıyaslandığında kapsamın daha sınırlı tutulduğu görülmektedir. İhtilaflı alacaklar, inceleme ya da uzlaşma safhasındaki alacaklar kapsama alınmamıştır. Matrah artırımına yönelik bir düzenleme de yer almamaktadır. 6111 sayılı Kanundan farklı olarak vergi aslına bağlı cezalarda herhangi bir indirim yapılmamakta, vergi aslına bağlı olmayan cezalarda ise sadece % 50'lik bir indirim yapılmaktadır.



TİMUÇİN ALPAY
timucinalpay@gmail.com

Trafik hasarlarında araç değer kaybı sorunu

TRAFİKTE olan bir araç için araç işleteninin 2918 Sayılı KTK'nin 91'inci maddesi gereğince mali sorumluluk sigortası yaptırma sorumluluğu bulunmaktadır. Yine aynı kanunun 85'inci maddesi ile trafik poliçesi genel şartlarının kapsam maddesi gereğince sigortacı, poliçede tanımlanan motorlu aracın işletilmesi sırasında, bir kimsenin ölümüne veya yaralanmasına veya bir şeyin zarara uğramasına sebebiyet vermiş olmasından dolayı, işletene düşen hukuki sorumluluğu, zorunlu sigorta limitlerine kadar temin eder.

Maddi hasarların ödenmesi konusunda sigorta şirketleri üzerlerine düşen tazmin sorumluluğunu yerine getirmekte ise de özellikle aracın kazanç ve değer kaybına ilişkin talepler zarar görenler açısından sorunlu ve sıkıntılı bir hal almış durumdadır.

Bu noktada hemen belirtmeliyim ki, zarar gören aracın çalışmadığı günlere ilişkin kazanç kaybı dolaylı bir hasar/zarar olduğundan trafik sigorta poliçesinin kapsamı dışındadır. Diğer bir söylem ile sigorta şirketinin "doğrudan gerçekleşmiş bir zarar" olmaması nedeni ile kazanç kaybı için tazmin sorumluluğu bulunmamaktadır.

Ancak aynı şeyi zarar gören aracın değer kaybı için söylenmesi mümkün değildir. Çünkü trafik kazası sonucunda araçta oluşan zarar doğrudan bir zarar olup bu zarar kavramı içerisinde "Araç Değer Kaybı" da bulunmaktadır.

Nitekim birçok sigorta şirketinin değer kaybına ilişkin zarar taleplerini ödememesi üzerine konu Yargıtay'a intikal etmiş yapılan inceleme ve hukuki değerlendirmeler sonucunda değer kaybı zararları için sigorta şirketlerinin trafik sigorta poliçesi limiti ile sınırlı olmak üzere sorumlu olacağı kararı verilmiştir. Bu kesitte hukuki neden ve gerekçeler üzerinde durmayıp yalnızca Yargıtay karar numaraları vermekle yetineceğim. ***(Yargıtay 4. HD 2003/16114 E. Sayılı Kararı- Yargıtay 19.HD 2001/115 E. Sayılı Kararı- Yargıtay 17. HD 05.04.2010 Tarihli Kararı)***

ARAÇ DEĞER KAYBI HESAPLAMA PARAMETRELERİ

Zarar gören aracın kaporta ve mekanik hasarları, marka, model, kullanım durumu ve ikinci el piyasa koşulları esas alınarak ne kadar değer kaybı olduğunun belirlenmesi gerekmektedir. Bu konuda gerek Avrupa'da gerekse Amerika Birleşik Devletleri'nde kullanılan matematiksel formüller bulunmaktadır. Bu tür yöntemlerden yola çıkılarak Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı tarafından örnek bir çalışma yapılmıştır. TOBB Sigorta Eksperleri İcra Komitesi'ne gönderilen 24.01.2013 tarihli yazıda değer kaybının hesaplanma yöntemi için bir minüskül düzenlenmiş ise de söz konusu yöntem hâlâ kesinleşmemiş ve taslak olarak kalmıştır.

Her ne kadar matematiksel formüllerin kullanıldığı bir yöntem yasal olarak esas alınmıyor olsa da ülkemiz koşullarına ve ikinci el piyasalarında alıcıları etkileyen faktörler de göz önüne alınarak aşağıdaki parametrelere uygun bir değer kaybı hesaplanması yapılmalıdır.

- Aracın piyasada tercih edilirliği,
- Aracın km'si
- Yedek parça temin kolaylığı,
- İşlem gören kaporta parça sayısı,
- Kaporta/boya onarım kalitesi,
- Değişen parçanın araç üzerindeki konumu,
- Kullanılan yedek parçanın türü,
- Parça değişiminde uygulanan yöntemler,
- Geçmişte hasar olup olmadığı, var ise sayısı
- Onarımın yetkili serviste yapılıp yapılmadığı,
- İkinci el piyasasında alıcıların baskı unsurları

Eğer, zarar gören aracında oluşan değer kaybının saptanması için 5684 Sayılı Sigortacılık Yasası'nın 19'uncu maddesi gereğince kendi eksperini tayin etmiş ise zarar gören tarafından ödenen eksper ücreti için de TTK Md 1426 gereğince sigortacının tazmin sorumluluğu bulunmaktadır.

3 EKİM

ROMANTİK BİR SONBAHAR GECESİNE HAZIR OLUN!



Türkiye'nin farklı bölge ve mekanlarında yaklaşık 15 yıldır sahne çalışmaları yapmakta olan Fettah Can, çıkardığı 'Sana Affetmek Yakışır' ve 'Boş Bardak' isimli iki dijital single ile müzik listelerinde ilk sıralara yerleşti. Fettah Can şimdiye kadar Işın Karaca, Hande Yener, Gülben Ergen, Levent Yüksel, Zeynep Casalini, Demet Akalın gibi isimlerden dinlediğimiz şarkılarını yeniden düzenleyerek kendi yorumu ile 'Aklımda Kalanlar' albümünde topladı. Fettah Can, albümünde yer alan yeni şarkıları ve unutulmayan hitleri ile müzikseverlerle buluşacak. Besteci ve söz yazarı kimliği ile müzik sektörünün en çok aranan isimlerinden biri olan Fettah Can, 3 Ekim Cuma akşamı sevenleriyle Jolly Joker İstanbul'da buluşuyor.



4 EKİM

İZMİR'DE GÖKHAN TÜRKMEN RÜZGÂRI

İnternet mecralarında 'Bitmesin' klibi ile 15 milyonun üzerinde hayranına ulaşan Gökhan Türkmen, 4 Ekim'de İzmir Ooze Venue sahnesinde hayranlarıyla buluşacak.



6 EKİM

MEHMET ERDEM SEVENLERİYLE

İkinci solo albümünü müzikseverlerle buluşturan Mehmet Erdem, 'Hiç Konuşmadan' şarkılarını 6 Ekim'de Jolly Joker Antalya'da söyleyecek.



11 EKİM

GÜLŞEN'İ DURDURSAK MI?

Türk pop müziğin güçlü kadın vokallerinden Gülşen, son albümü 'Beni Durdursan Mı?' ile 11 Ekim'de İzmir Ooze Venue'de sahne alacak.



11 EKİM

MÜZİKSEVERLER JOLLY JOKER'DE BULUŞUYOR

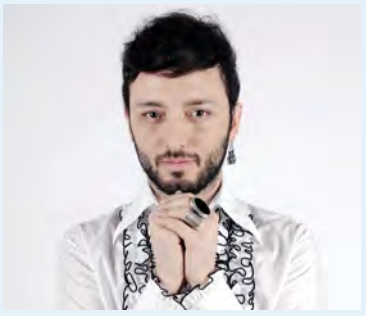
Çarpıcı sözleri ve başka diyarlara sürükleyen müzikleri ile geçtiğimiz yıla damgasını vuran Halil Sezai, 11 Ekim'de Jolly Joker İstanbul Sahnesi'nde dinleyicileriyle olacak.



16 EKİM

ANADOLU EFES ESECEK

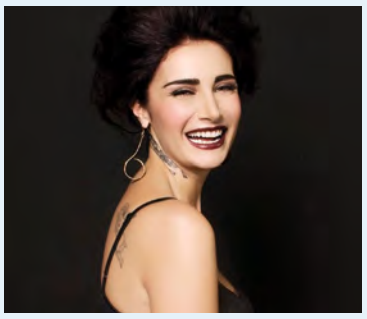
Taraftarlarına basketbol coşkusunu yaşatmak için oynayan Anadolu Efes Spor Kulübü, yeni sezonda heyecan dolu bir deneyim için Abdi İpekçi Spor Salonu'nda sizlerle buluşacak.



17 EKİM

İSTANBUL MATİZ OLACAK

Farklı tarzıyla Mabel Matiz, 17 Ekim Cuma günü Jolly Joker İstanbul'da vereceği konserde sevilen şarkılarını seslendirecek.



18 EKİM

VAZGEÇİLMEZ SILA KONSERİNE DEVAM

Beşinci stüdyo albümü 'Yeni Ay' ile listelerin zirvesinden inmeyen Sıla, 18 Ekim'de Adana HiltonSA Otel'de sevenleriyle bir araya geliyor.



18 EKİM

GÜLMEYE DOYAMAYACAKSINIZ

Atalay Demirci hiç duymadığınız yeni ve birbirinden eğlenceli hikayeleriyle, 18 Ekim'de Ankara MEB Şûra Salonu'nda izleyicileriyle buluşacak.



24 EKİM

İZMİR ROCK DİNLEYECEK

Sevilen grup Model, üçüncü albümü olan Levlâ'nın Hikayesi'nden seslendireceği şarkılarıyla 24 Ekim'de Ooze Venue İzmir Sahnesi'nde olacak.



25 EKİM

KLASİKLEŞEN BİR KONSER: LEVENT YÜKSEL

1993 yılında 'Med-Cezir' albümünü müzikseverlerle buluşturan Levent Yüksel, 25 Ekim'de Jolly Joker Antalya'da sevenleriyle buluşacak.



FARKLI SESİYLE CEM ADRİAN

Cem Adrian'ın, 2005 yılının şubat ayında 'Ben Bu Şarkıyı Sana Yazdım' isimli ilk albümü yayınlandı ve 2006 yılı ocak ayında prodüktörlüğünü şarkı sözlerini kendisinin üstlendiği 15 parçadan oluşan ikinci albümü 'Aşk Bu Gece Şehri Terk Etti' piyasaya çıkmıştı. Son olarak 2012 yılında altıncı stüdyo kaydı olan 'Siyah Bir Veda Öpücüğü' adlı albümünü yayınlayan Cem Adrian, bu albümde 12 şarkıyı seslendirmiştir. Farklı ses rengiyle dikkatleri üzerine çeken Cem Adrian, sonbaharda yayınlanacak olan 'Sana Bunları Hiç Bilmediğin Bir Yerden Yazıyorum' albüm konseri ile 31 Ekim'de Ooze Venue'de sahne alacak. 10 yıllık müzik kariyeri boyunca dinleyenlerinin karşısına çıkan Adrian, yer etmiş şarkılarıyla bir performans sanatçısı olmayı sürdürüyor.

31 EKİM

FARUK ÖMRÜUZAK
fomruuzak@yahoo.co.uk



Bayramlık

BAYRAMLAR önemli günler; dini olanları var, milli olanları var. Hepsinin değerini bilmek lazım.
İki önemli bayramı kutlayacağız bu ay; biri Kurban Bayramı, diğeri Cumhuriyet Bayramı.
Aslında hayat bir bayram, tabii yaşadığının farkına varabilenler için.
Ben de bu iki önemli bayramımızı Can Yücel'in bir şiiri ile kutlamak istedim. Daha önce kullanmıştım bu şiiri, o kadar güzel ki; bu iki bayram arifesinde de tekrar kullanmadan edemedim.
Buyurun efendim, birlikte özümseyelim:
Nefes almak bayramdır mesela; günün birinde soluksuz kalınca anlar insan...
Görmenin nasıl bir bayram olduğunu karanlık öğretir; sevmeninkini yalnızlık...
Sızlamayan her organ, hele de burun direği bayramdır.
Bayramdır, elden ayaktan düşmemek, zihinden önce bedeni kaybetmemek, kurda kuşa yem olmayıp "çok şükür bugünü de gördük" diyebilmek...
Sevdiklerinle geçen her gün bayramdır.
Yoğun bakımda sancılı geceyi ya da kangren olmuş bir ilişkiyi bitirmek de öyle...
En acıktığın anda dumanı tüten bir somunun köşesini bölmek, korktuğunda güvendiğine sarılabilmek, dara düştüğünde dost kapısını çalabilmek bayramdır.
Bir sürpriz paketinden çıkan hediye, tatlı bir şekerlemede üstüne serilen battaniye, saçlarını müşfik bir sevgiyle okşayan anne bayramdır.
"Ona güvenmiştim, yanılmamışım" sözü bayramdır.
Hiç aldatmamış, aldanmamış olmak bayram...
Yeni eve asılan basma perdeler, alın teriyle kazanılmış ilk rızkın konduğu çerçeveler, yüklü bir borcun son taksiti ödenirken sıkılan eller bayramdır.
Evde yalnızlığı noktalayan insan nefesi, akşam kapıda karşılayan yavuklu busesi, sevdalı bir elin tende gezmesi, nice adağın ardından çınlayan çocuk sesi bayramdır.
Alnı açık yaşlanmak bayramdır; ulu bir çınar gibi ayakta ölebilmek bayram..
Bunların kadrini bilirseniz, kıymet bilmeyi öğrenirseniz her gününüz bayram olur.
Meraklanmayın, öyledir diye size deli demezler.
Deseler de böyle delilik, bayram artığı günlerdeki nankör akıllılıktan evladır.
Her gününüz bayram olsun..!
Hayatın sevincini delicesine tadalım. Bırakın deli desinler.
Bayramlarımızın kadrini kıymetini iyi bilelim; Kurban Bayramınız mübarek, Cumhuriyet Bayramınız kutlu olsun.
Her gününüz bayram olsun.

HABER

BAYRAM SÜRESİNCE TRAFİĞE DİKKAT EDİN, YOLUNUZ AÇIK OLSUN

Tatil dönemleri trafiğin ve dolayısıyla olası risklerin en yüksek olduğu dönem. Özellikle hava şartlarının da mevsim değişimi ile birlikte araç kullanmayı daha tehlikeli hale getireceği göz önüne alınırsa Sigortacı Gazetesi olarak bütün sürücüleri trafik kazalarına karşı bir kez daha uyarıyoruz.
Verilere göre yol yardımı ihtiyaçları (araç çekme/vinç hizmeti), geçen Ramazan Bayramı başlamadan bir gün önce (Arife günü) günde aylık ortalamanın üzerine çıkarak yüzde 46'lık bir artış göstermişti. Aynı gün gerçekleşen artışın, yıllık ortalamaya göre ise yüzde 77 daha fazla olması dikkat çekiyor. Yol Yardım ihtiyacı, bayramın bitişiyle, dönüş yolunda da aylık ortalamadan yüzde 130, yıllık ortalamadan yüzde 180 daha fazla artış gösteriyor. Bu nedenle lütfen trafiğin yoğun olacağı bayram süresince kendinize ve sevdiklerinize dikkat edin, trafik kurallarına uyun!



ALİ ERÜL
alierul@gmail.com

Beyhude şeyler üçgeni

HAVAALANINDAN bindiğim taksinin sürücüsü gözlerini büyüterek bana döndü ve "Dinleyiciler soruyor, trafikten sorumlu emniyet yöneticisi yanıtlıyor, dinle abi! " dedi. Bunu derken de radyonun sesini iyice açtı sanki benden onayı almışçasına...

Günümüz koşullarında ilgili yöneticisi bulunduğunda sonsuz soru yönlendirilebilecek konuları düşündüm bir çırpıda: eğitim, adalet, ekonomi, sağlık, teknoloji, maliye, ulaştırma...

Bağlanan bir dinleyici otobüs duraklarının başka araçlarca işgalini gündeme getirdi. Bir diğeri plakasını çıkartıp ya da mesela çamurla kamufle edip trafikte dolananları. Ben bağlansam şunu sorardım sadece: "Sizce trafik nedir?"

Atraksiyon olmadığı için insanın bazen intihar etme hissi duyduğu o Batı trafiklerinde ne fark var mesela? Önce eğitim kesinlikle, ama en az o kadar önemli de yaptırımlar. Yaptırımlar hem ciddi cezalar hem de üstüne toplum baskısı.

Yakın bir dostum yoğun bir hafta içi sabahı Maslak'taki görüşmesine gidiyor; o firma ile ilk görüşmesi ve firma sahibi de katılacak toplantıya. Ana caddeden arka caddeye geçiş yapıyor dostum ve dar bir yolda başka bir araç ile köprüdeki keçiler aşamasına geçiyorlar birden. Hem tıkanmış hem de geç kalmış olmanın öfkesi ile önce el kol hareketi yapıyor bizimkisi, karşıdan da benzer bir tavır sergilenince bu kez jestlerini kelimelere büründürüyorlar ortaklaşa...

Sonunda bu durum aşılıyor ve dostum görüşmesinin olduğu kuruma giriş yapıyor. Toplantı salonuna alınıyor. Herkes odada. Özür diliyor geç kaldığı için. Sözünü bitirmeden kapı açılıyor ve içeri az önce yolda tartıştığı zat giriyor. Masadakilerden biri "Sizi Patron'umuz ile tanıştırayım" deyince bizimkisi "Gerek yok, biz ailece tanışırız kendisi ile" diyor. Nüktedanlığı prima ama o firmanın işlerini hiçbir zaman alamıyor.

Ne gerek var bu kadar itişmeye? Sadece kişilik bozuklukları ya da günlük yaşamın diğer sorunlarının dışavurumu mu? Kesinlikle hayır. İnsanlar doğrusu yanlışı nedir anlaşılmayan, ödülü cezası önemsenmeyen "Survivor" benzeri yarışmaları yapmaya zorunlu kılınıyor yaşamın birçok alanında. Ve moderatörün olmadığı her durumda olduğu gibi baskın olanın, kuralı koyanın kazandığı içgüdüsel yaklaşımlar sergileniyor ne yazık ki.

Aynı başıboşluk ve kaos bireysel kesişmelerin olduğu her alanda var ayrıca. Stadyum ve spor salonlarında, sinema ve tiyatrolarda, çarşıda, pazarda, alışveriş merkezlerinde, kafe ve restoranlarda, havaalanlarında, bankalar ve resmi dairelerde, hastaneler, anlı şanlı rezidanslar, siteler, oteller hatta umumi tuvaletlerde bile.

Yani sorun sadece trafik sorunu değil, sorun bir arada olamama, birlikte bir düzen kuramama, kurulu düzene uyamama sorunu aslında. Bunun çözümü doğal olarak eğitim ama bence daha da önemlisi yaptırım ve denetim.

Arsasını kat karşılığı müteahhide veren toprak sahibi 60 konutlu sitede sahibi olduğu 10 konutun aidatını ödemiyor yıllardır, site yönetimi ile mahkemelik, "Neden?" diye sorulduğunda "Kendim kullanmadığım, bir kısmı boş duran konutların aidatını niye ödeyeyim?" diyebiliyor. Aynı kişinin kardeşi site içindeki yolun tam ortasına arabasını bırakıp kiracı teftişine gidebiliyor, "Yolu kapatıyorsunuz, geçemiyoruz, daha uygun bir yere park edin lütfen" dendiğinde de "Sen bana aracımı nereye park edeceğimi söyleyemezsin" deme cüretini gösterebiliyor. "Eee, o zaman vermeseydin müteahhide (tarlanı), eksik olsaydı birkaç on milyon doların ama rahat rahat dolansaydın arazinde" desen de faydası yok çünkü o hem vermek istiyor (müteahhide) hem de hiçbir site sakinine saygı duymadan, site yönetiminin uzlaşarak aldığı hiçbir karara uymadan sürdürmek istiyor pastoral yaşamını. 3 kuruşluk vergi borcu için elektronik haciz yapan sistemin yüz binlerce liralık aidat takan kişiye bir yaptırım uygulayamamasıdır bu tuhaflıkların nedeni.

Yani sorun sadece birlikte yaşayamama, düzene uyamama da değil aslında, sorun uygarlık / değerler / kurallar (yasalar) üçgeninin tam olarak kurulamıyor olması bir türlü.

Görüşmek üzere...



Mandela

KÜNYE
Yönetmen: Justin Chadwick
Senaryo: William Nicholson
Oyuncular: Idris Elba, Naomie Harris
Türü: Dram, Biyografik
Yapım Yılı: 2013

Güney Afrika'nın efsaneleşen özgürlük savunucusu Nelson Mandela'nın yaşamını kronolojik biçimde takip eden film, Mandela'nın bir taşra kasabasındaki çocukluğundan başlayarak, Güney Afrika'nın demokratik seçimlerle iş başına gelen ilk başkanı olmasına kadar geçen süreci izleyicilere aktarıyor. 1993 yılında Nobel Barış Ödülü'ne layık görülen Mandela, bir yıl sonra ülkenin ilk siyahi başkanı olarak göreve gelmişti. Yönetmenliğini Justin Chadwick'in üstlendiği ve William Nicholson'ın senaryosuyla çekilen filmin başrolü başarılı aktör Idris Elba'ya ait. Filmin kadrosunda Naomie Harris ve Robert Hobbs gibi isimler de yer alıyor.



Son Kalan

2005 yılındayız. Haziran ayının son haftası son derece önemli bir olaya ev sahipliği yapacaktır. 'Red Wing' operasyonu için seçilen dört kişilik bir SEAL ekibi, Taliban'ın lideri Admad Shad'ı ölü ya da diri ele geçirmek zorundadır. Afganistan'ın Kunar bölgesine gönderilen askerler, kendilerine oldukça güvenseler de operasyonları bekledikleri gibi ilerlemeyecektir. Taliban üyeleri tarafından başlatılan bir kuşatma sırasında ekipteki askerlerden 3'ü ölümcül şekilde yaralanır ve sadece biri kurtulmuş olur. Filmin yönetmen koltuğunda Hancock filminin yönetmeni ve aktör Peter Berg, başrollerinde ise Mark Wahlberg, Taylor Kitsch ve Eric Bana bulunuyor.



Düzenbaz

1970'lerde geçen gerçek bir hikayeden uyarlanan filmde usta dolandırıcı Irving Rosenfeld ve ortağı Sydney Prosser genç ve yetenekli bir FBI ajanı olan Richie DiMaso tarafından yakalanır. Hüküm giymemelerinin ise tek bir yolu vardır: FBI için çalışmak. FBI'ın üst kademeli yöneticilerinden gelen bu teklifi kabul ederler. Görevleri ise kendileri gibi usta bir şekilde dolandırıcılık yapan kimi insanları teşhis etmektir. Filmin yönetmenliğini David O. Russell yürütüyor. Yıldız oyuncularıyla dikkat çeken filmin oyuncu kadrosunda Jennifer Lawrence, Bradley Cooper, Christian Bale, Amy Adams ve Jeremy Renner bulunuyor.



Bi Küçük Eylül Meselesi

Her şeyin yolunda gittiği bir hayata sahip olan Eylül, talihsiz bir olay sonrasında yaşamının son bir ayını unutur. Çevresindeki herkes, tüm arkadaşları ve ailesi ona hiçbir sorun olmadığını söylemesine rağmen Eylül bir şeylerin yolunda gitmediğinden şüphelenir. Tamamen bilinçsizce, sadece içgüdülerini dinleyerek Bozcaada'ya gider ve orada tesadüf eseri hiç tanımadığı tuhaf bir adamla karşılaşır. Bu aşk filminin başrollerini Farah Zeynep Abdullah ve Engin Akyürek paylaşırken, yönetmen ve senarist ise Kerem Deren.



Evrim

KÜNYE
Vizyon Tarihi: 10 Ekim
Yönetmen: Wally Pfister
Senaryo: Jack Paglen
Oyuncular: Johnny Deep, Rebecca Hall, Paul Bettany, Cillian Murphy
Türü: Bilimkurgu, Gerilim

Bilim insanı Will, istedikleri teknolojik yardımı yapmadığı için bir terörist grubun saldırısına uğrar ve cinayete kurban gider. Kendisi gibi bilim insanı olan eşi Evelyn, Will'in beynini gelişmiş bir süper bilgisayara entegre eder. Will'in bedeni ölmüştür ama beyni eşiyle yeniden iletişime geçer. Dahası Will, bağlı olduğu bilgisayardan internet aracılığı ile tüm dünyayı yaklaşan terörist tehlikelerine karşı uyarmaya başlar. Fakat terörist grup Will'in hâlâ hayatta olduğunu fark edince, süper bilgisayarı yok etmek için harekete geçerler. Yönetmenliğini Wally Pfister'ın üstlendiği filmin senaryosu Jack Paglen'e ait. Başrollerde ise Johnny Depp'i görüyoruz.



17 EKİM

İncir Reçeli II

2011 yılında vizyona giren ilk İncir Reçeli filmi seyirciden yoğun ilgi görmüştü. Özellikle başrol oyunculuğunu üstlenen müzisyen ve oyuncu Halil Sezai Paracıkoğlu'nun yeniden popüler olmasını sağlayan film olmuştu. İçine kapanık Metin ve hayata cıvıl cıvıl bakan Duygu'nun hüzünlü aşk hikayesini konu alan ilk filmin ardından üç yıl sonra gelen ikinci yapım geldi. Filmin devamı niteliğinde olan İncir Reçeli II'de yine Halil Sezai Paracıkoğlu başrolde oynuyor. Bu sefer filmin ana karakteri olan Metin'i, AIDS hastası olan Duygu ile yaşadığı aşkın ardından gelen yoğun yalnızlık dönemi içinde izleyeceğiz.



24 EKİM

Hiddet

İkinci Dünya Savaşı'nın son günlerinde, savaşa Amerikan ordusundan katılan ve beş askerden oluşan küçük bir ekip, zırhlı tanklarıyla Avrupa kıyılarına doğru ilerlemektedir. Grubun önderi Komutan Wardaddy'nin Avrupa'nın tamamını yıkıma uğratan bu savaştaki son görevi, askerlerini Nazi birliklerinin kuşatması altında olan bu bölgeden sağ salim çıkarabilmektir. 20. yüzyılın en kanlı senelerinden biri olan 1945 yılında geçen savaş dramının yönetmenliğini ve senaristliğini David Ayer üstleniyor. Filmin oyuncu kadrosunda ise Brad Pitt, Shia LaBeouf ve Logan Lerman gibi isimler bulunuyor.



31 EKİM

New York'a Hoş Geldiniz

Dünyanın en güçlü insanlarından biri olan Mr. Deveraux, her gün trilyonlarla oynar ve ülkelerin ekonomik kaderlerini bir nevi elinde tutar. Deveraux'un en büyük hayali bir gün dünyayı değiştirmektir. Ancak seks maceraları sonunda başına onaramayacağı bir dert açar. Film, IMF'nin eski Fransız başkanı Dominique Strauss-Kahn'ın hayatı ve 2011 yılında karıştığı skandaldan esinlenilerek oluşturmuş yapıtın yönetmen koltuğunda Abel Ferrara'yı görüyoruz. Başrollerini ise Gérard Depardieu ve Jacqueline Bisset paylaşıyor.



EMİN ÖZCAN
emin@sigortacigazetesi.com.tr

Yalanını sevsinler!..

SÖZE Yusuf Hayaloğlu'nun şiirinden uyarlanan bir türküyle başlayalım:

"Şu dağlarda kar olsaydım, olsaydım
Bir asi rüzgar olsaydım olsaydım
Arar bulur muydun beni beni,
Sahipsiz mezar olsaydım, olsaydım
(...)
Şu yarada kan olsaydım, olsaydım
Dökülüp ziyan olsaydım, olsaydım
Bu dünyada yerim yokmuş yokmuş
Keşke bir yalan olsaydım, olsaydım."

Bizde halk arasında bir deyim vardır; "Yalanını sevsinler" denir. Bu deyim genellikle "Kör parmağım gözüne" misali yalan söyleyen insanlar için kullanılır. Ama yalan söylemek sadece bununla sınırlı değil ki. Bir de "Kuyruklu yalan" vardır. Yani kuyruğu hiç hesap edilemeyen... Konu Türkiye olunca yalanda sınır yoktur. Peki diğer ülkelerde durum farklı mı?

Bir sigorta grubunun İngiltere'de yaptığı araştırma, çoğu insanın sadece bir başkasını iyi hissettirmek için yalan söylemeyi, yani "beyaz yalanlar"ı tercih ettiğini ortaya koyuyor. Araştırmanın başka bir ilginç sonucu ise her 5 kişiden birinin işverenine yalan söylemesi.

SİGORTA ŞİRKETİNE YANLIŞ BİLGİ

Sigorta grubunun İngiltere'de yaptığı araştırma ilginç sonuçlar ortaya çıkarmış. Araştırmaya katılanların yüzde 20'si sigorta şirketlerine doğru bilgi vermiyor, üstelik bunların yüzde 82'si yanlış bilgilerin poliçelerini geçersiz kılacağını biliyor. 2 bin kişinin katılımıyla yapılan araştırma, pek çok insanın neden yalan söylediğini veya gereken bilgiyi vermediğini de ortaya çıkarıyor. Giderek daha yaygın hale gelen internet uygulamalarındaki dolandırıcılık şikayetleri bu konuda önemli bir etken.

Araştırmaya göre insanların 10'da biri bilinçli olarak yalan söylüyor, zira tamamen dürüst olmanın sonuçlarından endişe duyuyor. 3'te biri ise (yüzde 29.3) istenilen bilgiden emin olamadığı veya uygulamayı anlamadığı için yanlış bilgi veriyor ve bunların yüzde 8'lik bir bölümü de uygulamayı önemsemediği için yanlış bilgi verdiğini söylüyor.

Araştırmanın en ilginç boyutu ise insanların yüzde 87'si, İngiltere'de yaşanan beş yıllık ekonomik resesyona ve kemer sıkma politikasına karşın polis, muhasebeci, danışman vb. görevlilere, para için yalan söylemeyeceklerini belirtiyor.

BEYAZ YALANLAR

Araştırma ayrıca, insanların para kazanmak veya korumak yerine insanları iyi hissettirmek için beyaz yalanlar söylemeyi tercih ettiğini gösteriyor. Araştırmaya katılanların yüzde 54'ü birini iyi hissettirmek için yalan söylemeyi tercih ederken, sadece yüzde 14'ü paralarını korumak için yalan söylemeyi gerekli görüyor. Yine ekonomik durgunluğa karşın insanların sadece yüzde 5'i maaşlarında, yüzde 12'si özgeçmişlerinde doğruyu yansıtmayan bilgiler kullanabileceklerini belirtiyor.

İngiltere'de yapılan çalışma ayrıca başka ilginç sonuçlar da ortaya koyuyor:

TELEFONDA YALAN SÖYLEMEK KOLAY

- İnsanların üçte biri (yüzde 32) telefonda daha rahat yalan söylüyor.
- Beşte biri (yüzde 19) işverene veya potansiyel işverene bilerek yanlış bilgi veriyor.
- Onda biri (yüzde 11) kilosu hakkında yalan söylüyor.

Ne diyelim; dünyada söylenecek yalan çok! Benim gibi dürüstlüğü şiar edinmiş dinozorların da artık devrini tamamladığı dikkate alınırsa, söylenecek pek de söz kalmıyor: At, kardeşim at, belki birileri yer...

Esen kalın.



DAVİD KOHEN
david@kositassigorta.com.tr

Dijital devrim ve sigorta sektörü

Çok sayıda dijital gen taşıyan meşhur Y kuşağı, sigorta sektöründe on yıl içinde insan kaynaklarının yüzde 75'ini oluşturacak. İnternet, klasik sigorta konseptini temelden sarsacak, pazarlama ve satış yöntemlerini değiştirecek. Sigorta şirketleri tüm dünyada dijital projelere yaptıkları yatırımları artırdı. Bundan böyle değerler zincirinin her aşamasında dijital öngörünün kendini göstermesi bekleniyor.

Rakamlar sigorta sektörünün bundan böyle karşı karşıya olduğu dijital devrimi somutlaştırmaya başladılar. Bunlardan biri zihinlerde büyük bir iz bıraktı: Axa'nın 2017 yılına kadar dünya çapında dijital projelere yatırmayı hedeflediği 800 milyon euro! Çıtayı çok yukarı yerleştiren "elektro-şok" tipi bir açıklama. Bu açıklama bir yandan pazarın tamamını geri dönüş umudu olmaksızın dijital dünyaya doğru iterken, kulislerde de yoğun tartışma ve fikir jimnastiklerine yol açtı. Toplu miyopluk artık bitti, bundan böyle değer zincirinin her aşamasında dijital öngörünün kendini göstermesi bekleniyor.

İLK ADIMLAR

Kelimenin tam anlamıyla uyanan herkes sonuçta dijital devrimin ilk adımlarını atmaya başladığını gözlemliyor: Verilerin maddi varlığının ortadan kaldırılması, hareketlilik ve ulaşım araçlarının devreye girmesi, internet ve sosyal medyanın yoğun kullanımı…
Bu ilk adımları diğerleri takip edecek, üstelik on yıl içersinde o kadar dijital gen taşıyan meşhur Y kuşağı sigorta sektöründe insan kaynaklarının yüzde 75'ini oluşturacak! Avrupalıların yüzde 89'unun kişisel cep telefonu var (ve bunların yüzde 60'ından fazlası akıllı telefon), sigorta sektöründe ise yüzde 29 profesyonel amaçlı olarak akıllı telefon kullanıyor. Sigorta sektörü çalışanlarının alışkanlıkları ve dijital donanımları ile ilgili olarak IFOP araştırma şirketi tarafından yapılan bir anketten alınan bir veridir bu. Bu anket bize aynı zamanda Avrupa'lıların yüzde 73'ünün dijitale erişimin kendi şirketlerinde teşvik edildiğini ve yüzde 49'unun işverenlerinin bu yönde "çok sayıda" eylemi hayata geçirdiğini düşündüklerini gösteriyor.

DİJİTALİN VERİMLİLİĞİ

Fakat umut etmek yasak değil. Çünkü; ankete katılan çalışanların büyük bir kısmı için dijital araçlar verimliliği artırmaya (yüzde 94), sosyal bağ yaratmaya (yüzde 83) yardımcı oluyor.
Ayrıca; istihdam için bir fırsat oluşturması (yüzde 80) veya ücret zamlarını desteklemesi bile bekleniyor (yüzde 76). Yazımızdaki tek karanlık bölüm ise verilerin gizliliği ve bu onlar için dijital sektörün en büyük tehdidini oluşturuyor (yüzde 54). Buna göre, özellikle dijital sektörün geleceği olduğunu düşünen Avrupalıların yüzde 91'inin görüşüne katılacak olursak, hepimizin içinde uyuyan tüketici, vatandaş, çalışan ve internet meraklısı karakterleri arasında uzlaşma sağlamak bizce mümkün görünüyor.
Dağıtım kanalları -en başta ise acenteler- hızla gelişen dijital teknolojinin, internet ve sosyal medyanın yaratacağı etki ve tehlikelerin acaba farkında mı? Önümüzdeki dönemde, sigorta ürünleri, ACENTE kanalından hiç geçmeden, internet ve sosyal medya yoluyla kolaylıkla DİREKT olarak şirketler tarafından müşterilere sunulabilecek.

EN ÇOK SOSYAL AĞLARI TIKLIYORUZ

Türkiye İstatistik Kurumu'nun (TÜİK) 2014 Ocak - Mart ayları arasında yaptığı araştırmaya göre, internete erişim sağlayabilen 41.2 milyon kişinin yüzde 78'i sosyal ağlara bağlandı. Rekor olarak değerlendirilen bu rakamı yüzde 74.2 ile haber siteleri izledi. İnternete erişimi olan hanelerin oranıysa ilk kez yüzde 60'ın üzerine çıktı. İnternet kullanan bireylerin oranı yüzde 53.8 olarak açıklanırken, sosyal ağlara bağlanan kişi sayısı ise 32 milyon olarak kaydedildi. İnternete ihtiyaç duymuyorum diyenlerin sayısı ise yüzde 42.8. İnternet ücretleri yüksek diyenlerin oranı yüzde 31.9, evde internet kullananların oranı yüzde 79.1, işyerinde internet kullananların oranı yüzde 38.7. Sadece oyun, müzik, film ve görüntü indirenlerin oranı ise yüzde 58.9. İnternete bağlanan her 100 kişiden 78'inin sosyal ağ kullanmasıyla birlikte e-ticaret sitelerinin ve internetten yapılan alışverişlerin de arttığını görüyoruz. E-ticaret sitelerini kullananların oranı yüzde 30.8. Cep telefonu, kamera, radyo, TV, DVD satın alanların oranı yüzde 24.9. Kitap, dergi ve gazete satın alanların oranı yüzde 15. İnternetten giyim ve spor malzemesi alanların oranı ise yüzde 51.9. Kablosuz internet için mobil cihaz kullananların oranı yüzde 58'ken, mal ve hizmetler hakkında bilgi arayanların orası ise yüzde 67.2 olarak hesaplandı. Haftada en az bir defa internet kullananların oranı ise yüzde 44.9.

(Detaylar ve açılımı gelecek sayıda)





SONBAHARIN İKİNCİ FIKRASI

BOKS

TV'de Dünya Ağır Siklet Boks Şampiyonluğu maçı canlı yayınlanacaktır. Adam da boks maçlarının hastasıdır... O sabah karısına son talimatları verir. Adam pazartesinden başlar, cumartesi gecesi için hazırlık yapmaya;
- Aman hanım, dışarı gitme organizasyonu falan yapma... Eve de kimseyi çağırma!
- Güzel bir çilingir sofrası da kur televizyonun başına... Tekirdağ rakımı da hazır et! Şöyle bir keyif yapalım...
Akşam maç saatinde, eşi her şeyi hazırlar. Gong çalar ve maç başlar... Adam rakısına uzanıp bir yudum alır. TV'den: "Gümm!!!" Bir yumruk... Kırmızı şortlu boksör ağaç gibi devrilir... Hakem: "Bir... İki... Üç... Sekiz..."
Dokuz.. On... Nakavt!!! diyerek maçı bitirir. Adam elinde kadeh kala kalır:
- Yuh be... Bir hafta bekle, bunca hazırlan! Heveslen! Yarım dakika bile sürmesin!
Hemen yanında oturan eşi dayanamaz:
- Şimdi ne hissettiğimi anladın mı?!

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



HERKESE İYİ GELECEK ÇÜNKÜ KAYBETMEK YOK

Şimdi Anadolu Sigorta ve Anadolu Hayat Emeklilik müşterilerini pek çok avantaj bekliyor.
Siz de ihtiyacınız olan tüm sigortalar için bu fırsatı kaçırmayın.

Anadolu Sigorta'dan **Anadolu Hayat Emeklilik Müşterilerine**

- Kaskoda **%5 İNDİRİM**
- Sağlık Sigortasında **%15 İNDİRİM**
- Konut Sigortasında **%35 İNDİRİM**

Anadolu Hayat Emeklilik'ten **Anadolu Sigorta Müşterilerine**

Geleceğe Yatırım ve Ev Hanımları Emeklilik Planlarına

100 TL EK KATKI PAYI



Türkiye İş Bankası kuruluşudur. | TÜRKİYE İŞ BANKASI

Anadolu Hayat Emeklilik tarafından verilecek tek seferlik 100 TL tutarındaki ek katkı payı ödülüne hak kazanılabilmesi için, 7 Ağustos 2014 - 7 Kasım 2014 tarihleri arasında Geleceğe Yatırım Planı ve Ev Hanımları Emeklilik Planı'na dahil olunması ve hesap açılış tarihi itibariyle Anadolu Sigorta nezdinde yürürlükte en az bir ferdi sağlık, kasko veya konut sigortası poliçesi bulunması gerekmektedir. Anadolu Sigorta tarafından 7 Ağustos 2014 - 7 Kasım 2014 tarihleri arasında ilk defa düzenlenen veya yenilenen ferdi sağlık, kasko ve konut sigortalarına sunulacak indirimlere hak kazanılabilmesi için, sigorta sözleşmesinin düzenlendiği tarih itibariyle Anadolu Hayat Emeklilik nezdinde kampanyaya dahil kanallar aracılığıyla satın alınmış ve yürürlükte en az bir emeklilik sözleşmesinin, sadece yaşam teminatlı, birikimli ve karma hayat sigortasının veya gelir sigortasının bulunması gerekmektedir. Kampanyalarla ilgili ayrıntılı bilgi ve ek koşullar için: anadoluhayat.com.tr ve anadolusigorta.com.tr