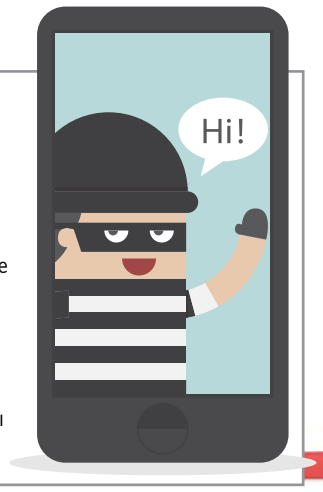


SİBER SALDIRILAR ARTIYOR

Dünyada günde 117 bin siber saldırı gerçekleştiriliyor ve bu saldırılar yıllık 375 ile 575 milyar dolarlık ekonomik hasara yol açıyor. Buna rağmen güvenlik yatırımları azalıyor. › S.23



AVRUPA SİGORTA ÜRETİMİ 2007 SEVİYESİNE HÂLÂ ULAŞAMADI

Avrupa sigorta sektörü 2008 global finans krizi öncesindeki günlerini arıyor. Prim üretimi 2008 ve 2011 yılları haricinde son 10 yılda düzenli olarak büyüyen Avrupa, aradan geçen 6 yıla rağmen 2007 seviyesine ulaşamadı. › S.24



SİGORTA ŞİRKETLERİ DEĞİŞEN KOŞULLARA ADAPTE OLMALI

› S.26

Türkiye'nin En Çok Satan Sektör Yayını

sigortacı gazetesi

KASIM 2014 YIL: 30 / SAYI: 432 AYDA BİR YAYINLANIR

Sektör eski formunu arıyor

Üçüncü çeyrek sonunda geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 6.37 oranında artan prim üretimi 19 milyar liraya ulaştı. Bu artış eylül ayı sonundaki yüzde 8.86'lık (TÜFE) yıllık enflasyonun gerisinde kaldı. Prim üretimi reel olarak yaklaşık yüzde 2.5 oranında küçüldü.

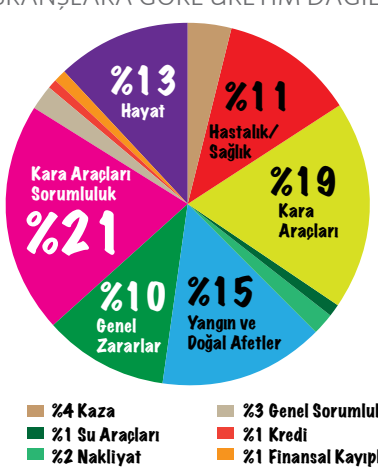
Sigorta sektörünün 9 aylık prim üretimi geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 6.37 artarak 18 milyar 999 milyon liraya çıktı. Üretimin 16 milyar 623 milyon liralık bölümü elementer branşlardan, 2 milyar 375 milyon lirası da hayat sigortalarından elde edildi. 2014 yılının 9 aylık döneminde hayat dışı sigortalarda üretim artışı yüzde 8.98 olurken hayat sigortaları üretimi geçen yıla göre yüzde 8.92 oranında azaldı. İlk altı aylık dönemde hayat sigortalarındaki yüzde 16'lık düşüşün 9 ay sonunda gerilemesi dikkat çekti.

REEL KÜÇÜLME YÜZDE 2.5

2014'ün dokuz aylık dönemindeki üretim artışı eylül sonu itibarıyla oluşan yıllık enflasyonun (TÜFE: 8.86, ÜFE: 9.84) gerisinde kaldı. Böylece üçüncü çeyrek sonunda sektör reel olarak yaklaşık yüzde 2.5 oranında küçüldü.

Sektörde 2014 yılının üçüncü çeyreği sonunda branşlara göre nominal büyüme ve küçülme oranları şöyle gerçekleşti: Sektörün en çok üretim yapılan branşlarından kara araçlarında (kasko) üretim yüzde 1.55 oranında düşerken, kara araçları sorumluluk (trafik) sigortalarında büyüme oranı yüzde 2.68'de kaldı. Diğer branşlarda ise genelde iyi performans gözlenirken, kaza branşında yüzde 18.7, hastalık-sağlıkta 17.3, yangın ve doğal afetlerde 18.4, genel zararlarda 12.8 ve genel sorumluluk branşında yüzde 23.3 büyüme kaydedildi.

BRANŞLARA GÖRE ÜRETİM DAĞILIMI



ŞİRKETLERE GÖRE ÜRETİM

Üçüncü çeyrek sonunda elementer branşlarda en çok prim üreten şirket 2 milyar 218 milyon lirayla Anadolu Sigorta oldu. Bu şirketi 2 milyar 123 milyon lirayla Axa Sigorta ve 1 milyar 495 milyon lirayla Allianz Sigorta takip etti. Hayat sigortalarında ise en çok prim üreten şirket 459 milyon lirayla Ziraat Hayat ve Emeklilik oldu. Bu şirketi 258 milyon lirayla Anadolu Hayat ve Emeklilik, 247 milyon liralık üretimle Garanti Emeklilik izledi. › S.34-35 ve istatistik ekinde



İŞVEREN SORUMLULUK SİGORTASI İHTİYACI ARTIYOR

Çalışma yaşamı içerisinde artan risklerden dolayı önemi gittikçe artan işveren sorumluluk sigortasının zorunlu olup olmaması, sektörde güncel olarak tartışılan bir konu. Günde ortalama 190 iş kazasının meydana geldiği ülkemizde, bu branşın zorunlu olması, iş güvenliğinin gelişmesine katkı sağlayacak. › S.44



STD'DEN DOĞAL AFET SİGORTASI KONFERANSI

Türk sigorta sektöründeki gelişme ve fırsatların, uluslararası şirketlerle paylaşıldığı "Uluslararası Sigorta Konferansı" Sigorta Tatbikatçıları Derneği tarafından Milli Reasürans'ta gerçekleştirildi. Bu yıl altıncısı düzenlenen konferansta, doğal afetlerin sigorta sektörüne etkisiyle, doğal afet sigortasının Türkiye'deki uygulamaları ve gelişimi masaya yatırıldı. İki gün süren konferansın basın sponsoru Sigortacı Gazetesi oldu. › S.40

ACENTENİN GÜÇLÜ YÖNÜ MESLEKİ ÖRGÜTLENME

SAİK tarafından Sigortacılık Genel Müdürü Dr. Ahmet Genç'in başkanlığında düzenlenen Sigorta Acenteleri Çalıştayı'nda mesleğin güçlü ve zayıf yönlerinin yanı sıra tehditler ve fırsatlar masaya yatırıldı. Çalıştayda SWOT analizi yapılarak, hedefler belirlendi ve İcra Komitesi'nin çözmesi gereken sorunların çerçevesi çizildi. › S.36

BES'TE YIL SONU KATILIMCI BEKLENTİSİ ERKEN AŞILDI

Emeklilik Gözetim Merkezi'nin "2013 Bireysel Emeklilik Sistemi Gelişim Raporu"unda öngörülen 2014 katılımcı adedine üçüncü çeyrek itibarıyla ulaşıldı. Son çeyrekte fon tutarının da tahmin edilen büyüklüğün üzerinde gerçekleşmesi bekleniyor. › S.47

REASÜRANSTA REKOR SERMAYE

Dünyadaki reasürans şirketlerinin sermayeleri ilk altı ayda geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 6 oranında artarak toplamda 570 milyar dolara ulaştı. İlk yarıda özkaynak getirisi yüzde 12 oranında arttı ve 2009'dan bu yana en yüksek seviyeye çıktı. › S.25

SİGORTACILIĞIN GELECEĞİNİ TEKNOLOJİ ŞEKİLLENDİRECEK

Axa Sigorta Acenteler Toplantısı'nda konuşan AXA Holding Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO Cemal Ererdi, "Yakında sürücüsüz araçlar yaygınlaştığında trafik sigortasına ihtiyaç kalmayacak. Onun için acenteler BES, sağlık ve hayat ürünleri yazmalı" şeklinde konuştu. › S.29-33



YOL GÜVENLİĞİ HAYATA BAĞLIYOR

Avrupa'da her yıl düzenlenen "Uluslararası Karayolu Güvenliği Semineri" bu yıl Mapfre Vakfı işbirliğiyle İstanbul'da gerçekleştirildi. Mapfre Genel Grubu CEO'su Serdar Gül, seminerin uluslararası yol güvenliği işbirliğine katkı sağlayacağını dile getirdi. › S.06



SİGORTACILIK ACENTEYLE BESLENEN BİR MESLEK

Dünya genelinde her zaman en yüksek satış payına acentelerin sahip olduğunu söyleyen Generali Sigorta Genel Müdürü Mine Ayhan, doymuş pazarlarda bile acentelerin payının yüzde 60 ile 70 arasında olduğunu belirtti. › S.12



SİGORTACILAR ARTIK DAHA TEMKİNLİ

Ray Sigorta Genel Müdürü Levent Şişmanoğlu, bu yıl doğal afetlerin sektörü olumsuz etkilediğini belirtti. Sigortacıların artık eskisine göre çok daha temkinli ve dikkatli davrandıklarını söyleyen Şişmanoğlu, sigortalanacak yer görülmeden poliçe düzenlenmediğini söyledi. › S.14



GELECEKTEKİ RAKİP DİJİTAL PAZARLAMA

Yazarımız David Kohen, acenteler için gelecekteki en büyük rakibin internet olacağını söyledi. Bugünün küçüklerinin yarın büyüyüp tüketici olunca özellikle basit sigorta ürünlerini internetten satın alacaklarını belirten Kohen, bu yüzden acentelerin oto dışı ürünlere yönelmesi gerektiğinin altını çizdi. › S.58



EL SANATLARIMIZ YOK OLMASIN DİYE **"BİR USTA BİN USTA"** PROJESİ DEVAM EDİYOR

Tam 5 yıldır **Bir Usta Bin Usta** projesiyle el sanatlarımızı gelecek nesillere aktarmak için çalışıyoruz. Hedefimiz 50 geleneksel meslek dalı, 1.000 usta adayı.



ANADOLU SİGORTA
Kaybetmek yok.

BİR USTA BİN USTA

0850 7 24 0850
www.anadolusigorta.com.tr

T.C.
KÜLTÜR VE TURİZM BAKANLIĞI

Türkiye İş Bankası kuruluşudur.

TÜRKİYE İŞ BANKASI

Anadolu Sigorta prim üretiminde büyümesini sürdürüyor

Anadolu Sigorta, sene başında yakaladığı olumlu prim üretim artış performansını üçüncü çeyrek itibarıyla başarı ile devam ettiriyor. Prim üretiminde 2 milyar eşiğini ilk kez ağustos ayında geçen Anadolu Sigorta, 9 aylık sonuçlara göre brüt 2 milyar 218 milyon liralık üretim seviyesine ulaştı.

Anadolu Sigorta'nın geçen yılın aynı dönemine göre, geçtiğimiz 9 ay içerisinde en fazla prim üretim artışı gösteren branşı yüzde 71.9 prim üretimi artışı ile kaza branşı oldu. Onu sırasıyla yüzde 50.1 ile kredi ve yüzde 45 ile hava araçları branşları takip etti. Yüksek üretim hacimli kara araçları sorumluluk branşındaki artış ise 2013 3. çeyreğe göre yüzde 26.2 olarak gerçekleşti.

Üretim bazında değerlendirilirse; ilk 9 aydaki en yüksek üretim yaklaşık 616 milyon lira ile kara araçları branşında yazıldı. Bu branşı 612 milyon lira ile kara araçları sorumluluk takip ederken, üçüncü sırayı 339 milyon lira ile yangın ve doğal afetler, sonrasında ise 196 milyon lira ile hastalık ve sağlık ve 179 milyon liralık üretimle genel zararlar branşı aldı.

Türkiye Sigorta Birliği tarafından açıklanan en güncel sonuçlara göre de, Anadolu Sigorta, 2014 yılının ilk 8 aylık rakamlarına göre prim üretiminde lider oldu. Bu dönemde pazar payı tüm sigorta şirketleri arasında yüzde 11.85, elementer şirketler arasında yüzde 13.49 olurken, prim üretiminin nominal artış oranı yüzde 16.67 olarak gerçekleşti. Anadolu Sigorta, toplam üretimin haricinde kara araçları, hava araçları, su araçları, nakliyat, hava araçları sorumluluk ve genel sorumluluk branşlarında da prim üretimi ile ilk sırada yer aldı.

Konu hakkında düşüncelerini dile getiren Anadolu Sigorta Genel Müdürü Musa Ülken, Anadolu Sigorta'nın prim üretiminde yakaladığı güçlü üretim performansının kârlılıkla da desteklendiğinin altını çizerek sözlerini şu şekilde sürdürdü: "Şirketimiz, kârlılık cephesinde de geçen yıl yakaladığı artı trendi bu yıl, aynı irade ve kararlılıkla sürdürüyor. Geçen yılın ilk 6 ayında 33,6 milyon lira seviyesinde olan kârımızı, bu yılın ilk yarısında yaklaşık brüt 44,5 milyon liraya yükseltmeyi başardık. Sene sonunda da, bu yukarı doğru gidişatın devam edeceğini düşünüyorum. Buna karşın sektörel bazda ilk 8 ayda hayat dışı prim üretiminde reel anlamda az da olsa bir gerileme görmekteyiz. Reel gerileme bu dönemde yüzde 0,51 olurken, hayat branşları da hesaplamaya dahil olduğunda, bu negatif oran yüzde 3,25'e yükseliyor. Tek başına hayat branşı ilk 8 ayda reel olarak yüzde 19.29 oranında küçüldü. Bu durum, genel olarak ekonomideki bazı sinyaller de dikkate alındığında, gelecek ayların daha zorlu geçebileceği yönünde bir ikaz olarak yorumlanabilir."

'ACENTELERİMİZİ DİNLİYOR, YENİ FİKİRLERİ BERABER TARTIŞIYORUZ'

Anadolu Sigorta'nın başarısının altında, en büyük iş ortağı acente teşkilatı ile arasındaki güçlü ilişki olduğunun altını çizen Musa Ülken, "Geçtiğimiz aylar içerisinde yıllık acenteler ve Türkiye İş Bankası şubeleri toplantımızı yaptık. Bu toplantılara, en önemli iş ortaklarımız olan acenteler ve şubelerimizle birebir fikir alışverişi yapma şansı bulduğumuzdan dolayı büyük önem addetmekteyim. Şüphesiz ki buradan elde edilecek bilgiler, şirketimizi daha ileriye taşıyacak yeni yatırım ve süreçlerin önünü açacaktır" dedi.

Genel Müdür Musa Ülken konuşmasına şu şekilde devam etti;

"Anadolu Sigorta marka değeri yüksek bir kurumdur. Şirketimizin acente yapısının güçlü olmasında, acentelerimizle sürekli iletişim halinde olmamızın haricinde, satış kanallarımızın büyük bölümünü teşkil eden acentelerimize, ailemizin bir parçası gözü ile bakmamız ve bu şekilde güçlü bir sinerji yakalamamız da yatmaktadır. Anadolu Sigorta olarak kurumumuza aidiyet duygusu ile bağlı, kurumsal imajımıza uygun, vizyon ve misyonlarımız paralelinde hareket eden acentelerle, sigortalılarımıza hizmet etmeyi sürdürmeyi tercih etmekteyiz. Şirketimiz için iyi bir acente, Türkiye'de sigorta bilincinin yaygınlaşmasını sağlamak için müşteri odaklı hizmet anlayışını benimsemiş etik değerlere sahip acentedir. Üretime ilişkin teknik değerlendirme, bu değerlerin sağlanmasını takiben önem kazanmaktadır. Periyodik olarak teknik verilerini yakından takip ettiğimiz acentelerimizi, çalışma prensipleri ve sigortalılara sundukları hizmet kalitesi gibi hususlarda da izlenmekte ve sonuçlara göre mevcut yapıyı gözden geçirmekteyiz. Diğer taraftan, ailemize katılma talebinde bulunan acente adaylarının değerlendirmelerinde yapılan araştırma ve istihbarat çalışmalarını, hizmet ağı gücümüze güç katacak şekilde yapmakta ve oldukça seçici hareket etmekteyiz."

'BANKA SİGORTACILIĞI ÖNCELİKLERİMİZ ARASINDA'

Dünyadaki banka sigortacılığı dinamiklerine bakıldığında Türkiye'nin kat edeceği uzun bir yol olduğunun inkar edilemez bir gerçek olduğunu sözlerine ekleyen Musa Ülken, ancak son dönemlerde, sigortacılık sektöründe etkinliğini güçlendiren banka sigortacılığının, bireysel ve ticari alanda hitap ettiği müşteri kitlesini ve aynı doğrultuda prim üretimini de artırdığının görüldüğünü belirtti.



Musa Ülken

Anadolu Sigorta Genel Müdürü Musa Ülken, yaptığı konuşmada müşteri yönetim süreçlerinin önemine değindi. Ülken, sigorta sektörünün büyümesi için teknolojiye yatırım yapılmasının gerektiğinin altını çizdi.

Musa Ülken, "Genişleyen kitle ile paralel olarak, bankalar tarafından sunulan ürün çeşitlerinin de müşteri ihtiyaçları doğrultusunda hızla artmakta olduğu bilinmektedir. Bu doğrultuda şirketimiz açısından banka sigortacılığına baktığımızda; tüm banka şubelerimiz ve gün geçtikçe genişleyen sahadaki satış kadromuz ile eşgüdümlü olarak çalışmalar yürütüldüğünü görmekteyiz. Artık daha farklı nitelikte müşteri kitlesi şirketimiz bünyesine katılmakta. Gelinen noktada şirketimizin banka sigortacılığı alanındaki üretim rakamları da gün geçtikçe artmakta ve banka çalışanları arasında artan sigorta bilinci sayesinde, doğru risk seçimleri yapılarak şirketimizin üretim gücüne katkı sağlanmaktadır" dedi.

'SİGORTA SEKTÖRÜ HAK ETTİĞİ NOKTAYA ULAŞMALI'

Sigorta sektörünün, Türkiye'nin mevcut ekonomik büyümesinden hak ettiği payı alması için müşteri yönetim süreçlerinin öncelikli olarak değerlendirilmesi gerektiğini söyleyen Musa Ülken, sözlerini şöyle sürdürdü: "Sigorta müşterilerinin davranışlarının anlaşılması ve gerekli stratejilerle müşteri değeri ile memnuniyetinin artırılması önem taşımaktadır. Müşteri ve satış kanallarımıza yönelik süreçleri güçlendirmek için proje, araştırma ve geliştirme çalışmalarına yapılan yatırımlarımız, bundan önce olduğu gibi bundan sonra da devam edecektir. Müşteri ihtiyaç ve beklentilerini analiz eden, bu ihtiyaçlara uygun yeni ürünler geliştiren ve var olan ürünlerimizi ihtiyaçlara en iyi cevap verecek şekilde yapılandıran ekiplerimiz bulunuyor. Poliçe içeriklerinin anlaşılır ve sade olmasından, doğru müşteriye doğru ürün paketleri sunulmasına ve müşterilerimize avantajlı kampanyalar düzenlenmesine kadar pek çok konuyu içeren çalışmalar yapıyoruz. Ayrıca, sadece ürünlerimizin tanıtımını değil, sigortacılığın önemini de vurguladığımız, tanıtım ve sosyal medya çalışmalarımız hız kesmeden sürdürüyoruz."

'YATIRIMLARLA TEKNOLOJİYİ GELİŞTİRMELİYİZ'

Ülken "Zayıf yatırım getirileri ve düşük faiz oranları sigorta sektörünü fiyatlandırma ve operasyonel yaklaşımlara yönelik farklı kararlar almaya zorlayabilir. Büyümeyi desteklemeye ve risk yönetimini geliştirmeye yönelik teknolojik yatırımlar, sigorta sektörü için stratejik bir gereklilik halini alacaktır. Teknik kârlılık noktasında ise riske uygun fiyatlama ve dengeli portföy sağlanmasına yönelik çalışmalar hız kazanacaktır" diyerek sözlerini noktaladı.



DASK Erzurum'da depremi anlattı

DASK Anadolu Buluşmaları'nın ikinci durağı Erzurum'da gerçekleşti

Doğal Afet Sigortaları Kurumu (DASK) tarafından düzenlenen DASK Anadolu Buluşmaları'nın ikinci durağı Erzurum oldu. Etkinlik kapsamında düzenlenen panelde depreme hazırlıklı olmanın önemi konuşulurken, panelden sonra öğrencilere deprem ve zorunlu deprem sigortası eğitimi verildi.

Doğal Afet Sigortaları Kurumu (DASK), yeni toplumsal bilinçlendirme programı kapsamında, Türkiye'yi şehir şehir gezerek deprem riski, zorunlu deprem sigortası ve kentsel deprem bilinci gibi pek çok konuda bilgi verdiği DASK Anadolu Buluşmaları'nın ikincisini Erzurum'da gerçekleştirdi. Erzurum Valisi Ahmet Altıparmak, Erzurum Büyükşehir Belediye Başkanı Mehmet Sekmen ve DASK Yönetim Kurulu Başkanı Selamet Yazıcı'nın katılımıyla düzenlenen etkinliğe Erzurum halkı yoğun ilgi gösterdi. Erzurum'un sigortalılık oranlarını değerlendiren DASK Yönetim Kurulu Başkanı Selamet Yazıcı şunları söyledi: "Erzurum'un Pazaryolu ve İspir ilçeleri dışında topraklarının tamamı birinci ve ikinci derece deprem risk bölgesinde yer alıyor. Deprem riskinin bu kadar yüksek olduğu bir ilde zorunlu deprem sigortasını yaptıranların oranı yüzde 25. Bu oran hem yüzde 37 olan ülke ortalamasının, hem de bölge ortalamasının altında. Bu nedenle ev sahiplerini deprem riskine, alınması gereken önlemlere ve deprem sigortasının önemine ilişkin olarak daha çok bilinçlendirmemiz gerekiyor. Ülke geneline yönelik diğer faaliyetlere ek olarak DASK Anadolu Buluşmaları adı altında yaptığımız bu yerel faaliyetlerle bunu sağlamayı amaçlıyoruz." Deprem riskini ve sigortanın önemini anlatmak için yüz yüze iletişime önem verdiklerini belirten Yazıcı, "Bu kapsamda yerel yönetimleri önemli bir paydaş olarak görüyoruz" dedi.



DEPREM VE ZORUNLU DEPREM SİGORTASI EĞİTİMİ

Etkinlik kapsamında düzenlenen panelde depreme hazırlıklı olma bilinci konuşuldu. DASK Anadolu Buluşmaları kapsamında deprem paneli düzenlendi. DASK Koordinatörü İsmet Güngör, İTÜ Öğretim Üyesi Prof. Dr. Mikdat Kadıoğlu, Erzurum Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Fahri Ermişler, Atatürk Üniversitesi Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Mehmet Sadi Çögenli depreme karşı hazırlıklı olmanın önemine dikkat çekti. Panelin ardından İTÜ Öğretim Üyesi Prof. Dr. Mikdat Kadıoğlu ilk ve ortaöğretim öğrencilerine deprem ve zorunlu deprem sigortası eğitimi verdi. Etkinlik, Erzurum AFAD tarafından düzenlenen deprem tatbikatıyla sona erdi.

DASK Uluslararası Kısa Film Yarışması sonuçlandı

En iyi zorunlu misafirlik filmleri belli oldu

Doğal Afet Sigortaları Kurumu'nun (DASK), Türkiye dahil 21 ülkedeki üniversite öğrencilerinin katılımına açtığı kısa film yarışmasında Metehan Şereflioğlu, Demet Sever, Hüseyin Çamtepe ve Ata Bacanakgil "Zede" filmiyle birinci, Umur Dağlı "Kumar" filmiyle ikinci, Semih Güzelay "Sabaha Uyanış" filmiyle üçüncü oldu.



Doğal Afet Sigortaları Kurumu'nun (DASK) "Depremde evin hasar görürse nereye gidersin?" temalı 5. Kısa Film Yarışması sonuçlandı. Üniversitelerin lisans ve lisansüstü öğrencilerine yönelik yarışmada birincilik ödülüne Dokuz Eylül Üniversitesi'nden Metehan Şereflioğlu, Demet Sever, Hüseyin Çamtepe ve Ata Bacanakgil'in "Zede" filmi layık görüldü. Yarışmada, Marmara Üniversitesi'nden Umur Dağlı "Kumar" filmiyle ikinci, Ankara Üniversitesi'nden Semih Güzelay da "Sabaha Uyanış" filmiyle üçüncü oldu. Yarışmada birinci MacBook Pro ve Sony HXR - MC2000E kamera, ikinci MacBook Pro, üçüncü iMac'le ödüllendirilecek. DASK Koordinatörü İsmet Güngör yarışmaya başvuran eserlerin üslup ve teknik açıdan sergilediği çeşitlilikten memnun olduklarını belirterek şunları söyledi: "Bu yıl beşincisini düzenlediğimiz yarışmamıza birbirinden değerli filmler başvurdu. Deprem ve zorunlu deprem sigortası ile ilgili duyarlılığı artırmak için gençlerin bakış açısına büyük önem veriyoruz. Yaratıcı çalışmalarıyla yarışmamıza katılarak DASK'ın toplumu bilinçlendirme çalışmalarına destek olan bütün üniversite öğrencilerine yürekten teşekkür ediyoruz" dedi. Yarışmada dereceye girenleri oyuncu Mete Horozoğlu ve Ahmet Mümtaz Taylan, yönetmen Ozan Açıktan, sinema yazarları Mehmet Açar ve Şenay Aydemir, Prof. Dr. Ali Atıf Bir, Doç. Dr. Ayla Kanbur ve DASK Genel Sekreteri Serpil Öztürk'ün yer aldığı jüri belirledi.

İZLEYİCİ ÖZEL ÖDÜLÜ KAZANANLAR FACEBOOK İLE BELİRLENDİ

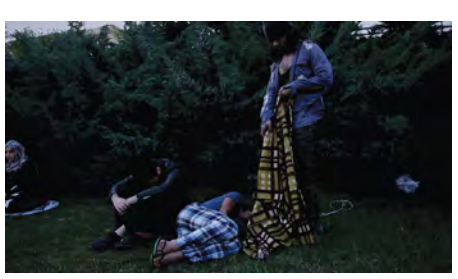
DASK Uluslararası Kısa Film Yarışması'nda dereceye giren ilk üç filmin yanı sıra jüri tarafından belirlenen beş film de Facebook İzleyici Özel Ödülü için yarıştı. DASK'ın http://www.facebook.com/dask adresindeki Facebook sayfasında yapılan oylamalarda Ege Üniversitesi'nden Engin Öksüz'ün "Şemsiye" filmi birinci ve Tuba Toprakçı'nın "Oksijen" filmi ise ikinci oldu. Dereceye girenler sırasıyla Canon SLR ve Canon Compact dijital fotoğraf makinesi sahibi oldu. Facebook sayfasından filmler için oy kullananlar da Apple iPod Shuffle ve DASK Deprem Çantası kazandı.



Yarışmada birincilik ödülüne Dokuz Eylül Üniversitesi'nden Metehan Şereflioğlu, Demet Sever, Hüseyin Çamtepe ve Ata Bacanakgil'in "Zede" filmi layık görüldü.



Marmara Üniversitesi'nden Umur Dağlı'nın "Kumar" filmi ikinci oldu.



Ankara Üniversitesi'nden Semih Güzelay'ın "Sabaha Uyanış" filmi de üçüncü oldu.

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

2 Yılda Ömür Boyu Yenileme Garantisi

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

GÜNEŞ SİGORTA
"Değerlerimizin Sigortası"

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

MAPFRE Vakfı ve Avrupa Güvenli Ulaşım Konseyi'nin ortaklaşa düzenlediği seminer bu yıl İstanbul'da yapıldı

'Yol güvenliği, hayat demek'

Her yıl Avrupa'nın farklı bir ülkesinde düzenlenen "Uluslararası Karayolu Güvenliği Semineri" bu yıl İstanbul'da gerçekleştirildi. Toplantıda konuşan MAPFRE GENEL Grubu CEO'su Serdar Gül, seminerin uluslararası yol güvenliği işbirliğine katkı sağlayacağını söyledi.

Türkiye'de MAPFRE GENEL SİGORTA işbirliğiyle sosyal sorumluluk projelerini yürüten FUNDACIÓN MAPFRE (MAPFRE Vakfı), her yıl Avrupa'nın çeşitli ülkelerinde ETSC - Avrupa Güvenli Ulaşım Konseyi ile birlikte gerçekleştirdiği "Uluslararası PRAISE Karayolu Güvenliği Semineri"ni bu yıl ilk kez İstanbul'da düzenledi.

MAPFRE Vakfı'nın faaliyetteki 5 enstitüsünden biri olan "Yol Güvenliği Alanı"nca Avrupa ve Türkiye'nin önde gelen yol güvenliği uzmanları ile iş dünyası temsilcileri ve akademisyenleri bir araya getirerek 15 Ekim 2014 tarihinde İstanbul Hilton Otel'de düzenlenen "Türkiye'nin Karayolu Ulaşımında Yol Güvenliğine Bakışı" başlıklı seminerde bugüne kadar yapılan iyi örnekler ve uygulamalarla atılan adımlar aktarıldı.

'TÜRKİYE'DE YOL GÜVENLİĞİ BİLİNCİ'

Seminerin ikinci oturumunda ise EMBARQ Türkiye - Sürdürülebilir Ulaşım Merkezi Direktörü Arzu Tekir'in moderatörlüğünde BP Türkiye Kurumsal İletişim Danışmanı Göksu Fırıncı Ardane, Intercity Akademi Direktörü Ahmet Özgün ve Bahçeşehir Üniversitesi Ulaştırma Uygulama Araştırma Merkezi – UYGAR'ı temsilen Serdar Mavi tarafından, "Türkiye'de Yol Güvenliği Bilinci" ele alındı. Konuşmacılar, bugüne kadar yaptıkları örnek çalışmaları ve sonuçlarını anlattılar. Seminerin kapanış konuşmasını yapan MAPFRE GENEL SİGORTA İK Direktörü ve Fundacion MAPFRE Türkiye Projeler Koordinatörü Necla Aksoy, vakıf ve kurum olarak bu ve benzeri projeleri çok önemsediklerini ve etkinliklere devam edeceklerini, sürdürülebilirliğin gereğinin de bu olduğunu söyledi.





Serdar Gül

'YOL GÜVENLİĞİ İŞBİRLİĞİNE KATKI'

MAPFRE Genel Grup CEO'su Serdar Gül'ün açılış konuşmasıyla başlayan seminerde Gül, merkezi İspanya'da bulunan FUNDACIÓN MAPFRE – MAPFRE Vakfı'nın, her yıl "International PRAISE Seminer" etkinliği ile Uluslararası Yol Güvenliği İşbirliğine dolaylı katkı sağlamakta olduğuna dikkat çekti.

Gül'ün konuşmasının ardından MAPFRE Vakfı Yol Güvenliği Alanı Başkanı Jesus Monclus da bir konuşma yaptı. Daha sonra birinci oturuma geçildi.

"Avrupa Birliği'nde Yol Güvenliği" başlıklı ilk oturumda; MAPFRE Vakfı Yol Güvenliği Alanı Başkanı Jesus Monclus, Avrupa'da güvenli ulaşımın en önemli otoritesinin bir numaralı ismi Avrupa Güvenli Ulaşım Konseyi – ETSC Başkanı Antonio Avenoso ve Interactive Driving Systems Araştırma Müdürü Will Murray yer aldılar.



Jesus Monclus

'HEDEF ÖLÜMLÜ KAZALARI AZALTMAK'

İlk konuşmayı gerçekleştiren Avenoso, Avrupa Birliği'nin yol güvenliği ile alakalı bir hedefi olduğundan söz ederek, 2001 yılında 50 binlerde olan trafik kazası sonucu ölümlerin 2013 sonunda 25- 26 bine kadar gerilediğini söyledi. Avenoso, AB olarak 2020'ye kadar bu rakamı yüzde 50 oranında azaltmak istediklerini vurgulayarak, Avrupa'da trafik kazası kurbanlarının yüzde 50'sinin işi sürücülük olmayan ancak iş ortamında araç kullanan kişiler olduğuna dikkat çekti.



Antonio Avenoso

Daha sonra söz alan Interactive Driving Systems Araştırma Müdürü Will Murray de günlük hayatta herkesin aldığı en büyük riskin karayolu kullanımı olduğuna dikkat çekti. Murray, Avrupa Birliği (AB) mevzuatlarından ve kriterlerinden bahsederek, "Türkiye AB'ye katılmak istiyorsa işyeri sağlık güvenliği direktifini yerine getirmeli" dedi. Bunun AB için en önemli kriter olduğuna dikkat çeken Murray, hükümetlerin risk faktörü belirlemesinin ve kılavuzlar hazırlamasının önemine vurgu yaptı.



Will Murray

YEŞİL IŞIK UYARISI

Yeşil ışığın toplumlar tarafından ters algılandığını sözlerine ekleyen Murray, "Yeşil ışık düşünüldüğü gibi geç anlamına gelmiyor. Yeşil ışık, ne zaman durulması gerektiğini size gösteren bir uyarı ışığıdır. Bunun öğrenilmesi ve öğretilmesi gerekiyor. Özellikle işyerlerinin çalışanlarına işe gidip gelirken nasıl davranılacağına dair bir politikası olmalı" dedi.



MAPFRE'den 550 milyon euroluk anlaşma

MAPFRE, Avrupa'nın en önemli sigorta firmalarından İngiliz Direct Line Group'un, İtalya ve Almanya'da bulunan bağlı iştiraklerini 550 milyon euroya satın aldı.

MAPFRE, İngiliz sigorta firması Direct Line Group ile firmanın İtalya ve Almanya'da bulunan bağlı iştiraklerini satın almak üzere 550 milyon euro değerinde bir anlaşma imzaladı. Satın alınan şirketler, doğrudan araç sigortası segmentinde İtalya'da birinci, Almanya'da ise üçüncü sırada yer alıyor.

Yaklaşık yüzde 28 pazar payı ile İtalya'nın doğrudan araç sigortası segmentinde lider olan Direct Line İtalya, bir milyon müşterisinden yılda yaklaşık 500 milyon euro prim elde ediyor.

Yaklaşık yüzde 13 pazar payı ile Direct Line Almanya ise, Almanya'nın doğrudan araç sigortası pazarında üçüncü sırada yer alıyor. Şirket yaklaşık 600 bin müşterisiyle 200 milyon euro üzerinde prim üretiyor.



CEO Antonio Huertas

1.6 MİLYON YENİ MÜŞTERİ

Bu satın alma işlemi ile birlikte İspanyol sigorta devi MAPFRE 1.6 milyon yeni müşteri ve 714 milyon euro prim elde edecek. Şirket bu sayede Avrupa'ya olan bağlılığını ve online araç sigortası sektörüne olan yatırımlarını güçlendirecek.

MAPFRE Başkanı ve CEO'su Antonio Huertas, "İtalya ve Almanya'da satın alınan varlıklar, küresel büyüme stratejimizin iki temel unsurunu desteklemeleri nedeniyle MAPFRE açısından değerlidir. Bu ayaklar; Avrupa'daki varlığımızı güçlendirecek olmaları ve dijital iş yapma şeklimizle olan uyumlarıdır" şeklinde konuştu.

İşlem, ilgili piyasa düzenleyicileri tarafından onay verildikten sonra koşullu resmiyet kazanacak.

ING Emeklilik'ten herkese 'İYİ YAŞA' Hayat Sigortası!

ING Emeklilik, Türk insanının ihtiyaçlarına göre tasarladığı 'İyi Yaşa Hayat Sigortası'nı prim ve yenileme garantisiyle ING Bank ve ING Emeklilik acentelerinden sonra Anadolubank şubelerinde de sevdiklerini güvence altına almak isteyenlere sunuyor.

Türkiye'nin önde gelen bireysel emeklilik ve hayat sigortası şirketlerinden ING Emeklilik, Türk insanının ihtiyaçlarına göre tasarladığı 'İyi Yaşa Hayat Sigortası'nı artık daha fazla kanaldan müşterilerine ulaştırıyor. İyi Yaşa Hayat Sigortası, prim ve yenileme garantisiyle 326 ING Bank ve 375 ING Emeklilik acentesinden sonra 116 Anadolubank şubesinde kendisini ve sevdiklerini her koşulda güvence altına almak isteyenleri bekliyor.

'HERKES İYİ YAŞASIN'

ING Emeklilik, geçtiğimiz sene müşterilerinin hizmetine sunduğu prim ve yenileme garantisiyle 'İyi Yaşa Hayat Sigortası' hayat boyu yaşanabilecek olumsuz durumları öngörerek kişiye özel çözümler sunuyor. İyi Yaşa Hayat Sigortası'nı kendisini ve sevdiklerini her koşulda güvence altına almak isteyenlerin hayat sigortası olarak konumlandıran ING Emeklilik, satış kanallarını genişleterek ürünü artık daha geniş kitlelere ulaştırıyor. Hizmete sunulduğundan bu yana İyi Yaşa Hayat Sigortası'nı müşterilerine acente ve banka kanallarından ulaştıran ING Emeklilik, ürünü daha fazla kişiye tanıtmak için yazılı basın, radyo, dijital ve açık hava kanallarında geniş bir medya kampanyası yürüttü. İstanbul, Bursa, Ankara, Adana ve İzmir olmak üzere beş büyük ilde roadshow gerçekleştiren ING Emeklilik, acentelerle buluşarak ürünü tanıttı.


Deniz Kalafat Uysal

'RİSKLER BUGÜNDEN ÖNGÖRÜLÜYOR'

Müşterilerinin finansal geleceklerini güvence altına almalarına yardımcı olma misyonuna paralel, ING Emeklilik olarak ürünleri tasarlarken müşteri ihtiyaçlarını göz önünde bulundurduklarını ve ING'nin global tecrübesinden, bilgi birikiminden ve müşteri deneyimi konusundaki uzmanlığından yararlandıklarını kaydeden ING Emeklilik Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Deniz Kalafat Uysal, "Müşterilerimizin yıllar içerisinde artacak risklerini biz bugünden üstleniyoruz. Hatta bununla da yetinmiyor, sağlık durumlarını sorgulamadan yenileme garantisi sunuyoruz" dedi.
İyi Yaşa Hayat Sigortası'nın, ING Emeklilik acenteleri ve ING Bank şubelerinden sonra 116 Anadolubank şubesinde de satışa sunulduğunu belirten Uysal, hayat branşının son dönemde öneminin arttığını vurguladı. Uysal, "Vefat, sakatlık veya gelir sıkıntısı ihtimalinde ortaya çıkan finansal problemleri çözmesi nedeniyle hayat sigortasının bireysel emeklilik için tamamlayıcı yönü olduğunu düşünüyoruz" diye konuştu.

PRİM VE YENİLEME GARANTİSİ

Kişilerin gelirine göre belirlenen teminatlar doğrultusunda, ilk prim ödemesinden hemen sonra koruma sağlamaya başlayan ürün, maluliyet durumunda sigorta sahibine, vefat durumunda ise yakınlarına ödenecek tazminat sayesinde finansal koruma sağlıyor.
Müşterinin sağlık durumu kötüye gitse bile, İyi Yaşa poliçeleri yıllar boyunca sorgusuz sualsiz yenileniyor ve yenileme için müşterilerden herhangi bir tıbbi inceleme ve değerlendirme istenmiyor. Ayrıca İyi Yaşa Hayat Sigortası'nda, sigorta süresi içinde ödeme planındaki prim tutarlarına sadık kalarak sürpriz prim artışları yapılmayacağına dair garanti veriliyor.

SİGORTA SÜRESİ 5 YIL

İyi Yaşa Hayat Sigortası'na sahip olmak için 41 yaş altı müşterilerin, 400 bin liraya kadar sadece başvuru formunda yer alan sağlık beyanını doldurmaları yeterli. İki paket halinde sunulan 'İyi Yaşa Hayat Sigortası'nın, minimum sigorta süresi her iki paket için 5 yıl olarak belirlenirken, her iki pakette de sigorta süresi ile sigortalı yaşı toplamı 65'i geçemiyor. Kredi kartına yıllık peşin ya da 9 taksit seçeneği bulunan İyi Yaşa Hayat Sigortası teminatları, maksimum 1 milyon 600 bin liraya kadar çıkıyor.

İyi Yaşa Hayat Sigortası

ING EMEKLİLİK'TEN İYİ YAŞAMAK İÇİN TAM DESTEK

ING Emeklilik, ürünü alan müşterilerinin hayatını kolaylaştırmak için hoş geldiniz hediyesi olarak bir yıl boyunca sağlıktan spora, hukuksal danışmanlıktan teknoloji ve eğlenceye kadar farklı konularda kişisel destek hizmeti sunuyor. Poliçesi aktifleştikten sonra müşterilerin adresine gönderilen pakette, danışmanlık hizmetlerinin detaylarının anlatıldığı kitapçık ve üyelik kartı yer alıyor.
Üçer aylık dönemlerde, müşterilerin e-posta adreslerine güncel bültenler gönderen ve fırsatlar hakkında bilgi veren ING Emeklilik ayrıca, müşterilerine danışma hattından 7 gün 24 saat destek veriyor.
Prim ve yenileme garantisiyle sunulan İyi Yaşa Hayat Sigortası'na, ING Bank, Anadolubank şubelerinden ve ING Emeklilik acentelerinden ulaşmak mümkün.

Yaptır bir İyi Yaşa Hayat Sigortası, arkanda aslan gibi ING Emeklilik olsun.

Neden İyi Yaşa Hayat Sigortası?

Vefat durumunda, sevdiklerin maddi sıkıntıya düşmesin. Hastalık veya kaza sebebiyle sakatlık gibi durumlarda, mağdur olmayın. Sigortan sorgusuz sualsiz yenilensin, gelecek yıllarda ne kadar ödeyeceğin net olsun.

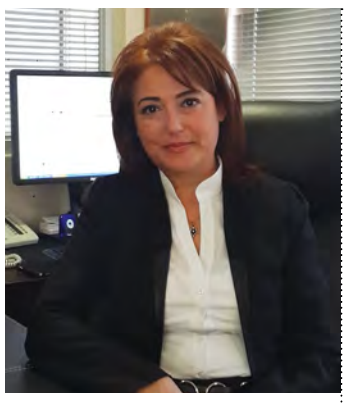
Hemen 444 1 666'yı ara!

ING EMEKLİLİK

444 1 666 www.ingemeklilik.com.tr /INGEmeklilik /INGEmeklilik /INGEmeklilik Kanali

Orta Anadolu ve Karadeniz Bölge Koordinatörü Özlem Ertuna, acente ve müşteriye verdikleri hizmeti değerlendirdi:

AIG Sigorta, acentelerine yeni kazanç kapıları açıyor



Orta Anadolu ve Karadeniz Bölge Koordinatörü Özlem Ertuna, AIG Sigorta olarak farklı müşteri ihtiyaçlarına yönelik hazırlanmış ürünleri farklı kanallardan müşteriye ulaştırmak ve mevcut sigorta pastasını büyütme hedefiyle acentelerine destek verdiklerini belirtti.

AIG Sigorta Orta Anadolu ve Karadeniz Bölge Koordinatörü Özlem Ertuna, acentelere yeni kazanç kapıları açmak için onlara her türlü desteği verdiklerini söyledi. Türkiye'de sigorta sektöründe acente ağının öneminin tartışılmaz olduğunu vurgulayan Ertuna, "Sektörde son dönemde farklı satış kanalları, direkt satışlar, bankasürans, internet üzerinden satış gibi alternatif dağıtım kanallarının da yaygın olarak kullanılması son derece sevindirici bir gelişme olsa da, Türk sigorta sektöründe uzun vadede acentelerimizin ağırlığını koruyacaklarını düşünüyorum" dedi.
Bölge müdürlüklerinin acente organizasyonunun genel müdürlükle koordinasyonunu sağladığını dile getiren Ertuna, "Bölge müdürlükleri bulundukları lokasyonlarda çalışan, küçük birer genel müdürlük gibidir ve her şeyden önemlisi, sahadan, yani müşterilerden gelen talep ve beklentilerin sigorta şirketleri tarafından en doğru şekilde anlaşılarak çözüm odaklı ve yüksek kaliteli hizmet verilmesinde aracı görevi görür. Bölge müdürlükleri vasıtasıyla sigorta şirketleri gerek acentelere ve gerekse müşterilerine daha hızlı ve kaliteli hizmet verir" diye konuştu.

'EN ÖNEMLİ İŞ ORTAĞIMIZ ACENTELER'

Acentelerin AIG Sigorta'nın en önemli iş ortakları arasında yer aldığını ifade eden Ertuna şunları söyledi: "Bizler Türk insanları olarak farklı bir karakter yapısına sahibiz. Özel hissettirilmek isteriz, ilgi bekleriz, her zaman yanımızda olunsun isteriz. Destek görmek isteriz, teşvik edilmekten memnun oluruz. İşte bölge müdürlüklerinin en önemli fonksiyonu da bu olsa gerek. Acentelere ve müşterilere daha yakınız, hızlı ve birebir hizmet verebiliyoruz."
"Acente ve müşterilerimizle güven ve dürüstlük temelleri üzerine kurulu bir ilişkimiz var" diyen Ertuna sözlerine şöyle devam etti: "Bir acentenin çalıştığı sigorta şirketinden beklentilerini mükemmel hasar hizmeti, karşılıklı güven, dürüstlük, istikrar, kârlı ve yeni iş geliştirme faaliyetinde destek, yenilikçilik, ürün ve satış eğitimleri ile desteklenmek, iş ortaklığı prensibi ile çalışmak olarak nitelendirebiliriz. Acentelerimizle klasikleşmiş sigorta ürünleri dışında, farklı müşteri segmentlerine ulaşabileceğimiz, bir anlamda ihtiyacı yaratarak uygun çözümü üretebileceğimiz fırsatlar üzerinde çalışıyoruz. Hem üretimi hem de kârlılığı artırabilecekleri, uygun ürünün sunulması, poliçeleşmesi, fiyatlandırılması, satışı ve satış sonrasında hizmet kalitesinin en üst düzeyde tutulabilmesi adına acentelerimizle el ele çalışıyoruz. Böylelikle, acentelerimizin ve dolayısıyla müşterilerimizin ilk tercihi olmayı hedefliyoruz."
AIG Sigorta olarak farklı müşteri ihtiyaçlarına yönelik hazırlanmış ürünleri farklı kanallardan müşteriye ulaştırmak ve mevcut sigorta pastasını büyütmek hedefiyle acentelerine destek verdiklerini dile getiren Ertuna, "Türkiye gelişime açık bir ülke, sigorta ihtiyaçları konusunda toplumu bilinçlendirerek, sigorta ürünlerinin faydaları hakkında olduğu kadar sigortalılarımıza ürünü doğru kullanma konusunda da destek oluyoruz" dedi.

AMATÖR RUHLU PROFESYONEL EKİP

Orta Anadolu ve Karadeniz Bölge Müdürlüğü olarak 15 kişilik bir ekibe sahip olduklarını belirten Ertuna, "Ekibimiz sigortacılığı gerçek anlamda seven, çözüm odaklı ve her biri kendi alanlarında donanımlı bir ekip. Satış, teknik, hasar ve tahsilat birimlerinden oluşan bu ekibin her bir halkasının başarısı, toplam başarımız için son derece önemli ve değerli. Bu profesyonel ekip amatör ruhunu kaybetmeden acente ve müşterilerin her zaman yanında olduklarını onlara hissettiriyor" diye konuştu.
En önemli değerlerinin acente ve müşteri memnuniyetinin devamlılığını sağlamak olduğunu belirten Ertuna şunları söyledi: "Bölgemiz 23 yıl önce kuruldu ve halen o dönemde kurulu acentelerimiz ile çalışmaya devam ediyor olmamız memnuniyetin en önemli göstergelerinden biridir. Acentelerimiz için de müşterilerinin memnun edilmesi son derece önemlidir. İşte bu noktada bu küçük ekip gerek ihtiyaca yönelik sigorta çözümleri sunmakta gerekse gülen ve önemseyen yüzü ile en iyi hasar hizmetini sağlayarak acentelerine maksimum desteği vermektedir."

'ACENTELERİMİZLE BİRLİKTE YENİ İŞ GELİŞTİRİYORUZ'

Bölge satış ekibinin acentelerin işlerini geliştirmesi ve yeni kazançlar elde etmesi için çaba gösterdiğini ifade eden Ertuna, "Acentelerimize farklı bir çerçeveden bakarak rekabetin çok yoğun olduğu ürünlerin dışında da çalışma olanakları sağlayarak bakış açılarına değer katıyoruz. Yani kısacası iş yapma yöntemlerini geliştiriyoruz ve portföyleriyle orantılı olarak kazançlarının artmasına destek oluyoruz" dedi.
Bölge Hasar Departmanının Orta Anadolu ve Karadeniz ile Adana Bölgelerine hizmet verdiğini belirten Ertuna, "Hasar anında, verdiğimiz güler yüzlü ve özenli hizmetle, sigortalılar ile şirketimiz ve acentelerimiz arasında güçlü bir bağ kurulmasına yardımcı oluyoruz. Öncelikle kendilerini anlayan ve sorunu gidermek için anlayışla çözüm yollarını gösteren bir hasar servisiyle çalışma olanağı, sigortalıların bu stres anlarında en çok ihtiyaç duydukları yaklaşım olduğu için, bu yaklaşımı acentelerimize sunuyoruz" diye konuştu.

'AIG ACENTESİ VE MÜŞTERİSİ OLMAK BİR AYRICALIKTIR'

Bölge Koordinatörü Özlem Ertuna, acentelere ve müşterilere şu mesajı verdi: "AIG acentesi ve müşterisi olmak bir ayrıcalıktır. Her geçen gün değişen ve gelişen bir dünyada yaşıyoruz. Eski yöntemler ve uygulamalar acentelerin işlerini büyütmesi için yeterli değil. Değişime ve yeniliklere açık, işini büyütmek kendine ve müşterilerine farklı değerler katmak isteyen acentelerimiz için gerek AIG'nin ürün çeşitliliği gerekse tecrübeli, donanımlı kadrosu ile çalışıyor olmak onlara yeni kazançlar ve fırsatlar yaratıyor. Çalışanlarımızın teknik uzmanlığı ve bilgi birikimlerini acente ve müşterilerle paylaşmaya istekli olmaları, AIG Sigorta'nın iş ortakları ile güçlü ve güvene dayalı ilişkiler kurmalarını sağlıyor."



"Hasar olunca 'EYVAH!' demiyorum"

AIG Sigorta acentesi Gülşah Ertuğrul şirketle ilgili düşüncelerini şöyle dile getirdi:

• AIG Sigorta ile çalışmak sizin için ne ifade ediyor?
Tam 22 yıldır sektörde olan bir acenteyim ve gözümü AIG Sigorta ile açtım.
Dolayısı ile AIG Sigorta benim ilk göz ağrım. AIG Sigorta ile çalışmak ilk günden beri bana güven verdi, biliyorum ki ihtiyacım olduğu zaman yanımdalar. Bugüne kadar hasar olduğu zaman "Eyvah!" demeyeceğim tek şirket oldu hep.
Ayrıca her ihtiyacım olduğunda Ankara Bölge Müdürlüğü'nün her kademesinde çalışan arkadaşlarıma ulaşabilmek ve yardımcı olmak için ellerinden geleni yapacaklarını bilmek güzel bir duygu. Sevgi ve saygının bir arada olduğu bir aile var karşımda ve hepsini çok seviyorum .
• Gelecekte AIG Sigorta'yı nasıl görüyorsunuz?
Her geçen gün biraz daha gelişen sigorta sektöründe AIG'nin uzman olduğu konularda branşlaşarak belli alanlarda sektöre de lider ve öncü olacağına inanıyorum.



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

Vakıf Emeklilik Gelir Planları ile emekliliğin keyfi çıkıyor

Vakıf Emeklilik yeniliklere imza atmaya devam ediyor. Vakıf Emeklilik, hazırladığı Emeklilik Gelir Planları ile emeklilik hakkı kazanmış bireysel emeklilik katılımcılarının emeklilik gelirlerine kendilerinin yön vermesini sağlıyor.

Vakıf Emeklilik, Bireysel Emeklilik Sistemi'nde 10 yıl kalıp, 56 yaşını tamamlayarak emekliliğe hak kazanan tüm katılımcıları, biriktirme döneminin bitmesiyle birlikte sunduğu Emeklilik Gelir Planları ile yeni bir başlangıç vaat ediyor ve sunmuş olduğu ürün çeşitliliği açısından yine sektörün öncüsü olmaya devam ediyor. Vakıf Emeklilik Genel Müdürü Mehmet Bostan konuya ilişkin olarak, müşterilerinin gelecek hayalleri için çalışan Vakıf Emeklilik'in, küçük birikimlerle, herkesin hayalini kurduğu, ekonomik kaygılardan uzak, refah içinde bir emeklilik dönemi için çalıştığını belirterek, "Vakıf Emeklilik'ten emekli olmak bir ayrıcalıktır. Tüm bireysel emeklilik katılımcıları da, bu ayrıcalıkların keyfini sürmeyi hak ediyor" dedi. Vakıf Emeklilik'i tercih eden katılımcıların emeklilik dönemlerinde rahat etmeleri için birikimlerini kendi tercihlerine göre şekillendirdikleri emeklilik planları



Vakıf Emeklilik'in Emeklilik Gelir Planları için düzenlediği lansmanda Vakıf Emeklilik Genel Müdürü Mehmet Bostan ile Genel Müdür Yardımcıları Özgür Obalı ve Atilla Benli ürün hakkında bilgi verdi.



Vakıf Emeklilik Genel Müdürü Mehmet Bostan, katılımcılara yönelik hazırladıkları alternatifli emeklilik hakkı ile ilgili de bilgi verdi.

hazırladıklarını dile getiren Mehmet Bostan, katılımcılara yönelik hazırladıkları alternatifli emeklilik hakkı ile ilgili de bilgi verdi. Emeklilik hakkı kazanmış bireysel emeklilik katılımcılarına 3 farklı emeklilik planı sunduklarını vurgulayan Bostan, kişilerin emeklilik dönemlerinde kendilerine en uygun tercihi yapmalarını sağladıklarını da ifade etti.

DÜZENLİ GELİR ELDE ETME İMKÂNI

Vakıf Emeklilik, emeklilik hakkı kazanmış bireysel emeklilik katılımcılarına yönelik Keyifli, İkramiyeli ve Güvenceli olmak üzere 3 farklı emeklilik planı sunuyor. Katılımcılar planları asgari birikim tutarı, beklenen geri ödeme tutarı ve şekli, birikimi değerlendirme amacına göre seçebilirken, birçok avantajdan da faydalanabiliyor. Birikimlerinin tamamını ya da bir kısmını planlara aktararak düzenli gelir elde etme imkânı bulunan katılımcıların aynı zamanda birikimleri de sistemde kalarak emeklilik yatırım fonlarında vergi avantajlarıyla değerlenmeye devam ediyor. Vakıf Emeklilik Gelir Planlarına; Bireysel Emeklilik Sistemi'nde 10 yıl kalıp, 56 yaşını doldurarak emeklilik hakkı kazanmış olan tüm katılımcılar dâhil ediliyor. Emeklilik Gelir Planı ile birikimlerini almak isteyen katılımcılar, geri ödemelerini aylık, 3 aylık, 6 aylık veya yıllık periyodlarda alabiliyor. Düzenli geri ödeme periyodu yılda 2 defa değiştirilebiliyor.

Vakıf Emeklilik, her üç Emeklilik Gelir Planı kapsamında istenildiği takdirde ödeme almaya ara verilme ve yılda dört defayı geçmemek koşuluyla plan değişikliği yapılabilme imkânı da sunuyor.

Vakıf Emeklilik, Yaşam Kulüpleri ile BES katılımcılarına ve emeklilerine, sağlık, hobi, eğitim, spor ve sosyal aktivitelerin yanı sıra konut ve araçları ile ilgili özel hizmetleri ücretsiz veya indirimli. BES katılımcıları ile emeklileri, Vakıf Emeklilik Yaşam Kulüpleri'ne üye olabiliyor. Vakıf Emeklilik Yaşam Kulüpleri, diş sağlığı, psikolojik destek, sağlıklı beslenme, medikal ikinci görüş, indirimli check-up, medikal asistans hizmetlerinin yanı sıra yabancı dil kurslarından aşçılık kurslarına, yüzmeden binicilik kursuna kadar birçok alanda özel avantajlar ve indirimler ile kişisel çözüm danışmanlığı hizmetleri sunuyor.

AZAMİ GERİ ÖDEME TUTARI

Düzenli geri ödeme tutarı, Keyifli ve İkramiyeli Emeklilik Gelir Planı'na aktarılacak toplam birikime göre belirlenirken, ödenecek maaş tutarı başlangıçta otomatik hesaplanmakta olup herhangi bir üst sınır bulunmuyor. Güvenceli Emeklilik Gelir Planı'nda düzenli geri ödeme tutarı birikimle sınırlı olmak koşuluyla katılımcı tarafından belirlenebiliyor. Bu tutarda herhangi bir üst sınır bulunmuyor.



ÜÇ FARKLI EMEKLİLİK GELİR PLANI

Katılımcılara sunulan Emeklilik Gelir Planları farklı özellikler içeriyor.

- **GÜVENCELİ EMEKLİLİK GELİR PLANI:** Tüm sözleşmelerdeki toplam birikim tutarı alt sınırı olmaksızın, maaş alacakları süreyi veya maaş tutarını esnek olarak belirlemek isteyen katılımcılarımıza sunduğumuz plandır.
- **İKRAMİYELİ EMEKLİLİK GELİR PLANI:** Tüm sözleşmelerdeki toplam birikim tutarı asgari 50 bin lira olan ve emeklilik dönemlerinde düzenli maaş ödemesinin yanı sıra ikramiye almak isteyen katılımcılarımıza sunduğumuz plandır.
- **KEYİFLİ EMEKLİLİK GELİR PLANI:** Tüm sözleşmelerdeki toplam birikim tutarı asgari 100 bin lira olan ve BES'teki birikimini banka mevduatına yatırarak mevduat faizi ya da gayrimenkule yatırarak kira geliri gibi düzenli gelir elde etmek isteyen katılımcılarımıza sunduğumuz plandır.

RAKAMLARLA VAKIF EMEKLİLİK

Aralık 2010 - Haziran 2014 tarihleri arasında Vakıf Emeklilik'in aktif büyüklüğü 1.2 milyar liradan yüzde 125 oranında bir büyümeyle 2.7 milyar liraya yükseldi. Haziran 2014 tarihi itibarıyla bir önceki yılın aynı dönemine göre sektörün aktif büyüklüğü yüzde 25 büyüme gösterirken, Vakıf Emeklilik yüzde 28 oranında büyüyerek sektörden yüzde 11 oranında daha fazla büyüdü. Vakıf Emeklilik'in 2010 yılında yüzde 5 olan öz kaynak kârlılığı Haziran 2014 itibarıyla yüzde 22'ye yükseldi. Haziran 2014 itibarıyla, bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 20 seviyesinde olan sektör öz kaynak kârlılığına göre yüzde 8 daha fazla artırdı. Bireysel emeklilikte Aralık 2010 - Haziran 2014 tarihleri arasında sektör katkı payı artış oranı yüzde 158 iken, Vakıf Emeklilik sektörün üzerinde yaklaşık yüzde 27 daha yüksek performans göstererek katkı payı tutarını yüzde 200 oranında artırdı. 2010 yılında 548 milyon lira olan katkı payı tutarını Haziran 2014 itibarıyla 1.6 milyar liranın üzerine çıkardı. Aralık 2010 tarihinde Vakıf Emeklilik'in katkı payı bazında pazar payı yüzde 5.76 iken, Haziran 2014'te bu oran yüzde 6.70'e ulaştı. Vakıf Emeklilik'in 2010 yılının sonunda katılımcılara ait fon büyüklüğü 700 milyon lira iken, Haziran 2014 itibarıyla 2.08 milyar lirayı aşarak 2010 yılında yüzde 5.83 olan katılımcı fon büyüklüğü pazar payını Haziran 2014 itibarıyla yüzde 6.56'ya yükseltti.

KATILIMCI FON BÜYÜKLÜĞÜNDE YÜZDE 164 BÜYÜME

Katılımcı fon büyüklüğünde geçtiğimiz yaklaşık 4 yılda yüzde 164 oranında büyüme gösteren sektöre göre Vakıf Emeklilik yüzde 20 daha fazla büyüyerek, aynı dönem içerisinde yüzde 197 oranında katılımcı fon büyüklüğünü artırdı. Hızla büyüyen şirketlerden biri olan Vakıf Emeklilik'in Aralık 2010 tarihinde 157 bin olan katılımcı sayısı yüzde 96 oranında artarak Haziran 2014 itibarıyla 308 bine yükseldi. Bireysel Emeklilik Sistemi'nde son 4 sene içerinde sektöre yeni giren 5 şirket olmasına rağmen, Vakıf Emeklilik başarısını artırarak devam ettirdi. Aralık 2010 tarihinde yüzde 5.76 olan katkı payı büyüklüğünü Haziran 2014 tarihinde yüzde 6.7'ye, Aralık 2010 tarihinde yüzde 5.83 olan fon büyüklüğünü Haziran 2014 tarihinde yüzde 6.6'ya çıkardı. Hayat sigortası branşında da başarılı bir performans sergileyen Vakıf Emeklilik ferdi kaza sigortası prim üretiminde Haziran 2014 itibarıyla yüzde 12 pazar payı ile sektör üçüncüsü konumundadır.



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

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

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

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

ACE ile iletişim için
dentalturkey@acegroup.com

ACE sigortalar®

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

Mine Ayhan: Markamıza yaptığımız yatırımın karşılığını alıyoruz

Generali Sigorta marka bilinirliğinde ilk beşte

2014'ün başından beri markalarına yatırım yaptıklarını söyleyen Generali Sigorta Genel Müdürü Mine Ayhan, "Generali Sigorta olarak uzun yıllardır ilk defa her mecrada çok yoğun olarak tanıtım çalışmaları yaptık. Bu yatırımımızın faydalarını acentelerimiz de görüyor" dedi.

2014'e yüzde 70 büyüme hedefiyle başlayan Generali Sigorta, dokuz ay sonucunda sektör ortalamasının çok üzerinde bir büyüme oranı kaydetti. 2014 yılında hayat dışında sektör ortalama büyümesi yüzde 9 olarak gerçekleşirken, Generali Sigorta'nın büyümesi yüzde 76 olarak kaydedildi.
Böyle bir ortamda yüzde 70 büyümeyi hedeflediklerini ve bunu başardıklarını ifade eden Generali Sigorta Genel Müdürü Mine Ayhan şunları söyledi: "Geçen senenin yüzde 25'lik büyümesi bizim için önemli bir göstergeydi. Bu sene enflasyondan da arındırdığınızda yüzde 4'e yakın bir küçülme söz konusu. Generali Sigorta olarak dokuzuncu ay itibarıyla böyle bir ortamda yüzde 76 büyüdük. Son üç aydan da çok ümitliyiz. Aynı şekilde devam ederek bu büyümeyi yakalayacağımızı düşünüyoruz. Bu sene hedeflerimizin üstünde satışlar yaptık. Grubun büyümeye odaklandığı ülkeler arasındayız, bunun için iletişim faaliyetlerimiz süreklilik arz edecek, markamıza yatırıma devam edeceğiz."

'GENERALI'DE HER ŞEY GÜVEN VE KOLAYLIK ÜZERİNE KURULU'

Beş ay süren bir pazar araştırması yaptıklarından bahseden Ayhan, pazar araştırmasında ortaya çıkan sonuçları şöyle anlattı: "Üç nedenden dolayı vatandaşlar sigorta yaptırmaya çok sıcak bakmıyorlardı: Bir, güven duyamıyorlar. İki, sigorta çok karışık geliyor. Üç, maddi imkanları kısıtlı. Biz de her şeyi kolaylık ve güven üzerine kurduk. Müşteriler davranışlarını hızlı değiştiriyorlar. Yaptırdığımız araştırmanın gerçek müşteri beklentisini anlamamıza büyük katkısı oldu. Herkes için zaman çok kıymetli ve hızlıca sonuca ulaşmak isteniyor. Modern dağıtım kanalımız olan internet sitemiz üzerinden bir dakikada teklif, üç dakikada da poliçe alabiliyorlar."
Acentelerine sundukları teknolojik alt yapı desteğiyle, yatırımla ve verdikleri eğitimlerle sigortacılığın acenteyle yapılan bir meslek olduğu mesajını verdiklerinin altını çizen Ayhan, dünya genelindeki uygulamalarının da bunu gösterdiğini aktardı. Ayhan, "Dünyada, Türkiye'de olduğu gibi başka dağıtım kanalları da var. Geleneksel dağıtım kanalları olan acente, broker, bankaların yanı sıra direkt satış imkanı sağlayan modern dağıtım kanalları önem kazanırken, aynı zamanda dünyada devam eden en geleneksel kanal olan sigorta acenteleri en yüksek satış payına sahip. Doymuş pazarlarda bile acente payı yüzde 60-70" diye konuştu.

'ÇOKLU ERİŞİM PROJEMİZ DÜNYAYA ÖRNEK OLDU'

'Çoklu Erişim Projesi' ile sigortalılarına Generali'ye her zaman ve her yerden ulaşabileceklerini anlatmak istediklerinden bahseden Mine Ayhan, "Sigorta penetrasyonunun artması, hem Generali Sigorta için hem de bütün sektör için kazanç olur. Biz Türkiye'de 150 senelik bir şirketiz ancak şu anki yapımızla da en modern projeleri yapmış ilk şirketiz. En dinamik, en genç, en öncü, tüketicinin dünyada değişen ihtiyaçlarına cevap veren ilk şirket olduk ve bundan gurur duyuyoruz" dedi.
Çoklu erişim ve çoklu dağıtım projesini Türkiye'de ilk kez uygulayan şirket olduklarına değinen Ayhan, tüm tüketicilere ulaşarak sigortanın karmaşık bir şey olmadığını anlatmak istediklerini vurguladı. "Şimdiden Generali bünyesindeki bazı Avrupa ülkelerinden bu projemizle ilgili iki heyet geldi. Hollanda ve Belçika'dan heyetler projeyi nasıl uyguladığımızı anlatmamızı istedi. Genelde Avrupa'da her şey daha iyidir, biz de oradan alırız. Ama bu sefer öyle olmadı. Bu proje ilk kez Türkiye'de uygulanmadı, daha önce beş ülkede daha yapıldı; ama şimdi Türkiye'de uygulananın en iyisi olduğu belirlendi. Çünkü diğer ülkelerdeki nispeten zayıf kalan noktalar, bizim ülkemizde güçlendirilerek bu proje yapıldı" diyen Ayhan, bu sebeple şu an böyle bir projeyi incelemek isteyen bir ülkenin Generali Türkiye'ye geldiğini dile getirdi.

'BÖLGE MÜDÜRLÜKLERİNDE TOPLANTILAR DÜZENLİYORUZ'

Acentelerle çok yakın olmak istediklerinin altını çizen Ayhan, şunları söyledi: "25 yıllık meslek hayatımda hep acentelerle çalıştım. Acentelerimizle toplantılar yaparak, kendilerinin görüşlerini almanın her zaman büyük yarar sağladığına inandım. Genel müdür yardımcılarımız Erkan Aydoğan ve Mehmet Tümer'in acente yelpazesi çok geniş, ikisi de Türkiye'yi defalarca dolaştı."
Kasımın ilk haftasına kadar Erkan Aydoğan'la birlikte Türkiye'deki acenteleriyle bir araya gelmek amacıyla bölge müdürlüklerinde büyük toplantılar düzenleyeceklerine değinen Ayhan, "Hem sohbet edeceğiz hem de onların sorularını cevaplayacağız. Sürekli acentelerle temas halindeyiz, bu toplantılar bu sene içinde yapacağım dördüncü tur olacak. Çünkü sahada olmayı ve onlarla iletişim kurmayı seviyorum. Bu tabii acentelerimizi de memnun ediyor. Çünkü eğer onlar bize sahayı anlatmazsa ve biz onların işlerini artıracak, kolaylaştıracak şekilde mesajlar vermezsek uyumlu çalışamayız" dedi.
Mine Ayhan, IT sistemlerine çok büyük yatırımlar yaptıklarını ifade etti. Acenteleri için büyük bir platform geliştirdiklerine değinen Ayhan, şunları söyledi: "Artık bankalar, telekomünikasyon şirketleri çok hızlı bir şekilde hizmet veriyor. Sigorta şirketleri olarak bunun gerisinde kalamayız. Mutlaka bunun yatırımını yapmamız lazım. İnovasyonda öncü şirket olarak bu konuda yatırım yapıyoruz. Şu an en büyük yatırımlarımızı teknolojiye, sistemlere, CRM uygulamalarına ve marka bilinirliğine yapıyoruz. Sadece Generali Sigorta olarak düşünmüyoruz, bunlar aynı zamanda pazarı büyütecek uygulamalar."
Bu senenin ocak ve mart aylarında acenteleri için büyük eğitimler düzenleyerek tabletler verdiklerini kaydeden Ayhan, tabletler üzerinden acentelerle hızlı iletişim kurarak onlara önemli mesajlar iletebildiklerini aktardı. "Tabletlere eğitim dokümanları ve bazı uygulamalar yüklendi. Bu programlar sayesinde bulundukları her yerden bütün acentelerimizle aynı anda iletişim kurabiliyoruz. Bu uygulamalara devam edeceğiz çünkü acentelerimizle birlikte büyüyeceğiz. Dünyadaki oranlara baktığınızda sadece direkt satışla veya internetle büyümek mümkün değil. Önemli olan bütün dağıtım kanallarıyla birlikte bir harmoni yakalayabilmek" diyen Ayhan, Generali Sigorta olarak bunu başarabildiklerinin altını çizdi.



'ACENTE SAYIMIZ İKİYE KATLANDI'

Generali Sigorta'ya çok sayıda acente başvurusu gelmesine şaşıranlar olduğunu belirten Ayhan, şunları söyledi: "385 acenteden 700'e ulaştık. Hedefimizin iki katına çıktık. Bu talepte bizim kendi acentelerimizin memnuniyeti rol oynadı. 'Nedir onları bu kadar memnun bırakan? derseniz, en önemlisi marka bilinirliğine yatırım yapmış olmamız. Generali Sigorta, çok uzun yıllardır ilk defa bu kadar yoğun ve her mecrada ürün ve hizmet iletişimi yaptı. Bu sayede sigorta sektöründe marka bilinirliğinde bu kadar şirket arasında ilk beşe girdi." Bu sene yeni çıkardıkları ürünleri acentelerinin satabilmesi için çok ciddi gayret sarf ettiklerine dikkat çeken Ayhan, "Acentelerimize eğitimler verdik, fiyatlarımızı mümkün olduğu kadar düşük tuttuk. Her alanda rekabetçi değiliz ama uzman olduğumuz alanlarda oldukça iddialıyız ve rekabetçi olduğumuz yerde de birinciyiz. Bu nedenlerden ötürü de acentelerimiz çok mutlu. Çünkü onların da hem portföyleri genişledi, hem de üretimleri arttı" dedi.

'ACENTELERİMİZE MÜŞTERİ YÖNLENDİRİYORUZ'

"7/24 Sigorta Danışmanlığı olarak adlandırdığımız çağrı merkezimizden acentelerimize müşteri yönlendiriyoruz. Bazı acentelerimiz 'Çok müşteri gönderiyorsunuz, yetişemiyoruz' diyorlar. Bazı acentelerimiz de 'Bize çok az müşteri yönlendiriliyor' diyor. Bunu dengelemeye çalışıyoruz" diyen Mine Ayhan, sigortalıların, Generali'nin kendilerine sunduğu listeler üzerinden veya internetten acentelere ulaşabildiğini kaydetti. Acentelere sunulan Facebook hayran profili ve potansiyel müşteri yaratmalarına olanak sağlamak için oluşturdukları, içinde sigortaacentem.info isimli internet sitesi ve Facebook hayran profili bulunan dijital platform üzerinden Google desteği de vererek acentelerinin iletişim ağını genişletmelerini amaçladıklarını bildiren Ayhan, "Sunduğumuz platform üzerinde yer alan haritadan müşterilerimiz kendilerine en yakın Generali acentesini görebilmektedir. Yani hem acentelerimize müşteri sağlıyoruz, hem de sigortalılar kendileri acentelerimize ulaşabilsin diye Google AdWords'ten onlar adına reklam veriyoruz" dedi.

MOBİL HASAR HİZMETİ ÖDÜLÜ GENERALI 'KOLAYLA'YA

Generali Sigorta'nın mobil uygulaması 'Kolayla' 9. Türkiye Çağrı Merkezi Ödülleri'nde, 'En Yaratıcı Çağrı Merkezi Uygulaması Kategorisi'nde 'En Övgüye Değer Çağrı Merkezi Uygulaması' ödülünü aldı. "Bir sigorta şirketi mobil uygulamasını müşterilerin günlük hayatının bir parçası haline nasıl getirebilir?" sorusu ile 'Kolayla'yı geliştirerek sürücülerin hizmetine sunan Generali, hasar taleplerini en hızlı ve kolay şekilde mobil uygulaması üzerinden yönetiyor. Uygulama, sürücülerin yolda başlarına gelebilecek yardım gerektiren durumlar için Kişisel Sigorta Danışmanlarına, tek bir tuşla ihtiyaçları olan her an telefon ya da görüntülü arama yoluyla ulaşmasını sağlayarak kişiye özel sigorta hizmeti ile iletişimi kolaylaştırıyor ve müşterilerinin kaygılarını azaltıyor.



Siz olumsuzlukları kafanıza takmayın, hayatın tadını doyasıya çıkarın!

Gerisini bize bırakın.

Kafana takma sigortan Groupama!

0850 250 50 50 | www.groupama.com.tr

Groupama

Şişmanoğlu: Tamamlayıcı sağlık sigortası için kurallar netleşmeli

Türkiye'de sağlık sigortalarının önümüzdeki dönemde çok gelişeceğini belirten Ray Sigorta Genel Müdürü Levent Şişmanoğlu, tamamlayıcı sağlık sigortasına açıklık getirilmesini istedi. Şişmanoğlu, şirketlerin sigorta yaparken neyi tamamladığını bilmediğini söyledi.

Ray Sigorta Genel Müdürü Levent Şişmanoğlu önümüzdeki dönemde sağlık ve tamamlayıcı sağlık sigortalarının çok gelişeceğini, ama bunun için Sosyal Güvenlik Kurumu'nun (SGK) kuralları netleştirmesi gerektiğini belirtti. Sigorta şirketlerinin halen tamamlayıcı sağlık sigortası yaparken neyi tamamladığını bilmediğini ifade eden Şişmanoğlu, "Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı'nın neyi ödediğini görmeden tamamlamaya çalışıyoruz. Neyi tamamladığımızı daha tam olarak görmüyoruz. Çünkü bir yandan görmemiz yasak, bir yandan da o soft verileri tamamlayarak üstünde artan kısım varsa onu ödemeye çalışıyoruz. Ülkemizde genel sağlık sigortası sisteminin kurulmasının doğru bir adım olduğunu ve bunu başından beri desteklediğini belirten Şişmanoğlu, "Sistemdeki belirsizlikler yüzünden insanlar borçlandıklarını bile bilmiyorlardı, T.C. kimlik numaraları ile sistemden öğrendiler. Konu af çıkararak halledilmeye çalışıldı. Tamam hukuken radyolardan duyurmak önemli ama vicdanen öyle değil. Bu yüzden de insanlara ödemeleri için zaman verdiler. Bunları halka öğretmek ciddi anlamda bir sorumluluk ve topyekûn halledilmesi gerekiyor" diye konuştu.

YABANCILARA SİGORTA

Yabancıların da oturma izni alırken artık genel sağlık sigortası yaptırmasının zorunlu kılındığını hatırlatan Şişmanoğlu şunları söyledi: "Bu doğru bir karar ve güzel de oldu. Hem genel sağlık sigortası yaptırıyorlar, üzerine de tamamlayıcı sağlık sigortası yaptırıyorlar. Bu uygulama özel sağlık sigortasına olan talebin artışına neden oldu, bu, sektörümüz açısından önemli bir gelişme."
Yabancıların artık vizeleriyle geldiğini ve resmi kanallarla çalışıp SGK'ya prim ödediklerini ifade eden Şişmanoğlu, "Ülkeler arasında sosyal güvence için anlaşmalar var. Bütün bunlar aslında dünyanın globalleşmesi, medenileşmesi ve kaçak gelişmeyi önleyen unsurlar. Ben bunların olumlu olduğunu düşünüyorum" dedi.

'ÖNÜMÜZÜ GÖRELİM'

Tamamlayıcı sağlık sigortasının bilindikçe, duyuldukça, kullanıldıkça bunu yapan sigorta şirketlerinin de çoğalacağını dile getiren Şişmanoğlu, "Bir sigorta şirketinin yaptığı hizmet diğerine de yarar. Sigortacılığın bu kadar bakir olduğu bir ülkede herhangi bir sigorta şirketinin hizmeti sektöre fayda sağlıyor. Geleceğin sağlık sektöründe olduğunu söyleyebilirim. Ancak Sağlık Bakanlığı'nın yönetmelik değiştirmesi lazım. Yani biz sigortacılar özel sağlık sigortasıyla veya tamamlayıcı sağlık sigortasıyla neyi ödediğimizi görmeliyiz. Biz ne ödediğimizi bilmiyoruz." diye konuştu.
Türkiye Sigorta Birliği (TSB) ve Hazine'nin sağlık sigortaları konusunda çalıştıklarını kaydeden Şişmanoğlu, belirsizliklerin aşılmasıyla sağlık sigortalarının önünün daha da açılacağını söyledi.

'TERÖR TEMİNATINA TALEP ARTIYOR'

Son zamanlarda yaşanan terör olaylarının üzücü olduğunu dile getiren Şişmanoğlu, bu yüzden terör teminatlı poliçe taleplerinin artmaya başladığını söyledi. Terörün Türkiye için çok hassas bir konu olduğuna dikkat çeken Şişmanoğlu, "Zaten terörle mücadelede devlet de hasarı ödüyor. Fakat hem sigortadan para alayım hem devletten alayım olmaz. Eğer sigortasız ise ilgili valilikler TSB'ye sorarak sigortasız olduğunu tespit ettikten sonra zararları tazmin ediyor. Polis zabıtlarında 'Terör ve terörle mücadele kapsamında hasarlandı' diye bir yazı varsa devlet bu hasarları karşılıyor. Devlet, sigortasızsa ödüyor sigortalıysa sigorta şirketine bırakıyor" dedi.
Terör teminatının poliçelerde ek bir teminat olduğunu hatırlatan Şişmanoğlu, "Artık yavaş yavaş her poliçede zorunlu olmaya başladı. Özellikle işyeri poliçelerinde hemen hemen her poliçede var ve artık bu süreçten sonra terör teminatı olmayan poliçe kalmayacaktır. Artık terör, doğal afetler gibi teminatlar olmadan poliçe kesilmiyor. En yakın örneği bu yıl seli gördük; temmuz ve ağustos ayları boyunca sel hasarlarını ödedik. Eskiden hiç olmazdı, bu yüzden insanlar bu teminatları önemsemezdi" diye konuştu.

'SELLER SEKTÖRÜ ETKİLEDİ'

Doğal afetlerin bu yıl sigortacıların canını sıktığını belirten Şişmanoğlu şu değerlendirmeyi yaptı: "Bu yıl uzun süren şiddetli yağışlardan insanlar çok zarar gördü, dolayısıyla da bize yansıdı. Sigortacılar bu yıldan sonra çok daha temkinli yaklaşacaklardır. 1999 yılındaki depremden sonra bir evi görmeden sigortalamadık. Ben o dönem bölge müdürüydüm ve kendim gidip bakıyordum evlere tek tek. Dediğim gibi artık çok dikkatli ve temkinliyiz. Şehir merkezi ve şehir merkezine yakın olan yerlere çok daha dikkatli yaklaşıyoruz, özellikle işyeri yangın poliçeleri gibi ürünlerde."
Son 2-3 yıl içinde özellikle kalkınma teşvik programları sonrasında sigorta taleplerini geri çevirmediklerini ifade eden Şişmanoğlu, "Doğu ve Güneydoğu Anadolu'da acenteler tesis ediyoruz. Fakat her riski değerlendirirken sigortalanabilecek bir risk midir diye bakıyoruz. 'Hiçbir önlem almayayım, sigorta gelsin' durumu olmaz tabii ki. Yangın önlemini alan, su deposunu onaran işletmelere sektör ayrımı yapmadan, mobilyacıyı da plastikçiyi de sigortaladık" dedi.
Ekonominin sigorta sektörü üzerindeki önemine değinen Şişmanoğlu, ekonomideki refah artarsa daha çok prim alınabileceğini, artmazsa alınamayacağını söyledi. Enflasyon ve deflasyonu büyümeyle ilişkilendirdiklerini belirten Levent Şişmanoğlu, "Sigorta sektöründe rakamların pozitif olabilmesi için ekonominin yüzde 4 üzerinde olması gerekiyor. Ekonomi yüzde 5 üzerinde büyürse bu tüm sektörler için önemli. Türkiye'de ekonomi yüzde 5 üzerinde büyüdüğünde genç işsizliği azalır. Genç işsizliği tamamen bir denge sorunudur. Ülkemizdeki bu sorunun ortadan kalkması için ekonomiyi büyütmemiz gerekiyor" şeklinde konuştu.



'İŞ GÜVENLİĞİ ÖNEMLİ BİR SORUN'

Türkiye'de iş güvenliğinin de önemli bir sorun olduğunu dile getiren Şişmanoğlu şunları söyledi: "Kamuoyu ölümle sonuçlanmayan kazaların bir kısmını duyup bir kısmını duymuyor. Biz bunların hepsini biliyoruz. Çünkü işveren mali mesuliyet poliçeleriyle sigortaladığımız rizikolarda bunları ödüyoruz. Sürekli sakat kalanlar var, biz bu gibi durumların hepsinden haberdarız. Ülkemizde iş kazalarında insanlar yaralanıyor bir şey olmuyor, 300 kişi vefat edince önemsiyoruz."
Türkiye'de yaklaşık 300 tane yüksek rizikolu işyeri bulunduğunu dile getiren Levent Şişmanoğlu, "Bunların bir kısmı maden, bir kısmı inşaat ve bir kısmı tersanelerden oluşuyor. Bizim özel kabulle yapılan maden poliçelerimiz var. Önlemlerini alan madenleri sigortalıyoruz. Değerli taşlar, yarı değerli taşlar madenlerini sigortaladığımız işletmeler var" dedi.

'DENETİM YETERSİZ'

"Ülkemizde çalışma koşullarının iyileştirilmesi için maalesef ki iş kazalarının olup, bunlardan ciddi yaralar almamız gerekiyor" diyen Şişmanoğlu şöyle devam etti: "İşyerlerine ruhsat veren kamu otoriteleri var. Dolayısıyla kamu otoritesi sigorta şirketine ruhsat veriyor. Sigorta şirketine ruhsat veren kamu otoritesi sigortalanacak yerlere neden bakmıyor. Yani sigortalanabilir mi buna da bakması lazım. Benim durumuma, koşuluma bakıyorsa beni denetliyorsa kamu otoritesi aynı şekilde gidip gel bunu sigortala dediği yerlere, koşullara bakıp denetlemeli. Biz gözümüz kapalı hiçbir yeri gidip sigortalayamayız. Kamu otoritesinin beni denetlediği kadar işletmeleri, şirketleri, iş yerlerini de denetlemesini isterim."





AEGON
Emeklilik ve Hayat
Yarını Değiştirir

Başarı, tesadüf değil...

Uluslararası tecrübesini Türkiye'ye taşıyan Aegon Emeklilik ve Hayat, iş ortaklarını her yeni gün daha ileriye taşıyor.

Beklentilerin ötesinde bir Acentelik Modeli'yle Aegon, yeni bir acente kurmak, kendi işini yapmak, acentesini yeni ufuklara taşımak isteyenler için çok avantajlı teklifler sunuyor.

Siz de bu güçlü ortaklığın parçası olun, başarınızı tesadüflere bırakmayın.

Detaylı Bilgi İçin: 0216 355 76 20

444 0 312 | aegon.com.tr

Türk Nippon Sigorta'nın prim üretiminde yüzde 85 artış

2014 yılının ilk 8 ayında prim üretiminde yüzde 85'e varan üretim artışı gerçekleştiren Türk Nippon Sigorta yeni stratejisi doğrultusunda oto dışı branşlarda etkinliğini artırdı.

2014 yılının ilk sekiz aylık sonuçlarında geçen döneme göre toplam prim üretiminde yüksek oranda artış yakalayan Türk Nippon Sigorta oto dışı branşlarda büyümeye devam ediyor. 2014 yılının ilk sekiz aylık döneminde hedeflerinin üzerinde bir büyüme yakaladığını belirten Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, "2013 senesinde olduğu gibi bu sene de özellikle oto dışı branşlarda büyüme isteğimizi ilk sekiz ay sonunda rakamlarımıza başarılı bir şekilde yansıttık. Şirketimizin toplam prim üretim rakamlarını, 2014 yılının ilk sekiz ayını yine aynı dönemin 2013 yılı ile karşılaştırdığımızda yüzde 85 oranında bir büyüme gerçekleştiği görülmektedir" diye kaydetti.

Oto dışı branşların yanında oto branşlarında da ağırlıklı olarak üretim yaptığı kasko sigortalarında, üretim artışını yine aynı dönemler dikkate alındığında yüzde 25 olarak gerçekleştiren Türk Nippon Sigorta'nın toplam oto sigortalarındaki üretim artışı yüzde 38 seviyesinde gerçekleşti. Sigorta sektörü ise aynı dönemlerde kasko sigortalarında yüzde 2.5 oranında küçülme yaşadı.

Pamukçu, yeni stratejilerinin bu dönemde istedikleri rakamları yakalamalarında büyük bir payı olduğunu belirtti: "2014 yılının ilk sekiz ayı sonunda elde ettiğimiz sonuçlar 2013 yılının ikinci yarısından itibaren oluşturmuş olduğumuz stratejimizi başarı ile ortaya koyduğumuzu göstermektedir. Şirketimiz 2014 yılının ilk sekiz ayı sonunda da iş dağılımını oto dışı branşlar lehine çevirerek, yüzde 60 oto dışı, yüzde 40 ise oto branşlarından oluşmasını sağlamıştır."

'GELİR GETİREN BRANŞLARDA ETKİN BİR OYUNCU OLACAĞIZ'

Türk Nippon Sigorta'nın özellikle 2013 yılından başlamak üzere şirkete ve paralelinde satış kanallarına gelir getirecek her branşta etkin bir oyuncu olma hedefini en iyi şekilde uygulamakta olduğunu kaydeden Pamukçu, özellikle 2014 yılında, ürün yapıları tekrar gözden geçirilen bireysel segmentin yanı sıra, küçük ve orta boy işletmelerin yangın, sorumluluk, nakliyat ve inşaat sigortalarında ağırlıklı olarak büyüme göstererek, bu büyümeyi kârlılığa olumlu olarak yansıtmayı başardıklarını belirtti.

Yangın ve Doğal Afet branşlarında Türk Nippon Sigorta'nın gerçekleştirdiği büyümenin Türk sigorta sektörünün aynı dönemdeki büyümesinin üç katı kadar olduğunu belirten Pamukçu, "Şirketimiz, 2014 yılının ilk sekiz ayı sonunda, Yangın ve Doğal Afetler Sigorta Branşında yüzde 54 oranında bir büyüme göstermiştir. Bu branşta sigorta sektörü aynı dönemlerde yüzde 19 büyümüştür." diye konuştu. Pamukçu aynı zamanda bu branşta özellikle yapmış oldukları risk değerlendirmesi ile seçimi ve riske uygun fiyatlandırmanın üretim artışının genel konsolide artışın bir seviye altında seyretmesine neden olduğunu belirtti. Pamukçu konu ile ilgili şunları söyledi: "Şirket olarak, Kasko Sigortalarında risk seleksiyonu ve riskin her parametresini dikkate alarak oluşturmuş olduğumuz fiyatlandırma mekanizmasını kullanmaktayız. Bu yapıda bize doğru riski doğru fiyatlandırma ortamını oluşturmaktadır. Bunun yanında hasar süreçlerini etkin bir şekilde kontrol etmekteyiz. Kasko sigortalarında risk seleksiyonu ve teknik kriterleri ön plana alarak yapmış olduğumuz fiyatlandırma kârlılığımızın devam eden bir trende girmesine yol açmıştır."

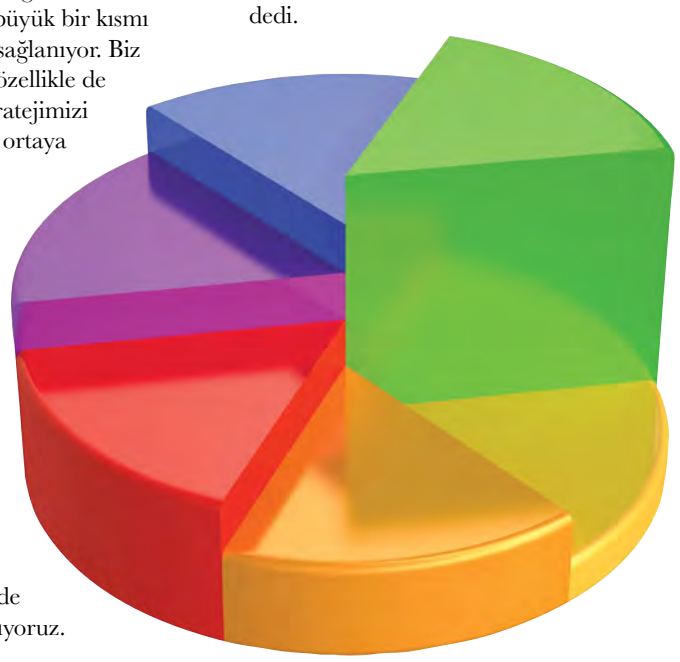
Türk Nippon Sigorta 2014 yılında oto dışı branşlar içinde yer alan genel zararlar ve kaza branşlarında da bir yüksek büyüme gerçekleştirdi. Bu büyüme temel olarak, branşlar altında yer alan mühendislik sigorta ürünleri ile ferdi kaza sigorta ürünlerinden geliyor.

Bu gelişmenin yanında, Türk Nippon Sigorta 2013 yılı sonunda iki banka ile yapmış olduğu banka sigortacılığı işbirliği sayesinde 2014 yılında farklı satış kanalları vasıtası ile ürünlerinin pazarlama ve satışını gerçekleştirmeye başladı.

PAMUKÇU: EN ÖNEMLİ İŞ ORTAKLARIMIZ ACENTELER

Acentelerin primlerin artışında büyük bir payı olduğunu söyleyen Pamukçu, "Şirketimiz, 2014 yılında farklı satış kanalları vasıtası ile ürünlerinin satışını gerçekleştirse bile sigorta prim üretiminin büyük bir kısmı en önemli iş ortaklarımız olan acentelerimiz vasıtası ile sağlanmaktadır ve öyle de devam edecektir" diyerek acentelerle Türk Nippon'un yakın çalışmalarına devam edeceğini ifade etti. Pamukçu sözlerine şöyle devam etti: "Acenteler, bizim stratejimizi istediğimiz şekilde sektörde uygulayan en önemli satış kanallarımız. Acenteler bizim ana dağıtım kanalımız ve üretimimizin çok büyük bir kısmı acenteler tarafından sağlanıyor. Biz satış kanallarımız ve özellikle de acentelerimiz için stratejimizi 'ulaşılabilirlik' olarak ortaya koymuş durumdayız. Bundan dolayı acentelerimize verdiğimiz hizmetimizin kalitesi bizim için çok önemli bir konudur. Türk Nippon Sigorta olarak, diğer şirket uygulamalarının dışında acentelerimize karşı farklılıklar yaratan dinamik bir yapı içinde hizmet vermeye çalışıyoruz. Bu sistemde çalışmaya ve acentelerimiz için her zaman yenilikler yapmaya da devam edeceğiz." İlk 8 ayda elde ettikleri başarının devam ettirmeyi hedeflediğini belirten Pamukçu, "2014 yılı sonunda hedefimiz, ilk sekiz ay sonunda elde ettiğimiz büyüme oranını koruyarak prim üretim dağılımda oto dışı branşların payını ve kârlılığı daha da artırmaktır" dedi.





TÜRK NİPPON SİGORTA VE ROYAL SUN ALLIANCE İŞBİRLİĞİ

2013 yılında, 300 yıllık geçmişe sahip ve 140 ülkede faaliyet gösteren İngiltere'nin dev Sigorta Şirketi Royal Sun Alliance (RSA) Türkiye'deki global partneri olarak Türk Nippon Sigorta'yı seçti. Bu anlaşma sayesinde 2014 yılında Türk Nippon Sigorta odaklanmış olduğu segment olan oto dışı branşlarda daha fazla iş yapıp, orta ölçekli ve sınai tesis risklerine karşı en geniş kapsamda güvence vermeye başladı. Türk Nippon bu işbirliği vasıtası ile yangın, sorumluluk, nakliyat branşlarında iş hacminde önemli bir artış gerçekleştirdi.

KOBİ'LERDE DE BÜYÜME KAYDETTİK

2013 yılından başlamak üzere şirkete ve paralelinde satış kanallarına gelir getirecek her branşta etkin bir oyuncu olma hedefini en iyi şekilde uygulamakta olduğunu belirten Pamukçu, "Özellikle 2014 yılında, ürün yapılarını tekrar gözden geçirdiğimiz bireysel segmentin yanı sıra, küçük ve orta boy işletmelerin yangın, sorumluluk, nakliyat ve inşaat sigortalarında ağırlıklı olarak büyüme göstererek, bu büyümeyi kârlılığa olumlu olarak yansıtmayı başardık" diye belirtti.

Halk Mutlu Konut Sigortası



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

HALKSİGORTA

Bir HALKBANK iştirakidir.

www.halksigorta.org | 0212 444 1 545



HDI Sigorta Hızlı Destek İstasyonu'nun açılışını gerçekleştirdi

Araçla ilgili kaza sonrası bütün işlemlerin HDI Sigorta'nın uzman kadrosu tarafından tamamlandığı Hızlı Destek İstasyonu'nun açılışı acente ve brokerlerin katılımıyla İstanbul Ümraniye'de gerçekleştirildi.





Genel Müdür Ceyhan Hancıoğlu projenin başarılı olması için acentelerin gönülden destek vermeleri gerektiğini söyledi.

Hasar sonrası müşteri memnuniyetine son derece önem veren HDI Sigorta, İstanbul acente ve brokerlerinin de katılımıyla ilk Hızlı Destek İstasyonu'nu hizmete açtı. Müşteri memnuniyetinin ancak hasar sonrası sigortalılarının yanında olarak sağlanabileceği düşüncesiyle 1 Ekim'de Ümraniye'de açılan Hızlı Destek İstasyonu önümüzdeki sene içerisinde başta İstanbul olmak üzere Türkiye genelinde yaygınlaşacak. HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, açılış konuşmasında Hızlı Destek İstasyonu Projesinin müşteri memnuniyetinin artırılmasına hizmet edecek bir uygulama olduğunu; müşteri memnuniyeti arttıkça acentelerinin de memnuniyetinin artacağını belirtti.

ACENTELERİN DESTEĞİ ŞART

Hancıoğlu, başarısızlığa tahammülü olmayan, genç ama tecrübeli bir ekip olduklarının altını çizerken acentelere şu şekilde seslendi: "Çok net söylüyorum, burada sizlere, acentelerimizin katkılarına ihtiyacımız var. Projenin başarıya ulaşması ancak acentelerimizin gönülden desteği ile olacaktır." Hancıoğlu, "Başarılı olabilmemiz için bu işe önce sizler inanacaksınız ve destek olacaksınız" sözleriyle beklentilerini aktardı.
Hancıoğlu: "Bu proje daha başlangıç kısa bir süre sonra ilgi çekici, ses getirecek yeni projelerimizi de duyuracağız" diyerek sözlerini tamamladı.

SINIRSIZ İKAME ARAÇ

HDI Sigorta'nın Hızlı Destek İstasyonu'nda uzmanlar tarafından aracın hasar tespiti yapılırken, müşteriye sınırsız süreyle ikâme araç temin ediliyor. Bu arada hasar tespiti yapılan araç, müşteri ile mutabakata varıldıktan sonra ilgili özel anlaşmalı servislere yönlendiriliyor ve en hızlı biçimde aracın tamiratı gerçekleştiriliyor.
HDI Sigorta, ekim ayı itibarıyla hizmete sunduğu genişletilmiş yeni kasko ürünleri ile de Hızlı Destek Servisi müşterilerine kapsamlı hizmetler sunmaya devam edecek.



HDI Sigorta, müşteri memnuniyeti arttıkça acente ve brokerlerin memnuniyetinin de artacağı bilinciyle Hızlı Destek İstasyonu'nu hizmete açtı.

HDI Sigorta'nın dolu dolu Dubai turu

HDI Sigorta, acenteleri için düzenlediği Dubai seyahati ile iş ortaklarına keyifli tatil keyfi sundu.

HDI Sigorta, acenteleri ile birlikte Dubai'de idi. Acentelerini yurtiçi ve yurtdışı seyahatleri ile ödüllendiren HDI Sigorta, bu kez yetkili acente personelini ve eşlerini Dubai'de ağırladı.



dört günlük geziye HDI Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Tevfik Somer de katıldı. Tevfik Somer, Dubai gezisi dönüşünde yaptığı değerlendirmede, öncelikle seyahatle ilgili geri bildirimlerin çok olumlu olduğunu, katılan herkesin bu etkinlikten büyük keyif aldığını belirtti ve sözlerine şu şekilde devam etti: "Dubai gezisi, keyifli ve dolu dolu geçirdiğimiz bir seyahat oldu. Acentelerimiz ile seyahatlerimizde sık sık bir araya gelip stres atıyoruz. Acentelerimiz HDI Sigorta için sadece çok kıymetli iş ortakları değil, aynı zamanda bizimle birlikte çalışan dostlarımızdır. Onların heyecanlı ekipleri ile birlikte dört gün boyunca Dubai'yi dolaşmak ve onları yakından tanıma fırsatı bulmak bizleri çok mutlu etti."

Türkiye'nin en iyi Çağrı Merkezi Performans Gelişimi Ödülü MetLife'ın

MetLife Emeklilik ve Hayat, bu yıl 9'uncusu düzenlenen Türkiye Çağrı Merkezi Ödülleri'nde, En İyi Çağrı Merkezi Performans Gelişimi ve En İyi Telemarketing ve Satış Kampanyası kategorilerinde iki ödüle layık görüldü.

Çağrı merkezlerinin gelecek vizyonunun geliştirilmesine katkı sağlamak ve bu alandaki başarılı projeler ile çalışanları ödüllendirmek amacıyla IMI Conferences tarafından 14 Ekim 2014 tarihinde Haliç Kongre Merkezi'nde düzenlenen yarışmada ödül kazanan şirketler, her biri sektörün önemli yöneticilerinden oluşan 21 jüri üyesinin oluşturduğu kurul tarafından belirlendi. Tele Satış alanında sektörün önemli oyuncularından biri haline gelen MetLife Emeklilik yarışmada En İyi Çağrı Merkezi Performans Gelişimi ve En İyi Telemarketing ve Satış Kampanyası ile iki kategoride birinci oldu.

MetLife Emeklilik, En iyi Telemarketing ve Satış Kampanyası Ödülü'nü, portföy devamlılığını sağlamak amacıyla hizmete sunduğu 'Winback' adlı hizmeti ile kazandı. En İyi Çağrı Merkezi Performans Gelişimi ödülü ise söz konusu alanda ortaya konan uygulamaların yarattığı performans artışı, şirkete sağladığı katma değer, uygulama metodolojisi, çalışanlar üzerinde yarattığı etki ve getirdiği yenilikçi bakış açısı gibi kriterlerin değerlendirilmesi sonucunda MetLife Emeklilik'e verildi.

'WINBACK' ÖDÜL KAZANDIRDI

Elde edilen başarılı sonuca ilişkin değerlendirmelerde bulunan MetLife Emeklilik ve Hayat Genel Müdürü Deniz Yurtseven, Türkiye'de faaliyet gösteren genç ve dinamik bir şirket olarak müşterilere daha iyi hizmet sağlamak amacıyla sundukları hizmetlerin ödül ile taçlandırılmasının kendileri için büyük onur kaynağı olduğunu belirtti.

Yurtseven şunları söyledi: "İş modelimizde önemli bir yere sahip olan Direkt Pazarlama Tele Satış ekibimizi, hedeflerimiz doğrultusunda daha verimli kullanmak ve Türkiye'deki en güçlü Tele Satış ekiplerinden birisini yaratmak amacıyla ile yola çıktık. Bu kapsamda güçlü bir Tele Satış ekibi yaratırken; portföy devamlılığını sağlamak amacıyla 'Winback' hizmetini hayata geçirerek sigorta müşterilerinin yeniden kazanılması için Direkt Pazarlama Tele Satış ekibimizle kampanya aramaları gerçekleştirdik.

Bu aramalar sonucunda Ocak 2014 - Haziran 2014 arasında hedeflenen başarı rasyosunun yüzde 26 üzerinde bir performans rakamına ulaştık. Bu sayede de ödüle layık görüldük. Bu başarının sağladığı katma değer, En İyi Çağrı Merkezi Performans Gelişimi Ödülü'nü de bize kazandırdı. Müşterilerimize verdiğimiz hizmeti daha kaliteli hale getirmek için sunduğumuz hizmetlerin bize bu prestijli ödülleri getirmesinden büyük mutluluk duyuyoruz. Önümüzdeki dönemde yapacağımız yenilikçi ürün, proje ve hizmetlerimizle benzer ödülleri kazanabilmek için çalışmalarımızı hız kesmeden sürdürüyoruz."

Çağrı merkezi sektörünün en iyilerinin belirlendiği Türkiye Çağrı Merkezi Ödülleri'ne bu yıl toplam 30 şirket 11 ayrı kategoride 57 ödül başvurusu yaptı, 11 kategoride 13 ödül dağıtıldı.



MetLife Acenteler Toplantısı Sarıgerme'de yapıldı

MetLife Emeklilik ve Hayat Acenteler Toplantısı Sarıgerme'de gerçekleştirildi. Başarılı acentelerin katılımıyla yapılan toplantıda Ferdi Kaza, Bireysel Emeklilik Sistemi (BES) ve hayat sigortası branşlarında 2013 yılında en yüksek prim üretimi gerçekleştiren beş acente ödüllendirildi.

Türkiye'nin genç ve başarılı emeklilik şirketi MetLife Emeklilik ve Hayat'ın, her yıl düzenlediği Acenteler Toplantısı, Hilton Dalaman Sarıgerme Oteli'nde yapıldı. 2014 yılında en iyi ilk yarıyıl performansını gösteren acentelerin katıldığı organizasyonda, MetLife'ın bu yıl içerisinde elde etmiş olduğu başarılı sonuçlar ve acentelerin performansı değerlendirildi.

Dört gün süren organizasyonun son gecesinde 2013 yılında en yüksek başarıyı sağlayan acentelere ödülleri takdim edildi. 5 acente, Ferdi Kaza, BES ve Hayat Sigortası branşlarında ürettikleri prim performanslarıyla ödüle layık görüldü. Bunun yanı sıra prim üretim seviyelerine göre özel statüde yer alan 13 acente de bu kapsamda onurlandırıldı.

'GÜÇLÜ ACENTE YAPIMIZI SÜRDÜRECEĞİZ'

Ödül gecesinde 2014'ün ilk yarı yıl performansı ve sektöre yönelik değerlendirmelerde bulunan MetLife Emeklilik ve Hayat Genel Müdürü Deniz Yurtseven, şirketin sahip olduğu tecrübeli ve güçlü acente yapısının sürdürüleceğinin altını çizdi.

MetLife Emeklilik ve Hayat Genel Müdürü Deniz Yurtseven, "MetLife, sahip olduğu tecrübeli ve güçlü acente yapısıyla Türkiye sigorta sektöründe farklı bir konumda bulunuyor. Sahip olduğumuz bu önemli değer sayesinde önümüzdeki dönemde de şimdiye kadar göstermiş olduğumuz performans ve başarıyı artırarak devam ettireceğimize olan inancımız tam.

MetLife, Türkiye'de faaliyetlerine başladığı 4 yıl içerisinde hem Ferdi Kaza hem de BES tarafında önemli bir büyüme potansiyeli yakaladı. Tüm ekip olarak göstermiş olduğumuz azim ve çalışma gayreti ile bu potansiyeli önümüzdeki dönemde de katlayarak devam ettireceğimizi öngörüyoruz" dedi.

Ödül gecesinde, 2013 yılı performansıyla Cape Town ve Girit gezilerine katılmaya hak kazanan 15 acente de ödül gecesinde ayrıca onurlandırıldı.





Sompo Japan Sigorta acenteleri ile buluştu



İstikrarlı yönetimi, çalışanları ve aldıkları sonuçlarla; tartışmasız en başarılı ve en güvenilir şirketlerden biri olduklarını belirten Genel Müdür Recai Dalaş, Sompo Japan Sigorta'nın büyüme ve kârlılığı bir araya getirme başarısını gösterdiğini söyledi.

Sompo Japan Sigorta, Türkiye genelinde düzenlediği toplantıların Ankara, İstanbul, İzmir ayağını tamamladı. Toplantılara konuşmacı olarak katılan Sompo Japan Sigorta Genel Müdürlüğü üst yönetiminden Yönetim Kurulu Başkanı Shinobu Arimoto, Genel Müdür Recai Dalaş, Bireysel Teknik ve Finansal Kurumlar Genel Müdür Yardımcısı Şenol Ortaç, Bilgi Teknolojileri Genel Müdür Yardımcısı Kemal Beceren, Bölge ve Acenteler Satış Genel Müdür Yardımcısı Murat Dişçi, Bölgeler Acente Satış Grup Müdürü Engin Deniz Şener konuşmacı olarak katıldılar.
Türkiye genelinde çeşitli otellerde acentelerle bir araya gelen üst düzey yöneticiler, acentelerin sorunlarını dinleyip, sorunlar hakkında çözüm önerilerinde bulundular ve geliştirmekte olduğu uygulamalardan da söz ettiler. Sompo Japan Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Shinobu Arimoto dünyadaki gelişmelerden bahsetti ve Sompo Japan-Nipponkoa birleşmesine değindi. Arimoto, bu birleşme ile şirketin gücüne güç katarak Japonya'nın lider sigorta şirketi olduklarına değindi. Arimoto ayrıca, ismi Sompo Japan Nipponkoa Grubu olarak değişen grubun, elementer branşlar ağırlıklı olmakla beraber hayat sigortası ve fon yönetimine de ağırlık vermiş durumda olduğunu da sözlerine ekledi. İstikrarlı yönetimi, çalışanları ve aldıkları sonuçlarla; tartışmasız en başarılı ve en güvenilir şirketlerden biri olduklarını belirten Genel Müdür Recai Dalaş, Sompo Japan Sigorta'nın yılın ilk yarısındaki sektör kıyaslamasında görülen başarısından bahsetti. Dalaş, Sompo Japan Sigorta'nın Türkiye'deki hedeflerini son derece yüksek kalitede müşteri hizmeti sunmak, orta dönemde Türkiye'nin en büyük ilk altı hayat dışı sigorta şirketinden biri olmak olarak belirlediklerini kaydetti. Dalaş sözlerine şu şekilde devam etti: "Şirketler büyümesi gereken zamanda büyümeyip, küçülmesi gereken zamanda büyüyor. Başkaları küçülürken biz büyüdük. İyi büyüme ve kârlılık her zaman bir araya gelmez. Bizim bunu başarabildiğimiz elde ettiğimiz sonuçlardan bellidir." Bulundukları noktayı hiçbir zaman yeterli görmediklerini söyleyen Dalaş, Sompo Japan Sigorta olarak müşteriyi ve acenteyi mutlu ederek pastadan pay almak istediklerini vurguladı.

ACENTE İÇİN GÜVENİLİR BİR LİMAN

Sompo Japan Sigorta Bölge ve Acenteler Satış Genel Müdür Yardımcısı Murat Dişçi ise Sompo Japan Sigorta'nın acentelerin ihtiyaçlarını ve sorunlarını bilen, dinleyen, bunlara çözüm üretmek için kafa yoran, acente dostu bir şirket olduğunu, acentelerin büyümesini ve gelirlerinin artmasını samimiyetle önemsediğini belirtti. Bütün çalışmalarının bu yönde olduğunu söyleyen Dişçi, piyasanın tek bir şirketin acentelerin ihtiyaçlarını karşılayacağı bir ortamı desteklemediğini, ancak uzun vadede acenteye güvenilir bir liman olacaklarını kaydetti. Murat Dişçi, aldıkları kararlarla, duruşlarıyla, sonuçlarıyla, iş yapma anlayışlarıyla ve acentelere sunduklarıyla, tutarlı ve istikrarlı bir şirket olduklarını vurguladı. Murat Dişçi acentelere standartların üzerinde ürünle, istikrarlı ve rekabetçi fiyatlandırma, daha fazla kazanma imkânı ve satış kolaylığı sunduklarını kaydetti. Acente çalışanları ise genel olarak Sompo Japan Sigorta ile çalışmaktan memnun olduklarını dile getirdiler. Toplantı bitiminde yapılan kokteyllerde üst yönetim ile acente çalışanları bire bir sohbet etme imkanı buldular. Acente bölge toplantıları üst düzey yöneticilerin eşliğinde kasım ayında Adana ve Bursa'da, 2015 yılının mart ayında ise Antalya'da devam edecek.

Sompo Japan Nipponkoa, dünya genelindeki temsilcileriyle İstanbul'da bir araya geldi

Sompo Japan Nipponkoa'nın dünya genelindeki temsilciliklerinden İstanbul'a gelen katılımcılar hasar ve underwriting konularında bilgilerini paylaştılar.

Sompo Japan Nipponkoa'nın dünya genelindeki temsilciliklerinden gelen katılımcılar hasar ve fiyatlama konularında bilgi almak için 13-17 Ekim arasında Sompo Japan Sigorta'nın ev sahipliğinde Limak Eurasia Otel'de buluştular. Brezilya, Malezya, Hindistan, Japonya ve Çin'den gelen 13 temsilcinin katıldığı toplantıda Sompo Japan Sigorta üst düzey yöneticileri hasar ve fiyatlama konularında Sompo Japan Sigorta'nın stratejisi, iş yapış şekilleri ve başarıya ulaşma yöntemleri hakkında bilgi verdiler, diğer ülke uygulamaları hakkında bilgi aldılar. Sompo Japan Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Shinobu Arimoto'nun açılış konuşmasıyla başladı. Konuşmasına Sompo Japan Sigorta'nın başarı hikâyesi ile başlayan Arimoto, stratejilerindeki anahtar kelimenin 'farklılaşma' olduğunu belirtti. Arimoto bu toplantı ile değişim tecrübesi edinerek iletişim bağlarını kuvvetlendirmek, motivasyonu artırmak, yeni fikirler geliştirmek ve geliştirilen bu fikirleri temsilcilerin kendi ülkelerinde uygulaması gibi beklentilerinin olduğunu kaydetti. Toplantı Sompo Japan Sigorta Kurumsal Teknik, Kurumsal Satış ve Hasar Genel Müdür Yardımcısı Uğur Özer'in Türkiye ekonomisinin değerlendirmesi, orta vadede bütçe planlamaları ve hayat dışı sigorta pazarı ve şirketin hasar yönetimi stratejisi sunumları ile devam etti.

SOMPO JAPAN SİGORTA TARİFE YAPISINI ANLATTI

14-15 Ekim'de yapılan toplantının diğer oturumlarında Brezilya, Malezya, Hindistan, Japonya ve Çin'den gelen katılımcılar kendi ülkelerindeki hasar yönetim stratejilerini paylaşıp, yeni fikirler geliştirdiler. Doğru fiyatlama stratejileri sayesinde çok iddialı ve başarılı olan Sompo Japan Sigorta 16 ve 17 Ekim'de düzenledikleri toplantılarda ise katılımcılara kendi fiyatlama yapılarını anlatan bir sunum ile Sompo Japan Sigorta'nın başarıya nasıl ulaştıklarını anlattı. Bireysel Teknik ve Finansal Kurumlar Genel Müdür Yardımcısı Şenol Ortaç, doğru müşteriye doğru fiyatlama stratejileri sayesinde hem müşterilerin hem de mevcut müşterilerini muhafaza etmeye çalışan ve bununla birlikte portföylerini büyütmeye, yeni iş yazmaya çalışan acentelerinin mutlu olduğunu vurguladı. Temsilciler fiyatlama konusunda Sompo Japan Sigorta'dan kendi ülkelerinde uygulamak üzere farklı bilgiler edindiler. Toplantıların yanı sıra dünyanın çeşitli ülkelerinden gelen katılımcılar için bir Boğaz turu düzenlendi ve katılımcılara rehber eşliğinde İstanbul tanıtıldı. Katılımcılar turun ardından, Boğaz'ın güzellikleri eşliğinde düzenlenen akşam yemeğinde Türk mutfağından çeşitli lezzetleri de tattılar.



Faizsiz sigortanın yeni adı: Katılım Emeklilik

Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek: Faizsiz ve uygun sigorta ürünleri ile daha çok insanı Bireysel Emeklilik Sistemi'yle tanıştırarak, beş yılda 500 bin katılımcı sayısına ulaşmayı hedefliyoruz.

Albaraka Türk ve Kuveyt Türk katılım bankalarının güç birliğinden doğan Katılım Emeklilik, faizsiz sigortacılıkta yenilikçi anlayışı, modern ve teknolojik yatırımları ve müşteri odaklı servisleri ile fark yaratmayı hedefliyor.
Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, şirketin kuruluş aşamasını şöyle anlattı: "Biz, sektörde iddialı yeni bir oyuncuyuz. İki katılım bankamız da bu konuda oldukça istekli. Bankalarımızın toplamda 500'e yakın şubesi bulunmakta ve biz dağıtım kanalı olarak bu şubelerde çalışan 750'nin üzerinde bireysel emeklilik lisanslı şube personeliyle hizmet veriyoruz. Amacımız faizsiz emeklilik ve hayat sigortası ihtiyacı olan ama bunu çeşitli nedenlerle karşılayamamış olan bankamız müşterilerine bu konuda yardımcı olmak. Şu anda yaklaşık 20 bin sözleşmeye ulaştık. Bunların bir bölümü bankalarımızın bireysel ve kurumsal müşterileri, diğer bir bölümü ise bankalarımızın personelidir. Üç ay gibi kısa bir sürede ciddi bir satış rakamına ulaştığımızı düşünüyorum ve bunun reklam kampanyamızla artarak devam edeceğine inanıyorum. Yıl sonu hedefimiz 50 bin adet sözleşmeye ulaşmaktır. Bunun için her iki bankamız da BES kampanyaları ile hızlı bir şekilde tüm müşterilerine ulaşmaya çalışıyor."
Katılım Emeklilik'in ciddi bir istekle kurulduğunu ve rüzgârı arkasına aldığını belirten Sincek, piyasaya getirecekleri değişikliklerle ilgili şunları söyledi: "Şu anda satışımızın tamamını şubeler aracılığı ile yapıyoruz. İki bankamızın da tamamen entegre olduğu sistemimiz sayesinde çok efektif ve hızlı bir operasyon sürecine sahibiz. Bankalarımızın müşterileri bankacılık sisteminde kayıtlı olduğundan dolayı müşteri numarası ile müşteriyi sistemden çağırmak ve ürünü seçmek yeterli oluyor. Müşteri sadece ödemek istediği katkı payına ve fon dağılımına karar veriyor. Tek tuşla form çıktısı alınıp müşteriye imzalatılarak süreç tamamlanıyor. Bu sebepten dolayı en hızlı ve en verimli satış ve operasyon sistemine sahibiz. Süreç optimizasyonu bizim için büyük önem taşıyor."

'BANKA OLMADAN BES'TE BÜYÜMEK HAYAL'

Katılım Emeklilik'in bankalarda bekleyen ciddi bir müşteri kitlesi olduğunu söyleyen Sincek, çağrı merkezi ve internet üzerinden satış hizmetlerinin ileri dönemde bütünleşmiş olacağını kaydetti: "Bugün bir bankanız yoksa BES'te büyümeniz ve kâr etmeniz hayal. Bu açıdan biz çok şanslıyız. Çok istekli iki bankamız ve 500 şubemiz var. Ayrıca, bankalarımızın her yıl 50-60 yeni şube açma hedefleri de bulunuyor."
Sincek, aynı zamanda bankalarda yetkin elemanlar yetiştirmenin öneminden bahsetti: "Sonuçta müşterilere uzun vadeli bir tasarruf ürünü sunuluyor. Bu sebeple banka personelinin her konuda donanımlı olması gerekiyor. Banka personelini hazırlama süreci elbette kolay değil. İki bankamızda da 2010'dan bu yana bireysel emeklilik satışı devam ediyor. Katılım Emeklilik kurulduğunda bankalarımızın 500'e yakın lisanslı personeli bulunmaktaydı. Biz kısa sürede 250 personeli daha BES lisansı sahibi yaptık. Eğitim bizim için önemli bir süreç. Süreklilik açısından dönemsel tazeleme eğitimleri ve ürün eğitimleri oldukça kritik."

YIL SONUNA KADAR 50 BİN, BEŞ YILDA 500 BİN KATILIMCI

Ayhan Sincek, kısa dönem planları hakkında şunları söyledi: "Biz yıl sonuna kadar 50 bin sözleşmeye ulaşmayı hedefliyoruz. 5 yılda ise bu hedef 500 bin katılımcı. Bunu önceliklendirme ve hedeflendirme ile başarabileceğimizi düşünüyoruz. Bu hedefi gerçekleştirmek için 500 şube ve 750'nin üzerinde BES aracımız mevcut. Bankalarımızın Bireysel Emeklilik Sistemi'ne hiç girmemiş bir milyonun üzerinde müşterisi bulunuyor. Yani çok ciddi bir potansiyel söz konusu. Bireysel Emeklilik Sistemi'nde 2013 yılında başlayan devlet katkısı ile beraber 3.1 milyon olan katılımcı seviyesi 20 ayda 4.9 milyon seviyesine ulaştı. 10 yılda yapılanın üstüne yüzde 60 - 70'lik bir büyüme neredeyse 20 ayda konuldu. Bankalarımızın sahip olduğu potansiyel ve BES'teki gelişmeler belirlemiş olduğumuz kısa ve uzun vadeli hedeflerin ne kadar ulaşılabilir ve gerçekçi olduğuna işaret etmektedir."
Grup emeklilik sözleşmelerinin bu hedeflere ulaşmakta büyük katkı sağlayacağını söyleyen Sincek, "Faaliyete geçtiğimiz ilk günden itibaren tüm personelimize işveren katkılı grup emeklilik sözleşmesi yaptık. Kuveyt Türk ve Albaraka Türk gruplarını da kendi bünyemize kattık ve bu gruplar hızla büyümekte. Ayrıca şu anda görüşme aşamasında olan ve yıl sonuna kadar satışını tamamlayacağımız 10 – 15 civarında büyük grup görüşmelerimiz bulunmakta. Kurumsal şirketlerin çalışanları için bu şekilde tasarrufu özendirici yan haklar sağlaması hem çalışan hem de şirketler açısından artık hayati bir hale gelmiş durumda, bizim açımızdan ise operasyon daha kolay bir hale geliyor. Grup sözleşmelerinin katılımcılar açısından yönetim gider kesintisi ve fon işletim gideri kesintisi düşük olduğundan dolayı ekstra bir fayda da sağlamakta" dedi.
Katılım Emeklilik'in hayat ürünlerinden de bahseden Sincek, "Müşterilerimizin bankalarımızdan kullandıkları fonları ecelen vefat riskine karşı güvence altına almaktayız. Bu ürün katılım bankalarında ilk defa Katılım Emeklilik aracılığı ile tüketici mevzuatına ve İslami finans prensiplerine uygun olarak sunulmakta. Müşterilerin bu ürüne olan ilgisi de beklediğimizden iyi ve bu da memnuniyet verici. 2015 yılı itibarıyla Katılım Emeklilik ferdi kaza ve kritik hastalıklar ürünlerini bankalarımız aracılığıyla müşterilerine sunmaya başlayacak" dedi.



Ayhan Sincek; devlet katkısı fonu, hisse fonu, standart fon, esnek fon, altın fon ve büyüme amaçlı alternatif hisse senedi fonu olmak üzere 6 faizsiz fonları bulunduğunu söyledi.

ANADOLU'DA BÜYÜMEYİ HEDEFLİYOR

Ayhan Sincek, Katılım Emeklilik olarak Anadolu'da iddialı olduklarını söyledi. Sincek, "Anadolu'da büyük bir potansiyel var ve bu potansiyel iyi değerlendirilemedi. Anadolu'da penetrasyonu artırabileceğimizi düşünüyoruz. Anadolu'da lokomotif olan şehirler var ve bu şehirlerde şube yoğunluğumuz fazla" dedi. Sincek, hedeflerini, açık ve şeffaf bilgilendirme ve kaliteli servis ile yakalayacaklarını belirterek "Şube çalışanını doğru eğitir, hayat sigortası ve emeklilik sözleşmelerinin hedeflerine doğru yerleştirir ve koçluk yardımıyla hedeflerine ulaşmasına yardımcı olabilirseniz, hedeflediğiniz hizmet kalitesi ve müşteri sayısına ulaşmak için bir engel kalmaz" dedi.

SEKTÖRDEN

TARSİM'den 500 milyon liralık hasar ödemesi

Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Yusuf Cemil Satoğlu, yaşanan doğal afetler sebebiyle ürünleri ve hayvanları hasar gören üreticilere yıl sonuna kadar yapacakları ödemelerin 500 milyon liranın üzerine çıkacağını açıkladı. Satoğlu, 2014'ün tarımsal üretim için hasar yılı olduğunu vurgulayarak, yılın ilk 9 ayında tüm tarım sigortası branşları için 260 bin adet hasar ihbarı aldıklarını ve yoğun bir operasyon dönemi geçirdiklerini bildirdi. Yapılan açıklamada, başta fındık, buğday, kayısı, elma ve üzüm gibi ürünler olmak üzere, Türkiye genelinde pek çok ürünün olumsuz yönde etkilendiği, sigortalı üreticiler tarafından yapılan hasar ihbarlarında bitkisel ürün sigortalarında dolu, don, fırtına ve sel gibi nedenlerin, hayvan hayat sigortalarında ise, mecburi kesim ve ölüm risklerinin öne çıktığı belirtildi. Tarım sigortalarında tüm branşlar için ilk 9 ayda en fazla hasar ihbarı alınan illerden, Giresun, Manisa, Malatya, Bursa, Ordu, Tekirdağ, Isparta ve Mersin başı çekiyor. 1 Ekim 2014 tarihi itibarıyla ekiliş, ürün ve hayvanları hasar gören 38 bin 820 üreticiye 335 milyon lira hasar ödemesi yapılmış olup, yıl sonuna kadar 175 milyon lira daha hasar ödemesi yapılacak. Yıl sonu itibarıyla toplam ödeme tutarı 510 milyon lira olacak.



Yusuf Satoğlu

Sigortayeri yeni nesil sigortacılıkla tanıştırıyor

Sigortayeri.com, kullanıcılarının ihtiyaçlarına özel sigortacılık çözümleri üreten tasarımı ve ara yüzüyle müşterilerine kolay, hızlı ve güvenilir bir online sigortacılık deneyimi yaşatıyor.

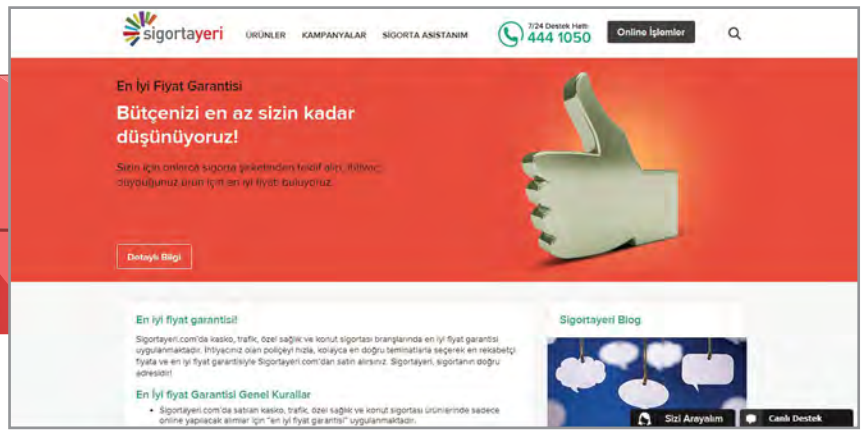
Sigortayeri.com kullanıcılarının ihtiyaçlarına yönelik sigorta ürünlerini, online ve karşılaştırmalı olarak kolayca bulmalarını sağlıyor. Modern ve esnek ara yüzüyle müşterilerine kolay, hızlı ve güvenilir bir online sigortacılık deneyimi yaşatıyor. 'Sigorta yerinden alınır' mottosuyla kendini yeni nesil sigortacılık e-ticaret platformu olarak konumlayan Sigortayeri.com, ödeme sisteminde de ilklere imza atıyor. Kolay ve hızlı satın alma sürecini hedefleyen Sigortayeri.com; kredi kartı ve debit karta ek olarak Türkiye'de online sigortacılıkta ilk kez uygulanacak olan kapıda ödeme seçeneğini kullanıcılarına sunuyor. Toplamda 9 konvansiyonel sigorta ürününün ve 4 adet özel sigorta ürününün online satışıyla diğer platfomlardan ayrılan Sigortayeri.com, Türkiye'de ilk kez kullanılan yeni nesil iletişim araçlarıyla müşterilerinin taleplerine kesin çözüm sağlıyor.


Ali Erhan Tamer

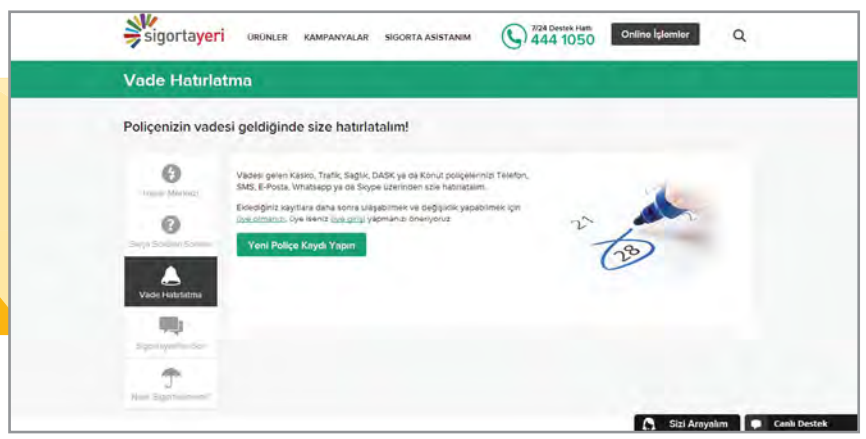
Farklarının 'kesin çözüm' olduğunun altını çizen Sigortayeri CEO'su Ali Erhan Tamer, "Sigortayeri.com temelde karşılaştırmalı ürünleri sunan ve uygun fiyatın belirlendiği bir platform. Ancak bizim işimiz sadece bu ve satışa aracılık yapmak değil. Sigortayla birlikte yanında birçok katma değerli hizmetin de alınabildiği bir platformuz. Bizim amacımız sigortacılığı müşterilerimiz için prestijli, fırsatlar sunan ve ihtiyaç duyulduğu anda telaşa kapılmadan kesin çözüm ilkesi ile hareket edecek bir hizmet haline getirmek. Telefon, e-mail, SMS gibi klasik iletişim araçlarının yanı sıra Skype, Whatsapp gibi yeni nesil iletişim araçlarıyla da sürekli müşterilerimizin iletişimine açığız. Bize erişmek sigorta şirketlerinden bile kolay. Müşteriyi hiçbir şekilde yalnız bırakmıyor, bütün süreçlerde memnun olmasını amaçlıyoruz" diye konuştu.

Sigortayeri.com'un öne çıkan özellikleri şöyle sıralanıyor:
"Sigortacılığın can sıkıcı kalıplarından sıyrılarak ve koşulsuz %100 müşteri memnuniyetini hedefleyerek 'Sigortayeri Garanti Eder' konseptini ortaya çıkaran Sigortayeri.com, bu kapsamda:

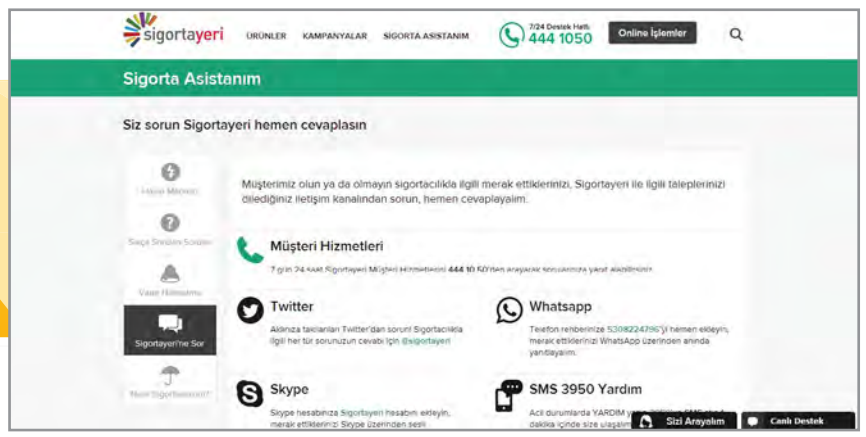
'En İyi Fiyat Garantisi'yle müşterilerinin bütçelerini en az onlar kadar düşünüyor ve aynı koşullarda daha iyi fiyatla sigorta bulması halinde aradaki farkı iade ediyor.



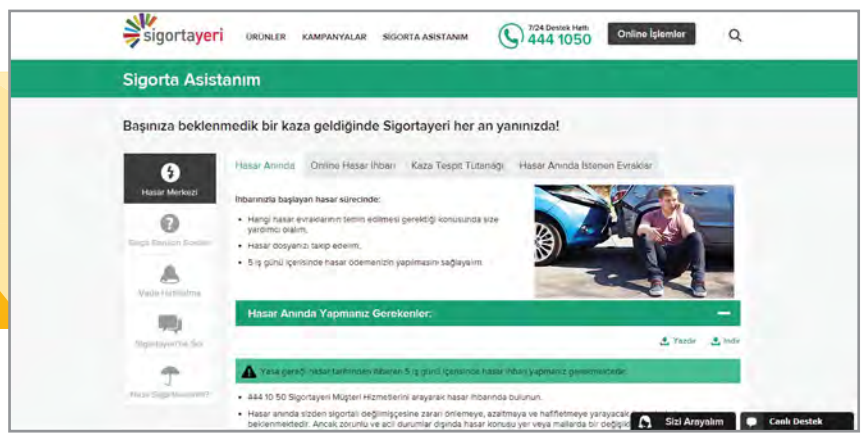
'Vade Hatırlatıcısı'yla poliçelerin vade tarihini müşterilerinin yerine takip ediyor ve yenileme vadesi geldiğinde karşılaştırmalı tekliflerini kullanıcılarına sunuyor.



'SigortayerineSOR'la kullanıcılarının sigortayla ilgili tüm sorularını yanıtlıyor ve SMS 3950 Yardım'la acil durumlarda müşterilerine 1 dakika içinde ulaşıyor.



Hasar ihbarı ile başlayan ilk işlemde Kişiye Özel Müşteri Temsilcisi atıyor ve hasarın 5 iş günü içinde ödenmesini garanti ediyor.



Sigortayeri.com'un sunduğu bu yeni sigortacılık anlayışına ve 'Bildiğiniz Gibi Değil' denen tüm sigortacılık hizmetlerine bizzat şahit olmak için www.sigortayeri.com web sitesini mutlaka ziyaret edin.



Siber saldırılar artsa da güvenliğe yatırım azalıyor

Tespit edilen siber saldırılar küresel düzeyde hızla artıyor. 2009 yılında 3.4 milyon saldırı tespit edilirken, günümüzde bu rakam 42.8 milyonu buluyor. Saldırılar sebebiyle yıllık hasar 575 milyar dolara ulaşıyor ama şirketlerin siber güvenliğe yaptığı yatırım azalıyor.

OTOMOBİLLER DE TEHLİKE ALTINDA

Otomobillerin de siber risklere maruz kalabileceği belirtiliyor. Birbirine bağlı birçok bilgisayarla dış dünyayla kablosuz olarak bağlantı kurabilen otomobillerin sistemlerine dışarıdan girilebiliyor ve frenleri, direksiyonları ve hatta motorları bu şekilde kontrol edilebiliyor.

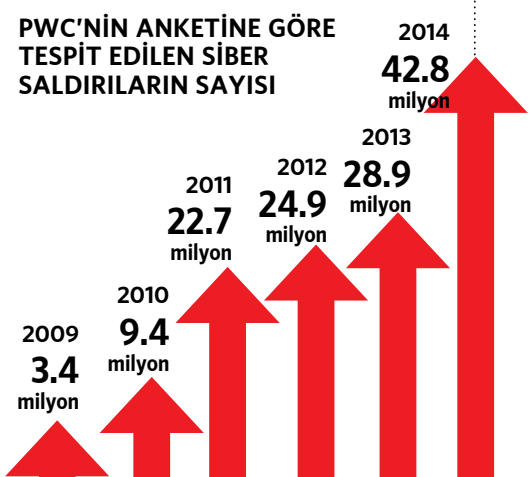
GÜVENLİK ANLAYIŞI DEĞİŞMELİ

PwC'ye göre, siber saldırıların dünya çapında gösterdiği artış, siber risklerin asla tamamen yok edilemeyeceğinin bir kanıtı. Günümüzde, tedbir ve kontrol üzerine kurulu olan güvenlik anlayışının, şirketlerin en önemli varlıklarını gözeten ve bunlara yönelik yapılabilecek saldırılara öncelik veren riske dayalı bir anlayışa dönüşmesi gerekiyor. Saldırıları hızla tespit etmek ve etkili bir şekilde bu saldırılara cevap vermek de büyük önem taşıyor.

SİBER GÜVENLİK YATIRIMLARI YAVAŞLIYOR MU?

Pazar siber saldırılardaki artışlara uyum sağlıyor olsa da, son birkaç ayda bu alana yapılan yatırımlar yavaşlamadı. Bunun bir sonucu olarak, göze çarpan şirketlerin bir kısmı pazardaki paylarını kaybetmeye başladı. PwC'ye göre, her ne olursa olsun, siber güvenlik sektörü büyümeyi sürdürecek gibi görünüyor. Şirketlerin yöneticileri ve yönetim kurulları, siber tehditleri hiçbir zaman tamamıyla elimine edemeyeceklerini anladıkları zaman bu alana yatırım yapmaya devam edecekler.

PWC'NİN ANKETİNE GÖRE TESPİT EDİLEN SİBER SALDIRILARIN SAYISI



Siber tehditler, iş dünyası için sürekli bir risk haline geldi. Pricewaterhouse Coopers'ın (PwC) yayınladığı son araştırmasına göre, son bir yılda her sektör siber saldırılardan etkilendi. Saldırılar çoğaldıkça, hükümetler de organizasyonların siber suçlarla savaşmasına yardımcı olmak adına daha fazla tedbir almaya başladı.

ABD Federal Araştırma Bürosu (FBI) bankalar, perakendeciler ve güvenlik şirketleri dahil olmak üzere 3 bin şirketin siber saldırılara maruz kaldığını açıkladı. Daha sonra, ABD Adalet Bakanlığı (DOJ) beş Çinli hackerı, nükleer enerji, metal ve güneş enerjisi alanlarında çalışan şirketlerin datalarına sızarak casusluk yapmakla suçladı.

ABD'de büyük perakendecilere yapılan siber saldırılarda yüz milyonlarca müşterinin kredi kartı bilgileri çalındı ve ABD'de yeni bir ödeme standardı geliştirilmesi için çalışmalar başlatıldı. İngiltere'deyse, bir süpermarket zincirinin 100 bin çalışanının maaş bordroları ve kredi kartı bilgileri yine şirketin bir çalışanı tarafından ele geçirilerek yayınlandı. Güney Kore'de de, 105 milyon tüketicinin kredi kartı bilgilerinin çalındığı rapor edildi. Güvenlik şirketi Symantec, son dört yıldır Avrupa hükümetlerine yönelik siber saldırılar yapıldığını ortaya çıkardı.

IT HARCAMALARI % 7.9 ARTACAK

Artan siber saldırıların ve bu alanda çıkarılan yasaların sonucunda, hükümetler ve şirketler datalarını korumak için giderek daha ciddi bir mücadele vermeye başladı. Bunun neticesinde de siber güvenlik sektörü büyüdü. Araştırma şirketi Gartner'a göre, IT güvenliğine yapılan harcamalar 2014 yılında global ölçekte yüzde 7.9 oranında artarak 71.1 milyar dolara ulaşacak. 2015 yılındaysa, bu miktarın yüzde 8.2 oranında artarak 76.9 milyar dolara çıkması bekleniyor.

Artan olaylar ve bunların medyaya yansımaları, siber güvenlik yazılımları ve servisleri sunan şirketlere yapılan harcamaların da artışına yol açtı. 2014'ün ilk altı ayında, ABD'deki şirketler siber güvenlik uygulamalarını yürürlüğe koymak için 894 milyon dolar harcadı, bu miktar neredeyse 2013 yılında harcanan miktara denk geliyor. İlk altı ayda bu alanda yapılan harcama, sektörde son 10 yılda yapılan en yüksek harcama olarak da dikkat çekiyor.

Harcamanın artmasına rağmen, bu alanda yapılan yatırımlar küçüldü. 2014'te bir önceki yıla göre siber güvenlik sektörüne yapılan yatırımlar yüzde 4 oranında azaldı. Özellikle geliri 100 milyon dolardan az olan küçük şirketlerin yatırımlarında bir önceki yıla göre yüzde 20 oranında azalma görüldü.

GÜNDE 117 BİN SİBER SALDIRI

PwC'nin gerçekleştirdiği anket, siber güvenlik ihlallerinin her geçen yıl artış gösterdiğini ortaya koyuyor. 9 bin 700 yöneticiyle yapılan ankete göre, bu yıl tespit edilen ihlallerin sayısı 42.8 milyonu buldu. Bu sonuç, 2013 yılına göre yüzde 48'lik bir artış olduğunu gözler önüne seriyor. Aynı zamanda, her gün günde yaklaşık 117 bin siber saldırı kaydedildiğini gösteriyor. PwC'nin yaptığı anketin ortaya koyduğu veriler, tespit edilen saldırıların yıllık birleşik büyüme oranı, 2009'dan bu yana yüzde 66 oranında arttığına işaret ediyor.

Bu rakamlar bir kesinlik taşımıyor, sadece tespit edilen ve bildirilen ihlalleri kapsıyor. Birçok organizasyon kendilerine yapılan siber saldırıların farkına bile varmazken, bazı organizasyonlar da stratejik sebeplerden ya da saldırıların ulusal bir güvenlik meselesi olarak değerlendirilmesi ihtimalinden ötürü kendilerine yapılan bu tür saldırıları gizliyor.

2014'TE TESPİT EDİLEN SALDIRI ORANI % 44 ORANINDA ARTTI

Başarılı olan birçok siber saldırı ya tespit edilemiyor ya da bildirilmiyor. Bir siber güvenlik şirketinin tahminine göre, saldırıların yüzde 71'i ortaya çıkmıyor. Saldırıları tespit etmede büyük şirketlerin küçük şirketlere göre daha başarılı olduğu dikkat çekiyor. PwC'nin anketi, geliri 1 milyar doların üzerinde olan şirketlerin, 2014 yılında bir önceki yıla göre yüzde 44 oranında daha fazla saldırı tespit ettiğini gösteriyor. Rapora göre, büyük şirketlerin saldırıları tespit etmede daha başarılı olması şaşırtıcı bir etken olarak sayılmıyor.

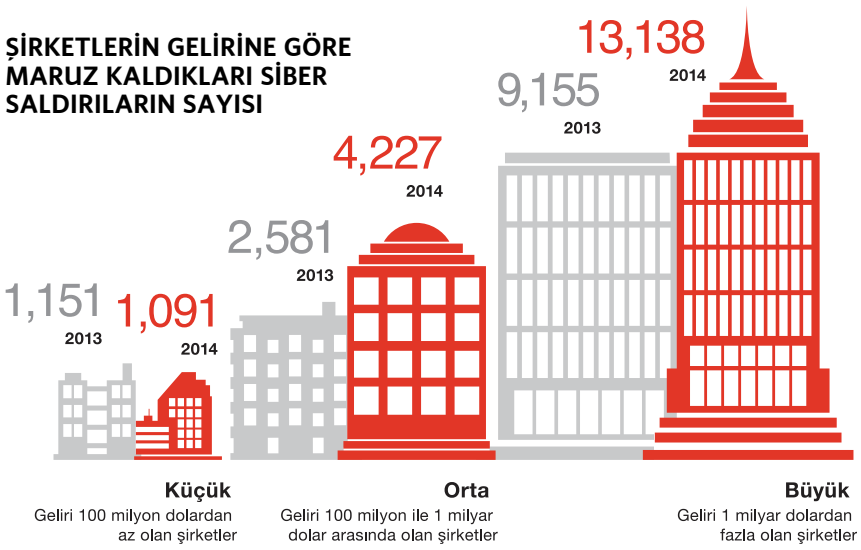
Büyük şirketler strateji planları, ürün tasarımları ve geniş tüketici bilgisi dataları gibi daha zengin bir data içermeleri sebebiyle siber saldırılara daha açık. Bu tür şirketlerin dataları ifşa edilebiliyor, satılabiliyor ya da ekonomik veya askeri amaçlarla kullanılabiliyor. Büyük şirketler aynı zamanda daha iyi bir teknolojik altyapıya sahip oldukları için bu tür saldırıları tespit etmek konusunda daha başarılı bir rol oynuyor.

TÜM DÜNYADA YILLIK MALİYET TOPLAM 575 MİLYAR DOLAR

Siber suçların global ölçekte ne kadar ekonomik hasara yol açtığı hem rapor edilemeyen vakalar hem de bazı bilgi türlerine nasıl bir değer biçileceğinin kesin olmaması sebebiyle kesin olarak saptanamıyor. Center for Strategic and International Studies'in son dönemlerde yaptığı bir çalışmaya göre, siber suçlar tüm dünyada yılda 375 ile 575 milyar dolar arasında çok yüksek oranda bir ekonomik hasara yol açıyor.

Bu meblağ yüksek görünse de, gizli ticaret bilgileri ve fikri mülkiyetlerin çalınması sonucu oluşabilecek ekonomik hasarın ne kadar yüksek olabileceğini yansıtmıyor. Bu tür bir ihlalin etkileri hem finansal ve hem finansal olmayan göstergelerle ölçülebilir. Finansal göstergeler arasında azalan gelir, iş yöntemlerinde bozulma, yasal cezalar ve müşteri azalması olarak sayılabilir. Finansal olmayan göstergelerin arasındaysa itibarın hasar görmesi, ürünlerin korsana düşmesi, araştırma geliştirme-datalarında görülen sapmalar, inovasyondaki etkilenmeler, ürün tasarımları ve prototiplerinin çalınması ve birleşmeler ile şirket satın almaları ya da şirket stratejileri gibi hassas bilgilerin ele geçirilmesi bulunuyor.

ŞİRKETLERİN GELİRİNE GÖRE MARUZ KALDIKLARI SİBER SALDIRILARIN SAYISI



Avrupa sigorta üretimi 2007 seviyesini yakalayamadı

Avrupa sigortacılığı 2003'ten 2013'e kadar büyüme sergiledi. Ancak, 2007 yılında 1 trilyon 156 milyar euro olan üretim, 2008 kriziyle birlikte 1 trilyon 12 milyar euroya indi. 2013 yılında ise prim üretimi 1 trilyon 111 milyar euro olarak gerçekleşti. Yani sektör altı yıl önceki üretim seviyesine hâlâ ulaşamadı.

Avrupa Sigorta ve Reasürans Federasyonu'nun (Insurance Europe) Avrupa'daki 32 ulusal sigorta birliğinden derlediği verilerden oluşturduğu rapora göre, Avrupa sigorta sektöründe prim üretimi 2008 krizinden sonra toparlanma sürecine girdi ancak henüz 2007 seviyesini yakalayamadı.

Yayınlanan rakamlara göre, Avrupa sigorta üretimi, 2003 yılından 2007 yılına kadar istikrarlı bir artış gösterdi. 2008'de krizden dolayı düştü ve 2011'e kadar dalgalanma yaşandı. 2011'den 2013'e kadar geçen sürede ise tekrar artış gösterdi.

Avrupa üretiminin yüzde 60'ı hayat sigortalarından gelirken, yüzde 40'ı hayat dışından geliyor. Bu oranlarda son 10 yılda küçük birtakım değişikliklerin olduğu, ancak sonuçta yüzde 40/60 seviyesinin çok değişmediği gözlendi. 2003 yılında hayat prim üretimi 531 milyar euroyken hayat dışı 346 milyar euroydu. 2013'te ise 665 milyar euroya, 446 milyar euro olarak kayıtlara geçti.

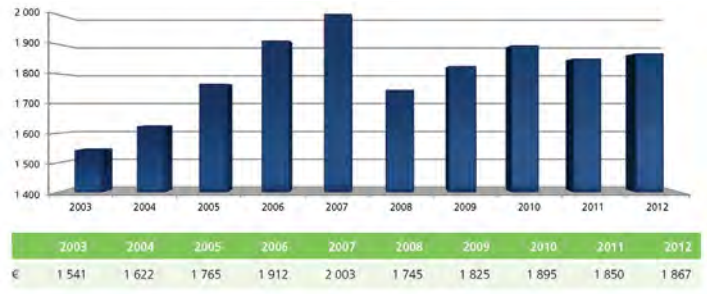
Hayat dışında hayata nazaran daha istikrarlı bir büyüme gerçekleşti. Bunda 2008 krizinin hayat sigortalarına olumsuz etkisi tabloda açıkça görülüyor. Kümülatif artış hayat dışı primlerde yüzde 30 iken, hayat primlerinde yüzde 22 olarak hesaplandı.

Çalışmalar sonucunda sektördeki gelişmeler şöyle sıralandı:

- Avrupa'daki sigorta penetrasyon oranı yüzde 7.4 ile 8.7 arasında dalgalanma gösterdi.
- Kişi başına düşen sigorta primi ise 2008 ve 2011 haricinde düzenli bir artış gösterdi. 2003 yılında kişi başına düşen prim miktarı 1.541 euro iken 2012 yılında 1.867 euro oldu.
- Avrupalı sigortacıların yatırım portföyü 10 yılda yüzde 57 oranında büyüdü ve 2012 yılında 8.3 trilyon euroya ulaştı.

Insurance Europe Genel Müdür'ü Micheale Koller, rakamlar sonucunda Avrupa sigorta sektörünün finansal krize rağmen AB'de büyüme ve ekonomik istikrar kalesi olmaya devam ettiğini ifade etti.

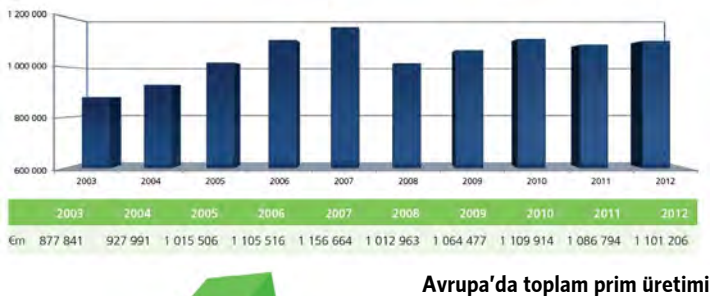
Avrupa'da kişi başına düşen prim (2013-2012 euro)



	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
€	1 541	1 622	1 765	1 912	2 003	1 745	1 825	1 895	1 850	1 867

Avrupa'da kişi başına düşen prim miktarı 2003 yılında 1.541 euro iken, 2012'de 1.867 euroya yükseldi.

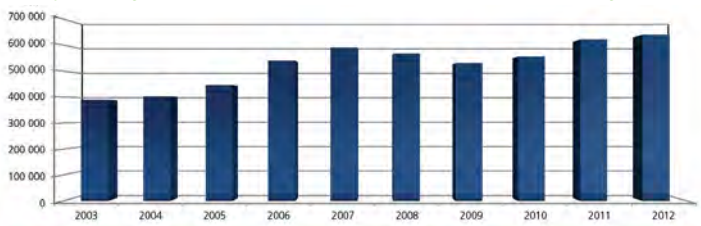
Avrupa'da toplam prim üretimi (2013-2012 milyar euro)



	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
€m	877 841	927 991	1 015 506	1 105 516	1 156 664	1 012 963	1 064 477	1 109 914	1 086 794	1 101 206

Avrupa'da toplam prim üretimi 2003 yılında 877 milyar euro iken, 2012 yılında 1.101 trilyon euroya yükseldi. Birleşik yıllık büyüme oranı ise yüzde 2.29 olarak gerçekleşti. Ancak üretim 2007 seviyesine henüz ulaşamadı.

Avrupa'da hayat branşındaki ödenen tazminatlar (2013-2012 milyar euro)



	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
€m	389 381	402 239	445 878	539 858	590 081	567 205	531 160	555 654	621 418	639 400

Avrupa'da hayat branşında ödenen tazminatlar 2003 yılında 389 milyar euro iken, 2012 yılında 639 milyar euroya yükseldi. 10 yıllık birleşik büyüme oranı ise yüzde 5.8 oranında gerçekleşti.

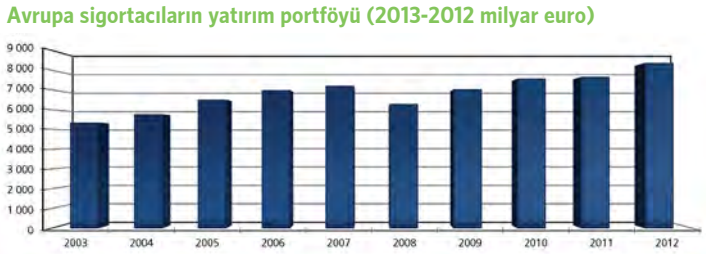
Avrupa'da hayat dışı branşında ödenecek tazminat miktarı (2013-2012 milyar euro)



	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
€m	236 189	236 872	247 425	273 165	285 967	288 217	308 447	335 545	319 214	332 236

Avrupa'da hayat dışında ödenecek tazminat miktarı 10 yılık süreçte yüzde 40 oranında arttı. 2003 yılında 236 milyar euro iken, 2012 yılında 332 milyar euroya yükseldi. Birleşik yıllık büyüme oranı ise yüzde 3.47 oranında hesaplandı.

Avrupa sigortacıların yatırım portföyü (2013-2012 milyar euro)



	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
€m	5 322 208	5 746 055	6 486 681	6 973 626	7 182 287	6 259 352	7 004 461	7 547 690	7 636 409	8 348 806

Avrupalı sigortacıların yatırım portföyü 10 yıllık süreçte yüzde 57 oranında yükselerek 8.49 milyar euroya ulaştı. Birleşik büyüme oranı ise yüzde 4.61 olarak hesaplandı.

KÜRESEL KRİZİN SİGORTA PİYASASINA ETKİSİ

2008 yılında prim gelirlerindeki azalmanın nedeni, tüm prim gelirlerinin yüzde 60'ından fazlasını oluşturan hayat sigortalarından kaynaklanıyor.

Sigorta piyasaları incelendiğinde finansal krizin dünya genelinde sigorta şirketlerinin faaliyetlerini etkilediği görülüyor. Swiss Re verilerine göre 2007 yılında yüzde 11.2 oranında büyüme gösteren dünya genelindeki prim hacmi 2008 yılında yalnızca yüzde 3.4 oranında büyüme kaydederek 2 bin 900 milyar euroya ulaşıyor. Dünyadaki toplam prim dağılımına bakıldığında ise primlerin Avrupa dışındaki her bölgede artış gösterdiği dikkat çekiyor. 2008 yılında Avrupa sigorta piyasasının dünya sigorta piyasasındaki payının yüzde 41'e gerilediği görülüyor.

Merve Kuvvet
merve@sigortacigazetesi.com.tr

Primi düşürmenin bin bir yolu var!

Günümüzde birçok kişi sigortaya daha az prim ödemek için yöntemler arıyor. Bu bağlamda gelişen teknoloji de birçok imkan sunuyor. Sigorta primlerini düşürmek için farklı bir yol geliştiren Friendsurance şirketi, bir sosyal ağ üzerinden müşterilerine hizmet veriyor. Sisteme dahil olmak isteyenler, sigorta ihtiyaçları için birçok şirketin ürünlerine bu ağ üzerinden ulaşabiliyor. Bu ağın diğerlerinden farkıysa, sigortalıların bu sisteme soktukları yeni müşteri sayısına göre prim indirimi kazanması.

2010 yılında kurulan Almanya kökenli Friendsurance, diğer sosyal ağlarla aynı şekilde çalışıyor. Sisteme katılmak isteyenlere, bu yolla sigortalı olmuş birinin davetiye göndermesi gerekiyor. Davetiyeyi kabul eden ile gönderen bu ağ üzerinden birbirine bağlanıyor. İki kişinin ağ üzerinden birbirine bağlanması sonucunda, iki taraf da herhangi bir hasar ödemesi durumunda birbirlerine 30 euro gibi miktarlarda maddi destek sağlamayı kabul etmiş sayılıyor.

Sisteme dahil olan kişinin ne kadar bağlantısı varsa, olası bir hasar durumunda alacağı destek de o kadar artıyor. Kişinin sigortasını yaptırdığı şirket, tazminatı ödedikten sonra kişinin bağlantıları sayesinde Friendsurance'tan maddi destek olarak kazandığı meblağı sigortalısına geri ödüyor. Ağ üzerinden 10 bağlantı kurmuş bir sigortalı, tazminat ödenmesi durumunda ödediği primlerin yaklaşık olarak yüzde 50'sini böylece geri alabiliyor.



POLİÇELERDE EBOLA KAPSAM DIŞI KALDI

Ebola korkusundan ABD ve İngiltere'deki sigortacılar da paylarına düşeni aldı. Hastaneler, organizatörler ve bir salgına karşı savunmasız sayılabilecek benzer iş grupları için yazılan standart poliçelerde ebola virüsü kapsam dışında bırakılmaya başladı. Bunun bir sonucu olarak, Batı Afrika seyahatlerini sigortalatmak veya karantina dolayısıyla oluşabilecek hasarlarını güvence altına almak isteyen şirketlerin poliçe yaptırması ya da mevcut poliçelerini yenilemesi de daha pahalıya patlar oldu. Ebola virüsü taşıyan birkaç vakanın Batı ülkelerinde görülmesi, sigortacıları bu durum üzerinde düşünmeye itti. Sorumluluk sigortaları bundan çok etkilenmedi. ABD'de yasalar, zorunlu sorumluluk sigortası kapsamında işverenlerin çalışırken hastalanan her işçiye tazminat vermesi gerektiğini açıkça ortaya koyuyor. Ancak hayat dışında faaliyet gösteren sigortacılar, sorumluluk sigortaları dışındaki poliçelerinde ebola virüsünü kapsam dışında bırakıyor. Ancak bazı şirketler de özellikle oluşabilecek iş kayıplarını göz önüne alarak virüsü kapsayacak yeni ürünler çıkarıyor.

Sağlık sigortası bulunmadığı için cinsiyet değiştirme ameliyatı olamayan ABD vatandaşı Devin Payne, Obamacare sağlık reformu sayesinde bu rüyasını gerçekleştirdi. 44 yaşındaki Payne artık hayatına kadın olarak devam ediyor.



Manulife

MANULIFE FINANCIAL, STANDART LIFE'IN KANADA OPERASYONLARINI SATIN ALDI

Kanada'nın en büyük sigortacısı olan Toronto kökenli Manulife Financial, Standart Life'ın Kanada'daki operasyonlarını 3.7 milyar dolar karşılığında satın aldığını açıkladı. Manulife Financial'dan yapılan açıklamada, bu anlaşmanın bir sonucu olarak kârlarının büyük bir ivmeyle artacağı, hatta Kanada'nın Fransızca konuşulan kesimlerinde anlaşmayı takip eden ilk yılda kârın iki katına yükseleceği belirtildi. Anlaşmanın, yasal mercilerin ve Standart Life hissedarlarının onayını takiben, 2015 yılının ilk çeyreğinde tamamlanması bekleniyor.

AIG'YE YENİ CEO

Robert Benmosche'un kanser teşhisi sebebiyle görevinden ayrılması sonucunda, AIG'nin yeni Başkan ve CEO'su Peter D. Hancock oldu. 9 ay ile 1 yıl arasında ömrü kaldığını açıklayan Benmosche ise emekli olmasına karşın AIG'ye danışmanlık yapmaya devam edecek. Yeni AIG CEO'su Hancock, tüm kariyerini finans alanında geçirdi. 20 yılını J. P. Morgan'da CFO ve CRO olarak geçiren 56 yaşındaki Hancock, daha sonra kuruluşunda da rol aldığı Integrated Finance Limited'da başkanlık görevini yürüttü. Buradan başkan yardımcısı olarak rol aldığı KeyCorp'a geçen Hancock, daha sonra 2010 yılında AIG ailesine katıldı ve Eylül 2014'te burada CEO olarak atandı.



Peter D. Hancock

Küresel reasürans sermayesinde yeni zirve:

570 milyar dolar

Aon Benfield'in Aggregate (ABA) raporuna göre, ilk altı aylık sonuçlarda reasürans şirketlerinin sermayesi 570 milyar dolara ulaştı. Rekor olarak değerlendirilen bu rakam geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 6 oranında arttı. ABA raporuna göre dünyanın önde gelen 31 reasürörünün sermayesi yüzde 14 oranında artış göstererek 351 milyar dolara yükseldi. Bu rakam küresel reasürans sermayesinin yaklaşık yüzde 62'sine denk geliyor.

Rapora göre hayat dışı reasürans pazarı yüzde 4 oranında artarak 109 milyar dolara yükseldi. Hayat dışı birleşik rasyo yüzde 0.4 artarak yüzde 90.3'e yükselirken, underwriting kârı ise 7.9 milyar dolar olarak hesaplandı. Raporda katastrofik hasarlar bir önceki döneme göre düşüş yaşarken, bu hasarların uzun dönem ortalamasının altında kaldığı görülüyor. Rezervler geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre yüzde 5 oranında azalarak kayıtlara 2.8 milyar dolar olarak geçti. Özkaynak getirisi ise yüzde 12.2 oranında artarak 2009'dan bu yana görülen en yüksek düzeye ulaştı.

Aon Benfield Uluslararası Pazar Analist Ekip Başkanı Mike Van Slooten, "Alternatif sermaye girişi sigortacılar ve reasürörler için risk transferi maliyetini düşürüyor ve kazan kazan durumunu yaratıyor. Bu da pazarın genişlemesine orta vadede olumlu yansıyacaktır" dedi.

Cinsiyetini değiştirdi, parasını sigorta ödedi

Yaklaşık 50 milyon Amerikalıyı sigortalayan Obamacare sağlık reformu, cinsiyet değişim ameliyatını da sigorta teminatı kapmasına alıyor. Bu reform paketi sayesinde cinsiyet değiştirme ameliyatı gerçekleştirilen Devin Payne isimli Amerikalının ameliyat masrafları Amerikan sigorta sistemi tarafından karşılandı. Daha önceden sağlık sigortası bulunmayan Payne, Amerikan Başkanı Barack Obama'nın adıyla anılan sağlık reformu kapsamında sigortalı olmuştu. Obamacare Payne gibi sigortasız 30 milyona yakın ABD vatandaşının sosyal güvenlik sisteminden yararlanmasını sağladı.

4 çocuk babası Devin Payne'in cinsiyet değiştirme ameliyatı hastane masrafları toplam 27 bin dolara mal oldu. Payne'nin ameliyatı gerçekleştirmek için başvurduğu yerler aylar sonrasına kadar doluydu. Çocukları yaz tatilindeyken ameliyatı gerçekleştirmek isteyen Payne, böylelikle çocukları dönmeden tedaviyi tamamlamak istedi. Bunun için sağlık güvencesine ihtiyaç duyan Payne, ameliyatın sigortasız bir risk olduğunu düşündü çünkü bunu karşılayacak maddi gücü yoktu. Fakat Payne'in cinsiyet değiştirme ameliyatı Obamacare sağlık reformu sayesinde gerçekleştirildi.

Obamacare'in uygulanması öncesi, mevcut hastalığı olduğu için sigorta şirketlerinin sigorta yapmadığı durumlar 'pre-existing' olarak anılıyordu. Daha önceki mevcut uygulamada sigorta şirketleri sözleşme imzalanmadan mevcut olan hastalıkları sigorta kapsamına almıyordu, Obamacare ile birlikte kapsama alındı. Reform paketi, sigorta şirketlerinin 'pre-existing' sebebiyle sigorta yapımını reddetmesini yasakladı. Şirketler, 'pre-existing' koşullarına sahip olan birinin sigortasını reddedebiliyordu. Obamacare'in 1557. maddesinde, şirketlerin transeksüellere karşı olan ayrımcılığını engelledi.



Küresel ısınma ve paralelinde iklim şartlarında gerçekleşen değişim; sel, fırtına ve hortum gibi doğal afetlerin etkilerini ve sıklığını artırıyor. Önümüzdeki dönemde doğal afetlerin insan hayatına daha fazla etki edecek olması sigorta şirketlerinin değişen koşullara adapte olmasını ve doğal afet modellerini efektif olarak kullanmasını gerektiriyor.

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr

Doğal afetler sigorta sektörünün geleceğini etkileyecek

Bilimsel araştırma sonuçları iklim şartlarının değişmeye başladığını gösteriyor. Ancak bu değişikliklerin yaratacağı etkiler ve sonuçları kesin olarak bilinmiyor. Lloyd's'un bu konuyu ele alan son raporunda, bu değişikliklerin sonuçlarının önümüzdeki dönemde daha da belirgin olmaya başlayacağı belirtiliyor. İklim ve havada görülen değişimler şiddetli hava olaylarına neden olabiliyor. Sigortacılar için, iklim değişikliklerinin hava koşullarına etkilerini saptamak elzem kabul ediliyor. Avrupa, Asya, Avustralya ve pek çok bölgede sıcak dalgaları ve güçlü yağışlar azalmak yerine artıyor. Yapılan gözlemlere göre, 1970 yılından beri güçlü tropik hortumlar Kuzey Atlantik bölgesinde artış gösteriyor.

MODELLER DOĞAYI ANLAMAYA YARDIM EDİYOR

Doğal afet modelleme teknolojisi sigortacılar, reasürörler, hükümetler, sermaye piyasaları ve diğer finansal birimler tarafından yoğun olarak kullanılıyor. Modelleme artık doğal afet riskiyle alakalı tüm organizasyonların ayrılmaz bir parçası halinde. Genelde risk seçimi, sigortalama, fiyatlandırma, hafifletme stratejilerinin oluşturulması ve risk transfer mekanizmalarının dizaynı, risk yönetimi, portföy optimizasyonu ve reasürans karar-alma süreçleri gibi işlemlerde bu modellemeler kullanılıyor. Modeller, doğayı anlamaya ve faaliyetlerin buna göre şekillendirilmesine yardım ediyor.
İklim değişikliği trendleri, tarihi verilerin yoğun kullanımıyla doğal afet modellerine dönüştürülüyor. Ancak bu trendler açıkça modelleme sonuçlarına entegre edilemiyor. Şiddetli hava ve doğa olaylarının etki alanının ve sıklığının belirlenmesi için kesin yöntemler olmaması, risk modellerinde iklim değişikliği etkisinin belirlenmesini zorlaştırıyor.

DENİZ SEVİYESİNDEKİ YÜKSELME MODELLEME İÇİN ÖNEM TAŞIYOR

Örneğin, hortumların yol açtığı hasarlar iklim değişikliğine bağlı olarak deniz seviyesinin yükselmesi ve deniz yüzeyi sıcaklığı gibi faktörlerden etkileniyor. Deniz yüzey sıcaklığı ve hortum gücü arasındaki ilişki, yükselen bir trende işaret ediyor. Bu yüzden de bu değişikliklerin modellenmesi büyük önem taşıyor. Manhattan adasındaki 20 santimlik deniz seviyesi artışı, Sandy kasırgasının sadece New York'ta yarattığı hasarı yüzde 30 oranında artırdı. Deniz seviyesinde görülmesi beklenen artışların, benzer fırtına ve kasırgaların oluşturabileceği hasarları artıracağı öngörülüyor.

KÜRESEL İKLİM SİSTEMİ ALARMDA

Dünyanın küresel iklim sistemi alarm veriyor. Fosil yakıt kullanımı, toprak kullanımının değişmesi gibi toplumlardan kaynaklanan faaliyetlerin sonucunda atmosferde artan sera gazı oluşumları dünyanın doğal sera gazı etkisini artırıyor ve sıcaklıkların yükselmesine neden oluyor. Termal genişleme sonucu küresel buz ve kar plakalarının azalması da deniz seviyesinin yükselmesine yol açıyor. Bu trendler sigortacıların hem iklim değişikliklerinin ekonomik etkilerini saptamasını hem de riskleri ölçmek için uygun aletleri kullanmasını gerektiriyor. Sigortacıların asıl endişesiyse, iklim ve hava düzenlerindeki değişimlerin şiddetli hava olaylarını etkilemesi riski. IPCC'nin yayınladığı rapor, bu değişikliklerin topluma ve ekosisteme etkisini ortaya koyuyor.

SOĞUK GÜNLER GİDEREK AZALACAK

Yapılan araştırmalar, analiz edilen kara parçalarının en düşük ve en yüksek sıcaklık değerlerinde 20'nci yüzyılın başından beri ciddi bir artış yaşandığını gösteriyor. Çeşitli veri setleri üzerinde yapılan araştırmalar en düşük sıcaklıkların en yüksek sıcaklıklardan daha hızlı yükselmekte olduğunu gösteriyor. Gözlemlenen büyük çaplı sıcaklık artışının aksine bazı bölgeler yerel soğuma trendi gösteriyor. Bu bölgeler arasında Kuzey Amerika, ABD'nin doğu bölgesi ve Güney Amerika'dan bölümler bulunuyor.

ŞİDDETLİ YAĞIŞLAR KURAKLIĞA ENGEL DEĞİL

Türkiye son dönemde iklim değişikliklerine bağlı olarak pek çok bölgede sel gibi sorunlar yaşıyor. Buna rağmen, aynı zamanda barajlar boşalıyor ve bazı bölgelerde kuraklık dâhi yaşanabiliyor. Yeni araştırmalar şiddetli yağışların azalmak yerine gittikçe artacağına işaret ediyor. Lloyd's'a göre, Türkiye ve dünya sellerle boğuşurken bir yandan da kuraklık ve susuzluk yaşanmasının sebebi aslında oldukça basit: Şiddetli yağış olayları aşırı sıcakların önüne geçemiyor. Aşırı sıcaklar, yağışlara göre çok daha büyük bir oranda artıyor. Sellerdeyse büyüklüğün ve sıklığın değişimini gözlemlemek zor. Nehir kontrolü sel trendlerini kontrol etmek bakımından önemli bir rol oynuyor. Türkiye'de kentleşmenin yaygınlaşması sel olaylarını artırarak daha fazla tahribat oluşmasına yol açıyor. Çevre dikkate alınmadan yapılan yol, otoban ve inşaat çalışmaları suyun akış dengesini bozarak daha fazla sel olayının gerçekleşmesine neden oluyor.

ORTALAMA HAVA SICAKLIĞI SON 30 YILDA REKOR KIRDI

Yapılan araştırmalar, atmosfer ve okyanus sıcaklıklarında, buz ve kar tabakalarında ve atmosferdeki sera gazı toplanmalarında değişiklikler olduğunu ortaya koyuyor. Bu değişikliklerin çoğu uzun süreçlerde gerçekleşiyor. Son 30 yılda global ölçekteki ortalama hava sıcaklıkları 1850'den bu yana görülen en yüksek seviyelerde. Kuzey Yarımküre'deyse son 30 yılın sıcaklık değerleri son 1400 yılın en yüksek değerleri konumunda. Bu uzun sürede gerçekleşen değişikliklerin yarattığı yaygın etkiler arasında şunlar bulunuyor:

- Okyanuslarda biriken enerji artıyor. Son 40 yılda okyanusların üst 700 metrelik kısmı ısındı.
- 1901 yılından 2010 yılına kadar küresel deniz seviyeleri yaklaşık 19 santim arttı. 19'uncu yüzyılda gerçekleşen artış, son 2 bin yılda gerçekleşen artıştan fazla.
- Grönland ve Antarktika buz kütlelerinde geniş çaplı azalma gözlemlendi, dünyadaki buz dağları küçülmeye başladı ve Kuzey Yarımküre'de bulunan kutup buzları azaldı.
- Sera gazlarından kaynaklanan karbondioksit, metan ve nitröz oksit seviyeleri son 800 bin yılın en yüksek değerlerine ulaştı. Fosil yakıtların kullanılması ve toprak kullanımında meydana gelen değişiklikler buna sebep oldu. Endüstri Devrimi'nden bu yana karbondioksit miktarı yüzde 40 oranında arttı ve okyanuslar yayılan karbondioksidin yüzde 30'unu emdi. Bunun sonucunda okyanuslardaki asidite seviyeleri yükseldi.

AFET HASARINDA REKOR YILI: 2011

Sigorta sektörü aşırı hava koşulları yüzünden büyük hasarlara maruz kaldı. 2011 yılı sigortalı hasarın 127 milyar dolara ulaşmasıyla doğal afetler açısından rekor kırdı. 1980'lerin sonunda ve 1990'ların başında meydana gelen doğal afetler serisi sigorta endüstrisi için büyük bir test oldu. Doğal afet modellerinin 1990 yılında kullanılmaya başlaması endüstriye riskleri daha başarılı bir şekilde analiz edebilme ve ölçebilme yeteneği verdi. Doğal afet modellerinin yaygınlığı ve şiddetli hava olaylarının yarattığı artan hasarlar göz önünde bulundurulduğunda modellenmiş verilerin doğruluğu sigortacılar için bir gereklilik olmaya başladı.

Sigorta Cini girişimci acenteleri işbirliğine davet ediyor

Sigorta Cini Satış Müdürü Fulya Argat, acentelerin gider kalemlerinin tümünü ve operasyonel yükleri kendi üzerlerine alarak, şube müdürlerinin yeni müşteri elde edilmesine yoğunlaşmalarını sağladıklarını belirtti.



'Mahallenin sigortacısı' olmayı hedefleyen Sigorta Cini'nin Satış Müdürü Fulya Argat ile Sigorta Cini'nin satış stratejisi ve iş birliklerine sağladıkları avantajlar hakkında bir söyleşi gerçekleştirdik.

Sigorta Cini'nin satış stratejisini anlatır mısınız?

'Yüz yüze sigorta mağaza zinciri' sloganımız aslında pazarlama stratejimizi de anlatıyor. Bu anlayışımız doğrultusunda mağazalarımızı, bulundukları lokasyonlarda çekim merkezi haline getirmeyi ve 'Mahallenin sigortacısı' olmayı hedefliyoruz.

Satış stratejinizi geliştirmek için nasıl bir yöntem izliyorsunuz?

Sigorta Cini olarak, pazara kazandırdığımız yeni konseptle, sektörde pay sahibi olmayı değil; sektörü büyütmeyi hedefliyoruz. Bunu, daha önce sigortaya sahip olmayan ve sigorta konusunda bilgisi olmayan kişileri bilinçlendirerek yapmayı hedefliyoruz. Bu da yeni müşteriler yaratmak anlamına geliyor.

En çok satış yaptığınız ürünleriniz nelerdir?

Lokomotif ürünlerimizin kaza branşı olduğunu belirtmekle birlikte, sağlık ve konut alanındaki ürünlerimizin oldukça fazla tercih edildiğini söyleyebiliriz. Ayrıca üstelendiğimiz sigorta konusunda bilinç yaratma misyonuyla dönemsel olarak oto dışı kaza, konut-yangın kampanyalarımızı da uygulamaya alarak tüketicilerde farkındalık yaratmaya çalışacağız.

Orta ve uzun vadedeki satış hedefleriniz neler?

İlk yılını dolduran bir şirket olarak 10 binin üzerinde poliçeye ulaşmış ve 12 adet mağaza açmış olmaktan mutluluk duyuyoruz. Aynı zamanda 2014 yılı sona ermeden 5 adet mağaza daha açıyor olacağız.

Acentelerden gelen işbirliği teklifleri yeterli sayıda mı?

Sigorta Cini olarak işbirliği teklifleri alıyoruz ve şube sayımızın artmasıyla bu taleplerin daha da artacağını düşünüyoruz. Özellikle girişimci, gerçek potansiyelini ortaya çıkartmak isteyen, iş yaşamında bir sonraki adımını planlayan, kariyer beklentisi olan bütün acentelerin Sigorta Cini ile iletişime geçmesinin faydalı olacağına inanıyorum.

'ŞUBE MÜDÜRLERİMİZ SEKTÖRÜN BAŞROL OYUNCUSU'

İşbirliklerine yönelik avantajlarınız nelerdir?

Acentelerin şube müdürümüz olmalarıyla beraber maliyetsiz ve net kazanç dönemine geçişlerini sağlıyoruz. Kira, elektrik-su, kırtasiye malzemesi, ofis donanım masrafları, araç yakıtı veya yol masrafı, personel gideri, vergi, sosyal güvence ödemesi gibi kalemlere sahip bir acentenin gider oranı son derece yüksektir. Operasyonel yükler ve finansal sıkıntılar sebebiyle de gerçek potansiyellerini kullanamamaktalar. Biz, bu gider kalemlerini ve operasyonel yükleri kendi üzerimize alarak, şube müdürümüzün yeni müşterilere konsantre olmasını sağlıyoruz. Şube müdürlerimize mağazamızı teslim ederken her şeyden önce bu sektörün başrol oyuncusu olduklarını ve şirketimizde önemli olduklarını hissettiriyoruz. Aynı zamanda hedeflerine ulaşması halinde üç ayda bir bonus kazanma ihtimalini de veriyoruz. Bir hoş geldin teşvik primimiz de var, son derece keyifli ve işe girişte motive eden bir detay. Şube müdürlerimiz; bizimle çalışarak kurumsal kimliğin getirdiği özlük haklarının yanı sıra, müşteri sayılarını artırmak için bugüne kadar düşünüp uygulayamadıkları pazarlama faaliyetlerini, kampanyaları ve satış aktivitelerini daha rahat uygulama imkanına da kavuşuyorlar. Ek olarak sahip olduğumuz benzersiz teknolojik alt yapı sayesinde çalıştığımız sigorta şirketlerinin trafik, kasko ve konut ürünlerinin tekliflerini 2 dakika gibi kısa bir sürede karşılaştırmalı olarak müşterimize sunma imkanına sahibiz. Sistemimize dahil olacak gelecekteki acenteler, şu an sistemimizdeki tüm acentelerde olduğu gibi bizim açımızdan ne kadar kıymetli olduklarını çok kısa sürede hissedecekler.

SEKTÖRDEN

GENERALI SİGORTA'DAN FIAT 500L KAZANMA ŞANSI

Generali Sigorta, herkese ücretsiz ve sadece 1 dakika süren fiyat teklifi ile FIAT 500L kazanma şansı veriyor. 15 Mart 2015'e kadar sürecek özel kampanyaya katılım, 7/24 tüm alternatif dağıtım kanallarından mümkün. Başvuru, Generali Kişisel Sigorta Danışmalığı Hattı, 0850 555 55 55, www.generali.com.tr ile tüm Generali acenteleri, anlaşmalı banka ve broker kanalları üzerinden yapılabiliyor. Kampanyaya Generali'nin Prestij Trafik Sigortası ve Mini Kasko, Mini Kasko Ekstra ve Prestij Kasko'ya başvuru yapan herkes katılabilecek. FIAT 500L kazanma şansını yakalayan müşteriler Generali Zorunlu Trafik Sigortası olan ve Prestij Trafik Sigortası için teklif alan sürücüler yüzde 70'e varan indirim ve fiyat sabitleme fırsatından da yararlanabilecek.





Beklentilerinizi yüksek tutun!

Emeklilik gelir planları ile irat ürünlerinde esnek ve yenilikçi çözümler için size **Adendum yeter**!

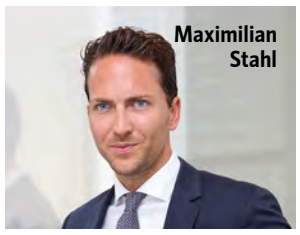
Adendum



Sigortacı Gazetesi İmtiyaz Sahibi Metin Öztürk, Tarsim İnsan Kaynakları ve İdari İşler Müdürü Yusuf Küçüksakal, Genel Müdür Yardımcısı Zeki Karakurt, Genel Müdür Yusuf Satoğlu, Hayvan Hayat Sigortaları Müdürü Orhan Sarıtepe, Bilgi Teknolojileri Müdürü Sultan Özbayrak, Kurumsal İlişkiler Müdür Yardımcısı Meliz Gürpınar, Sigortacı Gazetesi Art Direktörü Feyza Kırmızı.

VHV Türkiye'de kefalet ve bina tamamlama sigortaları ile ilgileniyor

VHV, Almanya'da kefalet sigortası alanındaki bilgi birikimini ve tecrübesini Türkiye'de yeni uygulamaya konulan kefalet sigortası ve yakında tanzim edilmeye başlanacak olan bina tamamlama sigortası alanlarında Türk sigorta sektörü ile paylaşmak istiyor. Kamu İhale Kanunu'nda kefalet sigortalarının da geçerli teminat olarak kabul edilmesinin, ilgili poliçeye olan talebi direkt olarak etkileyeceğini belirten VHV Türkiye İrtibat Bürosu Genel Müdürü G.F. Maximilian Stahl, bu değişikliğin ardından ürüne piyasadan gelen talepte büyük bir artış beklediklerini ifade etti. Yeni Tüketici Koruma Kanunu ile zorunlu hale getirilen bina tamamlama sigortasının da doğru konumlandırıldığı takdirde gayrimenkul piyasasında çok büyük bir sorunu ortadan kaldıracağına değinen Stahl, her iki ürünün de sigorta şirketleri, aracı kurumlar ve tüketiciler tarafından doğru analiz edilmesinin önemini belirtti.


Maximilian Stahl

Liberty oto dışında da iddialı

Sigorta sektöründe önceliğin müşteri memnuniyeti olduğunu ifade eden Liberty Sigorta Oto Dışı Ticari Sigortalar ve Reasürans Direktörü Yaşar Fıstıkçı, bu doğrultuda oto dışı ürünlerini sil baştan oluşturduklarını ve iş süreçlerini yeniden tasarladıklarını söyledi. Liberty Sigorta'nın dünyada ve Türkiye'de özellikle bireysel müşteriler ile KOBİ müşterilerine hizmet verdiğini, dolayısıyla ürün gruplarını da bu hedef kitlelere yönelik olarak geliştirdiklerini belirten Fıstıkçı, "Sigorta sektöründe esas olan müşteri memnuniyetidir. Müşteri memnuniyetinin sağlanması ise, doğru ihtiyaca doğru önlemin alınmasında gizlidir. Doğru ihtiyaçlara dokunabilmek için de şirketin ürün yelpazesini genişletmesi gerekir. Liberty Sigorta olarak biz de bu doğrultuda oto grubu ürün yelpazemizde yarattığımız ivmeyi, özellikle 2013 yılının son çeyreğinden itibaren oto dışı branşlardaki ürünlerimiz ile daha da artırmak için ürünlerimizi sil baştan oluşturup, bununla birlikte iş süreçlerimizi kolay iş modellerine göre yeniden tasarladık. Buna bağlı geniş kapsamlı işyeri, konut ve diğer branşlarda; süreç, teminat ve komisyon farklılığını da gözeterek yeni paketler piyasaya sunduk" dedi.


Yaşar Fıstıkçı

Fıstıkçı, sözlerini şöyle tamamladı: "2014'te genişlemiş ürün yelpazemiz, doğru kurgulanmış hizmet yapısı ve ticari segment acentelerimiz ile yarattığımız stratejik ortaklık sayesinde oto dışında hızlı ve sağlam adımlarla büyümeye devam edeceğimize ve bu sayede Liberty Sigorta farkını tam anlamıyla hissettireceğimize eminiz."

BES'in yanında hayat sigortası da satılabilir

BNP Paribas Cardif Emeklilik Banka Sigortacılığı Kanalı Genel Müdür Yardımcısı Emre Erkan, Türkiye'de kredi hayat sigortası ürünleri ile yaygınlaşan hayat sigortası bilincinin, yakın bir gelecekte bu pazarın doygunluğa ulaşması ile banka sigortacılığı kanalı başta olmak üzere farklı noktalara doğru gidebileceğini belirtti. Erkan, sigorta şirketlerinin finansal bir kuruluş olması sebebiyle güçlü yapıda olmasının sadece şirketler açısından değil, ülke ekonomisi açısından da önemli olduğunu söyledi ve sözlerine şöyle devam etti: "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." 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.


Emre Erkan



Ilık bir sonbahar günü, keyifli bir buluşma...

Geleneksel yazarlar yemeği buluşmamız geçen ay oldukça farklı seyretti. Kurban Bayramı nedeniyle buluşmamız biraz gecikti. Bunun yanında buluşacağımız mekân konusunda da, yemeğe katılacak arkadaşların programları nedeniyle bir değişiklik yaptık. İlk planımız, hazır ünlü İspanyol ressam Joan Miró'nun sergisi de varken Sakıp Sabancı Müzesi'ne gidip, müze içinde yer alan Müzedechanga'da buluşmaktı. Ancak pazartesi günleri müze kapalı olduğundan ve arkadaşların bazıları programını buna göre yaptığından, biz salı günü için yaptığımız programı pazartesi gününe çekerek Harbiye Borsa Lokantası'nda buluştuk.

Ilık bir sonbahar günüydü. Aslında bize kapalı mekânda bir masa hazırlamışlardı, ama havanın güzelliği tüm arkadaşları cezbedince lokantanın terasında yeni bir masa hazırlattık ve yemeğimizi Boğaziçi'ni uzaktan seyrederek orada yedik.

Keyifli bir gündü. Yurtdışında bulunan yazarımız Hakan Yurdakul dışında bütün arkadaşlarımız yemekteydi. Konuklarımız masadakilerin hemen hepsinin yakından tanıdığı sigortacı dostlarımız Ahmet Hamdi Başer ve Hazım Tümtürk'tü. Borsa Lokantası'nın servis sırasında yaptığı aksaklıklar bile keyfimizi bozamadı… Sadece bizim değil, çoğu buluşmada olduğu gibi futbol muhabbetiyle başlayan sohbet oldukça farklı ve renkli mecralara doğru akıp gitti. Bu arada başta David Ağabey olmak üzere tüm fikracılarımız da gerçekten gündeydi. Neşe, masanın baş köşesine gelip oturdu. (M. Emin Özcan)

sigortacı gazetesi

Güneş Reklamcılık ve Ticaret Ltd. Şti. adına İmtiyaz Sahibi (Sorumlu)
Metin Öztürk

Yazı İşleri Koordinatörü Birant Yıldız

Yayın Danışmanları
Meral Öztürk Akbaş - M. Emin Özcan

İş Geliştirme Koordinatörü
Güneş Öztürk Yılmaz

Art Direktör Feyza Kırmızı

Haber Merkezi Cansu Reyhan - Merve Kuvvet - Umut Deniz Elçi - Yeşim Yeşilören -Duygu Tardü - Ninsu Kahraman

Fotoğraf Editörleri Emir Arpağ - Kemal Genç

Reklam Müdürü Sertaç Tuzcuoğlu

Grafiker 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 - Kasım 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.

AXA SİGORTA

sigortacılık / yeniden tanımlanıyor



AXA SİGORTA 2014 Acenteler Toplantısı AXA Akdeniz ve Latin Amerika Bölge CEO'su Jean-Laurent Granier, AXA Holding Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO Cemal Ererdi ve yaklaşık 800 konuğun katılımıyla 16-19 Ekim tarihleri arasında Antalya'da gerçekleştirildi.



AXA Akdeniz ve Latin Amerika Bölge CEO'su Jean-Laurent Granier, "Dijital devrim gündelik hayatımızın bir parçası oldu. Dünyanın bir numaralı sigorta markası olarak bizler söz konusu dijital devrimin sunduğu imkânları bir fırsat olarak görüyoruz. Dijital dünyada da dünyanın bir numaralı sigorta şirketini inşa ediyoruz" dedi.



Geleceğin internetteki tüm verilerin anlamlı ve işlenebilir hale getirilmesinden oluşan büyük veri (big data) üzerinden şekilleneceğini açıklayan AXA Holding Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO Cemal Ererdi, teknolojinin gelişiminin sigortacılığı şekillendireceğini söyledi.





AXA Holding Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO Cemal Ererdi: "AXA SİGORTA

Dijital Dünyada AXA S

AXA Akdeniz ve Latin Amerika Bölge CEO'su Jean-Laurent Granier, markaların dijital ortamda var olabilmesinin son derece hassas bir konu haline geldiğini söylerken, AXA Holding Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO Cemal Ererdi de AXA SİGORTA'nın değişen şartları ve dünyadaki gelişmeleri ön görme yetisine sahip bir şirket olduğunu kaydetti.

AXA SİGORTA'nın 2014 Acenteler Toplantısı, 16-19 Ekim tarihlerinde "Dijital Dünyada Doğru Ortakla Var Olmak" teması ve 800'e yakın konuğun katılımı ile Antalya Kaya Palazzo Golf Resort'te düzenlendi. İlk akşam organize edilen "Hoş Geldiniz Kokteyli"nde AXA Holding Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO Cemal Ererdi, AXA SİGORTA Başkan ve İcra Kurulu Üyesi (Pazarlama ve Satış) Işıl Akyol ile Bölüm Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi (Acente Satış Yönetimi & Bölge Koordinasyon) Özer Şimşek konukları karşıladı.

İkinci günün sabahında tüm acentelerin ve AXA SİGORTA'nın üst yönetiminin tam kadro katılımıyla "Dijital Dünyada Doğru Ortakla Var Olmak" temalı acenteler toplantısı düzenlendi. AXA Akdeniz ve Latin Amerika Bölge CEO'su Jean-Laurent Granier ve AXA Holding Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO Cemal Ererdi'nin toplantıda yapmış olduğu konuşmalar ilgiyle takip edildi. AXA Akdeniz ve Latin Amerika Bölge CEO'su Jean-Laurent Granier, "AXA'nın Dijital Stratejisi" başlığı ile yaptığı konuşmada, markaların dijital ortamda var olabilmesinin son derece hassas bir konu haline geldiğine vurgu yaptı. AXA'nın sigorta dünyasında 6 yıldır üst üste bir numaralı marka olmayı başardığını ve müşterilere bir sigorta markası sorulduğunda akla ilk gelen markanın AXA olduğuna dikkat çeken



Jean-Laurent Granier

Jean-Laurent Granier: "Dijital devrim bir gerçek ve artık gündelik hayatımızın bir parçası oldu. Türkiye'de de insanlar gün içinde önemli sayılabilecek saatlerini akıllı telefonlarının başında ya da sosyal medyada geçiriyorlar. Bu durum bizim gibi büyük bir markaya 2 önemli sorumluluk yüklüyor. Birincisi bütün bu yeni medya dediğimiz, sosyal medyada var olmak, ikincisi ise hizmet ve kalite konusunda şeffaflık sağlama görevlerini yüklüyor" dedi.

'ACENTE VERİMLİLİĞİ ÇOK ÖNEMLİ'

Granier'den sonra söz alan AXA Holding





değişen şartları ve dünyadaki gelişmeleri ön görme yetisine sahip bir şirkettir"

İGORTA ile Var Olmak

Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO Cemal Ererdi, sektördeki 472 acentenin AXA SİGORTA portföyünün sayısal olarak %21'ini, primsel olarak ise %41'ini oluşturduğunu, bunun AXA SİGORTA'nın çok verimli acentelerle çalıştığını gösterdiğini söyledi. Acentelerle çalışma süresinin de çok önemli olduğunu vurgulayan Cemal Ererdi, 258 acente ile 15 yılı aşkın süredir çalıştıklarını belirtti ve 25 yılın üzerinde çalıştıkları acente yöneticilerini sahneye davet ederek 25.yıl plaketlerini sundu.



'EKONOMİDEKİ DARALMA SEKTÖRÜ ETKİLEDİ'

Ererdi, konuşmasına 2014 yılı Türkiye ekonomisinin değerlendirmesini yaparak devam etti. Ekonomideki daralmanın sektörü ciddi anlamda etkilediğini söyleyen Cemal Ererdi geçmiş 10 yıldaki 5.1'lik ortalama büyümenin düştüğünü belirtti. Bütçe açığı, enflasyon, dış borçlar ve faizlerde önemli miktarlarda artışların görüldüğünü söyleyen Ererdi bu artışın devam edeceğini kaydetti. "Yüzde 4 olan büyümemiz yüzde 3.3'e düştü. 2015 ve sonrasında da Türkiye ekonomisinin geçtiğimiz 10 yıldaki gibi bir büyüme yaşayamayacağını düşünüyorum" diyen Ererdi, bu varsayımların gerçekleşmemesi için süratle reformların yapılması gerektiğini söyledi.

'FİYAT DÜŞÜŞLERİ OTOMOTİV SEKTÖRÜNÜ ETKİLEDİ'

Ererdi otomotiv sektörü hakkındaki düşüncelerini şu sözlerle dile getirdi: "Otomotiv endüstrisi işimizin büyük parçası. Bu endüstride de yüzde 19.25'lik bir düşüş görülüyor. Otomotiv endüstrisi da tıpkı sigortacılık gibi benzer yapısal problemlerle karşı karşıya. Ana firma ve dağıtım şirketleri arasında yönetimsel problemler ortaya çıkacak gibi görülüyor. Kar marjlarının bu kadar düştüğü durumda otomotiv


Cemal Ererdi

AXA, 6 YILDIR 1 NUMARALI SİGORTA MARKASI

Marka yönetimi şirketi Interbrand'in açıkladığı sonuçlara göre, AXA, dünyada 1 numaralı sigorta şirketi olurken en değerli markalar sıralamasında da 53. sırada yer aldı. Şirketin marka değeri geçen seneye göre % 14 artarak 8,1 milyar dolara yükseldi. Yeni iş alanlarındaki gelişimi, teknoloji yatırımları, üniversitelerle işbirlikleri ve kurumsal sosyal sorumluluk aktiviteleri, araştırmada markanın başarısını yansıtan konular oldu. Interbrand'e göre AXA, değişen dünyaya adapte olarak müşterileriyle ilişkilerini güçlendirdi. AXA, aynı zamanda Interbrand tarafından sigorta sektörünün en yeşil markası seçildi. Interbrand, AXA'nın çevresel riskleri daha iyi anlayarak iklim değişikliklerine karşı duyarlılığının ve karbon ayak izini azaltmak için gösterdiği gelişimin altını çizdi.

endüstrisinde büyük değişiklikler bekliyoruz.” Fiyat düşüşlerinin sektörü ciddi anlamda etkilediğini söyleyen Cemal Ererdi, portföyü çeşitlendirmenin problem yaşamamak adına önemli bir davranış olduğunu belirtti. Prim büyümesinin geçmiş yıllardaki gibi yaşanmayacağını vurgulayan Ererdi, sektörde sigorta priminin yüzde 8.7 büyürken acentelerin büyüme oranın 6.2 civarında olduğunu kaydetti.
Cemal Ererdi sözlerine şu şekilde devam etti: “AXA SİGORTA acentelerine değer veren bir şirket ve bunu sürdürecek. Türkiye’deki sektörün acente portföyü yüzde 65, AXA’nın acente portföyü ise yüzde 88. Yani siz acentelerin yazdığı poliçeler bizim açımızdan çok önemli. Broker payımız yüzde 5, banka payımız ise yüzde 4. Bu oranlar diğer şirketlerde yüzde 13, yüzde 14 olarak göze çarpıyor. AXA, işini doğru yöneten, şirket yönetimini doğru kullanan bir acente topluluğuna sahip. Acenteye ödenen komisyon sektör ortalamasında 20 bin iken ilk 5’te 25 bin, AXA’da ise 43 bin lira. Bu miktar acentelerin gelişimini devam ettirmeleri açısından çok önemli.”
Kampanyalarını yıl içine dağıttıklarını belirten Ererdi, 2014 yılında ciddi tedbirler aldıklarını söyledi.

'AXA DÜNYADAKİ GELİŞMELERİ ÖN GÖRME YETİSİNE SAHİPTİR'

AXA SİGORTA’nın değişen şartları ve dünyadaki gelişmeleri ön görme yetisine sahip bir şirket olduğunu kaydeden Cemal Ererdi, 2014 yılında bu stratejiyle ilerlediklerini belirtti. “Tamamlayıcı sağlık konusunda mutlaka en fazla poliçe yazan şirket olacağız. Bizden önce bu branşa girenleri geçtik. 18 bin poliçe adedine geldik. 360 tane hastane ile anlaşma yaptık” diyen Ererdi, sağlık sigortasında mutlaka bir gelişme olacağını aktardı. Bu gelişmenin sebebini açıklayan Ererdi konu hakkında şunları söyledi: “Türkiye ekonomisindeki büzülme, SGK masraflarında azalmayı getirecek. Bu da bize tamamlayıcı sağlık sigortası alanında büyüme imkanı sağlayacak.”
Trafik sigortalarında rezervin çok önemli olduğunun altını çizen Cemal Ererdi, “Bizim rezervimiz 614 milyon. Rezerv koymasak daha fazla kâr ederdik. Fakat şirketin geleceğine yatırım yaparak hem sigortalılarımızın önümüzdeki dönem hasarlarını karşılayacak bir rezerv oluşturuyoruz hem de şirketimizin mali gücünü giderek artırıyoruz” diye konuştu.

‘MALİ GÜCÜMÜZ ÇOK İYİ’

Şirketin mali gücünün gerçekten çok iyi olduğundan bahseden Ererdi, sözlerine şöyle devam etti: “Hem AXA SİGORTA hem de AXA HAYAT VE EMEKLİLİK olarak baktığımız zaman mali gücümüz 4 milyar liraya yaklaştı. Avrupa ölçütlerinde bile mali gücü en iyi şirket konumuna geldik. Sigorta Denetleme Kurulu raporuna göre hasar işlem hızı itibarıyla sektörün ilk beşinin rakamlarına kıyasla bizim hasar işlem hızımız çok iyi.”
AXA Fransa, AXA İspanya ve AXA Global’in hasarlarını yönetmek için Türkiye’deki sistemi kullanmak istediğinin bilgisini veren Ererdi, “Bir Türk yönetici grubu olarak biz bu sistemi hazırladık ve Fransa’nın en büyük şirketi olan AXA’nın Fransa operasyonuna vereceğiz. Onlar da bunu kullanacak. Kaskoda sektör hasarı 43 günde öderken biz 24 günde ödüyoruz. Trafik hasarlarını biz 30 günde öderken, sektör 55 günde ödüyor. Bunlar Sigorta Denetleme Kurulu verileri. Bizim mekanizmamız bir makine gibi işliyor, bunu daha da iyileştireceğiz” dedi.


800'e yakın konuk toplantılarda konuşmacıları ilgiyle takip etti.

Aldıkları KALDER “Müşterilerin En Çok Memnun Olduğu Sigorta Şirketi” ödülünden de bahseden AXA Holding Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO Cemal Ererdi, “Bu ödül kolay verilmiyor. Biz beşinci kez bu ödülü almanın gururunu yaşıyoruz. En çok memnun olunan sigorta şirketi konumundayız. Bu satışlarımıza da yansıyor” diye konuştu.

YÜZDE 96 ACENTE MEMNUNİYETİ

Acente memnuniyetinin yüzde 96’ya ulaştığını vurgulayan Ererdi, bunun için tüm acentelerine teşekkür etti. Türkiye’de 18 bin acente olduğunu hatırlatan Ererdi, 250 binden fazla prim üreten 9 bin acente olduğunu aktardı. Beş sene içinde bu 9 bin acentenin dışındaki acentelerin olmayacağını ifade eden Ererdi, şunları kaydetti: “Acente sayısında çok ciddi azalma olacak, bu durum kalan acenteler için büyük bir imkan olacak. Acente sistemi hep beraber kurtulmalı gibi bir söylem serbest ekonomide yok. Acentelerden iyileri ayakta kalacak ve gelişimini daha iyi sağlayacak. İşini iyi yapan acenteler çok iyi yaşayacak.”


Cem Şen "Yaşam Enerjinizi Artırın" başlıklı bir seminer verirken Gamze Özşahin, "Hayatı Astrolojiyle Keşfedin" dedi.




AXA SİGORTA'nın en yüksek kâra sahip 10 acentesi ödüllerini AXA SİGORTA yöneticilerinden alırken, AXA Holding Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO Cemal Ererdi ile hatıra fotoğrafı çektirdiler.

AXA ACENTEM MOBİL UYGULAMASI

AXA Acentem uygulamasını ilk kez bu toplantı ile duyurduklarını da belirten Ererdi “Bu uygulama ile mobil telefonda o gün kaç poliçe satıldı, neler ödendi, nasıl tahsilat yapıldı hepsi görülebilecek. Bu belki de Avrupa’da bile olmayan bir uygulama. Acenteler kendi portföylerini mobil telefonlarından takip edebilir hale gelecek. Daha başka sürprizlerimiz de var ama şimdilik bunları açıklamıyoruz”dedi.

‘TEKNOLOJİ SİGORTACILIĞI ŞEKİLLENDİRECEK’

Geleceğin internetteki tüm verilerin anlamlı ve işlenebilir hale getirilmesinden oluşan büyük veri (big data) üzerinden şekilleneceğini



açıklayan Ererdi, “Bu konuda AXA en önemli şirket, çünkü Türkiye’deki tüm araçların ve sürücülerin bilgisi bizde var. Teknolojinin gelişimi sigortacılığı şekillendirecek. Yakında sürücüsüz araçlar göreceğiz, Google bu teknolojiyi geliştirdi. Bu yaygınlaştığında trafik sigortasına ihtiyaç kalmayacak. Onun için acenteler BES, sağlık ve hayat ürünleri yazmalı” diye konuştu. AXA Yanımda ve AXA İyi Sürücü uygulamalarının 50 bin indirilmeyi geçtiği bilgisini de veren Cemal Ererdi, bununla ilgili hedeflerinin 100 bin olduğunu kaydetti.



Nadeem Damani ve Angela Johnson

AMERİKALI YAZARLARDAN DİJİTAL SİGORTACILIK SEMİNERİ

Toplantıya bu yıl dijital sigortacılık ilgili bir seminer vermek üzere ABD’den iki konuk davet edildi. Amazon’da en çok satanlar listesindeki “Going Tradigital” kitabının yazarları olan ve aynı zamanda sigorta acenteliği yapan Angela Johnson ve Nadeem Damani’nin verdiği seminer ilgiyle izlendi. Amerika’da en başarılı Farmers Insurance acentelerinden ikisini büyütüp geliştiren Johnson ve Damani, kitaplarında da bahsettikleri gibi dijitalle geleneksel yöntemlerin harmanlanması gerektiğini belirttiler. Yazarlar, sosyal medya sayesinde, acentelerin daha çok müşteriye ulaşabileceklerine, müşterilerin davranışlarını ve satın alma biçimlerini inceleyip daha verimli teklifler sunabileceklerine ve ilişkilerini geliştirebileceklerine örneklerle yer verirken, “Şirketlerin bizden istedikleri iş modelleri artık müşteriler karşısında yetersiz kalıyor, çünkü müşterilerin beklentileri çok yükseldi. Bu yüzden her türlü sosyal medya mecrasında çok etkin olmalıyız. İnterneti çok iyi kullanmalı, işimizde bu kanaldan olabildiğince faydalanmalı ve müşterilerimizle sürekli iletişim ve etkileşim halinde olmalıyız” dediler. Türkçeye “Gelenekseli Koruyan Dijital Sigortacılık” ismi ile çevrilen “Going Tradigital” kitabı toplantının sonunda acentelere hediye edildi.



Cemal Ererdi'nin konuşması sırasında bir de sürpriz yaşandı. İşleri kötü giden ve ne yapacağını bilemeyen Acente Mehmet, ekrandan sahneye fırlayarak AXA Holding Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO Cemal Ererdi'den işlerini nasıl büyütebileceğiyle ilgili tavsiyeler aldı.



AXA SİGORTA'nın acenteler toplantısı her yıl olduğu gibi heyecanlı ve çekişmeli aktivitelere sahne oldu.

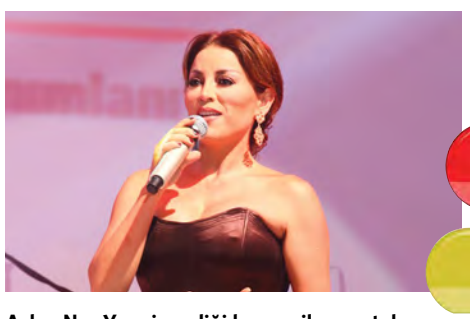












Aşkın Nur Yengi verdiği konser ile acentelere müzik ziyafeti sundu.





Petek Dinçöz gala gecesinde sahne alarak acentelere keyifli anlar yaşattı.

1.1.2014-30.9.2014 dönemi

Şirket adı	Kaza	S	Hastalık Sağlık	S	Kara Araçları	S	Raylı Araçlar	S	Hava Araçları	S	Su Araçları	S	Nakliyat	S	Yangın ve Doğal Afetler	S	Genel Zararlar	S	Kara Araç Sorumluluk	S	Hava Araç. Sorumluluk	S	Su Araçları Sorumluluk	S
ANADOLU	59,257	3	196,898	5	616,296	1			10,092	1	42,648	1	45,558	1	339,330	2	179,322	4	612,230	2	20,258	1		
AXA	23,302	11	78,028	8	485,007	2			543	11	6,386	5	26,828	4	342,267	1	103,987	7	987,266	1	101	10		
ALLIANZ	28,083	9	317,813	2	381,760	4			832	6	7,317	4	24,435	6	169,897	5	70,845	10	437,009	3	1,759	5		
AK(*)	17,867	15	160,787	6	406,446	3			3,476	3	1,989	10	22,563	7	271,697	3	194,957	3	181,339	7	5,041	3		
MAPFRE GENEL	13,646	20	241,692	4	157,366	9			765	8	2,331	9	26,311	5	151,672	7	114,179	6	372,335	4	87	11		
GÜNEŞ	20,208	13	89,782	7	169,989	6			3,589	2	5,903	6	18,381	10	202,026	4	118,110	5	215,038	5	11,517	2		
YAPI KREDİ	17,384	16	394,589	1	96,001	12			678	9	1,379	12	8,583	16	105,691	8	68,750	11	87,951	14	350	9		
GROUPAMA	11,910	22	77,943	9	188,935	5					5,502	7	20,905	9	102,008	10	242,670	2	140,504	9				
EUREKO	36,570	7	52,446	10	161,492	8			1,667	4	8,705	3	14,816	12	165,722	6	96,616	8	14,277	22	1,825	4		
ZİRAAT	61,269	2	8,058	18	48,028	17					1,203	13	629	27	100,137	11	307,852	1	7,871	26				
SOMPO JAPAN	8,863	24	5,005	21	168,354	7			184	13	758	15	12,650	13	90,217	13	83,418	9	104,705	10			1,959	2
ERGO	10,671	23	46,761	11	145,147	10					9,453	2	30,458	3	64,053	15	24,039	17	145,521	8				
ZİRAAT HYT VE EMK	7,930	25																						
HDI	20,653	12	4,643	22	123,089	11					1,483	11	37,397	2	79,675	14	36,339	14	90,043	13				
HALK	13,260	21	15,976	15	53,827	16			408	12	335	18	1,228	23	103,980	9	32,763	15	181,755	6	-2	15		
ACIBADEM SAĞLIK VE HYT	2,158	37	315,710	3																				
ZURICH(*)	51,720	5	3,217	23	46,640	18			52	16	673	16	21,187	8	91,583	12	46,397	13	6,596	27	35	13		
RAY	4,309	31	9,313	17	57,369	14			564	10	3,719	8	9,041	15	62,569	16	56,614	12	62,821	15	409	8		
NEOVA	26,677	10	14,832	16	70,779	13					25	24	830	26	35,429	20	17,800	18	92,842	12				
ANADOLU HYT VE EMK	813	43																						
GARANTİ EMK	1	55																						
ALLIANZ YŞM VE EMK	4,417	30																						
AIG	48,121	6	25,907	13	5,941	26					508	17	17,972	11	38,969	18	24,813	16	3,444	30	803	7	108	3
AVIVASA(*)	32,978	8																						
METLIFE	56,295	4																						
EGE	61,887	1	526	26	8,061	25							177	29	12,804	27	1,082	30	97,344	11				
ANKARA	5,980	27	22,414	14	32,495	21			-8	17	105	21	3,553	19	34,452	21	14,876	19	46,885	16	-5	16		
CIGNA FİNANS EMK VE HYT	13,744	19																						
AVIVA	2,989	34			54,286	15					761	14	6,481	17	37,518	19	14,580	20	25,144	19				
HALK EMK	1,200	41																						
VAKIF EMK	19,354	14																						
IŞIK	6,068	26	6,301	19	27,391	23					5	27	1,139	24	42,215	17	9,412	24	28,103	18				
GENERALI	1,734	39	1,180	24	28,803	22	5	1			119	20	11,714	14	30,240	22	11,562	23	29,593	17				
LIBERTY	2,880	35	488	27	46,249	19					16	25	1,108	25	17,930	24	5,499	25	19,743	20				
BNP PARIBAS CARDIF EMK	102	49																						
AEGON EMK VE HYT	0	57																						
DUBAI STARR	3,835	32	1,080	25	33,043	20			812	7	53	22	3,954	18	24,195	23	14,418	21	1,985	31	1,077	6		
ALLIANZ HYT VE EMK	434	45																						
GROUPAMA EMK	15,557	18																						
SBN	16,930	17	6,098	20	3,364	27			69	15	38	23	2,254	21	15,218	25	11,886	22	12,985	23				
ING EMEKLİLİK	5,182	28																						
TÜRK NİPPON	3,421	33	423	28	17,816	24			97	14	7	26	3,028	20	12,262	28	4,946	26	4,043	29	20	14		
COFACE																								
DEMİR HYT	353	46	43,259	12																				
BNP PARIBAS CARDIF HYT	112	48	0	33																				
ACE EUROPE	4,673	29	78	30									2,206	22	13,694	26	4,865	27						
EULER HERMES																								
AXA HYT VE EMK	56	51																						
KORU	1,049	42			1,368	30									1,890	31	1,572	28	16,024	21				
DEMİR	536	44	351	29	1,631	29			1,569	5			8	31	4,793	29	451	31	12,591	24	86	12		
BNP PARIBAS CARDIF	2,180	36	0	34													233	32						
HÜR	209	47			2,379	28							20	30	3,362	30	1,098	29	5,371	28				
ATRADIUS																								
DOĞA	1,426	40			402	31									45	34	32	35	8,138	25				
MAPFRE GENEL YŞM	17	52	3	32																				
FİBA EMK	-10	58																						
ERGO EMK VE HYT	16	53																						
TÜRK P & I																							5,721	1
TURİNS	2,004	38	18	31	5	33					285	19	0	32	130	33	48	34	0	33				
ORIENT	98	50			339	32					1	28	179	28	196	32	57	33	92	32				
KATILIM EMK VE HYT	7	54																						
NEWLIFE YŞM(*)																								
ASYA EMK	0	56																						
CIV HYT	-246	59																						
2014/9 ay toplamı	752,141		2,141,618		3,640,096		5		25,390		101,707		375,594		2,767,867		1,916,090		4,051,588		43,361		7,788	
2013/9 ay toplamı	633,307		1,825,992		3,697,443		5		13,805		97,086		310,350		2,337,642		1,698,927		3,945,652		27,991		1,482	
Artış oranı 2013/2014	18.76		17.29		-1.55		-0.02		83.91		4.76		21.02		18.40		12.78		2.68		54.91		425.63	

Sektör eski formunu arıyor

9 aylık prim üretimi geçen yıla göre yüzde 6.37 artarak 19 milyar lira oldu

Sigorta sektörünün 9 aylık prim üretimi geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 6.37 artarak 18 milyar 999 milyon liraya çıktı. Üretimin 16 milyar 623 milyon liralık bölümü elementer branşlardan, 2 milyar 375 milyon lirası da hayat sigortalarından elde edildi. 2014 yılının 9 aylık döneminde hayat dışı sigortalarda üretim artışı yüzde 8.98 olurken hayat sigortaları üretimi geçen yıla göre yüzde 8.92 oranında azaldı. İlk altı aylık dönemde hayat sigortalarındaki yüzde 16'lık düşüşün 9 ay sonunda gerilemesi dikkat çekti.

REEL KÜÇÜLME YÜZDE 2.5

2014'ün dokuz aylık dönemindeki üretim artışı eylül sonu itibarıyla oluşan yıllık

sigorta sektörü prim üretimi (bin TL)

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

Genel Sorumluluk	S	Kredi	S	Emniyeti Suistimal	S	Finansal Kayıplar	S	Hukuksal Koruma	S	Hayat dışı 2013/9 ay	S	Hayat dışı 2014/9 ay	S	A %	Hayat 2013/9 ay	S	Hayat 2014/ 9 ay	S	A %	2013 9 aylık genel toplam	S	2014 9 aylık genel toplam	S	A %	PP
82,832	1	888	8			6,459	7	5,674	3	1,920,070	2	2,217,743	1	16						1,920,070	2	2,217,743	1	16	11.67
54,739	2					7,255	6	7,951	2	2,266,082	1	2,123,660	2	-6						2,266,082	1	2,123,660	2	-6	11.18
35,257	4					18,380	2	1,737	12	1,484,774	3	1,495,124	3	1						1,484,774	3	1,495,124	3	1	7.87
33,383	5	2,366	5	3,367	3	45,309	1	3,178	7	1,144,123	4	1,353,765	4	18	33	25	68	26	106	1,144,156	4	1,353,833	4	18	7.13
24,971	8			728	8	478	18	1,129	14	1,004,524	5	1,107,690	5	10						1,004,524	5	1,107,690	5	10	5.83
20,931	9			878	7	2,469	12	4,115	5	750,624	7	882,937	6	18						750,624	7	882,937	6	18	4.65
25,295	7			233	11			3,735	6	878,468	6	810,619	7	-8						878,468	6	810,619	7	-8	4.27
10,963	15					4,540	8	2,666	9	741,420	8	808,546	8	9						741,420	8	808,546	8	9	4.26
16,362	11	1,877	6			7,585	5	1,428	13	603,860	9	581,388	9	-4						603,860	10	581,388	9	-4	3.06
981	26	1,280	7	15	21	2,410	13	979	16	444,677	10	540,713	10	22						444,677	11	540,713	10	22	2.85
10,055	16			3,958	2	3,250	10	4,541	4	399,848	12	497,918	11	25						399,848	13	497,918	11	25	2.62
12,748	13			312	9	598	16	2,212	10	432,018	11	491,974	12	14						432,018	12	491,974	12	14	2.59
										5,539	43	7,930	44	43	645,133	1	451,445	1	-30	650,672	9	459,375	13	-29	2.42
15,113	12							8,396	1	341,984	14	416,831	13	22						341,984	15	416,831	14	22	2.19
4,189	20			129	15	4,076	9			355,138	13	411,926	14	16						355,138	14	411,926	15	16	2.17
										244,592	17	317,868	15	30	3,109	22	2,613	21	-16	247,701	19	320,481	16	29	1.69
27,390	6			229	12	3,114	11	1,870	11	274,505	15	300,702	16	10						274,505	17	300,702	17	10	1.58
12,152	14			118	16	1,216	15	806	17	251,807	16	281,020	17	12						251,807	18	281,020	18	12	1.48
2,376	23			911	6	17	21	3,044	8	189,066	20	265,561	18	40						189,066	24	265,561	19	40	1.40
										495	49	813	51	64	305,592	2	257,464	2	-16	306,088	16	258,277	20	-16	1.36
										1	56	1	59	-8	236,377	3	247,729	3	5	236,378	20	247,730	21	5	1.30
										3,085	44	4,417	47	43	175,050	5	242,473	4	39	178,135	25	246,891	22	39	1.30
40,407	3	139	9	5,678	1	7,765	4			196,335	19	220,574	19	12						196,335	23	220,574	23	12	1.16
										24,187	36	32,978	34	36	153,925	7	162,058	5	5	178,112	26	195,036	24	10	1.03
										42,454	28	56,295	28	33	123,581	9	136,899	8	11	166,035	28	193,193	25	16	1.02
504	30							253	21	155,690	21	182,639	20	17						155,690	29	182,639	26	17	0.96
2,391	22	2,434	4	38	19	28	19	591	18	126,338	23	166,229	21	32						126,338	32	166,229	27	32	0.87
										1,925	45	13,744	40	614	149,727	8	141,864	7	-5	151,651	30	155,608	28	3	0.82
6,543	18			169	13	1,499	14	993	15	217,036	18	150,963	22	-30						217,036	22	150,963	29	-30	0.79
										1,219	47	1,200	50	-2	220,488	4	149,092	6	-32	221,707	21	150,292	30	-32	0.79
										17,787	38	19,354	37	9	154,793	6	109,593	9	-29	172,580	27	128,947	31	-25	0.68
1,985	24			21	20	517	17	233	22	133,967	22	123,392	23	-8						133,967	31	123,392	32	-8	0.65
3,470	21			44	18			411	20	66,357	25	118,875	24	79	1	26	1	27	11	66,358	37	118,876	33	79	0.63
1,585	25			80	17	3	22	565	19	112,475	24	96,144	25	-15						112,475	33	96,144	34	-15	0.51
										140	52	102	54	-27	51,758	14	93,443	10	81	51,897	41	93,545	35	80	0.49
										0	57	0	62	-238	61,172	12	92,375	11	51	61,172	39	92,375	36	51	0.49
6,714	17			131	14	-1,226	25	173	23	51,850	27	90,244	26	74						51,850	42	90,244	37	74	0.47
										1,083	48	434	52	-60	70,211	11	75,850	12	8	71,294	35	76,284	38	7	0.40
										15,552	39	15,557	39	0	54,455	13	57,176	13	5	70,008	36	72,733	39	4	0.38
783	28			957	5			25	25	62,436	26	70,607	27	13						62,436	38	70,607	40	13	0.37
										6,364	42	5,182	46	-19	46,182	15	51,643	14	12	52,546	40	56,825	41	8	0.30
6,346	19			6	22	3	23			28,039	34	52,419	29	87						28,039	49	52,419	42	87	0.28
		47,709	1							35,551	31	47,709	30	34						35,551	46	47,709	43	34	0.25
										38,181	30	43,612	32	14	3,453	21	3,770	20	9	41,634	43	47,382	44	14	0.25
										201	51	112	53	-44	40,604	16	47,097	15	16	40,805	44	47,210	45	16	0.25
18,130	10			2,444	4					38,385	29	46,090	31	20						38,385	45	46,090	46	20	0.24
		42,384	2							32,057	33	42,384	33	32						32,057	48	42,384	47	32	0.22
										247	50	56	55	-78	76,509	10	28,212	16	-63	76,756	34	28,268	48	-63	0.15
928	27							28	24	25,418	35	22,859	35	-10						25,418	50	22,859	49	-10	0.12
563	29			249	10					22,651	37	22,828	36	1						22,651	51	22,828	50	1	0.12
						14,394	3			13,369	40	16,808	38	26						13,369	52	16,808	51	26	0.09
47	33			0	23	18	20			35,102	32	12,505	41	-64						35,102	47	12,505	52	-64	0.07
		12,391	3							12,081	41	12,391	42	3						12,081	54	12,391	53	3	0.07
6	34									0	60	10,048	43							0	61	10,048	54		0.05
										72	54	20	56	-72	9,250	19	9,959	17	8	9,321	56	9,979	55	7	0.05
										36	55	-10	63	-128	4,809	20	6,645	18	38	4,845	57	6,635	56	37	0.03
										78	53	16	57	-79	10,236	18	6,597	19	-36	10,314	55	6,613	57	-36	0.03
										0	61	5,721	45							0	62	5,721	58		0.03
490	31			0	24	0	24	0	27	0	59	2,980	48							0	63	2,980	59		0.02
381	32							3	26	0	58	1,346	49							0	64	1,346	60		0.01
										0	62	7	58				1,206	22		0	60	1,213	61		0.01
										0	64	0	61		391	24	267	23	-32	391	59	267	62	-32	0.00
										0	63	0	60		442	23	79	24	-82	442	58	79	63	-82	0.00
										1,846	46	-246	64	-113	11,117	17	76	25	-99	12,963	53	-170	64	-101	0.00
481,010		**111,468**		**20,696**		**130,157**		**56,737**		**15,253,211**		**16,623,313**		**8.98**	**2,608,398**		**2,375,696**		**-8.92**	**17,861,609**		**18,999,009**		**6.37**	
390,164		**87,008**		**15,620**		**121,284**		**49,452**				**15,253,211**					**2,608,398**					**17,861,609**			
23.28		**28.11**		**32.49**		**7.32**		**14.73**				**8.98**					**-8.92**					**6.37**			

(*) (*) AK, AVIVASA, CIV HAYAT, NEW LIFE ve ZURICH şirketlerinin rakamları Türkiye Sigorta Birliği'nin 2014-9 aylık listesinden alınmıştır.

enflasyonun (TÜFE: 8.86, ÜFE: 9.84) gerisinde kaldı. Böylece üçüncü çeyrek sonunda sektör reel olarak yaklaşık yüzde 2.5 oranında küçüldü.

Sektörde 2014 yılının üçüncü çeyreği sonunda branşlara göre nominal büyüme ve küçülme oranları şöyle gerçekleşti: Sektörün en çok üretim yapılan branşlarından kara araçlarında (kasko) üretim yüzde 1.55 oranında düşerken, kara araçları sorumluluk (trafik) sigortalarında büyüme oranı yüzde 2.68'de kaldı. Diğer branşlarda ise genelde iyi performans gözlenirken, kaza branşında yüzde 18.7, hastalık-sağlık 17.3, yangın ve doğal afetler 18.4, genel zararlarda 12.8 ve genel sorumluluk branşında yüzde 23.3 büyüme kaydedildi.

ŞİRKETLERE GÖRE ÜRETİM

Üçüncü çeyrek sonunda elementer branşlarda en çok prim üreten şirket 2 milyar 218 milyon lirayla Anadolu Sigorta oldu. Bu şirketi 2 milyar 123 milyonla Axa Sigorta ve 1 milyar 495 milyon lirayla Allianz Sigorta takip etti. Hayat sigortalarında ise en çok prim üreten şirket 459 milyon lirayla Ziraat Hayat ve Emeklilik olurken, bu şirketi 258 milyon lirayla Anadolu Hayat ve Emeklilik ve 247 milyon liralık üretimle Garanti Emeklilik izledi.



Sigorta acentelerinin güçlü yönü: Mesleki örgütlenme

Sigortacılık Genel Müdürü Dr. Ahmet Genç'in başkanlığında düzenlenen Sigorta Acenteleri Çalıştayı'nda acentelik mesleğinin güçlü ve zayıf yönleri ile fırsat ve tehditler değerlendirildi.





SİGORTA ACENTELERİ İCRA KOMİTESİ EKİM AYI TOPLANTISINI ANKARA'DA GERÇEKLEŞTİRDİ

Sigorta Acenteleri İcra Komitesi, ekim ayı toplantısını Ankara'da Birlik Merkezi'nde gerçekleştirdi. Sigorta Acenteleri İcra Komitesi üyelerinin tamamının katılımıyla gerçekleştirilen İcra Komitesi toplantısında; Sigorta Acenteliği Faaliyetinin Yürütüleceği Mekanın Sahip Olması Gereken Fiziki Şartlar, Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi'nin tüzel kişilere ait araçların karayolları zorunlu mali sorumluluk sigortası poliçelerindeki indirim/sürprim işlemlerine yönelik uygulamaları, sigorta acenteleri arasındaki iş paylaşımı ile şubelerde yaşanan sorunlar, sigorta acentelerinin poliçe tanzimi esnasında kullanabilecekleri yazılım programlarının ilgili mevzuata uygunluğunun kontrol edilmesi, Doğal Afet Sigortaları Kurumu (DASK), İcra Komitesi'ne intikal ettirilen şikayet ve müracaatların değerlendirilmesi ile disiplin işlemleri gündeme geldi.

11 Ekim'de Birlik merkezinde, Sigorta Acenteleri İcra Komitesi Asıl ve Yedek Üyeleri, Sigorta Acenteleri Sektör Meclisi Üyeleri, daha önce İcra Komitesi'nde görev almış sigorta acenteleri ile meslekle ilgili sivil toplum kuruluşlarının temsilcilerinin katılımlarıyla "Sigorta Acenteleri Çalıştayı" gerçekleştirildi. Çalıştayda, sigorta acenteliği mesleğinin güçlü ve zayıf yönleri ile mesleğe ilişkin fırsat ve tehditler Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürü Dr. Ahmet Genç'in başkanlığında değerlendirildi. Sigorta Acenteleri İcra Komitesi'nin Stratejik Eylem Planı hazırlanması çalışmalarında değerlendirilmek amacıyla gerçekleştirilen çalıştayda SWOT analizi (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats - Güçlü yönler, Zayıf yönler, Fırsatlar, Tehditler) yapılarak, mesleğe ilişkin hedef önerileri belirlendi. Ayrıca, İcra Komitesi'nin öncelikli olarak çözüme kavuşturması gereken hususların çerçevesi çizildi. Yapılan SWOT analizi sonuçlarına göre:

GÜÇLÜ YÖNLER

1. TOBB nezdinde örgütlenme ve Sigorta Acenteleri İcra Komitesi (SAİK)
2. 7/24 hizmet ve ülke çapında yaygınlık
3. Müşteri güveni
4. Sigortacılığı iyi bilmek, profesyonellik
5. Sigorta acentelerinin prim üretimindeki payı

ZAYIF YÖNLER

1. Teknolojik gelişmelere ayak uyduramamak, kurumsallaşamamak
2. Şirket-acente ilişkisinde tek taraflılık
3. Mesleki birlikteliğin sağlanamaması
4. Rakiplere nazaran işletme maliyetlerinin yüksek olması
5. Diğer bazı dağıtım kanallarının hakim güçlerini kullanmaları

FIRSATLAR

1. Potansiyel
2. Zorunlu sigortaların artması
3. Sigorta bilincinin artması
4. BES için devlet desteği
5. Mevcut acentelere BES aracılığı yetkisi verilmesi

TEHDİTLER

1. Operasyonel yüklerin fazlalığı
2. Alternatif satış kanalları / kanallar arası fiyat farklılıkları
3. Sigorta şirketlerinin keyfi uygulamaları
4. Portföy mülkiyeti hakkının kullanılamaması
5. Merdiven altı üretim

Sigorta Acenteleri Sektör Meclisi Toplantısı Ankara'da gerçekleştirildi

Sigorta Acenteleri Sektör Meclisi Toplantısı, 10 Ekim'de Birlik Merkezi'nde gerçekleştirildi. Söz konusu toplantının ilk bölümünde, Sigorta Acenteliği mesleğinin geliştirilerek daha etkin, sistematik ve verimli biçimde icra edilebilmesini teminen oluşturulan 'Eğitim', 'Mevzuat', 'Mesleki Sorunların Tespiti ve Çözüm Önerileri Geliştirme', 'Sigorta Bilinçlendirme ve Tanıtım Stratejisi', 'Sigorta Pazarının Büyütülmesi' ile 'Zorunlu Poliçelerdeki Sorunlar ve Zorunlu Poliçe Alanlarının Geliştirilmesi' komisyonlarının çalışma toplantıları gerçekleştirildi. Komisyon toplantılarının akabinde gerçekleştirilen Sektör Meclisi Toplantısı'nın ikinci bölümünde ise, komisyon başkanları tarafından sektör meclisi üyelerine komisyon çalışmalarına ilişkin bilgi verildi. Ayrıca, mesleğe ilişkin genel konular değerlendi.



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

Kırmızıdam Gıda Organik Tarım ve Turizm Şirketi Kurucusu Hasan Kırmızıdam:

Eureko Sigorta alışkanlıklarımızı değiştirdi

Kırmızıdam Gıda Organik Tarım ve Turizm Şirketi'nde çıkan yangın, yılların birikimini kül etti. Firmanın kurucusu Hasan Kırmızıdam, yaptırılan sigortanın önemine değinerek, "Verilen hizmetleri görünce poliçemizi yenilerken pazarlık dahi etmedik. Eureko Sigorta pazarlık yapma alışkanlığımızı değiştirdi" dedi.

70'li yılların ortasında temel gıda ürünlerinin pazarlaması ve satışıyla sektöre giren Kırmızıdam Gıda Organik Tarım ve Turizm Şirketi gıda, organik ve konvansiyonel tarım, yaş sebze ve meyve ihracatı alanında, Adana'da faaliyet gösteriyor.

Yatırım alanını tarım sektörü üzerinde yoğunlaştıran şirket, öncelikle narenciye bahçelerine yatırım yapmayı tercih etmiş ve böylece Kırmızıdam Gıda Organik Tarım ve Turizm Şirketi adı altında kurulmuş. İşletmenin kurucusu Hasan Kırmızıdam, üretilen tüm ürünlerin işlenmesi, paketlenmesi ve depolanması faaliyetlerini gerçekleştirmek amacıyla tarımsal sanayi konusunda modern yaş sebze ve meyve paketleme tesisi de kurduklarını belirtti. Ancak işletmeye yapılan yatırım sonrası beklentilerin en yüksek olduğu zamanda ve tam sezon açılacakken yaşanan yangın felaketi, tesisleri neredeyse kullanılamaz hale getirmiş.

İşletme sahibi Kırmızıdam, Adana'daki bu tesisin sigorta güvencesine alınmış olmasını en büyük teselli olarak gördüğünü söyledi ve yaşanan yangın felaketini şöyle anlattı: "Yangın çıktığında fabrikada değildim. Bana haber, işletme müdürümüzden geldi. İşletme müdürü tesiste bir yangın çıktığını, ancak büyük bir problem olmadığını söyledi. Hemen tesise gittim ve gördüğüm manzara karşısında şoke oldum. Ama sigorta şirketimiz olan Eureko Sigorta yetkililerinin olay yerine benden önce gitmiş olması ve tüm gün yanımızda bulunmaları bize çok büyük moral verdi. Gelen yetkililer gerekli incelemelerde bulundular ve bizi hasar restorasyon çalışmalarında çözüm ortağı olarak birlikte hareket ettikleri BMS Türkiye'ye yönlendirdiler."



Sigortalı olmanın ayrıcalığını yaşadıklarını belirten Hasan Kırmızıdam (ortada), tüm çevresine hem Eureko Sigorta hem de BMS Türkiye'yi tavsiye ettiğini dile getirdi.

'19 DAKİKADA 8 BİN METREKARELİK ALAN YANDI'

Eureko tarafından hasar için yönlendirilen sigorta eksperi ile bir yol haritası çizdiklerini belirten Hasan Kırmızıdam, sözlerine şöyle devam etti: "Kısa sürede hasar tespiti yapıldı. Detaylı bir rapor sundular. Eksperimiz Sadık Tartıcı, işimizi çok kolaylaştırdı. Bizi mağdur bırakmayacak şekilde süreci hızlandırdı." 19 dakikada 8 bin metrekarelik alanın yandığını söyleyen Kırmızıdam, o gün yaşanılan olayın telafi edilebilmesinin mutluluğu içinde olduklarını belirtti.

Eureko Sigorta tarafından yönlendirilen BMS Türkiye ekibinin bir çalışma planı yaptığını söyleyen Hasan Kırmızıdam, ekiplerin yapılan plan sonrasında tesis içindeki restorasyona hızlıca başladıklarını ifade etti. Kırmızıdam, BMS ekibi duruma el koyduktan sonra gelişen süreci şu şekilde aktardı: "Yaşanılan bu vahim yangın hasarı sonrasında insanın morali ve motivasyonu çok önemli. BMS de bize bu anlamda çok büyük destek verdi. Daha önce yaptıkları çalışmalardan örnekler getirip bizimle paylaştılar. Bu tarz hasarlarda nasıl çalışıldığını, neler yapıldığını ve restorasyonun başarısını bize gösterdiler. Çalışmaları tamamlamak için de bize 3 aylık bir zamanın yeterli olacağını söylediler."

'3 AY SONUNDA YENİDEN TESİSİMİZE KAVUŞTUK'

Sigortanın öneminin altını çizen ve verdiği hizmetlerden dolayı Eureko Sigorta'dan asla vazgeçmeyeceklerini belirten Kırmızıdam, "Sigorta yaptırırken o teminata gerek yok, bu olmasın, şunu çıkaralım dediğimiz şeylerin insanın başına kötü bir olay geldiğinde ne kadar önemli ve hayat kurtarıcı olduğunu görüyorsunuz. Sigortada ucuz diye bir kavram aramak doğru değil. Doğru tespit ve doğru iş yapmak önemli. Sigortamızı yenilerken aldığımız teminatlara bakmak en önemli detay. Burada amaç pazarlık yapmak olmamalı. Özel yaşamım ve ticari hayatım boyunca pazarlık yapmadan hiçbir hizmet ya da mal satın almadım. Ancak yangından sonra tecrübe edindiklerimle gördüm ki, sigorta yaptırmak çok önemliymiş. BMS firmasının verdiği hizmeti gördükten sonra, Eureko Sigorta'nın yeni tesisim için düzenlediği kapsamlı poliçeyi, hayatımda ilk defa bir mal ya da hizmet için pazarlık yapmadan kabul ettim. Bu yüzden Eureko Sigorta pazarlık yapma alışkanlığımızı değiştirdi diyebilirim" şeklinde konuştu.

Daha önce hasar restorasyon çalışması hakkında bilgi sahibi olmadığını belirten Kırmızıdam, BMS Türkiye'yi çok profesyonel bulduğunu dile getirdi. Kırmızıdam, "Bizi dinleyerek, anlayarak, empati kurarak çok yardımcı oldular. Verilen zamana uydular. 3 aylık süre sonunda yeniden güzel bir tesise kavuştuk. Sigortalı olmanın ayrıcalığını, güvenliğini yaşadık. Şimdi tüm çevreme hem Eureko hem de BMS Türkiye'yi tavsiye ediyorum" dedi.











HİÇ PAZAR KAYBIMIZ OLMADI

Sigorta yaptırmaya ihtiyaç duymayan ya da sigortaya inanmayan kişilere seslenen Kırmızıdam, "Yaşıyorsanız kendinizi emniyete alın. Kimse işini şansa bırakmasın. Bu olayda hiç müşteri kaybımız olmadı. Bu hasarlar bize hiçbir pazar kaybı yaşatmadı. Hasar sonrasında iş aksaması veya durması gibi bir şey de olmadı. Bütün ekibe çok teşekkür ediyoruz" dedi.



TÜSAF'tan acentelere uyarı

TÜSAF, acentelere SAİK tarafından akredite edilmemiş, sigorta şirketleriyle resmi sözleşme imzalamamış yazılımları alırken daha dikkatli olmaları konusunda uyarıda bulundu.

Türkiye Sigorta Acenteleri Federasyonu (TÜSAF) Yönetim Kurulu, acentelerin kullandığı programların denetlenmesine yönelik yapılan yönetmelik değişikliğinin önemli olduğunu belirtti. TÜSAF Yönetim Kurulu imzasıyla yapılan açıklamada yeni yönetmelikte SAİK yetkisine bırakılan fiziki şartlarda acenteler kullandığı programların denetleneceği ifadesinin çok önemli olduğuna vurgu yapılarak, acentelere SAİK tarafından akredite edilmemiş, sigorta şirketleriyle resmi sözleşme imzalamamış programları alırken daha dikkatli olmaları konusunda uyarıda bulunuldu. TÜSAF tarafından yapılan açıklamada şu ifadelere yer verildi: "Değerli meslektaşlarımız, bir sonraki duyurumuzda görüşlerimizi bildireceğimiz organize olarak yapılan acenteler arası iş paylaşımı ve şubelerin körükledi, kolay teklif verme ekranları ve bunların pazarlamasını yapan yazılım şirketlerinin bu programları pazarlamasıyla ilgili dikkatinizi çekmek ve uyarılarda bulunmak istiyoruz.
Yeni yönetmelikte 'SAİK yetkisine bırakılan fiziki şartlarda acentelerin kullandığı programlar denetlenecektir' ifadesi çok önemlidir.
Burada kast edilen yetkisiz kişilere ve iş paylaşımı adı altında açılan ekranların denetlenmesidir. Yapılacak olan işlem programı alan acenteler ve resmi şubelerin dışında programların kullanılmasını ve satışını denetlemektir. Burada suç olarak tanımlayacağımız durumlar şunlardır; Yazılım şirketleri, (mevcut büyük bir bölüm, legal çalışanlar istisna) sigorta şirketleriyle, kullanım ve gizlilik hakkında resmi sözleşme imzalamayarak bilgilere illegal olan yöntemle ulaşarak bilişim suçu işlemekteler, sigorta şirketlerinin bilgilerini kullanmaktadırlar. Bu suç ticari davalara konudur.
Sigorta bu programları satın alarak ve kullanarak, aynı suça ortak olmaktalar, ayrıca bu şifreleri, iş paylaşımı yaptıkları diğer acentelere, şubelere, hatta yetkisiz kişilere vermek suretiyle suç işlemektedirler. Yetkisiz kişilere verenler meslekten men, acentelerle iş paylaşımı adı altında verenler genelgelerle tanımlanan iş paylaşımını organize yapmak suretiyle aynı şekilde SAİK'in vereceği cezalara konu olmaktadırlar. Sigorta şirketleriyle yaptıkları sözleşmelere uymamak nedeniyle, fesih olma ve ticari davalarla karşılaşmak durumunda kalacaklar. Sigorta şirketleri, sözleşmelerine uymayan acentelere göz yummaktalar. Bunun sebebi maalesef çok acıdır. İlgili acente "Benim elimde zarar ederse komisyonunu düşürürüm, zarar devam ederse fesih ederim imkanıyla piyasadan doğrudan tazmine geçene kadar toplayabildiğim kadar portföy toplarım" düşüncesini gütmektedirler. Yeni yönetmelikle de verilen bu sorumluluğu yerine getirmeyerek, sözleşme şartlarına uymayarak mevcut acentelerini zarara sokmaktadırlar. Bu durumlar ticari davalara açıktır. Hazine Müsteşarlığı Sigorta Müdürlüğü'nün 22 Ekim 2014 tarihinden itibaren sigorta sirketlerini bu konu hakkında denetleyeceğini biliyoruz. Meslektaşlarımızı SAİK tarafından akridite edilmemiş, sigorta şirketleriyle resmi sözleşme imzalamamış programları alırken daha dikkatli olmaları konusunda uyarmak istiyoruz. Hem yönetmeliğe uymamak suçuyla karşı karşıya kalacaklar, hem de kullanılamayacak programlara para vermek zorunda kalacaklarını hatırlatırız."

TÜSAF: Acenteler yeni sözleşmeleri imzalamasın

TÜSAF, sigorta şirketleriyle, sigorta acenteleri arasındaki sözleşmelerin yeni yönetmeliğe uygun olarak tekrar düzenlenmesi konusunda acentelerden SAİK'in çalışmasının sonuçlarını beklemelerini istedi.

Acentelik yönetmeliği geçtiğimiz mayıs ayı sonunda yenilendi. Türkiye Sigorta Acenteleri Federasyonu (TÜSAF) Yönetim Kurulu tarafından yapılan açıklamada, 30 Nisan 2015 tarihine kadar sigorta şirketleriyle, sigorta acenteleri arasındaki sözleşmelerin tekrar düzenlenmesi konusunda bazı çekinceleri olduğunu ve sözleşmelerin dünya örneklerinin, yurtdışından gelen sigorta şirketlerinin kendi ülkelerindeki acentelerle hangi şartlarda anlaştıkları ve Türkiye şartlarına uygun olan maddelerin hazırlanması için SAİK bir çalışma yaptığını belirterek, acentelerden yıl sonuna kadar bitecek olan bu çalışmanın sonuçlanmasını beklemelerini istedi.
Yapılan açıklamada şu ifadelere yer verildi: "22.05.2014 tarihli genelge ve 2014/8 yönetmelik ile genelgedeki ilgili maddelerde sigorta şirketi sözleşmenin süresini, yenileme ve fesih şartlarını detaylı olarak belirtip bizlerin de kabul edeceği hala getirecektir. Söz gelimi sigorta şirketi artık hasar prim dengen bozuldu yarın komisyonunu düşürdüm, fesih ettim diyemeyecek.
Bu iki durumun da sözleşmeye yazılsa dahi uygulanmasına özellikle serbest tarifenin getirdiği şartlar, iş seçiminin sigorta şirketinin keyfinde olması sebebiyle haklı olmadığını düşünüyoruz. Ancak yeni düzenlemenin fütursuzca uygulanan durumlara çeki düzen vermesi sevindiricidir. Fesih şartlarının detayı ve komisyon düşürülmenin şartları dünya örneklerine uygun yazılacaktır."

SAİK'İN ÇALIŞMASINI BEKLEYİN

TÜSAF Yönetim Kurulu, komisyonların ne zaman ve nasıl değişeceğinin detayının yazılmasının ve uygulama süresinin önceden bildirilmesinin önemli olduğuna vurgu yaptı. Yönetim Kurulu tarafından yapılan açıklamada, "Kanunla tanımlanan tacirlik vasfımız gereği geleceğimizle ilgili tek gelir kalemimiz olan emeğimizin karşılığı verilen komisyonların ne olacağını bilmemiz gerekmektedir. Sözleşmelerin dünya örneklerinin, yurtdışından gelen sigorta şirketlerinin kendi ülkelerindeki acentelerle hangi şartlarda anlaştıkları, verdikleri hakları ve Türkiye şartlarına uygun olan maddelerin hazırlanması için SAİK bir çalışma yapmaktadır.
Yıl sonuna kadar bitecek olan bu çalışmanın sonuçlanmasını beklemenizi öneriyoruz. Sigorta şirketlerinin bunu baskı yaparak imzalatması durumunda ise, meslek örgütümüz tarafından uyarıldığınızı bildirmenizi, ısrar eden şirketlere Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürlüğü'ne sözleşmenin yönetmeliğe uygun olup olmadığını sorduğunuz ve cevap beklediğinizi, yeni dönemde imzalanan sözleşmeler içinde, yönetmeliğe uygun olmadığı gerekçesiyle geçersiz olduğunu sigorta şirketine bildiriniz. Son günlerde sigorta şirketleri yeni sözleşmeleri göndermekteler, bu sözleşmeleri belirtilen sebepler ve yapılacak çalışma nedeniyle imzalamamanızı öneririz" denildi.



TÜSAF YÖNETİMİ VE İSTİŞARE KURULU TOPLANDI

Türkiye Sigorta Acenteleri Federasyonu (TÜSAF) Yönetim Kurulu ve Yüksek İstişare Kurulu, 12 Ekim 2014 Pazar günü Ankara Holiday İnn Hotel'de ortak toplantı yaptı. Toplantıda 10 Ekim'de yapılan sektör meclisi toplantısı ve 11 Ekim'de yapılan çalıştaya katılamayan diğer yönetim kurulu üyelerine bilgiler aktarılırken, genel bir değerlendirme yapıldı. Toplantının büyük bir kısmında acenteler arası iş paylaşımı ve şubeler hakkında TÜSAF Başkanı Murat Büyükçelebi'nin yaptığı sunumlar üzerinde konuşuldu.

DENETLENMEYEN ACENTELER KAOS YARATIYOR

Toplantıda mevcut yapıda acenteler arası iş paylaşımının ve yetkisiz, denetlenmeyen şubelerin kaos ortamı yarattıkları belirtilirken, mesleki itibarı düşürdükleri konusunda hemfikir kalındı ve çözüm önerileri üzerinde çalışıldı. TÜSAF'ın genişlemesi üzerine yapılan konuşmalarda ise dışarıda kalan diğer derneklerin (her ilden bir dernek kuralının) federasyon içine alınıp alınmaması, hangi şartlarda olacağı üzerinde ilk toplantıda kurulan komisyonun çalışmalarına bir an evvel başlayıp 2015 yılında sonuçlandırılması kararı da alınırken, Yüksek İstişare Kurulu üyeleriyle gelecek üzerine mesleki problemler konuşulup, federasyon hakkında gelecek planlamaları tartışıldı. Bir sonraki toplantının 9 Kasım'da İzmir'de , 6 Aralık'ta İstanbul'da yapılması kararlaştırıldı.



SEKTÖRDEN

ALLIANZ TÜRKİYE'DE YENİ DÖNEM

Allianz Sigorta ve Yapı Kredi Sigorta yasal olarak birleşme sürecini tamamladı. Allianz Türkiye, hayat dışı branşlarda "Allianz Sigorta", hayat ve emeklilik branşlarında "Allianz Yaşam ve Emeklilik" ve "Allianz Hayat ve Emeklilik " olarak devam ediyor. Türkiye sigorta sektöründeki en büyük satın almalarından biri olan Allianz Sigorta ve Yapı Kredi Sigorta'nın birleşmeleri, 30 Eylül 2014 tarihinde yasal olarak tamamlandı. Allianz Türkiye'nin son 7 aylık sürecini değerlendiren Allianz Türkiye CEO'su Solmaz Altın, Allianz için yeni bir dönem başladığına dikkat çekti. Altın, "Allianz'ın uluslararası gücü ve başarılı stratejilerini Türkiye'de daha fazla gösterebileceği bir sürece girdik. Bu yeni dönemde topluma daha fazla dokunan projelerle yol alacağız" dedi.



DOĞA SİGORTA'DAN ACENTELER TOPLANTISI

Doğa Sigorta Kooperatifi çalışma hayatına başlaması nedeniyle ilk acenteler toplantısını gerçekleştirdi. 29 Eylül'de Gayrettepe Sürmeli Otel'de düzenlenen ve arasında öğle yemeği verilen iki oturum şeklinde gerçekleştirilen toplantıda sektördeki güncel sorunlar tartışıldı ve değerlendirmeler yapıldı.

Türkiye'nin felaketlere karşı güvencesi: Doğal Afet Sigortası

Sektörle ilgili yeni bilgilerin, gelişmelerin ve fırsatların yerli ve uluslararası şirketlerle paylaşılmasını amaçlayan Uluslararası Sigorta Konferansı'nın altıncı ayağı Sigorta Tatbikatçıları Derneği tarafından Milli Re'de gerçekleştirildi. Konferansa yurtiçi ve yurtdışından çok sayıda sigortacı katıldı.

Sigorta Tatbikatçıları Derneği (STD) tarafından düzenlenen 6. Uluslararası Sigorta Konferansı 25 – 26 Eylül 2014 tarihlerinde Milli Reasürans'ta gerçekleştirildi. Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB) ana sponsorluğunu üstlendiği konferansın organizasyon sponsoru İstanbul Underwriting Center (IUC) ve medya sponsoru Sigortacı Gazetesi oldu. Konferansın altın sponsorları Milli Re, Willis ve PCS olurken, Lockton ve Catlin şirketleri organizasyonda gümüş sponsorlar olarak yer aldı.
İki gün süren konferansa önemli sigorta birliklerinden, Hazine'den ve uluslararası büyük sigorta şirketlerinden temsilciler dâhil pek çok işadamı katıldı. Toplantıda yöneticiler Türk sigorta sektörü ile ilgili önemli bilgiler alırken, sektördeki diğer oyuncularla tanışma ve bilgi alışverişi yapma imkânı buldular.
Bu sene düzenlenen konferansta yeni bir uygulama devreye alındı. Panellerde konuşma yapan dört kişinin yanında, sunumlar hakkında soru sormak üzere sigorta sektörüne hâkim olan beşinci bir katılımcı da hazır bulundu. Bu seneki teması "Doğal Afetler" olan 6. Uluslararası Sigorta Konferansı'nın ilk gününde konuşmacılar iki ayrı panelde bilgi aktardı. Konferansın ilk gününde doğal afetlerin sigortalanması, doğal afet risklerini yönetmek için pazar çözümleri, doğal afet risk yönetimi tartışılırken bu önemli konularda farkındalığın artırılması amaçlandı.
Panellerden önce STD Başkanı Fahri Altıngöz açılış konuşmasını gerçekleştirdi ve katılımcıları selamladı. Altıngöz'den sonra söz alan Türkiye Sigorta Reasürans ve Emeklilik Şirketleri Birliği Genel Sekreter Yardımcısı Kerem Özdağ, TSB faaliyetlerinden ve sektör



Doğal afetlerin sigortalanması konulu ilk panelde bu konuda Türkiye'de atılması gereken adımlar tartışıldı.


Fahri Altıngöz

üzerine görüşlerinden bahsetti. Açılış konuşmalarını noktalayan Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürü Ahmet Genç, Türkiye'nin doğal afetler tablosunu açıklarken, yürürlüğe giren yeni düzenlemeler hakkında bilgi verdi.
İlk panel 'Doğal Afetlerin Sigortalanması' başlığı altında düzenlendi.
Moderatörlüğünü Swiss Re Pazar Sorumlusu ve Akdeniz Bölge Yöneticisi Adre D. Eisele'nin üstlendiği panelde doğal afetlerin sigortalandırılmasında atılması gereken adımlar, regülasyonlar ve doğal afetler konusunda Türkiye'nin yakın dönem karnesi masaya yatırıldı.
İlk panelde AIG Küresel Yangın Sigortası Yöneticisi Graeme Owens, DASK Hasar ve Afet Projeleri Yöneticisi Musa Alphan, Munich Re Müşteri Müdürü ve Türk Pazarı Sorumlusu Jurgen Brucker, Catlin Türk ve Bölge Bürosu Başkanı Kerim Tarman ve Scor Global P&C Kıdemli Doğal Afetler Analisti Guillaume Pousse söz aldı.
'Doğal Afetlerde Risk Yönetimi' başlığı ile gerçekleştirilen ikinci panel Hazine Müsteşarlığı Sigorta Denetleme Kurumu Başkanı Arif Hikmet Cesur yönetiminde gerçekleşti. Panelde, mikro-sigortacılık, siber-risk gibi konular açıklandı ve risklere


Adre D. Eisele


Arif Hikmet Cesur

karşı nasıl önlem alınabileceği anlatıldı.
İkinci panelde ise PCS Başkan Yardımcısı Asistanı Joe Louwagie, Towers Watson temsilcisi Chris Holliday, Marsh Risk Danışmanlığı Türkiye, Ortadoğu ve Doğu Avrupa Lideri Hakan Kayganacı, Willis Re Bölge Yöneticisi Dr. Nicholas Pondard ve Lockton Re Bölge Yöneticisi Okan Çağlayan tarafından sunumlar gerçekleştirildi.
Ardından davetliler Beyoğlu Asmalımescit'teki Spiro restoranında akşam yemeği yediler.
Etkinliğin ikinci gününde ise geçen sene ilk defa gerçekleştirilen ve başarılı sonuçlar elde edilen workshop çalışması tekrarlandı.
26 Eylül'de iki adet workshop gerçekleştirildi ve geniş katılım oldu. Workshoplarda sağlık sigortasında para kaybetmemenin yolları ve motor sigortası konuları detaylı olarak incelendi ve tartışıldı. Workshoplara Swiss Re Sağlık Sigortası Ürünler Başkanı Willem Claasen ve Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen katıldı.

HAZİNE MÜSTEŞARLIĞI SİGORTACILIK GENEL MÜDÜRÜ DR. AHMET GENÇ:

Birinci panelden önceki son konuşmayı gerçekleştiren Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürü Dr. Ahmet Genç, Türkiye'de son 2-3 yılda gerçekleşen düzenlemeler hakkında bilgi verdi. 2010 yılından sonra doğal afetler yasası, bireysel emeklilik ve dağıtım kanalları olmak üzere 3 alanda düzenlemeler gerçekleştirildiğini ifade eden Genç, bireysel emeklilik için 2013 yılında yeni bir dönem başladığını kaydetti.



DÜZENLEMELERLE KONTROLÜMÜZÜ ARTIRDIK

Devlet teşvik programının direkt ödemeye döndüğünü söyleyen Genç, şunları söyledi: "BES ödemelerinde katılımcılar 100 liradan 25 lira pay alacak. Bu ödemeler büyük öneme sahiptir. 2012 yılının sonunda katılımcı sayısı 3 milyon civarındayken, 2014 Eylül ayından itibaren, düzenlemeler sayesinde bu sayı 4.8 milyon insana ulaşmıştır.
Bu yeni sistem uzun dönem tasarruflarına dayanmaktadır".
Bu yıl iki düzenlemenin daha uygulamaya geçtiğini söyleyen Genç, "Bu düzenlemelerin biri sigorta acenteleri düzenlemeleri, diğeri ise uzaktan satış hakkındadır. Bu düzenlemelerin ikisi de oldukça önemlidir. Bir yanda sigorta acentelerini daha fazla ve daha iyi kontrol etmekteyiz, diğer yanda ise sigorta şirketlerinin uzaktan satış yapmasına olanak sağlıyoruz" diyerek düzenlemelerin önemini belirtti.

MUNICH RE TÜRKİYE'DEN SORUMLU YÖNETİCİSİ JURGEN BRUCKER:

Birinci panelden önceki son konuşmayı gerçekleştiren Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürü Ahmet Genç, Türkiye'de son 2-3 yılda gerçekleşen düzenlemeler hakkında bilgi verdi. 2010 yılından sonra doğal afetler yasası, bireysel emeklilik ve dağıtım kanalları olmak üzere 3 alanda düzenlemeler gerçekleştirildiğini ifade eden Genç, bireysel emeklilik için 2013 yılında yeni bir dönem başladığını kaydetti.
Devlet teşvik programının direkt ödemeye döndüğünü söyleyen Genç, şunları söyledi: "BES ödemelerinde katılımcılar 100 liradan 25 lira pay alacak. Bu ödemeler büyük öneme sahiptir. 2012 yılının sonunda katılımcı sayısı 3 milyon civarındayken, 2014 Eylül ayından itibaren, düzenlemeler sayesinde bu sayı 4.8 milyon insana ulaşmıştır. Bu yeni sistem uzun dönem tasarruflarına dayanmaktadır". Bu yıl iki düzenlemenin daha uygulamaya geçtiğini söyleyen Genç, "Bu düzenlemelerin biri sigorta acenteleri düzenlemeleri, diğeri ise uzaktan satış hakkındadır. Bu düzenlemelerin ikisi de oldukça önemlidir. Bir yanda sigorta acentelerini daha fazla ve daha iyi kontrol etmekteyiz, diğer yanda ise sigorta şirketlerinin uzaktan satış yapmasına olanak sağlıyoruz" diyerek düzenlemelerin önemini belirtti.



ZARARIN KARŞILANMASI İÇİN PENETRASYON ARTMALI

SCOR GLOBAL P&C KIDEMLİ DOĞAL AFETLER ANALİSTİ GUILLAUME POUSSE:

SCOR Global P&C Kıdemli Doğal Afetler Analisti Guilaume Türkiye'deki doğal afet riski anlayışını masaya yatırdı: "2006'da yapılan bir araştırma Türk sigorta sektörünün İstanbul ve İzmir'de gerçekleşecek büyük bir depremin yol açacağı kayıpları karşılamakta zorluk yaşayacağını gösteriyor. Ancak Türkiye orta şiddetli ve orta büyüklükteki şehirleri vuracak bir depreme karşı iyi bir performans gösterebilir.



SEKTÖR BÜYÜK BİR DEPREME HAZIR DEĞİL

Finansal modellerde ve planlamada yapılacak değişiklikler kullanılan sistemi geliştirebilir." Pousse Türkiye'nin ikinci doğal afet sorunu olarak selleri gösterdi. Sellerin şehirleşmenin yaygınlaşmasıyla paralel bir artış göstereceğini söyleyen Pousse, " Türkiye'de seller oldukça olası olaylar olarak kabul edilmelidir. Doğal çevre koşulları gözetmeden gerçekleştirilen inşaatlar sel sorunlarının başlıca nedeni konumundadır. Otoban ve yol inşaatların suyun doğal akışını değiştirmiş ve sellerin sıklığını artırmıştır." diye belirtti. Pousse Türkiye ekonomisi hızlı bir şekilde büyümeye devam ettikçe kayıpların büyük bir oranının sel gibi afetlerden meydana geleceğini söyledi. Türk pazarının doğal afet riskleri için tekrardan sigortalanabilir olduğunun altını çizen Pousse piyasadaki şirketlerin yüksek sermaye seviyelerinin doğal afet sigortalanmasını rahatça karşılayabileceğini kaydetti.

Düzenlenen panellerde, depremin yanı sıra iklim değişikliklerinden dolayı eskisine göre daha sık rastlanan fırtına ve sel gibi hava olaylarına daha fazla önem verilmesi gerektiği vurgulandı.

WILLIS RE ORTADOĞU VE AFRİKA'DAN SORUMLU YÖNETİCİSİ MUZAFFER AKTAŞ:

Muzaffer Aktaş orta sınıfın sigorta sektörü için en fazla potansiyele sahip sınıf olduğunu belirtti. Sigortacılık konusunda ilk engelin eğitim olduğunun altını çizen Aktaş bu konuda toplumun bilgilendirilmesi gerektiğini vurguladı. Yöneticilerinde sigorta konusunda kendilerini eğitmeleri gerektiğini belirten Aktaş sözlerine şöyle devam etti: "Türk sigorta sektöründe, sigorta için 11 milyar dolar yeterli bir rakam değil. Daha çok sermayeye ihtiyacımız var. Çünkü rezervler direkt yatırıma gidiyor. Türkiye'deki sigorta şirketlerinin dezavantajı, sigorta şirketlerinin sahibinin bankalar olması. Bu yüzden kâr doğrudan bankaya aktarılıyor. Böylelikle sigorta şirketleri finansal olarak büyümekte zorlanıyor. Toplum, aile bütçelerinden sigorta için bir tutar ayırmalı. Gelişmiş ülkelerde toplumun öncelikleri bütçelerinin bir bölümünü sigorta için ayırmak. Bizde de bu bilinç oluşturulmalı, sigortanın ne kadar önemli ve gerekli olduğu vurgulanmalı."



TOPLUM SİGORTA KONUSUNDA BİLİNÇLENDİRİLMELİ



Toplantıyı sigorta sektörünün kamu ve özel sektör ayağından birçok yönetici takip etti.



Kahve molasında bir araya gelen sektör temsilcileri toplantıyla ilgili görüş alış verişinde bulundular.

WILLIS RE RİSK ANALİSTİ DR. NICOLAS PONDARD:

Dr. Nicholas Pondard 1999 yılında İstanbul yakınlarında gerçekleşen depremler hakkında bilgi verdi. Depremler yüzünden yaklaşık 90-130 milyar liralık hasar gerçekleştiğini söyleyen Pondard 800.000 binanın depremde hasar gördüğünü, ancak bunlardan yalnızca yüzde 5-10'unun sigortalı olduğunu belirtti. Depremde 40.000 kişinin can verdiğini ve 120.000 kişinin yaralandığını kaydeden Pondard, "Yıllık nüfus ortalaması yüzde 4 oranında artarken, kentsel bölgelerde yaşayanların oranı yüzde 70. Yıllık ortalama enflasyon yüzde 8 oranında artarken, ülke genelinde sigorta penetrasyon oranı ise yüzde 1.5 seviyesinde kaldı" dedi.
Riski yönetiminin önemini vurgulayan Pondard şunları söyledi: "Risk yönetimi iflas olma olasılığını değerlendirmek için, yıllık ortalama kaybı ve primi tahmin etmek için büyük önem taşır. Ayrıca muhtemel azami kayıp sermayeyi aşarsa diye, risk yönetimine uygun kararlar verebilmek için de önemli bir araçtır."



TÜRKİYE'DE PENETRASYONUN ARTMASI GEREKİYOR

PCS MÜLKİYET HASAR HİZMETLERİ MÜDÜR YARDIMCISI JOE LOUWAGIE:

Amerika Birleşik Devletleri'nde 2014 yılının ilk 6 ayında belirlenen 24 doğal afet olayı olduğunu belirten Joe Louwagie, doğal afet yüzünden meydana gelen zararların toplamda 11 milyar dolara mâl olduğunu söyledi. Louwagie doğal afetlerin 5'ini kar fırtınalarının, 1'ini depremlerin ve 18'ini kasırgaların oluşturduğunu kaydetti.
Doğal afetler tahvil piyasası hakkında bilgiler veren Louwagie, "2014'ün ilk altı ayında dünyada toplam ihraç 1 milyar dolarken sadece Kuzey Amerika'da 4.7 milyar dolar olarak gerçekleşti. Buda demek oluyor ki son 10 yılda ihraç, 662 milyondan 5.6 milyar dolara ulaştı, yani yüzde 87'lik bir artış gerçekleşti" dedi.
Yeni uygulamalar ile doğal afetlere cevap süresinin geliştirilebileceğini ifade eden Louwagie şunları söyledi: "Peril map visuals' ve 'Aerial teknoloji'si sayesinde cevap verme süresini hızlandırır, binlerce taneli görüş alanını genişletir, tahminleri destekler, zararın miktarını tespit eder, önce ve sonraki halini gösterir, hızla değerlendirme yeteneğini geliştirir, zarar boyutunu belirler ve doğruluk açısından müşteri hizmetlerini geliştirir."



TEK BİR DOĞAL FELAKET 5 AY SÜRDÜ

Minnesota'da yaşanan tek bir doğal felaketin 5 ay sürdüğünü belirten Louwagie şöyle devam etti: "Teknolojiyi kullanmak sigorta sektörü açısından en önemli gereçlerden biri. Uluslararası felaketlerin sıklığının arttığı günümüzde, teknolojiyi kullanarak daha çabuk sonuca ulaşabiliyoruz. Teknoloji sayesinde felaketler daha kolay tespit ediliyor. Örneğin hortum meydana geldiğinde afet bölgesinin fotoğraflanması için 12 saat içinde olay yerine bir uçak yollandı. Böylelikle afetin sonuçları daha kolay ve çabuk tespit edilebiliyor. Büyük kayıpların önceden tespit edilmesi, daha çok müşteriye ulaşmayı ve rekabette avantajı sağlar."

DASK HASAR VE AFET PROJE YÖNETİCİSİ MUSA ALPHAN BAHAR:

DASK'ın gelecekte uygulayacağı modellerin Japon ve Yeni Zelanda modelinden olduğunu belirten Alphan Bahar, doğal afet olaylarını iyi yönetebilmek için büyük oranda sigorta penetrasyonuna ulaşmak gerekliliğini vurguladı. Bahar sosyal destek ve farkındalığın arttırılması gerektiğini kaydederken bunun için sağlam bir altyapı kurmak gerektiğini söyledi. Aynı kaynaklara göre, bireysel / kurumsal kamu planlama yanılsamalı kapasitesi DASK'ın felsefesini güçlü bir taban oluşturmak, taahhüt kapasitesini geliştirmek ve doğal afetlere anında cevap verecek bir senaryo uygulamak olarak tanımlayan Alphan Bahar, "Doğal afetlere yapılan yatırımlar önceden risk olabilir. Ama yatırım yapılmaması halinde, sosyal ve ekonomik açıdan ölümcül sonuçlar doğurur" dedi.



DOĞAL AFETLERE YATIRIM YAPMAK RİSK DEĞİLDİR

SAB Başkanı Doğan Şen:

Mesleki birlikteliği sağlamak için üzerimize düşeni yapmaya hazırız

SAB Başkanı Doğan Şen, Ankara TOBB binasında düzenlenen çalıştayda acentenin en zayıf yönlerinden biri olarak 'mesleki birlikteliğin sağlanamaması' hususunun tespit edildiğini söyledi. Sorunun önemine değinen Şen, bu bağlamda SAB olarak üzerlerine düşeni yapmaya hazır olduklarının altını çizdi.



11 Ekim'de Ankara TOBB binasında bir çalıştay düzenlendi. Çalıştaya SAİK yönetim kurulu, sektör meclis üyeleri, eski SAİK yönetim kurulu üyeleri ve tüm sigorta acente derneklerinin başkanları katıldı. SAİK'ten gelen davet üzerine çalıştaya katılan SAB Başkanı Doğan Şen, "acente temsilcileri olarak oradaydık" dedi.

SAİK Başkanı Hüseyin Kasap'ın "SAİK acentelerin çatı örgütüdür. Taleplerinizi Hazine'ye veya başka yerlere münferiden ulaştırmadan önce SAİK'e gelin, birlikte çalışalım. Çözüm bulunamıyorsa sonra nereye müracaat etmek isterseniz serbestsiniz" sözlerini aktaran Doğan Şen şu yorumlarda bulundu: "Bu konuşma, birlik ve beraberlik içinde SAİK olarak çalışmaya hazır oldukları mesajını içeriyordu. Bu mesajından dolayı SAİK ve yönetim kuruluna teşekkür ederiz."

Çalıştayın amacını anlatan Şen, "SAİK'in önümüzdeki 3 yıla dair öncelikli planlarının açıklanması, acenteleri tehdit eden unsurların nasıl bertaraf edilebileceğinin bulunması, acentelerin nasıl geliştirilebileceği ve her branşta üretim yapan, sağlıklı, güçlü yapılar haline getirilebileceği yönünde fikir alışverişi yapılması toplantının temel amacıydı" diye konuştu.

"5-10 milyon arası ve 10 milyon üstü üretim yapan acente sayısının 335 olmasını ve bu sayının içinde captive acentelikler ile oto plaza acentelerinin önemli bir yer tuttuğunu dikkate aldığımızda, işi sadece sigortacılık olan profesyonel acentelerin üretimlerini artırma mecburiyeti ortaya çıktı" diyen Şen, acentelerin daha nasıl iyi hale getirilebileceğini bulmak için sonradan geliştirilecek ve revizyona açık bir SWOT analizi yapıldığı ve acil eylem planları çıkarıldığı bilgisini verdi.

ÜRETİMİ OLMAYAN ACENTE SAYISI 4 BİNİ GEÇİYOR

Çalıştayda portföy büyüklüğüne göre acente segmentasyonunun da paylaşıldığını ifade eden SAB Başkanı Doğan Şen, bunu bir tablo halinde Sigortacı Gazetesi'yle paylaştı.

Üretim aralığı (TL)	Acente sayısı
10 milyon ve üstü	92
5-10 milyon arası	243
1-5 milyon arası	3,208
500 BİN-1 milyon arası	2,861
250 BİN- 500 bin arası	2,810
1-250 bin arası	4,862
Üretimi olmayan	4,258
Toplam	18,334
Üretim yapan acente adedi	14,076

SAB'DAN ACENTELERE YÖNELİK BRANŞ EĞİTİMLERİ BAŞLAYACAK

SAB olarak acentelerin daha fazla üretim yapmanın yanı sıra yangın, nakliyat, sorumluluk, sağlık ve hayat branşlarında da üretim yapan işletmeler olması için çok ciddi çalışmalar yaptıklarını söyleyen Doğan Şen, bu çalışmaların devam edeceğinin altını çizdi ve ekledi: "Çok yakında acente meslektaşlarımıza yönelik branş eğitimlerine başlayacağız."

Acenteyi tehdit eden sıkıntı ve sorunları bildiklerinden bahseden Şen, başta SAİK ve sivil toplum kuruluşları olarak bunlarla mücadele ettiklerini vurguladı. Zaman zaman birliktelikler ortaya koyduklarını dile getiren Şen, şöyle devam etti:

"Mesleki birlikteliğin sağlanması için SAB hazır. Acentenin en güçlü yönleri içinde 'SAİK çatısı altında örgütlü olmak' varken acentenin en zayıf yönlerindeyse 'mesleki birlikteliğin sağlanamaması' hususu tespit edildi."

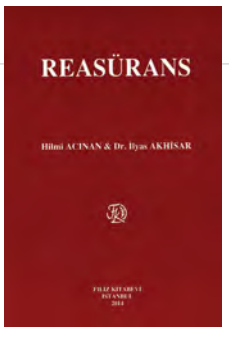
SAB olarak bu konuyu çok önemsediklerine değinen Şen, sözlerini şöyle tamamladı: "Son zamanlarda kurulan birçok dernek olmasının sebebini mesleki birlikteliğin sağlanamamasına bağlıyoruz. Birlikte hareket edildiğinde çözülemeyecek hiçbir sorun olmadığına inancımız tam. Bunun en güzel örneği, bizimle birlikte birçok sivil toplum kuruluşunun çatı örgütümüz SAİK'e verdiği destek. Bu minvalde bu çalıştay gerçekleşti. Biliyoruz ki bu yetmez, birlikteliğin süreklilik ve devamlılık göstermesi gerek. Bu bağlamda SAB olarak üzerimize düşeni yapmaya hazırız. 1987 yılında kurulmuş güçlü bir derneğiz, sektör önderlerini yetiştirmiş ve sektöre çok ciddi ivme kazandırmış referans gösterilen bir yapıyız. SAB olarak mesleki birlikteliğin sağlanması adına gönül kapımız açıktır."

SEKTÖRDEN

HİLMİ ACINAN'DAN İKİ YENİ KİTAP

Daha önce Milli Reasürans, Başak Sigorta ve Şeker Sigorta şirketlerin teknik branşlardan sorumlu Genel Müdür muavinliğinliği yapan ve kuruluşundan bu yana Marmara Üniversitesi Bankacılık ve Sigortacılık Yüksekokulu'nda hocalık görevini sürdüren Hilmi Acınan'ın, Marmara Üniversitesi Bankacılık ve Sigortacılık Yüksekokulu'nda öğretim üyesi olan Doç. Dr. İlyas Akhisar ile beraber kaleme aldığı iki kitap piyasaya çıkıyor. 'Sigortacılıkta Hasar' kitabı ve daha önce Güneş Sigorta ve Aviva tarafından basılan 'Reasürans' kitabının revize edilmiş ve yeni bölümler ile zenginleştirilmiş hali raflarda yerini alıyor. 'Sigortacılıkta Hasar' kitabında hayat dışı branşlarla ilgili hasar örnekleri ve branşların genel şartlarının ortak hükümleri bir araya getirilerek branşlar arasındaki farklılıklara yer veriliyor. Yeni TTK'nın sigorta bölümündeki hükümlerin dikkate alındığı kitapta her branşa dair hasar örnekleri çözümleri bulunuyor.

Akademik deneyler ve sektör uygulamalarını ihtiva eden bu iki kitapta, özellikle şirket içi eğitimin yanı sıra acente ve eksperlere de büyük fayda sağlayacak bilgiler bulunuyor.





IUC

Hiç durmadan, Özenle
Değer üreterek...



Türkiye • France • Romania • Azerbaijan

www.iuc-group.com

RS

Repair Systems
Renew Solutions
Radiator Services

444 40 77
RS
www.rsservis.com.tr

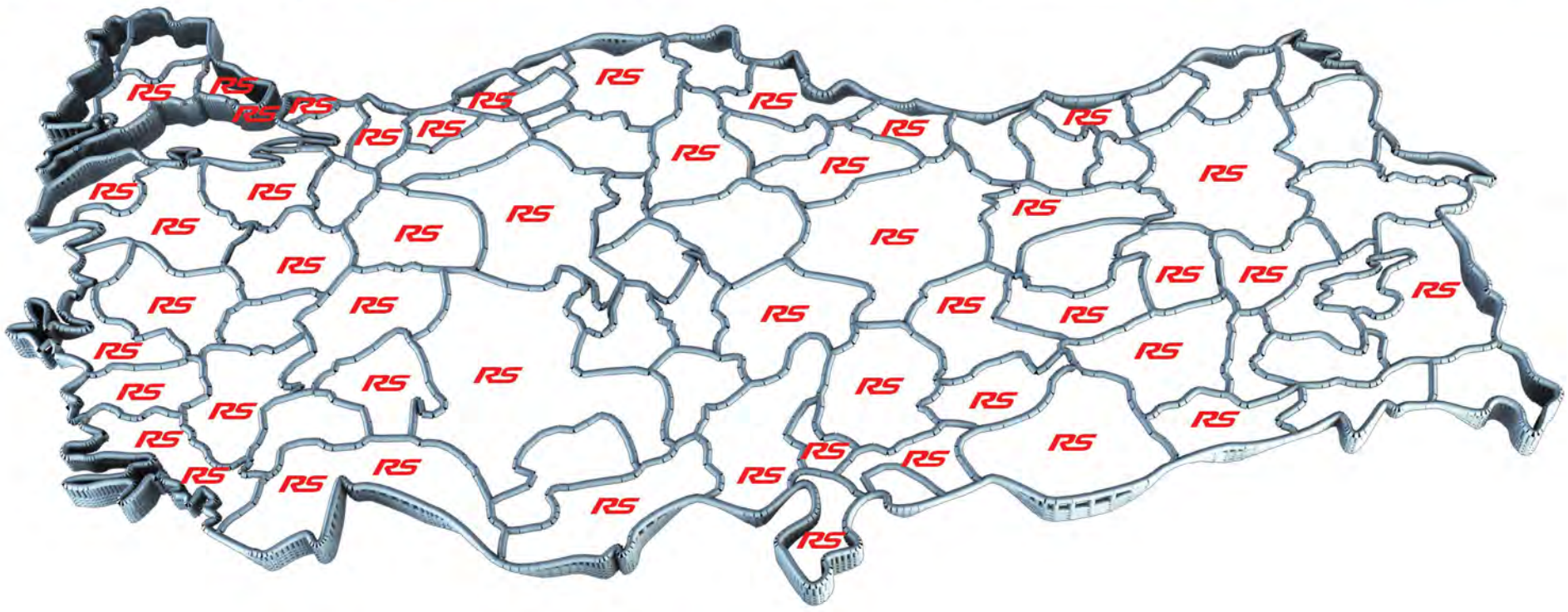
mini onarım

MAXI hizmet









İşimizi Seviyoruz

YÖNETİMDEN
TEKNİK EKİBE
RS'DE HERKES
İŞİNİ SEVEREK YAPAR!



Yaygın Hizmet Ağı

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

Onarımın Ehliyiz

HERBİRİ KENDİ DALINDA
UZMAN
750 Eğitimli
TEKNİSYEN

PR
Paint Repair
Boya Tamiri



PDR
Paintless
Dent Repair
Boyasız Göçük
Düzeltme



DR
Dent Repair
Boya Hasarlı
Kaporta Göçük
Düzeltme



WR
Windshield
Repair
Ön Cam Tamiri



IR
Interior
Repair
İç Döşeme
Tamiri



SR
Stain
Removal
Leke
Çıkarma



BR
Bumper
Repair
Tampon
Tamiri



RS
Radiator
Service
Radyatör
Tamiri



İşverenlerin güncel ihtiyacı: İşveren sorumluluk sigortası

Türkiye'de önemi gün geçtikçe artan işveren sorumluluk sigortalarının zorunlu olması sektörün gündeminde. Zorunluluğun getirilmesi halinde, işyeri güvenliğini artıracağı düşünülen bu ürünün, Türk sigorta sektörünün prim üretimine ivme kazandıracağı öngörülüyor.

Çalışma yaşamı içerisinde ciddi riskler karşımıza çıkıyor. Bu yüzden önemi gittikçe artan işveren sorumluluk sigortasının Türkiye'de zorunlu olup olmaması sektörde güncel olarak tartışılan bir konu. Günde 190 iş kazasının meydana geldiği ülkemizde bu branşın zorunlu olması işyerlerindeki güvenli ortamın sağlanmasında faydalı olacağı düşünülüyor.

Yargı iş kazası davalarında eskiye göre daha yüksek tazminat kararları verdiği için sigorta şirketleri yüksek meblağlı tazminat ödemek zorunda kalıyorlar. Bundan dolayı, poliçelerdeki işveren sorumluluk teminatının çıkarılıp ayrıca poliçelendirme yoluna gidilebilir. Ancak primler yükseleceği için işverenin bu poliçeyi alıp almayacağı da ayrı bir tartışma konusu.

Prim ve tazminatlardan dolayı trafik sigortalarında olduğu gibi ilave bir kırmızı bakiyenin getirileceği düşünülen işveren sorumluluk sigortasında reasürörlerin bu alandaki teminata limit getirebileceği konuşuluyor.

Dünya, sorumluluk sigortalarında çok ciddi yaptırımlar yaparken, ülkemizde bu durum biraz farklı. Hukuk ve kamunun etkisiyle bu branşta iyileştirmeler yapılsa da iş yerlerinin güvenliğini sağlamakta yeterli olmuyor.

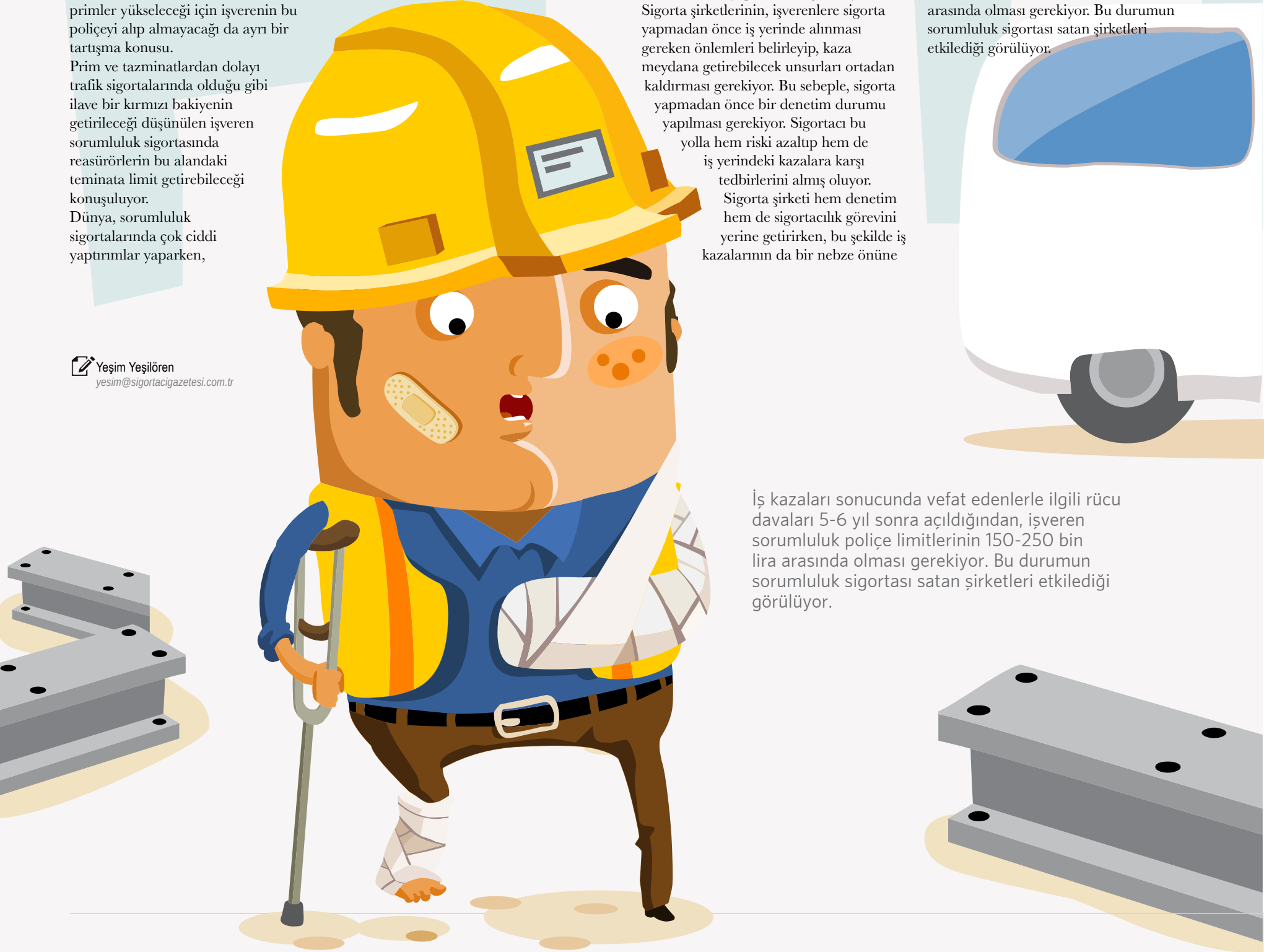
TEMİNATLAR ÜLKE SINIRINI AŞIYOR

İşletmeye bir hizmet sözleşmesi ile bağlı ve Sosyal Sigortalar Yasası'na tabi çalışanlar veya hak sahipleri tarafından işverenden istenebilecek tazminat talepleri, işveren sorumluluk sigortası ile güvence altına alınıyor. Bu poliçe, Sosyal Sigortalar Kurumu tarafından açılan ve iş kazalarının sonucu olarak işverenden talep edilebilecek rücu davaları sonucunda çalışanlara ödenecek tazminat miktarlarını poliçenin teminatları oranında ödüyor. Ayrıca, sigorta şirketi dava ve avukat masraflarını poliçe teminatlarına kadar ödemekle yükümlü oluyor. Ülke sınırları dışında meydana gelen iş kazaları ile manevi tazminat talepleri bu sigortanın teminat kapsamına alınabiliyor. Meslek hastalığı veya işçilerin işverence sağlanan bir taşıtla işin yapıldığı yere toplu olarak getirilip götürülmeleri sırasında meydana gelen kazalar teminata dahil edilebiliyor.

'ÖNCE ÖNLEM SONRA DENETİM'

Kamunun desteğiyle bu branşta çok daha fazla denetim yapılması öngörülüyor. Sigorta şirketlerinin, işverenlere sigorta yapmadan önce iş yerinde alınması gereken önlemleri belirleyip, kaza meydana getirebilecek unsurları ortadan kaldırması gerekiyor. Bu sebeple, sigorta yapmadan önce bir denetim durumu yapılması gerekiyor. Sigortacı bu yolla hem riski azaltıp hem de iş yerindeki kazalara karşı tedbirlerini almış oluyor. Sigorta şirketi hem denetim hem de sigortacılık görevini yerine getirirken, bu şekilde iş kazalarının da bir nebze önüne geçilmiş oluyor.

İşveren sorumluluk davalarında yasaya göre iş kazalarıyla ilgili davalar 10 yıl süreyle işverene dönebiliyor. Zarar görenler 10 yıl içinde dava açabiliyor, fakat meydana gelen iş kazasını sigorta şirketine bildirmek durumunda oluyor. Kaza bildirilmediği halde sigorta şirketinin faizleri ödeme yükümlülüğü bulunmuyor. İş kazası davalarında faizlerle beraber maddi, manevi ve aylık gelirlerin toplamı çok yüklü meblağlar tuttuğundan bu poliçedeki primler ayrıca hesaplanıyor. İş kazaları sonucunda vefat eden kişilerin rücu davaları 5-6 yıl sonra açıldığından işveren sorumluluk poliçe limitlerinin en az 150 bin ila 250 bin lira arasında olması gerekiyor. Bu durumun sorumluluk sigortası satan şirketleri etkilediği görülüyor.



Yeşim Yeşilören
yesim@sigortacigazetesi.com.tr

İş kazaları sonucunda vefat edenlerle ilgili rücu davaları 5-6 yıl sonra açıldığından, işveren sorumluluk poliçe limitlerinin 150-250 bin lira arasında olması gerekiyor. Bu durumun sorumluluk sigortası satan şirketleri etkilediği görülüyor.

AIG Sigorta Sorumluluk Sigortaları Ürün Müdürü İpek Kutluğ Özcan:

Kazancı azalan şirket bu üründen vazgeçebiliyor

AIG Sigorta olarak işveren sorumluluk poliçelerini paket poliçe mantığı ile fiyatlandırdıklarını belirten AIG Sigorta Sorumluluk Sigortaları Ürün Müdürü İpek Kutluğ Özcan, bu sigorta türünü ayrı bir branş ve poliçe türü olarak da tek başına değerlendirdiklerini vurguladı. Özcan, sigorta maliyetlerinin ülkenin ekonomik gidişatını son derece paralel olarak etkilediğini söyledi. Ekonomik beklentilerin zaman zaman durağan veya kötümser seyredebildiğini ifade eden Özcan, sigorta sektörünün bu gibi durumlarda son derece hızlı etkilendiğini belirtti.

Özcan, "Her zaman sigorta bilinci gelişmemiş olan diğer birçok ülkede olduğu gibi, sigorta 'ek maliyet' olarak görüldüğünden, diğer maliyetlerin artması ve kazancın azalması durumunda, firmalar işveren poliçesini satın almamaya veya maliyetini düşürmek amacıyla farklı yöntemler bulmak arayışında olmaktadırlar. Ülkemizde de bu durum özellikle 'daha önce hasar deneyimi yaşamayan firmalarda', 'gereksiz bir masraf kaleminin' çıkartılması yönünde bir eğilimle gözlenmeye başlanmış ve işveren poliçelerinin satın alınmaması yönünde bir trend gözlenmeye başlanmıştır" şeklinde konuştu. İşveren sorumluluk poliçelerinde yüksek rakamlı hasarlardan dolayı ilave kırmızı bakiyenin olabileceğini söyleyen Özcan, kanun ve ilgili yönetmeliklere uygun olarak ayrılan muallak hasarların ve 10 yıllık zaman aşımının bu konuda büyük rol oynadığını sözlerine ekledi.

'SİGORTA ŞİRKETLERİ RİSKİ AZALTIYOR'

Özcan, yakın gelecekte işveren sorumluluk branşının artarak zarar yaratan bir branş haline gelmesinin mümkün olduğunu belirtti. "Burada en büyük sorumluluk branş yöneticilerinin fiyatlandırma araçlarını doğru kullanması ve 'veriye dayalı doğru fiyatlandırma' prensibine bağlı kalması ile de son derece ilintili olacaktır" diyen İpek Kutluğ Özcan sözlerine şu şekilde devam etti:

"Reasürörlerin işveren sorumluluk poliçelerinde sektöre bir baskı yapıldığını düşünmemekle birlikte, özellikle hasar frekansının ve büyüklüğünün yüksek olduğu inşaat, enerji, madencilik gibi yüksek riskli faaliyet kollarının önüne reasürörler tarafından bariyer çekilebileceğini düşünüyorum."

Türkiye'deki iş kazalarının dünya genelinde üst sıralarda yer aldığını ifade eden Özcan, bu durumun ticari işletmeler olan sigorta şirketlerinin işveren sorumluluk sigortası alanında risk alma iştahını azalttığını ve daha seçici olmaya özen gösterdiğini söyledi. İşveren sorumluluk branşının zaman aşımının 10 yıl olduğunu hatırlatan Özcan, kanunlarda son derece geniş bir "iş kazası" tanımının bulunduğunu vurguladı.



EK MALİYET OLARAK GÖRÜLÜYOR

Sigorta sektörünün ülkedeki ekonomik durumdan hızlı etkilendiğini söyleyen AIG Sigorta Sorumluluk Sigortaları Ürün Müdürü İpek Kutluğ Özcan, riskli ortamlarda maliyeti düşürmek için şirketlerin işveren sorumluluk poliçesini satın almadığını ifade etti.

'RİSK GRUPLARI SİGORTALANMALI'

İpek Kutluğ Özcan, sigorta şirketlerinin son yıllarda artarak önemli bir finansal risk haline gelen muallak hasarlarla birlikte iş kabullerini yeniden gözden geçirmek zorunda kaldığını sözlerine ekledi.

Yüksek riskli, sigorta bilinci olan veya hasar tecrübesi edinmiş olan işletmelerin, işveren sigorta poliçelerine talep gösterdiğine dikkat çeken Özcan, daha düşük risk gruplarının ise sigorta teminatı almadıklarını belirtti. İşveren poliçelerinin tüm faaliyet kolları için zorunlu tutulması gerektiğini vurgulayan Özcan, tüm risk gruplarının sigortalanmasını getirerek, işveren prim havuzunun risk dengesinin düzeltilebileceğini söyledi. Özcan, "Buradaki en önemli husus poliçe limitlerinin ve primlerinin aktüeryal çalışmalarla yine sigorta şirketleri tarafından belirlenmesinin önemidir ki, aksi bir durum kesinlikle söz konusu branş kârlılığını trafik sigortalarına benzer bir yapıyla bitirerek, reasürans piyasalarını da ciddi şekilde etkileyecek ve kapasite daralması yaratabilecektir" şeklinde konuştu.

Türk Nippon Teknik ve Hasar Grup Müdürü Murat Dinç:

Büyüyen ekonomilerde iş güvenliği artırılmalı

Türk Nippon Teknik ve Hasar Grup Müdürü Murat Dinç, ekonomik büyümenin devam ettiği Türkiye'de iş güvenliğinin önemli bir sorun olmaya devam ettiğini söyledi. Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı'nın verilerine göre günde yaklaşık 190 iş kazasının meydana geldiğini belirten Dinç, bu kazalarda her gün 4 kişinin hayatını kaybettiğini hatırlattı. Verilerin 2011'de 1700 kişinin iş kazalarında hayatını kaybettiğini vurgulayan Dinç, geçtiğimiz yıl ise 1235 işçinin iş kazalarında vefat ettiğini belirtti. Yasaların iş kazalarının önüne geçemediğini sözlerine ekleyen Dinç, bütün verilerin Türkiye'de iş kazalarında her yıl yüzlerce kişinin hayatını kaybettiğini kaydetti. Binlerce kişinin iş kazaları sonucunda sakat kaldığını vurgulayan Murat Dinç, bu yılın mart ayı itibarıyla 110 kişinin iş kazalarında hayatını kaybettiğini hatırlattı. İnşaatların önemli risk grubunu oluşturduğunu belirten Dinç, işveren sorumluluk sigortalarında münferit olarak düzenlenen poliçelerin yüksek oranda hasar ödendiğini sözlerine ekledi.

Dinç, "Önceki dönemlerde söz konusu poliçeler neredeyse bir satış aracı olarak kullanıldığından yeterli prim alınmazken, bugünlerde primlerin artış trendinde olduğunu, sigortalıların da artan iş kazalarından dolayı talep edilen primleri karşıladıklarını görüyoruz" dedi. İşveren sorumluluk poliçelerinin maddi teminata bağlı olarak verilmesinin tercih edildiğini kaydeden Dinç, uygulamada teknik yapılan fiyatlandırmalar neticesinde poliçelerin ayrı temin edilebildiğini de söyledi.

'İŞVEREN TEMİNATTAN VAZGEÇEBİLİYOR'

İş yerinde meydana gelen kaza olaylarının iş kazası olarak kabul edilip edilmemesinin çok önemli olduğunu belirten Dinç, sigortalı ile hak sahipleri ve işveren açısından suç veya ihmal belirlemedeki önemine değindi. Kaza olayına maruz kalan sigortalıların bazen geçici veya sürekli olarak çalışma hayatından uzaklaşmak zorunda kaldıklarını sözlerine ekleyen Murat Dinç, bu durumun sigortalıya olduğu kadar bakmakla yükümlü oldukları kişiler açısından da önemli bir ekonomik risk oluşturduğunu söyledi. Bir kaza olayının iş kazası çerçevesinde değerlendirilmesinin işveren açısından çeşitli sorumluluk halleri çıkardığına dikkat çeken Dinç, tazminat hukukunun dışında işverenlerin SGK'nın yapmış ve yapacak olduğu harcamalarla ilgili sorumlu tutulmasına sebebiyet verdiğini kaydetti. Bu branştaki meblağların oldukça yüksek olduğunu belirten Dinç, özellikle küçük ve orta büyüklükteki işyerlerinin ekonomik hayatını tehlikeye atabileceğini ifade etti. Murat Dinç, bu nedenle işveren sorumluluk teminatlarında primler çok yükselse bile işverenlerin kolay kolay bu teminatı almaktan vazgeçebildiğini söyledi.



BÜYÜYEN EKONOMİLERDE İŞ GÜVENLİĞİ ARTMALI

İş güvenliğinin Türkiye'de önemli bir sorun olduğunu belirten Türk Nippon Teknik ve Hasar Grup Müdürü Murat Dinç, ekonomik büyümenin devem ettiği ülkelerde iş güvenliğinin artması gerektiğini sözlerine ekledi.

'İŞ GÜVENLİĞİNE HASSASİYET GÖSTERİLMİYOR'

Gelişmiş ekonomilerde işverenlerin, işveren sorumluluk teminatı ile birlikte İşçi Tazminat Sigortası ve Genel Sorumluluk Sigortası'nı da aldığını belirten Murat Dinç, her üç poliçenin birbirlerini tamamlayıcı nitelikte olduğunu sözlerine ekledi. Türkiye'de söz konusunun sadece işveren sorumluluk teminatı olduğunu söyleyen Dinç, reasürörlerin teminatı limitlemesinin veya bazı iş kollarına sınırlar getirmesinin söz konusu olmaması gerektiğini kaydetti. İş güvenliğinin yeterince sağlanamadığını belirten Dinç, "Buradaki sorun iyileştirmelere gerekli hassasiyetin gösterilmiyor olması" dedi. Dinç, istatistiklerin iş güvenliğinin tam olarak sağlandığı durumlarda iş kazalarının yüzde 98 oranında engellenebilir olduğunu kaydetti. Murat Dinç, "Bu noktada sigorta şirketlerinin, reasürörlere yeterli ve gerekli iş yeri güvenlik önlemlerinin alınmadığı rizikolara işveren sorumluluk teminatının verilmeyeceğinin güvencesi veriliyor olmalı diye düşünüyorum. Konunun öneminin öncelikle sigortalılara ve daha sonra da reasürörlere iyi anlatılması gerektiği kanısındayım. Her rizikoda hem sigortalının, hem de sigortacının karşılıklı sorumluluk bilinci ile hareket etmeleri esastır. Bu çerçevede trafik sigortalarında karşılaşılan kırmızı bakiye ile karşılaşılacağını düşünmemekteyiz" şeklinde konuştu.

'RİZİKO TİPİNE GÖRE SİGORTALAMA YAPILMALI'

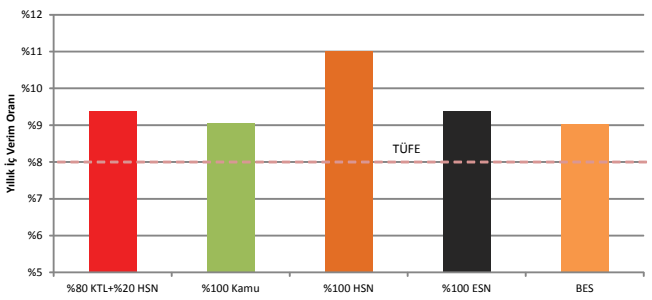
Türkiye'de zorunlu sigortalar denildiğinde riziko tipine göre derinlemesine bir sigortalama yapılmadığını vurgulayan Murat Dinç, tüm benzer rizikolar için benzer primlerin alındığı poliçelerin akla geldiğini belirtti. Dinç, İşveren Sorumluluk Sigortası'nın zorunlu olmasının düşünülmemesi gerektiğini sözlerine ekledi. Çalışılan işkollarına, temin edilen limitlere, iş yeri güvenlik önlemlerine gibi parametrelerin etkili olduğu bir sigortalama anlayışıyla hareket edilmesi gerektiğini söyleyen Dinç sözlerine şöyle devam etti:

PRİM HESABINDA ÖNEMLİ OLAN KRİTERLER

"Aksi durumda, benzer olarak diğer zorunlu sigortalarda yaşanılan, sigorta şirketinin zorunlu olduğu için düzenlediği, sigortalının da nasılsa zorunlu diye düşünerek alması gereken önlemleri ihmal etme olasılığı bulunan bir konu durumuna gelir ki bu her iki taraf için de beklenilen faydayı sağlamaktan uzakta kalacaktır. İşçi sayısı, faaliyet gösterilen iş kolu, temin edilen limitler, işverenin geçmiş hasar performansı, işverenin moralitesi, çalışanların eğitim düzeyleri gibi parametreler prim hesabında önem arz etemektedir. Teminatlar ise yine sigortalının talepleri ve her şirketin kendi iş kabul kriterleri çerçevesinde belirlenmektedir."

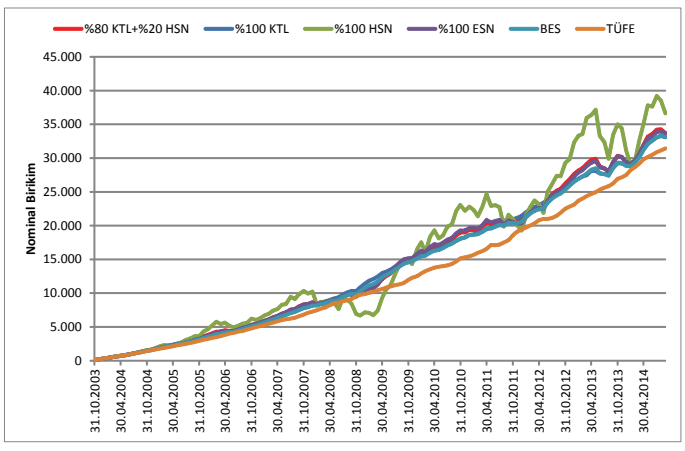
BES'in püf noktası devamlılık

31.10.2003-30.09.2014 Adendum BES Getiri Endeksi (BGX)



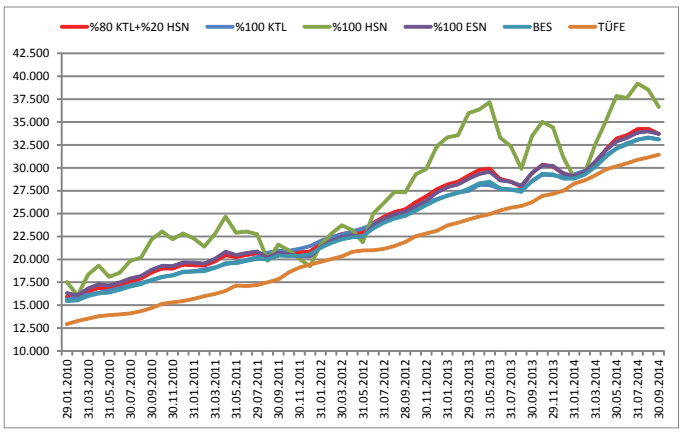
Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-30.09.2014 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Getiri Endeksi (BGX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon 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 %9,02 BGX elde etmiştir. Sadece Hisse Senedi fonuna yatırım yapanların ise %11,02 BGX elde ettikleri görülmektedir.

31.10.2003-30.09.2014 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-30.09.2014 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Birikim Endeksi (BBX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon oranıyla artırılmıştır. TÜFE ise ilgili dönemde aynı şekilde enflasyon korumalı bir yatırım aracına, yönetim gider kesintisi ve fon işletim gider kesintisi olmadan yapılan yatırımın bugün ulaştığı nominal tutardır. Bu tutar karşılaştırma amaçlı verilmiştir. Bu şekilde birikim yapan bir katılımcı, 30.09.2014 tarihinde BES ortalama fiyatlarıyla 33.081 TL birikime, enflasyon korumalı bir araçla ise 31.425 TL birikime ulaşmaktadır.

31.10.2003-30.09.2014 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX) (2010-2014 gelişimi)



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

Geleneksel fon fiyatları gelişimi analizleri, dönem başı ve dönem sonu fon fiyatlarının karşılaştırılması şeklinde yapılmaktadır. Yatırımcı için böyle bir karşılaştırma, fonun içindeki varlıkların değer kazancını ifade etse de, bireysel emeklilik sistemindeki 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 Eylül ayında yüzde 5.54 azalış gerçekleşti. BİST–100 endeksindeki düşüş ise yüzde 6.69 seviyesinde oldu.
Eylül ayında Türk Lirası Cinsinden Kamu Borçlanma Senetleri'nde yüzde 1.27'lik azalış gerçekleşirken, Yabancı Para Cinsinden Borçlanma Senetleri'ndeki artış yüzde 1.68 oldu. Uluslararası Borçlanma Senetlerinde ise yüzde 4.06 artış kaydedildi. Tüketici Fiyat Endeksi'nde 2014 Eylül ayında yüzde 0.14 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)

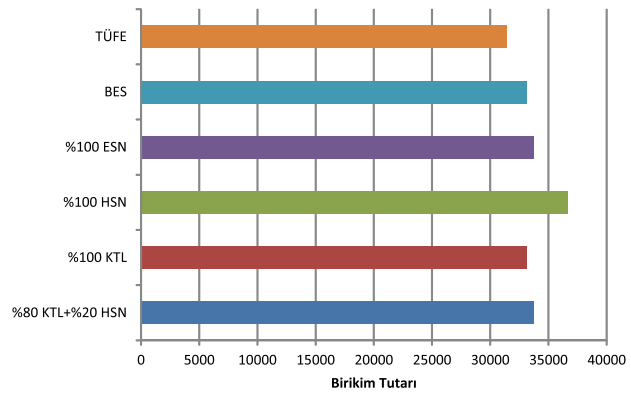
Bu endeks hazırlanırken, düzenli olarak yatırım yapan ve Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki ortalama emeklilik yatırım fonu fiyatlarıyla işlem yapan bir katılımcının, elde ettiği yıllık iç verim oranına bakılmaktadır. Katılımcı her ay, ay sonunda açıklanan son fiyatlarla fon alır ve değerleme tarihi itibarıyla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

ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)

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

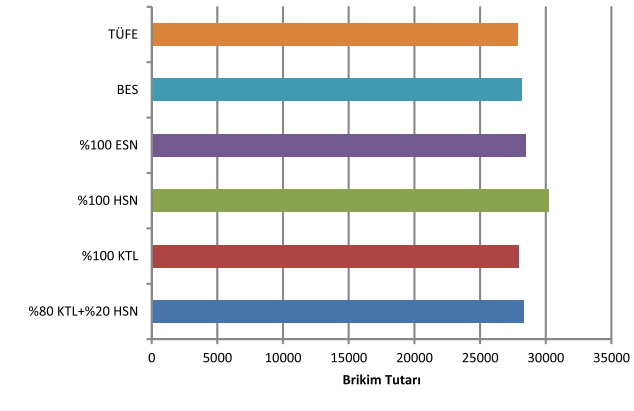
31.10.2003-30.09.2014 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)

Yandaki grafik 31.10.2003-30.09.2014 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 buyana ortalama BES fonlarına yatırım yapan bir kişinin birikimi 30.09.2014 tarihinde 33.081 TL'na ulaşmıştır. Bu kişi Eylül 2014 döneminde Bireysel Emeklilik Sistemi'ne 238 TL katkıda bulunmuştur.



31.01.2005-30.09.2014 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)

Yandaki grafik sisteme 31.01.2005 tarihinde dahil olup 30.09.2014 tarihine kadar Bireysel Emeklilik Sistemi'nde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. 2005 yılından bu yana Hisse Senedi fonlarına yatırım yapan bir katılımcının 30.09.2014 tarihinde 30.220 TL Adendum BES Birikim Endeksi ile en kârlı yatırımcı olduğu görülmektedir.



BES'te 2014 sonu beklentilerine şimdiden ulaşıldı

2014 yılının tamamında katılımcı adedi açısından öngörülen sektörel büyümeye 3. çeyrek itibarıyla ulaşıldı. Yılın son çeyreğinde piyasaların toparlanması durumunda sistemdeki fon tutarları beklenen büyüklüklerin oldukça üzerinde gerçekleşebilir.

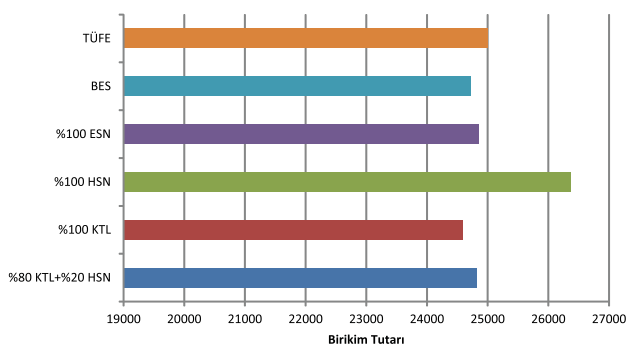
Emeklilik Gözetim Merkezi'nin (EGM) 30 Eylül 2014 tarihli verilerine göre bireysel emeklilik şirketlerindeki toplam katılımcı sayısı 4 milyon 838 bin 431 kişi olarak gerçekleşti. 2014 yılının ilk üç çeyreğinde emeklilik şirketlerindeki katılımcı sayısı artışı 685 bin 376 kişi oldu. 2013 yıl sonunda şirketlerdeki toplam katılımcı sayısı 4 milyon 153 bin 55 kişiydi. Dolayısıyla 2013 yıl sonuna göre yüzde 16.5 seviyesinde bir katılımcı artışı gerçekleşti. EGM'nin yayınladığı 2013 yılı Bireysel Emeklilik Sistemi Gelişim Raporu'nun 2014 Yılı Sektörel Beklentiler Bölümünde net kümülatif katılımcı adedine ilişkin en muhtemel sektör tahminlerinin ortalaması 4 milyon 812 bin 944 kişiydi. Bu durumda, 2014 yılının tamamında katılımcı adedi açısından öngörülen sektörel büyümeye 3. çeyrek itibarıyla ulaşıldığını görmekteyiz.

Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki fon tutarını incelediğimizde; 2013 yıl sonu itibarıyla 25 milyar 145 milyon 700 bin lira olan katılımcı hesaplarındaki fon tutarı yüzde 23.1 artışla 30 milyar 942 milyon 900 bin liraya ulaştı. 2014 yılı sonunda ulaşılacak katılımcı hesaplarındaki fon tutarına ilişkin en muhtemel tahminlerin ortalaması 31 milyar 617 milyon 400 bin lira civarındaydı. Devlet katkısı fon tutarı ise 2013 sonu itibarıyla 1 milyar 151 milyon 800 bin lira iken yüzde 113.1 oranında artış göstererek 30 Eylül 2014 tarihi itibarıyla 2 milyar 454 milyon 400 bin liraya ulaşmış durumda. 2014 yılı sonunda ulaşılacak devlet katkısı hesaplarındaki fon tutarına ilişkin en muhtemel tahminlerin ortalaması 2 milyar 587 milyon lira civarındaydı. 3. çeyrek itibarıyla ulaşılan fon büyüklüklerini 2014 yılına ilişkin sektörel tahminler ile karşılaştırdığımızda hem katılımcıların fon tutarı hem de devlet katkısı fon tutarı açısından öngörülen büyüklüklere neredeyse ulaşıldığını gözlemlemekteyiz. Yılın son çeyreğinde piyasaların toparlanması halinde sistemdeki fon tutarlarının öngörülen büyüklüklerin oldukça üzerinde gerçekleşeceğini şimdiden söylemek mümkün.

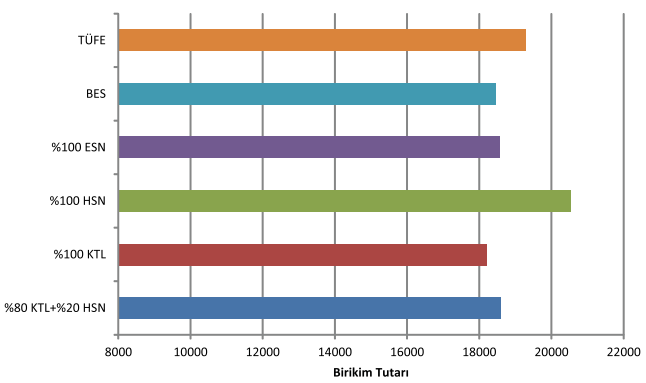
Bireysel Emeklilik Sistemi'nin halihazırda yakalamış olduğu ivmeyi devam ettirmek amacıyla önümüzdeki dönemlerde uygulamaya sokulması planlanan yenilikler de yok değil. Bunlardan bazıları, pilot çalışmalarla uygulamaya başlandı, bazılarındaysa şirketler hala IT çalışmalarını sürdürüyor.

Yandaki grafik sisteme 31.01.2006 tarihinde dahil olup 30.09.2014 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 buyana Hisse Senedi fonlarına yatırım yapan bir katılımcının 30.09.2014 tarihinde 26.368 TL Adendum BES Birikim Endeksi'ne ulaştığı görülmektedir.

31.01.2006-30.09.2014 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)

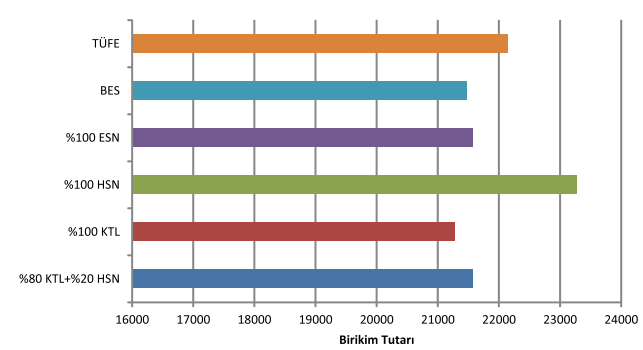


31.01.2008-30.09.2014 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)

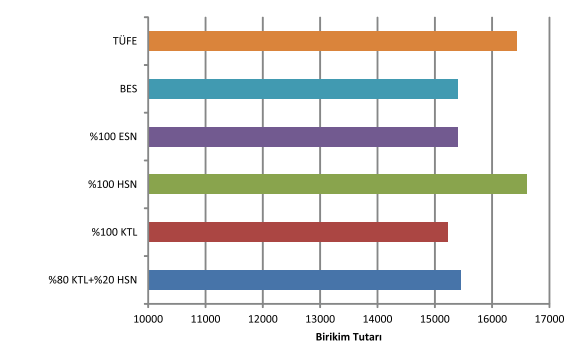


Yandaki grafik sisteme 2007 yılı başında dahil olup 30.09.2014 tarihine kadar Bireysel Emeklilik Sistemi'nde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. Sürekli Hisse Senedi fonlarına yatırım yapan bir katılımcının 30.09.2014 tarihinde 23.272 TL BBX elde ettiği görülmektedir. Sadece Kamu Borçlanma araçlarına yatırım yapan bir yatırımcı ise 21.286 TL BBX'e sahip olmaktadır.

31.01.2007-30.09.2014 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



30.01.2009-30.09.2014 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.

32. Dönem Temel Sigortacılık Eğitim Programı başladı

1970 yılından bu yana devam eden 'Temel Sigortacılık Eğitim Programı – TSEP' 14 Ekim'de başladı. Programın birinci dönemi 28 Ocak 2015, ikinci dönemi ise 29 Mayıs 2015 tarihinde sona erecek.

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 sektör kurumlarından toplam 45 kişinin katılımı ile 14 Ekim tarihinde başladı.



'ORYANTASYON VE TANIŞMA' TOPLANTISI GERÇEKLEŞTİRİLDİ

Program öncesinde eğitim programı ile ilgili bilgi vermek ve Türk Sigorta Enstitüsü Vakfi'nı tanıtmak üzere 'Oryantasyon ve Tanışma Toplantısı' 10 Ekim tarihinde Milli Reasürans konferans salonunda düzenlendi. Temel sigortacılık eğitim programı eğitmenlerinin de katıldığı toplantı, TSEV Müdür Vekili ve İdari ve Mali İşler Birim Yöneticisi Ayşe Akçay'ın açılış konuşmasıyla başlayıp, Eğitim Birim Yöneticisi Berna Kacar'ın Vakfın çalışmalarını ve eğitim programlarını tanıtan sunumuyla devam etti. Oryantasyon ve tanışma toplantısı kapsamında öğrencilere, programla ilgili ihtiyaç duyabilecekleri her türlü bilgiyi içeren oryantasyon dosyası dağıtıldı. Temel sigorta bilgilerinin yer aldığı programın birinci dönemi 28 Ocak 2015 tarihinde sona erecek. Birinci dönem derslerinin tamamlanması 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 tarihinde sona erecek.



Eğitim öncesinde öğrencilere programla ilgili bilgiler verildi.

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.



Toplantı sonrasında öğrencilere eğitimin içeriğiyle ilgili dokümanlar dağıtıldı.

REASÜRANS ÇALIŞANLARINA YÖNELİK İLERİ DÜZEY SİGORTACILIK EĞİTİM PROGRAMI 24 ARALIK'TA BAŞLIYOR

Her yıl sadece bir kez olmak üzere, toplam dört branşta açılan, sigorta sektörünün halen tek proje ve uygulama odaklı eğitimi olan 'İleri Düzey Sigortacılık Eğitimi Branş Programları – İSEP' 4.dönem reasürans branşı 24 Aralık tarihinde Türk Sigorta Enstitüsü Vakfında başlıyor.
Geçmiş dönemlerden farklı olarak bu yıl programda alternatif risk transferleri örnekler üzerinden anlatılacak yine programda yer alan risk – sermaye ve denetim üçgeni bölümünde mevzuat açısından reasürans riski, reasüransın sermaye yeterliliğine etkisi uygulamalı olarak anlatılacak.
İleri düzey eğitim programlarında katılımcılar aynı zamanda programdan mezun olabilmek için proje hazırlayıp sunuyorlar. Programlar ile ilgili her türlü bilgi için www.tsev.org.tr 'yi ziyaret edebilir ya da egitim@tsev.org.tr adresinden Vakıf ile iletişime geçilebilir.

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

2005 yılından itibaren yayımlanan Sigorta Araştırmaları Dergisi, sektörün gündemindeki teknik ve/veya teorik konuların incelendiği ilk ve tek hakemli, periyodik yayın olma özelliğini sürdürüyor. 'Bilim Kurulu Onaylı Eserler' ve 'Bilim Kurulu Onayına Sunulmayan Eserler' olmak üzere iki bölümden oluşan derginin; 'Bilim Kurulu Onaylı Eserler' isimli ilk bölümünde, bilimsel yazım kurallarına uygun olarak hazırlanmış ve kurulun incelemesi sonucu yayımlanmaya hak kazanmış, sigorta konusundaki araştırmalar yer alıyor. 'Bilim Kurulu Onayına Sunulmayan Eserler' isimli ikinci bölümünde ise; akademisyenler, bürokratlar, sektör uzmanları, sigortacılık ve aktüerya öğrencilerinin, editör tarafından onaylanmış araştırma, inceleme, analiz ve çevirileri yer alıyor. Son sayısı Başkent Üniversitesi 1. Ulusal Sigorta ve Aktüerya Kongre'sini desteklemek amacıyla kongrede sunulan tebliğlere ayrılan ve eserlerin bilim kurulu onayına sunularak yer verildiği Sigorta Araştırmaları Dergisi'nin yeni sayısı için makale alımı devam ediyor.
Sigorta Araştırmaları Dergisi makale başvuru koşulları hakkında detaylı bilgi TSEV web sitesinden temin edilebilir.



Muhasebe-Finans branşı çalışanlarına yönelik İleri Düzey Eğitim Programı ekim ayında başladı

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'muhasebe-finans branşı eğitimleri Hazine Müsteşarlığı Sigorta Denetleme Kurulu Başkan Yardımcısı Metin Sarıaslan ve PricewaterhouseCoopers'dan Ramazan Yüksekkaya ve Elçin Toygar'ın anlatımı ile 21 Ekim tarihinde başladı.
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 akşam 2 gün 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 vakıfla iletişime geçilebilir.

TSEV, kasım ayı eğitim programlarını sektöre duyurdu

Sektörün gündemindeki konuların ele alındığı kısa süreli eğitim programı kapsamında kasım ayı içerisinde ele alınacak eğitim başlıklarının bazıları şu şekilde;
Sigorta ve emeklilik şirketlerinin ana dağıtım kanalı olan banka kanalının daha etkin nasıl kullanılacağı konusunda detaylı bilgileri içeren Banka Sigortacılığının Temelleri, Bankasürans Kanalı ve Ürünlerin Yönetimi konulu eğitim programı TSEV'de gerçekleşecek.
Emeklilik şirketlerinin muhasebe departmanı çalışanlarına yönelik olarak Hazine Müsteşarlığı Sigorta Denetleme Kurulu Başkan Yardımcısı Dr. Metin Sarıaslan tarafından Bireysel Emeklilik Sistemi ve Bireysel Emeklilik Sistemi Muhasebesi eğitim programı TSEV'de verilecek.
Vakfın, PricewaterhouseCoopers ile yapmış olduğu işbirliği çerçevesinde Finansçı Olmayan Yöneticiler İçin Finansal Analiz eğitiminin yanı sıra Sigorta ve Emeklilik Şirketlerinde Süreç, Risk ve Kontrol Uygulamaları eğitim programı gerçekleşecek.
Sektör için önemli hale gelen risk yönetimi çerçevesinde kurumsal, operasyonel risk yönetimi eğitim programı TSEV'de gerçekleşecek. Eğitim içeriğinde Sigortacılığın Yönettiği Riskler, Kurumsal Risk Yönetiminin Özellikleri, Operasyonel Risk Tipleri ele alınacak.
Ayrıca sigorta sektörünün teknik alanlarında faaliyet gösteren özellikle yangın branşında çalışan underwriterlar/yöneticiler, reasürans ve modelleme departmanlarına yönelik olarak Temel Deprem Mühendisliği eğitimi kasım ayında gerçekleştirilecek eğitimler arasında yer alıyor. Programlar hakkında detaylı bilgi için egitim@tsev.org.tr adresinden Vakıf ile iletişime geçilebilir.

ÇOK SATANLAR



19,90 TL

DENİZ SEKİ

Pop müziğinin sevilen ismi Deniz Seki, İz adını verdiği albümünü yayınladı. Toplam 12 şarkının yer aldığı albümde Seki'ye İskender Paydaş, gibi isimler eşlik ediyor.



29,00 TL

LEONARD COHEN

Efsanevi müzisyen ve şair Leonard Cohen yeni albümü "Popular Problems"i yayınladı. 9 yeni şarkının yer aldığı albümde Cohen'e prodüktör Patrick Leonard eşlik ediyor.

YERLİ

1- İz - Deniz Seki - Seyhan Müzik
2- Yeni Ay - Sıla - Sony Müzik
3- 130 Bpm Moderato
Ozan Doğulu - DMC
4- Ata Demirer Alaturka
Ata Demirer - Avrupa Müzik
5- Zamansız Şarkılar
İskender Paydaş - DMC
6- Kalbimin Tek Sahibine
İrem Derici - Gnl Entertainment
7- Hiç Konuşmadan
Mehmet Erdem - Sony Müzik

YABANCI

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

Kaynak: Idefix, Amazon, D&R

Şahmelek *Merve Akıncı*

Kitap ailesi kız kardeşinin tedavisi için Amerika'ya gittikten sonra Balkanlı ailesinin evinde yaşamaya başlayan İde'nin hayatını anlatıyor. İde'nin hayatı bir gün rüyasında evin oğlu Aslan'ı görmesiyle tamamen değişir. Herkese, her şeye ve özellikle aşka karşı soğuk ve ilgisiz görünen Aslan Balkanlı'ya yavaş yavaş aşık olmaya başlayan İde, tutulmaya başladığı adamın buzlarını eritebilecek midir? "Elimden gelse hâli hazırda kenetlenmiş ellerimizden güç alıp onu bu evden kaçırırdım. Onun o tatlı kokusunu doya doya içime çekip gözlerimi yumardım. İnanıyorum ki birlikte olsak her şey daha güzel olacaktı." Romantik zamanların yazarı Merve Akıncı, okuyucusunun içine çekecek bir romanla çıkıyor karşımıza.



496 sy. 25 TL

Cam Kırıkları *Sacide Kuru*

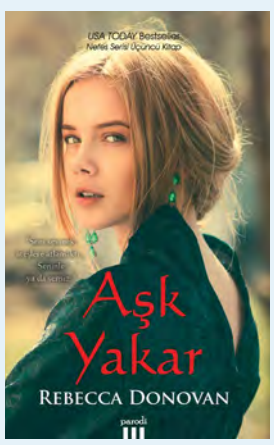
Anlaşılmak istiyordum, teselli istiyordum. Sevgi, saygı, itina, güven, beni saracak bir kol, nefesime karışacak insan nefesi. Bedenimle değil, beynimle oynaşacak bir eş. Simetrinin diğer tarafını istiyordum. Siyahla beyazın mükemmel uyumunu. Âdem ile Havva'dan gelen sihirli mirası. Bir kadındım, daha kırılgan, daha naif, daha güçsüzdüm ve yaralıydım. Çabuk yoruluyordum, çabuk üzülüyordum, çabuk inciniyordum. Bütün bunları toplayacak, sarıp sarmalayacak, yaralarımı dağlayacak belki benimle ağlayacak, kalbimin içine dokunacak ruhumun yarısını istiyordum. Cam Kırıkları kitabıyla etkileyecek olan Sacide Kuru, bu romanıyla belki içinizi ısıtmayacak ama kendinizden çok izler bulacaksınız.



226 sy. 17 TL

Aşk Yakar *Rebecca Donovan*

Ne anılar bırakabilir peşini ne de kalbinin derinliklerine gömdüğün o adam. Çünkü aşk yakar, kül eder. Aşkı taşıdığın müddetçe küllerinden tekrar tekrar doğar. "Seni sevmek ateşlere atlamaktı bile bile. Seninle ya da sensiz." Dünyada oldukça büyük yankı uyandıran Rebecca Donovan'ın Nefes serisinin son kitabını elinizden bırakamayacaksınız. Son sayfasına kadar soluksuz okumak isteyeceğiniz bu romanda her zaman istediğiniz, gerçek hayatta karşılaşamadığınız o büyülü aşkların tadını bulacaksınız. Duygusal ve bir o kadar da kalpleri ısıtan "Aşk Yakar" romanı daha ilk sayfadan okuyucusunu içine çekecek.



456 sy. 20 TL



ERHAN DUMANLI
erhandumanli@gmail.com

Eğitimde neredeyiz... Maalesef çok gerideyiz

AFYON'DA dümdüz yoldan çıkan otobüste 13 ölü 33 yaralı.Sanki bir katliam, yine Mars'tan gelen trafik canavarı işbaşında.Deniyor ki şöför direksiyonda uyudu, diyelim ki öyle. Bu şöförün haricinde kimin kabahatı. Bu otobüs firmasında bir yetkili yok mu adamın yeterli uykuyu alıp almadığını anlayacak. Bu bir cinayet değil mi? Cinayeti işleyen kadar azmettiren (yeterli kontrol yapılmadığı için) de suçlu değil mi? Bu ne biçim vurdum duymazlık, üç kuruş yüzünden adamı uyumadan devamlı çalıştırmak olacak iş mi! Olaylardan hiç mi ders almıyoruz da aynı hatalar değişik sektörlerde yaşanıp duruyor.

***

Adapazarı Karasu'da ev sahibi bahçesini sulamak için mülkünün içerisinde bir gölet yapıyor. Zaman içerisinde su birikiyor ve de en derin yeri 3 metreye çıkıyor. Yaşları 18,14 ve 13 olan evin oğulları serinlemek için gölete girip boğulup ölüyorlar.Tipik bir cahillik örneği, gölette neden o kadar çok su biriktiriyorsun, neden çocuklarını uyarmıyorsun, neden göletin etrafını çevirmiyorsun ve neden bir yetkili ev sahibini hiç uyarmıyor? Bir su için aslan gibi 3 çocuğunu telef ediyorsun!

***

Geçenlerde bir şehir içi hatları otobüsü geçti önümden şöförün sol kolu pencereden dışarıda ve elinde tesbih, sadece sağ koluyla direksiyonu idare ediyor. Böyle bir manzarayı dünyada başka bir ülkede görebilir misiniz acaba! İçeride taşıdığı 40 kişinin hayatının emanet edildiği şöföre bakın, bir tek nargilesi eksik. Kendi zevki için insanları içine attığı riske bakın. Acaba sorumlular bu insanları hiç eğitimden geçirmiyorlar mı?

***

Her kurban bayramında olduğu gibi yine yollarda, kesinlikle yasak olan yerlerde, hayvanlara türlü eziyetler yapılarak acemi ve cahil kasap müsvetteleri, kurban kestiler. Bu süreçte de 3075 kişi kurban keserken kendini yaralamış, herhalde yine dünyada örneği olmayan bir istatistik bu. AB üyesi olmak için çırpınan bir ülkede bu görüntüler kabul edilebilir mi acaba!

***

Tüm bu olaylar dönüp dolaşıp aynı yerde düğümleniyor, yeterli eğitimi almamış insanların çok para kazandığı bir ülkeyiz biz. Her olayın altında yatanlar ihmal, insan hayatının önemine karşı duyarsızlık, yetersiz ucuz eleman çalıştırmak, gerekli önlemleri almamak, kural koyucunun gerekli denetimleri yapmamaları (orada da eğitim eksikliği var tabiiki) ve de her olayda başkalarını suçlayarak sorumluluktan kaçmaya çalışmak sık sık seyrettiğimiz ve dinlediğimiz bir senaryo. Bunlardan kurtulmanın tek yolu Eğitimde kalitenin yakalanmasıdır. Biz yapamıyorsak da yapanlardan örnek alalım artık.

***

Ay başında düzenlenen yemekte retoranın şefine "hangi biralarınız var" diye sordum, cevap ..... "Bomanti". "Bomonti bira iyi mi?" dedim. "Bomanti iyidir abi" dedi. Ben de ülkemizde göz göre göre yanlış kullanılan bazı kelimeleri yazma kararı verdim:

YANLIŞ	DOĞRU
Bomanti	Bomonti
Mikanos	Mikonos
Dinazor	Dinozor
Haakem	Hakem
Mağrul	Marul
Restorant	Restoran
Yunanlı	Yunan
Herkez	Herkes
Şarz	Şarj
Dekarosyon	Dekorasyon
Yeni Zellanda	Yeni Zelanda

Daha bunlar gibi çok kelime ve isim var yanlış kullanılan. Kaliteli eğitimle bu tür yanlışlar kesinlikle küçük yaşlardan itibaren düzeltilir. Bu tür hatalar maalesef aileden, okuldan ve içinde bulunulan toplumun genelinden kaynaklanıyor olabilir ama ne olursa olsun Türkçemizi doğru kullanmalıyız ve bu tür hataları yapmamak için gayret göstermeliyiz.



Hakan Yurdakul
hakanyurdakul@yahoo.com

Satış yönetimi teknolojileri (1)

BU ay, satış yönetimi sistemleri konusundaki bazı sıcak deneyimlerimi paylaşmayı planlıyordum. Ancak fark ettim ki bunu yapmadan önce yazılım sektörüne dair bazı temel bilgilere değinmek gerekecek. Sonuçta kendimi ilk kez çok bölümlü bir yazı yazıyor olarak buldum. Özetle bu ay yazılım sektöründen, gelecek ay ise sigortacılık sektörüne yönelik satış yönetimi sistemlerinden bahsediyor olacağım. Buyrun lütfen:

Yazılım üreten şirketlerin temel handikaplarından birisi de; kârlı olabilmek için yazılım ürünlerini endüstri bağımsız bir şekilde yaygın kullandırmaya ihtiyaç duymaları, ama aynı anda her bir endüstrinin kendine has isterlerine cevap vermelerinin gerekmesidir. Bu ikilem genellikle iki şekilde çözülmeye çalışılır:

1. Çoklukla büyük yazılım şirketleri hemen her tür isteri bir şekilde karşılamaya çalışan çok parametrik ve kıvrak yazılımlar üretirler. Endüstri spesifik yazılımlarla entegrasyona ihtiyaç duyulmuyorsa bu yazılımlar genellikle işe yararlar ve bu şirketler de ölçek ekonomisiyle gerçekten çok kârlı işler yaparlar. Bu tip entegrasyon gereksinimlerinin olduğu durumlarda ise endüstrinin büyüklüğüne bakarlar. Yeterince kâr vadeden bir durum var ise özel çözümler üretirler veya özel çözümleri olan küçük bir şirketi satın alırlar. Böyle bir durum yok ise de ya bu alanı küçük şirketlere bırakırlar ya da genellikle anlamsızca endüstriyi "hizaya getirmeye", yani isterlerini standart fonksiyonlarla nafile karşılamaya çalışırlar. Eğer muhatapları, bu büyük yazılım şirketlerinin marka değerlerinden büyülenmiş ve bundan nemalanabileceğini sanan patron veya yöneticiler olursa bu ısrarlarında bir süre muvaffak da olabilirler. Ama günün sonunda, yani yazılım kullanılmaya başlanınca az ya da çok çuvallarlar ve ortaya bir sürü yama uygulama çıkıverir.

2. İkinci çözümde ise çoğunlukla belirli bir endüstride uzmanlaşmış küçük ve butik yazılım şirketleri, gerçekten de o endüstrinin isterlerini karşılayan yazılımlar üretirler. Ancak, söz konusu endüstri yeterince büyükse eninde sonunda büyük yazılım şirketleri de pazara girip bunlarla rekabet eder. Bu rekabet ya satın alınmaları ya da yetersiz işletme sermayesi ve düşük Ar-Ge bütçesi gibi nedenlerle kapanmalarıyla sonuçlanır. Bu yüzden bu tip şirketlerin sahiplerinin çoğunlukla iş planları, şirketlerini belirli bir olgunluğa getirdikten sonra büyük bir şirkete satmak, bir süre bu yeni şirkette saygın executive rollerde bulunmak ve ardından da varsıl-sakin veya coşkulu (yani yazılımın falan olmadığı) bir hayata geçmektir. Söz konusu endüstrinin büyükler için yeterince kârlı olmadığı durumda ise böyle bir rekabet oluşmaz, yani bu şirketler ne satın alınır ne de kapanır, ama düşük kârlılık ve nedeniyle pek büyüyemezler de. Yani tam bir "ne olduran ne öldüren" Araf'ta kalakalırlar. Sıklıkla da kendilerinden de küçük "3 genç mühendisin kurduğu yazılım atölyeleri" ve "inhouse" yazılımlarla rekabet edip, kârlılıktan ziyade ayakta kalmayı amaçlayan bir kısır döngüde -ta ki sahipleri bunalıp dükkânı kapatana dek- ömürlerini sürdürürler.

Bu genel tasvirden sigorta sektörüne dönersek, Türk sigorta endüstrisi ürettiği prim değerlerine göre büyük görünse de ne yazık ki yazılım şirketleri için çok kârlı bir alanı temsil etmemektedir. Şirketlerin IT bütçesi, IT departmanlarının büyüklüğü veya kullanılan son moda teknolojiler gibi nicel ölçüler ne yazık ki sektörün yazılım sağlayıcıları için de kârlı olduğu gibi bir sanrı oluşturmaktadır. Pazarda kimlerin bulunduğuna bakmak bu sanrıyı hızlıca ortadan kaldıracaktır. Sektörde kullanılan temel sigortacılık yazılımları ya görece küçük yerli yazılım şirketleri ya da şirketlerin kendi inhouse ekipleri tarafından sağlanmakta, yani –finans, HR, veritabanı, iş zekası gibi çevresel yazılımları bir yana bırakırsak büyükler bu pazara girmemektedir. Yani sektör yazılım şirketleri için pek de kârlı değildir.

İşte bu şartlar altında Türk sigorta sektörünü hedefleyen satış yönetim sistemleri de genel olarak iki farklı yaklaşım gütmektedir: Sektör bağımsız satış yönetim sistemlerini sigortacılara kabul ettirmeye çalışan büyükler ile satış yönetiminin teklif ve dolayısıyla poliçe sistemlerinden bağımsız olamayacağını haklı olarak düşünen küçükler.

Gelecek sayıda görüşmek ümidiyle.

SONY QX1 & QX30

Üçüncü gözünüz



Sony, lens-kameralarıyla akıllı telefon kullanıcılarına profesyonel fotoğraf makinesi deneyimi yaşatmaya kararlı. Daha önce çıkardığı QX100 ve QX10 ile beğenileri toplayan firma, daha gelişmiş iki lens ile IFA 2014'te karşımıza çıktı. Wi-Fi üzerinden akıllı cihazlara bağlanan lens kameralar ister telefona takılı halde ister serbest halde çekim yapabiliyor. Düşük ışıkta daha başarılı fotoğraflar elde etmeyi vadeden kameralardan QX1 amiral gemisi rolünü üstleniyor. 20.1 megapiksel çözünürlük sunan QX1, APS-C boyutlu Exmor CMOS sensörü ile DSLR kalitesinde çekimler vadediyor. ISO 16.000 hassasiyete sahip olan lens-kamera 1080p videolar çekebiliyor. QX30 ise ismini aldığı 30 kat yakışlaşma özelliğiyle ön plana çıkıyor. 20.4 megapiksel çözünürlük sunan QX30, 24-720 mm f/3.5-6.3 optik zooma sahip. 1/2.3 inç Exmor R CMOS sensör ile gelen QX30'un maksimum ISO değerini 12.800. QX1 gibi QX30 da 1080p video çekimi yapabiliyor.





SAMSUNG S27D590C



Kavisli monitör

Samsung, kavisli televizyonlarının ardından şimdi de kavisli monitörü S27D590C'nin resmi duyurusunu gerçekleştirdi. 1080p çözünürlük sunan monitör, 27 inçlik bir ekran boyutuna sahip. Kavisli tasarımıyla görüntünün içindeymiş hissi uyandıran monitör, hem yatay hem de dikey olarak 178 derecelik ultra geniş görüntüleme açısı sunuyor. S27D590C'de Mega Dinamik Kontrast Oranı teknolojisi de yer alıyor. Kavisli monitörün oyuncuların yeni odağı olacağına hiç şüphe yok.

HTC DESIRE 510

Orta segmentin yeni yıldızı

Genellikle giriş ve orta seviye cihazlarıyla adından söz ettiren HTC, Desire 510 ile karşımıza çıkıyor. 1.2 GHz'lik dört çekirdekli Snapdragon 410 işlemciyle gelen cihaz, Adreno 306 grafik işlemcisine sahip. 854x480 piksel çözünürlüğünde 4.7 inç ekranıyla rahat kullanım imkanı sunan Desire 510.5 megapiksel arka kamerasıyla sınıfının ihtiyaçlarını karşılıyor. 1 GB RAM'in yanı sıra microSD kart ile arttırılabilir 8 GB depolama alanı, 4G LTE desteği, 2.100 mAh gücünde batarya, Sense 6.0 kullanıcı arayüzü destekli Android 4.4 KitKat işletim sistemi bilinen diğer teknik detayların arasında yer alıyor.



PS4 REMOTE PLAY

PS4 cebinizde

Sony, yeni nesil Xperia cihazlarına PS4 Remote Play özelliği ekledi. PS Vita, yeni Xperia Z3, Xperia Z3 Compact ve hatta Xperia Z3 Tablet Compact'ta deneyimleyebileceğiniz bu özellik sayesinde artık televizyona ihtiyacınız yok. Aynı kablosuz ağda yer alan mobil cihazınız, PS4 ile bağlantı kurarak oyunu direkt olarak kendi ekranına yansıtıyor. Aynı kablosuz ağda olduğunuz sürece nerede olduğunuzun önemi kalmıyor ve ev içinde büyük özgürlük tanıyor. İlla fotoğraftaki bir bir aparatla DUALSHOCK4'ü kullanmak zorunda da değilsiniz üstelik. PS4 üzerinden yayınları izlemek, arkadaşlarınızla konuşmak ya da oyunlara bakıp satın almak için GamePad'e ihtiyacınız yok.





Yeni nesil Volvo XC90

Paris Otomobil Fuarı öncesi tanıtılan otomobil, ölçeklenebilir ürün mimarisi (SPA) modüler şasi teknolojisi ile üretilen kendi sınıfındaki ilk otomobil olma özelliğine sahip. İki dizel, iki benzin ve hibrit olmak üzere beş farklı motor seçeneğine sahip olan otomobilde Volvo'nun yeni dört silindirli Drive-E aktarma organları bulunuyor. Çift turbolu dizel motor D5, 225 beygir ve 470 Nm tork; kompresörlü turbo motor T6 ise 320 beygir güç ve 400 Nm tork üretiyor.



PHILIPS PULSERELIEF

Teknolojik ağrı kesiciler

Philips, yakında piyasaya sunacağı PulseRelief adlı aygıtla vücuttaki kas-iskelet ağrılarının azaltılmasını hedefliyor. Cihazlar iPhone ve iPad üzerinden kontrol edilebiliyor. Philips'in ürünü kendi iOS uygulaması sayesinde 60 yoğunluk seviyesi arasından seviye belirlemeye imkan tanıyor. Fazla ağrı yoksa aygıtın hafif seviyede çalıştırılması ya da ağrı yoğunsa seviyenin artırılması öne çıkan özellik durumunda.

VESTEL VENUS

Yerli üretim

Vestel, Türk mühendisler tarafından geliştirilen akıllı telefon serisi Venus'ü tanıttı. Venus X ve Venus V olmak üzere iki farklı tasarım ve özellikle gelen Venus serisi telefonlar, iki farklı ekran boyutu sunuyor. 5 inç ve 5.5 inçlik ekran seçeneği sunan Vestel, Venus X'te keskin hatlara yönelirken Venus V'de yuvarlak hatları tercih edenlere hitap ediyor. Telefonlar Android işletim sistemine sahip. 5.5 inçlik Venus X ve Venus V'ler 1280 x 720 çözünürlük sunan HD ekranla geliyor. Dört çekirdekli 1.2 GHz'lik Snapdragon 400 işlemciyle gelen telefonlar, 1 GB RAM ve 16 GB dahili hafıza ile performansını destekliyor.



ASUS ZENBOOK UX305 ULTRABOOK

En zarif Zenbook

Asus'un yeni Zenbook UX305 Ultrabook modeli 12.3 mm kalınlığıyla dünyanın en ince 13.3 inç QHD+ dizüstü bilgisayarı olarak tanıtıldı. Geleneksel Zenbook tasarımından vazgeçmeyen Asus, UX305'te de aynı tasarımın ögelerine yer vermeyi ihmal etmiyor. 1.2 kg ağırlığıyla taşınabilirlik konusunda ikna edici olan Zenbook UX305, Intel Core M işlemciye sahip. 128 GB ya da 256 GB SSD seçeneklerine sahip olan bilgisayar, 4/8 GB RAM ile performansını destekliyor.



TOSHIBA CANVIO AEROMOBILE

Kablolardan kurtulun



Toshiba'nın kablosuz SSD'si Canvio Aeromobile, IFA 2014'te en dikkat çeken ürünler arasındaydı. Bluetooth 3.0 bağlantı desteğiyle cihaz, şık tasarımı ve pratik kullanımıyla beğeni topladı. Açık altın renkli bir gövdeye sahip olan Canvio Aeromobile, kullanıcıya 128 GB depolama alanı sunuyor. Aynı zamanda dahili SD kart girişiyle hafızasını artırmak da mümkün. 8 saate kadar batarya ömrü kesintisiz video yayını yapma imkanı sağlıyor. Sekiz farklı cihaza kadar aynı anda bağlanabilen SSD, cepte taşınabilecek kadar hafif ve kompakt.



LOGITECH BLUETOOTH MULTI-DEVICE KEYBOARD K480

İşlevsel klavye

Logitech'in masaüstü klavyesi K480, üç farklı cihazla eşleştirilebiliyor. Üstünde bulunan Easy-Switch tuşu sayesinde cihazlar arası geçiş yapabilen klavye ile bilgisayar, telefon ve tablet gibi üç farklı cihaz aynı anda kullanılabiliyor. Easy-Switch tuşunun yanında bulunan alana telefon veya tablet gibi mobil ürünler yerleştirilebiliyor. Bluetooth ile bağlanan klavye standart AAA pil ile 2 yıl çalışabiliyor.



Eşber Erülgen
esberulgen@ttmail.com

Gelinin Babası

ÜNLÜ aktör SPENCER TRACY'nin, 1950 yılı yapımı FATHER OF THE BRİDE (Gelinin Babası) filmini bizim jenerasyon mutlaka hatırlar. Komedi olmasına rağmen kızını evlendirmek üzere olan bir babanın karışık iç dünyasını çok güzel anlatıyordu. TRACY buradaki rolüyle, o yıl OSCAR'a aday gösterilmişti. Düğün sabahı sinirlerini yatıştırmak için bir duble viski eşliğinde tıraş olmaya başlayan babanın, biraz sonra şimdi hatırlayamadığım bir gelişme nedeniyle kapıldığı panik sırasında, tıraş fırçasını tıraş tası yerine viski bardağına batırarak sebep olduğu curcuna, aradan geçen 60 yıla rağmen gözlerimin önündedir..
Toprağı bol olsun, 70 küsur film çevirmiş, galiba iki de OSCAR kazanmıştı.
Kız babası değilim, onun için kızını evlendirmek üzere olan bir babanın duygularını bilemem. Ama herhalde biraz kıskançlık benzeri bir şeyler yapar, biraz maraza çıkarır ve ne yalan söyleyeyim hüzünlenip belki birkaç damla gözyaşı bile dökerdim gibi geliyor... Bakmayın benim dominant duruşuma, yufka yürekliyimdir aslında.
Nitekim, takriben yirmi satırı geçti, evirip çevirip esas konuya nasıl gireceğimi bilemedim..
Kasım/1981'de o günün kanun ve yönetmelikleri gereği yeni sigorta şirketi kurulma imkânı olmadığı için, küçük çapta faal bir yabancı şirketin umumî vekili atraksiyonu ile yeni bir SİGORTA ŞİRKETİ faaliyete geçti.
Mekân Nişantaşı'nda alt alta iki küçük apartman dairesi. Personel, ilk etapta 9 - 10 kişi gibi hatırlıyorum :
- Muzaffer Yıldırımlar
- Eşber Erülgen
- Ali İhsan Çağlar
- Nihal Şentürk
- Meral Orgun
- Fatma Gürbüz, • Mesude, • Yasemin ve bir süre sonra:
- İzzet Baykal, • Zafer Tuncel, • Mehmet Aydın
- Sezgin Noyan, • Nur, • Ferda, • Nurcan, • Şükrü...

Bu ÇEKİRDEK KADRO, bir kısmı masa başında, bir kısmı sokaklarda, biri de Anadolu yollarında, insanüstü bir özveriyle, özene bezene bir evlât yetiştirir gibi, üzerine titreyerek, BİZ BİR AİLEYİZ MİSYONU ile, başa güreşen büyük bir SİGORTA ŞİRKETİ'ni yarattı!
Bu öyle bir işbirliği idi ki, Muzaffer'in yemek yapması, Şükrü efendinin migreninin tuttuğu gün Eşber'in yanına kızlardan birini alarak yemek bulaşıklarını yıkaması olağan olaylardı...
Yıllar yılları kovaladı, iyi yetiştirilen evlât büyüdü, 5000 m2 binasında 200 küsur personeli, tüm Anadolu'ya yayılmış Bölge Müdürlükleri, 800'ü aşkın acenteleri ile bir dev oldu.
Ama o dev, ÇEKİRDEK KADRO'nun hep el bebek gül bebek büyüttüğü fidanıydı onlar için. Anlatılmaz bir tutkuydu bu: BİZİM ŞİRKET!
Yine yıllar birbirini kovaladı.
Çeşitli sebeplerle kopmalar başladı.
ÇEKİRDEK KADRO erozyona uğradı
Kurumsallaşma idi bunun adı.
Yetişkin evlât (bence kız çocuğu idi sanki) amcasız, halasız, dayısız, teyzesiz kaldı. Artık yeni ufuklara yelken açması gerekti.
Evlendirdiler ama çok mutlu olamadı! Boşandı.
Önce adını sonra soyadını değiştirdiler.
İşte bu noktada, YENİ ADININ her tekrarlanışında benim içimden bir şeyler kopuyor.
Kıskanıyor muyum? Üzülüyor muyum? Hazmedemiyor muyum? Adını koyamadığım karışık hisler içindeyim.
Yoksa bunun ticaret olduğunu, ticarette hissiyatın yeri olmadığını öğrenemediğim için mi bu hezeyanım?..
Spencer Tracy gibi tıraş fırçasını viski bardağına sokmadım ama, zaman zaman bardağın adedi artıyor. Ne olurdu biraz tüccar kafalı olabilsem, hislerle hareket etmeyip fırsatları değerlendirseydim?
Şimdi ben de onunla teselli olurdum herhalde.
Tekne alamasam da mavi turlara katılabilirdim!.
Sonuçta o kız, benim kızım değildi ki!..
Ben **GELİNİN BABASI** değildim ki!..
Bu konuyu neden gündeme getirdin derseniz, KASIM 1981 onun doğum tarihi. Ne bilen var, ne hatırlayan, öz babası bile unuttu bu kasımda 34'e bastığını... Aile bir kere dağılmayagörsün, düşman başına!



MEHMET MURATOĞLU
mehmet@etkinyonetim.com

Liderlikte güç kaynaklarının kullanımı

ÇALIŞANLARIN tutum ve davranışları, beklentileri ve tutkuları günün koşullarıyla birlikte değişim gösterdikçe, iş dünyasında da hızlı değişimler ve yoğun rekabet yaşanmakta ve günümüzde yetenekli çalışanların elde tutulmasında liderlik kavramını eskisinden çok daha önemli hale getirmiştir. Böylesine önemli bir kavram tanımında şu sorular ön plana çıkmaktadır.

Liderlerin sergiledikleri liderlik davranışları ve bu konudaki başarıları, etkiledikleri grupların başarısını ne seviyede etkilemektedir?

Yöneticilerin taşıdıkları yeteneklerinin yanı sıra, gelecekte bulunması ve geliştirmesi gerekli yetenekleri için ne kadar çaba göstermektedirler?

Gelecekte bulunması gereken liderlik davranışlarıyla birlikte hangi tür güç kaynaklarını kullandıkları ve kullanmaları gerektiğine ilişkin nasıl bir enformatik donanıma ihtiyaç duymaktadırlar?

Bu yazımda, üstteki sorulara açıklık getirmek için, liderlik kavramı, liderlik kuramları ve liderlik türlerinden daha çok; liderlikte güç kaynakları konularını teorik bağlamda açıklamanın yanı sıra, yöneticilerin "mevcut" ve "gelecekte" bulunması gereken liderlik davranışları ve hangi tür güç kaynaklarını kullandıkları ve kullanmaları gerektiğine ilişkin konuları açıklamaya çalışacağım. Yapılan değişik araştırmalar sonucunda, Türkiye'de kamu ve özel sektör yöneticilerinin daha çok otoriter liderlik tarzını uyguladığı, gelecekte ise demokratik lider davranışlarının benimsenmesi gerektiği sonucuna ulaşılmıştır. Güç kaynaklarının kullanımında ise kamu yöneticileri, yasal güç kaynağını ilk sırada kullanırken; özel sektör yöneticilerinin uzmanlıktan doğan güç kaynağını birinci sırada kullandıkları ortaya çıkmıştır. Gelecekte başvurulması gereken en önemli güç kaynağının ise her iki sektörde de uzmanlıktan doğan güç olacağı sonucu elde edilmiştir.

Bütün liderlik türlerinin ve kavramların ötesinde, 1968'li yıllarda gündeme gelen "Liderlik Güç Kaynağı", liderlerin izleyenlerini etkileyebilmek için kullandığı bir güç olarak tarif edilmektedir. Liderlerin yönetme fonksiyonunu kullanırken başvurdukları güç kaynakları beş gruba ayrılmaktadır. Bunlar; ödül gücü, zorlayıcı güç, yasal güç, uzmanlık gücü ile karizmatik güçtür. Bunları kısaca açıklamak gerekirse;

Yasal Güç: Örgütsel hiyerarşiden kaynaklanan ve liderlerin bulundukları organizasyon içerisindeki statüsünden gelen güç olarak ifade edilir.

Ödül Gücü: Bu kaynakta liderler, birlikte çalıştıkları bireylerin değerleri için yararlı ödüllere ulaşma ve aracılık edilmesidir.

Zorlayıcı Güç: Ödül gücünün karşıtı olup, cezalandırmayı esas alır. Zorlayıcı güç, liderin direktiflerine karşı astların karşı gelmesi durumunda kontrol etme ve cezalandırma gücünü yansıtmaktadır.

Uzmanlık Gücü: Yönetim anlayışında çok önemli bir yer tutan bu liderlik gücü, liderin işine ilişkin sahip olduğu bilgi, beceri ve uzmanlığın izleyicileri tarafından kabul edilmesi ile elde edilen bir güç olarak tanımlanır.

Karizmatik Güç: Liderin sahip olduğu kişilik özellikleri ile izleyenlerini etkileme gücünü ifade eder. Lidere duyulan hayranlığın derecesi veya astların liderle kendilerini özdeşleştirme dereceleri arttıkça liderin karizmatik gücü daha etkili olmaktadır.

Sonuç olarak, lider konumundaki kişiler astlarına iş yaptırırken yukarıda saydığım güç kaynaklarını kullanmaktadırlar. Yapılan araştırmaların sonuçları, bu güç kaynaklarının kamu ve özel sektörde farklılık gösterdiğini ortaya koymaktadır. Ülkemizde kamu yöneticilerinin yasal güç kaynağı başta olmak üzere, sırası ile; uzmanlıktan doğan güç kaynağı, karizmatik güç kaynağı, zorlayıcı güç kaynağı ve en az da ödüllendirmeye dayanan güç kaynağını kullandıkları ortaya çıkmıştır. Özel sektör yöneticileri açısından ise; uzmanlıktan doğan güç kaynağı birinci sırada, karizmatik güç kaynağı ikinci sırada ödüllendirmeye dayanan güç kaynağı, yasal güç kaynağı ve zorlayıcı güç kaynağının kullanıldığı ortaya çıkmıştır.

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



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

Bonzai neden bu kadar TEHLİKELİ?

Bilimsel amaçlar için geliştirilen maddeler nasıl uyuşturucu oldu?

Üç dört aydır hemen her hafta, polisin uyuşturucu madde satıcılarına operasyonlar düzenlediğini, bonzai adlı bir uyuşturucu madde yakalandığını, bonzaiden ölüm vakalarını gazetelerde okuyor ve televizyonlarda seyrediyoruz. Nedir bu bonzai? Anlatan pek yok! Konu biraz uzun ama bilimsel ayrıntıya kaçmadan, soru-cevap şeklinde, bonzaiyi sizlere kısaca anlatmaya çalışacağım. Ama, önce kısaca esrar ve etkili maddesinden bahsetmek gerek.

Esrar

Kenevir bitkisinin dişi çiçek durumunun kurutulup toz haline getirilmesi ve bir miktar yaprak tozu ilave edilmesiyle hazırlanan, yeşil renkli, kendine has kokulu reçinemsi bir maddedir. Asırlarca genellikle ağrı kesici ilaç olarak kullanılmış, uyuşturucu ve alışkanlık yapıcı bir madde olduğu anlaşılınca yasaklanmıştır.



Tetrahidrokannabinol (THK)

Esrarın etkili maddesi tetrahidrokannabinolür. Son 20 yılda, esrar ve THK üzerinde yapılan bazı çalışmalar sonucu, bu maddelerin Multipl Skleroz (MS), Parkinson, Alzheimer, Huntington gibi hastalıklarda belirtileri gidermede kullanılabileceği görüldü ve kullanım denemeleri başladı. Bu arada THK'nın yapay benzerleri yapıldı ve kemoterapi sırasında meydana gelen bulantı ve kusmaya karşı, AIDS hastalarındaki iştahsızlığı ve kilo kaybını gidermede, sürekli çok şiddetli ağrısı olan hastalarda, hem ağrıya karşı hem de uyku düzenleyici olarak kullanılmaya başladı.

SK'lar nasıl uyuşturucu haline geldi?

SK'ların çoğunun etkisi, THK ve dolayısıyla esrara ana etkiler bakımından benzemektedir. Önce bilimsel amaçlarla yapılanlar ve daha sonra bu maddelere benzeyenler yasa dışı laboratuvarlarda üretilmiş, 2004 yılından sonra da "legal highs" (yasal kafa bulucu - yapıcı), "herbal highs" (bitkisel kafa yapıcı - bulucular) adlarıyla piyasaya çıkmıştır. Kafa bulucu kelimesi, esrar içildiğinde kullanılan "kafayı bulma" kelimesinden türetilmiştir. Bu ürünler internet üzerinden ve ABD'de "smart shop", "head shop" adı verilen özel büyük dükkânlarda, Avrupa'da veya küçük marketlerde, bazı ülkelerde seks malzemesi satan dükkânlarda, benzin istasyonlarında "spice" (baharat) adı altında serbest bir şekilde satılmıştır. Satışa parlak jelatin ambalajlarda sunulmakta, paketlerin üzerinde genellikle "tütsü, bitki besleyicisi, banyo tuzu, insan kullanımı için değildir, araştırma içindir" gibi ifadeler bulunmaktadır. Bu ürünler, yeni kafa bulucu madde arayanlar arasında meşhur oldu. İnternette yarar ve zararının tartışıldığı blogların bulunması da kullanımı artırdı.

Hangi isimlerle pazarlanıyor?

Piyasada en çok kullanılan isimleri: Spice Gold, Spice Silver, Spice Diamond, Jamaican Silver, Yucatan Fire, Sence, Bonzai, Chill X, Smoke, Gnie,Algerian Blend gibi dikkat çekici isimler. En çok kullanılan ismin "spice" olduğunu hatırlatalım. Ülkemizde yakalanan ürünler "Bonzai" markasına sahip olduğu için, bu isim ülkemizde genel bir isim haline gelmiştir.

Nasıl hazırlanıyor?

Genellikle değişik bitki yaprakları üzerine tek veya karışım halindeki SK çözeltileri püskürtülmekte, yapraklar kendi halinde kısa bir süre kurutulmakta, 3-10 gramlık paketlere konulmakta ve piyasaya çıkarılmakta.

Çocuklarınıza mutlaka ve hemen Aşı yaptırın

Çocuğunuz risk grubunda olmasa da grip sezonu başlamadan önce ona grip aşısı yaptırın. Sağlıklı beslenme, bol sıvı almak ve sık sık el yıkamak aşı dışında gribe karşı yapılması gerekenlerden birkaçı.

Sonbahar geldi, okullar açıldı ve çocuklar için de hastalık mevsimleri başladı. Yüksek ateş, halsizlik, öksürük gibi belirtilerle başlayan grip, çocuklarda en sık görülen hastalıkların başında geliyor. Çoğunlukla okuldan kapılan mikrop sebebi ile hastalanan çocukları gripten korumanın yollarından biri de grip aşısı yaptırmak. Grip salgınları en çok sonbahar ve kış aylarında görülmektedir. Özellikle küçük çocukları, yaşlıları ve kronik hastalığı olan kişileri etkilemektedir. Eğer çocuğunuzun astım ya da başka kronik bir hastalığı varsa grip olmaması için en başta aşılanma gibi gerekli önlemler alınmalıdır. Çocuğunuz risk grubunda olmasa da grip aşısının yapılması yıl içinde grip olma riskini azaltacaktır.

Risk grubunda olanlar

- Astım, diyabet, kalp hastalığı, böbrek hastalığı, nörolojik ya da nöromuskuler hastalıkları olan çocuklar ve bu çocuklar ile aynı evde yaşayan diğer kişiler
- Uzun süreli aspirin tedavisi alan çocuklar ve adolesanlar (koma, karaciğer hasarı ve ölüme neden olan Reye Sendromu gelişebilme riski nedeni ile)
- Kanser hastaları, organ ve kemik iliği nakli yapılanlar ve bu kişiler ile aynı evde yaşayanlar
- Hasta bakımı ile ilgilenen sağlık çalışanları
- Hamile kadınlar (Hamileliğin ilk 3 ayından sonra grip aşısı yapılabilir)
- Emziren anneler (Bebeğini emziren bir annenin grip aşısı olmasında bir sakınca yoktur)
- 6 aydan küçük çocukların bulunduğu evlerde yaşayanlar ve özellikle bu çocukların bakımları ile ilgilenen kişiler





MEVSİM GEÇİŞLERİ SİZİ ÇARPMASIN

Yazın sıcaklarından sonra sonbahar serinliğinin keyfini çıkaranlar dikkat: Mevsim geçişlerinde görülen ısı değişimleri sizi yatağa düşürebilir.

Mevsim geçişlerinin yaşandığı bu dönemlerde havaların bir gün sıcak bir gün soğuk olması bu duruma hazırlıksız yakalanan kişilerin sağlığını tehlikeye atabiliyor. Yaşanan ani ısı değişiklikleri vücudun savunma mekanizmasını zayıflatarak soğuk algınlığı, nezle ve grip gibi solunum yolu enfeksiyonlarını da beraberinde getiriyor.

Hava değişimleri hastalıklara zemin hazırlar

Ani hava değişimleri vücudun ısı düzenleme mekanizmasını hazırlıksız yakaladığı için hastalıklara neden olabilmektedir. Bağışıklık sistemi de bu mekanizmadan etkilenerek vücut direncinin düşmesine izin vemektedir. Yaşamın devamı için insan bedeninin 36.5 - 37 derece olması gerekmektedir. Gece gündüz ısı farkı, nem ve basınç farkları havada dolaşan partikül miktarlarında değişimler yaratır. Dolaşan partiküllerin enfeksiyon etkeni olabilmesi partikül sayısının yükü, hastalık yapma gücü, konakçının savunmasının direncine bağlıdır.

Ev ve dışarıdaki ısı farkına dikkat edin

Hastalıklardan korunmak için evdeki ısı farkına da dikkat etmek gerekir. Ev ortamında hareket edilmesiyle oluşan ısı enerjisi vücut ısısını artırıp terlemelere yol açabilir. Bu dönemde terleyen kişilerin giysilerini değiştirmesi ve kurulanması önemlidir. Kişi terinin üzerinde kurumasına izin vermemelidir. Bu durum kas tutulmalarına ve üst solunum yolu enfeksiyonlarına neden olabilmektedir.

Alerjik bünyesi olanlar ekstra dikkat etmeli

Kışın ısınmak, yazları ise serinlemek için sıklıkla kullanılan klimalar, gribal enfeksiyonlar, bazı viral üst ve alt solunum yolu enfeksiyonları, kas ağrıları, kas tutulması, yüz felci ve zatürreeye yol açabilir. Klimaların üflediği hava ve ortama yaydığı tozlar özellikle alerjik bünyeli kişilerin şikayetlerini ve krizlerini tetikleyerek astım krizlerinin ortaya çıkmasına, şiddetli kuru öksürüklerin oluşmasına yol açabilmektedir. Alerjik bünyesi olan kişiler ani ısı değişikliklerinden kaçınmalıdır. Kapalı ortamlar iyi havalandırılmalı ve temizlenmelidir.

Aşılanın, besin takviyesi alın

Kış mevsimine geçişler enfeksiyonlar açısından riskli dönemlerdir. Arı poleni, B- karoten, vitamin kompleksleri, koenzim, yeşil çay gibi bağışıklık sistemini güçlendirici takviyeler de alınabilir. İyi bir vitamin ve mineral desteği sağlanmalıdır. Doğru bir beslenme programı benimsenmeli, besin çeşitliliğine önem verilmelidir. Bol su tüketimi vücudun sıvı ihtiyacının karşılanması için çok önemlidir.

Sağlıklı yaşam için 6 kuralı uygulamayı ihmal etmeyin

- Bol su tüketin
- Sigara ve alkolden uzak durun
- Düzenli ve kaliteli uyku uyuyun
- İyi bir vitamin ve mineral desteği, besin çeşitliliği ile beslenin
- Kapalı ortamları iyi havalandırın ve temizleyin
- Düzenli spor yaparak bağışıklık sisteminizi güçlendirin

Hastalıklara karşı bağışıklığınızı güçlendirin

Hastalıklara karşı bir kalkan gibi koruyucu bağışıklık sisteminizi kış öncesinde hemen desteklemeye başlarsanız, kışı birçok hastalığa yakalanmadan geçirebilme şansınızı artırırsınız.

Bağışıklık sistemi, vücudu hastalıklara karşı koruyan bakterilere, virüslere karşı savaşan ve tümör hücrelerini tanıyıp onları yok eden kompleks bir dizi işlemlerin tümüdür. Kısaca vücudumuzun direncidir. OTC grubu ürünler uzun yıllardır bilinen yararları nedeniyle kullanımları artmıştır. Yanlış kullanım ve suistimale bağlı riskleri düşük olan bu ürünlerin kullanma talimatları kişinin rahatlıkla anlayabileceği şekilde düzenlenmiştir. Kullanım alanları ise kişinin rahatlıkla kendisinin karar vererek kullanabilmesine olanak sağlayacak açıklıktadır. Ne var ki, bunlara benzer oldukları iddia edilen ürünlerin internet üzerinden veya başka kanallardan satılması da gün geçtikçe artmaktadır.



A vitamini: Antitümör aktivitesi, savaşçı hücrelerin (akyuvar) güçlendirilmesi, antikor tepkisinin artırılması dahil pek çok bağışıklık sürecini destekler ve uyarır.

C vitamini: Antiviral ve antibakteriyal etkili, hücre yenilenme ve onarımında rol oynayan ve antioksidan özelliği nedeniyle bağışıklığı artırır ve güçlendirir.

E vitamini: Antioksidan. Yine serbest radikallerin tutulmasına yardımcı olur.

B6 vitamini (Piridoksin): Bağışıklık sistemini destekler. Vücudun birçok önemli reaksiyonları için "şart"tır. Özellikle hormonal denge ve nörolojik yapıya olan katkısı önem taşımaktadır. Sinir sistemi, ruhsal denge ve strese karşı direnç sağlar.

Folik asit - B12 vitamini (Siyanokobalamin): Bağışıklık sistemimizdeki akyuvarların enfeksiyonlara neden olan organizmalarla savaşma yeteneğinin artmasını destekler.

FAZIL KARAMAN
f.karaman@fkymm.com



Kasa fazlalığı ile ortaklardan alacakların düzeltilmesi imkânı

11 Eylül 2014 tarihli mükerrer sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan 6255 sayılı Kanunun 74. Maddesi ile bilanço esasına göre defter tutan kurumlar vergisi mükelleflerine; 31 Aralık 2013 tarihli bilançolarında görünmekle birlikte işletmelerinde bulunmayan kasa mevcutları ve işletmenin esas faaliyet konusu dışındaki işlemleri dolayısıyla (ödünç verme ve benzer nedenlerle ortaya çıkan) ortaklarından alacaklı bulunduğu tutarlar ile ortaklara borçlu bulunduğu tutarlar arasındaki net alacak tutarlarını 31 Aralık 2014 tarihine kadar (bu tarih dahil) vergi dairelerine beyan etmek suretiyle kayıtlarını düzeltme imkânı sağlanmıştır. 27 Eylül 2014 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan genel tebliğde de söz konusu maddenin uygulanmasına ilişkin usul ve esaslar belirlenmiştir.

Kurumlar vergisi beyannamesini internet ortamında gönderenler 74. Maddeyle ilgili beyanlarını da aynı şekilde yapmak zorundadır. 2013 yılına ilişkin olarak süresinden sonra verilen düzeltme beyannameleri ve ekindeki bilançolar bu Madde uygulamasında kabul edilmemektedir. Ortaklardan net alacaklar tutarı olarak; 31 Aralık 2013 bilançosundaki 131. ve 231. Ortaklardan Alacaklar hesaplarının toplamından 331 ve 431 Ortaklara Borçlar hesaplarındaki tutarların düşülmesiyle kalan tutar dikkate alınacaktır. Genel tebliğdeki örneklerde de belirtildiği üzere; düzeltmeye esas kasa mevcudu ve ortaklardan net alacak tutarının düzeltmeyle ilgili beyanın yapılacağı tarihte 31 Aralık 2013'e göre azalmış olması halinde artık 31 Aralık 2013 bilançosundaki tutarlar değil düzeltme beyanının yapıldığı tarihteki azalmış tutarlar beyan edilerek düzeltilebilecektir. Buna karşılık 31 Aralık 2013 tarihine göre bu tutarlar artmışsa artan kısım için düzeltmeden faydalanılamayacaktır.

Düzeltilecek tutar olarak beyan edilen meblağ üzerinden yüzde 3 oranıyla vergi hesaplanarak beyan süresi içinde ödenecektir.

Kayıtlardan çıkarılma işlemi gerçekte olmayan kasa mevcudu ve ortak alacakları tutarlarının olağandışı giderlere atılması suretiyle yapılmaktadır. Yüzde 3 oranında vergi de aynı şekilde muhasebeleştirilecektir. Bütün bu tutarlar kurumlar vergisi beyannamesinde kanunen kabul edilmeyen gider olarak dikkate alınacaktır. Genel tebliğde; mükelleflerce kâr dağıtımı yapılması halinde, ticari bilanço açısından dağıtılabilir ticari kâr tutarının, 74. Madde kapsamında beyan edilen ve "689 Diğer Olağandışı Gider ve Zararlar" hesabı altında muhasebeleştirilen tutarlar dikkate alınmaksızın tespit olunacağı belirtilmektedir.

74. Maddede; bu Maddeye göre beyan edilen tutarlar nedeniyle ilave bir tarhiyat yapılmayacağı hükmü mevcuttur. Genel tebliğde ise; beyan edilen tutarların ortaklara dağıtılıp dağıtılmadığına bakılmaksızın kâr dağıtımına bağlı vergi kesintisine yönelik ilave bir tarhiyat yapılamayacağı belirtilmiştir.

Söz konusu hükümler kapsamında beyanda bulunanlar bu beyanları nedeniyle 2014 yılı geçici vergi beyannamelerinde düzeltme gerektiği takdirde beyanname verme süresi içinde bunları düzeltebileceklerdir. Geçici vergi beyannamelerindeki bu düzeltme işlemleri nedeniyle yapılacak ek tarhiyatta faiz ve ceza aranmayacaktır.

Alzheimerden korunmak için bunları yapın

- Hayattan elinizi eteğinizi çekmeyin. Üretken olun, işlevselliğinizi, paylaşımcılığınızı sürdürün.
- D, E ve B12 vitamini düzeylerini ve tiroid fonksiyonlarınızı kontrol ettirin eksiklik varsa mutlaka düzeltilmesi yoluna gidin.
- Haftada en az üç gün 45 dakika yürüyüş yapın.
- Tansiyon sorununuzu, kolesterol yüksekliğini ve kilo sorununuzu halledin.
- Akdeniz tipi diyetle beslenin.
- Uzun süreli depresyonunuz var ise, mutlaka tedavi ettirin, bunu aşmak için doktorunuza danışın.
- Resim müzik gibi sanat dallarıyla ilgilenin ve yeni hobiler edinin.
- Uykuya önem verin. Mutlaka yeterli süre uyuyun ve sabahları dinlenmiş kalkın.



TİMUÇİN ALPAY
timucinalpay@gmail.com

Bir İstanbul sevdalısının gezileri

SEVGİLİ sigortacı dostlar, insan emekli olunca zaman kavramı bir anda değişiyor. Sabah kalktığınızda ne tıraş olma, ne kahvaltı, ne resmi giysi ne de acaba trafik nasıl sorunları ile yüz yüze değilsiniz. Üstelik ne toplantı ne yeni hedefler ne sapmalar ne müşteri kaprisleri ne de yönetim ilişkileri sorununuz var. Evet sigorta hasar uzmanı olunca fiilen emeklilik olunmuyor ama yukarıda saydığım stres kaynakları da olmuyor. İstediğiniz zaman çalışıp istediğiniz zaman yan gelip yatabiliyorsunuz.
Ancak yan gelip yatmak da bir yere kadar. İstanbul gibi bir yerde yaşıyorsanız yıllardır içinizde biriktirdiğiniz gezme ve keşfetme duygusunu hayata geçirmeniz kaçınılmaz oluyor. Artık trafiğe uygun zamanlarda dışarı çıkmak şartı ile tüm park ve bahçeler sizin emrinize amade oluyor.
Mevsimler mi değişiyor, iklim mi değişiyor, küresel ısınma mı artıyor; kim ne derse desin artık yaz sıcakları çekilmiyor. Uzun süre evde kalıp "avare İstanbul gezilerinden" mahrum kalınca sanki İstanbul bize darılıyormuş gibi geldi bana. Bazı dostlar diyebilir ki "Hepsine evet bir de yaşlar gidiyor, ondandır sıcakların dayanılmaz hafifliği"... Sağlık olsun ne yapalım?
Ne olursa olsun doğa yarattığı insana kıyamıyor insanlar ona kıymış olsa da... Serin yağmurlar ile geldi güz günleri...Yeniden canlandı hücrelerimiz İstanbul'un gizemli köşelerini bulmak için... Her tür yıkıma karşı İstanbul yaratıyor, büyütüyor, saklıyor yaşamın filizlerini Boğaz'ın içinden kenarından yeşile sevdalı çamların arasından...
Bugün işte o gizemli saklı bahçeleri dolaştık. Hava esintili, hava serin hava gezin diyor benden size izin. Gezin görün ki, sonraki kuşaklara anlatacak bir şeyler olsun bin bir gece masallarına örnek... Ve yazın ki, Roma'nın, Bizans'ın, Osmanlı'nın tüm dünyadan kıskandığı ve
Şair Nedim'in;
"Bu Şehr-Sitanbul ki bî mislü behâdır
Bir Sengine Yek Pare Acem Mülkü Fedadır"
dediği İstanbul'u uzun yıllardır beton diye bir taşa boğanları tanısın sonraki kuşaklar... Ki onlar açgözlüydüler, sevgiden, sevdadan, insan gibi insan olmaktan uzaktılar. Biz de bugün uyduk İstanbul'un gizemli sesine ver elini Anadolu yakası Boğaz sırtları... Ve benim için ne büyük sürpriz oldu bu güzel gezi...
Çocukluk anılarım içinde önemli bir yer tutan o muhteşem köşkün bahçesinde yudumladık kahvelerimizi... 50 yıldır unutamadığım sokak ismi... Birinci Nacak Sokak Paşalimanı-Kuzguncuk...
Köşke baktım restore edip cafe yapmışlar... Anılar, anılar, anılar...
Ben miydim şu an baktığım köşkün en üst katta misafir odasında günlerce hiç bahçeye inmeden İstanbul'u seyreden... Köşkün orta katında kullanılmayan bir oda vardı bir gün can sıkıntısından kitap ararken kiler benzeri bir odaya girdim... Aman aman her yer silme kitap dolu... Ancak eskimiş kitaplar, bir kısmı yerlerde. En üstteki kitaplardan birkaç tane birden aldım... Üçünü de bir solukta okumuştum... Sonraki yıllarda anladım Türk sinemasının senaryo kaynaklarını... Okuduğum kitaplar: Kerime Nadir, Ethem İzzet Benice, Muazzez Tahsin Berkand... Gözyaşı sel gibi...
Bu üşüşen anılar siyah beyaz bir filmin parçası mıydı yoksa hepsi hayal mi? Nerede acaba şimdi köşkün alt katında oturan Selim Amcalar nerede içten samimi çocukları... Dalıp gitmişim köşke bakarken... Ancak bazı şeyleri zaman dondurmuş gibi... Köşkün önündeki selvi sanki hiç ama hiç değişmemiş, aşağı mahalleden görünen evlerin boyaları bile aynı renk... Güzel İstanbul, Fethi Paşa korusunun yaşlı çamlarının yorgun dallarında ne hatıralar gizli kimse ile paylaşmadığın... Eylül, hazan ve İstanbul'u gezmeye devam.





8 KASIM

ANKARA'DA KARDEŞLİK RÜZGARI ESECEK

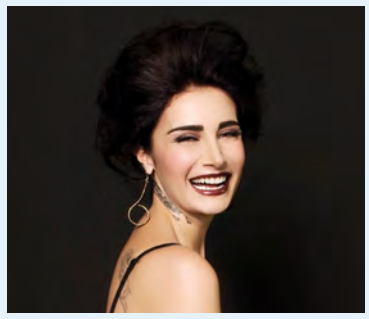
Kurulduğu dönemde Kardeş Türküler'in repertuvarı Türkçe, Kürtçe, Azerice ve Ermenice şarkılardan oluşuyordu. Daha sonra repertuvarını zenginleştiren ve kültürel çoğulcu bir anlayışla şarkıları ele alan Kardeş Türküler, 20 yılda yaptığı birçok albüm, film müziği çalışması ve konserle geniş bir dinleyici kitlesine ulaştı. Kardeş Türküler, 20 yıl önce söylemeye başladıkları şarkıya yeni sözler yazdılar. 8 Kasım'da Ankara MEB Şura Salonu'nda sahne alacak.



9 KASIM

BRIGHTMAN İSTANBUL'DA

Klasik müzik eserlerini kendine özgü yorumuyla sanatseverlerle buluşturan İngiliz soprano Sarah Brightman, 9 Kasım'da Ülker Sports Arena'da dinleyicileriyle buluşacak.



13 KASIM

SILA KONSERLERİNE DEVAM

Beşinci stüdyo albümü Yeni Ay'la listelerin zirvesinden inmeyen Sıla, 13 Kasım'da Konya Selçuklu Spor Salonu'nda sevenleriyle buluşacak.



14 KASIM

KARADENİZ ESİNTİSİ

Karadeniz müziğini kendine has yorumu ile harmanlayan Resul Dindar, 14 Kasım'da Ankara MEB Şura Salonu'nda yeni şarkılarını sevenleri için seslendirecek.



14 KASIM

ROMANTİK SONBAHAR

Romantik şarkıların sesi Selami Şahin, unutulmaz şarkıları ve keyifli sahne şovuyla 14 Kasım'da Jolly Joker İstanbul sahnesinde sizlerle olacak.



15 KASIM

EĞLENCELİ BİR AKŞAMA HAZIR OLUN

Karadeniz'in güçlü sesi Volkan Konak, usta yorumu ve kendine has üslubuyla 15 Kasım'da İzmir Ooze Venue'de izleyicilerine tadına doyum olmayacak bir akşam yaşatacak.



16 KASIM

DEMI LOVATO HAYRANLARIYLA BULUŞUYOR

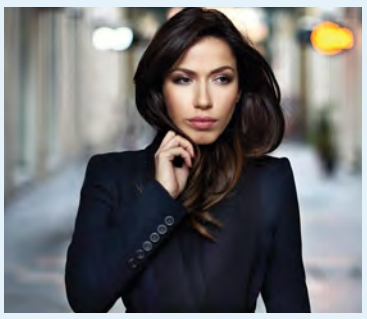
"New York Times Best Seller" listesine giren Demi Lovato Türkiye'de! Lovatic'lerin beklediği buluşma, 16 Kasım'da İstanbul Ülker Sports Arena'da gerçekleşecek.



17 KASIM

ESKİMEYEN SES: EMEL SAYIN

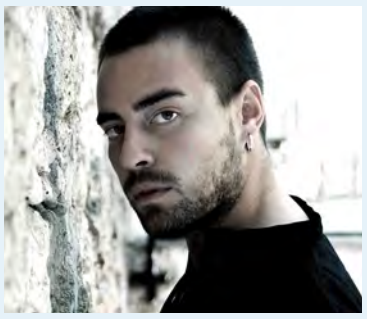
Türk sanat müziğinin güçlü sesi Emel Sayın, 17 Kasım'da İstanbul BKM sahnesinde en sevilen şarkılarını seslendirecek.



21 KASIM

AKUSTİK MÜZİK GARAJ'DA

Sevilen Türk pop müziği sanatçısı Burcu Güneş, akustik performansı ile 21 Kasım'da garajistanbul'da sevenleriyle buluşacak.



22 KASIM

POP SEVENLER İZMİR'DE BULUŞUYOR

Pop müziğin en iyi çıkış yapan sanatçılarından Murat Dalkılıç, 22 Kasım'da İzmir Ooze Venue'de sahne alacak.



27 KASIM

RUHUNUZ MÜZİĞE DOYACAK

Dünyanın tüm müzik otoritelerince bu yüzyılın en önemli müzisyenlerinden biri olarak kabul edilen André Rieu, 27 Kasım'da İstanbul Sinan Erdem Spor Salonu'nda olacak.

28 KASIM

BU KONSER İÇİNİZİ ISITACAK

İlk albümü "Günah Bize"yi 1987 yılında çıkartan Sibel Can, bu albümünde Orhan Gencebay'ın büyük desteğini görmüştü. İlk albümüyle satış rekorları kıran Sibel Can, o dönemde geleceğin sinyallerini de vermişti. Neredeyse her yıl bir albüm çıkaran Sibel Can, 2000 yılında çıkarttığı "İşte Türk Sanat Müziği, İşte Sibel Can" adlı albümle yeni bir döneme girdi. Albüm kariyeri boyunca konserler veren ve albümler yayınlayan sanatçı için Kadir Has bir iş yemeğinde "Bütün malım senin olsun Sibel" iltifatında bulunmuş protokolden dönemin Cumhurbaşkanı Süleyman Demirel, "Bu kız için değer vallahi" demiştir. Son olarak 2014 yılının şubat ayında Galata adlı albümünü çıkardı. Kış sezonunda da yaz aylarında olduğu gibi bol bol sahnedeki yerini alacak olan Sibel Can, yeni albüm şarkılarının yanı sıra eski hitlerinden de oluşacak yepyeni şarkılarla dinleyicilerinin karşısında olacak. Sibel Can, 28 Kasım'da Congresium Ankara'da sevenleriyle buluşacak.





FARUK ÖMRÜUZAK
fomruuzak@yahoo.co.uk

Prometheus Desmotes - 2

2011 yılında yazdığım Prometheus Desmotes başlıklı yazımda sayfa komşum Timuçin Alpay kardeşime teşekkür etmiştim. Niçin mi? Onun tanımlamasıyla beni de **'sigortacılığın bilgeleri'** arasında saydığı için.

Sevgili kardeşim yazısında, iki yıllık sigortacılık meslek yüksekokulu mezunlarının sektörde istihdam olanağı bulamadığından bahisle; tüm hayatını sigortacılığın farklı alanlarında hiçbir karşılık beklemeden ve gençlerimiz sektörümüzde kendilerine yer bulabilsin, yer bulabilenler de kısa sürede kendilerini geliştirebilsin diye büyük bir özveri ile çalışan meslektaşlarımızın varlığını belirtmiş ve onları **"sigortacılığın bilgeleri"** olarak tanımlamıştı...

Benim de adımın yer aldığı, David Kohen gibi, Hilmi Acinan gibi, Tanfer Dinler gibi **"prometheuslar"** olmazsa o mesleğin kendi sektöründe, ekonomide ve toplum içinde hak ettiği yerde olmasının çok zor olduğunu belirten sevgili kardeşim; *"Evet o 'prometheuslar' çok az sayıda ve biz onlara iyi ki varsınız diyoruz"* diyerek iltifatını esirgememişti. Ben de, kendi adını da o gruba dâhil etmesi gerektiğini kardeşime hatırlatmıştım.

Prometheus'un mitolojide kim olduğunu tekrar hatırlatayım. Kendisi Zeus'tan ateşi çalıp insanlara veren titan olarak biliniyor. Bu davranışıyla Prometheus, tanrısal düzene kafa tutmuş, insanoğluna ateşi (yaratıcılığı, bilimi, uygarlığı) vererek bu düzeni değiştirmeyi başarmış ve onun insanlığa yaptığı bu iyilik, ona ilk devrimci sıfatını kazandırmış. Tabii ki her devrimci gibi onun bu başarısı da "hiçbir başarı cezasız kalmaz" ilkesi çerçevesinde Tanrı Zeus tarafından Kafkas Dağı'nda zincire vurulmuş ve *Prometheus Desmotes* (zincire vurulmuş Prometheus) adıyla anılmış.

Gerisini merak eden araştırsın...

"Prometheus" kavramının da bana çok büyük geldiğini söylemiştim. Ama doğrusunu isterseniz böyle adlandırılmaya bir itirazım da yok. Keşke olabilseydim. Bilgelik de öyle kolay taşınır bir sıfat değil; ben olsam olsam "sigortacılığın ve eğitimciliğin emekçileri" arasında yer alabilirim.

Çok az sayıda olsak bile varlığımızı ve bu konudaki misyonumuzu devam ettirmeye çalışıyoruz. Mum aydınlatmakla ışığından bir şey kaybetmez düşüncesiyle bildiklerimizi gençlere aktarmaya devam ediyoruz ve edeceğiz.

En birimiz Hilmi Ağabeyimiz; Hilmi Acinan. Eğitim gönüllülerinden yani Prometheus'lardan biri. Ben yaşını telaffuz etmeyeyim ama sektöre elli yılı aşkın hizmet verdiğini belirtmekle kendisine yetişemeyen genç meslektaşlarımızı bilgilendirmiş olayım. Hilmi Ağabey'le birlikte ben ve Tanfer Dinler Hocam bu sene İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu'nda yirmi beşinci eğitim yılımızı tamamladık. Birer eğitim gönüllüsü olarak diğer üniversite ve mesleki eğitim kurumlarında bildiklerimizi genç meslektaş adaylarımıza ve meslektaşlarımıza aktarmaya devam ediyoruz ve edeceğiz.

Hilmi Ağabeyimiz geçmişte olduğu gibi yayınlarına devam ediyor. Marmara Üniversitesi Bankacılık ve Sigortacılık Yüksekokulu öğretim üyesi Doç. Dr. İlyas Akhisar hocamızla birlikte **'Sigortacılıkta Hasar'** adlı bir kitabı sektörün ihtiyacına karşılık vermek üzere yayınladılar. Ayrıca hocalarımız **'Reasürans'** adlı kitabı da yine sektöre sundular.

Her iki kitap da birer başvuru kitabı olarak ihtiyacın karşılanması konusunda boşluğu dolduracak nitelikte.

Bir eser yaratmanın ne kadar emek istediğini bilerek her iki hocamıza da sektöre kazandırdıkları bu iki kitap için teşekkürlerimi sunuyorum.

Değerli hocalarım, ben de Timuçin Alpay kardeşim gibi sizlere iyi ki varsınız diyorum. Elinize sağlık.

Bu arada biz de boş durmadık. Marmara Üniversitesi'nden değerli hocam Doç. Dr. Serpil Ergün Bülbül'le birlikte Atatürk Üniversitesi AÖF eğitim programında bulunan 'Yangın ve Doğal Afet Sigortaları' adlı ders kitabını hazırladık ve öğrencilerin kullanımına sunduk.

Prometheus'luğa; ışık ve bilgi yaymaya devam...

Durmak yok.



ALİ ERÜL
alierul@gmail.com

Annem'e...

SENİ ilk anımsadığımda kızımın şu anki yaşından biraz daha büyüktün. O genç yaşında iki çocuğa annelik, üniversite hocalığı, türlü mesleki ve kültürel uğraşlar. Güzel, zarif, bilgili, güçlü, dolu, entelektüel ve iyi kadın! Gururum oldun, örneğim oldun, güvenim oldun.

Daha ilkokula başlamadan okuma yazmayı öğrettin bana. Yaşama erken başlamamı sağladın, şükran duydum ve duyacağım sonsuza kadar. Sadece bunun için de değil, cehalete, mantıksızlığa, haksızlığa, insafsızlığa karşı durmayı da öğrettiğin için çok şey borçluyum sana. "Öğretmedin" de aslında, çoğunlukla sadece seni izleyerek, seni gözleyerek, başkaları ile konuşmalarını dinleyerek öğrendim bunları.

Her şeyin bir çıkar yolu olduğunu, her sorunun bir şekilde çözüldüğünü, akıl ve mantık ile her girdaptan çıkıldığını da öğrettin bana. Hiçbir çıkar yol olmadığında salt yaşamanın bile en büyük güç olduğunu öğrettin.

Okudum, spor yaptım, çalışma yaşamına atıldım, evlendim, askere gittim, baba oldum, iş değiştirdim, ev değiştirdim, kafa değiştirdim... Ama sen hep bir nefes mesafesinde olduğunu hissettirdin. Hep yanımda ve hep arkamda. Hiç üstüme gelmedin, hiç sorguya almadın, sonuçları ve kararları söyledim, bir kez bile "Neden?" demedin bana.

Lisenin son döneminde "Artık okula gitmeyeceğim, hatta limon satacağım" dediğimde bile üstüme gelmedin, panik yapmadın, türlü akıl oyunları ve taktiklerle döndürdün beni yeniden okula.

Üniversite sınavına girmeden tercih listesi yaparken belki de yaşamımı değiştirdin, "Evladım Mühendislik yazma, sana göre değil" diyerek. O gün o sıralama değişikliğini yapmasam bugün ben değildim büyük olasılıkla.

"Liberal Hümanist Parti"yi kurmaya kalktım, bana Plato, Kant kitapları verdin, "Okumanda fayda olabilir bu yolda" diye. Ama sormadın bile bir kez "Ne oldu senin Parti?" diye.

Hepimizi yetişirdin, on binlerce öğrencini de. Hep doğruyu söyledin, hep doğruyu gösterdin.

Ben de yanında ve arkanda oldum hep ve son nefesine kadar bunu hissettiğini de biliyorum. Seni her gün arayamasam da, sıkça ziyaretine gelemesem de, her bir şey sorduğunda, her bir şey istediğinde orada oldum hep; ilk göz ağrın, kardeşlerin abisi, sorun çözücü ve ilişki kurucu.

Çok güzel şeyler yazıldı sana dair, bize dair. Ama sanırım bana en dokunanı şuydu: "Yaşı kaç olursa olsun bir insanın çocukluğu annesini yitirince sona erer." Tam da bunu hissediyorum o günden beri. Çocukluk sorumsuzluk, olgunluğa geçememe, şımarıklık değil; çocukluk kendine bir toplu iğne battığında bile kilometrelerce ötede birinin canının yanması; çocukluk seni hiçbir şey beklemeden düşünen ve seven bir can yoldaşının olması; çocukluk ne olursa olsun hiç bırakmayacağın bir ipin senin elindeki ucu.

Yaşam herkes için eşit başlıyor ama bir yerlerde farklılaşmalar oluyor ve aynı eşitlik içinde sonuçlanmıyor. Bunu bir kez daha yaşamak gerekiyormuş sanırım. Ama öte yandan aradaki süreç de çok önemli, "iyi yaşamak", "dolu yaşamak", "iyi şeyler yapmak"... Sen bunların hepsinde olağanüstüydün.

Yine de belki bir kez daha Bodrum'a ve bu sefer salt kafa dinlemek ve keyif almak için gidebilirdik birlikte; yine de mesela torunun üniversite diplomasını senin elinden alabilirdi babası gibi; yine de mesela güzel bir film izleyip sonrasında güveçte soğan çorbandan içerdik belki. Belki, belki, belki...

Seninle ilgili o kadar güzel anı, gülümseten şey var ki üzenlerini gerilere alıyorum. "Anne bir isim değil, fiildir" diye bir deyim vardır; ne şanslıyım ki bunu yaşamımın her anında hissettim ve bil ki ipin ucunu elimden bırakmaya hiç niyetim yok.

Yolun açık ve ışıklar içinde olsun canım Annem...

Görüşmek üzere.



Yarının Sınırında

KÜNYE
Yönetmen: Doug Liman
Senaryo: Christopher McQuarrie
Oyuncular: Tom Cruise, Emily Blunt, Bill Paxton
Türü: Bilimkurgu, Aksiyon
Yapım Yılı: 2014

Yakın gelecekte dünyayı ele geçiren Mimics adlı uzaylı birliği, birçok büyük şehri yok eder ve milyonlarca insanı ölümün eşiğinde bekletir. Subay Bill Cage daha önce bu savaşlardan hiçbirine katılmamış tecrübesiz bir askerdir ve atıldığı yeni görevi onun için bir nevi intihar anlamına gelmektedir. Beklenen olur ve Cage dakikalar içerisinde öldürülür. Fakat bu bir sonu değil, yeni bir başlangıcı doğurur. Cage, sıradışı bir şekilde cehennem gibi bir günde uyanır, kendini kırılması zor bir döngünün içerisinde bulur. Başrollerini Tom Cruise, Emily Blunt ve Charlotte Riley'nin paylaştığı filmin yönetmenliğini Doug Liman üstleniyor.



Para Avcısı

Jordan Belfort 24 yaşında genç ve hırslı bir adamdır. Para kazanma arzusuyla Wall Street borsasında önce komisyoncu ve ardından Stratton Oakmont adında bir yatırımcı firmasında zengin olmak için her şeyi yapmaya hazır bir CEO olur. 90'ların en hızlı günleridir ve New York işlem salonunda her şey olabilmektedir. Önemsiz tahvillerle birçok yatırımcıyı aldatarak, Belfort kısa zamanda bir para makinesine dönüşür. Yönetmenliğini Martin Scorcese'nin üstlendiği film Amerikan borsasında komisyoncu olan Jordan Belfort'un biyografisinin bir uyarlaması. Başrolde Leonardo DiCaprio yer alırken kendisine Jonah Hill ve Kyle Chandler eşlik ediyor.



Çocuk Pozu

Orta yaşlı Barbu, uzun bir süredir son derece bağlı olduğu annesiyle birlikte yaşamaktadır. Birbirlerine düşkün olan anne ile oğul, Barbu'nun bağımsız bir hayata başlamayı istemesiyle ayrılmak durumunda kalır. Yeni bir eve taşınan Barbu, annesi Cornelia'nın hiç mi hiç sevmediği Carmen isimli bir genç kadınla birliktedir. Kendisine araba alır ve hız sınırını aştığı bir anda dikkatsizliğinden kaynaklanan bir sebeple sokakta yürümekte olan bir yayaya çarpar. Çocuk Pozu, Berlin Film Festivali'nde ses getiren yapıtlardan biri olmuştu. Calin Peter Netzer'in yönetmenliğini yaptığı film, bu festivalin en önemli ödülleri olan Altın Ayı ve FIPRESCI ödülünü kazanmıştı.



Godzilla

1999 yılındayız. Filipinler'de tanımlanamayan dev yaratıklara ait kalıntılara rastlanmıştır. Bundan çok kısa bir süre sonra, Japonya'da nükleer santralde bir felaket meydana gelmiştir. Şehirde santrale yakın olan bölge nükleer kirlilik nedeniyle tehlikeli bölge ilan edilmiştir. Amerikalı Joe Brody, resmi açıklamanın aksine bu felaketin bir deprem olmadığına inanmaktadır. Oğlu Ford askeri kuvvetlere alındığında, aklına gelen ilk düşünce Japonya'ya gidince babasını alıp Amerika'ya geri götürmek olur. Joe Brody, kirlilik olan bölgede 15 yıl önceki alametlerin tekrar yayıldığını fark eder. Filmin senaryo ekibinde David Callaham, David S. Goyer ve Max Borenstein bulunurken yönetmenliğini DGareth Edwards üstleniyor.



Serena

1929 senesinde George ve Serena Pemberton Kuzey Carolina'ya yerleşmek için yaşadıkları Boston kentinden ayrılan genç bir çifttir. Serena, genç ve güzel olduğu kadar kabiliyetli ve sinsi bir hanımefendidir. Kocasının başarısına devamlı yardımcı olan Serena önlerini kesmek isteyen her insanın da ayağını kaydırır. Serena çocuk sahibi olamayacağını öğrenir Bu haber Serena'nın iyice hırslanmasına neden olur ve kıskançlığını tırmandırır. En son 'Daha İyi Bir Dünyada' filmiyle karşımıza çıkan sinemacı Susanne Bier'in yönetmenlik koltuğuna oturmuş olduğu filmin başrollerini Bradley Cooper ve Jennifer Lawrence paylaşıyor.

KÜNYE
Vizyon Tarihi: 7 Kasım
Yönetmen: Susanne Bier
Senaryo: Jack Paglen
Oyuncular: Jennifer Lawrence, Bradley Cooper, Rhys Ifans
Türü: Dram



14 KASIM

Annemin Şarkısı

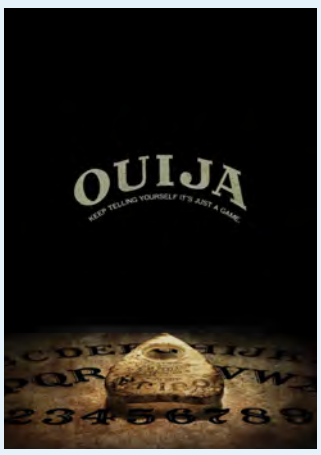
Filmde hafızalarındaki şarkının peşine düşmüş bir anne ile oğlunun naif ve samimi hikayesini anlatılır. 90'lı yıllarda Doğu'da boşaltılan köylerinden İstanbul'a göç etmek zorunda kalan aile, yerleşmiş oldukları Tarlabaşı'nın "kentsel dönüşüm" projesiyle boşaltılması üzerine ikinci bir göçe zorlanırlar. Taşındıkları yeni semtte yükselmiş beton binalar ve İstanbul'un değişen yeni yüzüyle karşılaşmak zorunda kalan yaşlı annenin travması ve oğlunun bu durumla mücadelesi anlatılmaktadır. Çekimleri İstanbul ve Doğubayazıt'ta gerçekleştirilen filmin yönetmenliğini Erol Mintaş üstlenirken başrollerini Feyyaz Duman ve Zübeyde Ronahi paylaşıyor.



21 KASIM

Seni Seviyorum Adamım

Seni Seviyorum Adamım, yeni bir doğuş ve beraberinde gelen bir aşk öyküsüdür. Berk Ataman içimizden, tanıdık birisi esasında. Başarılı, hırslı ve ilgi çekici bir adam. İnsanlar, başarı hikayelerinden daha çok yeniden doğuş hikayelerini sever. Hayatında yeni başlangıçlar yazabilmek insanlara umut verir. Hepimizin hayatına dokunacak bir karakter. Berk'le çıktığımız bu hayat hikayesi de aşk, tekrar geri dönüş ve yeni bir başarı öyküsünün doğuşudur. Yönetmenliğini yerli gişe sinemamızın verimli sinemacılarından olan Biray Dalkıran'ın üstlendiği romantik komedi türündeki filmde başrollerini Gizem Karaca ve Barış Kılıç paylaşıyor.



28 KASIM

Ouija

Bir grup arkadaşın ruh çağırma girişimi ile beklenmedik olayların ve intiharların ortaya çıkması ile film başlıyor. Bir kız, kendini antik bir masa oyunu olan Ouija ile oynarken kayda aldıktan sonra esrarengiz bir şekilde öldürülmüş olarak bulunur. Yakın arkadaşlarıysa ölümünün ardında yatan gizemi çözmek için bu masayı araştırmaya başlarlar. Ouija'nın ruhunun açığa çıkması sonrasında ortaya çıkan dehşet karşısında hayatta kalmak için savaşmaları gerekecektir. Stiles White'ın yönetmenliğini yaptığı filmin başrollerinde Olivia Cooke, Ana Coto gibi isimleri görüyoruz.

EMİN ÖZCAN
emin@sigortacigazetesi.com.tr



Kırk yıl, dile kolay...

BU ay çalışma hayatımda kırkıncı yılımı bitirdim. Başlıkta da belirttiğim gibi, kırk yıl dile kolay, ama hayat öyle kolay geçmiyor...

Yıl 1974'tü; henüz sakalı bitmemiş bir öğretmen olarak Kırşehir'in Çiçekdağı ilçesinin Kösefakılı nahiyesine gittim. Hakkımdaki ilk intiba, dün gibi hatırlarım; "Bizim okula, öğretmen diye bir çocuk göndermişler" olmuştu...

Evet, görünümüm sakalı bitmemiş bir çocuktu, ama bilgiliydim ve okula başlayacak yaklaşık yirmi öğrencime ne öğreteceğimi ve nasıl öğreteceğimi çok iyi biliyordum. Çünkü eğitimim boyunca buna çok iyi hazırlandım. Kösefakılı Ortaokulu'ndaki imkânlar buna elvermese de ben elimden geleni sonuna kadar yapmaya çalıştım...

Örneğin; o dönemde bilgisayar yoktu; daktilo da bizim okula ancak ikinci yılda ulaştı... Buna rağmen ben gece geç saatlere kadar karbon kopyayla daktilo yazarak öğrencilerimin bütün sınavlarını testle çözmeye çalıştım. Çünkü bana öğretilen eğitim yöntemi oydu. Şimdi eğitim yöntemleri değişti tabii. Bu konuda fazla söze gerek yok, bilgisayar ve internet tüm yaşamımızı olduğu gibi eğitimi de yeniden şekillendirdi...

'HOŞ BİR SADA'

Bir önceki bayram ve geçen bayramda internetten izimi süren öğrencilerimin bazıları Sigortacı Gazetesi'nden bana ulaşarak bayramımı kutladılar... "Hocam, bayramınızı kutlar, ellerinizden öperiz" diyen o seslerin benim gök kubbemde yarattığı "Hoş sada"yı yazıya dökmek gerçekten çok güç. Yazının bu yerine geldiğimde gözyaşlarıma hakim olamadım ve bu yazıyı, bu yüzden tam üç kez bilgisayar başında oturmak zorunda kalarak tamamlayabildim. Teşekkürler çocuklar... Mümkün olan en kısa sürede Kösefakılı'ya gelip sizlerle kucaklaşmak için gün sayıyorum...

Öğretmenlik serüvenim üç yılı Kösefakılı'da, üç yılı da Mersin'in okullarında, altı yıl sürdü. Çok iyi öğrencilerim oldu, çok güzel anılar biriktirdim.

YENİ BİR DÖNEMEÇ

Hepimizin hayatında dönemeçler ve kırılma noktaları vardır. Ben bu yazıda kırılma noktalarını pas geçeyim. 1980'de öğretmenliği bırakıp İstanbul'a zorunlu göç ettim. Zorunlu göçün ilk yılları gerçekten zor geçti ama 1983 benim için yeni bir dönüm noktası oldu. O yıl Yankı dergisinde -o dönemde adı konmamıştı- ilk "redaktör" olarak gazeteciliğe adım attım. Bu dönemeç beni bugünlere kadar getirdi...

Yankı dergisinde geçen dokuz aylık ve yaklaşık bir ayı uykusuz geçen gecelerin ardından Metin Öztürk'le tanışmamız da yeni bir dönemeçti aslında. Metin'le yeni bir hamle yapmaya hazırlanan Son Havadis gazetesine transfer olan iki gazeteci olarak tanıştık; o yurt haberleri servisinde reklam almak için "Dıbırdık Holding" haberleri yazıyordu, ben de ekonomi servisinde haber düzeltiyordum. Dört ay sonra biten Son Havadis macerasından sonra Metin'le birlikte yaşadığımız serüveni yıllar önce bu köşede yayımlanan "Loto Toto'yu Ben Batırdım, Sigortacı'yı Metin Çıkardı" başlıklı yazıda aktarmıştım. Sıkıntılı, ama heyecanlı günlerdi. O yazıda Sigortacı'nın nasıl çıktığını da aktarmıştım.

Sigortacı Gazetesi çıkarken ben Metin'e sadece dışarıdan destek oldum, çünkü ben bir ajansta çalışıyordum. Ama kısa süre sonra yollarımız tekrar kesişti; ben gazetenin koordinatörlüğünü üstlendim. Aslında doğru mu yaptım, yanlış mı bilemiyorum, ancak elinizde tuttuğunuz ya da internetten izlediğiniz Sigortacı'nın yeni boyutu ve içeriğinin mimarlarından biriyim.

Sigortacı Gazetesi'nin ardından ben yeniden günlük basına döndüm. Cumhuriyet gazetesinde geçen 7 yıl, ardından emeklilik ve tekrar Sigortacı Gazetesi... 14 yıldır tekrar yuvamdayım diye düşünüyorum.

Yazının başlığına dönersek; burada anlatmadığım serüvenleri de dikkate alırsanız, kırk yıl gerçekten dile kolay, esen kalın...



DAVİD KOHEN
david@kositassigorta.com.tr

Dünyada ve Türkiye'de internet

DİJİTAL PAZARLAMA acenteleri TEHDİT EDİYOR

İnternet bu yıl tam 25 yaşına bastı. Dijital teknoloji ile ilgili her gelişme dünyayı ve günlük hayatımızı oldukça değiştiriyor. Dünya hiç olmadığı kadar hızlı bir şekilde değişiyor ve bu değişime uyum sağlamayanlar kaybolup gidiyor.

2014 yılında dünyanın nüfusu 7.2 milyar ve her gün bu nüfusun üçte birine eşit olan 2.5 milyar kişi internet kullanıyor. Ayrıca her gün 1 milyar kişi sosyal medyada Facebook, İnstagram, Google, Twitter, YouTube v.s. kullanıyor. E- ticaret kullananlar ise bu rakama dahil değil.
Türkiye'de 20 milyon hanenin yüzde 46'sı internete bağlı; yani 9.3 milyon hanede internet var. Türkiye, Facebook'ta 32 milyon kullanıcısı ile dünya dördüncüsü durumda. Twitter'da ise 11 milyondan fazla hesapla dünya sekizincisi.
2000 yılında internet kullanıcısı sayısı 1.7 milyonken, 10 yıl sonra 2010 yılında 23 milyona, 2014'te de ise 36 milyona ulaştı. Bu ışık hızındaki büyüme Türkiye'de her kesimi etkiledi ve sarstı.
Sizlere bu yazımda, dijital pazarlamanın ve internetin sektörümüzde yeni bir satış kanalı olarak acenteleri nasıl etkileyeceğini ve nasıl rakip olabileceğini anlatacağım.

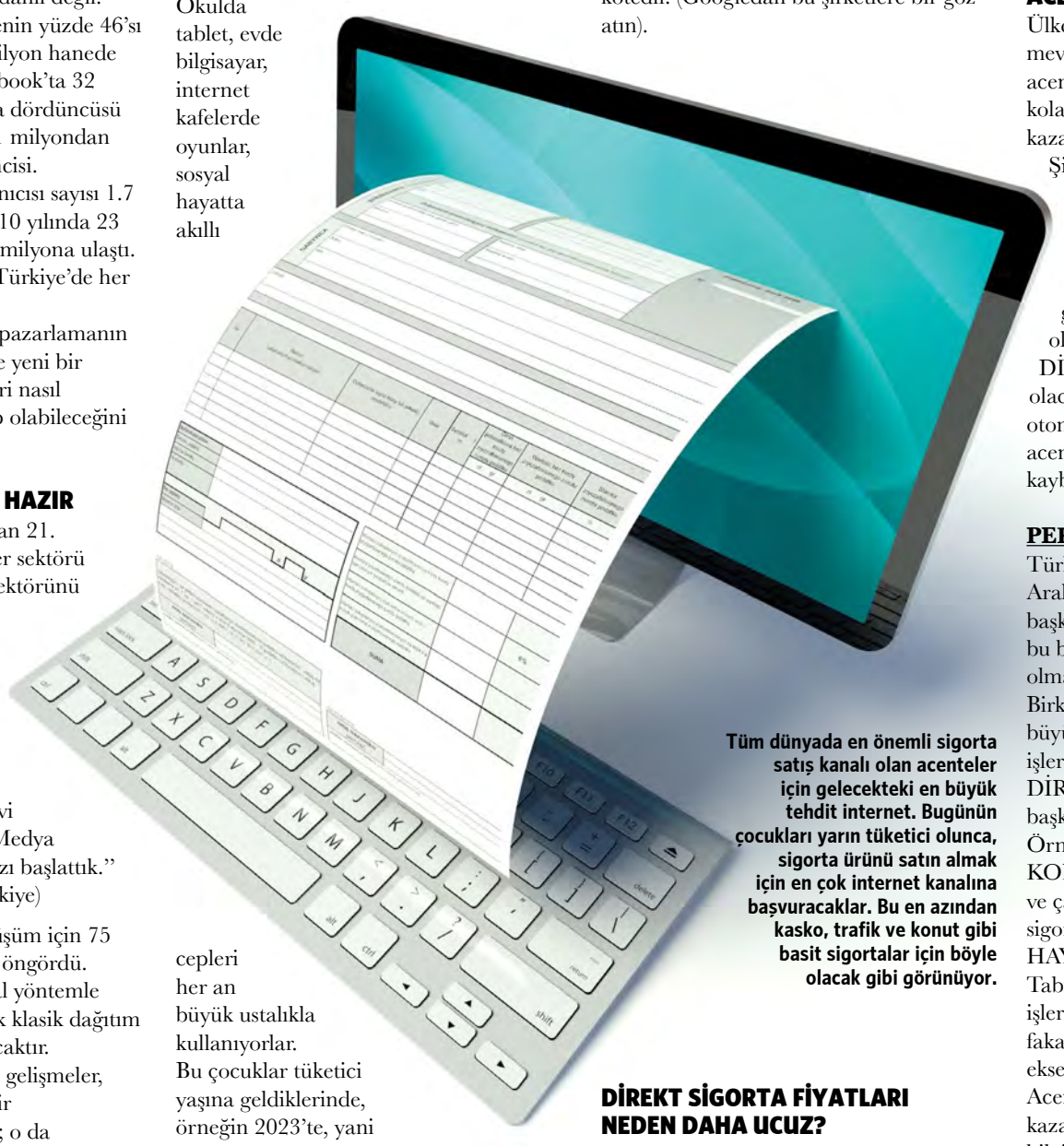
ŞİRKETLERDE ALTYAPI HAZIR

Bilgi çağı olarak adlandırılan 21. yüzyılda dijital teknoloji her sektörü etkilediği gibi sigortacılık sektörünü de etkilemiştir. Türkiye'de bazı sigorta şirketlerinin bünyelerinde bir "Dijital Dönüşüm Departmanı" kurulmuştur:
"Dijitalizasyon bir dağıtım kanalı olmanın ötesinde, stratejik bir tetikleyici görevi görüyor. Dijital ve Sosyal Medya kanallarında çalışmalarımızı başlattık." (Solmaz Altın, Allianz Türkiye)

Axa, Fransa'da dijital dönüşüm için 75 milyon dolarlık bir yatırım öngördü.
Türkiye'de şirketlerin dijital yöntemle yapacakları satışlar şimdilik klasik dağıtım kanalları vasıtasıyla yapılacaktır.
Dijital teknolojide yaşanan gelişmeler, sigorta sektöründe temel bir alanda değişim yaratmıştır; o da sigorta ürünlerinin internet yoluyla kolaylıkla dağıtım ve pazarlamasının yapılabilmesidir.
Türkiye'de internet aracılığı ile online bireysel ürünler satışı yapan SigortamNet, SigortaYeri, Koalay.com gibi kanallar bulunuyor. Bunlar en ucuz fiyatı bulup, işleri broker sıfatıyla satıyor. İnternet kullanan e-ticarette, GittiGidiyor.com, Markafoni, ÇiçekSepeti, YemekSepeti gibi başarılı başka örnekler de var.

DİREKT SİGORTA

İnternette ve mobil iletişimde çok usta ve becerikli olan Y ve Z kuşağı çocuklarımız ve gençlerimiz, sürekli gelişen teknolojiyi yakından takip ediyorlar. Okulda tablet, evde bilgisayar, internet kafelerde oyunlar, sosyal hayatta akıllı cepleri her an büyük ustalıkla kullanıyorlar.
Bu çocuklar tüketici yaşına geldiklerinde, örneğin 2023'te, yani Cumhuriyetimizin 100. yılında, arabalarının sigortalarını, ailenin konutunu, sağlık ve seyahat gibi klasik işlerini, hiçbir aracı kanalından geçmeden, DİREKT olarak çalışan şirkete verecekler.
Direkt sigorta trendi ABD'de hızla başladı ve Avrupa'da yoğun olarak özellikle İngiltere'de devam ediyor. DirectLine Insurance, Admiral Insurance, Churchill Insurance, Confused.com gibi İngiliz şirketleri, HIÇ ARACI KULLANMADAN, milyonlarca araba, konut, sağlık, seyahat gibi klasik basit bireysel sigortaları en ucuz fiyatla müşterilerine sunuyor. Ayrıca, DirectLine London Stock Exchange borsasında kotedir. (Googledan bu şirketlere bir göz atın).



Tüm dünyada en önemli sigorta satış kanalı olan acenteler için gelecekteki en büyük tehdit internet. Bugünün çocukları yarın tüketici olunca, sigorta ürünü satın almak için en çok internet kanalına başvuracaklar. Bu en azından kasko, trafik ve konut gibi basit sigortalar için böyle olacak gibi görünüyor.

DİREKT SİGORTA FİYATLARI NEDEN DAHA UCUZ?

Çünkü satışlarda;
1- Aracı komisyonu yoktur.
2- Dev sigorta şirketlerine karşı, personel ve genel giderler tasarrufu ile düşük maliyet avantajları vardır.
Maliyet avantajı, geleneksel yöntemle, yani acentelerle gerçekleştirilen satışlarda, işlem başına maliyet 19 dolar düzeyinde iken, call center satışlarında bu rakam 8 dolara, internetle DİREKT satışlarda maliyet 0.45 dolara kadar inmektedir.

Müşterilerin artık sadakati kalmadı, hizmet kalitesi değil, tek istedikleri ucuz fiyat. Direkt alınan sigortalarda işlemler kolay, hızlı, ucuz. Müşterilerin istedikleri de budur.

ACENTELERİN YARINI

Ülkemizde takriben 16 bin acente mevcut. Broker gibi birkaç şirketle çalışan acenteler hariç, büyük çoğunluk sadece kolay ve basit, trafik, kasko, konut, ferdi kaza gibi standart işlerle meşgul.
Şirketler de acenteleri zaten bu işleri yapmaya teşvik ediyor.

<u>İşte tehlike burada başlıyor.</u>
Acentelerle yüz yüze teması seven geleneksel müşterilerin yerine gelecek olan "Yeni Nesil" müşteriler, aracısız DİREKT işlem satan şirketlerle çalışmış olacaklar. Büyük çoğunluğu sadece otomotiv ve konuta bağlı işleri satan acentelerimiz bu yeni ve güçlü rekabette kaybeden taraf olabilirler.

<u>PEKİ, bu durumda ne yapmalı?</u>
Türkiye, gelişen ekonomisi ile 1 Aralık 2014'te Dünya G-20 grubunun başkanlığını yapacak. Sektörümüzün de bu büyük ekonomiye yakışır seviyede olması gerekir.
Birkaç yıl sonra, sektörün üretiminde en büyük pay sahibi olan acentelerimizin işleri zora girebilecek. Acentelerin, DİREKT sigortacılığın satacağı işlerden başka branşlarda çalışmaları gerekecek. Örneğin mühendislik, nakliyat, ziraat, KOBİ kurumsal işleri, danışmanlık ve çapraz satış ve bilhassa sorumluluk sigortaları... Ayrıca, sönmekte olan HAYAT branşını da diriltebilirler.
Tabiatıyla, 16 bin acentenin içinde bu işlerde uzman olan acentelerimiz de var, fakat bu rakamın 14 bine yakını büyük ekseriyetle bu branşlarda çalışmıyor.
Acentelerin, tüketicilerin güvenini kazanmak için onları her konuda, mesleki bilgileriyle aydınlatmaları şarttır.
Küresel rekabet ortamında ayakta kalabilmek ve gelişmek için, acentelerin dünya koşullarına ayak uydurmaları gerek. Sektörümüzün daha da gelişmesi ve ilerlemesi eğitimli acentelerin yetişmesine bağlıdır. Verilecek eğitimde yabancı dil, tüketici hakları, müşterilerin yeni davranışları, teknolojik gelişimleri takip etmeleri ve işlerinde uzmanlaşmaları şarttır.



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 1.5 milyon sigortalı "**AUTO KING Mini Onarım**" hizmetlerinden istifade etmiştir.

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

AIG, AKSigorta, Allianz, Anadolu Sigorta, Ankara Sigorta, AXA Sigorta, Demir Sigorta, Dubai Starr Sigorta, Ergo, Eureko Sigorta, Güneş Sigorta, Halk Sigorta, HDI Sigorta, Hür Sigorta, Koru Sigorta, Liberty Sigorta, Orient Sigorta, Ray Sigorta, SBN Sigorta, Türk Nippon Sigorta, YapıKredi Sigorta, Ziraat Sigorta, Zurich Sigorta

Not: Sigorta şirketleri alfabetik olarak sıralanmıştır.

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

HERKESE İYİ GELECEK FON SEÇENEKLERİ ANADOLU HAYAT EMEKLİLİK'TE



Anadolu Hayat Emeklilik, büyüklüğü 6 milyar TL'yi aşan farklı emeklilik yatırım fonları ile 826.000'i aşan katılımcısına Türkiye'nin en geniş fon yelpazesini sunuyor.

*26.09.2014 tarihli EGM verilerine göre.

Herkese İyi Gelecek

ANADOLU HAYAT EMEKLİLİK

Türkiye İş Bankası kuruluşudur. | TÜRKİYE İŞ BANKASI