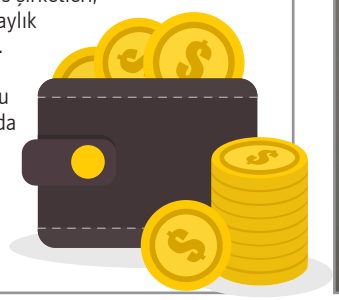
DOKUZ AYLIK SONUÇLAR DÜNYA DEVLERİNİN YÜZÜNÜ GÜLDÜRDÜ

Sigorta ve reasürans şirketleri, 2014 yılının dokuz aylık sonuçlarını açıkladı. Şirketler yarı yıl sonuçlarında olduğu gibi, dokuzuncu ayda da 2013 yılının aynı dönemine kıyasla kârlarını artırdı.



› S.40



NÜFUS YAŞLANIYOR, UZUN SÜRELİ BAKIM SİGORTASI ÖNEM KAZANIYOR › S.39

BATI'NIN RUSYA'YA EKONOMİK YAPTIRIMLARI SİGORTACILARI DA VURDU

Rusya'nın Ukrayna ile yaşadığı krizden dolayı Batı'nın Rusya üzerindeki yaptırımları ülkedeki sigortacıları da tehdit ediyor. Yaptırımların artacağı yönündeki işaretler, ülkedeki yabancı sigortacıları yüksek risklerle karşı karşıya bırakıyor. Yerel sigortacılarsa reasürans teminatı bulmakta zorlanıyor. › S 41



Türkiye'nin En Çok Satan Sektör Yayını

sigortacı gazetesi

ARALIK 2014 YIL: 30 / SAYI: 433 AYDA BİR YAYINLANIR

Acenteler BES'e sahip çıkmalı



EGM'nin hazırladığı BES Gelişim Raporu'na göre, acentelerin düzenlenen sözleşmelerdeki payı yüzde 10, ödemelerdeki payı ise yüzde 11-12 aralığında kalıyor. Bu oranlar, sigorta sektörünün prim üretiminin yüzde 60'ını gerçekleştiren acentelerin, bireysel emeklilik satışında da var olan potansiyeli değerlendirmesi gerektiğini gösteriyor. › S.48

SEKTÖRÜN SİGORTACILIK MEZUNLARINA İHTİYACI VAR

Anadolu Sigorta Genel Müdürü Musa Ülken, sigorta bilincinin okullardaki eğitim programlarıyla topluma aşılanması gerektiğini ifade etti. Ülken, sektörde sigortacılık eğitimi almış kişilerin istihdam edilmesinin önemine de değindi. › S.3



ACENTELER GELECEĞİ YAKALAYACAK

Acentelere fırsat eşitliği sağlamanın ve kazandıran iş modeli üretmenin önemine dikkat çeken Axa Sigorta Başkan (Pazarlama ve Satış) ve İcra Kurulu Üyesi Işıl Akyol, günü kurtarmak değil, geleceği yakalamak için benimsenen stratejilerle acentelerin güven içinde çalışabileceklerini söyledi. › S.5



TÜRKİYE EN HIZLI BÜYÜYEN PAZARLARDAN BİRİ

Groupama her yıl düzenlediği "International Convention" toplantısını bu yıl ilk kez İstanbul'da gerçekleştirdi. "International Convention 2014"te konuşan Groupama Türkiye Genel Müdürü Ramazan Ülger, Türk sigorta sektörünün Avrupa'nın en hızlı büyüyen pazarlarından biri olduğunu belirtti. › S.12



TÜRKİYE STRATEJİK OLARAK ÇOK DEĞERLİ

Mapfre Grubu'nun CEO'lar toplantısı için İstanbul'a gelen Grup CEO'su Antonio Huertas, Türkiye'nin stratejik olarak değerli olduğunu söyledi. Huertas, büyük nüfusu ve gelişen ekonomisiyle Türkiye'nin önemli olduğunu vurguladı. › S.6



SEKTÖR KÂR ETMEK İÇİN BÜYÜMELİ

Sigorta şirketlerinin kâr etmek için büyümesi gerektiğini kaydeden Ege Sigorta Genel Müdürü Kadir Şimşek, ekonomide gerçekleşen daralmanın sigorta sektörü üzerinde yarattığı negatif etkilere dikkat çekti. › S.15



SEGEM MÜDÜRLÜĞÜ'NE ARMAĞAN KOÇ ESEN ATANDI

Armağan Koç Esen, Sigortacılık Eğitim Merkezi (SEGEM) Müdürü olarak göreve başladı. Kariyerine Hazine'de başlayan Esen, çeşitli kamu kuruluşları ve Sigortacılık Genel Müdürlüğü'nde daire başkanlığı görevlerinde bulundu. › S.34



MADENCİLERE ZORUNLU SİGORTA:

SEKTÖR TEMKİNLİ

Başbakan Ahmet Davutoğlu'nun açıkladığı "İş Güvenliği Eylem Paketi"nde dikkat çeken başlıklardan biri madencilere getirilmesi planlanan zorunlu hayat sigortası. Madenlerde hayat sigortası uygulamasının kolay olmayacağını ileri süren Türkiye Sigorta Birliği Genel Sekreteri Mehmet Kalkavan, geçmişte de benzer denemeler olduğunu fakat başarı elde edilemediğini belirtti. › S.43



REASÜRÖRLER TÜRKİYE İÇİN YARIŞTI

Baden Baden reasürans buluşmalarından Türkiye için pozitif mesajlar çıktı. Reasürörler yüksek potansiyel ve reasürans desteğine ihtiyaç duyulan bir piyasa olması sebebiyle Türkiye'de bulunan şirketlerle görüşme yapabilmek ve iş ilişkisini geliştirmek için adeta yarıştı. Münich Re, Swiss Re ve Lockton Re temsilcileri Türkiye'ye pozitif mesajlar verdi. › S.42

TÜRKİYE REASÜRÖRLER İÇİN ÇEKİCİ PAZAR

Monte Carlo ve Baden Baden'da yapılan görüşmeleri değerlendiren Aon Benfield CEO'su Ferhan Özay, yurtdışı piyasalarda Türkiye ekonomisinin gelişmekte olan ülkelere nazaran dinamik ve güven verici bulunduğunu, bu nedenle reasürörlerin sigorta sektörünü önemsediğini söyledi. › S.35



TEKAFÜL PAZARI 2017'DE 20 MİLYAR DOLAR OLACAK

2012-2014 yılları arasında yıllık ortalama yüzde 14 büyüyen tekafül pazarının bu yıl sonunda dünya genelinde 14 milyar dolara, 2017'de ise 20 milyar dolara ulaşması bekleniyor. › S.51

KASIM AYI TOPLANTILARI

Kasım ayında sektörde iki önemli toplantı gerçekleştirildi. Toplantılardan ilki, Genç Sigortacılar Derneği'nin, 'Yangın Güvenliği Kapsamında, Yangın Çıkış Sebepleri' konferansıydı. › S.30
Sigorta Finansçıları Derneği ise '2014 Biter 2015 Başlarken' başlığıyla bir toplantı gerçekleştirdi. › S.50

DASK'LI KONUT SAYISI 6.7 MİLYONA ÇIKTI

DASK toplam poliçe sayısını 6.7 milyona yükselterek yüzde 38 sigortalılık oranına ulaştığını açıkladı. Poliçe yenileme oranlarını artırmak için pek çok yenileme kampanyasını hayata geçiren DASK'a devlet tarafından toplam 241 milyon euro hasar fazlası reasürans desteği verilecek. › S.20



'SİGORTACI' UZAKLARA GİTTİ › S.46

EBOLAYI SİGORTACILAR DA YAKINDAN TAKİP EDİYOR

David Kohen, mart ayından itibaren 5 bin kişinin ölümüne sebep olan ve özellikle Afrika ülkelerinde görülen Ebola virüsünü kaleme aldı. Kohen, Avrupa vatandaşlarının da etkilendiği Ebola virüsünü sigorta dünyasının da yakından takip ettiğini kaydetti. › S.62



ÇATLAKLARIN SONU



0850 724 0850
www.anadolusigorta.com.tr

10 cm'ye kadar olan çatlaklar için geçerlidir.
Mini Onarım Hizmeti, poliçe ile verilen kitapçıkta belirtilen kapsam ve limitlerle sınırlıdır. Mini Onarım Hizmeti ve kapsamı hakkında bilgi almak için acentenize başvurabilir veya internet sayfamızı ziyaret edebilirsiniz.

Türkiye İş Bankası kuruluşudur. | TÜRKİYE İŞ BANKASI

Anadolu Sigorta Genel Müdürü Musa Ülken:

Sigortacılık ülke kalkınmasına doğrudan destek sağlıyor

Sigorta sektörü ile Türkiye ekonomisi arasında doğru orantılı bir ilişki olduğunu vurgulayan Anadolu Sigorta Genel Müdürü Musa Ülken, sigorta sektörünün gelişmişlik düzeyinin o ülkenin kalkınmasını değerlendirmek için bir gösterge niteliğinde olduğunu söyledi. Musa Ülken ayrıca sektörün gelişimi için ekonominin güçlenmesinin de önemli olduğunu belirtti.

Anadolu Sigorta Genel Müdürü Musa Ülken, sigortacılığın rolünü değerlendirirken, tasarrufları artırıp sosyal refaha katkıda bulunmaktan, ekonomik kayıpları karşılamaya kadar geniş bir yelpazede düşünülmesi gerektiğini belirtti. Sigortacılık sektöründeki tüm kuruluşların, toplumdaki sigortacılık bilincinin yükseltilmesi ve sektöre olan güvenin artırılması konusunda çalışmasının önemine değinen Ülken, aynı zamanda, toplanan primlerin milli gelir içindeki payını yükseltmeye yönelik yeni politikalar oluşturulup uygulanmasının da şart olduğunu ifade etti.

Bunun sağlanabilmesi için müşteri talep ve ihtiyaçlarının en iyi şekilde karşılanması gerektiğini vurgulayan Musa Ülken sözlerine şöyle devam etti: "Anadolu Sigorta olarak bu bağlamda, yeni ürün ve hizmet geliştirirken öncelikle sigortalının ihtiyaçlarının ne olduğunu belirlemeyi amaç ediniyoruz. Zira belli bir ihtiyaca yönelik ürün çıkarıldığı zaman bunun pazardaki olumlu geri dönüşü mutlaka görülüyor. Diğer taraftan mevcut ürünlerimizi de sürekli güncel ihtiyaçları karşılayacak şekilde revize ediyoruz. Bu bakımdan Anadolu Sigorta'nın stratejisini müşteri memnuniyetini en üst düzeyde tatmin etmek üzere çift taraflı bir girişim olarak adlandırmak yanlış olmayacaktır."



'PERT KASKO ÜRÜNÜMÜZ BİR BAŞARI HİKAYESİ'

Yeni ürün geliştirme sürecinin başarılı bir örneği olarak Pert Kasko ürününü söyleyen Musa Ülken konuyla ilgili olarak şunları söyledi: "Pert kasko ürünümüzü; mevcut prim seviyelerini yüksek bulmalarından ötürü kasko sigortası yaptırmayan tüketicilere yönelik hazırladık. Bu ürünümüz ile en az prim ile kasko sigortasındaki en önemli temel riskleri teminat kapsamına almayı hedefledik. Aldığımız geri dönüşler müşterilerimizin ürünü oldukça olumlu karşıladığı yönünde."

'SİGORTA SEKTÖRÜNE GÜVEN SAĞLANMALI'

Halkın sigortanın fayda ve gerekliliği konusunda bilinçlendirilmesi ve eğitilmesi, sigortaya teşvik edilmesi gerektiğini de vurgulayan Ülken, sigorta bilincinin, okullardaki eğitim programlarıyla topluma öğretilmesi ve tanıtılmasının da önemine değindi ve şöyle devam etti: "Sektörde sigortacılık eğitimi almış kişilerin istihdam edilmesi gerekiyor. Sigortacılık eğitimi veren yüksekokul ve üniversitelere rağmen sektörde sigortacılık mezunu çalışan sayısı az. Halkın sigortanın fayda ve gerekliliği konusunda bilinçlendirilmesi ve eğitilmesi, sigortaya teşvik edilmesi, sektöre güvenin sağlanması gerekiyor. Sigorta bilincinin, okullardaki eğitim programlarıyla topluma öğretilmesi ve tanıtılması da önemli."

'5 BİN TEMAS NOKTASINDA SİGORTALILARIMIZIN YANINDAYIZ'

Acentelerin sigortalıyla olan diyaloğunu iyileştirmesinin yanı sıra müşteri memnuniyeti ve bağlılığını sağlamasının da gerekliliğine dikkat çeken Ülken sözlerine şöyle devam etti: "Anadolu Sigorta olarak 2 bin 500 acentemiz var. Türkiye İş Bankası şubelerini de dahil ettiğimizde 4 bin, bu acentelerin şubeleri ve brokerlerle birlikte ise yaklaşık 5 bin noktada ürünlerimizi sigortalılarımıza ulaştırıyoruz." Güçlü ve nitelikli bir acente yapısına sahip olduklarını söyleyen Musa Ülken, Anadolu Sigorta'nın her branşta yetkin acentelerinden oluşan acente danışma kurulları ile sürekli işbirliği halinde çalıştığının altını çizdi.

PERT KASKO ÜRÜNÜ

Pert Kasko ürünü ile aracın tam hasara uğraması veya çalınması durumunda 'Kasko Sigortası Genel Şartları' kapsamında sigortalıya teminat sağlanıyor.

• Bu teminatların aracın kara yolunda veya demir yolunda kullanılabilen motorlu, motorsuz araçlarla çarpışması,

• Gerek hareket gerek durma halinde iken, sigortalının veya aracı kullananın iradesi dışında araca ani ve harici etkiler neticesinde sabit veya hareketli bir cismin çarpması veya aracın böyle bir cisme çarpması, devrilmesi, düşmesi, yuvarlanması gibi kazalar,

• Aracın yanması,

• Aracın veya araç parçalarının çalınması veya çalınmaya teşebbüs edilmesi şeklinde 4 ana başlık altında toplanıyor.

Pert Kasko sigortası ürünü; 'yurtdışı ek teminatı', 'sigara ve benzeri madde zararları', 'yetkili olmayan kişilerce çekilme', 'patlayıcı, parlayıcı, yanıcı madde taşıma', 'anahtarın ele geçirilmesiyle çalınma', 'deprem', 'heyelan', 'fırtına, yıldırım, sel ve su baskını' ile 'grev, lokavt, kargaşalık, halk hareketleri ve terör' gibi 'Kasko Sigortası Genel Şartları'nda' yer alan ek sözleşme maddeleri için de teminat veriyor.

Ek sözleşmeyle teminat kapsamına dahil edilebilen bu zararlar sonucunda gerçekleşecek tam hasarlar da Pert Kasko ürününün teminatı kapsamına giriyor.

TÜM ARAÇ GRUPLARINA TEMİNAT SAĞLANIYOR

Tüm araç gruplarına, model yılı sınırlaması getirilmeden teminat sağlayan Pert Kasko sigortası poliçeleri 1 yıllık olarak düzenleniyor. Deprem teminatının otomatik olarak muafiyetsiz verildiği üründe, taksit seçeneği de dahil bütün ödeme yöntemleri sunuluyor.

Ürün kapsamında sigortalılar asistans hizmetlerinden yararlanabiliyorlar. Kapsam dahilindeki hizmetler şu şekilde sıralanıyor:

• Aracın hareketsiz kalmasına yol açan veya güvenli sürüşü engelleyen kaza durumunda aracın kurtarılması ve en yakın anlaşmalı servise çekilmesi,

• Aracın kullanılamayışı nedeniyle konaklama (Maksimum 3 gün süreli, limitler dahilinde),

• Yaralanma veya hastalık nedeniyle nakil,

• Daimi ikametgâha dönüş veya yolculuğa devam seyahati,

• Seyahate devam etmek için rent-a-car (Maksimum 2 gün süreli),

• Bilgi ve organizasyon servisi.



Anadolu Sigorta, fiyatı sebebiyle kasko sigortası yaptırmayan tüketicilere yönelik hazırladığı yeni ürünü Pert Kasko sigortası, en az prim ile kasko sigortasındaki en önemli temel riskleri teminat kapsamına almayı amaçlıyor.

Allianz Türkiye dışavurumcu şirketler dönemini başlattı

Türkiye sigorta sektöründeki en büyük satın almalarından biri olan Allianz Sigorta ve Yapı Kredi Sigorta'nın birleşmeleri, 30 Eylül'de yasal olarak tamamlandı. Allianz Türkiye'nin son 7 aylık süreci değerlendiren Allianz Türkiye CEO'su Solmaz Altın, Allianz için yeni bir dönem başladığına dikkat çekti. Bu yeni dönemde toplumun değer ve beklentileriyle örtüşen, paylaşımcı ve katılımcı bir anlayışla iletişim çalışmalarına ağırlık vereceklerini belirten Altın, "Allianz, genç ve yeni nesil çalışanlardan oluşan bir şirket. Bizi tüm şeffaflığımızla yansıtan bir anlayışla yeni nesil şirketlere öncülük edecek dışavurumcu bir yaklaşımla karşınızda olacağız" dedi.


Fatmanur Erdoğan, Ayhan Sicimoğlu, Solmaz Altın.

Allianz Sigorta ile Yapı Kredi Sigorta'nın birleşmesinin yasal olarak tamamlanmasının ardından Allianz Türkiye için yeni bir dönem başladı. Basın toplantısında "Bundan sonra dışavurumcu yaklaşımı benimseyeceğiz " diyen Allianz Türkiye CEO'su Solmaz Altın, sektörün dinamiklerini değiştireceklerini vurguladı.

'SADECE POLİÇE ÜRETEN BİR ŞİRKET OLMAYACAĞIZ'

Allianz Türkiye'nin 1 Ekim 2014 tarihinden itibaren 'Allianz Sigorta', 'Allianz Yaşam ve Emeklilik' ve 'Allianz Hayat ve Emeklilik' şirketleri ile faaliyetini sürdüreceğini açıklayan Altın, "Allianz'ın uluslararası gücü ve başarılı stratejilerini Türkiye'de daha fazla gösterebileceği bir sürece girdik. Bu yeni dönemde müşterilerimiz başta olmak üzere topluma daha fazla dokunan projelerle yol alacağız" dedi. Yeni dönemde 'Dışavurumcu bir yaklaşımla' hareket edeceklerini belirten Solmaz Altın, "Müşteri memnuniyeti ve teknoloji odaklı yeni nesil sigortacılığın öncülüğünü yapmak ve toplumun yaşam kalitesini artıran sosyal bir marka olmak vizyonuyla var gücümüzle çalışmaya devam edeceğiz" dedi.

Sigorta sektöründeki sürdürülebilir başarılarının yanı sıra ortaya koydukları çalışmalar ile anlam yaratan, sosyal bir şirket olmayı hedeflediklerini vurgulayan Altın, "Çünkü farkındayız ki, değişen tüketici davranışları, teknolojideki gelişmeler ve yeni nesil çalışma şekilleriyle uyumlu bir şekilde yol alan şirketler geleceği şekillendirebilecek. Biz de sigortacılıkta bunun öncüsü olarak, sektörün dinamiklerini değiştirecek ve yeni nesil şirketlere öncülük yapacak çalışmalarla karşınızda olacağız" dedi.

'BÜYÜRKEN KÂRLILIĞIMIZI KORUYORUZ'

Bu süreçte büyüme ve kârlılıktan da ödün verilmeyeceğinin ve benimsedikleri dijital sigortacılık anlayışıyla farklı ve geniş kitlelere ulaşılacağının altını çizen Altın, "Bu yenilikler pazarın genişlemesi açısından da fırsat sunuyor. Piyasanın değişen taleplerine göre, kişiye özel çözümlerimizi artırıyoruz" dedi.

'DIŞAVURUMCU ŞİRKETLER DÖNEMİNİ BAŞLATIYORUZ'

Allianz Türkiye Kurumsal İletişim Başkanı Fatmanur Erdoğan da, Allianz'ın bu yeni dönemine ilişkin iletişim stratejilerini açıkladı. Sigorta sektörünün daha içine kapalı bir sektör olduğuna dikkat çeken Erdoğan, "Allianz Türkiye olarak, yeni dönemde dışavurumcu şirket anlayışını sektöre kazandırıyoruz. Bu amaçla, Allianz olarak sektörün bilinirliğini artırmak amacıyla daha dışa dönük bir yaklaşım sergileyeceğiz. Klasik sigortacılık anlayışından farklı bir dil ve diyalog tarzı ile yol alacağız. Bu çalışmaların sadece Allianz'ın değil, tüm sektörün itibarının yükseltilmesi, sektörün faaliyetlerinin daha iyi anlaşılması ve sektöre olan güvenin artması açısından da önem taşıdığı kanısındayız" diye ekledi. Fatmanur Erdoğan, bir sigorta şirketiyle müşterilerinin bugüne kadar hep istenmeyen durumlarda yollarının kesiştiğine de dikkat çekti. "Ayhan Sicimoğlu'nun şirketimize yaptığı sürprizin görüntüleriyle birlikte tüm paydaşlarımıza Allianz'ın içinden bir kesit sunmak istedik. Sadece kağıttan ve karttan ibaret olarak algılanan bir sektörü, toplum nezdinde daha görünür kılan bir yaklaşım arzuladık" diyen Erdoğan sözlerini şöyle sürdürdü: "Türkiye'de ilk kez bir şirketin tüm İcra Kurulu üyeleri en doğal halleriyle bu sürprize dâhil oldu. Böylece Allianz'ın yeni döneminde paydaşlarına ve topluma daha yakın, sıcak ve şeffaf bir marka olma hedefinde de ne kadar içten olduğumuzu kanıtlama fırsatı bulduk. Sektöre yön verecek ve yeni nesil çalışanların da ilgisini çekecek iletişim stratejimize devam edeceğiz."





Dâhi piyanist Lang Lang İstanbul'u büyüledi!

İş, sanat ve cemiyet dünyasının önde gelen isimleri, Allianz Türkiye'nin ev sahipliğinde düzenlenen muhteşem bir konserde bir araya geldi. Allianz'ın global elçisi Lang Lang ve Türkiye'nin yeteneği Kaan Baysal, özel gecede dinleyenleri büyüledi.









'Müziğin Geleceği için 1 Olduk' sloganı ile yola çıkan Allianz Türkiye, müzik alanındaki çalışmalarının ilk büyük ayağı olarak, şirketin global elçisi Lang Lang'ı 31 Ekim'de İstanbul'da ağırladı. 'Klasik müzik gezegeninin en ateşli sanatçısı' olarak anılan Lang Lang, Zorlu Center PSM sahnesinde, Allianz çalışanları, iş ortakları ile sanat ve cemiyet dünyasının önde gelen isimlerinden oluşan 2.000 davetliye unutulmaz bir gece yaşattı.

Allianz Türkiye CEO'su Solmaz Altın'ın açılış konuşmasıyla başlayan gecede, müzik dünyasının dâhi çocuğu olarak anılan Lang Lang, ilk olarak Robert Schumann'dan çaldığı eseri maden işçilerine ithaf etti ve Chopin'in balladlarını içeren bir saatlik nefes kesen bir performans sergiledi. Gecede ilginç anlar da yaşandı. Allianz Türkiye liderliğinde oluşturulan özel bir danışma kurulu tarafından seçilen 11 yaşındaki genç yetenek Kaan Baysal, Lang Lang tarafından sahneye davet edildi ve dinleyicilere unutulmaz bir müzik şöleni yaşattı. Genç yetenek aynı proje kapsamında, Lang Lang'ın kurduğu ve bu sene Barselona'da gerçekleşen Allianz Gençler Müzik Kampı'nda (Allianz Junior Music Camp) özel bir müzik eğitimi aldı. Rahmi Koç, Ayşen-Hüsnü Özyeğin, Ömer Dinç, Sedat Aloğlu, Faruk-Füsun Eczacıbaşı, Aylin-Özcan Tahincioğlu, Zeynep-Metin Fadılhoğlu, Leyla Alaton, Saffet Karpat, İnci Aksoy gibi iş dünyasının önde gelen simalarının da katıldığı unutulmaz gecenin en büyük sürprizi ise dinleyiciler arasında yer alan 500 genç öğrenci oldu.

ALLIANZ'DA YENİ DÖNEM BAŞLIYOR

Konserden bir gün önce, Allianz Türkiye'nin müzik alanında yapacağı çalışmalarının açıklandığı bir basın toplantısı da düzenlendi. Basın toplantısında "Allianz Grubu ile uzun soluklu bir iş ortaklığı olan Lang Lang'ı bugün İstanbul'da ağırlamaktan mutluluk duyuyoruz. Allianz Grubu'nun global gücünü ülkemizde daha çok hissedeceğimiz bir sürece girdik" diye konuşan Allianz Yönetim Kurulu Başkanı Cansen Başaran-Symes, iş ortaklarından müşterilere ve çalışanlara herkesin bu dışavurumcu yaklaşımdan memnun olacağını vurguladı.

Allianz Türkiye CEO'su Solmaz Altın ise, globalde Lang Lang ile sürdürülen başarılı işbirliğinin bir yansıması olarak, Türkiye'de böyle büyük bir projeye imza atmaktan duydukları memnuniyeti dile getirdi. "Allianz olarak Türkiye'de müziğin geleceği için '1' olduk. Marka elçimiz Lang Lang'ın İstanbul ziyareti ve seçilen genç yeteneğimiz Kaan Baysal'la birlikte sahne alması, bu yatırımların ilk büyük adımı" değerlendirmesini yapan Altın, "Müşteri memnuniyetine odaklanan ve yeni nesil dışavurumcu bir şirket olarak, içinde bulunduğumuz toplumun yaşam kalitesini artıran sosyal bir marka olma vizyonuyla hareket ediyoruz. Bu konuda hedeflerimizin ortak olduğu STK'larla da işbirliklerini hayata geçiriyoruz. Bu işbirliklerimiz arasına misyonuna gönülden inandığımız Barış İçin Müzik Vakfı'nı koyduk" dedi.



AXA ile çalışmanın dayanılmaz rahatlığı



Bu yıl 5. kez 'En Çok Memnun Olunan Sigorta Şirketi' ödülü alan AXA SİGORTA'nın Başkan ve İcra Kurulu Üyesi (Pazarlama ve Satış) Işıl Akyol, AXA SİGORTA'nın bu başarısının arkasında takım ruhu içinde hep daha iyiyi yapmaya çabalayan çalışanlarının katkısının büyük olduğunu söyledi.

Türkiye'deki AXA acentelerinin AXA Türkiye'ye güven ve memnuniyet duyduklarını söyleyen AXA SİGORTA Başkan ve İcra Kurulu Üyesi (Pazarlama ve Satış) Işıl Akyol, "AXA SİGORTA ve AXA HAYAT EMEKLİLİK şirketlerinin tek çatı altında ortak kanaldan hizmet verdiği AXA Türkiye hem acente hem de tüketici açısından sunduğu yenilikler ve yaratıcı çözümler ile vazgeçilmez olmaya devam etmektedir. Pazar araştırmalarının sonuçları ise, bu görüşü kanıtlar niteliktedir. TNS Araştırma Şirketi tarafından yapılan bağımsız ölçümde AXA acentelerinin şirketten memnuniyet oranı yüzde 96 olmuştur. Bu oran, AXA acentelerinin şirketten duydukları memnuniyet ve güvenin açık bir göstergesidir" diyerek şirkete duyulan güvenin nedenlerine ışık tuttu. Akyol şirketin başarısını araştırma sonuçları ve ödülleri örnekleyerek açıkladı: "İpsos tarafından yapılan tüketici araştırmasında, AXA müşterilerinin memnuniyet oranı yüzde 87,5 olarak saptanmıştır. Bu oran sadece sigorta sektörü için değil; diğer sektörler için de ulaşılması zor bir orandır. Şirketin bu yıl 5. kez kazandığı KALDER Türkiye Müşteri Memnuniyeti Endeksi'ne göre 'En Çok Memnun Olunan Sigorta Şirketi' ödülü bütün bu araştırmaları doğrulayan bir sonuç olarak karşımıza çıkmaktadır. Marka bilinirlik araştırmaları neredeyse her iki kişiden birinin AXA markasını tanıdığını ve her dört kişiden birinin AXA ürünü almaya istekli olduğunu söylemektedir. Tabii bu başarının arkasında AXA'nın kendini adayarak çalışan, takım ruhu içinde hep daha iyiyi yapmaya çabalayan çalışanlarının katkısı büyüktür. Şirketin çalışan memnuniyet skorlarının yüzde 94 gibi yüksek bir oranda olması ve daha da önemlisi 2 yıl üst üste tüm sektörler içinde 501 ve üzeri çalışana sahip şirketler kategorisinde 'Great Place to Work' ödüllerini kazanmış olması, şirket çalışanlarının şirketlerine duydukları sevgi ve işlerine duydukları saygının bir neticesidir."

ACENTELERDE NİCELİK DEĞİL NİTELİK ÖNEMLİ

AXA SİGORTA'nın acentelerine büyük değer verdiğini ifade eden Akyol, "Portföyümüzün yüzde 88'lik kısmı acenteler tarafından üretilmektedir. AXA SİGORTA acente adedini sınırlı tutarak mevcut acentesini korumaktadır. Şirketin şeffaf iş politikaları, acentelere sağlanan koşul ve şartların eşitliği, kazandıkça kazandıran iş modeli, haksız rekabetin önüne geçen adaletli yaklaşımı acentelerin huzur ve güven içinde çalışmalarını sağlamaktadır. Bunun yanı sıra şirketin süreç ve sistem geliştirmeleri ile acentelerin vakit kaybetmelerini önleme çabası, acentesine müşteri yönlendirme ve acente portföyünü geliştirme arzusu, günü kurtarmak adına değil geleceği yakalamak için kurgulanan stratejileri ile AXA sektörde rakiplerinden ayrışmaktadır" şeklinde konuştu.

AXA DİJİTAL DÜNYADA İLERLİYOR

Işıl Akyol, AXA SİGORTA'nın, dijital dünyadaki hızlı ilerlemesini şu cümlelerle açıkladı: "TSB verilerine göre AXA SİGORTA acentelerine en yüksek komisyon oranını ödeyen şirket olmuştur. Bunun yanı sıra yıl boyunca düzenlenen 'Bölge Toplantıları', 'Milyoner Acenteler Toplantısı', 'İl Birincisi Acente Toplantısı', 'BES Yıldızları Toplantısı' ve 'Geleneksel Acenteler Toplantısı' acentelerle vakit geçirmiş olmanın ötesinde, derinliği olan acenteleri geliştirmeyi, vizyonlarını açmayı ve farklılaştırmayı hedefleyen, geleceği okuyan AXA tarafından büyük özenle kurgulanmış ve çok değerli konuşmacılar ile zenginleştirilmiş organizasyonlardır. AXA, yeni dijital dünyada acentelerine ufuk açan ve onların hayatını kolaylaştıran, hızlandıran pek çok uygulamayı devreye almış ve acentelerinden büyük beğeni toplamıştır." AXA SİGORTA'nın yeni uygulamalarının dijital pazarda tam güç ilerlemeye devam ettiğini kaydeden Akyol, "Şirket, dijital dünyada sadece acentelerine değil, sigortalılarına da farklı çözümler sunmaktadır. AXA İyi Sürücü, AXA Yanımda, AXA Hesabım gibi uygulamalar tüketiciler için yapılmış özel platformlardır. Hasarda dosyanın hızlandırılmasını sağlayan uyarı mekanizmaları ve kontrol sistemleri sayesinde sigortalıları şaşırtacak kadar hızlı hasar ödemeleri gerçekleşmektedir. Çağrı merkezlerinin hizmet kalitesi sürekli ölçümlenmekte, müşteriye dokunulan her noktada 'İyi ki AXA SİGORTA'yı seçmişim" dedirtmeyi amaçlayan bir yapı yaratılmaktadır" sözleriyle uygulamaların etkisinin üzerinde durdu.

AXA'DAN KOBİ'LERE BÜYÜK YARDIM

AXA SİGORTA'nın yeni ürünü 'Sağlığım Tamam'ın KOBİ'lere büyük rahatlık sağlayacağını dile getiren Işıl Akyol, yeni ürünün genel özellikleri hakkında bilgi verdi: "AXA SİGORTA, sayısı 4 milyonu aşan müşterileri için özel ürünler yaratarak, öncelikle riskleri konusunda farkındalık yaratmaya çalışmakta ve ihtiyaçlara cevap vermektedir, 'Sağlığım Tamam' ürünü bunun en yalın örneğidir. Bu ürün ile SGK farkları teminat altına alınmakta ve riskler ortadan kaldırılmaktadır. KOBİ'ler için hazırlanmış iş koluna özel ürünler tüm ihtiyaçlara cevap vermekte ve KOBİ'lerimiz rahatlamaktadır. Büyük endüstriyel ve ticari kurumlar ise, kendileri için özelleştirilmiş risk yönetimi hizmetinden faydalanmaktadırlar. AXA'nın geliştirmiş olduğu riskler dünyası silsilesi hem KOBİ'lere hem de bireylere riskleri azaltmanın yöntemlerini sunmaktadır." Akyol, "AXA önümüzdeki dönemde de rekabetçi ve dinamik yapısı ile sigortalılar ve acenteler için güvenilen, kolaylıkla ulaşılan, hizmet kalite çıtasını sürekli yükselten ve vazgeçilmez olmaya çalışan bir şirket olmaya devam edecektir" diyerek konuşmasını sonlandırdı.

Rakamlar memnuniyeti kanıtlıyor

Acente memnuniyeti %96

Müşteri memnuniyeti %87,5

Çalışan memnuniyeti %94







MAPFRE CEO'ları İstanbul'da buluştu

2007 yılında GENEL SİGORTA ve GENEL YAŞAM'ı satın aldıktan sonra sigorta sektöründe prim üretiminde onuncu sıradan beşinci sıraya yükseldiklerini hatırlatan MAPFRE Grubu Başkanı Antonio Huertas, Türkiye'de büyümeye devam edeceklerini ve dünya çapında 30 milyar euro ciro hedeflediklerini belirtti.

MAPFRE Grubu'nun her yıl farklı bir ülkede üst düzey yöneticilerinin buluşmasıyla gerçekleşen CEO'lar toplantısı bu yıl İstanbul'da yapıldı. 60'ın üzerinde MAPFRE temsilcisinin katıldığı ve üç gün süren toplantıyla ilgili bir değerlendirme yapan MAPFRE Grubu Başkanı Antonio Huertas şunları söyledi: "Üç yıl önce MAPFRE Başkanı olduğumda bir karar aldık ve dünyadaki önemli gelişmeleri değerlendirmek üzere yılda bir kere MAPFRE'nin faaliyet gösterdiği ülkelerden birinde toplanalım dedik. Bu çerçevede üçüncü toplantımızı MAPFRE içinde çok önemli bir yere sahip olan, trafiğine rağmen benim de en çok sevdiğim şehirlerden biri olan İstanbul'da gerçekleştirdik ve toplantıda önümüzdeki üç yıl için MAPFRE stratejisini analiz ettik."

Bu üç günlük süre içinde Ankara'da Hazine yetkilileri ve bazı sigorta kuruluşlarıyla görüşmeler yaptıklarını dile getiren Huertas, "Sektörümüzdeki önemli isimlerle MAPFRE GENEL SİGORTA'nın Türkiye'deki planları ve sektörün genel dinamikleri ile ilgili görüşmeler gerçekleştirdik. Aynı zamanda şirketlerimizin farklı kademelerdeki yöneticileriyle de bir araya geldik" dedi.



Kısa vadede Türkiye'de yeni satın alma düşünmediklerini ifade eden Huertas, "Ancak MAPFRE her zaman fırsatlara açık bir şirkettir ve ortaya çıkan fırsatları da değerlendirir" dedi.

'ONUNCULUKTAN BEŞİNCİLİĞE'

2007 yılında Genel Sigorta ve Genel Yaşam'ı satın alma süreci hakkında da bilgi veren Huertas, "Biz 2007'den önce de aslında Türkiye'yi tanıyorduk. MAPFRE Re ve Tur Assist şirketlerimiz Türkiye'de faaldi. O dönemlerde biz Türkiye'de önemli fırsatlar olduğunu gözlemliyorduk. 2007 yılında MAPFRE olarak o dönemde sektör içerisinde 10'uncu sırada olan Genel Sigorta'yı bünyemize kattık; bugün 5'inci sıradayız. İlk satın almayı gerçekleştirdiğimiz dönemde de iyi bir sigorta şirketi olan Genel Sigorta'ya yaptığımız bazı teknoloji ve iş anlamında geliştirmelerle bu aşamaya gelmeyi başardık" diye konuştu.

Yedi yıllık süreçte MAPFRE GENEL SİGORTA'nın sektörde 10'uncu sıradan 5'inci sıraya yükseldiğini vurgulayan Huertas, şunları söyledi: "Geçtiğimiz yedi yıllık süreç içerisinde öncelikle bölge müdürlüğü sayımızı 17'ye çıkarttık. Bu sırada Genel Sigorta ve Genel Yaşam'ı MAPFRE yapısına entegre ettik ve farklı iyileştirmeler gerçekleştirdik. Bu süreçte MAPFRE GENEL SİGORTA yöneticileri de MAPFRE dünya takımının bir parçası haline geldi. Bu entegrasyon süreciyle birlikte hizmet çeşitliliği de yaratmayı başardık. Türkiye'de bugün geldiğimiz noktadan çok memnunuz; eminim ki MAPFRE olarak hizmet kalitemizi yükselterek ve ürün çeşitliliğimizi daha da artırarak, tüketicilerin talep ve beklentilerine en iyi şekilde cevap verebilir hale geleceğiz. Bu şekilde bugün Türkiye pazarındaki pozisyonumuzu yukarı çıkartabileceğimize inanıyorum."

'TÜRKİYE KENDİNE HAS ÖZELLİKLERİ OLAN BİR ÜLKE'

MAPFRE'nin önümüzdeki dönemdeki büyüme stratejisini de değerlendiren Huertas, "MAPFRE Grubu İspanya, Latin Amerika ve ABD'nin çeşitli eyaletlerinde lider konumda. Biz stratejik olarak yine ABD'de, kıta olarak Avrupa'da, Meksika ve Türkiye'deyiz. Ayrıca Türkiye'nin kendine has özel koşulları da var. Birincisi büyük bir ülke, büyük bir nüfus var. İkinci olarak sürekli büyüyen bir ekonomiye sahip. Üçüncü olarak gerçekten Türkiye stratejik olarak çok değerli bir noktada yer alıyor" dedi. Büyüme önceliklerinin Kuzey Amerika, Brezilya, Meksika, Türkiye ve Avrupa kıtası olduğunu ifade eden Huertas, "Bu stratejik bölgeler arasında bir önceliklendirme yapmıyoruz, bölgelerin hepsinde paralel bir büyüme hedefliyoruz diyebiliriz. Türkiye, MAPFRE yapılanmasında Avrupa kıtasını da içerisinde barındıran EMEA (Avrupa, Orta Doğu ve Afrika) bölgesinin içerisinde yer alıyor ve bu alanın en önemli oyuncularından biri konumunda. Avrupa'daki büyüme planlarımız çerçevesinde Direct Line isimli İngiliz sigorta grubunun Almanya ve İtalya'da özellikle online sigortacılık alanında hizmet veren şirketlerini satın aldık. Bu şekilde Avrupa'da önemli bir büyüme kaydettik. Türkiye'de ise son iki yılda yüzde 50 büyüdük; şu anda burada organik büyüme stratejisi izlemeyi planlıyoruz ancak MAPFRE olarak her zaman yeni fırsatları değerlendiriyoruz, böyle bir fırsat yakalamamız halinde bu planımızın dışına çıkabiliriz" şeklinde konuştu.

Son dönemde üç ülkede çok başarılı sonuçlar elde ettiklerini belirten Huertas, "Türkiye, ABD ve Brezilya sayesinde MAPFRE, Avrupa ve İspanya'nın yaşadığı krizden başarıyla çıktı. Özellikle aynı sektördeki rakip şirketler karşısında" dedi.





Her yıl farklı bir şehirde toplanan MAPFRE CEO'ları bu yılki toplantıyı İstanbul'da gerçekleştirdi. CEO'lar toplantıların ardından Boğaz'ın ve İstanbul'un tadını çıkardı.

'HEDEF 30 MİLYAR EURO'

MAPFRE Grubu'nun hedeflerini de açıklayan Antonio Huertas şu şekilde konuştu: "Biz öngörülerimizi hemen duyurmayı tercih etmiyoruz ancak son iki yıldaki başarılarımızı devam ettireceğimizi söyleyebilirim. Prim olarak 30 milyar euroya çıkmayı hedefliyoruz. Genel olarak değerlendirecek olursak, MAPFRE içerisinde birinci sırada İspanya grubu, primlerin yüzde 30'u ve kârın yüzde 40'ı bu bölgeden kazanıldı. İkinci sırada Brezilya'yı görüyoruz yüzde 22, daha sonra ABD, Meksika ve Türkiye gibi diğer ülkeler geliyor."

MAPFRE Grubu'nun çalışma anlayışı konusunda da açıklamalar yapan Huertas, "Türkiye'den gelen birçok profesyonel Brezilya, İspanya ve ABD şirketlerimizden çalışanlarla gerçekleştirilen projelerde yer alıyorlar. Bu kapsamda deneyimlerini paylaşarak en yeni uygulamaları dünyaya taşımamıza yardımcı oluyorlar. Ticari gelişim anlamında da MAPFRE GENEL SİGORTA'nın gruba çok fazla katkı yaptığını, iş geliştirdiğini söyleyebiliriz" dedi. Huertas şöyle devam etti: "Aslında MAPFRE GENEL SİGORTA'da çalışmış şu anda Londra'da çalışan bir Türk yöneticimiz var. Bunun dışında İspanya'da yönetici olarak faaliyet gösteren Türk çalışanlarımız da mevcut. Şirketimiz bu alanda imkânlar sağlıyor. Dünya çapında 400 MAPFRE çalışanından oluşan bir yetenek havuzumuz var ve bu havuz içerisindeki çalışanlarımızı değerlendirdiğimiz bir değişim programı uyguluyoruz."

MAPFRE GENEL SİGORTA PAZAR PAYINI % 6.6'YA ÇIKARDI

MAPFRE GENEL Grubu CEO'su Serdar Gül, 2007 yılından bu yana pazar payını yüzde 4'ten 6.6'ya çıkardıklarını söyledi. Genel Sigorta ve Genel Yaşam'ın MAPFRE'ye katılması süreciyle ilgili bir değerlendirme yapan Gül, "2007'de 6 bölge müdürlüğü ve 2 şube müdürlüğüne sahipken bu sayı 17'ye çıktı. MAPFRE Türkiye'de yaklaşık 500 kişilik yeni istihdam yarattı, 300 acenteden 2500'ün üzerinde acenteye yükseldik. Yüzde 4'e yakın pazar payından bugün yüzde 6.6 pazar payına ulaştık. Bu arada çok farklı ürünler geliştirdik ve pazara sunduk" dedi.

Türkiye'de dünyanın en büyük sigorta gruplarının rekabet ettiğini hatırlatan Gül, "Fakat gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin çoğunda bu rekabet var. Bizim en başarılı yönümüz istikrarlı politikalarımız ve hizmet kalitemiz. Türkiye gibi büyük bir ülkede rekabet sadece sigortacılık alanında değil bütün sektörlerde mevcut, biz bu durumdan çok da şikâyetçi değiliz. Rekabet kolay değil, ama bu işin doğasında var" diye konuştu.

MAPFRE kâr ederek büyüyor

MAPFRE 2014 yılının 9 aylık döneminde globaldeki gelirlerini yüzde 1.6 artırarak 19 milyar 793 milyon euroya, prim hacmini yüzde 1.8 artırarak 16 milyar 857 milyon euroya, net kârını da 673 milyon euroya çıkardı.

MAPFRE Grubu 2014 yılı üçüncü çeyrek sonuçlarını açıkladı. MAPFRE yılın ilk dokuz aylık döneminde gelirlerini önceki yıla göre yüzde 1.6 artırarak 19 milyar 793 milyon euroya, prim hacmini ise yüzde 1.8 artırarak 16 milyar 857 milyon euroya çıkardı. Bu sonuçlar, Brezilya ve diğer Latin Amerika ülkelerinde yaşanan kayda değer iş büyümesinden, İspanya'da devam eden ekonomik toparlanmadan ve yüzde 95.8 birleşik orana sahip reasürans ve destek faaliyet birimlerinin güçlü bir şekilde geliştirilmesinden kaynaklandı. Sabit kurlar baz alındığında primler yüzde 8.3 oranında artış gösterdi.

Eylül sonu itibarıyla hayat dışı alanında primler yüzde 1 artışla 12 milyar 553 milyon euroya, hayat sigortası primleri ise yüzde 4.4 artışla 4 milyar 304 milyon euroya ulaştı. Yönetilen tasarruflar yüzde 13.6 artışla 37 milyar 734 milyon euroya yükseldi. Vergi ve azınlık payları öncesi kâr yüzde 13 artışla 1 milyar 454 milyon euroya ulaşırken, bu faaliyetlerle ilgili sonuçlar artan vergi oranlarının, döviz kurlarının ve ortaklık yoluyla yürütülen faaliyetlerde ortaklara daha yüksek temettü dağıtılmasının etkisiyle yüzde 1.6 düşüş göstererek 673 milyon euroda kaldı. Sabit kurlar baz alındığında, faaliyetlerle ilişkili sonuçlar yüzde 3.7 artış gösterdi.

MAPFRE Başkanı ve CEO'su Antonio Huertas bu konudaki düşüncelerini şu sözlerle dile getirdi: "Bu sonuçlar, MAPFRE'nin küresel ölçekteki faaliyetlerinin özellikle stratejik pazarlarda istikrarlı büyüme kaydettiğini teyit ediyor. Ekonomik toparlanmanın etkilerinin iyice hissedildiği İspanya'da ortaya koyduğumuz stratejik yaklaşımın başarısı da dikkate değer." Sigorta birimi, ocak ile eylül döneminde 14 milyar 106 milyon euro prim üretti ve 592 milyon euro net gelir bildirdi. Reasürans biriminin ürettiği gelirler ise 2 milyar 741 milyon euroya ulaştı ve net gelirleri 100 milyon euroyu aştı. Global riskler birimi 760 milyon euro prim hacmi üretip 33 milyon euro net gelir elde ederken Destek Hizmetler ve Özel Riskler biriminin gelirleri 856 milyon euro oldu ve bu birimden 18 milyon euro net gelir elde edildi.

ÖZKAYNAKLAR 9 MİLYAR EUROYA YAKLAŞTI

Özsermaye, diğer bazı unsurların yanı sıra başarılı iş büyümesi, yatırım portföyünün piyasa değerindeki artış ve Brezilya Reali, Türk Lirası ve özellikle de ABD Doları'nda yaşanan değerlenmenin etkisi sayesinde 2013 yıl sonundan itibaren 1 milyar 242 milyon euro (yüzde 12.5 artış) artarak 11 milyar 135 milyon euroya ulaştı. Özkaynaklar 2013 yıl sonundan bu yana yüzde 14.5 artış kaydederek 8 milyar 969 milyon euroya, yönetilen toplam varlıklar ise son on iki aylık dönemde yüzde 9.8 artışla 73 milyar 972 milyon euroya ulaştı.

Eylül ayında MAPFRE, Direct Line Group'un İtalya ve Almanya'daki araç kaskosu birimini 550 milyon euro karşılığında satın aldığını duyurdu. MAPFRE'nin internet ve telefon sigortacılığına olan ilgisini ortaya koyan bu işlem, şirketin bu konuda Avrupa'daki varlığını iki katına çıkardı. Direct Line, doğrudan araç sigortası segmentinde İtalya'da lider, Almanya'da ise üçüncü sırada bulunuyor. Birlikte toplam 1.6 milyon müşteriye sahip olan bu şirketler, 2013'te 714 milyon euro prim geliri açıkladılar.


Antonio Huertas

MAPFRE GENEL SİGORTA, FELİS ÖDÜLÜNE LAYIK GÖRÜLDÜ

Pazarlama iletişiminde yaratıcı ve etkili fikrin reklamı ve ticari başarısındaki kilit rolünü vurgulamak, yaratıcı fikir ve uygulamaların geliştirilmesi ve ilerlemesine katkı sağlamak, bu alandaki kalite standartlarını yükseltmek amacıyla MediaCat tarafından düzenlenen Felis Sağlık İletişimi Ödülleri'nin bu yıl 9'uncusu düzenlendi. Ödül gecesinde "En İyi Entegre Kampanya Kategori"sinde MAPFRE GENEL SİGORTA'nın "Fark Yok" Tamamlayıcı Sağlık Sigortası reklam kampanyası birincilik ödülüne layık görüldü.

FELİS NEDİR?

Yarışmanın amacı, reklam endüstrisinde gerek medya planlama ve satın alma fonksiyonunun, gerekse yaratıcılığın önemini, reklamın başarısındaki rolünü vurgulamak, bu fonksiyonun gelişmesine, ilerlemesine katkı sağlamak, bu alanda faaliyet gösteren tüm ajansların ekiplerini motive etmek, başarılarını belgelemek, onurlandırmak ve ödüllendirmektir.



AIG müşteri memnuniyeti ve hasar hizmeti kalitesini tescilledi


Sema Bulutlu

Dünyanın lider sigorta şirketlerinden AIG'nin 1976 yılından beri Türkiye'de faaliyet gösteren kuruluşu AIG Sigorta, hasar hizmetlerindeki kalitesini tescilledi. Firma, Bureau Veritas danışmanlığı ile yürüttüğü kalite belgelendirme eğitim ve denetim sürecini başarıyla tamamlayarak, ISO 9001 Kalite Yönetim Sistemi ve ISO 10002 Müşteri Memnuniyeti Yönetim Sistemi belgelerini aldı. Üç yıllık süre ile belgelenen Kalite Yönetim Sistemi ve Müşteri Memnuniyeti Yönetim Sistemi'nin devamı, her yıl tekrarlanan denetimler ile sağlanmış olacak.
Kalite Yönetim Sistemi konusunda TS EN ISO 9001 Kalite Yönetimi Sistem Standartları, 1987 yılında yayınlandığı tarihten itibaren en fazla ilgiyi ve uygulama alanını bulan uluslararası standartlar haline geldi. Müşteri şikayetlerinin sürdürülebilir bir sistem dahilinde yürütülebilmesi için 2004 yılında ISO (International Standardization of Organization) tarafından yayınlanan ISO 10002 standardı yayınlanarak, 2006 yılında TS ISO 10002:2006 olarak yürürlüğe alındı.


AIG Sigorta Hasar Departmanı ISO 9001:2008 Kalite Yönetim Sistemi ve ISO 10002 Müşteri Memnuniyeti Yönetim Sistemi belgelerini aldı.

'HASAR SÜRECİ ÖNEMLİ'

Türkiye'nin sigorta bilinç düzeyi arttıkça, müşterilerin ürün ve hizmetleri satın alacakları firmaları daha titiz değerlendirdiklerini kaydeden Sema Bulutlu, "Böyle bir ortamda sigorta şirketlerinin 'kalite' kavramı üzerinde durması ve 'müşteri için değer yaratma' arayışına girmesi gerekiyor" dedi. Müşteriler için yaratılan değerin en üst seviyeye çıktığı hasar sürecinin son derece önemli olduğunu vurgulayan Bulutlu sözlerini şöyle sürdürdü: "Problemi yaşayan müşteriler ile empati kurmak, kişi ihtiyaçlarının hızlı bir şekilde analiz edip, doğru olarak yönlendirmek önemli bir iş akışıdır. Sorun giderme anlayışıyla, özenle çözüm yollarını gösteren bir hasar servisi ile çalışma olanağı, insanların stres anlarında en çok ihtiyaç duydukları şey. Ve bu AIG'nin en iyi yaptığı iş."

'ÇALIŞANLARIMIZIN MOTİVASYONU ÖNEMLİ'

Çalışanlar için en iyi çalışma ortamı hazırladıklarını belirten AIG Sigorta Hasardan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Sema Bulutlu, "Biz çalışanlarımızın formasyonlarını, eğitim düzeylerini ve tecrübelerini gözeterek, kendilerini en iyi ifade edecekleri iş ortamını yaratmaya çalışıyoruz. Amacımız, gerek AIG Sigorta'da, gerekse dışarıda 'değer yaratacak' bireyler ile çalışmak ve onların motivasyonunu her zaman yüksek tutmaktır" dedi.
AIG Sigorta olarak müşterilerin talep ve beklentilerini göz önünde bulundurarak çalıştıklarını kaydeden Bulutlu şu şekilde konuştu: "Beklentilerin ötesine geçecek, müşterilerimiz için 'çözüm ortağı' olacak çalışma prensiplerimizi günlük işlerimize yansıtıyoruz. Etik kurallar çerçevesinde, sonuç odaklı çalışmalar gerçekleştirip, projelerimizi tüm boyutları ile sahiplenerek sonuç getirecek şekilde çalışıyoruz. Tüm çalışanlarımız AIG Sigorta'nın gücünü, vizyonunu, müşterileri ve iş paydaşları ile tüm ilişkilerine yansıtır."

'KURUMSAL BAŞARI SAYGI İLE KAZANILIR'

Ahlaki kurallar ve iş etiği çerçevesinde çalışmalarını sürdürdüklerini söyleyen Bulutlu, müşterilerin hakları ve kişilik özgürlükleri, şirkete ait bilgileri gibi dokümanların kayıt altında tutulduğunu vurguladı. Sema Bulutlu, AIG çalışanlarının bu prensipler doğrultusunda çalıştıklarını ifade etti.
"Biz AIG olarak başarıyı, bir takım oyunu olarak görüyoruz. Takım oyunumuzun temelinde de birbirimize, görev tanımlarımıza, formasyon ve tecrübemize saygı duymak yatıyor. Global vizyon ve hedeflere bağlı oluşturulmuş ve lokalize edilmiş iş planlarını, tüm departmanlar ve çalışanlar olarak tam koordinasyon içerisinde gerçekleştirip, saygı çerçevesinde paylaşımda bulunuyoruz" diyen Bulutlu, kurumsal başarının bu şekilde kazanıldığını söyledi.

MÜŞTERİ MEMNUNİYET POLİTİKASI

"AIG Hasar Servisi olarak iddiamız, sadece işimizi en iyi şekilde yapmak değil, bunu aynı zamanda en etkili, müşterilerimizin ihtiyaçlarına en hızlı cevap verebilecek düzeyde, özenli ve güleryüzlü bir hizmet anlayışı ile müşterilerimize sunmaktır" diyen Bulutlu sözlerine şöyle devam etti: "Müşteri ilişkileri tüm sektörler için en önemli rekabet araçlarından biri haline geldi. Bunu sağlayabilmek için pazardaki eğilimleri, gelişmeleri iyi tanımak ve iletişim odaklı düşünmek gerekiyor. Bunun için sadece üst yönetimin değil, şirketin her kademesinin bu düşünceye sahip olması gerekiyor. Biz uzun yıllardır iç ve dış eğitimler, sahip olduğumuz know-how ile geliştirdiğimiz süreç yönetimi kültürü, NPS olarak adlandırdığımız ve hasar hizmetleri ile ilgili müşterilerimizin memnuniyet düzeyini sürekli ölçümlediğimiz çalışmalarımız ile müşteri odaklı bir kurum kültürü oluşturma adına gerekli adımları atmıştık. Sıra bunun belgelenmesine gelmişti ve Bureau Veritas ile bu süreci başlattık. Bu belgelendirme, kalite ve müşteri odaklı bakış açımızın tescillenmesi adına bizim için son derece önemli ve bizi gururlandıran bir başarı. Çalışmalarından her zaman gurur duyduğum, 10 yılı aşkın süredir birlikte yol katettiğimiz değerli ekip arkadaşlarımı da ayrıca tebrik ediyorum."
AIG Sigorta hasar hizmetinde "Gülümsüyorum ve Önemsiyorum" sloganını benimsiyor. AIG Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Sema Bulutlu, "AIG Hasar Servisi olarak iddiamız, sadece işimizi en iyi şekilde yapmak değil, bunu aynı zamanda en etkili, müşterilerimizin ihtiyaçlarına en hızlı cevap verebilecek düzeyde, özenli ve güleryüzlü bir hizmet anlayışı ile sunmak" dedi.


BUREAU VERITAS Certification
AIG SİGORTA A.Ş.
MASLAK MAH. ESKİ BÜYÜKDERE CAD. NO: 27 KAT: 6-7 ORJİN PLAZA 34398 SARIYER, İSTANBUL, TÜRKİYE
ISO 9001:2008
HAYAT DIŞI TÜM BRANŞLARDA SİGORTA VE REASÜRANS HASAR HİZMETLERİ


BUREAU VERITAS Certification
AIG SİGORTA A.Ş.
MASLAK MAH. ESKİ BÜYÜKDERE CAD. NO: 27 KAT: 6-7 ORJİN PLAZA 34398 SARIYER, İSTANBUL, TÜRKİYE
ISO 9001:2008
HAYAT DIŞI TÜM BRANŞLARDA SİGORTA VE REASÜRANS HASAR HİZMETLERİ


BUREAU VERITAS Certification
AIG SİGORTA A.Ş.
MASLAK MAH. ESKİ BÜYÜKDERE CAD. NO: 27 KAT: 6-7 ORJİN PLAZA 34398 SARIYER, İSTANBUL, TÜRKİYE
ISO 10002:2004
HAYAT DIŞI TÜM BRANŞLARDA SİGORTA VE REASÜRANS HASAR HİZMETLERİ

Güneş Sigorta çalışanlarını dinliyor

Kurum İçi İletişim Toplantılarında 500'ün üzerinde öneri toplandı

Güneş Sigorta Genel Müdürü Serhat Süreyya Çetin, bu yıl 4'üncüsü düzenlenen Kurum İçi İletişim Toplantılarında çalışanlar ile bir araya geldi. Tüm çalışanların tek tek söz alarak görüşlerini belirttiği toplantılarda operasyonel verimliliğin artırılmasından fiziksel çalışma koşullarına, çalışanların kişisel gelişiminden iş süreçlerine kadar birçok konu ele alındı. Toplantılar esnasında çalışanlar tarafından sunulan öneriler ve talepler 568 ana başlıkta toplandı.

Önerilerin bir bölümü toplantılar sürerken hayata geçirildi. Diğer talepler içinse aksiyon planları hazırlanması için çalışmalar başlatıldı.

Kurum İçi İletişim Toplantılarının çalışanların istek ve önerilerini ilk ağızdan dinleyebilecekleri bir ortam yarattığını belirten Güneş Sigorta Genel Müdürü Serhat Süreyya Çetin, "Toplantılarımızı her sene artan bir verimle sürdürüyoruz. Öyle ki toplanan önerilerin sayısı her yıl artıyor. Şirketimizde değişmesi, gelişmesi gereken noktaları ailenin birer ferdi olarak yine en iyi biz biliyoruz. Bu noktada gerçekleştirdiğimiz toplantılar ve fikir alışverişi bize yeni kapılar açıyor, gelişim yolunda yeni adımlar atma imkanı sağlıyor" dedi.

Serhat Süreyya Çetin, Genel Müdürlük dışında 10 Bölge Müdürlüğü ve 6 Finansal Bölge Müdürlüğü'nü tek tek ziyaret ederek gerçekleştirdiği toplantılarda ayrıca şirket hedefleri ile yol haritasını da paylaştı.


Serhat Süreyya Çetin



Deniz Sağdıç 'TİN' ile Güneş Sigorta Sanat Galerisi'nde

Deniz Sağdıç'ın "TİN" isimli 5. kişisel resim sergisi, Güneş Sigorta Sanat Galerisi'nde sanatseverlerle buluşuyor.

Sağdıç, sergisinde antik dönemden bu yana düşünce dünyasının temel inceleme konusu olmuş, modern dönemle birlikte sanatçılar için ilham kaynağı haline gelmiş "tin" kavramına kendi penceresinden yeni yaklaşımlar sunuyor.

Açılışı, 11 Kasım Salı günü gerçekleştirilen sergi, 20 Aralık'a kadar, pazar hariç her gün 10.00 – 18.00 saatleri arasında Güneş Sigorta Sanat Galerisi'nde, sanatseverlerin ziyaretine açık olacak.

Deniz Sağdıç

1982 yılında Mersin'de doğan Deniz Sağdıç, Mersin Üniversitesi Güzel Sanatlar Fakültesi'nden birincilikle mezun oldu. Bugüne dek uluslararası ve ulusal birçok projede yer alan Sağdıç, kendine özgü pentür tekniğiyle, sanatseverlerin ilgiyle takip ettiği sanatçılar arasında yer alıyor. Çalışmalarını İstanbul'daki atölyesinde sürdüren Sağdıç, başarı bursuyla kabul edildiği Doğuş Üniversitesi Sanat Tasarım Fakültesi'nde yüksek lisans eğitimine devam ediyor.





DASK, depreme karşı önlem bilincini artırmak için çalışıyor

Depreme karşı önlem bilincini artırmaya çalışan DASK'ın Depreme Dayanıklı Bina Tasarımı Yarışması MediaCat Felis Ödülleri'nden bir birincilik, iki de başarı ödülüyle döndü.



Soldan sağa: Duygu Çavdar, Ayça Güler, Müge Başgu, Serpil Öztürk.



Üniversite öğrencileri depreme karşı yapı bilincini geliştirmek için projelerini yarıştırdı.

Doğal Afet Sigortaları Kurumu'nun (DASK) inşaat mühendisliği ve mimarlık bölümü öğrencileri başta olmak üzere üniversitelilerde depreme karşı dayanıklı yapı bilincini geliştirmek için düzenlediği Depreme Dayanıklı Bina Tasarımı Yarışması, MediaCat Felis Ödülleri'nden bir birincilik, iki de başarı ödülüyle döndü. DASK, bu yıl dokuzuncusu düzenlenen ve halkla ilişkiler projelerinin ilk kez yarıştığı MediaCat Felis Ödülleri'nin "Kamusal Sektörler" kategorisinde birinci olurken, "Kurumsal Sosyal Sorumluluk" ve "Çevre ve Sürdürülebilirlik" kategorilerinden de Başarı Ödüllerine layık görüldü.

YARATICI PROJELER GELİŞTİRİLMELİ

Büyük kayıplara neden olan 17 Ağustos ve Van depremlerini yaşamış bir ülkede deprem ve zorunlu deprem sigortasının iletişiminde oldukça hassas olunması gerektiğini vurgulayan DASK Koordinatörü İsmet Güngör, "Türkiye, toprakları aktif fay hatları üzerinde olan bir deprem ülkesi ancak depreme karşı önlem alma bilinci henüz olması gereken seviyede değil. Bu sebeple depremle ilgili toplumsal travmalarımıza teğet geçecek projelerle hedef kitlemizde depremle ilgili farklı bir gündem yaratarak, onlara yeni mesajlar vermek zorundayız. Bu durum iletişim çalışmalarımızı planlarken yaratıcı olmamızı ve yeni konseptler üretmemizi gerektiriyor. Bu nedenle yaratıcılığın en önemli başarı kriteri olduğu MediaCat Felis Ödülleri'nden birine sahip olmak bizim için çok daha anlamlı" dedi. DASK Genel Sekreteri Serpil Öztürk ise Depreme Dayanıklı Bina Tasarımı Yarışması ile kazandıkları başarılardan duydukları memnuniyeti şu cümlelerle ifade etti: "Yarışmamızı gelecekte binalarımızı emanet edeceğimiz inşaat mühendisliği ve mimarlık bölümü öğrencilerinde deprem bilinci ve depreme dayanıklı bina tasarımı becerisini kazandırmak amacıyla geçtiğimiz sene Türkiye'ye kazandırdık. Bu çabamızın MediaCat Felis gibi alanında prestijli bir ödülle taçlandırılması bizi çok memnun etti. Yarışmamızı önümüzdeki senelerde de sürdürürerek geleneksel hale getirmeyi planlıyoruz."



Bursa AFAD, Yeşil Pedal Bisiklet Derneği ile şehirde zorunlu deprem sigortası turu attı.

Şehirler Yarışıyor Sigortalılar Kazanıyor yarışmasıyla DASK HER YERDE

Doğal Afet Sigortaları Kurumu'nun 2011'de başlattığı 'Şehirler Yarışıyor Sigortalılar Kazanıyor' yarışması kapsamında şehirler birbirinden yaratıcı çalışmalara imza atıyor.



Tunceli AFAD futbolcular ile zorunlu deprem sigortasına dikkat çekti.

Şehirlerin hayata geçirdiği projeler kapsamında DASK ve zorunlu deprem sigortası kahvehanelerden ormanlara, su altından sokaklara kadar her yere taşınıyor. Bilinçlendirme kampanyalarının yanı sıra poliçe adetlerindeki artış ve ulaştıkları sigortalılık oranı olmak üzere üç farklı kritere göre değerlendirilen illerin çalışmaları bölge halkının depreme karşı farkındalıklarını ve sigortalılık bilincini yükseltmeyi hedefliyor.

AFAD'DAN İLHAM VERİCİ PROJELER

Yarışmanın doğal katılımcıları arasında yer alan illerin Afet ve Acil Durum Müdürlükleri DASK'a



AFAD Burdur'da zorunlu deprem sigortasına dikkat çekmek için fidan dikme projesi gerçekleştirdi.

bile ilham veren yaratıcı projeler hayata geçiriyor. Bitlis İl Afet ve Acil Durum Müdürlüğü yerel televizyon kanalında yayınlanan sabah programında DASK'ı ve zorunlu deprem sigortasını anlatırken, Bursa AFAD, Yeşil Pedal Bisiklet Derneği ile şehirde zorunlu deprem sigortası turu attı. Çanakkale AFAD, sosyal yaşam merkezlerini, müftülükleri gezerek zorunlu deprem sigortasını ve sigortalılık bilincinin neden önemli olduğunu açıkladı. Sakarya AFAD ise şehirdeki okulların büyük bir çoğunluğunu gezerek depreme karşı hazırlıklı olmanın önemini anlattı. Yarışmanın 2014 dönemi aralık ayında sona eriyor. Başvurular ise 30 Ocak 2015'e kadar yapılabiliyor.



ING Emeklilik Mobil Şube, nerede olursanız olun artık hep yanınızda!

ING Emeklilik'in son teknolojiye uygun olarak geliştirdiği Mobil Şube'yi siz de cep telefonunuza veya tabletinize indirin, Emeklilik ve Hayat Sigortası poliçe bilgilerinizi anında görüntüleyin, birikimlerinizi ve ödemelerinizi istediğiniz yerden takip edin.

ING EMEKLİLİK

App Store'dan İndirin | Google play İLE İNDİRİN | Windows Store İLE İNDİRİN

/INGEmeklilik /INGEmeklilik /INGEmeklilik Kanali

ingemeklilik.com.tr 444 1 666

Ray Sigorta 2014 yılı 9. ay sonu itibarıyla, kârlılık ivmesini ileriye taşıyarak 5 milyon 598 bin lira kâr elde etti.

Ray Sigorta iyi yolda ilerliyor

Ray Sigorta 2014 yılının üçüncü çeyreği sonunda prim üretimini 281 milyon liraya, 9 aylık kârını da 5 milyon 598 bin liraya çıkardı. Ray Sigorta'nın son 4 yıldır istikrarla uyguladığı iş yapış biçimlerinin mali sonuçlarına yansıdığını belirten Ray Sigorta Genel Müdürü Levent Şişmanoğlu; "9'uncu ay itibarıyla 5 milyon 598 bin lira kârlılığı yakalayarak, başarı ve kârlılık yolunda istikrarlı adımlarla yolumuza devam ediyoruz. Acentelerimizin ve personelimizin katkısı ve yoğun çabasıyla şekillenen bu olumlu sonuçları, yıl sonunda çok daha ileriye taşıyacağımıza olan inancım tam. İş ortaklarımızın, sigortalılarımızın ve çalışanlarımızın oluşturduğu büyük ailemizin paydaşı olduğu şirketimizi, sonraki yıllarda da kârlı, başarılı ve değer yaratan bir şirket olarak geliştireceğimizi çok net görüyorum" dedi.

"Bizi başarıya taşıyan stratejimizi, düşünceden çıkararak ete kemiğe büründürdük ve tüm çalışanlarımızda ve iş ortaklarımızda artık bu anlayış bir refleks haline geldi" diyen Şişmanoğlu sözlerini şöyle sürdürdü: "Ray Sigorta sektörde işini doğru yapan, iş odaklı, artı değer yaratan ve müşteri memnuniyetini esas alan bir sigorta şirketidir. Bu anlayışla iş yapmaya önümüzdeki dönemlerde de devam edeceğiz."

'ACENTE MEMNUNİYETİ BİZİM İÇİN ÇOK ÖNEMLİ'

Ray Sigorta'nın acenteleriyle birlikte büyüyen ve acente memnuniyetine çok önem veren bir şirket olduğunu dile getiren Şişmanoğlu, değişen Sigorta Acenteleri Yönetmeliği'yle ilgili şunları söyledi: "Yönetmelikteki önemli unsurlardan biri acentelerin portföy mülkiyeti hakkı. Biz de yönetmelikteki portföy mülkiyeti maddesi ışığında temmuz ayından itibaren acente sözleşmelerimizi yenilemek için gayret ettik ve sözleşmelerimizi yönetmeliğe uygun hale getirdik. Yeni yönetmeliği kesinlikle benimsiyoruz. Çalışılan bir acentenin feshi, haklı gerekçeler içinde olmak kaydıyla belli bir süre öncesinde acenteye ihbar edilmek kaydıyla yapılabilir, bu makul süre ticaret kanununda da tanımlıdır. Acentenin bir başka sigorta şirketi ile temas edip acenteliğini tesis edeceği minimum bir süre belirlenmeli diye düşünüyoruz. Biz bunu tanımladık ve yeni sözleşmelerimize dahil ettik. Acentenin prim borcunu ödememesi ya da bizim acentenin teknik sonuçlarından memnun olmamamız, müşteri portföyüyle devam etmek istememiz, bulunduğu coğrafyadaki rizikoları ağır buluyor olmamız gibi durumların hepsi değerlendirilebilecek konulardır."

'ACENTELER MÜŞTERİYİ DOĞRU BİLGİLENDİRMELİ'

Ray Sigorta'nın acenteleriyle 30 Nisan 2015 tarihine kadar bu sözleşmeleri tamamlamak istediğini belirten Şişmanoğlu, "Hiçbir acentemizin portföy mülkiyeti ile ilgili şimdiye kadar rahatsız edici bir girişimimiz olmadı, bundan sonra da olmayacak. Acentelerimizin bilgilendirme yükümlülüğüne daha fazla uyması, sigortalıların teklif aşamasında eksiksiz ve kusursuz bilgilendirilmesi, müşterilerimizin beklentilerini yüzde 100 karşılayabilmemiz adına çok önemli. Çünkü sigorta şirketi olarak bizler, hasar sonrası acentelerimizin oluşturdukları beklentileri karşılayabildiğimiz kadar müşteri memnuniyeti yaratıyoruz. Bilgilendirmeleri seneler içerisinde iyileştirmek istiyoruz. Bizimle çalışmak isteyen acentelerimiz şundan emin olabilir; ne kadar iyi işbirliği ve bilgilendirme yaparsak sonuç hepimiz açısından o kadar tatmin edici oluyor" diye konuştu.



Ray Sigorta, 2010 itibarıyla istikrarlı bir şekilde devam ettirdiği dengeli portföy, risk bazlı fiyatlama ve verimlilik esaslı çalışma stratejisinin sonuçlarını almayı sürdürdü. Şirket 9 ayda prim üretimini de yüzde 11.58 oranında artırarak 281 milyon liraya çıkardı.





"International Convention 2014" Fransa dışında ilk kez Türkiye'de gerçekleşti!

Groupama'nın üst düzey yöneticileri İstanbul'da buluştu

Groupama'nın her yıl düzenlediği ve üst düzey yöneticilerin katıldığı uluslararası toplantısı "International Convention 2014" ilk defa Türkiye'de gerçekleşti.

Groupama Uluslararası Toplantısı "International Convention 2014" bu yıl ilk defa Fransa dışında gerçekleştirildi. Groupama Türkiye ve Groupama Grup'un ortaklaşa düzenlediği toplantıya, 12 ülkeden toplamda 140'tan fazla üst düzey yönetici katıldı. 19 - 21 Kasım tarihleri arasında Çırağan Sarayı'nda gerçekleştirilen toplantılarda Groupama'nın 2014 yılı değerlendirildi, 2015 yılının planlarından bahsedildi. 19 Kasım'da düzenlenen ilk toplantının açılış konuşmasını yapan Groupama Türkiye Yönetim Kurulu Başkanı ve Uluslararası Genel Müdürü Dominique Uzel, organizasyonun ilk defa Türkiye'de gerçekleşmesinden mutluluk duyduğunu ifade ederek, Türkiye'nin hem geliştirilmekte olan yeni projeler hem de bulunduğu konum açısından önemine dikkat çekti. Uzel ayrıca 3 gün sürecek organizasyonda özellikle müşteri memnuniyeti temalı çeşitli toplantılar ve takım çalışmalarının yanı sıra eğlenceli aktivitelerle de keyifli vakit geçireceklerini ifade etti.



Groupama Türkiye Yönetim Kurulu Başkanı ve Uluslararası Genel Müdürü Dominique Uzel, "Organizasyonun ilk defa Türkiye'de gerçekleşmesinden mutluluk duyuyorum, Türkiye hem geliştirilmekte olan yeni projeler hem de bulunduğu konum açısından büyük önem taşıyor" dedi.



Groupama Türkiye Genel Müdürü Ramazan Ülger, "Sigorta sektörü Avrupa'nın en hızlı büyüyen pazarlarından biri. Groupama Türkiye'nin ise grubun uluslararası şirketleri arasında önemli bir yere sahip olduğunu ve gelecek vaat ettiğini söyleyebilirim" dedi.

Uzel'in ardından konuşan Groupama Türkiye Genel Müdürü Ramazan Ülger, Groupama Uluslararası Toplantısı'nın ilk defa Türkiye'de gerçekleşmesinden ve katılımcıları Türkiye'de ağırlamaktan onur duyduğunu söyledi. Ülger, "Sigorta sektörü Avrupa'nın en hızlı büyüyen pazarlarından biri. Groupama Türkiye'nin ise grubun uluslararası şirketleri arasında önemli bir yere sahip olduğunu ve gelecek vaat ettiğini söyleyebilirim" dedi.

GROPAMA YÖNETİM TOPLANTISI TÜRKİYE'DE İLK DEFA DÜZENLENDİ

Groupama Başkan ve CEO'su Theirry Msartel ve CEO vekili Christian Collin'in de yer aldığı organizasyonda, toplantılar ve takım çalışmalarının yanı sıra İstanbul'u gezme fırsatı da yakalayan katılımcılar, Sultanahmet'te tarihi ve turistik noktalarda eğlenceli ve takım çalışmasını teşvik edici "Hazine Avı" etkinliğine katıldı. Gala yemeği ise Sapphire'de gerçekleştirildi.



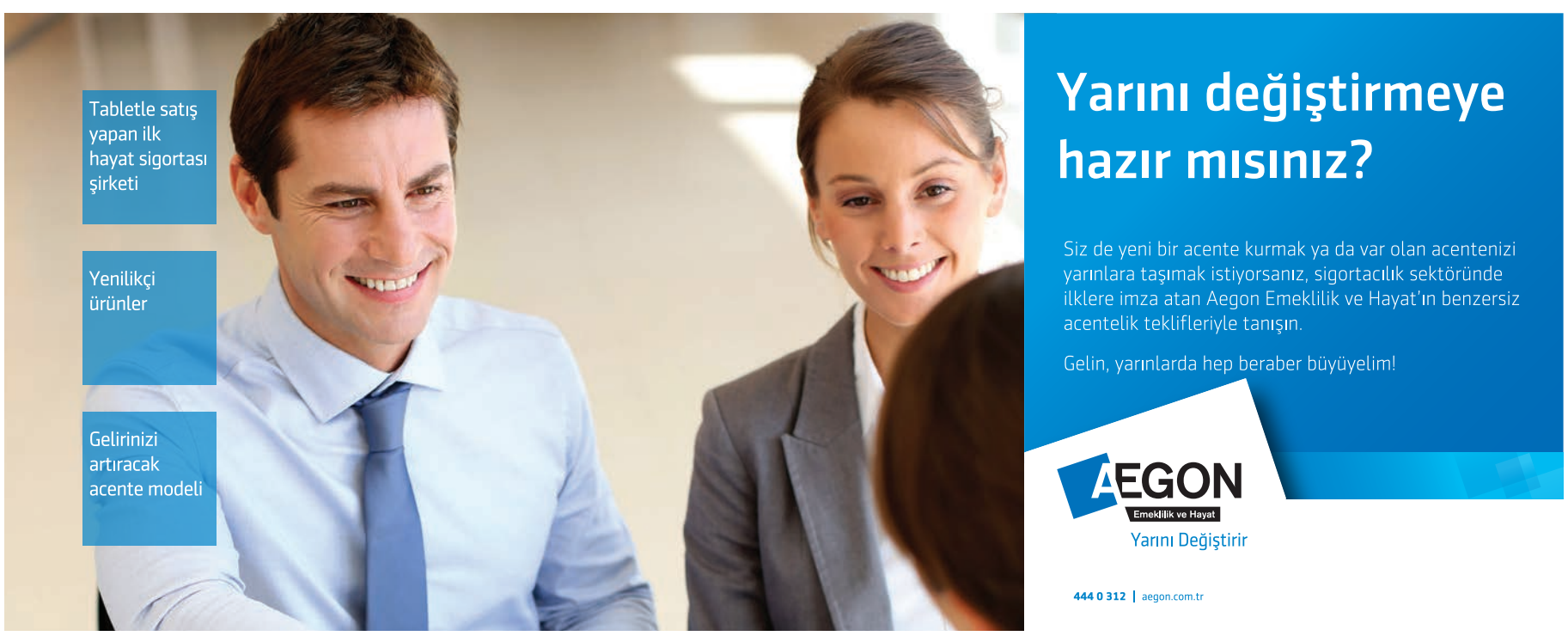
Yarının Zekâsı Aegon Türkiye'de

"Yarını değiştirme" felsefesiyle yenilikçi sigorta ürünleri sunan Aegon Emeklilik ve Hayat'ın Antalya Susesi Luxury Resort'ta gerçekleştirilen satış ekibi toplantısının bu yılki mesajı "Aegon I.Q - Yarının Dünyası, Yarının Zekası" oldu. Konferansta Aegon Türkiye, geleceğe yönelik projelerini çalışanlarıyla paylaştı.

Aegon Emeklilik ve Hayat yöneticilerini ve satış hedeflerini tutturan satış ekibini 9 - 12 Ekim tarihleri arasında Antalya Susesi Luxury Resort'ta yaptığı konferansta buluşturdu. 300'ün üzerinde katılımcıyla gerçekleşen toplantı 'Hoş Geldiniz Kokteyli' ile başladı. Organizasyonun ikinci gününde Aegon Türkiye'nin Satış sırasında kullanılan tablet uygulamasının yeni versiyonu, 'İnsan Kaynakları' süreçlerindeki yenilikler ve satış ekibine yönelik geliştirilen tablet uygulaması tanıtıldı. Müşteri odaklılık anlayışını iş yapış modelinin merkezinde konumlandıran Aegon'un, müşterileri için teknolojiyi daha etkin kullanarak daha iyi hizmet verme yollarının tartışıldığı bu oturum, "Yarının Zekâsı"nı ortaya koyan bir lansman olarak ön plana çıktı. Günün devamında gerçekleştirilen "O Ses Türkiye" karaoke yarışması ile satış ekibi keyifli zaman geçirdi. Yarışmada dereceye girenler ödüllendirildi. Katılımcılar lobide yer alan "I Love Aegon" panosunda fotoğraf çektirip, konferans coşkusunu Facebook ve Instagram'da #iloveaegon hashtag'i üzerinden sevdikleriyle de paylaştılar. Geçmiş dönem satış performansı ödüllerinin verildiği konferansın üçüncü gününde, Aegon Orta ve Doğu Avrupa CEO'su ve Aegon Türkiye Yönetim Kurulu Başkanı Gabor Kepecs ve Aegon Türkiye CEO'su Uğur Tozşekerli'nin sunumları konferansta yer aldı. Aegon'un uluslararası stratejilerinden, hedeflerinden ve Aegon Türkiye'nin bu strateji ve hedeflere gösterdiği uyumdan övgüyle bahseden Kepecs, müşterilere özel, yenilikçi ürün ve hizmetler geliştirmenin önemine değindi ve performanslarından dolayı satış ekiplerine teşekkürlerini sundu. Susesi Luxury Resort'un muhteşem atmosferinde başarılı bir şekilde sürdürülen konferans, her yıl olduğu gibi Aegon Party ile tamamlandı.

AEGON TÜRKİYE YARINA HAZIR

Aegon Emeklilik ve Hayat'ın marka stratejileri ve hedefleri doğrultusunda, her yıl farklı bir konsept belirleyerek gerçekleştirdiği toplantının bu seneki konsepti "Aegon I.Q-Yarının Dünyası, Yarının Zekâsı" oldu.
2008 yılında Türkiye pazarına giren Aegon, müşterilerinin finansal geleceklerini güvence altına almalarına yardımcı olma ilkesini "Yarını Değiştirir" sloganıyla ortaya koyuyor. Aegon Grup'un küresel güç ve deneyiminden faydalanan Aegon Türkiye 6 yıl gibi kısa bir süre hızlı yol kat ederek önemli yeniliklere imza attı. Aegon IQ kavramı altında ortaya konan bu yenilikler, teknoloji sayesinde en üst seviyede müşteri deneyimi yaratmayı amaçlıyor.



Ege Sigorta Genel Müdürü Kadir Şimşek:

Sigorta sektörü kâr etmek için büyümek zorunda

"Sigortacılık artık kâr odaklı olmalı" diyen Kadir Şimşek, sigorta şirketlerinin kâr etmek için büyümesi gerektiğini kaydetti. Şimşek, Türk ekonomisinde gerçekleşen reel daralmanın sigortacılık üzerinde yarattığı negatif etkiden bahsetti.

Ege Sigorta Genel Müdürü Kadir Şimşek, gerçekleştirdiğimiz röportajda ekonomideki reel daralmanın Türk sigorta sektörüne etkileri, sigorta şirketlerinin kârlılık için yapmaları gerekenleri ve Ege Sigorta'nın acenteler ile olan ilişkilerini ve etkin olduğu branşları anlattı. 1.100'e yakın acentesi bulunan Ege Sigorta eylül sonu itibarıyla yüzde 17'lik bir büyüme yakaladı. Anadolu'da penetrasyonu öncelikleri arasına koyan Ege Sigorta kâr trendini önümüzdeki dönemde devam ettirmeyi hedefliyor. Şimşek, 2014 yılında yavaşlayan sigorta sektörünün 2015 yılında hızlanmasını ve şirketlerin rahatlamasını beklediğini kaydetti.

Ege Sigorta bu yıl nasıl bir performans sergiledi?
Ege Sigorta eylül sonu itibarıyla baktığımız zaman yüzde 17 seviyesinde bir büyüme yakaladı. Bu oran sektör ortalamasının üzerinde. Enflasyon düşülmüş reel büyümeye bakınca ise yüzde 8.14'lük bir büyüme var. Hayat dışındaki pazar payımız ise yüzde 1.10 seviyelerinde. Sektörün bu kadar dağılmasına, reel bir azalma olmasına rağmen bizim reel bir yüzde 8'lik büyümemiz var. İstikrarlı bir şekilde büyüyoruz. Ve uzmanlaştığımız branşlarda gerçekten emek harcıyoruz ve kar ediyoruz. Gelecekle ilgili de Ege Sigorta olarak 2015 yılında çok daha iyi bir yerde olacağımızı düşünüyorum. Hem büyüyeceğiz hem de kâr edeceğiz. Bu sektörde kâr edip, büyümek kolay değildir ama biz kontrollü olarak büyüyeceğiz. Bizim kontrolümüzde olacak ve kârlı bir büyüme sağlayacağız.

Oto dışı ferdi kazada birincisiniz. Bunu hangi kanallardan gerçekleştirdiniz? Bankalar mı yoksa direkt sigortalama şeklinde mi?
Eylül sonu itibarıyla baktığımız zaman oto dışı ferdi kazada birinci olduğumuzu görüyoruz. Bu bizim uzmanlaşmamızın bir sonucu. En başından beri sigorta şirketlerinin artık uzmanlaşması gerektiğini söylüyorum. Sigorta branşlarında "hepsi benim olsun" dediğiniz zaman risk seçmede ve fiyatlamada zorlanıyorsunuz. Artık sigorta şirketlerinin bu yükleri kaldırması da çok kolay değil. O açıdan Ege Sigorta'da şunu yapıyoruz: Belli branşlarda uzmanlaşıyoruz. Aktif branşlarımız olacak diye karar aldık. Bunun biri de zorunlu koltuk branşıydı. Şu anda zorunlu koltuk ferdi kazada sektör birincisi konumundayız. Sektörün toplam yaptığı üretimin yüzde 50'ye yakınını biz gerçekleştiriyoruz. Aynı zamanda Ege Sigorta olarak ferdi kazada üretim yapıyoruz. Bunu banka kanalıyla değil acente ve müşteri kanallarıyla yapıyoruz. Baktığınız zaman şu anda ferdi kazada toplam olarak iyi bir yere geldiğimizi düşünüyoruz.

Daha önce yaptığımız röportajda acentelerle net olmak gerektiğini söylediniz. Acentelerinize nasıl destek sunuyorsunuz?
Ege Sigorta'nın en büyük özelliklerinden



bir tanesi de acentelere karşı net olmasıdır. Ege Sigorta yenilikçi yapısı, değişime açık olması ve acentelerle çok iyi iletişim kurması ile öne çıkan bir şirket yapısı üzerinde faaliyet göstermektedir. Ve biz iş yaptıkça şunu görmeye başladık: Yaptığımız toplantılarda kendimize dönüş oranı ve şirketten acenteye dönüş oranı yüzde 99 seviyesinde seyrediyor. Bu da bizi gerçekten çok memnun ediyor. Yönetim olarak bizim ilklerimiz, önceliklerimizden bir tanesi de buydu. Şirketimiz ve acenteler arasında net bir ilişki ortamı yaratmak. Eğer güvenilir ve insanların iş yapmak istediği bir sigorta şirketi olmak istiyorsanız bunları da acenteye net bir şekilde söylemeniz lazım. Biz hiçbir zaman müşterimize kesin olmayan, "bakarız" gibi cevaplar vermedik. Acentelere açık ve net bir şekilde biz bir riski, bir konuyu veya bir işi yapıp yapamayacağımızı net bir şekilde ifade ettik. Bir karar aldık ve bunu hızlı bir şekilde yürürlüğe koyduk. Bizim bu alandaki farkımız da tam olarak bu: Samimiyet.

Yılın sonuna geldik. Yıl sonunda prim üretimi olarak nasıl bitirmeyi planlıyorsunuz?
2014 yılına eylül sonu sonuçları itibarıyla baktığımız zaman yüzde 6 civarında bir artış gözükmekte. Ama reel anlamda baktığımızda yüzde 2.5 seviyesinde bir azalma görüyoruz. Bu bizim sektörümüzü büyütemediğimiz anlamına geliyor. Eğer siz büyüyemiyorsanız bu sektörde hiç şansınız yok. Kâr eden şirketlere bakınca, hepsinin altında büyüme vardır. Sağlıklı bir büyüme vardır. Büyüme olmadan olmaz. Sektörün sonuçları ortada: Şirketler büyüyemiyor. En büyük sıkıntı da poliçe adetlerindeki genel düşüş. Önümüzdeki dönemden itibaren bu sıkıntılar sektöre daha fazla zarar verecek. Ve eylüle geldiğimiz zaman yüzde 2.5 bir daralma var. Bu hepimizin işletmelerini şirketleri negatif olarak etkileyecek, kârlılık anlamında etkileyecek. Şu an sektörün en büyük payı trafik sigortasında. Trafikte şu anda 500 milyon lira civarında bir zarar var. Bu zarar daha da büyüyecek.

Büyümek istediğiniz başka branşlar var mı?
Şu an kendimize seçtiğimiz uzmanlık branşları zorunlu koltuk ve ferdi kaza branşı. Diğer branşlarda ise bir ihtimal olarak tarımı düşünüyoruz. Çünkü orada büyük bir potansiyel var. Bizim seyahat sağlık ürünümüz var. Bu ürünü piyasada yaygınlaştırmayı düşünüyoruz. Ama genel olarak zorunlu koltuk ve ferdi kaza branşlarında uzmanlaşmak ve burada fırsatlarımızı, artılarımızı ve kârlılığımızı sürdürmek istiyoruz. Özel ürünlerle ise pazardan belli bir pay almayı düşünüyoruz.

Yapılan regülasyonlar hakkında ne düşünüyorsunuz? Hükümete ne gibi görevler düşüyor? Sigorta sektöründe nasıl düzenlemeler yapılmalı?
Bence otorite gerekli desteği verdi. Bu son 10 yıla baktığımız zaman kanunlar, yönetmelikler ve tedbirlerle mevzuatta çok büyük değişiklikler yapıldı. Zaten sektör ve Hazine son zamanda el ele çok şey yaptılar. Burada sektörün üstüne büyük bir görev düşüyor. Görev yönetici ve sermayelere düşüyor. Bu sektörün artık kâr odaklı bir sektör olması lazım. Kâr edemeyen bir sektör haline geldik. Artık bu sektörün kâr eden bir sektör haline gelmesi, bizlerin kendimizi yenilemesi ve farklı iş yapış şekillerini geliştirmemiz lazım.

Anadolu'daki çalışmalarınız nasıl gidiyor?
Ege Sigortanın çok büyük bir avantajı var. Bugün 1.100'e yakın çalışan acentemiz var. Bunun yüzde 70'i nereden baksanız Anadolu'da. Bugün Anadolu'da hangi ile giderseniz gidin muhakkak bir Ege Sigorta acentesi vardır. Biz Anadolu'ya çok önem veriyoruz çünkü, Anadolu'da büyük bir gelişim ve potansiyel var. Biz oralarda olmak istiyoruz. Kimsenin gitmediği, sigortanın olmadığı yerlerde biz olmak istiyoruz. Böyle bir stratejimiz var orta ve uzun vadede. Pazarda rekabet oluşturmak yerine sigortası olmayan ve ulaşılmayan yerlere sigorta götürmek istiyoruz.

2014 yılında "İlk kez iyimser değilim" demiştiniz. Bu dönem tahmin ettiğiniz gibi geçti mi?
Bu dönem tahmin ettiğim gibi geçti. Sektörde reel anlamda bir daralma var. Sektörün dinamikleriyle yüzde 6'lık bir büyüme reelde yüzde 2.5 seviyesinde bir daralma gösteriyor. Bu sigorta sektörünün gerçek dinamikleri değil. Oto satışlarının düşmesi, poliçe adetlerinin düşmesi, bunların hepsi bağlantılı. Sektör daraldığı zaman da rekabetin en yoğun olduğu dönem başlıyor. Biz rekabete karşı değiliz ama bu kadar yoğun bir rekabet sektöre de zarar veriyor. Genel gider, maliyetlerin azalması rekabetlerde kullanılır ama sektöre bakınca herkesin genel giderlerinde artış var. Bizim her riske düşük fiyat verme hastalığımız var. Yoksa tabii ki rekabet olacak. Rekabet bu işin ruhunda var. En büyük handikapımız da bu. O yüzden sonuçlara eylül itibarıyla baktığımız zaman poliçe adetleri ortada. Büyüme olmayınca kâr da olmuyor. Kâr görmeyince sermayedarlar da rahatsız oluyor ve bu da sektörü olumsuz bir şekilde etkiliyor. Yöneticilerin artık yönetsel anlamda kârlılık odaklı düşünmelerini sağlayacak sistemleri kurmaları lazım. Sektörün en büyük sorunu bu. Her zaman söylüyorum: Başarı büyümeyle gelir. Büyüme de kârı getirmez her zaman. Kâr yoksa üretimin büyüklüğü önemli değil. Her şirketin bir başarı hikayesi, yönetsel davranışları vardır. Bunu da kendileri bulacaklar. Bunu yaparken yöneticilerin kâr odaklı düşünmeleri şart diye düşünüyorum.

Vakıf Emeklilik, istikrarlı büyümesini sürdürüyor

Türkiye'nin önde gelen emeklilik şirketlerinden Vakıf Emeklilik, istikrarlı büyümesini sürdürüyor. Sektörün üzerinde büyüme gösteren ve bu yıl da geleneği bozmayan Vakıf Emeklilik, emin adımlarla yoluna devam ediyor.



Fon büyüklüğü bu yılın üçüncü çeyreğinde geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 43 artarak 2 milyar TL'ye ulaşan Vakıf Emeklilik'in aynı dönemde sahip olduğu 310 bin katılımcının devlet katkı tutarı da yüzde 111 artarak 165 milyon TL'ye ulaştı. Pazar payını da her geçen gün artıran Vakıf Emeklilik, bu yılın eylül ayı itibarıyla katılımcı fon büyüklüğünde yüzde 6.61, katkı payında yüzde 6.75 pazar payına sahip oldu. Vakıf Emeklilik, böylelikle şirket tarihinin de en yüksek pazar payına ulaştı.

MOBİL ŞUBEDE KREDİ KARTI İLE ÖDEME İMKANI

Katılımcılarının memnuniyeti için de çalışmalarını sürdüren Vakıf Emeklilik, geçen yıl emeklilik sektöründe ilk mobil şubeyi açmıştı. Mobil şube üzerinden internet şubesine giren katılımcılar, sözleşmelerini inceleyip hesap hareketlerini ve fon performanslarını takip edebiliyor, fon değişikliklerini kolayca gerçekleştirebiliyor. Bu yılın eylül ayı itibarıyla mobil şubeye yeni bir özellik daha ekleyen Vakıf Emeklilik, emeklilik sektöründe mobilde kredi kartı ile katkı payı ödeme ve katkı payı değişikliği dönemini başlattı. Böylelikle Vakıf Emeklilik katılımcıları mobilden ek katkı payı ödemelerini kredi kartları ile rahatça ödeyebilme imkanına kavuştu.

Vakıf Emeklilik'in 2014 üçüncü çeyrek performans toplantısı gerçekleştirildi

Vakıf Emeklilik Genel Müdürü Mehmet Bostan, 2014 yıl sonu ekonomik beklentilerinin sene başına göre daha iyi olduğunun altını çizerek Vakıf Emeklilik'in her geçen gün hedeflerine sağlam adımlarla yaklaştığını vurguladı. Toplantıya katılan Bloomberg HT Genel Yayın Koordinatörü Cüneyt Başaran ise "2008 – 2014 Dünya ve Türkiye Ekonomisi'ni değerlendirdi.

Vakıf Emeklilik 2014 yılı 3. çeyrek dönemi performans değerlendirme toplantısını, 24 -25 Ekim tarihleri arasında Bostancı Dedeman Otel'de gerçekleştirdi. Toplantıda, Vakıf Emeklilik bölge müdürlükleri dahil olmak üzere tüm birim müdürleri düzeyinde katılım sağlandı. 2014 yıl sonu ekonomik beklentilerinin sene başına göre daha iyi olduğunun altını çizen Vakıf Emeklilik Genel Müdürü Mehmet Bostan, 2016 yılında hedefi ilk üçte yer almak olan Vakıf Emeklilik'in her geçen gün bu hedefe sağlam adımlarla yaklaştığını vurguladı. Mehmet Bostan, şirketin başarısında emeği geçen herkese teşekkür ederek konuşmasını tamamladı. Toplantıya katılan Bloomberg HT Genel Yayın Koordinatörü Cüneyt Başaran da "2008 – 2014 Dünya ve Türkiye Ekonomisi"ni değerlendirdi.



Vakıf Emeklilik'in her geçen gün hedefine sağlam adımlarla yaklaştığını vurgulayan Mehmet Bostan, şirketin başarısında emeği geçen herkese teşekkür etti.

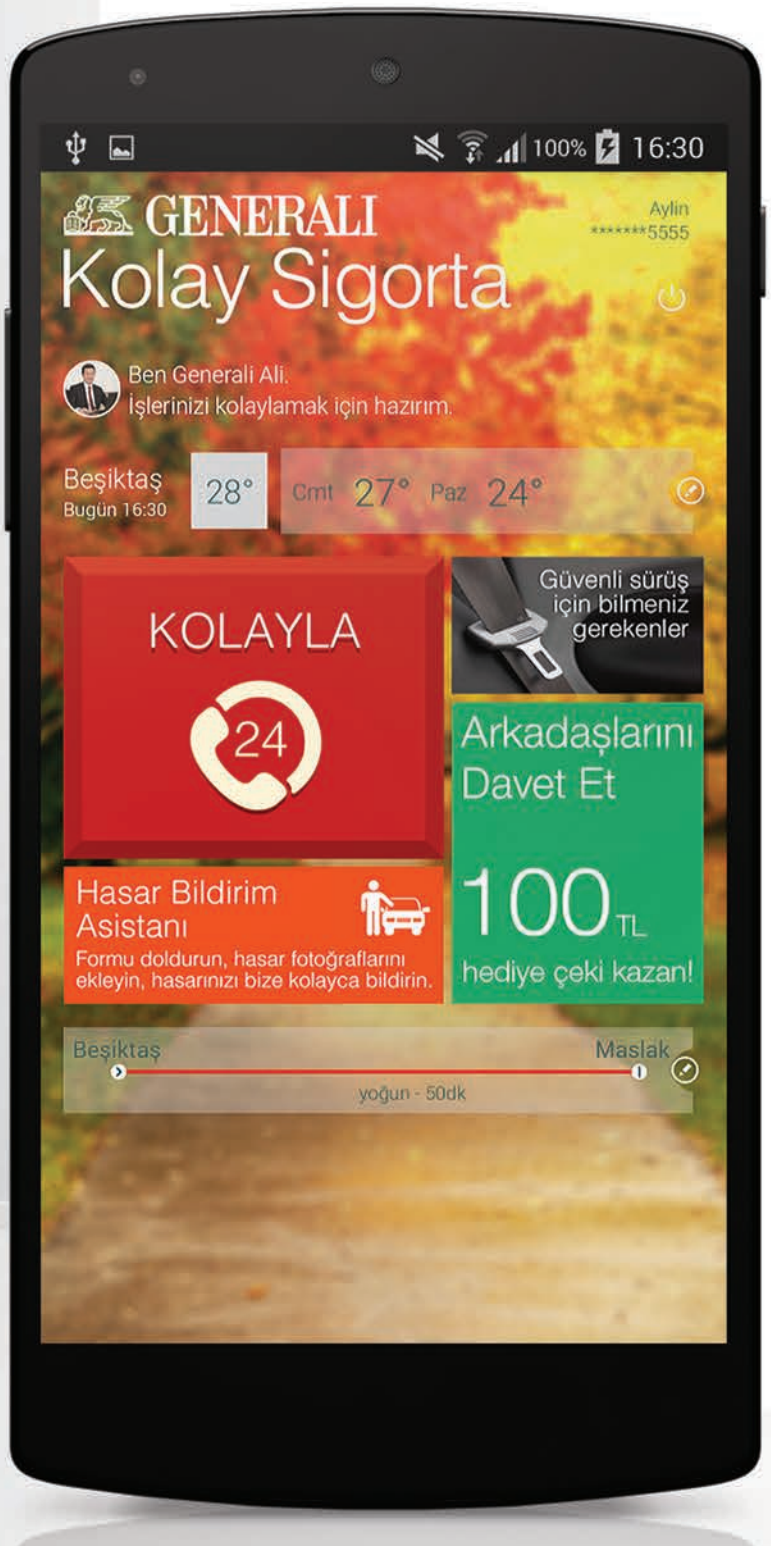


Cüneyt Başaran – Bloomberg HT Genel Yayın Koordinatörü



Vakıf Emeklilik Genel Müdürü Mehmet Bostan, Vakıf Emeklilik'in 2014 yılına ait performansını, Bloomberg HT Genel Yayın Koordinatörü Cüneyt Başaran da 2008 – 2014 Dünya ve Türkiye Ekonomisini değerlendirdi.

Türkiye'nin "En Övgüye Değer Çağrı Merkezi Uygulaması" KOLAYLA



9. Turkey Call Center 2014 AWARDS

Bilgi için

Benzersiz mobil uygulamamız “Kolayla” ile, 9. Türkiye Çağrı Merkezi Ödüllerinde, “**En Övgüye Değer Çağrı Merkezi Uygulaması**” ödülüne layık görülmekten dolayı gururluyuz. Emeği geçen ve bizleri bu ödüle layık gören herkese teşekkürlerimizle...

Generali, Sigortanın Kolay Hali
generali.com.tr | 0850 555 55 55 | Acenteler

GENERALI

Acenteler, Sompo Japan ile dünyayı gezmenin keyfini çıkarıyor

Sompo Japan Sigorta, 365 Gün Mil kampanyası kapsamında başarılı acentelerini yurtdışı seyahatleriyle ödüllendirdi. Kolay koşulları nedeniyle katılım sayısı fazla olan kampanyalar sayesinde acenteler hem dünyayı gezme şansı elde ediyor hem de Sompo Japan yetkilileri ile iletişim fırsatı buluyorlar. Sompo Japan Sigorta'nın kampanyaları 2015'te de devam edecek.

Sompo Japan Sigorta'nın 365 Gün Mil kampanyası sonucunda 2014 yılı içerisinde 50 kişi Amerika Birleşik Devletleri'ne, 27 kişi Barselona'ya, 53 kişi İtalya'ya, 35 kişi ise Macaristan'a gitme şansı yakaladı. Şu ana kadar 365 Gün Mil kampanyası kapsamında birçok kampanya düzenleyen Sompo Japan Sigorta daha önce de acentelerini Tayland, Prag, Küba, Japonya, St. Petersburg, Singapur, Varşova, Mısır, Riga, Dubai, Brezilya, Yunan Adaları gibi dünyanın birçok farklı noktasında misafir etmişti.





Roma seyahatine hak kazanan acenteler çeşitli İtalyan lezzetlerini tattılar.

PANORAMİK BUDAPEŞTE TURU

Nisan ayında Macaristan'ın başkenti Budapeşte'ye gitmeye hak kazanan 35 kişi gezilerine panoramik Budapeşte şehir turu ile başladı. Bu tur ile Opera, Üniversite, Parlamento Binası, Tiyatro, Prate, Holfburg ve Müzeler Bölgesi'ni ziyaret ettiler. Tuna Nehri üzerinde yer alan teknelerde akşam yemeği yiyen acenteler Lezzetli yemekler eşliğinde Budapeşte'nin muhteşem gece manzarasını izleme şansını elde ettiler. Organizasyonun ikinci gününde Estergon'u ziyaret eden acenteler bu turda 150 yıl Osmanlı himayesinde kalmış kentin tarihi kalesini ve Macar Katolik Kilisesi'nin merkezi Estergon Bazilikası'nı gezdiler. Son gün Bratislava turu için otobüsle otelden hareket eden acenteler, Bratislava Kalesi, Napolyon Tepesi, Başpiskopos Sarayı, St.Martin Katedrali, Grassalkovich Sarayı, Parlamento Binası, Devlet Tiyatro Binası, Mozart'ın 6 yaşında Maria Theresa'ya ilk konserini verdiği tarihi binayı ziyaret ettiler.

Budapeşte seyahati ile ödüllendirilen acenteler Tuna Nehri ve şehir manzarasında fotoğraf çektirerek bu seyahati ölümsüzleştirmeyi de ihmal etmediler.





ROMA ŞEHİR TURU

Ağustos ayında İtalya gezisiyle ödüllendirilen acenteler tura Roma şehir turu ile başladılar. Otobüsle yapılan şehir turunda Venedik Meydanı, Collosseo, St.Pietro Kilisesi ve Meydanı, Aşk Çeşmesi, İspanyol Merdivenleri, Via Del Corso, Antik Roma gezildi. Turun ikinci günü dünya üzerinde 2000 yıl öncesinden bu yana olduğu gibi kalabilen yegane antik şehirlerden biri olan Pompei turu yapıldı. Turun son gününde Roma'nın güneyinde, volkanik göller bölgesinde yer alan Castel Gandolfo ile başlayan gezi çok leziz dağ çilekleri ve köyün çeşmesinden akan maden suyu ile de tanınan, nüfusun çoğunluğunu yaşlıların oluşturduğu, turist akınına uğramamış karakteristik, görülmeye değer ufak bir İtalyan köyü olarak bilinen Nemi köyüne ziyaret ile devam etti.

BARSELONA TURU

Barselona seyahati kazanan 27 kişi ekim ayında çıktıkları geziye her yıl milyonlarca turistin ziyaret ettiği Barselona manzarasını izleyerek başladı. Montjuic tepesine çıkarken aynı zamanda büyük fuar zamanında yapılmış İspanyol köyü, 1992 Barselona Olimpiyatları'na ev sahipliği yapmış Olimpiyat Stadı da gezildi. Sonrasında eşsiz plajların yer aldığı Barceloneta Bölgesi, meşhur La Rambla Caddesi ve Gotik Mahallesi gezildi. Turun ikinci gününde acenteler Katalan Bölgesi'nin ikinci büyük şehri olan Girona & Figueres turuna çıktı. Son gün ise dünyanın en meşhur stadyumlarından biri olan Camp Nou'ya gidildi. Sonrasında flamenko eşliğinde akşam yemeği yenildi.

NEW YORK- ORLANDO- MİAMİ ÜÇLEMESİ

Kasım ayında Amerika Birleşik Devletleri'ne gitmeye hak kazanan 50 kişi bir hafta süren turun ilk 3 gününü New York'ta, iki gününü Orlando'da, diğer iki gününü ise Miami'de geçirdi. İlk gün uzun bir yolculuktan sonra otele yerleşen misafirler akşam yemeğinden sonra dinlendiler. İkinci gün yapılan New York şehir turunun ardından acenteler ertesi günlerini Woodburry Common Premium Outlet'te alışveriş yaparak geçirdiler. Orlando'da Universal Stüdyoları'nı ziyaret eden acenteler akşam yemeğini ünlü Hard Rock Cafe'de yediler. Orlando'dan Miami'ye seyahat eden acenteler yolculukları sırasında Miami'nın en büyük alışveriş outlet'i olan Sawgrass Mills'de mola vererek alışveriş yaptılar. Akşam otele yerleşen acenteler meşhur South Beach'i gezdiler. Ertesi gün Miami şehir turu yapan acenteler turun ardından Miami Vice dizisinden bildiğimiz sürat tekneleri (powerboat) ile şehri denizden keşfe çıktılar. Acenteler gezinin son gününü Evegaldes ve National Park turu yaparak değerlendirdiler. Tur sırasında Miccosukee Kızılderili köyünden hareketle sazlıklar arasında Airboat adı verilen teknelerle gezilerek keyifli anlar yaşandı.

ABD seyahati kazanan acenteler New York'u denizden de keşfederek Özgürlük Heykeli'nin en güzel fotoğraflarını yakalama şansı buldular.







Küçük hasarlarınızı dert etmeyin

Aracınızın kaporta, boya, iç döşeme, ön cam ve plastik aksamlarında 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 2 milyon sigortalı "AUTO KING Mini Onarım" hizmetlerinden istifade etmiştir.







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

6.7 milyon DASK'lı konut

DASK 2014 yılının biçimlendirme ve yenileme programını geliştirdi. Toplam poliçe miktarını 6.7 milyona ulaştıran DASK sayesinde birçok konut sahibi ilk kez sigorta ürünü ile tanışmış oldu. Sosyal sorumluluk projeleri ve düzenlediği yarışmalarla DASK depreme hazır bir Türkiye yaratma çalışmalarına devam ediyor.

YÜRÜRLÜKTEKİ POLİÇE ADEDİ

6.7 MİLYON

SİGORTALILIK ORANI

%38.10

TÜM YILLARIN TOPLAM TAZMİNAT ÖDEMELERİ:

160 MİLYON LİRA

TOPLAM ÖDENEN HASAR ADEDİ

21.454

2014 yılında DASK, zorunlu deprem sigortalılık oranlarındaki artışını koruyarak, acente ve kamu kurumlarıyla ilişkilerini yürütüp bilinçlendirme projelerini hızlandırarak hareketli bir yıl geçirdi. 2014 yılının mayıs ayında Gökçeada açıklarında yaşanan 6.5 büyüklüğündeki depremde can kaybı olmamış olsa bile çeşitli illerde olan orta dereceli hasarlar için DASK, bölgedeki poliçe sahiplerine ulaşarak hasar tespiti ve hasar ödemeleri sürecini başlattı. DASK 2012'de yürürlüğe giren Afet Sigortaları Kanunu ile 2.5 milyon lira yeni poliçe ekleyip toplam poliçesini 6.7 milyona yükselterek yüzde 38 sigortalılık oranına ulaştığını açıkladı. Bu kanun ile DASK sistemine dahil olan konut sahiplerinin çok önemli bir kısmı bir sigorta ürünü ile tanışmış olduğunu belirtti. DASK bu tanışmayı bir alışkanlığa dönüştürmek için bir sene sonra poliçe süresi tamamlanınca poliçelerin yenilenmesinin oldukça önemli olduğunu belirterek bir senedir poliçe yenilemelerine odaklandığının altını çizdi. Yenileme oranlarını artırmak için hem tüketicilere hem de acentelere yönelik pek çok yenileme kampanyası hayata geçirdiğini kaydeden DASK kurulduğundan beri yoğun bir şekilde sürdürdüğü bilinçlendirme çalışmalarına 2014'te de devam ettiğini belirtti. Bu sene Türkiye'de ilk kez 'Depreme Dayanıklı Bina Tasarımı Yarışması'nı hayata geçiren DASK, üniversite öğrencileri ve akademisyenler tarafından büyük ilgi gören yarışmanın ikincisini düzenlemek için çalışmalara şimdiden başladığını açıkladı.

DASK ANADOLU'YU BİLİNÇLENDİRİYOR

DASK, yerel yönetimlerle işbirliği içinde olmak ve yüz yüze iletişim kurmak amacıyla hayata geçirdiği projelere bu sene 'DASK Anadolu'da'yı da eklediğini kaydetti. Ayrıca yeni toplumsal bilinçlendirme programları kapsamında düzenlenen Anadolu Buluşmaları ile Türkiye'yi şehir şehir gezerek deprem riski, zorunlu deprem sigortası ve kentsel deprem bilinci gibi pek çok konuda il yöneticilerine ve yerel bölge halkına bilgi verdi. DASK ilki Balıkesir'de, ikincisi Erzurum'da yapılan buluşmaların program süresince başka illerde de sürdürülmeye devam edeceğini belirtti. Deprem ve zorunlu deprem sigortası ile ilgili duyarlılığı artırmak için gençlerin bakış açısına büyük önem veren DASK 'Zorunlu misafirlik' konseptiyle 2014 yılı boyunca ekranlarda görülen reklam sloganını DASK Kısa Film Yarışması'na taşıdı ve bu senenin yarışmacılarından kısa filmleriyle depremden sonra nereye gideceklerini anlatmalarını istedi. Yarışmaya başvuran değerli filmler arasında birinci olan Zerde filminin özel bir proje ile hayata geçirilmesi planlanıyor.

REASÜRANS DESTEĞİ 840 MİLYON EURO'NUN ÜZERİNDE

Bütün bu çalışmalarını 'Depreme hazır bir Türkiye' için hayata geçirmeyi hedeflediğini vurgulayan DASK başlıca hedeflerini, depreme hazırlıklı olma ve sigortalılık bilincini artırarak sistemdeki konutların tamamını zorunlu deprem sigortası güvencesi altına almak olarak tanımladı. Bununla birlikte, 1 Kasım 2014 - 31 Ekim 2015 dönemi Reasürans ve Koruma Programı kapsamında, 840 milyon euro üzerindeki hasar fazlası reasürans dilimlerinde her bir dilimden yüzde 10 pay alacak şekilde DASK'a devlet tarafından toplam 241 milyon euro hasar fazlası reasürans desteği verilecek. Zorunlu deprem sigortası poliçe sayısının büyük bir hızla artmasının üzerindeki yükümlülükleri de artırdığını kaydeden DASK, bu yükümlülükleri karşılayabilmek adına 2014 yılı programında piyasalardan daha fazla reasürans koruması istedi. Uluslararası piyasalardan sağlanan reasürans korumasını bir önceki yıla göre artırmakla birlikte, istenen en üst güvenlik seviyesini sağlamak için, devletin sınırlı oranda desteğini de talep etti. Risk transferi ve koruma programında kaynak çeşitlendirmesi ve kalitesinin kendileri için öncelikli bir hedef olduğunun altını çizen DASK, Afet Sigortaları Kanunu'nun 8. maddesine istinaden kuruma devlet tarafından sağlanan hasar fazlası reasürans desteğinin bu açıdan oldukça önemli olduğunu belirtti.

YILLAR BAZINDA PRİM ÜRETİMİ

TARİH	POLİÇE ADEDİ (000)	ARTIŞ ADEDİ (%)	PRİM (000 TL)	PRİM ARTIŞ (%)
27/09 - 31/12/2000	159	-	3.766	-
2001	2.428	-	54.526	-
2002	2.128	-12,40	65.756	20,60
2003	2.022	-5,00	85.688	30,30
2004	2.090	3,40	126.216	47,30
2005	2.417	15,60	159.085	26,00
2006	2.555	5,70	205.799	29,40
2007	2.618	2,50	234.615	14,00
2008	2.844	8,60	272.637	16,20
2009	3.435	20,80	322.065	18,10
2010	3.316	-3,50	319.415	-0,80
2011	3.725	12,30	378.782	18,60
2012	4.786	28,50	509.774	34,60
2013	6.029	26,00	674.166	32,20
01/01/2014 - 20/11/2014	5.945	-	658.273	-

BÖLGELERE GÖRE HASAR ÖDEMELERİ (21/11/2014)

BÖLGE	DEPREM SAYISI	DOSYA SAYISI	ÖDEME (TL)
Diğer	71	1.369	5.748.781
Akdeniz	40	431	251.881
Doğu Anadolu	140	10.213	128.167.054
Ege	105	8.752	24.138.481
Güney Doğu Anadolu	9	49	153.622
İç Anadolu	39	247	657.175
Karadeniz	11	33	56.983
Marmara	44	360	481.241
TOPLAM	459	21.454	159.655.219



Beklentilerinizi yüksek tutun!

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

Adendum

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

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

Sektör 2023 yılında dünyada sayılı piyasalardan biri olacak

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu Türk sigorta sektörünü değerlendirdi. Pamukçu, risk fiyatlandırması ve düşük penetrasyon gibi sorunların çözülmesi ile Türk sigorta sektörünün atağa kalkacağını belirtti.

Türk sigorta sektöründe risk fiyatlandırması ve değerlendirilmesinin ön plana alınması gerektiğini vurgulayan Pamukçu, sektörün önümüzdeki yılda düşük seviyede de kârlılık eğilimini devam ettireceğini söyledi. Pamukçu, 2023 yılında Türkiye'nin düşük penetrasyon nedeniyle büyüyeyerek dünyanın sayılı sigorta sektörlerinden biri haline geleceğini ifade etti.



TÜRKİYE YABANCI YATIRIMCIYI ÇEKMEYE DEVAM EDECEK

Türkiye'nin büyümesi ve sigorta penetrasyonunun düşük seviyelerde olmasının yabancı yatırımcının ilgisini çekeceğini vurgulayan Pamukçu, "Ülkemizdeki makro ekonomik göstergelerin uzun dönemde olumlu olması ve Türk sigorta sektörünün GSMH büyüme oranlarının üzerinde gerçekleşen büyümesi ile sigorta penetrasyonunun çok düşük olması yabancı yatırımcı ilgisinin her zaman olacağını gösteren en önemli parametreler olarak değerlendirmekteyim" diye kaydetti. Pamukçu, Türk sigorta sektörünün asıl sorununun risk değerlendirmesi ve fiyatlandırılmasının öncelikler arasında olmaması olduğunun altını çizdi:

"Türk sigorta sektörünün çok dinamik bir sektör olmasının yanında son on yılda göstermiş olduğu büyüme oranları olumlu bir gösterge olarak analiz edilebilinir. Bunun yanında, sektör, son dönemlere kadar çoğunlukla üretim hacmine ve fiyata yönelik olarak hizmet vermiştir. Genellikle üretim yapma isteğinin devamlı ön planda olması riskin seçimini, değerlendirmesini ve fiyatlandırmasını ikinci planda bırakmış, bu gelişimde genellikle teknik zarara yol açan bir unsur olmuştur. Bu süreci Türk sigorta sektörünün eksi bir unsuru olarak ele alabiliriz. Bu yapı son yıllarda değişmeye başlamış ve her branşta olmasa bile bazı branşlarda teknik karlılığa ve hizmete yönelik fiyatlandırma sektörde görülmeye başlanmıştır."

Pamukçu, bu çerçevede ele alındığında, Türk sigorta sektörüne bu sene çok fazla olmasa da yatırımcı ilgisinin orta ve uzun vadede devam edeceğine inandığını belirtti. Pamukçu konu ile ilgili şunları söyledi: "Tabii ki bu ilginin olması ve devam etmesi için, ülkenin makro ekonomik göstergelerinin olumlu olmasının da etkisinin çok önemli olacağını eklememiz gerekmektedir."

GÜVENCE ALTINDA DEĞERLER TOPLAMI 63 TRİLYON LİRA

Pamukçu Türk sigorta şirketlerinin sermaye yapısı hakkında bilgi verdi: "2014 yılının Haziran ayı sonu itibariyle ülkemizde faaliyet gösteren elementer sigorta şirketlerinin ödenmiş sermaye toplamı 5.7 milyar TL , hayat ve emeklilik şirketlerinin ise 2.4 milyar TL'dir. 2014 Haziran sonu itibariyle toplam 8.1 milyar TL ödenmiş sermayeye sahip olan sektör, 2013 yıl sonunda 7.8 milyar TL ödenmiş sermayeye göre yüzde 3.8 oranında bir arttırım yapmıştır. Bu sermaye ile Türk sigorta sektörünün güvence altına aldığı değerlerin toplamı yaklaşık 63 trilyon TL ile GSYH'nin 40 katı büyüklüğündedir."

SEKTÖR KÂR TRENDİ GÖSTERECEK

Türk sigorta sektörünün, 2013 yılında olumlu bir eğilim göstermeye başladığını belirten Pamukçu, bu gelişmenin ekonomik gelişmelere ve sektörün iç dinamiklerine bağlı olarak 2014 yılı içinde azalarak da olsa devam ettiğini söyledi. Pamukçu, "Yeni araç ve ev satışlarındaki belirgin düşüşler, Türk sigorta sektörünün üretim dengesini 2014 yılında olumsuz etkilemiş ve bu etki, hayat dışı branşlar toplamında yıl sonunda nominal büyümenin olmasına ama reel büyümenin olmamasına yol açacaktır. Türkiye'de sigortacılık ve bireysel emeklilik sektörü çok önemli bir büyüme potansiyeline sahiptir. Türkiye Sigorta Birliği tarafından hazırlatılan 2023 Vizyon, Hedef ve Beklentiler Düzeyi Raporu'na göre; hayat ve hayat-dışı branşlarda toplam prim üretiminin 2023 yılında 80 Milyar TL'ye ulaşması beklenmektedir. Böylece, 2013 yıl sonu itibariyle GSYH'ya oranı yüzde 1.55 olan toplam primlerin payının 2023'te yüzde 2.1'e yükselmesi planlanmaktadır" diye kaydetti. Pamukçu sektörün orta ve uzun vadede kâr trendi göstereceğini söyledi: "Sektörün 2023 yılında yaratmış olacağı fon tutarının ise 20 kat büyüme ile 410 Milyar TL'ye ulaşması beklenmektedir. Bugün yurtiçi tasarrufların yüzde 1.5'i sektör fonlarından oluşmaktadır. 2023 yılında tasarruf fonlarının yüzde 11'inin sektör fonlarından oluşması öngörülmektedir. Bütün gelişmeler ışığında, sektör genel anlamda orta ve uzun vade de kârlı bir büyüme trendi gösterecektir. Kasko ve özellikle zarar eden trafik sigortalarında görülebilecek iyi sonuçlar sektörün konsolide sonuçlarını da olumlu etkileyecektir."

Pamukçu, Türk sigorta sektörü 2023 yılı Vizyon, Hedef ve Beklentiler Düzeyi Raporu'nda bulunan

- Türk Sigorta Sektörü'nün bölgede en büyük, dünyada sayılı sigorta piyasalarından biri haline gelmesi,
- Birikimli hayat ve bireysel emeklilik pazarı bugünkü 15 Milyar TL'lik fon büyüklüğünü 400 Milyar TL üzerine çıkarılması,
- Hayat dışı sigorta pazarında yazılan prim tutarı rakamının 15 Milyar TL'den, 63 Milyar TL'ye ulaşabilirliği,
- Riske dayalı hayat sigorta pazarı bugünkü 2 Milyar TL'lik yazılan prim tutarını 16 Milyar TL'ye yükseltilebilir öngörülerinin gerçekleşeceğine inandığını söyledi.

KÂRLILIK DÜŞÜNCESİ BENİMSENMELİ

Temel olarak kârlılığa geçilmesi gerektiğini söyleyen Pamukçu, "Türk sigorta sektöründe 2013 yılından itibaren üretim yapma isteğine paralel riskin seçimini, değerlendirmesini ve fiyatlandırmasını da ön plana alan davranış şekli oluşmaya başlamıştır. Sektörün, bu trendi devam ettirmesi ve temel olarak kârlılığa geçmesi için her branş ve üründe piyasa gerçeklerinin yanında aktüeryal çalışmalara daha fazla önem vermesi, riskin değerlendirmesi ve fiyatlandırmasını yaparken bütün parametreleri daha dikkatli oluşturması gerekmektedir" diye kaydetti. Pamukçu, bu düşünce yapısını, şirketlerin kısa bir dilim için değil, iş yapış biçimlerine eklemeleri gereken en önemli unsur olarak ele almaları gerekmektiğini söyledi ve devam etti: "Sürdürebilir bir kârlılık ancak bu düşünce yapısının bütün şirket tarafından benimsenmesi durumunda hayata geçirilebilinir."

FİYATA DAYALI REKABET HİZMET KALİTESİNİ DÜŞÜRÜYOR

Liberal ekonomilerde rekabetin bütün sektörlerde görülebilecek bir olgu olduğuna parmak basan Pamukçu, önemli olanın yapılan rekabetten dolayı verilen hizmet kalitesinden ve süreçlerinden bir ödün verilmemesi olduğunu belirtti. Pamukçu rekabet ile ilgili, "Türk sigorta sektöründe yaşamış olduğumuz fiyata dayalı rekabet hizmet kalitesinden ödün verilmesine genelde yol açmamaktadır. Rekabetin şirketlerin yapmış olduğu teknik çalışmaların önüne geçmesi durumunda ise bu sonuçlara olumsuz olarak yansımakta ve çoğu şirket için rekabetin sürdürebilir olmasını imkansızlaştırmaktadır." dedi. Pamukçu sözlerine şöyle devam etti: "Sigorta hizmeti satın alacak tüketicilerin, en başta hangi riskleri için teminat bulmak istediklerini iyi belirlemeleri ve sunulan sigorta şartlarının istemiş oldukları teminatlar ile bire bir uyuşup uyuşmadığını kontrol etmeleri gerekmektedir. Bu çerçevede tüketicilerin, bütün risklerine uygun olarak yapılmış bir poliçe satın alacakları zaman şirketler arasında fiyat karşılaştırmaları yapmalarının yanında hizmet kalitesini ve şirketlerin uygulamalarını öğrenip ona göre seçim yapmalarını öneririm."

BANKA SİGORTACILIĞI YAYGINLAŞACAK

Türkiye finansal piyasasında bankaların sigorta şirketine sahip olmaları alışa gelen bir durum olmakla birlikte, uzun yıllar sigorta şirketlerinin bankaların arkasında kaldığını ve hak ettiği önemi ve ilgiyi göremediğini söyleyen Pamukçu, "Bundan dolayı sigorta şirketleri ve bankaların işbirlikleri uzun yıllara dayanmakla birlikte banka sigortacılığı faaliyetlerinin yakın zamanda artış gösterdiğini ve banka sigortacılığının sigorta şirketleri ile bankalar açısından son yıllarda bir performans hedefi haline geldiğini söyleyebiliriz. Avrupa ülkeleri örneklerinde olduğu gibi banka sigortacılığı kanalı hayat ürünlerinin ana dağıtım kanalı olarak pastadan büyük bir dilim almıştır. Bunun yanı sıra yine hayat dışı branşlarda, özellikle bireysel sigorta alanlarında banka sigortacılığının yaygınlaşacağını ve banka kanalı ile yapılan satışların artış trendinin devam edeceğini düşünüyorum." diye kaydetti. Türk Nippon Sigorta, 2013 yılında çalışmakta olduğu Bank Pozitif Bankası'na ek olarak, 2014 yılında, yeni anlaşma yaptığı Anadolubank ve Aktifbank ile banka sigortacılığı yapısı içinde çalışmaya başladı. Türk Nippon Sigorta bu bankalara ek olarak bir başka banka ile de görüşmelerine devam ediyor. Konu hakkında konuşan Pamukçu şunları söyledi: "2015 yılında da mevcut satış kanallarımıza paralel olarak çalışmayı düşündüğümüz alternatif satış kanallarını kullanacağız ve kullanmakta olduğumuz alternatif satış kanallarının etkin bir oyuncusu olacağız. Bu strateji çerçevesinde, mevcut olarak kullandığımız satış kanallarımızın yanı sıra banka sigortacılığı yapısında da etkin bir oyuncu olarak faaliyet göstermeyi hedeflemekteyiz."

Türk Nippon'dan yabancılara özel sağlık sigortası

Türk Nippon Sigorta, "Sağlığım Sizde Sigortası" ile yabancılara zorunlu olan özel sağlık sigortasını sağlıyor. Türk Nippon Sigorta Teknik, Reasürans ve Hasar Grup Müdürü Murat Dinç yeni ürünleri hakkında bilgi verdi.

11 Nisan 2014'te yürürlüğe giren, yabancı uyruklu vatandaşlara "özel sağlık sigortası yaptırma zorunluluğu" kapsamında; Türk Nippon Sigorta "Sağlığım Sizde Sigortası" ürününü tüketiciye sunuyor. Bir süredir sağlık branşında da mevcut lisansını kullanarak aktif olmayı hedeflediklerini söyleyen Türk Nippon Sigorta Teknik, Reasürans ve Hasar Grup Müdürü Murat Dinç ürün hakkında, "Sınırları 6458 numaralı Yabancılar ve Uluslararası Koruma Kanunu tarafından çizilen ve Türkiye'de ikamet eden ya da ikamet etmek isteyen yabancı ülke vatandaşları için ayakta ve yatarak tedavilerin karşılanacağı, sektör için de çok yeni olan bu ürünle başlamayı fırsat bilerek değerlendirmek istedik" dedi.

Dinç poliçeyi şöyle açıkladı: "Teminat özetle; Türkiye'de ikamet eden ya da ikamet etmek isteyen yabancı ülke vatandaşları için hastalık ya da kaza durumunda oluşabilecek muayene, tedavi ve bakım giderlerinin ayakta ve yatarak tedavilerinin karşılanacağı bir sağlık poliçesi."

Yeni ürünlerinin ortaya çıkışı ile ilgili bilgi veren Dinç şunları söyledi: "Ülkemizde yaşayan veya yaşamak için adım atan yabancı uyruklu kişilerin bu alanda bir güvenceye ihtiyacı olduklarını biliyorduk, ürün oluşturma ihtiyacımız ise Türkiye'ye çalışma ve oturma amaçlı gelen yabancı uyruklu kişilere kalacakları süreyi kapsayan bir özel sağlık sigortası yaptırmayı zorunlu kılan uygulamayla birlikte doğdu." Dinç şöyle devam etti: "Yeni yasa ile birlikte oturum izni veya ikamet tezkeresi için başvuran yabancı uyrukluların genel sağlık sigortası yaptırmaları zorunlu hale getirildi. Yasa ile birlikte ikamet tezkeresine veya oturma iznine hangi süreyle başvurulduğuna bakılmaksızın 1 yıllık genel sağlık sigortası poliçesinin evraklarla birlikte sunulması gerekiyor. Bu sağlık sigortası ibraz edilerek ikamet izni alınmakta ya da süresi uzatılmaktadır."



"Hedefimiz, kaliteli ve hızlı hizmet anlayışımızdan ödün vermeden kazan-kazan ilkemiz doğrultusunda 'Sağlığım Sizde' ürünümüzle ilgili mevcut potansiyel doğrultusunda aksiyonlar alarak pazardaki payımızı artırmak ve sağlık branşında başlangıç olarak gördüğümüz ürünümüzü tamamlayıcı/genel sağlık sigortası ürünleri ile birlikte değerlendiren bir konuma gelmektir."

ANLAŞMALI KURUMLARDA YATARAK TEDAVİ LİMİTSİZ

Dinç özel sağlık sigortası hakkında şunları söyledi: "Yaptırılacak özel sağlık sigortasının kapsaması gereken en düşük teminat yapısı ve iptal koşulları gibi ayrıntılar, Hazine'ye bağlı Sigortacılık Genel Müdürlüğü tarafından belirlenmiş olması nedeniyle asgari teminat yapısı tüm şirketler için benzerlikler taşıyor. Sigortanın geçerli olduğu anlaşmalı sağlık kurumlarında yatarak tedavi teminatı limitsiz olmalı, anlaşmalı olmayan sağlık kurumlarında ise yıllık 20.000 TL ile limitli olmalı. Yatarak tedavi teminatında sigortalının katılım payı yüzde 20. Ayakta tedavide teminat yıllık 2.000 TL ile limitli olmalı. Burada ise sigortalının katılım payı yüzde 40 olarak belirlenmiş durumda."



Sözleşme iptali için aşağıdaki şartlar aranıyor:

1. Genelge gereğince ikamet izin süresini kapsayan yeni bir özel sağlık sigortası sözleşmesinin ibrazı,
2. İkamet izninin iptali,
3. 5510 sayılı Sosyal Sigortalar ve Genel Sağlık Sigortası Kanunu gereğince Genel Sağlık Sigortası kapsamına dahil olunduğunu gösterir belge ibrazı,

Oturma iznini aldıktan sonra poliçeyi iptal etmenin mümkün olmadığını belirten Dinç, böyle bir durumda İçişleri Bakanlığı Göç İşleri Genel Müdürlüğü'ne bilgi verildiğini söyledi. Dinç, "Türk Nippon Sigorta olarak her zaman önceliğimiz acentelerimiz ve sigortalılarımız olmuştur. Bu üründe de farkımızı yine acentelerimiz ve sigortalılarımız için en ulaşılabilir ve her zaman ulaşılabilir noktada durmakla ortaya koyacağız. Bunun dışında kısa zaman içinde üzerinde çalıştığımız ek menfaatlerin poliçemize dahil edilmesini sağlayacağız. İkamet izni almak için gerekli özellikleri sağlayan sağlık sigortasında en uygun fiyatlar ile hizmetinizdeyiz. Yabancılar için sağlık sigortası fiyatları müşterilerimizin yaşına ve cinsiyetine göre değişmektedir" dedi.

Dinç yeni ürünleri ile ilgili yıl sonuna kadar devam edecek bir kampanya başlattıklarını belirterek şöyle konuştu: "Ürünün satışı ile eş zamanlı olarak ürün ile ilgili kampanyalarımıza da başladık. Öncelikle, yıl sonuna dek devam edecek olan bir kampanya başlattık. Başlangıç kampanyası olması nedeniyle ulaşılabilir hedefler koyarak dağıtım kanallarımızı motive etmeyi hedefledik.

2015 yılı başından itibaren satış stratejimizi, büyük kampanyalarla desteklemeyi planlıyoruz."

'SAĞLIĞIM SİZDE' İLE PAZAR PAYI ARTACAK

Dinç 'Sağlığım Sizde' ürünü ile hedeflediklerini anlattı: "Hedefimiz, kaliteli ve hızlı hizmet anlayışımızdan ödün vermeden kazan-kazan ilkemiz doğrultusunda "Sağlığım Sizde" ürünümüzle ilgili mevcut potansiyel doğrultusunda aksiyonlar alarak pazardaki payımızı artırmak ve sağlık branşında başlangıç olarak gördüğümüz ürünümüzü tamamlayıcı/genel sağlık sigortası ürünleri ile birlikte değerlendiren bir konuma gelmektir."

TEMİNAT YAPISI TÜM POLİÇELERDE BENZER

Dinç Türkiye'ye çalışma ve oturma amaçlı gelen yabancı kişilerin kalacakları süreyi kapsayan özel sağlık sigortası hakkında şunları söyledi: "Yaptırılacak özel sağlık sigortasının kapsaması gereken en düşük teminat yapısı ve iptal koşulları gibi ayrıntılar, Hazine'ye bağlı Sigortacılık Genel Müdürlüğü tarafından belirlenmiş olması nedeniyle asgari teminat yapısı tüm şirketler için benzerlikler taşıyor. Sigortanın geçerli olduğu anlaşmalı sağlık kurumlarında yatarak tedavi teminatı limitsiz olmak zorunda. Anlaşmalı olmayan sağlık kurumlarında ise yıllık 20.000 TL ile limitli olması gerekiyor. Yatarak tedavi teminatında sigortalının katılım payı yüzde 20. Ayakta tedavide teminat yıllık 2.000 TL ile limitli olmalı. Sigortalının katılım payı ise yüzde 40 olarak belirlendi." Dinç şöyle devam etti: "Yeni yasa ile birlikte oturum izni veya ikamet tezkeresi için başvuran yabancı kişilerin genel sağlık sigortası yaptırmaları zorunlu hale getirildi.



"TNS Şampiyonlar Ligi' kampanyası ile acenteler Şampiyonlar Ligi'nde

Türk Nippon Sigorta acenteleri teşvik etmeyi planladığı yeni kampanyası ile 2014 yılı en fazla üretim yapan ilk 3 acentemsini ve son 3 aylık dönemde (Ekim - Kasım - Aralık) verilen prim üretim hedeflerini gerçekleştiren acentelerini Şampiyonlar Ligi maçlarından birinin biletleri ile ödüllendiriyor. 1 Ekim 2014 tarihinde başlayan kampanya 2014 yılı sonuna kadar devam ediyor.

MetLife yeni reklam ve çekiliş kampanyasını başlattı



Bireysel emeklilikle ilgili sorulara en doğru cevapların verildiği MetLife reklamlarında, müşterilerin ihtiyaçlarına özel çözümler üreten mesajlar da bulunuyor.

Bireysel emekliliğe farkındalığın artması gerektiğini belirten MetLife Emeklilik ve Hayat Genel Müdürü Deniz Yurtseven, gerçekleştirdikleri yeni reklam kampanyasıyla MetLife'ın hem marka ve beğeni düzeyini artırma hem mevcut müşterileri ile ilişkileri güçlendirme hem de yeni müşteriler edinmeyi hedeflediklerini belirtti.

Ferdi Kaza, Hayat ve Bireysel Emeklilik sektöründe önemli bir büyüme potansiyeli yakalayan MetLife, markasına yatırım yapmaya devam ediyor.
Yeni reklam kampanyasını değerlendiren MetLife Emeklilik ve Hayat Genel Müdürü Deniz Yurtseven şöyle konuştu: "Emeklilik günlerimizde ikinci bir gelir olarak hayatımızı oldukça kolaylaştıracak olan Bireysel Emeklilik Sistemi'nde özellikle yüzde 25 devlet katkısı ile beraber katılımcı sayısı ve fon büyüklüğünde ciddi bir büyüme gerçekleşti. MetLife olarak bu ilginin devam etmesi, bireysel emekliliğe olan farkındalığın artması ve müşterilerimizin bu avantajdan daha fazla yararlanabilmesi için kampanyamızı hayata geçirdik. Başlattığımız kurumsal imaja yönelik reklam kampanyamız çerçevesinde, hedef kitle ve paydaşlarımıza, Bireysel Emeklilik ile ilgili en doğru cevapların ve herkesin ihtiyaçlarına özel çözümlerin MetLife'ta olduğu mesajını aktarmaya çalışıyoruz. Yeni reklam çalışmamızın hem hedef kitlemizde MetLife'ın marka ve beğeni düzeyini artırma hem mevcut müşterilerimiz ile ilişkilerimizi güçlendirme hem de yeni müşteriler edinme yönünde oldukça verimli olacağına inanıyoruz."


Deniz Yurtseven





Sektörde farklı kampanyalarla dikkat çeken MetLife, yeni kampanyası ile 30 Ocak tarihine kadar bireysel emeklilik sözleşmesine her 200 lira ve üzeri katkı payı yatıran tüm müşterilerine, 1 Nissan Qashqai, 10 iPhone 5s ve 15 iPad Retina Wi-Fi'den birine sahip olmak için çekilişe katılma hakkı kazandırıyor.

MetLife'tan her 200 lira katkı payı ödemesine Nissan Qashqai kazanma fırsatı

MetLife Emeklilik ve Hayat, aralarında 1 Nissan Qashqai'nin de yer aldığı çeşitli hediyelerin verildiği yeni çekiliş kampanyası ile Bireysel Emeklilik Sistemi'ne yeni katılımı ve emeklilik günleri için düzenli birikim yapmayı teşvik ediyor.
Konuya ilişkin değerlendirmelerde bulunan MetLife Genel Müdürü Deniz Yurtseven şunları söyledi: "Başlattığımız yeni kampanyamız ile 30 Ocak tarihine kadar hem yeni hem de mevcut tüm bireysel emeklilik müşterilerimiz, sözleşmelerine tek seferde yatırdıkları her 200 lira ve üzeri katkı payı, ek katkı payı veya başlangıç katkı payı ile, 1 Nissan Qashqai, 10 iPhone 5s ve 15 iPad Retina Wi-Fi'den birine sahip olmak için çekilişe katılma hakkı kazanıyorlar. Kampanyamız, Bireysel Emeklilik satışı yaptığımız tüm bankalar ve MetLife acenteleri olmak üzere tüm dağıtım kanallarımızda geçerli olacak. MetLife müşterisi olsun veya olmasın herkesi bu avantajlı kampanyadan yararlanmaya davet ediyorum."



Sigorta Cini Genel Müdürü Pieter-Bas Vos:

Sigorta Cini 2014'te mağaza sayısını 3'e katladı

Pieter-Bas Vos 2014 yılının, mağaza sayılarını 5'ten 15'e çıkartarak 3'e katladıkları, 8 binden fazla müşteriye ulaştıkları ve 12 binin üstünde poliçe kestikleri başarılı bir yıl olduğunu kaydetti.

2014 yıl sonuna kadar 15'ten fazla mağazaya ulaşma hedefleri olan ve şu ana kadar 15'i yakalamış durumda olan Sigorta Cini'nin Genel Müdürü Pieter-Bas Vos amaçlarının Türkiye'nin çoğu şehrinde mağaza açarak büyümeyi sürdürmek olduğunu belirtti. Vos konuyla ilgili şunları söyledi: "Sigorta Cini olarak şu anda İstanbul, Ankara, İzmir, Çorlu ve İzmit'te olmak üzere toplam 15 mağaza ile hizmet veriyoruz ve 2014 sonuna kadar 2 yeni mağaza daha açarak mağaza sayımızı artırmayı planlıyoruz. 2014 yılı mağaza sayımızı 5'ten 15'e çıkartarak 3'e katladığımız, 8 binden fazla müşteriye ulaştığımız ve 12 binin üstünde poliçeye ulaştığımız başarılı bir yıl oldu." Pieter-Bas Vos gelecek yıl için heyecan verici planlarının olduğunu da sözlerine ekledi. Pazara girdikleri günden bu yana müşterilerden çok olumlu tepkiler aldıklarını ve artık bir satış mecrası olarak kabul edildiklerini söyleyen Pieter-Bas Vos son zamanlarda çok daha fazla müşterinin mağazalarına gelip Sigorta Cini ile iletişime geçtiğini söyledi. Vos, özellikle mağazalarında sundukları müşteri deneyimiyle fark yarattıklarının altını çizdi.

'ACENTELERİN YARATACAĞI SİNERJİ ÇOK ÖNEMLİ'

Vos: "Acentelerin çoğu bizi büyük bir merakla takip ediyor, çünkü bu yeni bir konsept. Bence onlar da piyasayı büyütmek ve müşterilerini bilinçlendirmeyi hedefliyor. Ayrıca Sigorta Cini henüz birinci yılını doldurmasına rağmen acentelerden iş birliği teklifleri alıyoruz. Sigorta Cini olarak, acenteleri önemli bir parçamız olarak görüyoruz. Acentelerin piyasada edindikleri tecrübe bize yol gösterir, ışık tutar nitelikte. Acentelerin yaratacağı sinerji bizim için büyük önem taşıyor" diyerek acentelere verdiği önemi dile getirdi. Pieter-Bas Vos: "Sigorta Cini olarak, mağaza sayımızı hızla artırarak sektörün ve poliçe hacminin büyümesine katkı sağlamayı hedefliyor; sigorta bilincinin ülke çapında yükselmesine katkıda bulunarak pastayı büyütmeyi amaçlıyoruz. Önümüzdeki yıl mağaza sayımızı ikiye katlayarak yaklaşık 30 mağazaya ulaşmayı amaçlıyoruz. Daha da önemlisi müşterilerimize bizi farklı kılacak bir deneyim yaşatmak istiyoruz. Bu müşterilerimizin başka ürünler için de bize başvurmasını ve arkadaşlarına markamızı önermelerini sağlayacaktır. Bu bizim nihai hedefimiz" diyerek Sigorta Cini'nin hedeflerini açıkladı. Vos, Sigorta Cini olarak, her ailenin, hayatın beklenmedik olumsuzlukları karşısında, kendini güvencede hissetme hakkı olduğunu, bunun da her aileye sigorta hizmetini ulaştırmaları gerektiği anlamına geldiğini düşündüklerini belirterek Türkiye genelindeki birçok ilde mağazalar açarak mahallenin sigortacısı olmayı amaçladıklarını vurguladı. Pieter-Bas Vos acentelerle beraber büyümek için planlarının olduğunu ve sürekli projelerini geliştirmek için çalıştıklarını vurguladı. Vos iş yaşamında bir sonraki adımını planlayan, kariyer beklentisi olan bütün acenteleri Sigorta Cini ile iletişime geçmeye davet ederek sözlerini noktaladı.

SEKTÖRDEN

TÜSAF toplantısı Kuşadası'nda yapıldı

TÜSAF toplantılarının ilki 8 Kasım'da Kuşadası'nda yapıldı. ESAD (Ege Sigorta Acenteleri Derneği) tarafından düzenlenen ve iki gün süren organizasyona ilgi büyüktü. Birçok sunumun gerçekleştirildiği toplantıya İzmir dışından da birçok katılımcı iştirak etti.

TÜSAF toplantılarının ilki Kuşadası'nda yapıldı. Toplantı, ESAD (Ege Sigorta Acenteleri Derneği) tarafından 8 Kasım Cumartesi günü Sürmeli Otel'de düzenlendi. ESAD derneğinin geleneksel olarak düzenlediği konaklamalı ve iki gün süren organizasyon yoğun katılımla gerçekleştirildi. ESAD, Başkan Emin Melih Çırpar ve Yönetim Kurulu evsahipliğinde kusursuz bir organizasyon düzenledi.

'KONU BAŞLIĞI ACENTE'

ESAD Başkanı Emin Melih Çırpar, acente temalı bir program düzenlediklerini ifade etti. Acentenin tek başına konu başlığı olmasının nedeninin tüm ayrıntıları içine alması olduğunu kaydeden Çırpar, son dönemlerdeki sorunları ve çözüm önerilerini bu başlık altında tartışabileceklerini söyledi. Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi IT Direktörü Bülent Geçkin ve Ar-Ge Yöneticisi Ahmet Cömert, mobil kaza tutanağı hakkında bir sunum gerçekleştirerek katılımcıları bilgilendirdi. Sigorta Acenteleri İcra Komitesi (SAİK) Başkanı Hüseyin Kasap, SAİK'in çalışmaları hakkında bilgilendirme yaptı. TÜSAF Başkanı Murat Büyükçelebi, TÜSAF hakkında bir bilgilendirme yapıp, sunum eşliğinde Yönetim Kurulu'nun hedeflerini anlattı.

İZMİR DIŞINDAN DA KATILIM YOĞUNDU

Toplantıya İzmir dışından Türkiye'deki sivil toplum örgütleri, Ege'deki sigorta acenteleri, sigorta şirketlerinin bölge müdürleri, Gediz Üniversitesi Sigortacılık Meslek Yüksekokulu öğretim görevlileri ve öğrencileri katıldı. Sunumlardan sonra soru ve cevap şeklinde devam eden toplantı, toplu fotoğraf çekimiyle sonlandırıldı. Akşam tüm katılımcılarla birlikte gala yemeği yendikten sonra etkinlik coşkuyla devam etti. Pazar günü otelden çıkışların yapılmasıyla beraber iki günlük organizasyon başarıyla sona erdi.





SBN SİGORTA DOKUZ AYDA YÜZDE 21 ORANINDA BÜYÜDÜ

2014'ün üçüncü çeyreğinde de kâr açıkladıklarını belirten SBN Sigorta Genel Müdürü Recep Duray, "Dokuz ayda elementer sigortacılık yüzde 6 civarında büyüme gösterdi. Biz ise yüzde 21 büyüdük. Kârımız 11 milyon lira seviyesini aştı. Biz bu büyümeyi zararlı bir branşta primlerimizi artırarak da yapabilirdik. Ama biz zoru başararak, başladığımızdan bu yana seçtiğimiz kârlı branşlarda prim ürettik" dedi. Büyümeye devam edeceklerini, ancak sadece pazar payına veya sıralamaya odaklanmayacaklarını söyleyen Recep Duray bunun önemli bir başarı olduğunu ifade etti. Duray, "Risk seçimine dikkat ederek ve düşük riskli segmentlere yönelerek, etkin hasar kontrolü yaparak, hasar dosya sayısını azaltarak,



Recep Duray

genel maliyetlerimizi düzenleyerek yakaladığımız kârlılığı bu dönemde sürdürüyoruz. SBN Sigorta'nın yeniden yapılandırıldığı 2012 yılında, bu bizim için önemli bir seçimdi ve biz bunu, bu döneme kadar hedefimizden sapma yaşamadan başardık" dedi.

LIBERTY SİGORTA ACENTE ODAKLI OLMAYA DEVAM EDECEK

Liberty Sigorta Satış ve Pazarlama Direktörü Halil Bay, sigorta sektörünün, gelişen teknoloji ile birlikte yeni dağıtım kanallarıyla tanışsa bile acentelerin sektör için vazgeçilmez olduğunu söyledi. Acentelerin de 'acente odaklı' şirketlerle yola devam etmeyi tercih ettiğini belirten Bay, Liberty Sigorta'nın dağıtım kanalı stratejilerini acenteler üzerinden kurgulayan bir şirket olduğunu vurguladı. Halil Bay, "Etkin bölge yapılanmamız, genel müdürlük fonksiyonlarımız ile acentelerimize kısa sürede yalın ve etkin çözümler üretmeyi sağlayacak esnek bir yapımız var. Bu farklılığımız, acentelerimizin bizimle çalışma



Halil Bay

isteğini artırıyor. Ana hedefimiz acente kanalı için 'çalışılacak en iyi şirket' olmak. Çok yol aldığımızı düşünüyorum ancak hala yapacak çok şeyin olduğunu bilmek de bizleri diri tutuyor" şeklinde konuştu.



HDI Sigorta acenteler buluşması Antalya'da yapıldı

'Biz büyük bir aileyiz'

HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu Antalya'da düzenledikleri acenteler toplantısında "Başkaları çalışınca seviyor, biz ise sevdiklerimizle çalışıyoruz. Çünkü biz büyük bir aileyiz" sözleriyle teşekkür etti.

HDI Sigorta 2014 yılı acenteler toplantısını Antalya Calista Luxury Resort'ta gerçekleştirdi. 31 Ekim - 2 Kasım tarihleri arasında gerçekleşen toplantının ilk gününde HDI Sigorta Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Sven Fokkema ile Genel Müdür Ceyhan Hancıoğlu acenteler için hazırladıkları sunumları gerçekleştirdiler. Toplantının ikinci gününde acenteler arasında tavla, dart, masa tenisi turnuvaları yapıldı. Parti gecesinde sahne alan Altay ve gala yemeğinde sahne alan Yonca Lodi de acentelere keyifli dakikalar yaşattı.



HDI Sigorta'nın Marketing Management Institute, sikayetvar.com ve Method Research Company işbirliği ile düzenlenen araştırmada şikayet yönetiminde bir numara olduğunu açıklayan Ceyhan Hancıoğlu "Sonraki maçlar kazanılmazsa öncekilerinin, iş ortaklarımız açısından anlamı kalmıyor. Umarım HDI Sigorta uzun yıllar hiç olmadığı kadar kâr edecek, para kazandıracak ve bu sektörde daha büyük izler bırakacak" diyerek istikrarlı olmanın önemine değindi. Hancıoğlu, önümüzdeki dönem hedeflerinin kârlı büyüme olarak devam etmesi gerekliliğini belirtti.

AKUT'A TAM DESTEK

AKUT'un kullandığı tüm araçlarının sigortalarına sponsor olduğunu açıklayan Ceyhan Hancıoğlu, AKUT'un Türkiye çapında, 17 Ağustos depremini unutturmamak, toplumu bilinçlendirmek amacıyla gerçekleştirdiği outdoor mecra çalışmalarının da baskı sponsoru olduğunu söyledi.
Toplantıda AKUT'un kurucu üyelerinden Yönetim Kurulu Üyesi Şevket Keresteci "2014 yılında çok iyi bir destek gördük, bu işbirliğinin büyüyerek devam etmesini istiyoruz" diyerek HDI Sigorta'ya teşekkür etti.

YEŞİLİN VE DOĞANIN SİGORTASI

Ceyhan Hancıoğlu HDI Sigorta olarak, sigorta sektöründe Yeşil Ofis Belgesi alan ilk şirket olduklarını açıklayarak ofislerinde enerji tasarrufu, doğal ve yenilenebilir kaynakların bilinçli kullanımı ve yaşam tarzının değişmesi konularında farkındalık yaratacak önlem ve bilgilendirmelerle kişi başı elektrik tüketimlerini yüzde 24, kişi başı su tüketimlerini yüzde 29 oranında azaltmayı başardıklarını belirtti. Hancıoğlu, daha yeşil ve daha yaşanır bir dünya için acentelerin de küçük ama önemli tasarruf önlemleri almalarını tavsiye etti. Hancıoğlu ayrıca 'Bilim Kahramanları' isimli, tüm Türkiye geneline yaygın, amacı, genç nesli bilim ile buluşturmak olan projenin de 2012 yılından beri sigorta sponsoru olduklarını belirtti. Hancıoğlu sunumunu "Başkaları çalışınca seviyor, biz ise sevdiklerimizle çalışıyoruz. Çünkü biz büyük bir aileyiz. Teşekkür ederiz" sözleriyle tamamladı.



Ceyhan Hancıoğlu "Umarım HDI Sigorta uzun yıllar hiç olmadığı kadar kâr edecek, para kazandıracak ve bu sektörde daha büyük izler bırakacak" dedi.



AKUT Yönetim Kurulu Üyesi Şevket Keresteci



Gala yemeğinde sahne alan Yonca Lodi acentelere keyifli dakikalar yaşattı.

HDI Sigorta'nın Hızlı Destek İstasyonu için geliştirdiği Gold ve Silver Poliçeleri ile müşteriler daha güvende

HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, müşterilerinin olası bir kaza anında kendilerini daha fazla güvende hissetmeleri için oluşturdukları Gold ve Silver Poliçe ile 2015 yılında da hasar sonrası tam destek ile uzun soluklu iş birlikteliklerinin kurulmasını amaçladıklarını söyledi.

Hasar sonrası müşteri memnuniyetine önem veren HDI Sigorta, hizmete açtığı Hızlı Destek İstasyonu ile entegre çalışan yeni ürünleri Gold ve Silver Poliçe ile de fark yaratıyor. Ekim 2014 itibarıyla hizmete sunulan Hızlı Destek İstasyonu Gold ve Silver Poliçeler, standart kasko teminatlarına ek olarak, poliçe sahiplerinin hayatlarını kolaylaştıracak ve kendilerini güvende hissettirecek geniş kapsamlı teminatlar içeriyor. Konuyla ilgili açıklama yapan HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, hasar sonrası müşteri memnuniyetini son derece önemsediklerini ve bunun operasyonlarının ayrılmaz bir parçası olduğunu ifade etti. Hancıoğlu, müşterilerinin olası bir kaza anında kendilerini daha fazla güvende hissetmeleri için oluşturdukları Gold ve Silver poliçe ile 2015 yılında da hasar sonrası tam destek ile sigortalı ve acente bağlılığının artırılması ve uzun soluklu iş birlikteliklerinin kurulmasını amaçladıklarını söyledi.

YÜZDE 100 MÜŞTERİ MEMNUNİYETİ

Hancıoğlu sözlerine şu şekilde devam etti: "Hasarsızlık indirimi korumadan vale hizmetine, tamir süresince ikame araçtan, araç check-up hizmetine ve onarım garantisine kadar pek çok hizmeti ve sektörde farklılık yaratan teminatları içeren poliçelerimizle Hızlı Destek İstasyonu'ndan yararlanan sigortalılarımızın memnuniyeti yüzde 100 seviyesinde. Rayiç bedel koruma teminatı, ulaşım masrafları teminatı, poliçe primi koruma teminatı gibi avantajlı teminatlarla kasko poliçe sahiplerimiz olası bir kaza anında kendilerini daha fazla güvende hissediyorlar. Aynı şekilde acentelerimizden aldığımız geri bildirimler de çok olumlu. Ayrıca yeni ürünlerimiz Hızlı Destek İstasyonu Gold ve Silver poliçe satışlarından aracılarımız cazip komisyon oranları ile iyi bir kazanç sağlamaktadırlar."



Sigorta sektörü Vodafone teknolojileriyle yarına hazır

Vodafone, Aviva Sigorta ve Mobiliz işbirliğiyle, M2M teknolojisini kullanarak araçlara SIM kart taktı. Böylece, araçlardan alınan raporlarla kişiye özel poliçe düzenleme fırsatı yakalandı. Kaza başvuru taleplerini %30'a* kadar azaltmak işte bu kadar kolay!

vodafone.com.tr/isortagim

Vodafone



"Vodafone'un Türkiye'de ilk kez uyguladığı bu çözüm sayesinde kazaları azaltıp verimliliği artırmak artık mümkün."

Selmin Çağatay

Genel Müdür Yardımcısı

M2M'de Dünya Lideri Vodafone

İşOrtağım

20 yıllık global M2M tecrübesi ile Vodafone Group, Machina Research tarafından yapılan araştırma sonucuna göre birinci seçilmiştir. www.machinaresearch.com M2M teknolojisinin katkısı ile hasar maliyetlerinin %30'a varan oranda düşürülmesi öngörülmektedir.

* Bağımsız bir kuruluşun Nisan 2014 tarihinde yayınlanan raporuna göre, Kullanıma Özel Kasko M2M uygulamalarıyla dünya genelinde sigorta şirketlerine yapılan kaza başvuru oranlarının bir yıl sonunda %30'a varan oranlarda düştüğü gözlemlenmektedir.

AVIVA



Sigorta sektörü Vodafone ile yarına hazır

Vodafone ve Aviva, kullanıma dayalı araç sigortası ile kasko primlerini %25'e kadar azaltabiliyor!

Dünyanın Makineler Arası İletişim lideri Vodafone, İş Ortağım kapsamında Aviva ve Mobiliz işbirliğiyle hayata geçirdiği **"Kullanım Davranışlarına Dayalı Araç Sigortalama"** teknolojisini Türkiye'ye getirdi.

Kullanım Davranışlarına Dayalı Araç Sigortalama Nedir?

Araçlara Vodafone hatlı bir cihaz takılıyor, sürücünün davranışları, araba kullanması kayıt altına alınıyor. Sigorta şirketleri de bu verileri dikkate alarak, kaza riski yüksek olan sürücüye farklı, kaza riski düşük olan sürücüye farklı bir teklif sunabiliyor. Böylece, düşük riskli şoförleri daha uygun fiyatlı kaskoya yönlendiriyor.

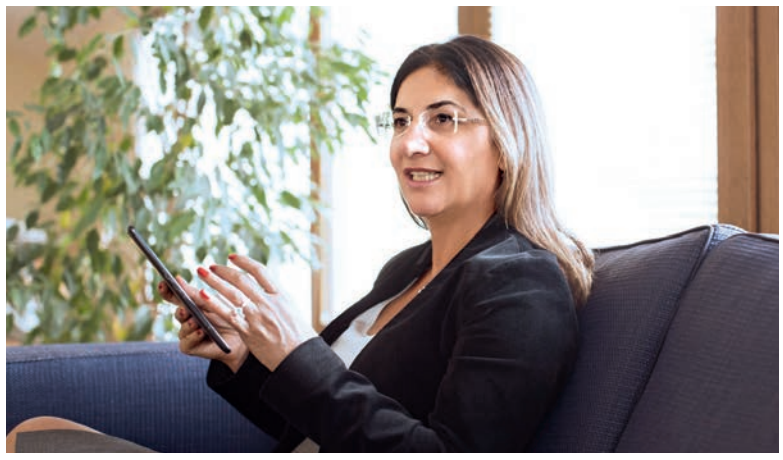
Vodafone'nun Türkiye'de ilk kez hayata geçirdiği "Kullanım Davranışlarına Dayalı Araç Sigortası" ile kasko primleri düşecek, ülke ekonomisine yıllık 4,7 milyar TL'lik katkı sağlamak mümkün olacak!

Yazılım partneri olarak Mobiliz'in destek verdiği, Vodafone Makineler Arası İletişim Teknolojisi'nden (Makineler Arası İletişim) güç alan sistem, bir yıl içinde **kaza başvuru taleplerini %30'a kadar azaltabiliyor.** Böylece, düşük riskli sürücüler için primlerde %25'e varan indirim mümkün oluyor. Sistemin Türkiye'de trafiğe kayıtlı 18 milyon araca entegre edilmesi durumunda ülke ekonomisine yıllık 4,7 milyar TL'lik katkı sağlanacağı hesaplanıyor.

Vodafone

AVIVA

Aviva Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Selmin Çağatay şunları söyledi:



"Aviva Sigorta olarak, iş ortaklarımız Vodafone ve Mobiliz ile birlikte, Türkiye sigorta sektöründe bir ilk olan **Kullanım Davranışlarına Dayalı Araç Sigortalama** ürününü müşterilerimize sunmanın heyecanı ve gururu içindeyiz.

Bu bir ilandır



Dünyadaki örneklere paralel olarak geliştirdiğimiz Kullanıma Özel Kasko ürünüyle müşterilerimize kişiye özel kasko primleri sunabiliyoruz. Vodafone ve Mobiliz'in sağladığı telematik altyapısıyla, trafik kurallarına uyduğu, güvenli ve emniyetli araç kullandığı tespit edilen düşük risk grubundaki sürücüler, mevcut primlerinde artık %25'e varan indirim avantajından faydalanabilecek. Trafik kazalarının azaltılması vizyonuyla bu konuyu ayrıca bir sosyal sorumluluk projesi hassasiyetiyle değerlendiriyoruz. Böylece sürücülerimizi daha duyarlı ve dikkatli araç kullanımına teşvik ederek, trafik kazalarının önüne geçilmesini hedefliyoruz."

20 yıllık global M2M tecrübesi ile Vodafone Group, Machina Research tarafından yapılan araştırma sonucuna göre birinci seçilmiştir. www.machinaresearch.com
M2M teknolojisinin katkısı ile hasar maliyetlerinin %30'a varan oranda düşürülmesi öngörülmektedir.

İşOrtağım

Genç sigortacılardan yangın güvenliği konferansı

Genç Sigortacılar Derneği, 'Yangın Güvenliği Kapsamında, Yangın Çıkış Sebepleri' konferansını gerçekleştirdi. Farklı bilim dallarındaki uzmanlar, Türkiye Sigortalar Birliği Genel Sekreteri Mehmet Kalkavan'ın moderatörlüğünde yangın sigortasını tartıştı.

17 Kasım 2014 tarihinde Genç Sigortacılar Derneği'nin İstanbul'da gerçekleştirdiği 'Yangın Güvenliği Kapsamında, Yangın Çıkış Sebepleri' konferansının moderatörlüğünü Türkiye sigortalar Birliği Genel Sekreteri Mehmet Kalkavan yaptı. Mehmet Kalkavan 2013 yılında Türk Sigorta sektöründe yapılmış olan 24 milyar lira harcamanın 3.3 milyarlık kısmının yangın sigortası kapsamında yer aldığını belirtti. Ayrıca 2013 yangın sigortası kapsamında 1 milyar lira hasar ödenmiş olduğunu ve hasar/prim oranının yüzde 20 olduğunu sözlerine ekledi.

Prof. Dr. M. Emin Savcı, Şahin İplikçi, Yrd. Doç. Dr. İrem Aral ve Yrd. Doç. Dr. Tunç Demircan'ın sırayla yaptıkları konuşmalarda, Yangın Sonrası Yapılarda Hasarlar ve Analizler, Yangın Yeri Araştırması (Kriminal Teknikleri) ve Kurtarma, Sigorta Hukuku ve Ceza konuları ele alındı. Katılımın yoğun olduğu toplantıda, yangın sigortası içeriği ve kapsamı; sigorta, inşaat mühendisliği, hukuk ve adli tıp alanlarında tartışıldı. Ayrıca yangının oluşumu, yangından güvenli kaçış ve yangın sonrası yapılması gerekenler konusunda dinleyiciler bilgilendirildi.

Yangın gibi büyük felaketlerde sigorta şirketlerinin işlerini şansa bırakmamaları gerektiğini belirten Şahin İplikçi, yangın çıkış nedeninin kasıt ya da ihmal olmasının belirlenmesinde görevin tamamen devlet kolluk güçlerine bırakılmasının yanlış olduğunu ifade etti ve, "Yangın nedenlerinin saptanmasında sigortacılara da görev düşüyor" dedi.



% 25 DEVLETTEN % 25 BNP PARIBAS CARDIF EMEKLİLİK'TEN

BNP Paribas Cardif Emeklilik, 'yüzde 25 ek katkı payı' kampanyası ile Bireysel Emeklilik Sistemi (BES) katılımcılarına avantajlı bir tasarruf imkanı daha sağlıyor. 31 Aralık 2014 tarihine kadar geçerli olan kampanya kapsamında BNP Paribas Cardif Emeklilik, 200 lira ve üzerindeki katkı payı ödemesiyle Bireysel Emeklilik Sistemi'ne katılan katılımcılarına, devlet katkısına ek olarak 'yüzde 25 ek katkı payı' hediye ediyor. Konuya ilişkin açıklama yapan BNP Paribas Cardif Türkiye Genel Müdürü Cemal Kişmir, Bireysel Emeklilik Sistemi ile tanışacak olan yeni katılımcılara 2015 yılına girerken özel bir kampanya hazırladıklarını belirtti. Kişmir, "BNP Paribas Cardif Emeklilik olarak, BES'e katılımları teşvik amacıyla düzenlediğimiz yeni kampanyamızda sisteme yeni dahil olacak katılımcılarımıza devlet katkısı avantajına ek olarak "yüzde 25 ek katkı payı" sunuyoruz. Böylece yaptığımız ek ödemelerle katılımcılarımızın tasarruflarını artırmayı ve sistemden azami ölçüde faydalanmalarını hedefliyoruz" dedi.



KATILIM EMEKLİLİK'TEN HER BÜTÇEYE UYGUN BİREYSEL EMEKLİLİK PLANLARI

Albaraka Türk ve Kuveyt Türk'ün güç birliğiyle kurulan Katılım Emeklilik, Türkiye'de faizsiz bireysel emeklilik alanında lider şirket olmayı hedefliyor. Katılım Emeklilik'in "Hesaplı Katılım", "Özel Katılım" ve "Güzel Katılım" adını verdiği, her bütçeye ve beklentiye uygun katılım bazlı bireysel emeklilik planları bulunuyor.

Katılım bazlı yatırım araçları ile müşterilerinin ihtiyaç ve beklentilerine şeffaf, kaliteli ve hızlı hizmet anlayışıyla yola çıkan Katılım Emeklilik, faizsiz emeklilik alanında Türkiye'nin lider şirketi olmayı hedefliyor. Katılım Emeklilik "Güzel Katılım", "Özel Katılım" ve "Hesaplı Katılım" adını verdiği bireysel emeklilik planları ile her bütçeye sesleniyor. Katılım Emeklilik, tasarruf ve yatırım düşünen kişilere sunduğu çeşitli avantajlarla insanları, geleceklerine yatırım yapmalarına teşvik ediyor.

BES'te yüzde 25 devlet katkısının, başka hiçbir tasarruf aracında



bulunmadığını ifade eden Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek "Katılım Emeklilik BES alanında katılım bazlı hizmet sunan bir şirket olarak öne çıkıyor. Biz tasarruf bilincini herkesle paylaşmayı hedefliyoruz. BES ile emeklilik döneminizde de hiçbir standart düşmesi yaşamadan, ömrünüzün sonuna kadar refah içinde yaşamanız mümkün. Katılım Emeklilik olarak her bütçeye uygun emeklilik planlarımızı müşterilerimize sunuyoruz. Emeklilikle ilgili bir planınız yoksa sizi Katılım Emeklilik'e bekliyoruz" dedi.

TARSİM'İN KAMU SPOTU YAYINDA

Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Yusuf Cemil Satoğlu, Devlet Destekli Tarım Sigortaları Sistemi'nin sunduğu hizmetlerden daha fazla üreticinin faydalanabilmesi; tarım sigortalarının, etkin tanıtım çalışmalarıyla desteklenmesi ve bunun sonucunda ülke genelinde yaygınlaştırılması amacıyla Kamu Spotu hazırladıklarını belirtti. Çok sayıda ulusal ve yerel kanaldan destek aldıklarını bildiren Satoğlu sözlerine şu şekilde devam etti.

"37 sn olarak hazırlanan Kamu Spotumuz, Radyo Televizyon Üst Kurulu İzlenme ve Değerlendirme Dairesi Başkanlığı'nın kamu yararına yönelik olduğunu kabul etmesi ve yayın kuruluşlarında yayınlanmasını önermesi sonucu kanallarla paylaşılmış, kasım ayı itibarıyla ise ülke genelinde çok sayıda ulusal ve yerel kanalda gösterilmeye başlanmıştır. Ülkemiz çiftçisinin sıcak ve samimi yaklaşımlarına tanık olduğumuz spotta, tarım sigortasını zamanında yaptıran üreticilerin hiç endişe duymadığını devam ettikleri mesajı veriliyor."





Bizim ekipte suşi yiyenler artıyor

Geçen ay yazarlar yemeği için, daha önce de birkaç kez gittiğimiz Ulus'taki Sunset Restoran'da buluştuk. Yahya Kemal'in ünlü şiirindeki gibi İstanbul'u ve Boğaz'ı yine tepelerden seyrettik. İstanbul'un görünümüyle ilgili sıkıntılar günden güne artsa da, Boğaz her zaman olduğu gibi çok güzeldi… Sunset'teki yemekte, yurtdışında bulunan yazarımız Hakan Yurdakul dışında ekip tam kadro hazırdı. Sunset, Türk ve Japon mutfağını birlikte sunan bir restoran. Hal böyle olunca bizim suşici yazarlar Faruk Kaptan ve Ali Erül, daha baştan Japon mutfağına yazıldılar. İşin ilginç yanı geçen ay Fazıl Karaman da, onların kılavuzluğunda suşi kervanına katıldı. Hatta Mehmet Aydoğdu ağabey bile ön yemek olarak bir miktar suşi yedi. Sivaslı Mehmet ağabeyin suşi yemesi, bana göre küreselleşmenin de ötesine geçen bir devrimdir… Ekipteki makul insanların çoğunluğu Türk mutfağını, özellikle de fenerbalığı kavurmayı tercih ettiler. Tercihleri de çok doğruydu…

Geçen ayki yemekte konuklarımız, Anadolu Sigorta Genel Müdürü Musa Ülken, Genel Müdür Yardımcısı Filiz Tiryakioğlu ve Kurumsal İletişim Müdürü Berna Ergüntan'dı. Geleneksel Fenerbahçe-Galatasaray bahisçilerinin hesaplaşmasının ardından yemekte keyifli bir sohbet gerçekleştirdik. Uzun masalarda sohbet bölünse de; masanın diğer bölümünün de en az bizimki kadar güzel sohbet ettiğini umuyorum. Hasılı kelam, güzel bir gündü.
(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 - Aralık 2014, İstanbul

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

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

‘Sigorta yerinden alınır’

Sosyal medya kullanımında Türkiye'nin dünya genelinde ilk onda yer aldığını belirten Sigortayeri CEO'su Ali Erhan Tamer, günümüzde tüketicilerin üründen çok teknolojik gelişimlere önem verdiğinin altını çizdi. Bu çerçevede de sigortacılık ile ilgili tüm değişkenleri tüketicilere en kısa sürede ve kolay bir metot ile eriştirmeyi hedeflediklerini söyleyen Tamer, bunun için olmazsa olmazlarının teknolojiyi iş modellerinin merkezine koymak olduğunu ifade etti.

Sigorta sektörünün uzun süredir tüketicilere ve yeniliklere ayak uyduramadığını, sektörde eksiklikler olduğunu söyleyen Sigortayeri CEO’su Ali Erhan Tamer, en önemli amaçlarının bu algıyı değiştirmek için hizmet etmek olduğunu belirtti. Tamer, Sigortayeri olarak hedeflerinin tüketicilerin hayatını kolaylaştırmak ve onların alışkanlıklarına ya da beklentilerine uygun sigorta ürünleri geliştirmek olduğunu ifade etti.

Sigortayeri’nin farkı nedir?

Sigortayeri’nin farkı nedir sorusundan ziyade Sigortayeri’nin iddiası nedir sorusunun cevabı bizim için daha önemli. Sigortacılık sektörü çok uzun zamandır belirli kalıpların içerisinde hareket eden ve değişen tüketim ve tüketici modellerine çok da ayak uyduramayan bir sektör. Burada en önemli faktörlerden biri hem pazarlama hem de teknoloji olarak diğer sektörlere uyum konusunda gecikmeler yaşanması. Malum artık tüketici, ürün ve fayda hizmeti değil teknoloji satın alıyor. İnsani ilişkilerin artık sosyal medya üzerinden tanımlandığı, herkesin bir sözünün olduğu günümüzde müşteriye yerinde hizmet verebilmek ve hizmeti sadece ürünün tek ve temel vaadi ile kısıtlamamak markaların en önemli sınavı.

Sigortayeri aslında tam da bu noktada iddiasını ortaya koyarak, hayatının geri kalanında ne tip alışkanlıklara ya da beklentilere sahipseniz, neleri kendinize hak olarak görüyorsanız sigorta ile ilgili hak ettiğiniz her şeyi bulabileceğiniz bir yer olmayı hedefliyor.

Bu çerçevede müşterilerimize daha iyisini verebilmek için yarattığımız tüm değerler de iddiamızı desteklemesi ve vaatlerimizin altını doldurması açısından da bizim için çok önemli. İddiası ve vaatleri ile birlikte koyduğu tüm farklılıklar çerçevesinde herkes için tek amacımız sigorta yerinden alınır dedirtmek ve sigortanın en büyük markası haline gelmek.

Kendinizi nasıl konumluyorsunuz? Broker, acente, sigorta şirketi mi, hepsi mi? Yoksa e-ticaret yapan bir şirket mi?

İşin yasal perspektifinde bir sigorta brokeriyiz. Ama kendimizi gerçekte nasıl konumluyorsanız derseniz sigortaya erişimin çok kısıtlı olduğu ve insanlara sigorta satın almaları için yeteri kadar sebep sunmayan sektörümüzde müşterilerimize sigortacılık ile ilgili her türlü hizmeti sahip olduğu kanal yapıları ile kolay bir şekilde eriştiren ve yüksek katma değer sunan bir sigorta yeriyiz diyebiliriz.

5 GÜN İÇİNDE HASAR ÖDEMESİ GARANTİ

Tüketici neden sizi tercih etsin? Hizmet ve ürün olarak müşteriye özel ne gibi yenilikler yapmayı planlıyorsunuz?

Aslında bütün iş modelimizi ve bu işe baş koyarkenki hayallerimizi tamamen bu soru üzerine kurduk diyebilirim. Zira tüketicinin neden sizi tercih etmesi gerektiğine doğru bir cevabınız olursa işin önemli bir kısmını çözeceğimizi düşündük.

Temel çıkış noktamız kolay erişim ve katma değer idi. Kolay erişim konusuna birçok açıdan yaklaşabiliriz. Bugün TV izlemek için mobil cihazlarını kullanan, markalar ile ilgili şikayetlerini kolay bir şekilde sosyal medya üzerinden dile getiren, uzak bir şehirdeki akrabasına saniyeler içerisinde para transferi yapabilen milyonların yaşadığı bir dünyadan bahsediyoruz. Dolayısıyla markaya, ürüne, hizmete, fiyata erişmek her zamankinden çok daha kolay. Biz bu çerçevede sigortacılık etrafında dönen tüm değişkenleri müşterilerimize en kısa sürede ve kolay bir metot ile eriştirmeyi hedefledik ve bunun için olmazsa olmaz teknolojiyi iş modelimizin merkezine koyduk. Bunun sayesindedir ki bugün müşterilerimiz Sigortayeri.com üzerinden dakikalar içerisinde sadece oto sigortalarına değil onlarca farklı ürün ve kapsama saniyeler içerisinde erişerek, fiyat ve içerik temin edebiliyorlar. Tamamıyla responsive olarak yarattığımız sitemiz sayesinde mobil cihazlar üzerinden de oldukça üst düzey bir deneyim sunuyoruz.

Satış öncesinde ihtiyaç duyduğumuz tüm ürünlere erişim sağlarken site üzerinden online chat kanalıyla her türlü soruya uzman sigorta danışmanlarımız ile cevap verebiliyoruz. Bununla da kalmıyor, Skype, Whatsapp ve SMS gibi günümüzde çokça kullanılan iletişim kanalları üzerinden de müşteri hizmetleri vererek Sigortayeri’ne erişimi çok kolay bir hale getiriyoruz.

Satış sonrasında ise özellikle kişiye özel müşteri temsilcisi hizmetimiz ile hasar anından itibaren süreçleri sürekli bir şekilde aynı müşteri temsilcisi ile yönetebilmenizi sağlıyoruz ve 5 iş günü içerisinde hasar ödemesini garanti ediyoruz.

Türkiye’de ilk kez sadece SMS üzerinden başlattığımız Trafik Sigortası satışı ile dakikalar içerisinde onlarca teklifi SMS üzerinden müşterilerimize iletiyor ve kolay bir şekilde süreci tamamlatıyoruz. Çok yakında bu kanal üzerinden kasko, DASK, konut gibi ürünleri de sadece SMS kanalı ile alabilmenizi sağlayacağız.

Ödeme alternatifleri sayesinde Türkiye’de ilk kez kapıda ödeme, kredi ile ödeme gibi seçenekler sunarak müşterilerimizin alternatifli bir şekilde ödeme yapabilmelerini sağlayacağız.

Üstelik bu saydıklarımız dışında onlarca farklı vaat ve hizmet ile tek amacımız tüketiciler bizi tercih ettiklerinde onlarca gerçek sebepler sunabilmek ve onları mutlu sigortalılar haline getirmek.

3950 SİGORTA CEP'TE

"Türkiye'de ilk kez sadece SMS üzerinden başlattığımız Trafik Sigortası satışı ile dakikalar içerisinde onlarca teklifi SMS üzerinden müşterilerimize iletiyor ve kolay bir şekilde süreci tamamlatıyoruz. Çok yakında bu kanal üzerinden DASK kasko, konut gibi ürünleri de sadece SMS kanalı ile alabilmenizi sağlayacağız."



Çoğu bankaların internet sitesinden sigorta ürünleri alınabiliyor. Aynı zamanda size rakip olan e-ticaret şirketleri var. Siz nasıl bir açık gördünüz?

Öncelikle rakiplerin olması ve özellikle bireysel sigortacılık noktasında müşterilere yeni kanal ve açılımlar sunulmasını her açıdan çok faydalı görüyorum. Bu alandaki rekabetin tamamen sigortalıların lehine olduğunu ve hizmet yarışında öne geçebilmek için yapılacak tüm çalışmaların müşterilerimizin daha mutlu sigortalı olabilmelerini sağlayacağını düşünüyorum. Bu noktada nasıl bir açık gördünüz sorusuna ise açıkçası bir önceki soruda verdiğim yanıtla bir açıklama getirmiş olduğumu sanıyorum. Tüketici neden bizi tercih etsin diye yaptığımız hemen her şey pazarda yapılmayan ve hatta düşünülmeyen şeyler idi ve bundan sonraki süreçte yenilikler yapmaya devam edeceğiz. Çok kısa bir tarifle biz sadece poliçe satışından satışına görüşeceğiniz ve satıştan başka bir değer sunmayan kanallardan biri asla olmayacağız ve bu noktada yarattığımız ve yaratmaya devam edeceğimiz tüm değerlerle amacımız sigortayı başka yerden değil yerinden almak lazım dedirtmek. Bu noktada da Sigortayeri olarak iddialıyız.

Markanıza ne tür yatırımlar yapmayı düşünüyorsunuz?

Yaptığımız yatırımların temel amacı ‘Sigorta yerinden alınır’ dedirtmek olduğundan bu amaca hizmet edecek tüm teknoloji yatırımlarını yapmaya devam edeceğiz. Çok kısa bir süre sonra Sigortayeri mobil uygulaması ile Sigortayeri.com üzerinden ne hizmet veriyorsak daha da fazlasını sunabilecek bir altyapı ile çok değerli müşterilerimize hizmet vermeye başlayacağız.

3950 SMS hattımıza yaptığımız yatırımlar devam edecek. Whatsapp üzerinden müşteri hizmetleri veren dünyadaki ender firmalardan biriyiz ve bunu benzer iletişim kanalları ile geliştirmeye devam edeceğiz. Ses ve resim tanıma teknolojilerini de sektöre kazandırmak noktasında ciddi adımlarımız var. Ocak ayı içerisinde bu teknolojilerin sigorta ile nasıl bir evlilik yaratabileceğini tüm sigortalılarımıza göstereceğiz.

Açık, şeffaf, kolay erişilebilen ve koşulsuzluk bizi tanımlayabilen en önemli kelimeler ve markamıza yapacağımız tüm yatırımları da bu ilke ve tanımlardan kaçmadan gerçekleştireceğiz.

5-10 yıllık projeksiyonlar ve üretim hedefleriniz neler?

Türkiye’de elektronik ticaret pazarında son 5 yıl içerisinde ciddi bir ivmelenme söz konusu. Bugün 30 milyon civarı olan internet kullanıcısından 10 milyonu her yıl en az bir kez online alışveriş yapıyor. Sosyal medya kullanımında ise dünyada ilk 10’da yer alan ülkelerden biriyiz.

Tüketici profilimiz ise katma değere ilgi gösteren ve vaat arayan bir tüketici. Bu veriler ışığında hali hazırda Türkiye’nin en büyük bireysel poliçe portföyüne sahip olan sigorta aracısı olarak 5-10 yıllık projeksiyonda amacımız online sigortacılık pazar payının yüzde 10’ları bulduğu pazarımızda, pazarı domine eden marka olmak ve bireysel müşterililikte liderliğini artırarak sürdürmek.

HEDEFLERİMİZ BÜYÜK

Aktif Bank’ın operasyonlarının olduğu ülkelere de Sigortayeri benzeri girişimler düşünüyor musunuz?

Bizim en büyük önceliğimiz ve en önemli hayallerimizden biri Türkiye’deki sigortacılığın çehresini ve algısını değiştirmeye hizmet etmek. Bu alanda alınacak çok yol ve üzerimize düşen çok iş var. Bıkmadan ve yılmadan müşterilerimize yeni vaatler sunmaya devam edeceğiz. İşimize daha çok yatırım yaparak daha büyük kitlelerin de sigortayı yerinden almalarını sağlamak önceliklerimiz arasında yer alıyor. Burada görevlerimizi ve sorumluluğumuzu milyonların nezdinde yerine getirdiğimizde şüphesiz ki global bir oyuncu olacağız ve dünyadaki ilk yüzde 100 Türk sermayeli büyük sigorta markası olma hayalimiz için çalışmaya devam edeceğiz.

VHV Insurance Türkiye paz

VHV VERSICHERUNGEN

Almanya'nın en köklü sigorta şirketlerinden VHV Insurance'ın Türkiye İrtibat Bürosu Genel Müdürü Maximilian Stahl, Sigortacı Gazetesi'ne Türkiye'deki gelişmeleri değerlendirirken, VHV Insurance hakkında da bilgiler verdi. Maximilian Stahl, "VHV Insurance 1919'da zamanın önde gelen müteahhitleri tarafından Hannover merkezli olarak kurulmuş köklü bir mütüel sigorta şirketidir. VHV Insurance bugün toplamda 2700 çalışanıyla birlikte, grup olarak 2013 yılında 3,5 milyar dolara yakın bir prim üretim hacmine ulaşmıştır. Ek olarak, grup bünyesindeki ana şirketleri, 2005 yılından bu yana 'A' (güçlü) ve 'Stable' (istikrarlı görünüm) ile derecelendirilmiştir." dedi. Stahl, VHV Insurance'ın Avrupa'nın ekonomiyle birlikte iyileşen makro verilerin ışığında, tüm ana sektör kollarına geçtiğimiz on yıllık periyotta pek çok uluslararası şirket doğrudan yatırımlarla dahil oldu. Benzer şekilde VHV Insurance, 2012 yılında Türk sigorta pazarını izlemeye başlamış olup, o tarihten bu yana market araştırmalarını artan bir ilgiyle sürdürürken, hali hazırda Hannover'deki genel merkezi üzerinden Türk sigorta pazarına inşaat/montaj, endüstriyel yangın ve enerji sigortalarında ihtiyari reasürans hizmeti de vermektedir" dedi. Stahl, "Sigorta sektörüne yatırım yapan yabancı oyuncular, geçtiğimiz on yıllık dönemde çok hızlı bir şekilde olgunlaşan ve dünya örnekleri ile yarışan bir seviyeye ulaştı. Çoğu yatırımcının bu da kendisini hissettirmiş, devlet destekli mega projeler ile birlikte prim üretimleri de ciddi oranlarda artış göstermiştir. Üçüncü Boğaz Köprüsü, Üçüncü Havalimanı, İzmit-İzmir Otoyolu, Şehir Hastaneleri, Avrasya Tüneli, kentsel dönüşüm projeleri gibi yatırımlar Türk sigorta sektörü için de büyük önem arz ediyor" diye konuştu. Stahl, "Türkiye'nin 2023 ve orta vadeli plan hedefleri doğrultusunda, inşaat sektöründeki yatırımların hız kesmeden devam edeceğini, inşaat sigortalarının da inşaat sektörüne paralel bir büyüme potansiyeline sahip olacağını öngörüyoruz. VHV Insurance Almanya'da hayat dışı branşlarında akla gelen ilk sigorta şirketleri arasında bulunmakla birlikte, inşaat sigortalarında yüzde 18'lik pazar payı ile Almanya'nın bu konudaki en büyük sigorta şirketi konumunda. VHV tüm branşlarda, ama özellikle uzmanlık alanı olan inşaat sigortalarındaki tecrübe ve birikimlerini yerel pazar ile paylaşmayı hedeflemektedir" dedi.

VHV Insurance Türkiye İrtibat Bürosu Genel Müdürü Maximilian Stahl, Türkiye ekonomisinin son yıllardaki hızlı gelişimi ile paralel olarak, Türk sigorta sektörünün de benzer bir tempoyla büyümekte olduğunu ve bu trendin önümüzdeki yıllarda, dalgalanmalar olsa dahi ana çerçevede korunarak devam edeceğine inandıklarını belirtti.



Maximilian Stahl, VHV'nin tüm branşlarda, ama özellikle uzmanlık alanı olan inşaat sigortalarındaki tecrübe ve birikimlerini yerel pazar ile paylaşmayı hedeflediğinin altını çizdi.

'KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ YATIRIMCILAR PAZARI CANLANDIRIYOR'

Küçük ve orta ölçekli yatırımcılar bazında Türkiye'deki makro görünüme benzer bir tablonun olduğunu belirten Stahl, "Türkiye İstatistik Kurumu verileri incelendiğinde, 2012'den 2013'e belediyeler tarafından verilen yapı ruhsatı sayısının yüzde 11.9 oranında arttığını görüyoruz. Bu artış oranı dikkate alındığında küçük ve orta ölçekli yatırımcıların pazarın canlılığına katkıda bulunduğunu, inşaat sigortalarının tüm yatırımcılar düzeyinde arzu edilen seviyede bir prim artışı yakalayabileceğini düşünüyoruz. Türkiye'nin genç nüfusu dikkate alındığında konut projelerine olan talebin dalgalanmalar olsa dahi makro çerçevede devam edeceğini, inşaat sektöründeki proje sayısının da inşaat sigortalarındaki prim üretimine direkt olarak etki edeceğini değerlendiriyoruz" dedi. Ek olarak, "Son bir yıl içerisinde, özellikle inşaat/montaj sigortalarındaki rekabetçi pazar koşullarının oluştuğunu gözlemliyoruz. Her ne kadar bu durum sigortalıların lehine gelişen bir durum olsa dahi, sigortalanan ürünün içerdiği risk nazarında bir fiyatlamadan ziyade piyasada oluşan rekabetçi koşulların çerçevesinde fiyatlandırma yapıldığını görüyoruz. Kentsel dönüşüm alanında da Türkiye'deki potansiyeli değerlendiren Stahl, "Kentsel dönüşüm projeleri büyükşehirleri çok daha yüksek standartlarda, yeni teknoloji ürünü, depreme dayanıklı yapılara kavuşturacak. İnşaat sektörünün bu denli ileride olduğu bir ülkede, yapıların da benzer kalite standardını yakalaması gerekir. Bu sebeple, kentsel dönüşüm projelerinin hem kullanıcılara, hem inşaat sektörüne, bağlı olarak da Türk sigorta sektörüne yeni fırsatlar yarattığını değerlendiriyoruz" dedi.

çeşitli ülkelerinde faaliyet gösterdiğini ve başta Avusturya olmak üzere İtalya ve Fransa'da faaliyetlerini yoğunlaştırdığını ifade etti. Stahl, "VHV başta inşaat/montaj ve enerji sigortalarındaki uzmanlığının yanı sıra, sorumluluk ve kefalet sigortaları alanında da faaliyetlerine devam etmektedir."

GELİŞEN TÜRK EKONOMİSİ KÜRESEL OYUNCULARI ETKİLEDİ

VHV Insurance Türkiye İrtibat Bürosu Genel Müdürü Maximilian Stahl, Türkiye ekonomisinin son yıllardaki hızlı gelişimi ile paralel olarak, Türk sigorta sektörünün de benzer bir tempoyla büyümekte olduğunu ve bu trendin önümüzdeki yıllarda, dalgalanmalar olsa dahi ana çerçevede korunarak devam edeceğine inandıklarını belirtti. Stahl, "Türkiye'de, inşaat sektörünün lokomotif görevi üstlenmesi ile tüm alanlarda yüksek büyüme rakamları ile ciddi iş hacimlerine ulaşıldı. İnşaat sektörünün öncülüğünde hızla büyüyen denli hızlı bir olgunlaşma beklemediğini biliyoruz. Bu sebeple, sigorta sektöründe her daim yeni yatırımlar, satın alımlar ve birleşmeler gerçekleşecektir" diye konuştu.

İNŞAAT SEKTÖRÜ SİGORTA SEKTÖRÜ İÇİN ÖNEMLİ

Stahl, Türkiye'deki inşaat projeleri ve buna bağlı olarak sigorta sektöründeki gelişmeleri ise şöyle değerlendirdi: "Türkiye İstatistik Kurumu'nun verilerine göre, inşaat sektörünün 2013'teki yıllık büyüme oranı yüzde 7.1 olarak gerçekleşti. Bu büyüme oranı ile inşaat sektörünün gayri safi yurtiçi hasıla içerisindeki payı 2013 yılında yüzde 6 oldu. Avrupa'da, özellikle gelişmiş ülkelerde, bu payın yüzde 10'lar civarında olduğunu görüyoruz. Yüzde 6'lık değer, Türkiye ekonomisinde inşaat sektörünün halen büyük bir büyüme potansiyeli taşıdığını gösteriyor. Bu verilerin de ışığında inşaat sektörünün lokomotiflik misyonu, Türk sigorta sektörünün inşaat sigortaları alanlarında

KEFALET VE BİNA TAMAMLAMA SİGORTALARI ÖNEM KAZANIYOR

Kefalet Sigortası Genel Şartları'nın 1 Şubat 2014 tarihinde yayınlanması ile birlikte, inşaat firmalarının doğal afetlere ve diğer risklere karşı almış oldukları inşaat tüm riskler, işveren sorumluluk gibi sigorta poliçelerine ek olarak, yüklenmiş oldukları sorumlulukları sigortalamak için de kefalet sigortası almaları mümkün oldu. Kefalet sigortalarına ek olarak, geçtiğimiz yıllarda inşaat sektöründe yaşanan tüketici mağduriyetleri göz önüne alınarak düzenlenen yeni Tüketiciyi Koruma Kanunu'ndaki ilgili düzenleme ile bu ve buna benzer tüketici mağduriyetlerini engellemek amacıyla maketten satışların yapıldığı ön ödemeli konut projelerinde, projeyi gerçekleştiren gayrimenkul yatırım ortaklıkları ve/veya inşaat firmalarına bina tamamlama sigortası alma zorunluluğu getirildi. Bu iki gelişmeyle ilgili Maximilan Stahl, iki enstrümanın da hem inşaat sektörünün güvenilirliği ve teminat çeşitliliği için, hem de tüketicinin korunması adına sektör için büyük önem arz ettiğini, aynı zamanda Türk sigorta sektöründeki ürün çeşitliliği açısından da çok önemli olduğunu ifade etti. Stahl, konuyla ilgili değerlendirmesine şöyle devam etti: "Kefalet Sigortaları, Türkiye Sigorta Birliği'nin yayınlamış olduğu Genel Şartlar'da şu şekilde tanımlanmaktadır: 'Bu sigorta sözleşmesi ile sigortacı, borçlunun poliçede tanımlanan borç yükümlülüğünü yerine getirememesi rizikosuna karşı, bu genel şartlarda ve poliçe özel şartlarında belirtilen hüküm ve şartlar çerçevesinde, borçluya kefil olarak poliçede belirtilen lehtara teminat sağlar. Sigortacı bu sigorta sözleşmesi çerçevesinde üstlendiği yükümlülük uyarınca ilgili lehtar veya lehtarlara ödeme yapar.' Kefalet sigortaları, her ne kadar Türk inşaat sektöründe yeterince yerleşmemiş de olsa, hem finansal piyasalar için hem de inşaat firmaları için çok önemli bir enstrümandır. Bu ürünlerin

zarını yakından takip ediyor

mevcutta kullanılan banka teminat mektuplarına ilaveten temin edeceği ek kapasite, daha önce bahsettiğimiz mega projeler göz önüne alındığında piyasaya büyük bir finansal esneklik sağlayacaktır. Bunun yanı sıra Türk inşaat sektörünün yurt dışında gerçekleştirdikleri projelerde de bu ürüne ihtiyaç duyulacaktır. Bu bağlamda, yasal düzenlemeler tam olarak yerleştiğinde, kefalet sigortalarının Türk sigorta sektöründeki tüm hayat dışı branşlar için bir yenilik yaratacağını ve bu alanda poliçe kesmeye hazır olan tüm şirketlerin yüksek büyüme potansiyeline sahip bir pazarla karşı karşıya olduğunu düşünüyoruz. Tüm bunlara ek olarak, Kamu İhale Kanunu'nda kefalet sigortalarının da geçerli bir teminat aracı olarak kabul edilmesinin, bu poliçeye olan talebi doğrudan etkileyeceğini ve bu değişikliğin ardından bu ürünün piyasaya yayılarak çok talep gören bir ürün haline geleceğini öngörüyoruz" dedi.

VHV INSURANCE 2013'TE 2 MİLYAR DOLARLIK SORUMLULUK ÜSTLENDİ

Maximilian Stahl, bina tamamlama sigortası ile ilgili düşüncelerini de paylaştı: "Bina tamamlama sigortası ise, daha çok ön ödemeli konut satışları için alınması gerekli bir sigorta olacaktır. Geçtiğimiz mayıs ayında yürürlüğe giren yeni Tüketiciyi Koruma Kanunu ile birlikte, Hazine Müsteşarlığı ile Türkiye Sigorta Birliği'nin çalışmalarını hızlandırdığını görüyor ve Bina Tamamlama Sigortası Genel Şartları'nın kısa süre içerisinde yayınlanacağını bekliyoruz" diyen Stahl, sözlerine şöyle devam etti: "Türkiye'deki ilgili yasal düzenlemeleri, piyasa şartlarını ve ihtiyaçlarını yakından gözlemliyoruz. Yeni Tüketici Koruma Kanunu ile zorunlu hale getirilen bina tamamlama sigortasının da, doğru konumlandırıldığı takdirde, gayrimenkul piyasasında büyük bir boşluğu ortadan kaldıracağına inanıyoruz. Almanya'da kefalet sigortaları konusunda önemli bir pazar payına ve tecrübeye sahip bir şirket olarak, VHV bu bilgi birikimini ve tecrübesini Türkiye'de yeni uygulamaya konulacak bina tamamlama sigortası alanında da sektörle paylaşmak istiyor. Bu bağlamda, yayınlanacak olan Genel Şart içeriğinin nasıl oluşturulacağı, kapsamın nasıl belirleneceği, poliçeyi tetikleyen unsurların netleştirilmesi ve tamamlama ile geri ödeme opsiyonlarının doğru konumlandırılması ürünü gerek sigortacılar, gerekse de tüketiciler için çok daha anlaşılır kılacaktır." Kefalet sigortaları için de benzer bir durumun söz konusu olduğunu belirten Stahl, "VHV Insurance 1989'dan bu yana kefalet sigortaları alanında faaliyet gösteriyor. Almanya'da kesilen kefalet sigorta poliçesi sayısı 2013'te yüzde 6.1 artış gösterdi. VHV Insurance, kesilen bu poliçeler ile sadece 2013 yılında kefalet sigortası alanında 2 milyar dolarlık sorumluluk üstlendi" diye konuştu. Maximilian Stahl, son olarak her iki ürünün de sigorta şirketleri, aracı kurumlar ve tüketiciler tarafından doğru analiz edilmesi gerektiğinin önemini belirtti.

ENERJİ SEKTÖRÜNDEKİ GELİŞİM HEYECAN VERİCİ

Maximilian Stahl, Türkiye'deki enerji sektöründe de son yıllardaki gelişmelere paralel olarak, hükümetin alım garantileri ile de teşvik ettiği bir atılım gerçekleştirdiğini belirtti. Stahl, şu bilgileri paylaştı: "1980'lerin sonundaki girişimlerle başlayan enerjideki devlet hakimiyetinin azaltılarak özel sektöre açılması ve rekabetçi piyasa koşullarının oluşturulması son on yılda hız kazanarak devam etmiştir. Bu süre zarfında, özelleşen piyasaya birçok küresel oyuncu dahil olarak Türkiye'nin çeşitli yerlerinde ölçek olarak oldukça büyük enerji yatırımları gerçekleştirilmiştir. Sadece son birkaç yılda Avusturyalı OMV, Amerikan AES, Alman RWE ve e.on, Çinli Harbin, Fransız GDF Suez gibi küresel oyuncular Türkiye ekonomisine doğrudan yatırımla giriş yaptılar. Tüm bu gelişmeler ışığında, enerji sektörünün Türkiye'nin ekonomisine paralel büyüyen bir kurulu güce sahip olmasına zemin hazırlanmıştır. Bugün Türkiye'nin kurulu gücünün 68 bin MW gibi bir rakama ulaştığını gözlemliyoruz. Kurulu güç bazında Türkiye, Avusturya, Hollanda, Norveç, İsveç ve Polonya gibi ülkeleri geride bırakmıştır. Son yıllardaki yönelimin ise, enerji sektöründeki büyümeyi korumanın yanı sıra dış ülkelere bağımlı olunan doğalgaz, fuel oil gibi yakıtlardan elektrik üretimi yerine, alternatif ve yenilenebilir enerjilere verilen önemin arttığını ve teşviklerin bu tarafa yöneldiğini görüyoruz. Örneğin yerli kömür yatırımları hükümet tarafından teşvik kapsamına alınarak yatırımcılara cazip hale getiriliyor. Aynı şekilde, yenilenebilir enerji piyasasında da elektrik alım garantileri ile piyasanın canlandırıldığını, özellikle güneş enerjisine dayalı yatırımların çok ilgi çektiğini gözlemliyoruz. Tüm bu gelişmelerin doğal gaz ithalatının azaltılmasının yanı sıra cari açığın düşürülmesine dair önemli adımlar olduğu bir gerçek."


VHV Insurance Genel Merkezi, Hannover Almanya

Tüm bu gelişmeler ışığında dahi Türkiye'nin ana enerji üretimi kaynağının belli bir süre daha yüksek verimli termik santraller olarak devam edeceğini öngördüklerini belirten Maximilian Stahl, "Tüm bu teşviklerin yanında, yüksek kurulu güce sahip, yüksek verimli, inşa süresi görece kısa ve hızlı devreye girme kabiliyeti olan doğal gaz kombine çevrim santrallerinin yüzde 60'ı aşan elektrik verimleri ile yatırımcıları etkilemeye devam edeceğini ve yatırımların büyük bölümünü kapsamaya da devam edeceğini düşünüyoruz. Türkiye ve yüksek büyüme oranına sahip diğer ülkelerin özel sektör yatırımcılarının, değişen enerji ihtiyaçlarına hızlı cevap verebilen, temel yükü karşılayan son teknoloji ürünü termik santraller ile yıllar içinde payları artan yenilenebilir enerji kaynaklarına yöneleceğini öngörüyoruz" dedi.

'TÜRKİYE'NİN YENİLENEBİLİR ENERJİ POTANSİTELİ YÜKSEK'

Güneş enerjisindeki son gelişmeleri de değerlendiren Maximilian Stahl, 2011 yılından itibaren geçerli olan Yenilenebilir Enerji Yasası ile bu tip yatırımların hız kazandığını belirterek. "Güneş enerjisine dayalı elektrik üretimi, geçtiğimiz yıllarda çok hızlı aşama kat ederek, ticari yatırımlar için oldukça cazip bir pozisyona ulaştı. Coğrafi konumundan ötürü Türkiye, güneş, rüzgar, jeotermal gibi yenilenebilir enerji potansiyeli yönünden oldukça avantajlı bir pozisyona sahip. Bu avantajın yanı sıra, yenilenebilir kaynaklardan enerji üretiminin, hem çevresel bağlamda hem de ekonomik bağımsızlık ve cari açığın azaltılmasına katkı bağlamında Türkiye'nin enerji alanında en önemli hedeflerinden biri olduğunu görüyoruz. Türkiye'deki yenilenebilir enerji teşvikleri adımlarından sonra, geçtiğimiz aylarda güneş enerjisine dayalı elektrik üretimi için lisans dağıtımına da başlanmıştır. Bu kapsamda gerçekleşen güneş enerjisine dayalı üretim lisansı başvurularının beklentileri aşarak 5.000 MW civarında gerçekleştiğini ve bunun belirlenen 425 MW gücün 11 katı olduğunu görüyoruz. Toplam başvuruların ekonomik değeri 6 milyar euro civarındadır. 2.640 saatlik güneşlenme süresi ve toplam üretim kapasitesi ile Türkiye'nin güneş enerjisi potansiyeli olarak Avrupa'nın geleceği en parlak ülkelerinden biri olduğunu düşünüyoruz. Türkiye 2023'te 120.000 MW kurulu enerji gücü ile toplam üretiminin üçte birini yenilenebilir enerji kaynaklarından sağlamayı hedefliyor" dedi.

DOĞAL AFET RİSKLERİ GÖZ ÖNÜNDE BULUNDURULMALI

Tüm bu gelişmeler sırasında hep göz önünde bulundurulması gereken bir risk olarak, doğal afetlere değinen Maximilian Stahl, Türkiye'nin doğal afetler konusunda çok dikkatli olmak durumunda olduğunu belirtti. Stahl, sözlerine şöyle devam etti: "Türkiye'de doğal afet denildiğinde en büyük risk hiç şüphesiz ki deprem. Türkiye'nin tektonik yapısı, ülkenin büyük bir bölümünün deprem riski taşımasını beraberinde getiriyor. Özellikle sanayi gelişiminin yüksek olduğu Marmara Bölgesi'ndeki fay hatları ülkenin can damarına bir tehdit oluşturmakta. Bu tehditle mücadelenin yegane yolu da güçlendirilmiş binalardan geçiyor. Meclis Araştırması Raporu'na göre 1999'daki Gölcük depreminde 18 bin 373 kişi hayatını kaybetti, 48 bin 901 kişi yaralandı. 96 bin bina ve 16 bin iş yeri yıkıldı veya ağır hasar gördü. Analizlere göre bu şiddette başka bir depremin bu kez daha batıda, gelişmiş sanayi tesislerinin bulunduğu bölgeleri artan bir şiddetle etkilemesi bekleniyor. Bu sebeple, Türkiye'nin önünde depreme hazırlıklı olmak için gereken önlemleri her mecrada almak gibi önemli bir sınav bulunmakta. Sigorta sektörü de DASK ve diğer deprem teminatları ile sigortalının yanında yer almakta, fakat sigortalanma oranının görece düşüklüğü bu konuda alınacak bir yol olduğunu da bize söylüyor." Bir diğer doğal afet olarak, sel hasarlarının da yadsınamayacak ölçülerde büyüyebileceğini söyleyen Stahl, 2013'te Almanya ve çevresindeki sel felaketinin 16 milyar dolar civarında bir maddi zarara neden olduğunu belirtti. 2009'da İstanbul'da yaşanan sel felaketinde ise 70 milyon dolar üzerinde maddi zarar meydana geldiğini hatırlattı ve şöyle devam etti: "Küresel ısınma ve iklim değişikliği Türkiye ve Dünya için bu tehdidin yinelenmesini olası kılmaktadır. Selin zararlarından korunmak ya da etkisini azaltmak için alınacak önlemler çoğu zaman yeterli gelmekte ve sigortalının malına karşı bir zayiyatın önüne geçilmektedir. Hem inşaat, hem de işletme sürecinde sigortalı, bu tip önleyici adımlarla çok daha uzun süreli ve maliyetli bir süreçten kurtulabilir. Tüm bu önlemlerin yetersiz kaldığı durumlarda -ki elbet olacaktır- sigorta kavramı devreye giriyor. Depremde olduğu gibi sel riskleri için de Türkiye'de sigortalanma oranının yeterli seviyede olmadığını üzülerek görüyoruz."

SEGEM ve Toronto Centre ortak eğitim düzenliyor

SEGEM ve Toronto Centre işbirliği ile beş gün sürecek bir "Bölgesel Sigorta Denetim Programı" düzenleniyor. İngilizce düzenlenecek olan eğitim 8 - 12 Aralık 2014 tarihleri arasında İstanbul'da gerçekleştirilecek. Orta ve üst kıdemdeki sigorta denetleme ve düzenleme yetkilileri için hazırlanan program, sigorta düzenleme ve denetleme yetkililerinin tüketiciyi koruyacak ve sigorta sektörünün sağlıklı işlemesini destekleyecek olan değişiklikler hakkında bilgilendirilmesini ve uygulamaya ilişkin örneklerin paylaşımını amaçlıyor. İnteraktif bir formatta gerçekleştirilecek olan programda katılımcılar örnek olayları inceleyip, tecrübelerini paylaşarak yapılan uygulamaları kıyaslayabilecekler. Programa ülkemiz sigorta düzenleme ve denetleme yetkililerinin yanı sıra bölge ülkelerinden yetkililer de katılacak. Program ile ilgili detaylı bilgiye http://www.segemandtorontocentre2014.com adresinden ulaşılabilir.

SEGEM TOPRAK MAHSULLERİ OFİSİ YETKİLİLERİNE EĞİTİM VERDİ

SEGEM, Toprak Mahsulleri Ofisi'nin sigorta işlemlerinden sorumlu yetkilileri için beş gün süren 'İleri Düzey Branş Eğitimi' düzenledi. Eğitim, 20-24 Ekim 2014 tarihleri arasında SEGEM Eğitim Salonu'nda düzenlendi. Eğitimde başarılı olan adaylara sertifika verildi.



SEGEM Teknik Personel Yeterlilik Sınavları devam ediyor

SEGEM, 5684 sayılı Sigortacılık Kanunu'na dayanılarak hazırlanan 22.04.2014 tarih ve 28980 sayılı Resmi Gazete'de yayınlanarak yürürlüğe giren Sigorta Acenteleri Yönetmeliği hükümleri kapsamında sigorta acenteleri ve bankalar nezdinde sigorta ürünlerine yönelik pazarlama, bilgilendirme ve satış işlemlerini gerçekleştirecek teknik personel için Teknik Personel Yeterlilik Sınavı düzenliyor. Bilindiği üzere, ilgili yönetmelik hükümleri gereği kişilerin teknik personel olabilmesi için söz konusu sınavda başarılı olmaları gerekiyor. Birinci, İkinci ve Üçüncü Dönem Teknik Personel Yeterlilik Sınavları'nın gerçekleştirilmesini takiben Dördüncü Dönem Teknik Personel Yeterlilik Sınavı bankalar, sigorta acenteleri, çağrı merkezleri ile finansal kiralama ve finansman şirketleri için 18 Ekim 2014 tarihinde gerçekleştirildi. Başvuruları 29 Ağustos– 26 Eylül 2014 tarihleri arasında tamamlanan Dördüncü Dönem Teknik Personel Yeterlilik Sınavı Adana, Antalya, Ankara, Bursa, Diyarbakır, İstanbul, İzmir, Malatya, Sivas, Trabzon illerinde düzenlendi. Beşinci Dönem Teknik Personel Yeterlilik Sınavı da 15 Kasım 2014 tarihinde Adana, Antalya, Ankara, Bursa, Diyarbakır, Erzurum, İstanbul, İzmir, Malatya ve Trabzon illerinde gerçekleştirilecek. Adaylar, Beşinci Dönem Teknik Personel Yeterlilik Sınavı'na başvurularını 29 Eylül-31 Ekim 2014 tarihleri arasında tamamladılar. 2014 yılının son dönemi olan Altıncı Dönem Teknik Personel Yeterlilik Sınavı ise 27 Aralık 2014 tarihinde Adana, Ankara, Antalya, Bursa, Diyarbakır, Gaziantep, İstanbul, İzmir, Kars ve Trabzon illerinde gerçekleştirilecek. Teknik Personel Yeterlilik Sınavı'na ilk defa katılacak adaylar Altıncı Dönem Teknik Personel Yeterlilik Sınavı için başvurularını 6 Kasım-4 Aralık 2014 tarihleri arasında yapabilecekler. Önceki dönemlerde düzenlenen Teknik Personel Yeterlilik Sınavları'nda başarısız olmuş adaylar da Altıncı Dönem Teknik Personel Yeterlilik Sınavı'na başvurularını 5-11 Aralık 2014 tarihleri arasında gerçekleştirecekler. Sınavlarda başarılı olan adaylar Teknik Personel Sertifikası almaya hak kazanacaklar.
Bu kapsamda, SEGEM, Teknik Personel Yeterlilik Sınavları'na hazırlanmak isteyen kişiler için her sınav döneminde "Teknik Personel Yeterlilik Sınavına Hazırlık Eğitimi" düzenliyor. Adaylar, SEGEM'in e-öğrenme platformu olan SEGEM Akademi www.segemakademi.org üzerinden elektronik ortamda gerçekleştirilen eğitimlere sınav dönemi başvuruları sırasında başvurabiliyorlar ve sınav tarihine kadar SEGEM Akademi www.segemakademi.org üzerinden elektronik ortamda Teknik Personel Yeterlilik Sınavına Hazırlık Eğitimi alabiliyorlar. Teknik Personel Yeterlilik Sınavına Hazırlık Eğitimi ile ilgili ayrıntılı bilgiye www.segem.org.tr ve www.segemakademi.org adreslerinden ulaşmak mümkün.

SEGEM BAŞKENT ÜNİVERSİTESİ ÖĞRENCİLERİ İÇİN SİGORTA SEKTÖRÜ KURUMLARINI TANITAN BİR ORGANİZASYON DÜZENLEDİ

Başkent Üniversitesi Ticari Bilimler Fakültesi Sigorta ve Risk Yönetimi Bölümü öğrencilerinden oluşan öğrenci grubu 28-29 Ekim 2014 tarihlerinde İstanbul'da sigorta sektörü kurumlarını ziyaret etti. SEGEM tarafından organizasyonu gerçekleştirilen program çerçevesinde öğrenciler, ilk gün, Sigortacılık Eğitim Merkezi SEGEM, Türkiye Sigorta, Reasürans ve Emeklilik Şirketleri Birliği ve Milli Re; ikinci gün ise Sigorta Tahkim Komisyonu'nu ziyaret ettiler. Program kapsamında öğrenciler, Türk sigorta sektöründe faaliyet gösteren özellikli kurumları yakından tanıma ve sigorta sektörü hakkında ayrıntılı bilgi edinme imkânına sahip oldular.





Armağan Koç Esen SEGEM Merkez Müdürü olarak göreve başladı

Armağan Koç Esen, 1 Ekim 2014 itibarıyla SEGEM Merkez Müdürü olarak göreve başladı.
Kariyerine 1996 yılında Hazine Müsteşarlığı'nda başlayan Esen, Kamu Sermayeli Kuruluş ve İşletmeler, Devlet Destekleri ve Sigortacılık Genel Müdürlüklerinde uzman, şube müdürü ve daire başkanı olarak görev yaptı. Orta Doğu Teknik Üniversitesi işletme bölümünden mezun olan Esen, iş idaresi yüksek lisans (MBA) ve bilgi yönetimleri yüksek lisans (MSIM) derecelerini ABD'de Arizona State Üniversitesi'nde tamamladı. 2007-2008 yıllarında Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü'nde (OECD) görev yapan Esen, evli ve bir çocuk annesidir.

SEGEM'İN DÜZENLEDİĞİ TARIM SİGORTALARI HAVUZU EKSPERLİĞİ ÖN ELEME SINAVI YAPILDI

SEGEM, Tarım Sigortaları Havuzu Eksperliği Eğitimine katılmak isteyen adaylar için ön eleme sınavı düzenledi. Bitkisel Ürün Sigortası branşında gerçekleştirilecek eğitim için düzenlenen ön eleme sınavının başvuruları 15 Eylül-15 Ekim 2014 tarihleri arasında tamamlandı. Tarım Sigortaları Havuzu Eksperliği Ön Eleme Sınavı, 25 Ekim 2014 Cumartesi günü Adana, Ankara, Antalya, Bursa, Giresun, İstanbul, İzmir, Malatya il merkezlerinde gerçekleştirildi. Tarım Sigortaları Havuzu Eksperliği Ön Eleme sonuçları SEGEM internet sitesinden www.segem.org.tr duyuruldu.



2014 YILI AKTÜERLİK İKİNCİ SEVİYE SINAVLARI GERÇEKLEŞTİRİLDİ

2014 yılı Aktüerlik ikinci seviye sınavları için 22 Eylül 2014 tarihinde başlayan başvurular 10 Ekim 2014 tarihinde sona erdi. Aktüerlik ikinci seviye Muhasebe ve Finansal Raporlama sınavı 18 Ekim, Sigorta Matematiği (Hayat ve Hayat Dışı) sınavı 19 Ekim, Risk Analizi ve Aktüeryal Modelleme sınavı 25 Ekim, Finans Teorisi ve Uygulamaları sınavı ise 26 Ekim 2014 tarihlerinde gerçekleştirildi. 2014 Yılı Aktüerlik Sınavlarının konu başlıklarına göre ayrıntılı kapsamına ve başvurulara ilişkin bilgilere SEGEM internet sitesinde www.segem.org.tr yayınlanan Aktüerlik Sınavları Başvuru ve Uygulama Kılavuzundan ulaşmak mümkün.

AON BENFIELD Türkiye CEO'su Ferhan Özay Monte Carlo ve Baden Baden görüşmelerini değerlendirdi:

Türkiye reasürörler için vazgeçilmez ülke

AON BENFIELD Türkiye CEO'su Ferhan Özay, Türkiye'nin reasürörlerin vazgeçemeyeceği bir pazar olduğunu söyledi. 2015 yılında Türkiye'de katastrofi hasar fazlası koruması alan şirketlerin fiyatlarında bir indirime gidileceğini ifade eden Özay, Monte Carlo ve Baden Baden'da yapılan geleneksel reasürans görüşmeleriyle ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "Monte Carlo ve Baden Baden'daki toplantılarda gözlemlenen ortak durum reasürans alıcısı olan şirketlerin 2015 katastrofi koruma yenilemeleri için genel manada bir indirim beklentisi içinde oldukları. Ancak elbette yenileme fiyatları, şirketlerin neticelerine, şirketin bulunduğu coğrafi bölgeye göre değişiklik gösterebilir. Örnek olması açısından Fransa'da ve Belçika'da yaşanan dolu/fırtına olayları nedeniyle yaklaşık 2 milyar euroya yakın sigortalanmış hasar meydana gelmiş bulunuyor. Bu piyasalardaki yenileme fiyatlarının gelişimiyle diğer piyasalardaki muadillerinin bir olması beklenemez." Buna ek olarak, mevcut fiyatları belli asgari bir noktaya gelmiş şirketlerde de çok büyük manada ortalama indirim yüzdelerinden bahsetmenin mümkün olamayacağını belirten Özay, "Reasürörler belli bir matematiksel hesap karşılığında sigortalı riskleri kapasite olarak temin etmek ve getiri beklemek durumunda. Burada da riziko kabul prensipleri içinde belli minimumlar var ve bunların altına inilmesi bir noktadan sonra mümkün olamayabiliyor" dedi.



Türkiye'de katastrofi hasar fazlası koruması alan şirketlerin 2015'te belli bir indirim alacağını belirten AON BENFIELD Türkiye CEO'su Ferhan Özay, "Türkiye, sonuçlarının kötü olduğu iddia edilse de, fiyatları düşük denilse de reasürörlerin kolay kolay vazgeçemeyeceği bir pazar" dedi.

'TÜRKİYE'YE İNDİRİM YOLDA'

2015 yılında reasürans piyasalarının nasıl şekilleneceği ve fiyatların nasıl bir seyir izleyeceği konusundaki gözlemlerini aktaran Ferhan Özay şunları söyledi: "Türkiye özeline bakacak olursak katastrofi hasar fazlası koruması alan şirketler belli bir indirim alıyor olacaklar. Bu elbetteki söz konusu programların 2014 yılındaki mevcut fiyatları, portföylerinin bu yıl içindeki büyümesi ve en nihayetinde beraber çalıştıkları brokerin analitik yetkinliği ve plasman becerisiyle nihai olarak şekillenecek bir olay. Bölüşmesiz risk koruması satın alan şirketler için özellikle varsa yaşadıkları hasarlar ve bunların detaylı analizi ve riziko kabulüne ilişkin prosedürleri nihai fiyat konusunda belirleyici olacak diğer bir etken." Reasürörlerin Türkiye pazarına bakışını da yorumlayan Özay, "Türkiye pazarı reasürörler için sonuçlarının kötü olduğu iddia edilse de ortalamada fiyatları düşük denilse de gene de çekici ve reasürörlerin kolay kolay vazgeçemeyeceği bir pazar. Bunun sebepleri arasında prim volümü, hızlı ekonomik büyüme, reasürör açısından riskin coğrafi manada dağıtılması sayılabilir. Bu sebeple bu sene 'soft market' ortamında bazı bölüşmesiz risk kabulü yapan reasürans firmalarının bile bölüşmeli reasürans için fırsatlar kolladıklarını görüyoruz" diye konuştu.

TÜRKİYE AON BENFIELD İÇİN ÖNEMLİ

AON BENFIELD'in Türkiye pazarına yaklaşımı konusuna da değinen Özay, "AON BENFIELD Türkiye'nin grup içerisinde çok önemli bir yeri var. Türkiye, içerisinde yaklaşık 25 ülkenin bulunduğu EMEA (Avrupa, Ortadoğu ve Afrika) Bölgesi'nde yer alıyor. Bölgede gerek trete gerekse fakültatif tarafta hızla büyüyoruz. Grubun Türkiye'de AON BENFIELD'e bakışı da son derece pozitif. Mevcut hacim olarak bakıldığında henüz önde gelen Avrupa ülkeleri kadar üretim yapmıyorsak da katastrofik deprem korumaları ve ihtiyari reasürans açısından EMEA bölgesindeki ülkelerin çoğundan öndeyiz" dedi.

Özay şöyle devam etti: "Türkiye ekonomisi gerek yabancı reasürörler gerekse de AON BENFIELD'in üst düzey çalışanları tarafından pek çok gelişmekte olan ülke veya gelişmiş addedilmekle beraber finansal ve ekonomik problemlere haiz ülkelere nazaran dinamik ve güven verici bulunuyor. Türkiye, ekonomik seyir iyi gittikçe önümüzdeki beş sene içerisinde Avrupa'nın en fazla katastrofik risk koruması satın alan ülkelerinden biri olacak."

'AON BENFIELD 2015'TE BÜYÜYECEK'

AON BENFIELD Türkiye CEO'su Ferhan Özay 2015 hedefleriyle ilgili şöyle konuştu: "2015 yılı için büyüme hedefliyoruz. Özellikle sigorta şirketlerinin uhdesinde bulunan katastrofik riskler ve bunun dışında mega projeler var. Daha önce belirttiğim gibi Türkiye bir kaç sene içinde Avrupa'nın en fazla katastrofik koruma alan ülkelerinden biri hatta birincisi olacak. Diğer taraftan ülkenin ekonomik büyümesinin içerisinde altyapılar, inşaatlar, enerji yatırımları gibi mega yatırımlar var, bunlara ilaveten ülke dışında devam eden ve pek çok Türk firmasının yer aldığı yatırımlar, inşaatlar söz konusu. Tüm bunlar bizim büyüme hedeflememiz için yeterli sebepler."

'SEKTÖR DAHA İYİ BİR YERDE OLMALI'

Türkiye sigorta sektörüyle ilgili de bir değerlendirme yapan Özay şunları söyledi: "Son yıllarda sigorta şirketleri hem risk analizi hem de fiyatlandırma açısından ciddi ölçüde aktüer kullanmaya başladılar. Bu iyi bir gelişme. Bunun riziko kabul yapan ekiplere de olumlu etkisinin yayılacak olması çok önemli. Neticede oto-dışı branşlarda bugüne kadar özellikle bölüşmeli trete yapısının nitelikli riziko kabul süreci gelişimine bir nebze kısıtlayıcı etkisi bu şekilde kendini geliştirme imkânına kavuşuyor. Gelişmiş ülke piyasaları ve yeni yeni sigortacılığını geliştiren pazarlara baktığımızda reasürans yapısının bölüşmesiz ile bölüşmeli hatta kotpar arasında değiştiğini de görüyoruz. Türkiye'de de gerek rekabetin zorlaması, gerek bilgi teknolojisi imkânlarının her geçen gün artması ve gerekse de pay sahiplerinin daha fazla risk tutarak kâr maksimizasyonu yapma baskısı önümüzdeki yıllarda bölüşmesiz ürünlere doğru yönelme hızını artırabilir."

"Diğer yandan ürün manasında bence sektörümüzün geniş bir yelpazesi ve yetişmiş iyi bir kadrosu var" diyen Özay şöyle devam etti: "Bunu da dikkatli bakıldığında özellikle yabancı şirketlerin piyasamız için yeni olacağını düşünerek öne sürdükleri ürünlerin çoğunun aslında şirketlerde bulunduğu, zamanında etüt edildiği ancak pek de satılmadığının anlaşılmasından görüyoruz. Buradan çıkan bir sonuç, teknik olarak hazır bir alt yapı olmakla beraber işin pazarlama ve penetrasyonu artırma tarafında sektör daha başarılı olmalı. Sektör, personel kalitesiyle kıyasladığınızda maalesef yeterli üretim artışı ve kârlılık sağlayamıyor, çok daha iyi noktalarda olabileceğimiz kanaatindeyim."



SAİK, Antalya TSO ev sahipliğinde sigortacıları bir araya getirdi

Antalya Ticaret ve Sanayi Odası'nın ev sahipliğinde düzenlenen toplantıda 'mobil kaza tespit tutanağının faaliyete geçişi', 'sigorta poliçelerinin promosyon malzemesi olarak kullanılması' gibi konular masaya yatırıldı.

Antalya Ticaret ve Sanayi Odası'nın ev sahipliğinde ve AK Parti Antalya Milletvekili Sadık Badak, Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürü Ahmet Genç, TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi Başkanı Hüseyin Kasap, Türkiye Sigorta Reasürans ve Emeklilik Şirketleri Birliği Başkanı Ramazan Ülger, TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi Başkan Yrd. Sn. Süleyman Özer ile TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi Yedek Üyesi Mehmet Avcılar ve Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi Çözüm Geliştirme Direktörü Ahmet Güneş'in katılımlarıyla; "Son Düzenlemeler Çerçevesinde Acentelerin Sorunlarına Getirilen Çözümlerin Değerlendirilmesi Toplantısı" gerçekleştirildi. Antalya ve çevre illerde faaliyet gösteren sigorta acenteleri tarafından da yoğun rağbet gören toplantıda; 'mobil kaza tespit tutanağının faaliyete geçişi', 'sigorta poliçelerinin promosyon malzemesi olarak kullanılması' ve 'acentelik sözleşmeleri' konuları masaya yatırıldı.

'ACENTE İLE SİGORTA ŞİRKETİ ARASINDA SORUN YAŞANMASIN'

Toplantının açılışında katılımcılara seslenen AK Parti Antalya Milletvekili Sadık Bardak, sektörde yapılan yeni düzenlemelerle sigortacılığın reel sektörü destekleyen güçlü bir sektör olarak var olmaya başladığını ifade ederek, sigortacılık sektörünün önümüzdeki dönemde daha da ileriye gideceğinden emin olduğunu söyledi. Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Sigorta Acenteleri İcra Komitesi Başkan Yardımcısı Süleyman Özer de sigorta



poliçelerinin promosyon malzemesi olarak kullanılmaktan çıkarılmasını istedi. Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürü Ahmet Genç'in, Sigortacılık ve Özel Emeklilik Temel Göstergeleri başlıklı bir sunum gerçekleştirdiği toplantıda, Türkiye Sigorta Reasürans ve Emeklilik Şirketleri Birliği Başkanı Ramazan Ülger 2008-2013 yılları arasında, sigortacılık sektörünün kat ettiği mesafeler hakkında istatistiki bilgiler



Hüseyin Kasap, "Acentelik sözleşmesi hem şirketi hem de acenteyi korumalı" dedi.

açıkladı. İcra Komitesi Başkanı Hüseyin Kasap ise; yeni acentelik sözleşmelerinin hem acenteyi hem de şirketleri koruması gerektiğini ifade ederek, "Artık acente ile sigorta şirketi arasında sorun yaşanmasın" dedi. Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi Çözüm Geliştirme Direktörü Ahmet Güneş'in mobil kaza tutanağını tanıttığı toplantıda, sigortacılık sektörünün sorunları da tartışıldı.

SAİK Bursa'da meslektaşlarıyla sektördeki yeni gelişmeleri tartıştı

Bursa Ticaret ve Sanayi Odası (BTSO), 41. Meslek Komitesi tarafından düzenlenen Sigorta Acenteleri Genişletilmiş Sektör Analiz Toplantısı'nda internet üzerinden gerçekleştirilen satışlar, yeni yönetmelik ve 2023 yılı vizyon çalışmaları gibi konular gündeme getirildi.

Güney Marmara'daki sigorta acentelerinin katılım sağladığı toplantının açılış konuşmasını BTSO Yönetim Kurulu Üyesi Aytuğ Onur gerçekleştirdi. Aytuğ Onur, konuşmasında öncelikle BTSO'nun makro projelerine değinerek, hayata geçirdikleri 7 makro proje ile ilgili bilgi verdi. Ardından sigortacılık sektörünü değerlendiren Onur, "Modern sigortacılığın doğuşuna deniz, kara sigortacılığına yangın, kaza sigortacılığına tren kazaları ile ilişkin bireysel kazalar öncülük ederken, sanayinin gelişmesiyle yaşanan büyük teknik hasarlar, mühendislik sigortalarının gelişimine yol açmıştır. 20. yüzyılın başlarında sigorta şirketleri her türlü sigorta ihtiyacına cevap verebilecek şekilde örgütlenmelerini tamamlamış kuruluşlar olarak etkin hizmet verebilecek düzeye ulaşmışlardır" dedi. BTSO'nun Bursa'nın geleceğine yön veren çalışmaları desteklediğinin de altını çizen Onur, toplantının sektör açısından büyük önem taşıdığını belirtti.

İNTERNET VURGUSU

41. Meslek Komitesi Başkanı Remzi Çalışkan ise toplantının sigorta acentelerinin geleceğinin masaya yatırılması konusunda önemli olduğunu dile getirdi. Remzi Çalışkan, "Sigorta acenteleri olarak internette satılan sigortalarda oluşan olumsuzluklar, bizleri tüketici boyutunda küçük düşürmektedir. Bizler sigortacılık sektörünün hak ettiği konuma gelmesi için çalışacağız" diye konuştu.



Sigortacılık Genel Müdürü Dr. Ahmet Genç'in de (ortada) katıldığı toplantıda SAİK Başkanı Hüseyin Kasap (Soldan ikinci), acentelik yönetmeliğiyle ilgili değerlendirmelerde bulundu.

"YENİ YÖNETMELİK, ACENTELERİ KURUMSALLAŞTIRACAK"

Sigorta Acenteleri İcra Komitesi (SAİK) Başkanı Hüseyin Kasap ise Kars'tan sonra ikinci kez Bursa'da bölgesel toplantının yapıldığına dikkat çekti. Yeni acentelik yönetmeliği hakkında değerlendirmelerde bulunan Hüseyin Kasap, "22 Nisan tarihinde yeni bir acentelik yönetmeliği çıktı. Bu yönetmeliğin son uygulaması 22 Ekim 2014'ten 30 Nisan 2015'e ertelendi. Tahmin ediyorum, yönetmeliğin uygulaması, uzayan maddeler ile ilgili gündemler toplantımızda konuşuldu. Yönetmeliğin birinci maddesi, acenteleri kurumsallaştırmayı amaçlıyor. Acenteler kurumsallaşmasının temelinde, fiziki mekan, teknolojik alt yapı ve insan kaynağı yapısının yenilenmesi var" şeklinde konuştu.

SEKTÖR 30 YILDIR İSTİKRARLI BÜYÜYOR

Toplantıya katılan Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürü Dr. Ahmet Genç ise yapılan çalışmalarla ilgili bilgiler aktardı. Genç "Sigorta sektöründe yaşanan suistimallerin önlenmesi için analitik uygulama modelleri geliştirip bunları uygulamaya koyarak Türkiye'de sigortacılığın sürekli iyileştirilmesi sağlanmıştır. Sigorta ihtisas mahkemelerinde kanun değişikliği yapılması için çalışmalar yapan ve işlemlerin daha kısa sürede gerçekleşmesi için sigorta ihtisas mahkemeleri düzenlemelerinde büyük çaba göstermiştir. OECD ülkelerindeki prim oranlarını sektörümüzün yakalaması için büyük mücadele örneği olmuştur" dedi.



SAİK'İN KASIM AYI TOPLANTISI ANKARA'DA YAPILDI

Sigorta Acenteleri İcra Komitesi, kasım ayı toplantısını Ankara'da Birlik Merkezi'nde gerçekleştirdi. Sigorta Acenteleri İcra Komitesi üyelerinin tamamının katılımıyla gerçekleştirilen İcra Komitesi toplantısında; 2015 yılı Levha Kayıt ve Levha aidat ücretinin belirlenmesi, Sigorta Acenteliği Faaliyetinin Yürütüleceği Mekânın Sahip Olması Gereken Fiziki Şartlar, Doğal Afet Sigortaları Kurumu (DASK), Sigorta Acentelerinin Uymak Zorunda Oldukları Etik Kurallar, Sigorta Acentelerinin poliçe tanzimi esnasında kullanabilecekleri yazılım programları, İcra Komitesi'ne intikal ettirilen şikâyet ve müracaatların değerlendirilmesi ile disiplin işlemleri gündeme geldi.



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

Kalbi duran işletmenin HAYATA DÖNÜŞ HİKÂYESİ

Servisin ‘pert’ dediği makineyi BMS Türkiye çalıştırdı

Yağmur İşleme ve Nakış Firması'nın sahibi Osman Demirtaş, iş merkezinde çıkan yangınla hayatının en büyük şokunu yaşadı. Yetkili servis tarafından en önemli makinesinin artık çalışamaz durumda olduğu söylendi. Demirtaş, son çare olarak Allianz Sigorta'yı aradı.

Sigorta sektöründe geçen yıl en çok konuşulan branşlardan biri yangındı. Bunun en büyük sebebi, büyük sanayi tesislerinde üst üste yaşanan yangın hasarlarıydı. Özellikle boya ve tekstil fabrikalarında yaşanan yangın hasarlarındaki artış, önlem almayan tesislere sigorta şirketlerince teminat verilmemesine neden oldu. Ancak bazı şirketler önlem de alsa hasar görmekten kurtulamadı. Bunlardan biri de, İstanbul Kâğıthane'deki bir işleme ve nakış firması. "Yağmur İşleme ve Nakış Firması", yangın hasarına karşı her türlü önlemi almasına karşın, atölyesinin bulunduğu iş merkezinde çıkan yangına karşı savunmasızdı. Büyük hasar gören atölyenin sahibi Osman Demirtaş, neyse ki iş yerini sigortalatmıştı ve başından geçen bu olayı bize şu satırlarla anlattı:

‘MAKİNE TAMİRİ İÇİN YETKİLİ SERVİSİ ÇAĞIRDIK, AMA...’

"Sabaha karşı gelen kötü haberden sonra, elimiz kolumuz bağlı bir şekilde yangının söndürülmesini bekledik. Yangın söndürüldükten sonra umutsuzca içeri girdiğimizde, işletmemizin kalbi konumundaki otuz kafalı nakış makinemizin isten kapkara olduğunu gördük. İçini açıp baktık; makinedeki kapalı bölümlerin her yeri paslanmış, oksitlenme çok hızlı bir şekilde yayılmıştı. Aklımıza ilk olarak yetkili servisi çağırmak geldi."

Osman Demirtaş'ın bundan sonra anlattıkları, birçok işletmeye ders olacak nitelikte: "Yetkili servis gelip kontrol etti ve makinenin bütün parçalarının değişmesi gerektiğini, makinenin bu haliyle çalışamayacağını söyledi. Bu, yangından sonra yaşadığımız ikinci büyük darbe oldu. Ne yapacağımızı kara kara düşünürken, aklımıza Allianz'ı* aramak geldi."

Demirtaş, iş yerinin poliçesini Allianz'dan yaptırmıştı. Şirketle bağlantıya geçtiğinde, Allianz yetkililerinin ilk gösterdiği adres BMS Technologies Türkiye oldu. BMS Technologies Türkiye pert makineler konusunda uzman bir firmaydı ve telefondaki Allianz yetkilisinin söylediğine göre, Osman Demirtaş, içinde olduğu çıkmazdan ancak onların desteğiyle kurtulabilirdi.



‘YETKİLİ SERVİSE DEĞİL SİGORTAYA GÜVENDİK’

"Sigorta şirketimizin yetkilileri, pert makineler konusunda BMS Technologies Türkiye'nin uzmanlığından bahsedince hemen bu firmaya başvurduk. BMS Technologies Türkiye'den gelen ekip, makine temizliği için ön çalışma yaptı ve pert olmuş makinenin kurtarılacağını söyledi. Ve söyledikleri gibi de oldu. Yangın sonrasında üreticisinin pert olmuş dediği makineyi, Allianz'ın tavsiye ettiği BMS Technologies Türkiye çalıştırdı."

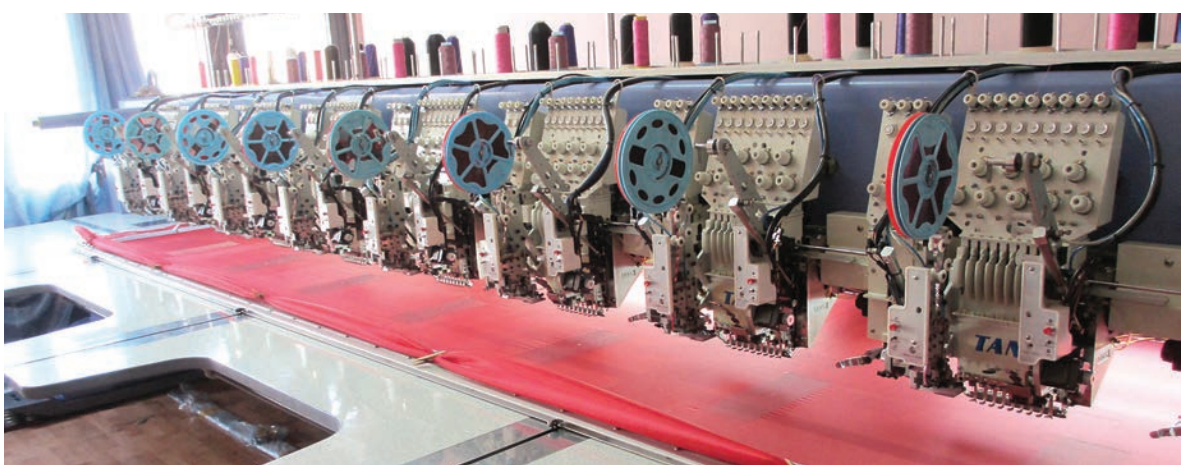
* Habere konu olan yangın gerçekleştiğinde Allianz ile Yapı Kredi Sigorta birleşmesi gerçekleşmemişti.

BMS İLE ÇOK KALİTELİ BİR İŞE İMZA ATILDI

BMS Technologies Türkiye ekibinin bir haftalık çalışmayla makineyi eskisinden daha iyi bir hale getirdiğini ifade eden Osman Demirtaş, ekibin, makinenin bütün parçalarını tek tek söküp temizlediğini ve en ince ayrıntıya kadar dikkatle çalıştığını söyledi. "Elektronikle ve mekanikle ilgilenen kişiler farklıydı. Makinemizi onarırken aynı zamanda çok iyi bir revizyondan da geçirdiler. Hatta makinenin hasarla ilgili olmayan bazı sorunlarını bile hallettiler. BMS Technologies Türkiye çok kaliteli bir işe imza attı ve beklentimizin çok ötesinde bir çalışma gerçekleştirdi" diyen Demirtaş sözlerini şöyle tamamladı: "Makinenin parçaları temizlense bile onları tekrar birleştirmenin zor olduğunu, yetkili servisin bile yapamayacağını düşündük. Ama BMS Technologies Türkiye bunu başardı. Allianz Sigorta ve BMS Technologies Türkiye' ye çok teşekkür ediyoruz."

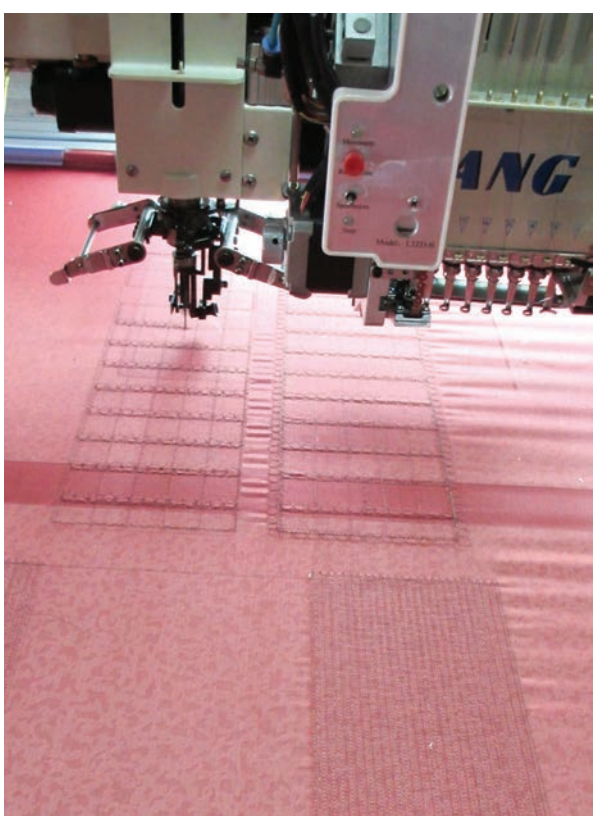


Yangın sonrasında üreticisinin pert olmuş dediği makineler, BMS Technologies'in onarım çalışmasından sonra eskisinden daha iyi duruma geldi.









Yaşlanan nüfusa sigorta çözümü:

Uzun süreli bakım sigortası

Ortalama insan ömrü giderek uzarken, önümüzdeki 20 yıl içinde 65 yaş ve üzerindeki dünya nüfusunun yüzde 80 oranında artması bekleniyor. Emeklilik döneminden başlayarak yaşlıların bakımının sağlanması için sigorta çözümleri de bulunuyor. Ancak nüfusun hızla artmasına rağmen, uzun süreli bakım hizmetleri konusunda yeterince farkındalık yok.

Swiss Re'nin yeni Sigma raporuna göre, 65 yaş ve üzerindeki bireylerin sayısı önümüzdeki 20 yıl içinde yüzde 80 oranında artarak 1 milyara ulaşacak. Bu büyük demografik değişim, bakım hizmetlerine gösterilen talebi tüm dünyada artıracak.
Yaşlılar için etkili bir bakım hizmetinin finansmanı ve hazırlığı, toplumun üstesinden gelmesi gereken önemli meselelerden biri olacak. İlerleyen yıllarda uzun süreli bakım için yapılan harcamalar giderek artacak. Bu harcamalar, gelişmiş ekonomilerin devlet bütçeleri üzerinde ciddi bir baskı kuracak. Gelişmekte olan ekonomilerde bu baskı daha az görülecek. Yine de, uzun süreli bakım hizmetlerine yapılan harcamaların düşük bir noktadan başlaması ve bu alana yapılan harcamaların hızlı bir artışa ihtiyaç duyması gelişmekte olan ekonomileri de zorlayacak.

UZUN SÜRELİ BAKIM EMEKLİLİKLE BAŞLIYOR

Yaşlıların bakımı, geçmişte sadece profesyonel kurumlar bazında düşünülüyorken, günümüzde bakım hizmetlerinin önceliklerinden biri yaşlı bireylerin evlerinde olabildiği kadar uzun bir süre yaşatılması olarak kabul ediliyor. Bakım süreci, yeni emekli olmuş kişilerin aktif ve bağımsız bir hayat sürdürebilmesi için gereken asistansın sağlanmasıyla başlıyor. Sonrasında hizmet, kişinin ilerleyen yaşıyla beraber azalan fiziksel ve zihinsel aktivitelerine göre giderek genişliyor. Bu süreç sonunda 24 saatlik bakım gerektirebileceği gibi, yaşlanan bireyin profesyonel bir kurumun gözetimine yerleştirilmesini de gerektirebiliyor.

BAKIM HARCAMALARININ SADECE %2'Sİ SİGORTADAN

Hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkelerdeki bireylerin, yaşlılar için bakımın bir ucundan tutmasına duyulan ihtiyacın toplumlarda giderek artması bekleniyor. Günümüzde uzun süreli bakım birçok gelişmiş ekonomideki gibi geniş kapsamlı olmadığından ya da gelişmekte olan ekonomilerdeki gibi ulaşılamadığı için bakım ücretleri genelde bireylerin cebinden karşılanıyor.
Uzun süreli bakım için yapılan harcamaların yüzde 2'sinden daha az bir kısmı sigorta tarafından karşılanıyor ve bu konudaki deneyim yetersiz. Birçok farklı faktör, özel sigorta sektörünün uzun süreli bakım konusundaki başarısını etkiliyor. Örneğin, hizmetin tedarikindeki deneyim yetersizliği uzun süreli bakım alanında sigortanın kullanılmasını zorlaştırıyor.

UZUN SÜRELİ BAKIM SİGORTASI RİSK PAYLAŞIMI İÇİN ÖNEMLİ

Uzun süreli bakım sigortasının ideal olarak emeklilikten önce alınması gerekiyor. Prim ödemeleri birikerek, gelecekte oluşabilecek bakım giderlerini karşılamak için kullanılıyor. Örneğin Almanya'da, devletin sunduğu uzun süreli bakım planına dahil olmayanlar için özel sigorta sektörü zorunlu uzun süreli bakım sigortası sunuyor. ABD'deyse herkes kendi uzun süreli bakım sigortasından sorumlu olsa da, fakirler için de devlet Medicaid adı altında bu sigortayı sunuyor.
Sigorta sektörünün sunduğu uzun süreli bakım sigortası, risk paylaşımı bakımından da önemli bir yer tutuyor. Uzun süreli bakım için devletin sunduğu sigorta kapsamını tamamlayıcı gönüllülük esasına dayalı sigortalar, Fransa, Japonya ve Almanya'da olduğu gibi risk paylaşımına katkıda bulunabiliyor. Ancak yine de, bu alandaki risk paylaşımı ideallikten çok uzak. İngiltere ve ABD'de devletin uzun süreli bakım alanında sunduğu güvencenin insanları özel sigortaya yöneltmesi gerekirken, iki ülkede de uzun süreli bakım sigortasının başarıya ulaşmadığı ve toplumun çok küçük bir kesiminin bu ürünü aldığı görülüyor. Alışılagelmiş uzun süreli bakım sigortası çok uzun vadeli ve değişen market koşulları ile poliçe koşullarına dair ileriye dönük birçok varsayım üzerine kuruluyor. Bu durum da uzun süreli bakım sigortasının hazırlanmasını zorlaştırıyor. Talep tarafından bakılacak olursa, karmaşık ve anlaşılması zor uzun süreli bakım riskleri konusunda tüketicinin neredeyse hiç farkındalığı olmadığı görülüyor.
Gelecekte sigorta sektörü; bütünleşmiş, finansal olarak sürdürülebilir ve sigortacılar, hükümetler, sağlık kuruluşları, bakım hizmeti sağlayanlar ile tüketiciler gibi birçok hissedara sahip bir uzun süreli bakım çözümünde önemli bir rol oynayabilir. Sigma'ya göre, yaşlanan popülasyonun bakım ihtiyacının yaratacağı zorluklarla başa çıkmak için çeşitli seçenekler var. Bunlardan biri, sigortacıların bakım hizmeti altyapısına yatırım yapması ve sigorta sektörü çalışanlarının uzun süreli bakım risklerine dair farkındalığı artırmak için daha aktif çalışması. Ayrıca, bakım hizmeti sağlayıcılarının arasında daha iyi bir uyum olması ve sağlıklı yaşlanma girişimlerinin daha iyi tanıtılması gerekiyor. Diğer bir seçenekse aile üyelerini yaşlılarla evde ilgilenmek için devlet teşvikinin sağlanması ve sağlık takibi teknolojileriyle bakım hizmetleri arasındaki uyuma yatırım yapılması.

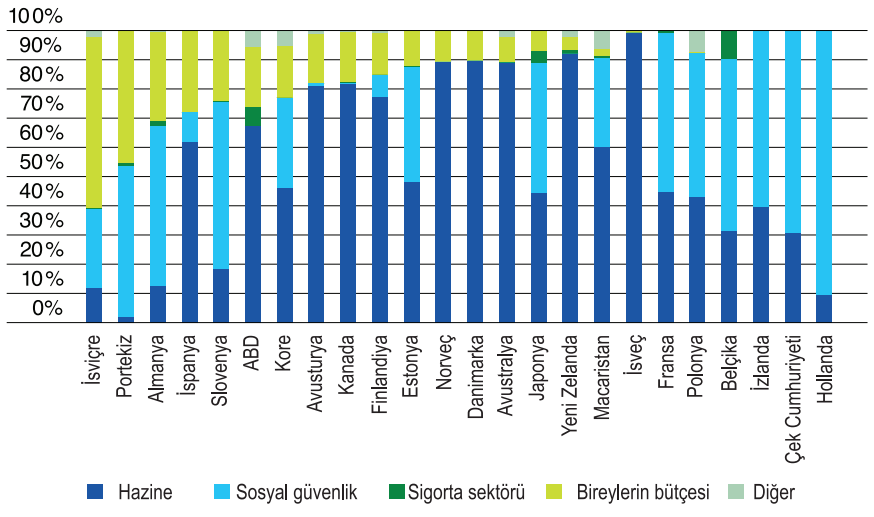


Yeni emekli olmuş kişilerin aktif ve bağımsız bir hayat sürdürebilmesi için gereken desteğin sağlanmasıyla başlayan uzun süreli bakım hizmeti, kişinin ilerleyen yaşına göre giderek genişliyor.

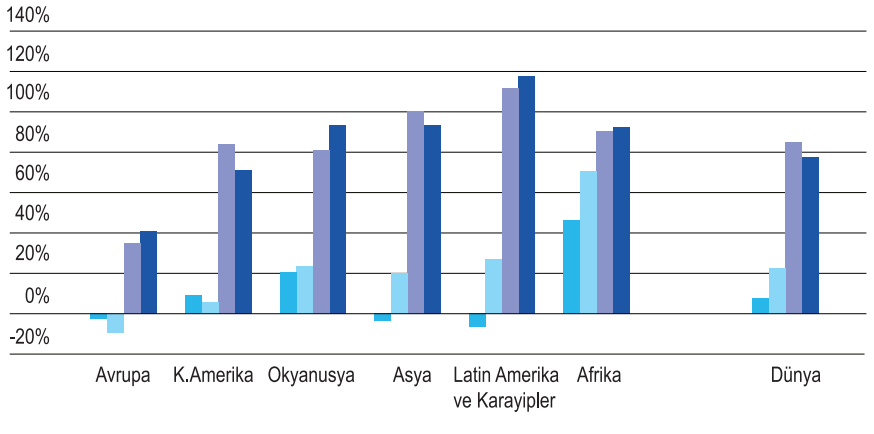
UZUN SÜRELİ BAKIM SİGORTASININ ÜRETİMDEKİ PAYI YÜZDE 1'DEN AZ

Tüketicinin uzun süreli bakım ihtiyaçlarına cevap vermek için sigorta sektörü de kendine bir faaliyet alanı bulabilir. Bu iş fırsatından yararlanmak için bazı sigortacılar ürün tasarımlarını gözden geçirip, uzun süreli bakım sigortasını hayat, emeklilik ve tehlikeli hastalık ürünleriyle kombine ederek yeni ürünler tanıtıyor.
Ancak bu alandaki ciddi ihtiyaca rağmen, uzun süreli bakım harcamaları nadiren sigorta sektörü tarafından karşılandığı için, prim üretiminde de uzun süreli bakım sigortası çok düşük bir paya sahip. 2014 yılında hayat ve sağlık sigortalarında üretilen tahmini 2 trilyon 670 milyar dolarlık primin yüzde 1'inden daha azı uzun süreli bakım sigortasından ileri geliyor.

Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü (OECD) ülkelerinin uzun süreli bakım harcamalarının finansmanı



2010 ile 2030 yılları arasında bölgeye ve yaşa göre nüfus artışı



Kaynak: Birleşmiş Milletler Ekonomik ve Sosyal İşler Departmanı (UNDESA)

3. çeyrek sonunda global sigortacıların keyfi yerinde

Dünyanın dev sigorta ve reasürans şirketleri, 2014 yılının dokuz ayında üretim ve kârlılıklarını artırdı.

Duygu Tardü
duygu@sigortacigazetesi.com.tr

Dünyaca bilinen sigorta ve reasürans şirketleri yılın dokuz ayında kâr miktarlarını yükseltti. Munich Re'nin kârı bir önceki yılın aynı döneminde 2.1 milyar euro iken, 2014 yılında 2.4 milyar euroya yükseldi. Swiss Re ise, geçen yılın ilk dokuz ayında 1 milyar dolar olan kâr miktarını 2013 yılının ilk dokuz ayında 1.2 milyar dolara yükseltti. Hannover Re, 2014 yılında, bir önceki yılın aynı dönemine göre kârını yüzde 10.3 oranda artırarak 659.4 milyon euroya ulaştırdı. Scor Re'nin kâr miktarı, 2013 yılının aynı dönemine nazaran yüzde 24.8 oranında artarak, 2014 yılının ilk dokuz ayında 377 milyon euroya ulaştı.

Sigorta şirketlerinde de kâr miktarında artış görüldü. Allianz Grup'un bir yıl önceki aynı dönem için kârı 25.1 milyar euro iken, 2014 yılında yüzde 14.5 artış göstererek 28.7 milyar euroya ulaştı.

İtalya'nın büyük sigorta şirketi Generali Sigorta'nın kâr miktarı 2014 yılının ilk üç çeyreğinde, 2013 yılının aynı dönemine oranla yüzde 7.5 artarak 1.6 milyar euroya ulaştı. Zurich Insurance Grup ise, 2014 yılının ilk üç çeyreği için kâr miktarını 3.8 milyar dolar olarak açıkladı. Hayat dışı sigorta ve reasürans şirketi olan Catlin Grup'un brüt prim üretimi ise, 2014 yılının ilk dokuz ayında 4 milyar 890 milyona dolara ulaştı.

ALLIANZ CFO'SU DIETER WEMMER:

Allianz Grup'un 2013 yılının ilk üç çeyreğinde kârı 25.1 milyar euro iken, 2014 yılında yüzde 14.5 artış göstererek 28.7 milyar euroya ulaştı. Allianz'ın CFO'su Dieter Wemmer şirketin durumunu, "Hayat dışındaki büyümemiz, hayat sigortası için yoğun talep ve varlık yönetimindeki iyi faaliyet kârımız 2014 için doğru bir rota çizdiğimizi gösterir. Sonuçlarımız, faaliyet kârı için üst sınır olarak hedeflediğimiz 10.5 milyar euroya ulaşılabileceğimizi gösteriyor" sözleriyle açıkladı.

HAYAT DIŞINDA KÂR 1.42 MİLYAR EURO

Hayat dışında kazanç ve faaliyet kârı bu çeyrekte yükseldi. "Etkisi büyük doğal afetlerin olmamasının da katkısıyla son üç ayda hayat dışı alanında iç pazarda başarılı sonuçlar elde edildi" sözleriyle devam eden Wemmer, "Ürünlerimize olan yoğun taleplerle prim artışımız katlanarak ilerliyor" dedi. Hayat dışında faaliyet kârı, 2013 yılının aynı çeyreğine kıyasla yüzde 15.2 oranında artarak, 2014 yılında 1.2 milyar eurodan 1.42 milyar euroya yükseldi. Hayat dışı sigortada yazılmış olan brüt prim artışı ise, 2013'ün aynı çeyreğinde 10.65 milyar euro iken, 2014 yılında 11.2 milyar euroya ulaşarak yüzde 5.7'lik artış gösterdi. Sağlık sigortasında geçen yılın üçüncü çeyreğinde 12.7 milyar euro olarak belirlenen prim üretimi, 2014'te yüzde 24.9 oranında artarak 15.8 milyar euroya yükseldi. Yönetim altındaki toplam varlık miktarı, 30 Eylül 2014 tarihinde 1 trilyon 872 milyar euroya yükseldi.



ALLIANZ KÂRINI YÜZDE 14.5 ORANINDA ARTIRDI

CATLIN GRUP CEO'SU STEPHEN CATLIN:

Dünyaca ünlü hayat dışı sigorta ve reasürans şirketi olan Catlin Grup'un 2014 yılının ilk dokuz ayındaki brüt prim üretimi yüzde 11 oranında arttı. 2013 yılında şirketin brüt prim üretimi 4 milyar 417 milyon dolar iken, 2014 yılının aynı döneminde 4 milyar 890 milyon dolara ulaştı. Net prim üretimi ise, yılın ilk üç çeyreği için yüzde 6 oranında artış gösterdi. 2013 yılının ilk üç çeyreğinde net prim üretimi 2 milyar 900 milyon dolar iken, 2014 yılının aynı döneminde 3 milyar dolara ulaştı. 30 Eylül 2014 tarihli son rapora göre, Catlin Grup'un toplam ürettiği prim miktarı uçak kaza sigortasında sabitliğini korurken, kaza sigortasında üretilen prim yüzde 9 oranında, denizcilik sigortasında yüzde 13 oranda, yangın sigortasında yüzde 19 oranında ve reasürans alanında yüzde 11 oranında artış gösterdi.



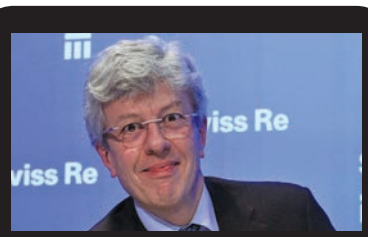
CATLIN GRUP'UN NET ÜRETİMİ 3 MİLYAR DOLARA ULAŞTI

'KAYIPLAR BEKLENTİNİN ALTINDA'

Şirketin CEO'su Stephen Catlin, "Catlin Grup iş dünyasındaki sağlam yerini korumaya devam ediyor. Brüt prim üretimi, Amerika, Avrupa, Asya-Pasifik ve Kanada merkezlerimizdeki çalışma planımızla bağlantılı olarak yükseliyor. Catlin Grup, yılın ilk yarısında gerçekleşen iki doğal afet ve üç büyük bireysel risk kayıplarına rağmen ilk üç çeyrek için beklentinin altında kayıp yaşadı" sözleriyle şirketin durumunu açıkladı.

SWISS RE CEO'SU MICHEL M. LIÈS:

Swiss Re, 2014 yılının ilk dokuz ayında, geçen yıl 1 milyar dolar olan kâr miktarını 1.2 milyar dolara yükseltti. Hayat dışında kâr miktarı yüzde 7.4 yükselerek 842 milyon dolara ulaştı. Şirketin geliri, 2014'ün haziran ayından eylül ayına kadar olan süreçte 1.2 milyar dolara yükselirken, toplam gelir 3.3 milyar dolara ulaştı. Bütün iş bölümlerinin sonuçlara katkısıyla, yılın ilk dokuz ayı için özvarlık verimliliği 13.3 oranında belirlendi. Swiss Re ulaştığı bu sonuçlarla 2011-2015 arası dönem için belirlediği hedefe ulaşmış oldu. Şirket, pazar çevresini genişleterek ve müşteri ilişkilerine önemi artırarak güçlü performansını daha da güçlendirecek. Swiss Re'nin 2013 yılının aynı döneminde 10.6 milyon olan toplam prim üretimi miktarı, 2014 yılının ilk üç çeyreğinde 11.6 milyon dolara ulaştı. Birleşik rasyo miktarı ise, 2013 yılının ilk dokuz ayında yüzde 83.6 iken, 2014'ün aynı döneminde yüzde 82.7'ye geriledi.



SWISS RE KÂRINI 1.2 MİLYAR DOLARA YÜKSELTTİ

'FİNANSAL HEDEFLERİMİZDE HIZLA İLERLEDİK'

Swiss Re CEO'su Michel M. Liès, şirket stratejisinin belirlenmesiyle alakalı olarak,"Tüm tartışmalara rağmen 2014 yılının tam yıl sonuçlarına dayanarak 2015 yılı şubat ayında gelecek yıl hedefimizi belirleyeceğiz. Bu belirlenen hedefler 2016 yılı için belirlenecek temel stratejileri de kapsayacaktır. 2014 yılının ilk dokuz aylık bölümü için ulaşılan gelir miktarı başarılı bir miktardır. Finansal hedeflerimizde hızla ilerledik ve müşterilerimize risk çözüm alternatifleri sağladık. Sonuçlar müşterilerimiz için ekstra ödemelerimiz olduğunu da kanıtlar nitelikte" açıklamasını yaptı.

GENERALI CEO'SU MARIO GRECO:

İtalya'nın büyük sigorta şirketi Generali Sigorta'nın kâr miktarı 2014 yılının ilk üç çeyreğinde bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 7.5 oranında artarak 1.6 milyar euroya ulaştı. Doğru mali yönetim ve maliyet kontrolü Generali Sigorta'nın hayat branşında prim miktarının yüzde 11 oranında artarak 2.3 milyar euroya ulaşmasına yardımcı oldu. Hayat dışında ise, prim miktarı yüzde 11.8 oranında artarak 1.5 milyar euroya ulaştı.



GENERALI KÂRINI YÜZDE 7.5 ARTIRDI

MÜŞTERİ ODAKLI STRATEJİLER

Generali CEO'su Mario Greco, 2012 yılından devraldığı finansmanı güçlendirmek ve kârlılığını artırmak için, sigortacının ana işine odaklanarak stratejik olmayan varlıkları elden çıkardı. Şirketin CFO'su olan Alberto Minali şirketin durumunu "Şirketin dokuz aylık sonuçları, piyasadaki olumsuz tabloya rağmen Generali Grup'un faaliyet ve mali olarak gelişmeye devam ettiğini gösterir. Bu rakamlar, daha yüksek değerli ürünlere yönelimin yanı sıra, müşteri odaklı olarak değişen yeni stratejileri yansıtır. Generali, stratejik planı yerine getirebilmek için sıkı çalışarak; gelecek yılki planını bu yıl sonundaki sonuçlara göre belirleyecek" sözleriyle ifade etti. Hayat sigortasındaki prim üretimi yılın üçüncü çeyreğinde, bir yıl öncekine göre yüzde 27 oranında artarak 748 milyon euroya ulaştı.

HANNOVER CEO'SU ULRICH WALLIN:

Dünyanın önemli reasürörlerinden olan Hannover Re, 2014 yılının ilk dokuz ayında, bir önceki yılın aynı dönemine göre kârını yüzde 10.3 artırarak 659.4 milyon euroya taşıdı. Şirket yıl sonu için yaklaşık olarak 850 milyon euro, gelecek yıl için ise 875 milyon euro kâr hedeflediğini belirtti. Şirketin yatırım gelirleri, menkul satışlarının da yardımıyla bu yılın ilk üç çeyreğinde 414 milyon euroya yükseldi. Almanya merkezli reasürans şirketi Hannover'ın CEO'su Ulrich Wallin, "Ekim ayındaki iki fırtınanın Almanya sigorta sektörüne daha ağır hasarlar getirmesini bekliyoruz. Zorlu piyasa ortamıyla rekabet edebilmek için gereken önlemleri aldık. Bu nedenle, yıllık kâr hedefimizin gerçekleşeceğinden eminiz" dedi.



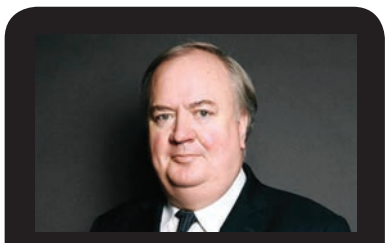
HANNOVER RE KÂRINI % 10 ARTIRDI

HANNOVER RE'NİN NET GELİRİ YÜZDE 10.3 ARTTI

Hannover Re'nin prim üretimi yüzde 1.6 artarak 10.7 milyar euroya ulaştı. 31 Aralık 2013'te 5.9 milyar euro olan özvarlık, 7 milyar euro olarak yeni bir rekora tırmandı ve özvarlık verimliliği yüzde 14.4 seviyesine ulaştı. Şirketin net geliri ise, önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 10.3 oranda artarak 695.5 milyon euro seviyesine ulaştı. Birleşik rasyo miktarı yüzde 95.3'e ulaşarak şirket beklentisinin bile üstüne çıktı.

SCOR RE CEO'SU DENIS KESSLER:

2014 yılının ilk üç çeyreğinde Scor Re'nin elde ettiği brüt prim miktarı 2013'ün aynı dönemine kıyasla yüzde 13.6 oranında yükselerek 8.3 milyar euroya ulaştı. Sağlık sigortası prim üretim miktarı, geçen yılın aynı dönemine göre 5.6 oranında artarak 4.7 milyar euroya ulaştı. Hayat dışı için birleşik rasyo miktarı, 2013'ün ilk dokuz ayında yüzde 94 iken, 2014'te yüzde 91'e düştü. Scor Re'nin kârlılığı ise, 2013 yılının aynı dönemine nazaran yüzde 24.8 oranında artarak, 2014 yılının ilk dokuz ayında 377 milyon euroya ulaştı. 2014 yılının ilk üç çeyreği için özvarlık verimliliği ise, yüzde 9.8'e ulaştı.



SCOR RE'NIN KÂRI 377 MİLYON EURO

SCOR RE YENİ STRATEJİLERE EĞİLİYOR

Genel başkanı ve CEO'su Denis Kessler, Scor Re'nin genel durumunu "2014 yılının eylül ayı raporlarına göre, Scor'un çalışma modelinin değişen rekabetçi çevre faktörleriyle uyumlu olarak ilerlediği ve güçlü finansal performans hedeflerine ulaştığı görüldü. Scor Re şimdi aktif olarak, 2014 yılının ocak ayında belirlenecek olan kâr hedeflerine ulaşabilmek için yeni stratejiler üzerine eğiliyor" sözleriyle açıkladı.

ZURICH INSURANCE GRUP CFO'SU GEORGE QUINN:

Zurich Insurance Grup 2014 yılının ilk dokuz aylık kâr miktarını 3.8 milyar dolar olarak açıkladı. 2014 yılı kârı geçen yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 7 oranında arttı. Şirket geçen yıl 1.1 milyar dolar olan gelirini ise, 928 milyon dolara düşürdü. Yılın ilk dokuz ayının prim miktarı geçen yılın aynı dönemine nazaran yüzde 1 oranında artarak 28.4 milyar dolara ulaştı.

ZURICH INSURANCE 'İLERLEMEYE DEVAM'

Zurich Insurance Grup'un CFO'su George Quinn şirketin finansal gücündeki artışı şu sözlerle açıkladı: "Biz ilerlemeye devam ederken, çevreye bağlı stratejimizi koruma amaçlı yaklaşımları sürdürmek gittikçe güçleşiyor. Az değer biçilen risk faktörlerini göze alarak ve pazar araştırmamıza öncelik vererek portföyümüzü en iyi şekilde kullanmaya devam ediyoruz. Finansal durumumuzun güçlü olması, değişen çevre koşullarını yönetmemizde bize esneklik sağlıyor."



ZURICH'TEN 3.8 MİLYAR DOLAR KÂR

MUNICH RE CEO'SU TORSTEN JEWORREK:

Dünyanın en büyük reasürans şirketi Munich Re, yılın ilk dokuz ayı için kâr miktarını, bir önceki yılın aynı döneminde 2.1 milyar euro iken, 2014 yılında 2.4 milyar euroya yükseltti. Şirket bu çerçeve dahilinde yıl sonu kârının 3 milyar euroya ulaşabileceğini öne sürdü.



MUNICH RE'NİN KÂRI 2.4 MİLYAR EURO

CFO Jörg Schneider "Münich Re, zor şartlara rağmen ulaştığı bu durumdan çok memnun. Munich Re giderek alternatif risk çözümleri geliştirmek için, dünyanın en önemli pazarlarına dayalı risk uzmanlarını kullanarak büyümeye devam edecektir " sözleriyle ifade etti.

PRİM ÜRETİMİNDE DEĞİŞEN DEĞERLER

Döviz kuru sabit kaldığı takdirde, prim üretiminin yıldan yıla yüzde 3 oranında düşmeye devam edebileceği öngörülürken, yılın ilk üç çeyreğinde prim üretimi yüzde 2.3 oranında düşüş göstererek 6.7 milyara geriledi. Prim üretimi, hayat branşında, yılın üçüncü çeyreğinde yüzde 6.9 oranında gerileyerek 2.4 milyar euroya varırken, hayat dışında 4.3 milyona yükselmiştir. Munich Re'nin CEO'su Torsten Jeworrek, "Fiyatlandırmadaki baskılara ve gerekli işten çıkarmalara rağmen direnmeye devam edeceğiz. Bu çevre şartlarında müşterilerimize yeni ve yaratıcı çözüm yöntemleri sunabiliriz. Özellikle Asya'daki değişmeyen ekonomik dinamikleri, kârlı büyümemiz için iyi fırsatlar olarak görüyoruz" sözleriyle şirketin tutumunu açıkladı. Şirketin toplam geliri, 2014 yılında da ulaştığı miktar olan 4.4 milyar euroyla 2013 yılındakiyle paralelliğini koruyor.

Rusya'da sigorta teminatı bulmak giderek zorlaşıyor

Ukrayna ile yaşanan krizden dolayı Batı'nın Rusya üzerindeki yaptırımları ülkedeki yabancı sigortacıları da tehdit ediyor. Yabancı sigortacılar Rusya'da hizmet vermenin yüksek riskiyle karşı karşıya kalıyor. Yerel sigortacılar ise yaptıkları işler için reasürans teminatı bulmakta zorlanıyor.

Insurance Journal'ın haberine göre Rusya'daki şirketler, Batı'nın yaptırımları yabancı sigortacıların sektörden çıkmasını teşvik ettiği için ekstradan milyarlarca dolarlık sigorta masrafıyla karşı karşıya kalıyor. Rusya'daki yabancı sigortacılar, gelecekte alınabilecek önlemler ve giderek kötüleşen ekonomi sebebiyle üstlenecekleri her işin fazlasıyla riskli olduğunu düşünüyor.

Rusya Devlet Başkanı Vladimir Putin, katıldığı bir G20 zirvesinde ağır eleştirilere maruz kaldı. Batılı liderler, Putin'i eylül ayında Ukrayna'yla yapılan barış anlaşmasını ihlal ederek durumun istikrarını bozmaya devam ettiğini ifade ederek suçladı.

Benzin fiyatlarındaki düşüşün yanı sıra mevcut yaptırımlar Rusya'yı ekonomik durgunluğun kıyısına getirdi. Rublenin değeri yıl içinde yüzde 30 oranında düştü. Kara listede olsun olmasın tüm şirketlerin borç masrafları yükseliyor. Bu durum, sigortacıların ülkede hizmet vermenin riske değmeyeceğine karar vermesine yol açtı.

Sigorta brokeri Willis'in Politik ve Ticari Kredi Riskleri Yöneticisi Andrew van den Born, konu hakkında şunları söyledi: "Yaptırımların artacağına dair endişeler var ve bu yaptırımların hangi alanda uygulanacağı da belli değil. Bu da sigortacıları zor durumda bırakıyor."

Rus şirketler muhtemelen birkaç farklı açıdan darbe alacak. Yerel sigortacılar, Rusya'nın enerji ya da nakliye projelerinin masrafını paylaşmak için yabancı reasürörlerle anlaşmakta zorlanacak. Bu durum da, söz konusu projelere sigorta teminatı bulmayı daha masraflı bir hale getirecek.

Kredi piyasası açısından bakılacak olursa, Batılı bankalar Rus şirketlere borç vermekte gönülsüz olacak. Çünkü şirketler, kredi borçlarını ödeyememe durumuna karşı sigorta teminatı bulamayacak. Van den Born, global kredi riski piyasasındaki aktörlerin 15 milyar dolarlık riske maruz kalabileceğini ifade etti.



Reasürörlerin Türkiye'ye bakışı pozitif

Bu yılki Baden Baden Reasürans buluşmalarından Türkiye için pozitif mesajlar çıktı. Sektörün reasürans kapasitesinin uygun olduğu düşüncesinin hakim olduğu Baden Baden görüşmelerinde Türkiye'nin büyümesinin ve ekonomik gelişmesinin reasürörlerin ilgisini çektiği gözlemlendi.

SWISS RE AKDENİZ BÖLGESİNDEN SORUMLU YÖNETİCİSİ ANDRE D. EISELE:
TÜRKİYE'YE YATIRIM YAPMAYA DEVAM EDECEĞİZ

Swiss Re Akdeniz Bölgesinden Sorumlu Yöneticisi Andre D. Eisele, birçok sigortacı, broker ve reasürörün katıldığı 2014 Baden Baden görüşmelerinin her zamanki gibi heyecan verici olduğunu söyledi. Görüşmeleri yorumlayan Eisele, "Geçen yıllarda alternatif kapital ve ticari yaptırımlar gibi önemli konular konuşuldu, ancak bu yıl konuşulacak böyle önemli bir başlık yoktu. Tartışmalar genelde broker ve müşteriler arasındaki görüşmeler üzerinden yaşandı" dedi.
Swiss Re'nin bakış açısını da anlatan Eisele şöyle konuştu: "Türkiye gibi hızla büyüyen ülkelere diğer reasürörler de ciddi bir ilgi gösteriyor ve bu fiyatları etkileyecektir. Fakat sunduğumuz istikrarlı kapasite, finansal güvence ve yeniliklerle müşterilerimizin bizi diğer rakiplerimizden ayıracağına inancımız tam. Türkiye piyasası çok rekabetçi de olsa, yatırım yapmak için önemli bir ülke olduğunu düşünüyoruz ve buradaki sektörü geliştirmek için ülkedeki müşterilerimizle çalışmaya devam edeceğiz."


Andre D. Eisele

"Türkiye gibi hızla büyüyen ülkelere diğer reasürörler de ciddi bir ilgi gösteriyor ve bu fiyatları etkileyecektir. Türkiye piyasası çok rekabetçi de olsa, yatırım yapmak için önemli bir ülke olduğunu düşünüyoruz."

MUNICH RE TÜRKİYE'DEN SORUMLU YÖNETİCİSİ JÜRGEN BRUCKER:
PİYASADA İSTİKRARIN SAĞLANACAĞINA DAİR İŞARETLER VAR

Munich Re Türkiye'den Sorumlu Yöneticisi Jürgen Brucker, Baden Baden görüşmelerini Türkiye piyasası açısından yorumladı. Baden Baden görüşmelerinin tüm sektör oyuncuları için trete koşullarındaki değişiklikler hakkında fikir alışverişi sağladığını söyleyen Brucker, bu görüşmeler sayesinde aynı zamanda hem bölüşmeli hem de bölüşmeli olmayan reasürans anlaşmalarının kapasitesini keşfetme fırsatı sağlandığını ifade etti.
Türk sigorta sektörünün kapasitesi hakkında "Türk sigorta sektörü hem yerel hem de uluslararası bağlamda gereken reasüans kapasitesini her zaman için sağlamayı başarmıştır. Ancak bu farklı fiyat seviyelerinde sağlanmıştır. Piyasanın giderek uluslararası bir hal alması ile yaşanan birçok birleşme ve satın alma, normalde reasürans yenilemelerinin hacminin düşmesiyle sonuçlanırdı" diye konuşan Brucker, reasürans hacmindeki bu negatif etkinin geçtiğimiz yıllarda piyasanın yıllık ortalama olarak yüzde 20 oranında büyümesiyle bertaraf edildiğini belirtti.


Jürgen Brucker

"Türkiye'de de, reasürans piyasasına giren alternatif kapitalin geleneksel reasürans kapasitesinin yerini alması dolayısıyla reasürans şirketlerinin etkilendiğini görüyoruz. Yine de, istikrarın sağlanacağına dair piyasada işaretler gözlemleniyor."

12 MİLYAR EURO DOĞAL AFET KAPASİTESİ

Türk sigorta sektörünün mevcut olarak yaklaşık 12 milyar euroluk doğal afet kapasitesi aldığını kaydeden Brucker, bu rakama isteğe bağlı kapsamın ve uluslararası oyuncular tarafından geliştirilen büyük programların dahil olmadığını vurguladı. Yürürlükteki yasaların, şirketlerin 250 yılda bir olacak büyüklükte bir olay için reasürans kapasitesi almasını gerektirdiğini aktaran Brucker, bunun sonucunda afet modelleme temeline dayanan ve şirketten şirkete değişiklik gösteren bir yapının oluştuğundan bahsetti.

'MUNICH RE İÇİN TÜRKİYE ÖNEMLİ'

Türkiye piyasasının Munich Re için önemine değinen Brucker, "Fiyatlar uygun olduğu sürece biz de Türkiye'ye kapasite sağlamayı sürdüreceğiz. 1 Ocak'ta gerçekleşecek yenilemeler konusunda bir bilgi vermek için henüz çok erken. Yapılan anlaşmaların sonuçlarını analiz ettikten sonra şubat ayının başlarında bu konuda bilgi vereceğiz. Fakat genel olarak konuşmak gerekirse sürekli bir rekabet yaşıyoruz. Bu, Türkiye piyasası için de geçerli" dedi.
Diğer pazarlardan da bahseden Brucker, tedarik açısından bakıldığında kabul edilebilir düzeyde kapasite fazlası olduğunu söyledi. Reasürans anlaşmaları için koşulları ve fiyatların baskı altında olduğunu aktaran Brucker, sözlerini şöyle tamamladı: "Türkiye'de de, reasürans piyasasına giren alternatif kapitalin geleneksel reasürans kapasitesinin yerini alması dolayısıyla reasürans şirketlerinin etkilendiğini görüyoruz" dedi.

LOCKTON RE LONDRA OFİSİ BÖLGE YÖNETİCİSİ OKAN ÇAĞLAYAN:
PİYASA KOŞULLARI YUMUŞAMAYI SÜRDÜRECEK

Baden Baden reasürans görüşmeleri hakkında konuşan Lockton Re Londra Ofisi Bölge Yöneticisi Okan Çağlayan, dünya reasürans piyasalarında ardı ardına doğal afetlere sahne olan 2011 yılından bu yana piyasaların bir yumuşama trendi içerisinde olduğunu ifade etti. Bu yumuşamanın başlıca üç nedeni olduğunu söyleyen Çağlayan, ilk sebep olarak reasürans şirketlerinin son üç yıldır bilançolarında kâr açıklıyor olmalarını gösterdi. İkinci sebebin ise gelişmiş ülkelerde taban seviyesinde olan faizlerin piyasaya yeni yatırımcılar kazandırması olduğunu açıklayan Çağlayan, sigorta/reasürans piyasalarının kâr açıkladığını gören kurumsal yatırımcıların piyasaya girdiğini, böylelikle arzın arttığını ifade etti.



Okan Çağlayan

"Dünya reasürans piyasalarında ardı ardına yüksek şiddette doğal afetlere sahne olan 2011 yılından bu yana piyasalar bir yumuşama trendi içerisinde."

'KONSERVASYON ORANLARI TALEBİ DÜŞÜRÜYOR'

Geleneksel reasüransın bundan 10-15 sene öncesine kadar piyasadaki arzın hemen hemen tamamını oluşturduğundan bahseden Çağlayan, bugün katastrofi bonoları, sınai kayıp garantileri ve hibrit tabir edilen enstrümanların global reasürans kapasitesinin yüzde 20'sine yakın kısmını teşkil ettiğinin bilgisini verdi. Çağlayan, sözlerine şöyle devam etti: "Üçüncü sebep, global sigorta gruplarının dünyanın çeşitli yerlerindeki iştirakleri ve ortaklıkları için daha yüksek konservasyon oranları tutmaları, dolayısıyla talebin düşmesi. Bütün bu sebepler piyasada arz ile talep arasındaki farkı daha da açıyor ve doğal olarak katastrofik hasar yaşamayan ülkelerde katastrofik reasürans maliyetleri düşüyor."

'REASÜRÖRLER GENİŞLEMEDEN RAHATSIZ'

Çağlayan, bir yıl içinde ardı ardına gerçekleşip 150 milyar doları aşan bir katastrofik olaylar zinciri olmazsa ya da global piyasalarda faiz oranları ciddi oranda yukarı çıkmazsa piyasa koşullarının önümüzdeki senelerde daha da yumuşayacağının öngörüldüğünü kaydetti.
"Yalnız yumuşamayı sadece fiyat düşüşü olarak algılamamak lazım. Reasürans anlaşmalarındaki şartlarda da bir genişleme söz konusu. Yenileme sayıları ve süre klozu gibi klozlarda zaman aralığı artıyor, hasar kontrol gibi klozlar gevşiyor. Reasürörler fiyat düşüşünden ziyade anlaşma şartlarındaki bu genişlemeden rahatsız, çünkü bunların şimdiden öngörülemeyecek negatif gelişmeye yol açacağını düşünüyorlar" diyen Çağlayan, Baden Baden reasürans görüşmelerinin özellikle sigorta şirketleri bakımından iyimser bir havada geçtiğini dile getirdi.

Madenciye zorunlu sigorta: SEKTÖR TEMKİNLİ

Başbakan Ahmet Davutoğlu, İş Güvenliği Eylem Paketi ile maden işçilerine zorunlu hayat sigortası uygulaması getireceklerini söyledi. Ses getiren bu gelişme karşısında temkinli olan sektör temsilcileri, sigorta uygulamasının kolay olmayacağını düşünüyor.



"İş Güvenliği Eylem Paketi"nin açıklanmasıyla maden çalışanlarına zorunlu hayat sigortasının yapılması gündeme geldi. Başbakan Ahmet Davutoğlu, geçiş sürecinin ardından tüm madenlerde hayat sigortası uygulamasına geçileceğini bildirdi.

Başbakan Ahmet Davutoğlu ve ilgili bakanların katılımıyla "İş Güvenliği Eylem Paketi" açıklandı. Pakette en dikkat çeken başlıklardan biri madencilere zorunlu hayat sigortası konusu. Davutoğlu, henüz bu konuda net bir durumun olmadığını söylemiş olsa da, zorunlu bir sigorta fikri sektörde tartışma yarattı.

Başbakan Davutoğlu söz konusu olan açıklamasında şu ifadeleri kullanmıştı: "Maden şirketleri, işçilere hayat sigortası yapacaklar. Hayat sigortasının işverene getireceği yükle, muhtemel kazanın getireceği mali yük karşılaştırıldığında, sigorta daha az maliyetli. Bir geçiş süreciyle bütün madenlerde hayat sigortası sistemine geçeceğiz. Devletin yapacağı denetimin yanı sıra sigorta şirketleri de denetim yapacak. Bunun geçiş süreci için çalışmaları en kısa sürede tamamlayacağız."

Sektör temsilcileri ise bu şartlarda sigorta teminatı vermenin zor olduğunu düşünüyor.

TSB: BU ŞARTLARDA UYGULANAMAZ

"Sigorta şirketlerinin teminat vermek zorunda oldukları bir zorunlu sigortanın uygulanamayacağını düşünüyorum" diyen Türkiye Sigorta Birliği Genel Sekreteri Mehmet Kalkavan, kimi zaman buna benzer düzenlemelerin olduğunu ve bu düzenlemelerde başarı elde edilemediğini söyledi. Kalkavan sözlerini şöyle sürdürdü: "Bugüne kadar her platformda söyledik. Sigorta sadece zararı ödemeyi taahhüt eden bir sistem değildir, aynı zamanda teminat verdiği alanda asgari standartların sağlanmasını sağlayan önemli bir enstrümandır. Asgari standartları tesis eder ve sonrasında ortaya çıkan zararı öder. Örnek vermek gerekirse, yangın sigortasında çok eleştirildik ancak devamlı surette bunu her yerde anlattık.



Bu konuda da aynı şekilde düşünüyoruz. Gündemdeki sorun hayatını kaybeden madencilerin yakınlarına tazminat ödeme konusu değildir; sorunumuz 'benzer kazalarda başka madenci kardeşlerimizin ölmesinin nasıl önüne geçeriz' olmalıdır. Kaza ve kazalara bağlı kayıplar mutlaka olacaktır ancak bunu dünya standartlarına çekiyor olmamız son derece önemlidir. 2023 sigorta sektörü vizyonu çerçevesinde kurulan altı çalışma grubundan biri 'Zorunlu Sigortalar' ile ilgiliydi. Biz burada ilave herhangi bir zorunlu sigorta istemediğimizi paylaşmıştık. Bu yaklaşım bu ürün için de geçerli olmakla birlikte bu kayıpların asgari seviyelere çekilmesini teminen asgari standartların sağlanması hususunda ilgili bakanlık başta olmak üzere tüm taraflarla birikimimizi paylaşmaya; sürece katkı sağlamaya hazırız."



SEKTÖR AÇISINDAN ÇOK ÖNEMLİ

Vakıf Emeklilik Genel Müdürü Mehmet Bostan, mevzuatta özel bir kısıtlamanın söz konusu olmadığını söyleyerek, "Eğer yeterli reasürans teminatı alınamayıp, risk devretme kabiliyeti düşük olursa veya yapılacak risk değerlendirmesinin sonunda fiyatların yüksek oluşması halinde, bu tür riskler için havuz ve kamu desteği önerilebilir" dedi.



'SADECE MADENCİLERLE SINIRLAMAYALIM'

Allianz Yaşam ve Emeklilik Genel Müdürü Taylan Türkölmez, "Günümüzde yalnızca madenciler değil aile sahibi milyonlarca çalışanımızın hayat sigortasına ihtiyacı var. Bu kapsamda, bu açılımı önemsiyor ve olumlu bakıyorken, geniş kapsamlı bir zorunluluğun daha doğru ve yönetilebilir olduğunu düşünmekteyim. Hükümetin bu niyeti kapsamında, ilgili paydaşların bir araya gelerek zorunlu hayat sigortalarının kapsamı üzerine de çalışarak toplumsal uzlaşmanın sağlandığı bir çözüme ulaşmanın en doğrusu olduğunu belirtmek isterim" diye konuştu.



'ZOR AMA İMKÂNSIZ DEĞİL '

Hayat sigortacılığı açısından maden çalışanlarının özel risk statüsünde kabul edildiğini belirten Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü Uğur Erkan, "Bu faaliyet alanında çalışanların sigortalanması zor olmakla beraber imkânsız da değildir. Bu zorunlu hayat sigortasının maden işçilerine, primlerin işveren tarafından ödendiği bir grup hayat sigortası olarak sağlanması en sağlıklı seçenek olabilir" dedi. Oluşturulacak sigorta havuzu ile bu konuda gerekli çözümlerin üretilebileceğinin altını çizen Erkan sözlerini şöyle sürdürdü: "Burada belirleyici olan önemli kriterlerden biri ise bu iş kolunda çalışanlara sağlanacak hayat sigortası teminatlarının münferit satışlarda standart ürünlere kıyasla daha yüksek primlerle sunulabilecek olmasıdır. Maden işçilerinin gelir düzeyleri dikkate alındığında çalışan kitlenin bu tip bir sigorta almaya yönelemeyeceğini de öngörebiliriz. Bu yüzden de işveren tarafından primlerin ödendiği grup hayat sigortası sözleşmeleri ile bu teminatların çalışanlara sağlanması önemlidir."

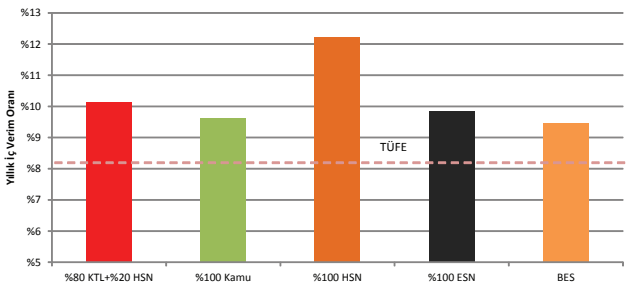
47 MİLYON POLİÇENİN 4.6 MİLYONU HAYAT

Türkiye Taşkömürü Kurumu verilerine göre, Türkiye'de kömür ve linyit çıkartılan 740 civarında işletme bulunuyor ve bu işletmelerde 48 bin 700 işçi çalışıyor. Bu sayının 10 bini kamuda 38 bin civarındaki işçi ise özel sektörde istihdam ediliyor. Türkiye Sigorta Birliği (TSB) verilerine göre ise Türkiye'de ilk 9 ayda üretilen 47.5 milyon adet poliçenin sadece 4.6 milyonu hayat sigortası. Bunun önemli bir bölümü ise banka kredisi kullanılması ile yapılan sigortalardan oluşuyor. Yine ilk 9 ayda üretilen 18.9 milyar liralık primin 2.3 milyar lirası hayat sigortası tarafı kaynaklı üretimden geliyor.



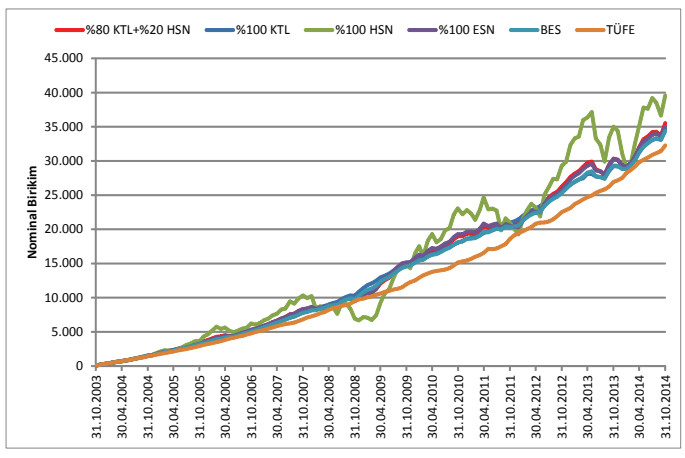
Uzun vadeli düşünen yine kazandı

31.10.2003-31.10.2014 Adendum BES Getiri Endeksi (BGX)



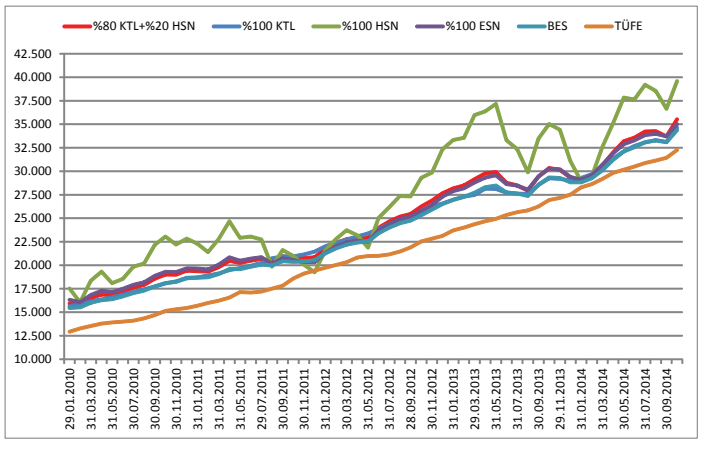
Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-31.10.2014 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Getiri Endeksi (BGX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon 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 %9,47 BGX elde etmiştir. Sadece Hisse Senedi fonuna yatırım yapanların ise %12,20 BGX elde ettikleri görülmektedir.

31.10.2003-31.10.2014 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-31.10.2014 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Birikim Endeksi (BBX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon oranıyla artırılmıştır. TÜFE ise ilgili dönemde aynı şekilde enflasyon korumalı bir yatırım aracına, yönetim gider kesintisi ve fon işletim gider kesintisi olmadan yapılan yatırımın bugün ulaştığı nominal tutardır. Bu tutar karşılaştırma amaçlı verilmiştir. Bu şekilde birikim yapan bir katılımcı, 31.10.2014 tarihinde BES ortalama fiyatlarıyla 34.360 TL birikime, enflasyon korumalı bir araçla ise 32.266 TL birikime ulaşmaktadır.

31.10.2003-31.10.2014 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX) (2010-2014 gelişimi)



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

Geleneksel fon fiyatları gelişimi analizleri, dönem başı ve dönem sonu fon fiyatlarının karşılaştırılması şeklinde yapılmaktadır. Yatırımcı için böyle bir karşılaştırma, fonun içindeki varlıkların değer kazancını ifade etse de, Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki katılımcılar için bu yöntem çok fazla öneme sahip değil. Böyle bir değer artışı sadece dönem başında tüm birikimini toplu olarak BES'te değerlendirmeye başlayıp dönem sonunda ayrılan katılımcılar için geçerli. Bunun yerine katılımcıların büyük bölümü (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 Ekim ayında yüzde 7,37 artış gerçekleşti. BİST–100 endeksindeki artış ise yüzde 7,53 seviyesinde oldu. Ekim ayında Türk Lirası Cinsinden Kamu Borçlanma Senetlerinde yüzde 3,83'lük artış gerçekleşirken, Yabancı Para Cinsinden Borçlanma Senetleri yüzde 0,73 azaldı. Uluslararası Borçlanma Senetlerindeki düşüş ise yüzde 2,67 seviyesinde gerçekleşti. Tüketici Fiyat Endeksinde 2014 Ekim ayında yüzde 1,90 artış kaydedildi. Ekim ayındaki artışla birlikte 2013 yılı Aralık ayına göre TÜFE'de yüzde 8,45 artış gerçekleşmiş durumda.

İÇ VERİM ORANI NEDİR?

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

ADENDUM BES GETİRİ ENDEKSİ (BGX)

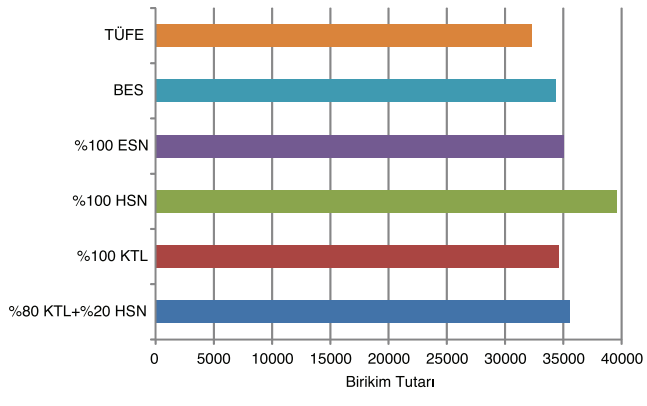
Bu endeks hazırlanırken, düzenli olarak yatırım yapan ve Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki ortalama emeklilik yatırım fonu fiyatlarıyla işlem yapan bir katılımcının, elde ettiği yıllık iç verim oranına bakılmaktadır. Katılımcı her ay, ay sonunda açıklanan son fiyatlarla fon alır ve değerleme tarihi itibarıyla fonunun değerine bakar. Bu nakit akışı ile yıllık iç verim oranı hesaplanır. Yatırım tutarları 31.10.2003 tarihinde 100 lira ile başlatılmış ve her ayın TÜFE oranında artırılmıştır. Fon alınırken, yatırılan tutardan yüzde 4-2 arasında yönetim gider kesintisi yapılacağı varsayılır.

ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)

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

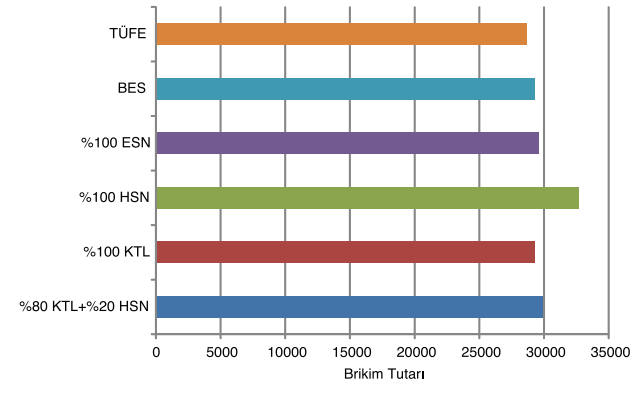
31.10.2003-31.10.2014 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)

Yandaki grafik 31.10.2003-31.10.2014 tarihleri arasında Bireysel Emeklilik Sistemi'nde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. Sistemin başından bu yana ortalama BES fonlarına yatırım yapan bir kişinin birikimi 31.10.2014 tarihinde 34.360 TL'na ulaşmıştır. Bu kişi Ekim 2014 döneminde Bireysel Emeklilik Sistemi'ne 243 TL katkıda bulunmuştur.

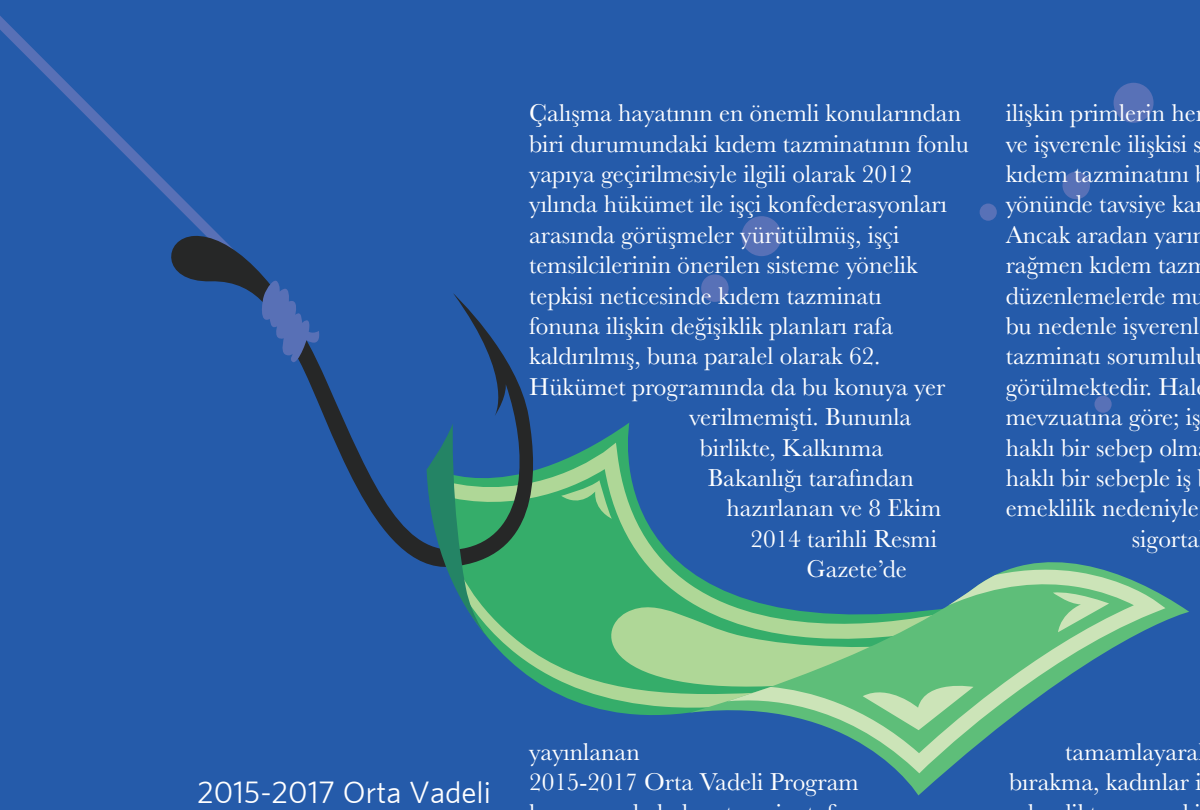


31.01.2005-31.10.2014 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)

Yandaki grafik sisteme 31.01.2005 tarihinde dahil olup 31.10.2014 tarihine kadar Bireysel Emeklilik Sistemi'nde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. 2005 yılından bu yana Hisse Senedi fonlarına yatırım yapan bir katılımcının 31.10.2014 tarihinde 32.685 TL Adendum BES Birikim Endeksi ile en kârlı yatırımcı olduğu görülmektedir.



Kıdem Tazminatı Fonu YENİDEN GÜNDEMDE

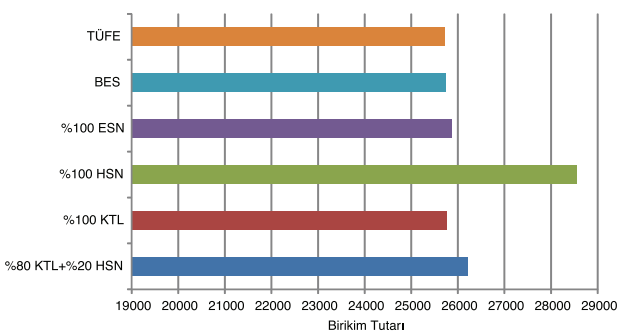


2015-2017 Orta Vadeli Programına göre, önümüzdeki üç yılda kıdem tazminatı sisteminde değişiklikler gerçekleştirilecek.

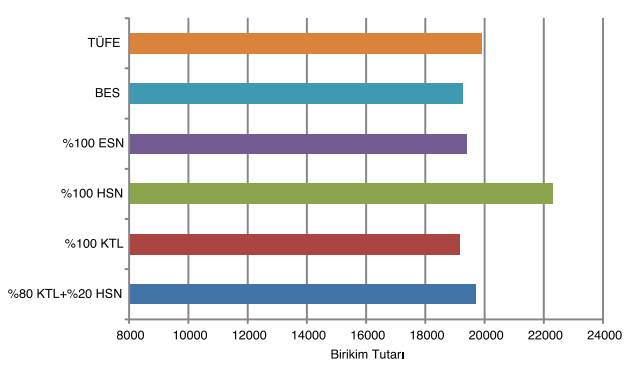
Çalışma hayatının en önemli konularından biri durumundaki kıdem tazminatının fonlu yapıya geçirilmesiyle ilgili olarak 2012 yılında hükümet ile işçi konfederasyonları arasında görüşmeler yürütülmüş, işçi temsilcilerinin önerilen sisteme yönelik tepkisi neticesinde kıdem tazminatı fonuna ilişkin değişiklik planları rafa kaldırılmış, buna paralel olarak 62. Hükümet programında da bu konuya yer verilmemişti. Bununla birlikte, Kalkınma Bakanlığı tarafından hazırlanan ve 8 Ekim 2014 tarihli Resmi Gazete'de yayınlanan 2015-2017 Orta Vadeli Program kapsamında kıdem tazminatı fonunun yeniden gündeme alındığı görülüyor. Orta Vadeli Programın 243'üncü maddesinde yer alan "Sosyal taraflarla diyalog içerisinde tüm işçilerin faydalanacağı ve bireysel hesaba dayanan bir kıdem tazminatı sistemi geliştirilecektir." ifadesinden yola çıkarak önümüzdeki 3 yıllık dönemde kıdem tazminatı sisteminde değişikliklerin gerçekleşebileceğini söylemek mümkün. Ülkemizde, kıdem tazminatı fonu ilk kez 1954 yılında 2. Çalışma Meclisinde ortaya atılmıştır. Sonrasında süregelen toplantılarda kıdem tazminatı için özel bir fon kurulması, kıdem tazminatına ilişkin primlerin her yıl bu fona yatırılması ve işverenle ilişkisi sonlanan işçinin kıdem tazminatını bu fondan alması yönünde tavsiye kararları oluşmuştur. Ancak aradan yarım yüzyıl geçmesine rağmen kıdem tazminat fonuna ilişkin düzenlemelerde mutabakata varılamadığı, bu nedenle işverenlerin kıdem tazminatı sorumluluğunun devam ettiği görülmektedir. Halen geçerli olan iş kanunu mevzuatına göre; işveren tarafından haklı bir sebep olmadan işten çıkarılma, haklı bir sebeple iş bırakma, askerlik ve emeklilik nedeniyle iş bırakma, 15 yıllık sigortalılık süresini ve 3600 prim gün süresini tamamlayarak iş bırakma, kadınlar için evlendikten sonraki bir yıl içinde iş bırakma ve ölüm hallerinde kıdem tazminatına hak kazanılmaktadır. Bireysel hesaba dayalı olacak ve işveren ile devletin kaynak aktarması planlanan kıdem tazminatı fonu ile ilgili olarak işçi tarafında oluşan en büyük endişe kazanılmış haklardan geriye adım atılması. Şu anda işçiler, çalıştıkları her 1 yıl için yan haklar da dâhil olmak üzere bir aylık brüt ücret kadar kıdem tazminatı almaya hak kazanıyor. Ayrıca kadınlarda evlilik, erkeklerde askerlik durumlarında ve 3600 prim gün sayısını ve 15 yıllık sigortalılık süresini tamamlama durumunda kıdem tazminatına hak kazanılmakta. Bunlara ek olarak kıdem tazminatı fonunun kurulması sonrasında eski sistemde hak edilmiş olan kıdem tazminatlarının ne olacağı konusu da soru işareti oluşturan diğer bir nokta. Anlaşılan o ki, işverenler açısından kıdem tazminatı yükünü azaltırken, işçiler açısından kazanılmış hakları koruyacak ideal bir yapıyı tesis etmek ve bu sayede çalışma barışını sağlamak için tüm paydaşların önümüzdeki dönemde ince eleyip sık dokuyarak yoğun mesai harcaması gerekecek.

Yandaki grafik sisteme 31.01.2006 tarihinde dahil olup 31.10.2014 tarihine kadar Bireysel Emeklilik Sistemi'nde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. 2006 yılından bu yana Hisse Senedi fonlarına yatırım yapan bir katılımcının 31.10.2014 tarihinde 28.550 TL Adendum BES Birikim Endeksi'ne ulaştığı görülmektedir.

31.01.2006-31.10.2014 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)

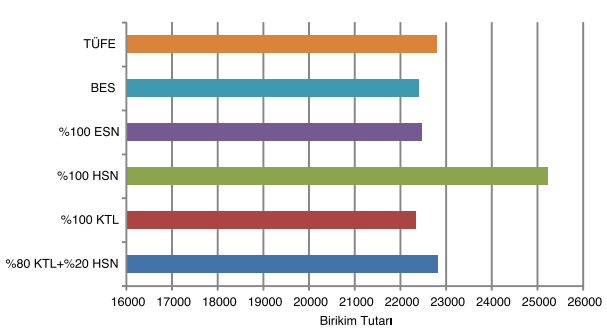


31.01.2008-31.10.2014 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)

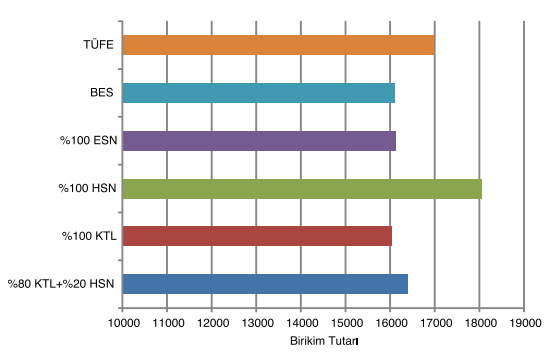


Yandaki grafik sisteme 2007 yılı başında dahil olup 31.10.2014 tarihine kadar Bireysel Emeklilik Sistemi'nde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. Sürekli Hisse Senedi fonlarına yatırım yapan bir katılımcının 31.10.2014 tarihinde 25.225 TL BBX elde ettiği görülmektedir. Sadece Kamu Borçlanma araçlarına yatırım yapan bir yatırımcı ise 22.339 TL BBX'e sahip olmaktadır.

31.01.2007-31.10.2014 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



31.01.2009-31.10.2014 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.



NERMİN YILDIRIM

Uzakdoğu mottosu: Çok çalış, hızlı çalış!

Sigortacı Her Yerde bu ay uzaklara, Uzakdoğu'ya uzandı. İleride her birine tek tek odaklanmak üzere Uzakdoğu ülkelerinden yaptığımız bir seçkiyle, coğrafyanın ekonomisine ve sigorta alışkanlıklarına şöyle bir göz attık. Ekonomisine ve günlük yaşama yön veren iki unsur tespit ettik: Çoook çalışmak ve sürat!



Kamo Tada Yoshi/ Japonya (70, Restoran sahibi)

KEŞKE KAPADOKYA'DA YAŞASAM!

Japonya için söyleyeceğiniz ilk şey ne olurdu?
Çok büyük!
Bunu olumlu manada mı söylüyorsunuz olumsuz mu?
Biraz olumsuz. İnsan daha sakin hayat arıyor.
Ne gibi?
Sizin Kapadokya gibi mesela. Keşke orada yaşasam!
Gittiniz mi hiç?
Gençliğimde gitmiş, gezmiştim. Bir sırt çantam vardı, o kadar. O yıllarda çok param yoktu. Ucuz olduğu için bol bol ekmeğe talim etmiştim. Türk yemekleri harikaydı ama. Ama işte ben genellikle ekmek yemiştim dediğim gibi.
Sonra da o günlerin acısını çıkarmak için restoran açtınız herhalde?
Evet, büyüyünce. (Gülüyor.)
Japonya'da sigorta poliçesi almak pahalı bir iş mi?
Bütçenize göre değişir. Ama fiyatlar Avrupa'daki fiyatlarla çok farklı değil açıkçası. Devlet sizi zaten sigortalıyor. Eğer o yetmiyorsa o zaman üzerine yeniden ödeme yapıyorsunuz.
En yaygın sigortalar hangileri?
Bilmem, sanırım benim ilgi alanıma girdiğinden bana emeklilik ve hayat çok yaygın gibi geliyor.

JAPONLAR'IN DASK'I

Japonya ve sigorta denince insanın aklına ilk olarak ister istemez deprem sigortası geliyor. Japonya'da deprem teminatı, Türkiye'deki DASK kurumu ile benzer bir vazife gören Japon Deprem Reasürans Şirketi tarafından sağlanıyor. Özel sigorta şirketleri ise hasar bedelinin yaklaşık olarak yüzde 20'sini karşılıyor. Konutlarda meydana gelen deprem ve tsunami hasarını devlet karşılıyor. Bu felaketlerin akabinde oluşan yangınlar ise sigorta şirketleri ve reasürans şirketlerinin teminatı altında bulunuyor. Ticari ve endüstriyel kurumların deprem, deprem sonrası yangın ve tsunami teminatlarına gelince, onlar da özel sigorta şirketleri tarafından veriliyor.

10 SAATTEN AZ ÇALIŞMIYORUZ

Güney Kore'ye gezmeye gelecek okurlarımıza ne tavsiye edersiniz?
Başkent Seul harika bir yerdir. Muhakkak görmelerini tavsiye ederim. Jeju Adası ve Han Nehri de öyle. Bizim memleketin yemekleri farklı ve güzeldir, bir de özellikle gece manzaraları. Şehirler ışıkların altına gömüldüğünde çok masalsı görünür.
Mutlu musunuz Güney Kore'de?
Evet, mutluyum. Sonuçta insanın kendi ülkesi gibisi yok. Kültürümü, ülkemi, her şeyi seviyorum. Ters giden şeyler de olabiliyor tabii bazen ama o kadarı her yerde olur.
Güney Kore'de ekonomi nasıl?
Hızla gelişiyor. Dünyanın bizim bulunduğumuz kısmında ekonomiler yükselişte zaten şu ara, biliyorsunuz.
Çalışma saatleriniz nasıl?
Yasal saatleri soruyorsanız 9-5 arası deniyor. Ama gerçek pek öyle değil. 10 saatten aşağı çalışan yok. 12 saat çalışmak mesela sıradan bir durum. Çalışma saatleri çok uzun ve bitmek bilmiyor.
Özel sigortanız var mı?
Evet var. Sağlık ve hayat sigortam var.
Sigorta şirketinize güvenir misiniz?
Bilmem. Yani güvenmek zorundayım sanırım. Güvenmeyip de ne yapacağım?



Choi Mim-Ah/ Güney Kore (Biyolojist, 40)



Cheng Jingming / Çin (Memur, 28)

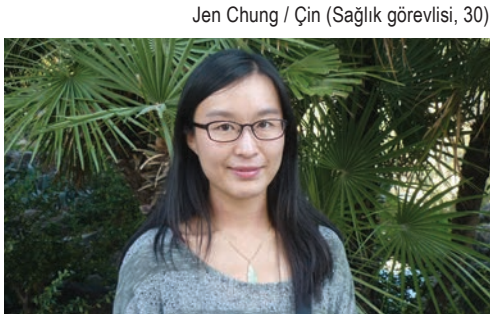
EKONOMİ HIZLA BÜYÜYOR

Adınız şarkı gibi!
Gerçekten mi?
Evet, kendi içinde bir müziği varmış gibi, benim kulağıma öyle geliyor. Neşeli bir isim sanki. Çin'de hayat nasıl? O da isminiz gibi neşeli mi?
(Gülüyor.) Evet, genel olarak mutluyuz, neşemiz yerinde diyebilirim. Bir terslik yok yani, her şey yolunda.
Ekonomi nasıl gidiyor?
Ekonomi hızla büyüyor. Üretim çok. Artık dünya pazarında ciddi bir ağırlığımız var, daha da iyi olacak.
Peki hayat pahalı mı?
İdare ediyoruz ama açıkçası elimize geçen para arttıkça fiyatlar da artıyor ve durumumuzda büyük bir değişiklik olmuyor.
Bir de çok çalışıyormuşsunuz galiba. Öyle mi?
Evet, orası doğru. Çoğu zaman çalışma saatleri katlanılmaz olabiliyor.
Sigortanız var mı?
Devletin yaptığı sigortam var. Eğer çalışıyorsanız devlet size birtakım temel sigorta haklarını zaten veriyor. Ama eğer daha fazlasını isterseniz ek ücret ödemek zorundasınız. Ben de bu yöntemi kullanıyorum.

ÇİN'İN BÜYÜK KENTLERİ SİGORTALI

2005'te, mevcut sistemle halkın sağlık ihtiyaçlarını tamamen karşılayamadığını fark eden Çin hükümeti, bu konuda yeni düzenlemeler yapmış ve özel sigorta şirketlerinin girişine izin vermiş. 2007'de Çin'de 150 milyonun üzerinde insan, 103 özel sigorta şirketi tarafından sigortalanmış. Bilhassa Shanghay ve Pekin gibi kentsel nüfusun yoğun olduğu bölgelerde, özel sağlık sigortalarına yoğun talep var. Bu durum Çinlilerin artan gelir düzeyi ve sağlık meselesinde bilinçlenmesiyle ilişkilendiriliyor.

Jen Chung / Çin (Sağlık görevlisi, 30)



ÇİN'DE HAYAT HIZLI VE STRESLİ

Çin'de hayat nasıl?
Çok hızlı ve stresli. Bu yüzden ben Avrupa'ya taşındım zaten.
Nereye taşındınız?
Belçika'ya taşındım, orada yaşıyorum. Çalışma saatleri düzenli, çalışma tarzı stressiz. Bana çok daha iyi geliyor.
Çin'deyken vaziyet nasıldı peki?
Her şey iş ve çalışma odaklıydı. Sistem sizi bir biçimde hızlı hareket etmeye ve durmadan çalışmaya itiyordu. Bu da beraberinde yorgun ve mutsuz bir hayat getiriyor.
Ekonomi ne alemde Çin'de?
Avrupa'daki gibi bir krizden bahsedemeyiz. Yükselen bir ekonomi var. Her geçen sene daha da fazla. Ama tabii fiyatlar da yükseliyor. Yani ekonomideki yükseliş insanların günlük hayatını öyle pek de kolaylaştırmıyor.
Çin'deyken özel sigortanız var mıydı?
Hayır, yoktu. Devletin sunduğu imkânları kullanıyordum.
Özel sigortalara talep var mıydı?
Son yıllarda pek çok özel sigorta şirketi faaliyet göstermeye başladı ve özel sigortalar tercih edilir hale geldi. Özellikle büyük şehirlerde pek çok insan sigortalı. Devlet de bunu teşvik ediyor zaten.

Yasa değişiklikleri acenteleri etkileyecek

SAB'ın düzenlediği toplantı Kozyatağı Kültür Merkezi'nde gerçekleştirildi. Konferansta acentelerin yasal hakları ve yasalar üzerinde yapılan güncel değişiklikler katılımcılarla paylaşıldı.

Acenteleri bilgilendirmek için düzenlenen SAB konferansı 1 Kasım 2014 tarihinde acentelerin katılımı ile gerçekleştirildi. Yeni regülasyonların, yasalarda yapılan değişikliklerin, acentelerin işveren olarak uyması gereken kuralların ve alması gereken aksiyonların anlatıldığı konferansta acentelerin soruları da konuşmacılar tarafından cevaplandı. Moderatörlüğünü SAB Başkan Vekili ve ÜNSİYAD Yönetim Kurulu Başkanı Kemal Yankuncu'nun üstlendiği konferansa sosyal güvenlik mevzuatı üzerinde uzmanlaşmış olan Av. Meltem Güneş Öztürk, Mali Müşavir Hüseyin Kalender ve İstanbul Şehir Üniversitesi'nden Prof. Dr. Tekin Memiş konuşmacı olarak katıldı.

Toplantının açılış konuşmasını gerçekleştiren SAB Başkanı Doğan Şen, "Toplumlar mesleklerine sahip çıkmak, onları gözetmek ve korumak zorundalar. Biz sivil toplum örgütleri olarak görevlerimizi gerçekleştirdikçe, ülkemizde toplam kalite artar, sorgulayan, takip eden ve hesap soran bir toplum oluruz ki çağdaş bir ülke böyle olmak zorundadır. 1987 yılında kurulan derneğimiz bu güne meslektaşlarımızın sorunlarını çözmek adına pek çok eylemde bulunmuştur. Acentelerin üzerinde yük olan banka sigorta muamele vergisinin kaldırılmasında derneğimiz önemli çalışmalar yapmıştır. Yine derneğimiz acentelerin üzerinde yük olan tahsilat ve rejistro defterlerinin kaldırılmasını sağlamıştır. Birçok sorunun aşılmasında derneğimiz münferit ve diğer STK'larla beraber ortak çalışmalar yapmış ve yapmaya devam etmektedir. SAİK'le sürekli istişare halinde kalarak acentelerin sorunlarını ve sıkıntılarını anında paylaşıyoruz" dedi. Acentelerin üretimden aldığı payın azaldığını söyleyen Şen, acentelerin mesleklerine sahip çıkması , kendilerini sürekli yenilemeleri, rekabetçi ve güçlü olmaları gerektiğini vurguladı. Şen, "Bu nedenle meslektaşlarımızı bilgilendirmek, kanunlar karşısında mağdur duruma düşmemeleri için çalışmalar yapmaktayız" dedi.



AV. MELTEM GÜNEŞ: 'ACENTELER ÖZLÜK DOSYASI HAZIRLAMALI'

Acenteleri bağlayan kanunlar, alınması gereken aksiyonlar ve işveren olarak acentelerin sorumlulukları hakkında konuşan Av. Meltem Güneş şunları söyledi: "Tüm acentelerin özlük dosyalarını hazırlaması gerekmekte. Bu dosyalar mahkemede acentelerin kullanabileceği en büyük koz. Özlük dosyası düzenlememiş olan acenteler mahkeme karşısına çıktığı zaman dezavantajlı bir konumda kalıyor." Personel alınırken ve işten çıkarılırken yapılması gerekenlere değinen Güneş, "Personel ile iş sözleşmesi yaparken mutlaka rekabet sözleşmesi imzalatın ve mahkemede kullanılabilecek tüm konuları sözleşmeye ekleyin" diyerek acenteleri uyardı. Güneş fesih bildirimi hakkında şunları söyledi: "Fesih bildiriminde personelin neden işten çıkarıldığının kesin olarak belirtilmesi gerekmektedir. Aynı zamanda acentelerin işten çıkarma yapmadan önce personelin savunmasını alması mahkeme karşısında büyük önem taşımaktadır." Güneş, ibranamede kıdem, ihbar tazminatı, prim gibi tüm faktörlerin yazılması ve bunun personel tarafından imzalanması gerektiğini söyledi. İşe gitmek için yola çıkan bir personelin başına gelen bir trafik kazasının bile iş kazası sayılacağını belirten Güneş, iş kazası gerçekleştiği anda şirketler tarafından alınması gereken aksiyonları sıraladı. Güneş, "SGK'ya ve kolluk kuvvetlerine böyle bir durumda derhâl haber verilmelidir. İş ile alakalı her durumda oluşan kaza iş kazası statüsüne girmektedir" dedi. Ayrıca personele ödenecek her türlü hak edişin personele ait banka hesabına açıklaycı şekilde kalem kalem yapılması gerekliliğini ifade etti.

PROF. DR. TEKİN MEMİŞ: 'ACENTELER ZORUNLU POLİÇELERLE YETİNMEMELİ'

Prof. Dr. Tekin Memiş konuşmasında 6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu, acentelere ilişkin düzenlemeler ve HMK'da olan değişiklikler hakkında bilgi verdi. Memiş, "2012 yılından itibaren acenteleri yakından ilgilendiren çok büyük değişiklikler oldu. Türk Ticaret Kanunu değişti. Borçlar Kanunu değişti. Ispata ilişkin hukuk mahkemelerindeki yönetmelikler değişti" dedi. Memiş sözlerine şöyle devam etti: "Acentelerin bir müvekkile bağlı olması onu brokerden ya da borçlar kanunundaki tabiriyle simsarlıktan ayırır. Aslında kural olarak bir acente sadece bir sigorta şirketiyle çalışmak zorundadır. Ama acenteler özel sözleşmelerle birden fazla sigorta şirketi ile çalışabilir." Ürünün satılma riskinin acentede değil vekil eden şirkette olduğunu belirten Memiş, acentelerin tahsil edilmemiş primlerden sorumlu olmadığını vurguladı. Memiş, acentelerin yükümlülükleri olarak aşağıdaki maddeleri sıraladı:

ACENTELERİN YÜKÜMLÜLÜKLERİ

• Müvekkilinin işlerini görmek ve menfaatlerini korumak,
• Müvekkilinin haklarını koruyucu önlemleri almak,
• Müvekkiline ait bildirimleri almak ve derhal bildirmek,
• Sözleşmenin yapılmasından itibaren yirmi dört saat, diğer hâllerde on beş gün içinde, yetkililerce imzalanmış bir poliçeyi sigorta ettirene vermek,
• Tahsil ettiği bedelleri ödemek,
• Rekabet yasağı yükümüne uygun davranmak.

Memiş, aynı zamanda şirket-acente sözleşmelerinde yeni kanunların etkilerini sıraladı:

YENİ KANUNLARIN ETKİLERİ

• Portföy tazminatına ilişkin yasaklamalar geçersizdir.
• Rekabet yasağına ilişkin düzenlemeler yeni Kanuna uygun hale getirilmelidir, aksi halde geçersizdir.
• Şirket ve acente sözleşmelerinde kullanılan genel işlem şartları mahiyetindeki şartların geçerliliği sorgulanmalıdır. Akdin mahiyetine aykırı ya da haksız bir dağılım öngören sözleşme hükümleri geçersizdir.
• Taraflardan birinin ispat hakkını ortadan kaldıran delil sözleşmeleri geçersizdir.
• Acente defterleri delil niteliği taşımaktadır.
• Eski dönem sözleşmeleri de dahil olmak üzere, Kanunlar yürürlüğe girdiği için acentelik sözleşmelerinde bulunan bu tür sözleşme şartları yeni Kanunlar çerçevesinde değerlendirilmelidir.
• Yine sözleşme hükümlerini sadece taraflardan birine değiştirme hakkı tanıyan sözleşme şartları da geçersizdir.
• Haksız ve adil olmayan dağılımlar öngören sözleşme hükümleri ayrıca TTK.m.551-f'e göre haksız rekabet olarak nitelendirilmelidir.

Memiş, konuşmasının devamında sözleşmelerdeki haklı sebep kavramından bahsetti. Haklı sebebin sözleşme ilişkisini çekilmez hale getiren nedenler olduğunu ifade eden Memiş, bunların objektif olduğu kadar sübjektif nedenler de olabileceğini belirtti. Müvekkilin, feshi haklı gösterecek bir eylemi olmadan, acente sözleşmeyi feshetmişse veya acentenin kusuru sebebiyle sözleşme müvekkil tarafından haklı sebeplerle feshedilmişse, acentenin denkleştirme talebinde bulunamayacağını ifade eden Memiş acentenin, prim-riziko dengesinin haklı neden olmadığını söyledi. Memiş iş bırakma hakkında, "Acentenin işi bırakması portföy tazminatından mahrumiyet sebebi değildir" dedi. Memiş sözleşmelerin fesih edilmesi durumunda ise haklı neden sayılacak aksiyonları açıkladı:

SÖZLEŞMELERİN FESHİNDE HAKLI NEDENLER

• Tahsil edilen primlerin sigorta şirketine intikal ettirilmemesi ya da geç intikal ettirilmesi,
• Aksi kararlaştırılmadığı halde başka sigorta şirketlerinin de poliçelerinin satılması,
• Sigorta şirketinin vermediği teminatların poliçeye ilavesi,
• Sigorta şirketlerinin sigortalamayacağı riskleri sigorta ettirmesi,
• Bilgilendirme görevinin yerine getirilmemesi ve zararın ortaya çıkması

MALİ MÜŞAVİR HÜSEYİN KALENDER: 'BORÇLARINIZI MUTLAKA YAPILANDIRIN'

Acentelerin borçlarını yapılandırması gerektiğini kaydeden Mali Müşavir Hüseyin Kalender personel alımı hakkında, "Teknik personelin alınması ve eski personelin çıkarılması gerekiyorsa, yeni personelin kaydının yapılması ve diğer personelin bu işlemden sonra çıkarılması büyük önem taşımaktadır. Eğer işlem bu şekilde gerçekleştirilmezse ekranlar 10 gün süreyle kapatılmaktadır ve poliçe işlemleri bu süre boyunca gerçekleştirilememektedir" dedi. Kalender aynı zamanda sigorta acentelerinin şirketteki işleri ile ilgili kullanacakları binek araçların alımında ödedikleri KDV ve ÖTV'leri istedikleri takdirde gider kayıt edebileceklerini söyledi. Tek düzen muhasebe planına göre muhasebe kayıtlarını tutacak olmalarının yeni bir şey olmadığını, acentelerin zaten bu hükme V.U.K hükümlerince uymak zorunda olduğunu belirten Kalender, acentelerin boş da olsa Ba-Bs formlarını vermesi gerektiğini ifade etti. Kalender, "Acenteler birbirleriyle yaptıkları iş paylaşımlarında Komisyon Gider belgesi kullanamazlar. Ayrıca muhasebe defterlerinin bir davada kendi lehlerine kullanılabilmesi için usulüne göre defter tutulmalı ve zamanında kapanış tastiklerini yapılmalıdır" dedi.

Acenteler BES'e sahip çıkmalı

11. yılını dolduran Bireysel Emeklilik Sistemi'nde 5 milyon katılımcı ve 33 milyar liralık fon büyüklüğüne ulaşıldı. Ancak ulaşılan bu sonuçlarda acentelerin payı yüzde 10 civarında kaldı. Bu oran, sigorta sektörünün en büyük dağıtım kanalı olan acentelerin, bireysel emeklilikte de daha etkin olması gerektiğini gösteriyor.

Merve Kuvvet
merve@sigortacigazetesi.com.tr

2013 yılından bu yana 18 yaşını dolduran herkese doğrudan devlet desteği verilmesiyle birlikte bireysel emeklilikte büyüme hızı arttı. Son 22 ayda katılımcı sayısının 3 milyon 100 binden 4 milyon 929 bine çıkması ve fon büyüklüğünün 20 milyar liradan 33 milyar liraya ulaşması sektörün geleceğe olan umutlarını yüksek tutmasını sağlıyor. 2014 yılının son ayına girdiğimiz şu günlerde yılı 5 milyonun üzerinde katılımcı sayısı ve 36 milyar liralık fon büyüklüğü ile kapatması beklenen sistemin katılımcı sayısının önümüzdeki 5 yılda 10 milyona ulaşacağı tahmin ediliyor. Katılımcıların devamlılık oranlarında da 2014 yılı ocak ayına göre bir artış gerçekleştirdiği görülüyor. Emeklilik Gözetim Merkezi (EGM) verilerine göre, Ocak 2014'te sözleşmelerin her ay yüzde 1.1'i sistemden ayrılırken, Eylül 2014 sonu itibarıyla bu oran yüzde 1'e geriledi. Önümüzdeki dönemde ayrılma oranında yakalanan bu düşük seviyenin korunması beklenirken, sistemin artan verimliliği ve devlet katkısı uygulamasının katılımcıların sistemde devamlılığını artırdığı ve ayrılma kararlarında caydırıcı olduğu gözleniyor. Öte yandan BES'teki bu gelişmede acentelerin payının düşük olduğu görülüyor. EGM'nin hazırladığı 2013 BES Gelişim Raporu'na göre, acentenin düzenlenen sözleşmelerdeki payı yüzde 10'da kalırken, katılımcıların ödemelerindeki acente payı ise yüzde 11-12 aralığında kalıyor. Bu oranlar, sigorta sektörünün prim üretiminin yüzde 60'ını gerçekleştiren acentelerin, bireysel emeklilik satışında da var olan potansiyeli değerlendirebileceğini gösteriyor. Bankaların son dönemde sigorta satışına eskiye göre daha ağırlık verdiği göz önünde bulundurulduğunda, acentelerin de şimdiye kadar ağırlıklı olarak bankadan satılan BES'e yönelmeleri ve bankalara rakip olmaları gerekiyor.

FON GETİRİLERİ YÜZDE 11

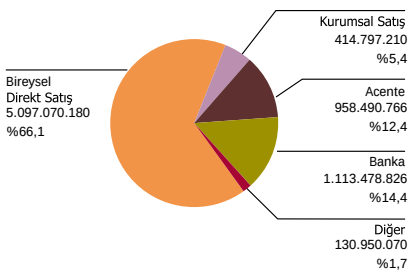
Sistemin en çok tartışılan konularından bir başkası ise fon getirileri olurken, 2004 yılı başından 2014 yılı ekim ayı sonuna kadar geçen dönem için yapılan değerlendirmede, katkı fonları hariç olmak üzere emeklilik yatırım fonlarının kümülatif ağırlıklı ortalama getirilerinin nominal yüzde 277, reel olarak da yüzde 58 seviyesinde gerçekleşmesi getiri konusundaki kafalardaki soru işaretlerini kaldırmış oluyor. Diğer yandan 2014 yılının ilk on ayında da emeklilik yatırım fonlarının getirileri ortalama yüzde 11 ile pozitif seyrini sürdürmesi ve devlet desteğinin yüzde 25 gibi net bir oranda olması da önemle dikkat çeken ve unutulmaması gereken bir konu.

SÜRDÜRÜLEBİLİR BİR KÂRA ULAŞILACAK

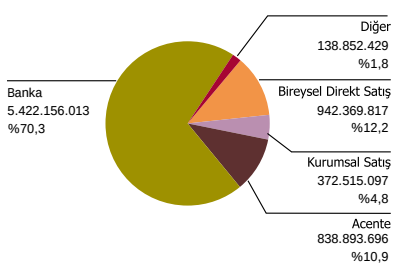
2015 yılına umutlu bir şekilde hazırlanan sektörde, 2013 yılı itibarıyla yakalanan ivmenin devam edeceği beklenirken, istikrarlı büyümenin devam edeceği ve sektördeki şirketlerin devlet katkısı uygulamasının sisteme girişleri daha da artırması neticesinde, kesinti oranlarında yaşanan aşağı yönlü seyrin etkisiyle düşen gelirlerin telafi edilebileceği ve sürdürülebilir kârlılık seviyesine de ulaşması bekleniyor.

Katkı Payının* Dağıtım ve Pazarlama Kanalına Göre Oransal Dağılımı (%)

G.42



2013 yılı içinde sözleşmelere ödenen başlangıç katkı payı, düzenli katkı payı ve ek katkı payı tutarları toplamının (7.715 milyon TL), "Dağıtım Kanalı" detayında oransal dağılımı incelenmiştir. "Diğer" dağıtım kanalı içinde "Çağrı Merkezi" ve "Broker" kanalları yer almaktadır.

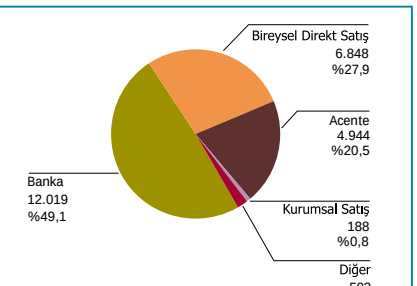


2013 yılı içinde sözleşmelere ödenen başlangıç katkı payı, düzenli katkı payı ve ek katkı payı tutarları toplamının (7.715 milyon TL), "Pazarlama Kanalı" detayında oransal dağılımı incelenmiştir. "Diğer" pazarlama kanalı içinde "Çağrı Merkezi", "Broker" ve "İnternet" kanalları yer almaktadır. Pazarlama kanalı, satışı gerçekleştiren aracıdan (dağıtım kanalı) bağımsız olarak, katılımcıya ulaşılmasında etkili olmuş pazarlama kanalını göstermektedir.

** Katkı payı, 2013 yılı içinde ödenen başlangıç, ek ve düzenli katkı payları toplamıdır.*

Lisanslı Aracıların Dağıtım Kanalına Göre Oransal Dağılımı (%)

G.74



2013 yılı sonu itibarıyla satış yetkisine sahip lisanslı aracılar "Dağıtım Kanalı" detayında incelenmiştir. "Diğer" dağıtım kanalı içinde "Çağrı Merkezi" ve "Broker" kanalları yer almaktadır.

ANADOLU HAYAT EMEKLİLİK GENEL MÜDÜRÜ UĞUR ERKAN:

Devlet katkısı sistemden ayrılma oranını düşürdü

Bireysel Emeklilik Sistemi'nin, sadece katılımcılar için değil, bu alana yatırım yapan şirketler tarafından da uzun vadeli olarak değerlendirilmesi gereken bir sistem olduğunu belirten Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü Uğur Erkan, sektörün konsolide sonuçlara göre zarar yazmaya devam ettiğini ifade etti ve sözlerine şöyle devam etti: "Kesintilerin ciddi seviyede düşürülmesi sonucunda sistemin, katılımcı tabanının genişlediği ancak hem yeni hem de mevcut emeklilik şirketleri açısından kâr marjlarının daraldığı ve kâra geçiş sürelerinin uzadığı bir dönemde olduğumuzu söyleyebiliriz. Şirket olarak içerisinde bulunduğumuz yılın üçüncü çeyrek bilançosunda bireysel emeklilik branşında 5 milyon liraya yakın bir teknik kâr elde ettik. Bu yılın geri kalanında da, pozitif yönde ilerlemeye devam edeceğimizi düşünüyoruz.

Devlet katkısı uygulamasının sisteme girişleri daha da artırması neticesinde, kesinti oranlarında yaşanan aşağı yönlü seyrin etkisiyle düşen gelirlerin telafi edilebileceğini ve sürdürülebilir kârlılık seviyesine ulaşacağını öngörüyoruz."

KATILIMCILAR ARTTI

Katılımcıların sistemdeki devamlılık oranlarında 2014 yılı ocak ayına göre bir artış gerçekleştiğini belirten Erkan, ocak ayında sözleşmelerin her ay yüzde 1.1'i sistemden ayrılırken, eylül ayı sonu itibarıyla bu oranın yüzde 1 gerilediğini ifade etti. Önümüzdeki dönemde ayrılma oranında yakalanan bu düşük seviyenin korunacağını düşündüğünü söyleyen Erkan sözlerine şöyle devam etti: "Ülkemiz Bireysel Emeklilik Sistemi'nin gönüllü katılıma dayalı olması nedeniyle, katılımcıların toplu para ihtiyacının ve ödeme güçlüğünün yoğunlaştığı dönemlerde emeklilik birikim tutarlarına başvurular da artıyor. Sistemin artan verimliliği ve devlet katkısı uygulamasının katılımcıların sistemde devamlılığını artırdığını ve ayrılma kararlarında caydırıcı olduğunu gözlemliyoruz."

Emeklilik yatırım fonlarının bugüne kadar gösterdiği performansın diğer tüm yatırım enstrümanlarının üzerinde gerçekleştiğini belirten Erkan, BES'in bu başarılı performansını faaliyete başladığı tarihten bu yana istikrarlı bir şekilde sürdürdüğünü söyledi. Erkan, 2004 yılı başından 2014 yılı ekim ayı sonuna kadar geçen dönem için yapılan değerlendirmede, katkı fonları hariç olmak üzere emeklilik yatırım fonlarının kümülatif ağırlıklı ortalama getirilerinin nominal yüzde 277, reel olarak da yüzde 58 seviyesinde gerçekleştiğini belirtti. 2014 yılının ilk on ayında da emeklilik yatırım fonlarının getirileri ortalama yüzde 11 ile pozitif seyrini sürdürdüğünü söyledi.



2015'TE İSTİKRARLI BÜYÜME DEVAM EDECEK

Bireysel Emeklilik Sistemi'nin, sunduğu benzersiz devlet katkısı avantajı ve emeklilik yatırım fonlarının getiri performansı ile katılımların ivme kazandığı bir dönemde bulunduğunu belirten Uğur Erkan, 7 Kasım 2014 tarihli rakamlara bakıldığında, katılımcılara ait fon tutarının (devlet katkısı dahil) 35.2 milyar lirayı aştığını söyledi. Sene başından bugüne, bu alandaki büyüme oranının yüzde 34 olarak gerçekleştiğini ifade eden Erkan sözlerine şöyle devam etti: "Sistemdeki katılımcı sayısı 4.9 milyonu aştı. Katılımcı sayısındaki artış oranı da yılbaşından bugüne yüzde 18 oldu. Sektörün, bu yılı oldukça verimli ve hedeflerine paralel şekilde tamamlayacağını düşünüyoruz. Sene sonunda 5 milyon katılımcı sayısı ve 36 milyar liralık fon büyüklüğünün aşılacağını öngörüyoruz. Önümüzdeki yılda da, istikrarlı büyümenin sürmesini bekliyoruz."

9 AYDA YÜZDE 34'LÜK BÜYÜME Uğur Erkan, devlet katkısı uygulamasının sisteme girişleri daha da artırmasıyla birlikte düşen gelirlerin telafi edilebileceğini ve sürdürülebilir kârlılık seviyesine ulaşabileceğini öngördüklerini belirtti. Erkan, sisteme giriştеki büyüme oranının sene başından beri yüzde 34 olarak gerçekleştiğini dile getirdi.

KATILIM EMEKLİLİK GENEL MÜDÜRÜ AYHAN SİNCEK:

Katılımcı 5 yılda 10 milyona çıkar



Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, BES'teki yüzde 25'lik devlet katkısının pastayı büyüttüğünü ifade etti. Hedef kitle 20 - 25 milyon olarak belirlenmişken, 40 - 45 milyona revize edildiğini söyledi ve şöyle devam etti: "Son 22 ayda katılımcı sayısı 3 milyon 100 binden 4 milyon 917 bine çıktı. Fon büyüklüğü 20 milyar liradan 35 milyar liraya ulaştı. Sektörde 4 milyon 917 bin katılımcı var. Önümüzdeki 5 yılda 10 milyona ulaşacağını tahmin ediyoruz. Bu, 200 - 400 milyar liralık fon büyüklüğü demek. Bu da Türkiye'nin cari açık rakamına denk geliyor.

Sektör, devlet katkısı ile birlikte indirilen kesintileri telafi edecek fon büyüklüğüne ulaşmamıştır. Sektördeki bireysel emeklilik şirketlerine baktığımızda da 2014 yılı ikinci çeyrek sonuçlarında çoğunun zarar açıkladığını görüyoruz."

SİSTEMDEN AYRILMA ORANI DÜŞÜYOR

Türkiye'nin iki güçlü katılım bankası Al Baraka Türk ve Kuveyt Türk'ün ortaklığında kurulmuş tek şirket olan Katılım Emeklilik'in, sektöre iyi bir giriş yaptığını ifade eden Ayhan Sincek şöyle devam etti: "Sektörün henüz yeni bir oyuncusuyuz. Sistemden çıkış olmaması için gerekli tüm tedbirleri profesyonel bir yaklaşımla alıyoruz. Müşterilerle görüşen ekiplerimiz çok iyi bir eğitimden geçiyor. Şubelerdeki mevcut ekipler, bankaların hem bireysel hem de ticari müşterilerine nasıl ulaşabileceklerini, nasıl dokunabileceklerini biliyor. Ekiplerimiz, BES'i ve ürünlerimizi, bireysel ve kurumsal müşterilerimize tüm detaylarıyla tanıtıyor. Sistemi ve sağlayacağı faydayı doğru anlattığınızda zaten müşteri BES'te kalmaya devam etmenin avantajlı olacağı konusunda bilinçleniyor. İleride de sistemden çıkış gibi bir endişemiz olmayacağına inanıyoruz. Elbette bizim ilk aşamada hedefimiz iki kurucu bankamızın mevcut müşterilerine ulaşmak. Bu hedef kitleye Katılım Emeklilik'i çok güçlü bir biçimde anlatıyoruz. Kısa sürede bireysel emeklilikte katılımcı sayımız 12 bin kişiyi ve fon tutarımız da 36 milyon lirayı aştı. Elde ettiğimiz bu sonuçlar, sistemden çıkışı bir yana bırakın, hedeflerimize planladığımızdan daha kısa sürede ulaşabileceğimiz öngörüsünü güçlendiriyor."

Devlet teşvikinin sektörü büyüttüğünü ama kârlılık tarafına çok yansımadığını söyleyen Sincek, bunun sebeplerinden birinin de yapılan düzenlemelerin tüketici lehine olması olduğunu ifade etti ve şunları ekledi: "Öncelik, BES'in çekim merkezi haline getirilmesinde. Doğal olarak kâr marjları şirket lehine daraldı. Bu durum, sektörde konsolidasyon beklentisi yaratıyor. Biz zaten iki güçlü bankayı konsolide ederek sektöre girdiğimiz için çok şanslıyız. Bugün arkanızda banka olmadan BES'te başarılı olmak kolay değil. Güçlü bankanız arkanızda yoksa insanlar sizi tercih etmiyor. Ayrıca diğer dağıtım kanallarıyla ulaşabileceğiniz müşteri kitlesi ciddi oranda daralıyor. Yeni müşteri elde etmek daha maliyetli hale geliyor. Yani bankanın sistemde hayati bir rolü var."

BES'in devlete, tasarruf açığının kapatılması anlamında çok ciddi bir katkı sağladığını söyleyen Sincek, bankaların vadeli mevduat hesaplarından farklı olarak BES'in, hem devlet için hem de genel olarak finansmana ihtiyaç duyan herkes için daha düşük maliyetli fon sağladığını belirtti. Uzun vadeli tasarruf sistemlerinin, piyasaların derinleşmesini sağlayarak sermaye piyasalarındaki dalgalanmalarına da önleyici etkide bulunduğunu ifade etti.

Sektörün önünü daha da açmak için devlet desteğiyle ilgili olarak 5 veya 10 yıllık asgari ücretin tamamının yatırılmasının sağlanabileceğini belirten Sincek, şu an katılımcıların maksimum bir yıllık asgari ücret kadar istihkak alabildiklerinin altını çizdi. Oysa büyük tasarrufları bulunan bir kesim olduğunu söyleyen Sincek, bunun yapılmasıyla birlikte fon büyüklüğünün kısa sürede 100 milyar lirayı geçebileceğini söyledi. Böylelikle 2023 için hedeflenen 200 - 400 milyar lira hedefin de öne çekilebileceğini ifade etti.

'ÖNCELİK BİREYSEL MÜŞTERİLER'

Katılım esaslı anlayışlarıyla faizsiz, yeni ve güçlü bir alternatif olmak istediklerini söyleyen Sincek şöyle devam etti: "Önceliğimiz bireysel müşteriler. Bir yıl içinde 80 - 100 bin civarı katılımcıya ulaşmak istiyoruz. Zira en büyük avantajımız; bugüne kadar inançlarından dolayı sigorta ve emeklilik sektöründen uzak durmuş ama bu alanda da faizsiz finans prensiplerine uygun ürünler sunulması durumunda alacak bir kitle olması... Bu beklentideki müşterilerimize güvenilir, doğru çözümler sunmayı ve onlara değer katmayı amaçlıyoruz. Tamamı faizsiz finans prensiplerine göre oluşturulmuş 6 fonumuz var. Piyasalardaki gelişmeleri takip ederek katılım prensiplerine uygun her türlü imkânı değerlendiriyoruz."

YÜZDE 25'LİK DEVLET KATKISI PASTAYI BÜYÜTTÜ BES'teki yüzde 25'lik devlet katkısının pastayı büyüttüğünü söyleyen Ayhan Sincek, son 22 ayda katılımcı sayısının 4 milyon 917 bine çıktığını belirtti. Sistemin doğru anlatılmasıyla bireylerin BES'in avantajlarını anlamasının kolaylaşacağını dile getiren Sincek, toplumun bu konuda bilinçlendirilmesi gerektiğinin altını çizdi.

BNP PARIBAS CARDIF BANKA SİGORTACILIĞI KANALI GENEL MÜDÜR YARDIMCISI EMRE ERKAN:

Kesintilerin düşmesiyle fon büyüklüğünün kârlılıktaki etkisi arttı



BNP Paribas Cardif Banka Sigortacılığı Kanalı Genel Müdür Yardımcısı Emre Erkan, bireysel emeklilik sektörünün, 2014 yılında da hız kesmeden büyümeye devam ettiğini söyledi. 2014 yılı ekim ayı sonunda sektörün katılımcı sayısı 4.9 milyona dayanırken; fon büyüklüğünün ise 32.7 milyar liraya ulaştığını ifade etti.

Erkan, yeni yasa ile birlikte sağlanan devlet katkısı avantajının sisteme katılımı özendireceğini ve potansiyel kitleyi genişletmesinin şirketlerin gelirlerinde uzun vadede olumlu etki yaratacağını düşündüğünü belirtti. Mevcut haliyle şirketler açısından kârlılığın yakalanabilmesi için belirli fon büyüklüğü eşiklerinin aşılmasına ihtiyaç duyan bireysel emeklilik sektörünün, yeni mevzuatla birlikte gelen çeşitli gelir kesintileriyle kârlılığın fon büyüklüğüne daha da bağlı olduğu bir sektör haline geldiğini ifade etti. Hacimsel büyüklüğün organik olarak zamanla gelebileceğini öngördüklerini belirtti.

UZUN VADELİ BİRİKİM ALGISI DAHA FAZLA ÖN PLANA ÇIKACAK

Bireysel Emeklilik Sistemi ile katılımcılara tasarruflarının yüzde 25'i kadar devlet katkısı desteği sağlanarak diğer yatırım araçlarından çok daha avantajlı şekilde emeklilik dönemlerinde de bugünkü hayat standartlarını sürdürebilmeleri için bir fırsat sunulduğunu ifade eden Emre Erkan sözlerine şöyle devam etti: "Ancak özellikle kısa dönem nakit ihtiyacı gibi farklı sebeplerden kaynaklı olarak katılımcılar emeklilik hakkını elde etmeden sistemden ayrılabiliyor ve sistemin sunduğu avantajlardan ya hiç ya da kısmen faydalanmış olabiliyor. Diğer taraftan devlet katkısının, Bireysel Emeklilik Sistemi'ne giriş yapan katılımcı sayısını artırdığını ve sistemden çıkmak isteyen katılımcıların nakit sorununu farklı şekilde çözme arayışına girdiğini gözlemlesek de, 2014 yılı genel ekonomik konjonktürü değerlendirdiğimizde, piyasada işlem gören nakit tutar hacminin daralması, döviz kurlarında yaşanan artışlar gibi 'bireysel gelire negatif etki eden dış faktörlerin yanı sıra, yüksek tutarlı harcamalarda tercih edilen uzun vadeli kredi kartı taksiti kullanımının kaldırılması, bireysel kredi ve kredi kartı limitlerinin belirli oranlara düşürülmesi gibi kredi imkanlarının sınırlandırılması, BES katılımcılarının öncelikle birikimlerini azaltmalarına, hatta tasarruflarını da kısa vadede nakde dönüştürmelerine sebep olduklarını gözlemliyoruz. Uzun vadeli birikim algısının devlet katkısının sağladığı avantajla beraber daha fazla ön plana çıkacağını ve sistemden çıkış seyrinin önümüzdeki yıllarda azalarak devam edeceğini öngörüyoruz."

Gerek yurt içi gerekse yurt dışında volatilite ve belirsizliğin kısmen yüksek olduğu 2014 yılında fonların elde etmiş olduğu getirilerin tatmin edici bir performans gösterdiğini belirten Emre Erkan şunları söyledi: "2014 yılının ilk 10 ayında sektördeki hisse senedi fonlarının ortalama getirisi yüzde 19.1, kamu dış borçlanma araçlarının yüzde 11.5, kamu iç borçlanma araçları fonlarının yüzde 11, esnek fonların yüzde 10.8, likit fonların ise yüzde 7.4 olarak gerçekleşti."

BES KONUSUNDA BİLİNÇ ARTTI

2013 yılı başında BES'te devlet katkısının başlaması, pazarın büyüme hızının artması aynı zamanda bireylerin BES hakkında bilinçlenmesi ve sistemin uzun süreli bir yatırım aracı olarak benimsenmeye başlamasını sağladığını söyleyen Erkan, BES'in 2015 yılında da sağlıklı büyümesini sürdüreceğini, daha çok sayıda bireye ve kuruma, yüksek satış kalitesi ile ulaşacağı ve sektörün gelişimine olumlu katkıda bulunacağını düşündüğünü belirtti.

Koruma ürünlerinde ise BNP Paribas Cardif olarak, hacimsel ve finansal büyüme anlamında başarılı bir yıl geçirdiklerini ifade eden Emre Erkan sözlerine şöyle devam etti: "2014 yılı eylül ayı itibarıyla koruma ürünleri üretiminde yüzde 5 pazar payına ulaştık. Yine aynı dönemde banka sigortacılığı kanalımız yüzde 80'in üzerinde büyüdü. Rekabetin sürekli arttığı sektörümüzde piyasalarda yaşanabilecek dalgalanmaları da göz önüne alarak 2015 aksiyon planlarımızı da belirledik. Müşteri odaklı yaklaşımımız doğrultusunda sunacağımız ürün ve hizmetlerle 2015 yılında da hem katılımcı adedinde hem de fon tutarında pazarın üzerinde olan büyümemizi sürdürmeyi amaçlıyoruz."

DEVLET KATKISI SİSTEME GİRİŞİ ARTIRDI Devlet katkısının BES katılımcı sayısını artırdığını dile getiren Emre Erkan, BES'te devlet katkısının başlaması ile pazarın büyüme hızının arttığını ve sistemin uzun süreli bir yatırım aracı olarak benimsenmeye başlamasını sağladığını açıkladı.

PASAD: Sigorta acenteleri profesyonelleşmek zorunda

PASAD, İstanbul'da gerçekleştirdiği istişare toplantısında, sigorta sektöründeki gelişmeleri değerlendirdi. PASAD deklarasyon metninde, sigorta sektöründeki sorunları ve çözüm önerilerini kamuoyu ve sektör temsilcileriyle paylaştı.

Profesyonel Sigorta Acenteleri Derneği'nin (PASAD) genel istişare toplantısı 7- 8 Kasım 2014 tarihlerinde, İstanbul Meridyen Plaza'da çeşitli illerden gelen 30 acente yetkilisinin katılımıyla gerçekleştirildi. Başkanlığını ve ev sahipliğini PASAD Başkanı Hasan Necmi Üze'nin yaptığı toplantıların sonucunda, kamuoyuna duyurulmak üzere bir deklarasyon kaleme alındı:

• PASAD, sigorta aracılığının yasada tanımlanan şekliyle yapılmasından yanadır. Sigortacılık ana iş alanı ve uzmanlığı sigortacılık olan şirketler tarafından yapılmalıdır.

• PASAD, yasal olarak aracılık yetkisi almış hiçbir satış kanalına karşı değildir. Ancak bankaların sigortacılık faaliyetlerinin kredi kullanan müşterileri ile sınırlandırılmasından yanadır.

• Piyasada yetkisi olmadığı halde sigorta satışı yapan acenteler olduğu bilinmektedir. PASAD bu tip uygulamalara karşıdır.

• Satış kanalları arasındaki en büyük grup olan sigorta acentelerinin çalışma alanlarının genişletilerek düzenlenmesi, çağdaş teknoloji ve donanım ile pazarlamaya dönük kurumsal yapılar haline dönüşmesi en büyük amacımızdır.

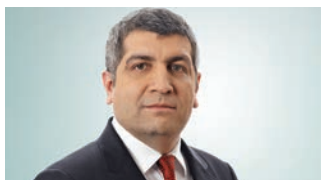

H. Necmi Üze

Bunun için de acentelerin birlik içinde hareket etmeleri gerektiği inancındayız.

• PASAD olarak "rekabet" ve "haksız rekabet"in birbiriyle karıştırılmaması gerektiği inancındayız. Serbest piyasa şartları içinde rekabet ve promosyon elbette olacaktır. Ancak bunun yasal çerçeve içinde yapılması gerekir.

• Başta Güneydoğu Anadolu olmak üzere birçok bölgede acentelik verilmemesi pek çok meslektaşımızı mağdur etmekte ve bu durum illegal yapıların işine yaramaktadır.

• Ülke gelişiminde de büyük rol oynayacak değerli bir meslek grubu olan sigorta acenteleri, gerek düşük faizli KOSGEB, gerek Dünya Bankası hibe kredileriyle teknoloji, donanım ve işletme sermayesi açısından desteklenmeli, rekabet içinde var olabilecek profesyonel yapılar haline getirilmelidir.



MURAT ATALAY
ANADOLU HAYAT GENEL MÜDÜR YARDIMCISI

1973 Ankara doğumlu olan Murat Atalay, Hacettepe Üniversitesi Fen Fakültesi İstatistik Bölümü'nü tamamladı. 1996 yılında Türkiye İş Bankası'nda Uzman Yardımcısı olarak çalışmaya başladı ve çeşitli Genel Müdürlük birimlerinde uzman ve yönetici olarak görev yaptı. İş Bankası'nı temsilen, Erişim Müşteri Hizmetleri A.Ş.'de Yönetim Kurulu Üyeliği görevini sürdüren Atalay, 24 Mayıs 2011 – 31 Ekim 2014 tarihleri arasında Anadolu Hayat Emeklilik'te Yönetim Kurulu Üyeliği yaptı. 2011 yılından itibaren Türkiye İş Bankası Bireysel Bankacılık Pazarlama Bölümü Müdürü olan Atalay, 1 Kasım 2014 tarihinde Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdür Yardımcılığı görevine atandı.

SFD'den panel: "2014 Biter 2015 Başlarken"

Sigorta Finansçıları Derneği, ilk büyük sektörel organizasyonunu Milli Reasürans Konferans Salonu'nda gerçekleştirdi. İki ayrı panelin gerçekleştirildiği toplantıda politik riskler-genel iktisadi durum ve sektörün geleceği tartışıldı.

2013 yılında kurulan Sigorta Finansçıları Derneği (SFD) 26 Kasım'da Milli Reasürans Binası Konferans Salonu'nda '2014 Biter 2015 Başlarken' başlığıyla bir toplantı gerçekleştirdi. Sigorta Finansçılar Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Levent Özer derneğin dışa dönük ilk toplantısı olduğunu söyleyerek, "Bölgemiz ve ülkemizin içinde bulunduğu politik riskler ve genel iktisadi durum bağlamında, sigorta sektörünün 2014 yılını nasıl kapatacağı ve 2015 yılında beklentilerin ne ölçüde karşılanacağı konularını tartışacağız" dedi.
Oturum başkanlığını Yavuz Koraltan'ın üstlendiği, 'Politik Riskler – Genel İktisadi Durum' tartışmalarını içeren birinci oturumda Gazeteci Nuri Çolakoğlu, A&G Araştırma Şirketi Başkanı Adil Gür ve Ekonomist Murat Sağman konuşma yaparken; oturum başkanlığını Akıllı Yaşam Dergisi Genel Yayın Yönetmeni Barış Bekar'ın üstlendiği, 'Sigorta Sektörü Üzerine' tartışmaları içeren ikinci oturumda ise, Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Ramazan Ülger, Mapfre Genel Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Tolga Dağlıer ve KPMG Finansal Hizmetler Bölüm Başkanı Murat Alsan konuşma yaptı. Konuklara anket yapılan toplantıda 2015 yılı için sigorta sektöründen beklentiler, sigorta sektörü temsilcileri ve iş dünyasından davetlilerle tartışıldı.



IUC
Hiç durmadan, Özenle
Değer üreterek...
Türkiye • France • Romania • Azerbaijan
www.iuc-group.com

Tekafül sigortacılığının Türkiye'de geleceği parlak

İslami sigorta (tekafül) pazarının küresel düzeyde bu yıl sonunda geçen yıla oranla yüzde 14 büyüyerek 14 milyar dolara ulaşacağı tahmin ediliyor. EY'nin 'İslami Sigorta Öngörüleri 2014 Raporu'na göre Türkiye, genç nüfusu ve hızlı gelişen ekonomisinin yanı sıra katılım bankalarının sağladığı alt yapı ile tekafül için ciddi bir potansiyele sahip. Türkiye'deki kamu bankalarının da İslami finans sektörüne girme planları bulunduğu belirtilen raporda, bu girişimin sektörün önünü açmada önemli bir rolü olacağının altı çiziliyor.

Uluslararası Denetim ve Danışmanlık şirketi EY'nin 'İslami Sigorta Öngörüleri' raporu İslami finans sektörüne ilişkin önemli bulguları ortaya koyuyor. Rapora göre devam eden ekonomik canlılıkla beraber İslami finans sektörünün 2014 yılında 2 trilyon dolara ulaşması tahmin ediliyor. İslami finans varlıklarının ülkesel dağılımına bakıldığında Suudi Arabistan 337 milyar dolarla ilk sırada yer alıyor. Suudi Arabistan'ı sırasıyla 154 milyar dolarla Malezya, 97 milyar dolarla Birleşik Arap Emirlikleri (BAE), 58 milyar dolarla Türkiye ve 37 milyar dolarla Endonezya takip ediyor. Her ne kadar İslami finansın içinde hala küçük bir paya sahip olsa da tekafül pazarı da istikrarlı ve çift haneli büyüme rakamları ile dikkat çekiyor.

TEKAFÜL PAZARI 2017'DE 20 MİLYAR DOLAR OLACAK

Rapora göre tekafül pazarı 2007-2011 döneminde yıllık birleşik ortalamada yüzde 22 büyüdü. Büyüme hızında nispi bir yavaşlama söz konusu olsa da hala çift haneli rakamların korunduğu sektörde 2012-2014 yılları arasındaki birleşik ortalama büyüme oranı yüzde 14 olarak gerçekleşti. Yıl sonu itibarıyla 14 milyar dolara, 2017 sonunda ise 20 milyar doları aşması beklenen tekafül pazarında genel İslami finansman sektöründe olduğu gibi Suudi Arabistan yaklaşık yüzde 50'lik payla ilk sırada yer alıyor.
Rapora göre sektörün gelişimini etkilemekte ve etkilemeye devam edecek bir takım unsurlar da mevcut. Suudi Arabistan, Endonezya, Türkiye vb. gibi hızlı gelişen pazarlar sektörün büyümesini sağlayan ana mekanizmalardan biri olarak görülürken, mevcut durumdaki düşük sigorta penetrasyon oranları ise bu pazarların hala yüksek potansiyel teşkil ettiğine işaret ediyor.
Yine rapora göre tekafül sektöründe yer alan şirketlerin kurumsal stratejilerinin birbirlerinden ayrışmaması pazarda yoğun rekabeti beraberinde getirirken, bu durum düşük performans gösteren şirketlerin resmin dışına çıkması ve çeşitli konsolidasyonlara sebep olabilecek.
Sektörde mevcut durumda yer alan şirketlerin performansları arasında yüksek değişkenlik göze çarparken, pazar payı ve kârlılık tarafında gelişme göstermek isteyen şirketler ise risk yönetimi, fiyatlama ve maliyet verimliliği kapsamında yapısal dönüşüm planları yapmaktalar.
Devam eden yasal düzenlemeler ile birlikte şirketlerin uyum maliyetleri orantısız bir artış gözlemlenmektedir.
Pazarlar arasındaki mevcut düzenleme farklılıkları da sektörün gelişimi ve kârlılığını da olumsuz etkilemeye devam etmektedir.
İslami Finans içerisinde çok daha büyük paya sahip olan İslami Bankacılık sektörünün devam eden güçlü büyümesinin tekafül pazarının sürdürülebilir gelişimine olanak sağlayacağı düşünülmekte olup, sektörün uluslararası gelişiminin sağlanması kapsamında ilk adım olarak hızlı gelişen ve istikrarlı ekonomilerde güçlü bölgesel tekafül rol modellerinin oluşturulması bu amaca hizmet edebilecektir.
Rapora göre sektörün gelişimini etkileyen tüm bu pazar fırsatları, rekabetçi yapı ve yasal düzenlemeler de göz önünde bulundurulduğunda; sürdürülebilir bir tekafül ekosistemi için sektörde yer alan şirketlerin ve diğer paydaşların odaklanması gereken bir takım alanlar mevcut olmaktadır.

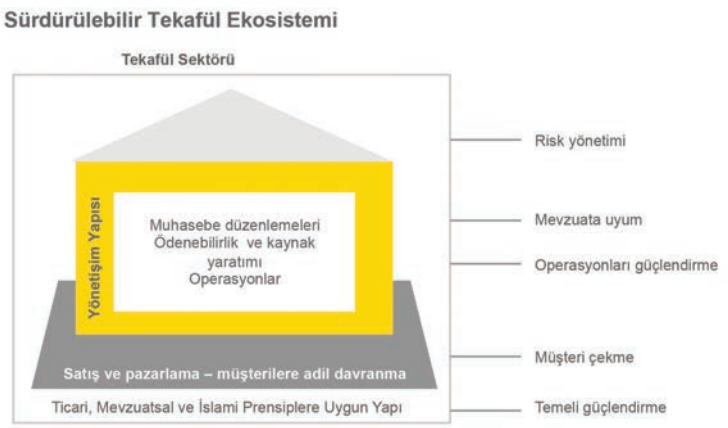
Sektörde faaliyet gösteren şirketler;
• Değişmekte olan müşteri eğilimlerini gözeterek stratejik yönlenmelerini tekrar ele almalı.
• Dijital alanda inovasyonların gündeme alınması, diğer dağıtım ve hizmet yetkinliklerinin iyileştirilmesi, istenilen müşteri tabanına ve ticari hacme ulaşım için ürünlerde çeşitlendirme ve farklılaşmaya gidilmesini de içerecek şekilde tüm operasyonlarını optimize etmeli.
• Ödenebilirlik, muhasebe ve diğer yasal düzenlemelere karşı hazırlıklı olunması kapsamında sermaye kullanımı ve ilgili gereksinimleri karşılama arasında iyi bir denge kurabilmeli ve risk dalgalanmaları etkin bir şekilde yönetilebilmeli.

Sektördeki mevcut düzenleyici kurumlar ve standart belirleyiciler, İslami prensipler ve düzenleyici yapılar kapsamında yeknesaklık sağlanması üzerine odaklanarak, sektör büyümesine katkı sağlayabilecekler. Bu kapsamda ilgili kurumlar;
• Birleşme & satınalma aktiviteleri ve diğer uluslar arası operasyonlar kapsamında mevcut engellerin kaldırılacak şekilde standart tekafül modelleri geliştirmeli.
• Standart belirleyici kurumlar olan AAOIFI (İslâmi Finansal Kuruluşlar Muhasebe ve Denetim Örgütü) ve IFSB (İslami Finansal Hizmetler Kurulu), Tekafül şirketleri ve İslami prensip eğitmenlerini aynı çerçevede birleştiren yol haritaları geliştirmeliler.

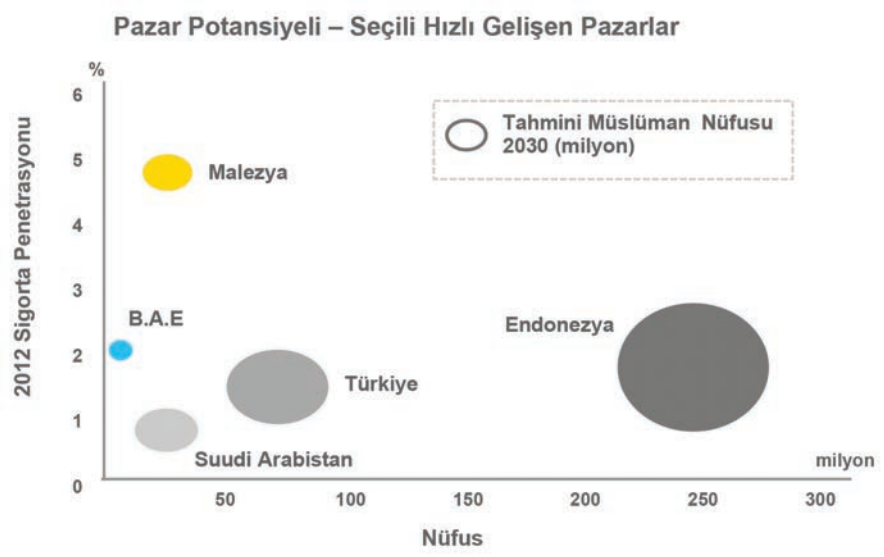
HEDEF 2023'TE İSLAMİ FİNANSI ÜÇE KATLAMAK

Genç nüfusu ve büyüyen ekonomisi ile Türkiye'nin gelecekte pazarın önemli oyuncularından biri olacağına dikkat çekilen raporda tekafülün başlaması için gerekli yasal düzenlemelerin hayata geçirilmesi gerektiği kaydediliyor. Rapora ilişkin bir değerlendirme yapan EY Türkiye Danışmanlık Hizmetleri ve Finansal Hizmetler sektör lideri Selim Elhadef, Türkiye'de tekafül pazarının oluşması durumunda uygulamanın daha çok katılım bankaları eliyle yürütüleceğini söyledi. Yakın gelecekte tekafül pazarını etkileyen gelişmeler olabileceğine değinen Elhadef, şu bilgileri verdi: "Kamu bankaları olan Ziraat Bankası, Vakıfbank ve Halkbank'ın katılım bankası kurmak suretiyle İslami finans sektörüne girmeleri bekleniyor. Şu anda Türkiye'de Bank Asya, Türkiye Finans, Albaraka Türk ve Kuveyt Türk'ün dahil olduğu dört katılım bankası bulunuyor. Bu kurumlar Türk bankacılık sektörünün toplam aktifler bazında yüzde 5.5'ini oluşturuyor." Hükümetin 2023 yılında İslami bankacılık varlıklarını 3 katına çıkarmayı hedeflediğini kaydeden Elhadef, "Cumhuriyetin 100. yılında kamuya ait katılım bankaları ve pazara yeni giren oyuncularla beraber Türkiye'de tekafül pazarı önemli bir noktaya gelecek" değerlendirmesini yaptı.

<u>Raporda öne çıkan diğer bazı noktalar ise şu şekilde:</u>
• 2013-2016 yılları arasında global tekafül pazarının yıllık yüzde 14 düzeyinde büyümesi bekleniyor.
• İstikrarlı ekonomileri ve iyi makro yönetimleri bulunan; ayrıca genç ve Müslüman nüfusa sahip Türkiye, Malezya, Endonezya ve BAE gibi ülkelerin tekafül alanında kısa ve orta vadede daha niş alanlarda kârlı fırsatlar yakalaması bekleniyor.
• Hızlı gelişen pazarlar olarak nitelendirilen Malezya, Endonezya ve Türkiye gelecekte tekafül sektörünün büyümesinde önemli rol alacaklar.
• Tekafüldeki çift haneli büyümelere karşın anahtar ülkelerdeki sigorta penetrasyon oranı yüzde 2 gibi oldukça düşük bir seviyede bulunmakta ve bu durum bu pazarlardaki yüksek potansiyele işaret etmektedir.
• Artan rekabet ve regülasyonların getirdiği kısıtlamalar tekafül pazarındaki riskler olarak görülüyor.



Kaynak:
EY Küresel İslami Sigorta Öngörüleri 2013



TSEV'den Teknik Personel Yeterlilik Sınavı'na Yönelik Sigortacılık Eğitim Programı



Sigorta Acenteleri Yönetmeliği hükümleri kapsamında sigorta acenteleri ve bankalar nezdinde sigorta ürünlerine yönelik pazarlama, bilgilendirme ve satış işlemlerini gerçekleştiren teknik personel için düzenlenen 'Teknik Personel Yeterlilik Sınavı' na yönelik Sigortacılık Eğitim Programı'nı duyurdu. Hem şirket bazında toplu katılımlara, hem de bireysel katılımcılara yönelik olarak iki farklı şekilde düzenlenebilen eğitim programı hakkındaki ayrıntılı bilgiye www.tsev.org.tr adresinden ulaşabilir, her türlü sorunuz için egitim@tsev.org.tr mail adresinden veya 0212 296 2257 numaralı telefondan Vakfın eğitim birimi ile iletişime geçebilirsiniz.

TSEV, yılın son ayına ait eğitim takvimini duyurdu

Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı, bugüne kadar toplamda 577 katılımcının katıldığı Kısa Süreli Eğitim Programlarının aralık ayı takvimini duyurdu.
aralık ayında gerçekleşecek eğitim programları; Temmuz ayında Hazine Müsteşarlığı tarafından yayınlanan Ürün Sorumluluk Sigortası Genel Şartları kapsamında Ürün Güvenliği Konsepti Çerçevesinde Ürün Sorumluluk-Ürün Geri Çağrılması konulu eğitim programında yönetmeliğin değerlendirilmesinin yanı sıra Ürün Geri Çağırma Sigortası ve ilgili teminat genişletmeleri ele alınacak. Programda yer alan Hayat branşına yönelik olarak Teknik Karşılıklara İlişkin Mevzuatın Hayat Sigortacılığı Açısından Değerlendirilmesi eğitim programı kapsamında Teknik Hasar Karşılıkları ve Yasal Çerçeve, Karşılık Ayrılmasının Sebepleri, Karşılık Hesaplamalarına Analitik Yaklaşım konu başlıkları ele alınacak. Vakfın, PricewaterhouseCoopers ile yapmış olduğu işbirliği çerçevesinde Sigortacılık ve Emeklilik Şirketlerinde Proje Yönetimi Uygulamaları eğitiminde proje yönetimi planının oluşturulması, risk planlaması ve yönetimi, proje çıktılarının izlenmesi konuları incelenecek. Aralık takviminde yer alacak diğer eğitim programları arasında Temel Sigortacılık Bilgileri, Tekne ve Emtia Sigortaları, Poliçe ve Temel Unsurlar, Destekten Yoksun Kalma ve Maluliyet Hesaplamaları, Hayat Sigortaları ve BES Vergi Uygulamaları, Örnek Olaylarla Tahkim Komisyon Kararları yer alıyor. Kısa Süreli Eğitim Programları ile ilgili her türlü bilgi için www.tsev.org.tr'yi ziyaret edebilir ya da egitim@tsev.org.tr adresinden Vakıf ile iletişime geçebilirsiniz.

İleri Düzey Sigortacılık Eğitim Programı Reasürans Branşı başlıyor

Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı tarafından her yıl sadece bir kez olmak üzere, toplam dört branşta açılan ve sektörün uygulama ve proje odaklı en etkin programı olan 'İleri Düzey Sigortacılık Eğitim Programı – Reasürans Branşı' 23 Aralık 2014 tarihinde başlıyor. İçeriği sektörün üst düzey yöneticileri tarafından büyük bir titizlikle oluşturulan program 10 Mart 2015 tarihine kadar sürecek. Toplam 51 saatten oluşan ve bir workshop niteliği taşıyan program kapsamında; sigorta branşları bazında incelenecek reasürans anlaşmaları, trete yenilemeleri ve programların yanı sıra risk yönetimi, sermaye yeterliliği, kamu denetimi, alternatif risk transferi, fiyatlama ve plasman konularında da çeşitli uygulama ve örnek çalışmalara yer verilecek, sektörde sıklıkla yaşanan sorunlar ve en iyi uygulama örnekleri tartışılacaktır. Programla ilgili her türlü bilgi için egitim@tsev.org.tr adresinden Vakıf ile iletişime geçilebilir.

TSEV, Azerbaycan'da 'Underwriting' ve 'Reasürans' konu başlıklarında eğitimler verdi

Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı, 11-12 Kasım tarihlerinde Bakü'de faaliyet gösteren AZ Sigorta çalışanlarının katılımı ile 'Underwriting' ve 'Reasürans' konularını ele alan 2 günlük eğitim programı gerçekleştirdi. Programda, Vakfın öğretim elemanlarından Risk Yönetimi Danışmanı, Dr. Süheyl Akil Becan ve Nihat Tavşanlı görev aldı.



TSEV, ticaret odalarına yönelik eğitimleri ekim - kasım aylarında da sürdürdü

Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı ekim ayı içerisinde Antalya Ticaret ve Sanayi Odası ile Ankara Ticaret Odası'na özel eğitimler düzenledi. 15 Ekim tarihinde Antalya Ticaret Odasın'da gerçekleştirilen eğitim programı kapsamında 'Ticari Alacak/Kredi Sigortaları' konusu TSEV eğitmeni tarafından katılımcılara örnekler üzerinden aktarıldı. Eğitim programına Antalya bölgesindeki acente temsilcilerinin yanı sıra Akdeniz Üniversitesi öğrencileri de katıldı. 17-18 Ekim 2014 tarihlerinde ise Ankara Ticaret Odası'nda, Acente ve Teknik Personellere yönelik 'Kişisel Etkinliği Artırmak ve Temel Yönetim Becerileri', 11 Kasım tarihinde de 'Tamamlayıcı Sağlık Sigortaları' konularında eğitim programları düzenlendi. Katılımın interaktif olduğu eğitimde katılımcılar iş ve günlük hayatlarında bireysel etkinliklerini artırmaya yönelik farkındalık kazandılar. Katılımcıların ihtiyaçları ile kurum talebine yönelik özel olarak hazırlanan eğitimler için egitim@tsev.org.tr'den TSEV Eğitim Birimi ile iletişime geçilebilir.



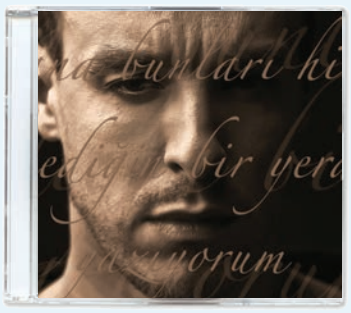


Sigorta Araştırmaları Dergisi'nin 11. sayısı için makale başvuruları devam ediyor

2005 yılında yayın hayatına başlayan 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 yayınlanmaya hak kazanmış, sigorta konusundaki araştırmalar yer alıyor. 'Bilim Kurulu Onayına Sunulmayan Eserler' isimli ikinci bölümünde ise; akademisyenler, bürokratlar, sektör uzmanları, sigortacılık ve aktüerya öğrencilerinin, editör tarafından onaylanmış araştırma, inceleme, analiz ve çevirileri yer alıyor. Son sayısı Başkent Üniversitesi 1. Ulusal Sigorta ve Aktüerya Kongresi'ni desteklemek amacıyla kongrede sunulan tebliğlere ayrılan ve eserlerin Bilim Kurulu Onayına sunularak yer verildiği Sigorta Araştırmaları Dergisi'nin 11. sayısı için makale alımı devam ediyor. Sigorta Araştırmaları Dergisi makale başvuru koşulları hakkında detaylı bilgi TSEV web sitesinden temin edilebilir.



ÇOK SATANLAR



15.90 TL

CEM ADRİAN

Cem Adrian'ın yeni çıkan "Sana Bunları Hiç Bilmediğin Bir Yerden Yazıyorum" albümünün ilk video klibi sosyal medya kanalları üzerinden büyük ilgi görüyor.



11.99 TL

LA VIE EN ROSE

En sevilen yirmi Fransızca parçadan oluşan albüm, Fransa'nın en popüler yorumcusu Edith Piaf'ın klasikleşmiş La Vie En Rose gibi şarkılardan oluşuyor.

YERLİ

1- Sana Bunları Hiç Bilmediğin Bir Yerden Yazıyorum
Cem Adrian - Dokuz Sekiz Müzik
2- Dalgalan Karadeniz
Resul Dindar - Esen Müzik
3- İkinci Hal - Bengü - DMC
4- Pop Türkçe Mix Yaz 2014
Marka Müzik
5- Yeni Ay - Sıla - Sony Müzik
6- Say Plays Say - Fazıl Say - Naive Müzik
7- Hiç Konuşmadan
Mehmet Erdem - Sony Müzik

YABANCI

1- La Vie En Rose - Artist Müzik
2- Popular Problems
Leonard Cohen - Sony Müzik
3- Partners
Barbra Streisand - Sony Müzik
4- Love in Portofino
Andrea Bocelli - Universal Müzik Grup
5- Ultraviolence
Lana Del Rey - Polydor Müzik
6- Mini Word - Indila - Avrupa Müzik
7- Dream a Little Dream of Me
Pink Martini - Naive Müzik

Kaynak: Idefix, Amazon, D&R

Münhal *Ekin Can Göksoy*

"Deprem oluyor galiba," dedi genç kadın, sevgilisini iterek. "Başını döndürmüş olmayayım." Genç adam gülüyordu. Sevgilisi ise ciddileşmişti. "Hiç komik değil, bina sallandı." "Canım" dedi adam. "İskele sallanmıştır belki, depremse bile hafif bir depremdir." "Off," dedi kadın. "Bugün değilse de yarın öbür gün, deprem olacağı kesin." "Eh yani" dedi adam. "O kadarını biz de biliyoruz."
Ekin Can Göksoy, cadıları, çamura düşen mendilleri, zihgiri, Allah'ın taş ettiklerini, şehirden çıkan dumanı, emanetleri, Dolapdere'yi anlatıyor. Gün yüzüne çıkan yeni bir yazar. Münhal, içinde hikâyeler olan bir kaleydoskop... Fısıltılı, güvercin tedirginliğinde...

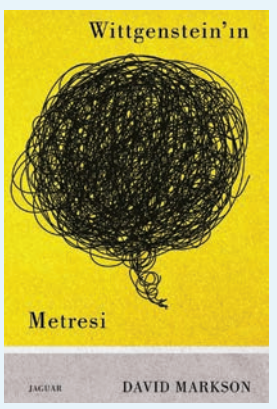


115 sy. 12 TL

Wittgenstein'ın Metresi

David Markson

Dünya nedir? David Markson, Wittgenstein'ın bu sorusuna, elli dört kez reddedilen fakat sonra bir külte dönüşen romanı Wittgenstein'ın Metresi'nde kurduğu "yeni bir dünya" ile cevap veriyor. Anlatıcı dışında bir insan yoktur bu dünyada. Fakat ikinci bir insanın olmaması, orada hiç kimsenin olmadığı anlamına gelmez: Filozoflar, yazarlar, ressamlar, müzisyenlerden oluşan kalabalık bir nüfusa sahiptir. Onların yapıtları, yaşamları ve dedikodularıyla tıka basa doludur. Sanatla dolu bir bilinçten süzülen ve "dünyadan arındırılmış bir dünya"dır burası.



280 sy. 20 TL

Cahil Hoca *Jacques Rancière*

Felsefenin elması Joseph Jacotot'nun başına düşmüştür. 1818'de sürgünde bir devrimci olan Jacotot, Belçika'da Fransız edebiyatı okutmanı olarak yarı zamanlı bir iş bulur. Tek kelime Fransızca bilmeyen Flamanlara, kendisi de tek kelime Flamanca bilmediği halde hocalık etmek zorundadır. Fénelon'un iki dilli bir Telemak baskısı koşar imdadına; öğrencilerinin kendi kendilerine Fransızcayı ve kitabı öğrenmelerine kılavuzluk eder. İnsanın bilmediğini de öğretebileceğini gösteren, bu tuhaf deneyin sezdirdiği, kaçınılmaz sonucu anlamakta hiç gecikmez Jacotot. Bu şaşırtıcı hikâyeyi ve Jacotot'nun felsefesini anlatan Jacques Rancière hem eğitim üzerine çok özgün bir düşünce sunuyor hem de zekâların eşitsizliğini ve bilgi hiyerarşisini bahane eden toplumsal eşitsizlik tasavvurlarına önemli eleştiriler getiriyor.



144 sy. 14 TL



ERHAN DUMANLI
erhandumanli@gmail.com

OECD'ye göre Türkiye eğitimde sonuncu

OECD'nin 2014 Yaşam Kalitesi araştırma raporuna göre Türkiye yaşaması en zor ülkeler arasında yer alıyor. Üye 34 ülke arasında ülkemiz değişik konumlarda yer aldı.

Eğitim	34
Hizmet sektörüne erişim	33
Sivil topluma katılım	4
İş	32
Çevre	31
Gelir	26
Sağlık	31
Güvenlik	30
Barınma	32

Geçen yazılarımda da bahsettiğim gibi 'sivil topluma katılımda 'çok iyiyiz ama diğer konumlarda maalesef çok gerideyiz. Acaba neden diğer konumlarda çok gerilerdeyiz, teşhislerimiz yanlış mı, yatırımlarımız yanlış kanallara mı yapılıyor mı? Devletin çok yüksek maliyetlerle yaptığı yatırımlar için harcanan paranın bir kısmının eğitime ayrılması mı gerekiyor, bugün neredeyse her hizmet görülürken vatandaştan alınan katkı tutarlarına benzer bir pay eğitimde de alınmalı mı? Yıllardır ekonomik alanda Türkiye'nin gösterdiği başarı ve atılımlardan bahsedilir, dünyanın 17. büyük ekonomisi olduğu söylenir fakat bu ikilemden bir türlü çıkamayız. Bu kadar zenginleşen ve hızla büyüyen ülkemiz neden eğitimde hâlâ yerlerde sürünüyor anlaşılır gibi değil. Bu konuda birilerinin (STK) çok köklü bir araştırma yapıp gerçekçi tespitlerle sorunların iyi analiz edilerek çözüm yollarının üretilmesi gerektiği kanısındayım. Türkiye bu sorununu çözmeden hiçbir şekilde özlediği yere gelemez. Madenlerdeki facialar da, trafik rezaleti de, öldürülen kadınlar da, maçlardaki çirkin tezahürat ve sahaya atılanlar da olmaya devam eder maalesef.

Eğitimin içerisinden gelen insanlar bakalım eğitim sorunları hakkında neler diyorlar:

• Her ne kadar bütçeden ayrılan en büyük kalem eğitim için olsa da problemin büyüklüğü ile doğru orantılı olmadığı söyleniyor. Mevcut ayrılan pay 850 bin eğitimci ve 17 milyon civarında öğrenci için yeterli görülmüyor.

• Ayrılan bütçeyle okulların modernize edilmeleri mümkün olamıyor. Çağdaş görüntüleri elde etmek mümkün olamıyor. Okullar hizmetli ve güvenlik elemanı çalıştıramıyorlar. Bu da tabii ki okullarda eğitimin aksamasına neden oluyor.

• En yüksek denilen bütçedeki payın yüzde 70'i personel giderine ayrılıyor, dolayısı ile geri kalan pay yatırımlara ve diğer günlük harcamalara yetmiyor. Gelir düzeyi yüksek yerlerde toplanan paralar ile bazı hizmetler görülebiliyor, ancak kaynak yaratamayan okullarda hiçbir ihtiyaç giderilemiyor; temizlik hizmeti yapılamıyor.

• 8 bin 400 okulda hâlâ ikili eğitim yapılıyor ve doğal olarak eğitim aksıyor.

• Hâlâ ülke çapında 105 bin öğretmen açığı vardır.

***

Geçen gün bir gazetede çıkan habere göre MEB bünyesindeki yüksekokullar yeniden yapılanacaklar. Özetle MEB bünyesindeki il, ilçe ve okul yönetimlerinin mali ve idari konularda yetki ve sorumlulukları artırılarak verimlilik ilkeleri çerçevesinde, önceden belirlenmiş performans göstergeleriyle ölçülebilir bir yapı oluşturulacak. Gerekli denetim ve kontrol mekanizmaları tasarlanarak rekabetçi bir ortam sağlanacak. Okul idarelerinin bütçeleme süreçlerinde yetki ve sorumlulukları artırılacak.

Bunlar gelişen birçok ülkede uygulanan yöntemler ve sistemlerdir, MEB'den bunları duymak çok çok güzel. İnşallah aynı yöntemler tüm okullarda uygulanır ve eğitim konusunda çok önemli adımlar atılmış olur.

• Ermenek'teki madenin genel müdürü bakın ne diyor "Madene sızan sudan içtim, kokmuyordu, ben de temiz su diye yorumladım". Allah aşkına bu ne biçim cehalettir! İnsaf gerçekten.



Hakan Yurdakul
hakanyurdakul@yahoo.com

Satış yönetimi teknolojileri - II

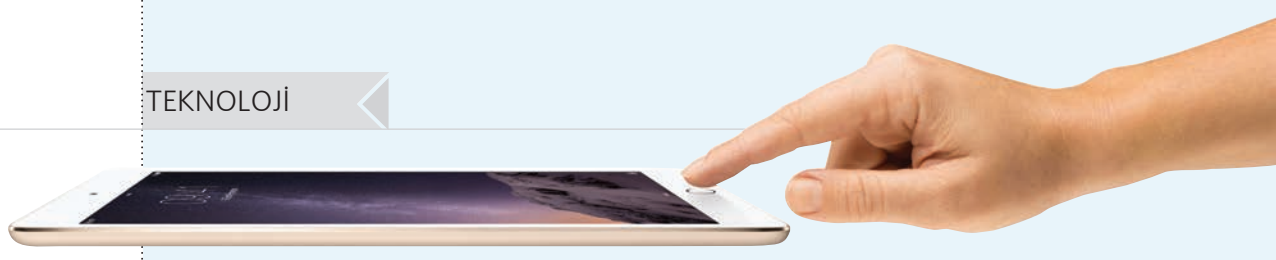
GEÇEN ay, yazılım üreticilerinin ölçek ekonomisine dayalı gelir modelleri ve endüstri spesifik ihtiyaçları karşılama zorunlulukları arasında kaldıklarından ve bu ikilemin büyük ve görece küçük yazılım şirketleri için farklı sonuçlara neden olduğundan bahsetmiştim. Her ne kadar satış yönetimi teknolojilerinden bahsediyor olsam da, bu yazıya konu hususların temel sigortacılık çözümleri dışındaki diğer yazılım çözümler için de (mesela iş zekâsı, doküman yönetimi, içerik yönetimi, sosyal medya yönetimi vb.) büyük ölçüde geçerli olduğunu düşünüyorum.

Satış yönetimi teknolojilerinde hayat-emeklilik ve hayat dışı şirketler arasında ciddi bir fark olduğunu öncelikle belirtmek lazım. Hayat-emeklilik sigorta satış süreçleri, tüketicilere doğrudan perakende satış yapan sektörlerle büyük ölçüde benzeşiyor. Burada operasyonel amaç, poliçe-sözleşme satmaktan ziyade müşteri adayının sıkı-yakın bir markajla ürüne ihtiyacı olduğuna ve bu ürünün doğru ürün olduğuna inandırmak. Özetle, talebin yaratıldığı bir tip push stratejisinin varlığından söz edilebilir. Satış bu sürecin doğal sonucu olarak geliyor ya da gelmiyor. Bu model, satış ekiplerinin yoğun kullanıldığı diğer sektörlerdeki (mesela bireysel bankacılık ürünleri, kozmetik ürünleri) satışla büyük bir benzerlik gösteriyor. Buradaki satış döngüsü (suspect-prospect-lead-opportunity şeklinde) görece standart bir yol izlediği için ve endüstriler arasındaki fark satılmaya çalışılan ürünün (poliçe, kredi kartı, özel bir şampuan vs.) özellikleriyle görece sınırlı olduğu için, önceki yazımda bahsettiğim sektör bağımsız satış yönetim sistemleri kullanılabiliyor. Bu çözümde, arkadaki operasyonel sistemlerle sınırlı müşteri ve teklif-poliçe/sözleşme entegrasyonu yeterli olabiliyor. İşin hasar-tazminat tarafları, poliçeler/sözleşmeler çoklukla uzun vadeli veya kısa vadeli de olsa görece yalın süreçler olduğu için ve satış süreçleriyle pek bir ilgileri olmadığı için bağımsız bir şekilde yürütülebiliyor. Hal böyle olunca da hayat-emeklilik şirketlerinin bu tip sistemleri tercih etmeleri ya da bunları sağlayan yazılım şirketlerinin bu alana yönelmeleri mümkün oluyor

İş, hayat-dışı şirketlerine gelince durum biraz karışık bir hal alıyor. Öncelikle burada satılan ürünlerin, -nasıl diyeyim- daha bir "sigorta" ürünü olduğunu ve operasyonel süreçlerle daha bir bütünleşik olduğunu belirtmek lazım. Ürünlerin bazılarının zorunlu veya yarı zorunlu olmasından kaynaklı bir satış avantajı olsa da, ek entegrasyon gereklilikleri satış süreçlerini hayat-emeklilik şirketlerine kıyasla biraz zorlaştırıyor. Hasara ilaveten yenileme ve zeyil işlemlerinden kaynaklı entegrasyon gereksinimleri nedeniyle, bu şirketlerin sektör bağımsız satış yönetim sistemlerini kullanmaları zorlaşıyor. Büyük yazılım şirketlerinin, orta katman sistemleriyle entegrasyona açık olduğu iddiaları ise uyarlama maliyetleri nedeniyle pek bir işe yaramıyor. Çoklukla yapılan her şeyle zaten entegre poliçe sistemlerinin teklifleri üretmesini sağlamak ve satış sürecini de teklif vermeye indirgemek oluyor. Satış döngüsünün izlenmesi ise ya operasyonel sistemlerle hiçbir entegrasyonu olmayan sistemlerle ya da bildiğiniz eski usul defter-kalem-excel vasıtasıyla yapılıyor. İlave bir zorluk olarak, dağıtım kanallarının acenteler gibi bağımsız satış kanalları olması, portföy bilgilerinin ne oranda paylaşılabileceği sorunlarını da beraberinde getiriyor. Sonuçta büyük yazılım şirketleri ya hayat dışı sigorta şirketlerine bir çözüm önermiyor ya da nihayetinde herkesin az-çok hüsrana uğrayacağı sektör bağımsız çözümler öneriyor. Görece küçük yazılım şirketleri ise çoklukla kendi poliçe sistemlerine entegre teklif sistemleriyle çözüm önermiş gibi oluyor. Satış kanallarının esasen acenteler olduğu ve sigorta şirketlerinin pratikte ürün sağlayıcısından çok da fazla bir şey olmadığı bu dünyada doğru yaklaşım ise doğrudan acentelere bazı çözümler önermek gibi görünüyor. Ancak bu noktada da hem acentelerin finansal büyüklükleri hem de farklı şirketlerin operasyonel sistemleriyle entegrasyon gereklilikleri işe ket vuruyor. Vesselam bu döngüden bir cennet çıkarmak hayli zor oluyor.

Buradan çıkan soru, gerçek-sürdürülebilir-kapsayıcı bir çözümün nasıl ortaya çıkabileceği. Bu çözüm, acentelerin satış döngülerini detaylı bir şekilde yürütmelerini, ama portföy bilgilerini korumalarını, bu arada farklı şirketlerin operasyonel sistemleriyle entegrasyonu sağlamak durumunda. Yerim bitti, dolayısıyla bu cennet tasvirinin nasıl olabileceği maalesef bir sonraki yazının konusu.

Gelecek sayıda görüşmek ümidiyle...



IPAD AIR 2

Kusursuz incelik

Uzun zamandır beklenen iPad Air 2'nin duyurusuyla Apple bir kez daha tablet pazarında da ne kadar iddialı olduğunu ortaya koyuyor. Tasarımı incelten Apple, 6,1 mm değerine daha önce üç katmanlı olan Retina ekranı tek bir katmanda birleştirip yeniden tasarlayarak ulaşmış. Ekranın incelmesine ek olarak iPad Air 2'nin ekranı bundan böyle daha canlı renklere ve daha yüksek kontrast oranına ulaşabiliyor. 2048x1536 piksel çözünürlüklü 9,7 inçlik ekran, 264 ppi piksel yoğunluk değerine sahip. 3,1 milyon pikselin yer aldığı ekranın dünyanın en düşük yansıtma oranına sahip olduğu da belirtiliyor. Ayrıca 3 milyar transistörün kullanıldığı A8X çip sayesinde iPad Air 2, bilgisayara yakın bir hız ve grafik performansı sunuyor.





HTC DESIRE EYE



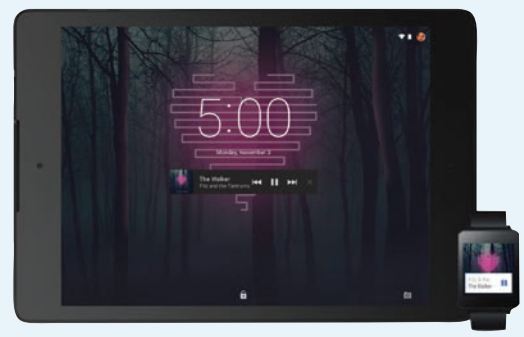
Gerçek selfie telefonu

HTC selfie çılgınlığında iddiayı farklı bir boyuta taşıyor. Ana kamera gücündeki ön kamerasıyla Desire EYE selfie tahtına oturuyor. Telefon 5,2 inçlik 1920x1080 piksel çözünürlük sunan ekranının üstünde yer alan devasa kamerasıyla dikkat çekiyor. 13 megapiksel çözünürlük sunan ön kamerasına yine aynı çözünürlükteki arka kamera eşlik ediyor. İki kamerada da yer alan çift LED flaş ise çok düşük ışık koşullarında kullanıcıyı destekliyor. İki kamerayla da 1080p video çekilebildiği düşünülürse, Desire EYE kendi sınıfı içinde, hatta amiral gemisi telefonlar içinde en güçlü ön kameraya sahip diyebileceğimiz her özelliği barındırıyor.

ANDROID 5.0 LOLLIPOP

Android'in en renkli hali

Google, Android'in yeni sürümü Lollipop ile kapsamlı bir yenilenmeye gidiyor. Yepyeni bir tasarıma kavuşan arayüz, uygulamaları adeta hisssetmenizi sağlıyor. Uygulamalar arasındaki geçişler, bu esnada ortaya çıkan hareketli animasyonlar, Android'in yıllardır eleştirildiği o donuk ve cansız görünümü geride bırakıyor. Yeni nesil Android işletim sisteminin performansı da bir hayli geliştirilmiş durumda. Bir önceki sürümden dört kat daha hızlı olduğu söylenen Android 5.0'da uygulamaları çalıştırmak, uygulamalar arasında geçiş yapmak bir hayli hızlandırılmış. Android 5.0'ın 64 bit işlemcileri destekleyeceğini de ekleyelim.



BLOCKS

Modüler akıllı saat

Blocks, Android işletim sisteminin özel bir sürümünü kullanan akıllı saatini duyurdu. Android'li akıllı saati diğer birçok modelden ayıran özelliği ise 2015 yılında tanıtılması beklenen Project Ara benzeri modüler bir işletim sistemi yapısı sunuyor olması. Blocks, böylelikle hem Android hem de iOS ve Windows Phone ile uyumlu olarak çalışıyor. İşletim sistemi füzyonu sayesinde Samsung ya da LG akıllı telefonların yanı sıra iPhone üzerinden de kullanımı mümkün olan akıllı saat, SIM kart girişine de sahip. Böylelikle doğrudan telefon görüşmelerine olanak tanıyor. Ayrıca kamera, mikrofon, GPS, kalp atışı ölçümü gibi klasik akıllı saat nitelikleri ile gelen ürünün en çarpıcı özelliklerinden biri ise Intel'in yeni işlemcileri ile donatılması. Blocks, kayış mekanizması ve özelleştirilebilir özellikleriyle de dikkat çekiyor.







İkinci nesil görücüye çıktı



Porsche, ikinci nesil 911 GTS'i görücüye çıkardı. 911 ailesine yeni katılan GTS modelleri, iki farklı versiyonla otomobil tutkunlarının karşısına çıkmaya hazırlanıyor. Arkadan itişli veya dört tekerlekten çekişli tercihleriyle gelen otomobil, 4 saniyede 0-100 km/s hıza ulaşıyor. Otomobiller maksimumda 300 km/s sürate çıkabiliyor. İkinci nesil modellerden 911 Carrera GTS yaklaşık 115 bin dolardan, GTS Cabriolet yaklaşık 126 bin dolardan başlayan fiyatlarla satışa sunulacak.



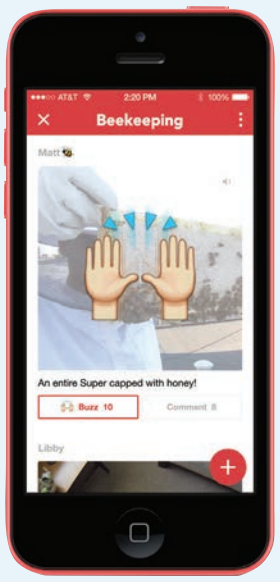
ZEISS VR ONE

Rekabet kızışıyor

ZEISS, sanal gerçeklik gözlüğü VR One ile pazara sıkı bir giriş yapmaya hazırlanıyor. Cihaz Gear VR gibi akıllı telefonlarla çalışıyor. İlk etapta iPhone 6 ve Galaxy S5 modelleriyle uyumlu gelen gözlük, 4,7 ve 5,2 inç arasındaki akıllı telefonlarla kullanılabilecek. Açık kaynak SDK ile geliştiricilere uygulama geliştirmesine olanak sağlayacak ZEISS, 100 dereceye kadar geniş bir görüş açısı sunuyor.

FACEBOOK ROOMS

Anonim sohbet



Facebook, Rooms adını verdiği forum uygulamasını iOS cihazlar için indirmeye sundu. Şu an için sadece Amerika ve İngiltere App Store'lar üzerinden indirilen uygulama kullanıcıların ilgi duydukları şeyleri konuşabilecekleri alanlar oluşturmasına imkan tanıyor. Facebook Rooms ayrıca gerçek ad ve soyad kullanımını zorunlu tutmamasıyla dikkat çekiyor.

NEXUS PLAYER

Apple'a rakip



Google, Apple TV'ye rakip olarak geliştirdiği Nexus Player ile iddialı geliyor. 4,7 inçlik bir boyuta sahip olan Nexus Player, Apple TV'de olduğu gibi kullanıcıların mobil cihazlarında kullandıkları favori uygulamalarına televizyonları üzerinden ulaşmasına imkan tanıyor. Nexus Player'ın teknik detayları arasında 1,8 GHz dört çekirdekli 64 bit Intel Atom işlemci, 1 GB RAM ve 8 GB dahili hafıza yer alıyor. Ekstradan satılan oyun kumandasıyla bir oyun konsoluna da dönüşebiliyor.



BIONIC BIRD

Biyonik kuş

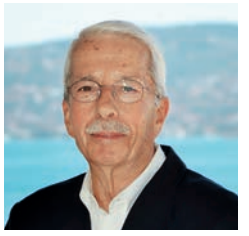
Drone'lar sizi yeterince heyecanlandırmıyorsa, uzaktan kumandalı helikopterler çok sıradan geliyorsa o halde Bionic Bird tam size göre. Bir Indiegogo projesi olan Bionic Bird, akıllı cihazlardaki manyetikölçer ve ivmeölçer tarafından kontrol edilebilen oldukça hafif bir "kuş". Bluetooth aracılığıyla cihaza bağlanan ve 100 metreye kadar menzil sunan cihaz sadece 9,2 gram ağırlığında. Tam uçuş hızında 6 dakika boyunca havada kalabilen Bionic Bird, 12 dakikada şarj olabiliyor. Indiegogo'da hedeflediği bağışı toplayan cihaz ücretsiz iOS uygulamasına sahipken Android kullanıcıları uygulama için Şubat 2015'i beklemek zorunda.

PLASTC

Kartların efendisi



Büyük bir derde derman olan Plastc, Bluetooth üzerinden akıllı cihazlara bağlanarak 20 farklı kartın bilgilerini aktarabiliyor. Akıllı cihaz üzerindeki uygulamada ise sınırsız sayıda kartı depolamak ve bu kartların işlem bilgilerini görüntülemek mümkün. Plastc üzerindeki elektronik mürekkepli dokunmatik ekranı kullanılarak alışveriş yapılacak kart bilgileri görüntülenebiliyor. Ekran üzerinde kullanıcı adı, fotoğrafı ve imzasının yanı sıra kart numrası görünüyor. Üstelik kartı kaybetmeniz durumunda ekranın üzerinde kartın sahibine iade edilmesi gerektiğini belirten bir mesaj çıkıyor. Akıllı cihaz uygulaması da güvenlik amacıyla hem pin kodu hem de yüz tanımlama özelliğiyle çalışıyor. 155 dolara ön siparişe sunulan Plastc, önümüzdeki yaz piyasada olacak.



Eşber Erülgen
esberulgen@ttmail.com

Global düşün, yerel hareket et

BU ay köşemde bir misafir var. Uzun yıllar benim takımda birlikte savaştığımız, adı bende saklı biri. Masanın karşı tarafından bakışı yeni yeni fark ediyor. Böylece "nostaljiye time out" imkânı da oldu.. Bazı dostların gözü aydın! Yazının "fincancı katırları" gerekleri tarafımdan uygulanmıştır. e.e.

Sigorta sektörüne 25 yıl çeşitli kademelerde hizmet verdim. Şimdi kısmen emekliyim. Kısmen diyorum çünkü emeklilik çağında değilim ve arayış halindeyim. Uzatmadan anlatacağım mevzuyu paylaşmak istiyorum. Amacım burada sigorta sektörümüzün güzide kurum ve mümtaz emekçilerini yermek değildir. Katkı sunmayı hedefliyorum. İşin içinden bütünün gözükmediğini bilirdim. Fakat işin dışından ve müşteri tarafından bakınca çok daha farklı tespitler yapıyorsunuz. Ömrümüzün en verimli zamanlarını uğruna harcadığımız sektörün daha iyi sınav vermesini istiyorum.

Son 10 yılda sektörümüze yabancıların girmesiyle hep beklediğimiz iş tecrübesi (know how) mevcut ürünlerin geliştirilmesi, yeni ürünlerin artması, IT teknolojisinin etkin kullanım vb. bir yığın değişimi ümit ediyorduk ve hâlâ ediyoruz.

Son 10 yılda sektörümüzde bir hayli değişimler yaşandı. Yeni kuşak; dil bilen Batı eğitimli yöneticiler sahne almaya başladı. Değişim her zaman iyidir. Gelişim başka türlü olmazdı. Fakat gelişimi sağlamak için bilgi gerekir. Günümüz dünyasında bilgiye ulaşmak çok kolay hale geldi. Önemli olan bilginin ne zaman nerede hangi miktarda kullanılacağıdır. Oysa bilgiyi tecrübe değirmenimizden geçirmeden kullandığımızda yarardan çok zarar vermektedir. Her başa aynı tıraş olmuyor. Bilgi teknolojisi ile işin tamamı yönetildiğinde müşteri ve sektör emekçileri hatta, şirketlerin kendi kayıpları meydana gelebilmektedir.

Şirketler operasyonel işlemleri merkezileştirdiler. Bunun bir yığın faydası saymakla bitmez. Bölge teşkilatları yalnızca pazarlama faaliyetlerinde bulunmaktadırlar. Halen geleneksel sistemde devam eden birkaç istisna şirket var. Umarım onlar altyapılarını hazırlamadan bu sistemi apar topar terk etmezler. Çünkü bu moda gibi bir şey! Maliyet kontrolü sağlamaya evet ama hizmet kalitesinden taviz vermeden.

Bu kadar özetten sonra müşteri olarak yaşadığım olayı paylaşmam gerekiyor; kardeşim aracı ile kaza yapmıştı. Kasko sigortasını yaptırdığımız sigorta şirketine ihbarda bulunduk. Çekici ve ikame araç konusunda süratle yardımcı oldular. Sigorta eksperi süratle tespitini yaptı ve onarım için hasarlı parçaları tespit etti. Aradan bir ay geçti, araç tamir edilemedi. Sebebi; aracın hasarlı parçalarının bir kısmının referans kod numaralarını eksper tespit edememiş! Sigorta şirketinin kullandığı taşeron firmanın yazılımında bulamamış. Eksper çaresiz bekliyor. Aracımız ise öyle bulunmayan bir araç değil; VW Polo 8 yaşında.

Sigorta şirketinin bölge müdürlüğünü telefon ile arıyoruz. Şirketin web sayfasında tek bir telefon numarasını görüyorsunuz. Genel müdürlük ve bölgeler için aynı numara verilmiştir. Verilen numarayı arama yapıyorsunuz, bir yığın robot yönlendirmesi sonucu nihayet muhatabınızı güç bela buluyorsunuz. Bir müşterinin robotun sunduğu seçeneklerden kendisini ilgilendiren bölümü bulması için sigortacı olması gerekiyor! Güç bela bir canlı insan sesi ile karşılaştık. Canlı insan sesi fakat, robot sanki daha iyiydi! Canlı insan öyle çözümsüz davranıyor ki! Sorunumu call center görevlisi ile çözemedim. 2 gün önce de şirketin web sayfasından derdimi anlatmış çözüm talep etmiştim. Geri dönen olmadı. Şirkette görev yapanların e-posta adresleri uzantısını sigortacı dostlarımdan öğrendim. Hasardan sorumlu genel müdür yardımcısına mail gönderdim. Şirketin hasar servisinden kibar bir bey, mail göndermemin üzerinden 5 dakika geçmemişti ki cep telefonumdan aradı. Sorunu dinledi ve 2 gün içinde kodu tespit edilemeyen parçalar şirketin anlaşmalı tamirhanesine geldi.

Şimdi bana söyleyin, hizmet için teşekkür etmeliyim değil mi?

Sigortacı olmasaydım bu işi çözebilir miydim?

Bu sistemde muhataplarıma ulaşabilir miydim?

Bu durumlarla karşı karşıya kalan sigortalılar, aksayan hizmetlerin çözümü için kime başvuracak?

Son sözlerim sigorta şirketlerinin değerli yöneticilerine, müşterinin size ulaşması için gerekli düzenlemeleri yapmalısınız. Global düşünüp global hareket ederseniz müşteri memnuniyetsizliği artar. Müşteriden uzaklaşırsınız. Bu sistemde başarılı olmanız için daha çok düzenleme yapmalısınız. Bunları yapıncaya kadar, yerel teşkilatlarınız aracılığıyla her türlü hizmeti sunmalısınız. Ulaşılabilirliği kolaylaştırmalısınız. Global düşün, yerel hareket et!



MEHMET MURATOĞLU
mehmet@etkinyonetim.com

Bugünün yorgun liderleri

Şu anda işletmeler için en temel sorun, kendilerini geleceğe taşıyacak vizyoner liderleri nasıl bulacak olmalarıdır.

Acımasızca mücadelenin gerçekleştirildiği, hatta bilek güreşi gibi, birinin kaybettiğinde oyun dışında kaldığı liderlik ortamında, hangi liderlerin masanın etrafında yer alacağının belirlenmesi gerekmektedir.

O halde öncelikle şu sorular cevaplandırılmalıdır. Şirketleri iyice yorgunluğa sürükleyen liderler halen taraftarlarına güven vermeye devam etmekte midir? Vizyon oluşturmaya devam edemeyen liderler, zorla yerlerinde oturtulmaya devam edilecekler mi? Başarısız olan sistem dışına ne zaman çıkarılacak? Hatta çıkarıldıktan sonra, yeni oyuncular yerine onların bıraktıkları kötü mirasın kaldırılması için yeniden güç kazandırılması için artan maliyetlerin üstüne su mu içilecek?

Bununla beraber, çağdaş liderliğin tanımı nasıl yapılmalı? Peter Drucker'ın dediği gibi hiyerarşik olarak yönlendirilen, bağlı kişilerin sayısının çokluğundan ziyade, şirketlerinin gelişmesi için çevresel ilişkileri ne kadar iyi yönettiği ile mi tarif edilmeli?

Hatırlayın lütfen, geçen hafta liderin güç kaynaklarından bahsetmiştim. Hatta bu kaynaklar, yönetim gücünü artırmak amacıyla en iyi şekilde nasıl kullanılmalıdır diye değerlendirmemi yapmıştım. Şimdilerde ise geleceğin çağdaş ve maratoncu liderlerinin yetişmesi için değişik "Lider Yetiştirme Programları" uygulanmakta. Bu programların öncelikli amacı: Bulunulan organizasyon içinde yönetsel becerilerin uygulamaya geçirilmesini sağlamak ve liderlik etkinliği olan kişilerin liderlik tutum ve davranışlarını geliştirmektir. Bu eğitim programlarında, kişisel ve teknik iş becerileri yüksek, yetkinlikleri ile liderliğe yatkın adaylar, öncelikle tek tek belirlenmekte ve bunlarla uzun süreli beklentiler üzerinde anlaşmalar yapılarak katılımları sağlanmaktadır. Artık, liderlik eğitimlerine klasik yaklaşımların çok ötesinde profil belirleme araştırmalarına dayalı çalışmalar yapılarak bu eğitim programlarının içerik modülleri belirlenmektedir. Katılımcılar, 50 soruluk bilimsel araştırmalara dayalı liderlik profil belirleme anketini doldurarak veri havuzunda değerlendirmeye göndermektedir. Bu veriler SPSS istatistiki değerlendirme yöntemleriyle değerlendirilmekte ve sonuçta grubun ortalama liderlik eğitim modüllerine yönelik ihtiyaçlar oluşturulmaktadır.

Bu modüllerde değerlendirilen ana konuları oluşturan liderlik yönetim ölçekleri, aşağıdaki şekildedir.

- Beceriye Dayalı Yönetim
- Ödüllendirilmede Adaletli Yönetim
- Liderlikte İletişim
- Güvenilir Liderlik
- Yardım ve Desteğe Dayalı Liderlik
- Uygulamada Koçluk
- Liderlikte Özgüven
- Güç Merkezli Yönetim
- Vizyoner Liderlik

Adaylardan elde edilen anketler sonucunda, ortalama değerler memnuniyete dayalı 5'li likert ölçeğiyle belirlenmekte ve 5 üzerinden 4.5 altı bütün değerlerde yönetim ölçeklerine göre eğitim ihtiyaçları belirlenerek program oluşturulmaktadır. Bu eğitim programının devamı olarak, adaylar yakından gözlemlenmekte ve iş zenginliğine gidilerek yeni sorumluluk alanları genişletilmektedir.

Sonuçta, çağdaş yönetimin gereği olarak, bugüne hazırlanan misyon liderliğin ötesinde, geleceğin yaratıcısı liderlik profillerinin oluşturulması, şirketler için hayat suyu olarak değerlendirilmektedir.

Son söz: Artık klasik yönetim yaklaşımlarından uzaklaşma zamanı, öyle değil mi?



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

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

İnternet tıbbındaki gibi her derde deva mı?

Mürver

Mürver, ülkemizde, Avrupa, Asya, K.Afrika ve K.Amerika' da yetişen , 6-10 metreye kadar yükselebilen, hoş kokulu küçük beyaz çiçekli , yaz başında çiçeklenen yaz sonunda ise koyu mor renkli meyveler veren bir ağaççık.Yabani yetiştiği gibi süs için de yetiştiriliyor.

Çiçek ve meyvelerinden gıda, halk ilacı, ilaç olarak yararlanılıyor. Son yıllarda çiçek, meyve ve hatta ağacın kabukları internette her derde deva olarak sunulmaya başladı: Zayıflatıcı, müshil; idrarı, anne sütünü, meniyi ve cinsel gücü artırıcı; soğuk algınlığı, zatürre ve bronşitte etkili, güneş yanıklarını iyileştirir, kanı temizler, kas ve eklem ağrılarını giderir, basura iyi gelir, vd… Ağacın kabuklarından çorba yapılmasını tavsiye edenler bile var! Gelin doğruları, yani bilimsel kanıtları olan bilgileri öğrenelim.

Mürver çiçekleri

Avrupa İlaç Kurumu, geleneksel bitkisel tıbbi ürün olarak soğuk algınlığının ilk belirtilerini geriletmede kullanılmasını kabul etmiş. Çiçekler, özütleri veya çözeltileri, Avrupa'da çay, karışım çay, damla ve diğer ürünlerin formüllerinde bulunuyor. Araştırma az. Daha çok geleneksel kullanımından dolayı soğuk algınlığında kullanılıyor. Sinüzitte kullanılan etkili bir bitkisel ilaç olan "Sinupret"in formülünde çiçek ekstresinin bulunması önemli.

Meyveler

Değişik ülkelerde halk ilacı olarak çok değişik kullanımlar var ama önemli olan solunum sistemi hastalıklarında (grip ve soğuk algınlığında öksürük, ateş gibi belirtilere karşı) kullanımı.

Meyvelerin kimyasal yapısı

Meyvelerde antosiyanin (yüksek oranda) ve flavonoit denen maddeler bulunmakta. Etkiler daha çok bu 2 madde grubuna bağlı. Pektinler, bazı vitaminler (B2, C, Biotin, B6,…) ve mineraller de bulunmakta. Meyvelerin mor rengini antosiyaninler veriyor.

Araştırmalar

Araştırmalar sonucu meyve özütü veya özütten hazırlanan preparatlarda aşağıdaki etkilerin bulunduğu gösterilmiş.

• Standart meyve özütünün bağışıklık sistemini düzenlediğini gösteren çalışmalar var ama çalışma sayısı yetersiz.

• Mürver meyvesi özütünün grip virüsüne etkili olduğunu gösteren çalışmalar var.

• Antosiyaninler taşıdığı için antioksidan etki beklenir. Taşıdığı antosiyaninlerin düşük oranlarda bile antioksidan etkisi bulunmakta. Ama meyve özütü ile yapılan çalışma sayısı az.

• İnsan üzerinde yapılan yani klinik çalışmalarda, meyve özütünden hazırlanan şuruplar kullanılmış. Şurup verilen deneklerde soğuk algınlığının değişik belirtilerinde (ağrı, öksürük ve sıklığı, uyku kalitesi, burun akıntısı, balgam çıkarma…) verilmeyenlere nazaran daha erken düzelme görülmüş.

Sonuç

• İnternette yazılanlar, her zamanki gibi, bilimsel kanıta dayanmıyor. Bu kullanılışlara itibar etmeyiniz.

• Çiçeklerin Avrupa İlaç Kurumu tarafından soğuk algınlığının ilk belirtilerini geriletmede kullanılabileceği kabul edilmiş.

• Meyvelerin antioksidan ve bağışıklık sistemi üzerindeki etkilerini açıklayacak yeterli yayın bulunmamakta.

• Meyve özütünün grip virüsüne etkili olduğunu gösteren hem biyolojik hem klinik deneyler var.

Sonuç olarak, daha çok araştırma yapılması gerekli olan bir ürün. Soğuk algınlığı ve gripte Afrika sardunyası veya ekinaseya gibi etkili olduğunu henüz söyleyemiyoruz. Ama yeni çalışmalar, mürver meyvesinin bu alanda kullanılabilecek bir bitkisel ürün olabileceği ümidini vermekte.

Sağlık ve mutluluk dileklerimle.

YÜKSEK TANSİYONU OLANLAR DİKKAT!

Tuz felce ve organ hasarına neden olabilir

Sinsi böbrek hastalıkları kendisini ilk önce tansiyon yüksekliği ile belli ediyor. Aşırı tuz tüketimi yüksek tansiyon hastalarında felce sebep olduğu gibi; göz, böbrek, beyin ve kalpte organ hasarı ile kalp yetmezliğine ve akciğer ödemine de sebep oluyor. Vücut içerisindeki sıvı ve tuz fizyolojik olarak birlikte hareket eder, bu sebeple böbrek yetmezliği olan hastaların tuzdan uzak durmaları büyük önem taşır. Ülkemizde tuz tüketim oranı 25 – 28 gram, ideal olanı ise 10 grama yaklaşmaktır. 70 kilogramlık bir kişinin vücudunda ortalama 42 litre su vardır. Su vücudumuzda hücreler içinde, hücreler arasında ve damar içinde bulunur. Bu bölgeler arasına suyun geçişi tamamen tuza bağımlı olarak olur yani tuz vücudumuzun sıvı dengesini koruyarak uygun hayati ortamı sağlar. Bu nedenle tuz dengesini iyi ayarlamak lazım. Gelişmiş ülkelerde günlük tuz tüketimi 15 gram civarındadır. Bu ülkemizde Türk Nefroloji Derneği'nin yaptığı çalışmalarda 25-28 gram bulunmuştur. İdeali 10 grama yaklaştırmaktır. Ani tansiyon yükselmesinin en önemli sebebi aşırı tuz tüketimidir. Ani tuz alımına bağlı olarak vücutta biriken fazla su kan basıncını artırarak beyin kanamasına davetiye çıkarıyor. Ani tansiyon yükselmesinin en önemli sebebi aşırı tuz tüketimidir.

NE YAPMALI?

• Gıdaların suya konularak tuzları bir oranda çıkarılabilir fakat asla tuzsuz hale gelemezler. Bu sebeple özellikle zeytin peynir gibi gıdaların tuzsuz olanı tercih edilmeli.

• Tuzlu kuruyemiş, tuzlu salamura turşu özellikle yüksek tansiyonlu böbrek yetmezlikli veya herhangi bir kalp hastalığı olan kişiler tarafından asla tüketilmemelidir.

NEZLE MİSİNİZ, GRİP Mİ?

Her ne kadar belirtileri birbirine benziyor olsa da gripte şikâyetler nezleye oranla daha fazladır ve grip daha ağır seyreder.

Nezle ve soğuk algınlığını gripten ayırmak çok zor olmakla birlikte genelde gribe yakalanan hastaların şikayetleri nezle ve soğuk algınlığına kıyasla daha fazladır. Burun akıntısı ve aksırık, kızarık gözler, boğaz ağrısı ve öksürük, baş ve vücut ağrıları, ateş ortak şikayetler olmakla birlikte grip olan kişilerin şikayetleri nezle olan kişiye göre daha fazla ve ağırdır.

Dikkat: Aşıya karşı hayati tehlike oluşturacak alerjik reaksiyonlar çok nadir gelişmekle birlikte "yumurta alerjisi" olan kişilerde görülebilir.

KORUNMA YOLLARI NELERDİR?

- Eller sık sık yıkanmalı
- Burun, ağız ve gözlere dokunmaktan kaçınmalıdır. Böylece virüsün gözlere bulaşma riski azaltılmış olur.
- Hasta kişilerle yakın temastan kaçınılmalıdır.
- Antibiyotikler virüsleri tedavi etmez.
- Boğaz pastilleri, topikal spreyler boğaz ağrısını hafifletir.
- Bulunduğunuz ortamın nemlenmesini sağlamak rahatlatıcı olacaktır.
- Bol sıvı tüketilmesi gereklidir. Günde 6-8 bardak.
- Uyurken rahat nefes alabilmek için yüksek veya çift yastık kullanabilirsiniz.
- Öksürük refleks olarak gelişir. Öksürük için kullanılabilecek ilaçlar, öksürük refleksini bloklayan süpresantlar ve mukus/balgam üretimini azaltan ekspektoranlar olarak iki ana gruba ayrılmaktadır.

38 DERECE ATEŞE DİKKAT!

Nezle ve soğuk algınlığında yüksek ateş (38 °C ve üstü) genellikle görülmez. Ateş düşürücüler ateşin düşmesine, boğaz ağrısı ve vücut ağrısını rahatlatmaya yardımcı olur. Alternatif olarak nezle-soğuk algınlığından korunmak, sıklığını ve süresinini azaltmak için kullanılabilecek başlıca bileşikler vitamin C, çinko bileşikleridir. Aşırı miktarda kullanılmamalıdır. Ayrıca bitkisel tedavi yöntemlerinden Ekinezya bitkisinin (Echinacea – Koni çiçeği) etkiliği bilinmektedir. Öksürük, tekrar ateş çıkması ve diğer belirtiler 2 haftada tekrarlarsa kesinlikle doktorunuza danışınız.

Grip aşısı olmalı mıyım?

Gripten korunmanın bir yolu da, özellikle risk grubunda olan kişilerin her yıl grip sezonu başlamadan (sonbaharda) grip aşısı yaptırmalarıdır. Grip aşısı, iğne formunda olup aktif olmayan virüs içermektedir. Aşı yalnızca canlı olmayan Tip A ve B influenza virüsü içermektedir. İlk defa aşılanacak kişilerin aynı yıl içinde, sonbahar ve bahar başlangıcı olmak üzere 2 doz yaptırmaları gerekmektedir. Aşı uygulamasından sonra yaklaşık 2 hafta sonra immun cevap-bağışıklık gelişir.

KİMLER GRİP AŞISI OLABİLİR?

- 50 yaşın üstündeki kişiler
- Diyabet hastaları
- Hangi yaşta olursa olsun kronik kalp, akciğer ve böbrek hastaları
- Obez kişiler
- Uzun süreli tibbi bakım gören ve bakım evlerinde yaşayan kişiler
- Sağlık çalışanları
- Risk grubunda olan kişilerin aile mensuplarının her biri
- Yurtlarda kalan öğrenciler
- Düzenli tibbi yardım alan veya diyabet (şeker hastalığı) gibi metobolik hastalığı olan, kronik böbrek hastalığı olan çocuklar.



Kanserin kalkanı doğru beslenme

Lifli besinlerle kolesterol düşüyor, kanser vücuttan uzak tutuluyor. Antioksidan değeri yüksek sebzelerden tüketmek kansere karşı sizi korur.

Tüketim alışkanlıklarınızı değiştirin

Kanserle mücadelede doğru besinlerin tüketilmesi büyük önem taşıyor. Kanserin engellenmesi ve kanser tedavisinin başarıyla sonuç vermesi; lifli gıdaların yanı sıra, koyu renkli sebzelerle de mümkün oluyor. Besinlerin pişirme koşulları ve tüketim alışkanlıkları kanserden korunmada çok önemlidir.

Koyu renkli besinler faydalı

Bağışıklık sistemini güçlendiren karotenler havuç, balkabağı, ıspanak, kıvırcık, lahana, domates, taze patates gibi koyu renkli sebzelerde bulunur. Tümör karşıtı flavonoidler çilek, kiraz, turunçgiller gibi parlak renkli meyveler; domates, biber ve yeşilliklerde bol miktarda mevcuttur. Domatese rengini veren likopen, prostat kanserinden korur. Brokoli ve karnabahara sofrada bolca yer verilmelidir.

Mide ve bağırsak koruması için kuru kayısı tüketin

Kansere karşı koruyucu olan keten tohumu yemek ve salatalara eklenebilir. Antioksidan olan soya serbest östrojeni azaltarak vücuda etki eder, meme kanserine karşı korur. Sarımsak kanserden ölüm oranını önemli ölçüde azaltır. Mantarın lösemi, beyin tümörü ve kolon kanserine karşı koruyuculuğu vardır.





FAZIL KARAMAN
f.karaman@fkymm.com

Örtülü sermayede düzeltme işlemleri

KURUMLAR Vergisi Kanunu'nun 12. Maddesinde bir vergi güvenlik müessesesi olan örtülü sermaye ile ilgili hükümler yer almaktadır. Örtülü sermaye sayılan borçlarla ilgili faiz ve kur farkı giderlerinin kurum kazancından indirimi 11/1-a Maddesi uyarınca kabul edilmemektedir.

Örtülü sermaye sayılan borçlanmalar; kurumların ortaklarından veya ortaklarıyla ilişkili kişilerden doğrudan veya dolaylı olarak temin ederek işletmede kullandığı borçların hesap dönemi içinde herhangi bir tarihte dönem başı özsermayesinin 3 katını aşan kısımdır. Konuyla ilgili diğer düzenlemeler aynı Maddede belirtilmiştir. Öte yandan, 1 Seri No'lu Kurumlar Vergisi Genel Tebliğinde de örtülü sermaye hakkında açıklamalar yapılmıştır.

Örtülü sermaye üzerinden hesaplanan faizler, gerek borç alan ve gerekse borç veren nezdinde hesap döneminin son günü itibarıyla dağıtılmış kâr payı sayılmaktadır. Daha önce yapılan vergilendirme işlemleri tam mükellef kurumlar nezdinde yapılacak düzeltmede örtülü sermayeye ilişkin kur farklarını da kapsayacak şekilde, taraf olan mükellefler nezdinde buna göre düzeltilecektir. Ancak, bu düzeltmenin yapılması için örtülü sermaye kullanan kurum adına tarh edilen vergilerin kesinleşmiş ve ödenmiş olması şart tutulmuştur.

Bu kapsamdaki faiz ödemeleri kâr dağıtımı kabul edildiğinde buna bağlı vergisel sonuçlar da doğmaktadır. Örneğin; gerçek kişi ya da dar mükelleflere kâr dağıtımında tevkifat söz konusu olduğundan, netten brüte gidilerek tevkifat matrahı hesaplanarak üzerinden tevkifat yapılacaktır. Tam mükellef kurumların diğer tam mükellef kurumlardan aldığı kâr payları esas itibarıyla iştirak kazançları istisnasına tabidir. Ancak, örtülü sermaye kapsamındaki işlemlerde bu durum özellik arz etmektedir.
1 No'lu Kurumlar Vergisi Genel Tebliğinde; borcu veren kurumun geçici vergi döneminde bu tutarları kurum kazancına ilave etmesi halinde, borcu alan kurumun da aynı dönem içinde düzeltme yapabilmesinin mümkün olduğu belirtilerek, düzeltmenin, gider yazılan geçici vergi döneminden sonra yapılması halinde, borç alan kurum tarafından verilen düzeltme beyannamesi ile tahakkuk eden vergilerin kesinleşmiş ve ödenmiş olması şartıyla, borç veren kurum tarafından da (bir sonraki geçici vergi döneminde) düzeltme yapılabileceği ifade edilmiştir. Yıl kapandıktan sonra düzeltme talepleri vergi dairesince sonuçlandırılacak ve tarh edilen vergilerin kesinleşmiş ve ödenmiş olması halinde, karşı tarafın da gerekli düzeltme işlemini kendiliğinden yapması mümkün olacaktır.

Gelir İdaresi Başkanlığı'nın resmi internet sitesinde yer alan 24 Ocak 2013 tarihli özelgede; örtülü sermaye kullanan ilişkili kurumun bu dönemde zararının bulunması ya da indirim ve istisnalar nedeniyle kurumlar vergisi matrahının oluşmaması halinde söz konusu kurum tarafından kâr dağıtımında bulunulamayacağından, borcu veren şirket tarafından da bahse konu örtülü sermaye tutarına isabet eden faiz gelirleri için iştirak kazancı istisnasından faydalanılmasının mümkün bulunmadığı görüşü ifade edilmiştir.

İstisna ve indirim uygulaması borcu alan kurumdaki mali kârla (matrahla) sınırlı yapılabilecektir.

Bilindiği üzere; Gelir İdaresi Başkanlığı'nca yayımlanan özelgeler sadece özelge talep eden mükellef için değil aynı durumdaki diğer mükellefler için de önem arz etmekte olup, vergi inceleme elemanlarınca da dikkate alınmak durumundadır.

Aynı yıl içindeki işlemlerde; borcu alan kurumun örtülü sermaye kapsamındaki faiz ve kur farklarını kurum kazancına kanunen kabul edilmeyen gider olarak ilave etmesi durumunda, borcu veren tam mükellef kurumun da aynı dönem beyannamesinde bunları indirim ve istisna uygulamasına konu edebileceğini, bunun için borcu alan kurumda matrah teşekkül etmiş olup olmadığına bakılmasının gerekmediğini düşünüyoruz. Yasa lafzında geçen; düzeltmenin yapılması için örtülü sermaye kullanan kurum adına tarh edilen vergilerin kesinleşmiş ve ödenmiş olması şartı bizce, bu kapsamda dönem kapandıktan sonra bir tarhiyat yapılırsa söz konusu olacaktır. Bununla birlikte, özelgedeki görüş aksine uygulama yapılması olası bir vergi incelemesinde eleştiri riski taşıyacaktır.



TİMUÇİN ALPAY
timucinalpay@gmail.com

Hüzünlü bir İstanbul gezisi

BUGÜN erken kalkıp internet üzerinden gazeteleri hatim ettikten sonra oturduğum koltuktan çalışma masama baktım, acaba çalışsam mı çalışmasam mı diye düşündüm... Camdan dışarı baktım hava muhteşem, ışıl ışıl bir sonbahar havası var... Amaaaan bugün çalışmasam ne olur diyerek kendimi dışarı attım...

İstanbul'un hangi yakasını gezip tozsak diye düşünürken aklıma eski bir İstanbullu dost geldi, sıcaklar nedeni ile Zeytinburnu tarafında yatmakta olduğu huzur evinde kendini ziyaret edememiştim... Gidip onu ziyaret etmeye karar verdim...

Biliyorum ziyaretinde geç kaldım ama bu yaz sıcaklar gerçekten çok bunalttı. Özellikle bizim gibi kalp vurgunu yemiş ve otomobil kullanmak istemeyenler Anadolu yakasından Avrupa yakasına geçerken kırk kez trafik kabusunu düşünmek zorunda. Hele de şansınıza yollarda bir kaza olmuş ise araç içinde üç dört saat mahsur kalmanız kaçınılmaz. Bu durum ise sıcaklarda hiç çekilmez oluyor.

Biz de trafik karmaşasına girmeden püfür püfür Boğaz havasını alarak arabalı vapur ile Harem'den Sirkeci'ye geçtik. Fırsat bu fırsat arabalı vapurdan inince hemen Sarayburnu tarafından Gülhane Parkı'na giriş yaptık...

Gülhane Parkı'na adım atar atmaz düşsel bir yolculuğa başladım... Buraya beni babamın ilk kez getirişini anımsadım, o zaman burası hayvanat bahçesi ve piknik alanıydı... Aslan, kaplan ve yırtıcı hayvanların dışında "Mohini" isimli bir fil bile vardı...

Tüm İstanbul'u seyretme imkanı olan Topkapı Sarayı hazine dairesinin altındaki terasta oturduk. Muhteşem bir görüntü... Demli çaylar eşliğinde İstanbul bize tebessüm ediyor... Roma, Bizans, Ceneviz, Latinler, Osmanlı, Cumhuriyet hepsi iç içe geçmiş her dönemden bir İstanbullu el sallıyor bize...

Gülhane Parkı'ndan yola çıkıp sahilden Zeytinburnu'na doğru hareket ettik... Balıklı Rum Hastanesi yeşilin güzelliği yanında hüznün ve yalnızlığın her köşeye sindiği eski bir İstanbul yerleşkesi. Arabamızı park edip huzurevinde olan yaşlı sigortacı dostumuzun (Argiri Kukulamati) yattığı kata çıktık...

Ama bizi ilginç bir sürpriz bekliyordu, kendisi çok kısa süre önce yaşamını kaybetmiş... Daha hastaneye girerken bizlere çöken hüzün boşuna değilmiş... O kattaki yöneticiler çok üzüldüğümüzü görünce bizi konuk ağırlama bölümüne alıp çay ikram ettiler...

Tesadüfen Bay Argiri'yi tanıyan ve uzun süredir orada yatan hasta yakını iki güzel insan ile tanıştık... Bayan Rita ve Bayan Romina... İstanbul'un gerçek sahibi Bizans kültürünün mirası bu değerli vatandaşlarımızın milyon ile ifade edilen sayıları kala kala 2025 kişi kalmış...

Yine düştük yollara, bu kez hüznümüzü dağıtmak, Anadolu yakasından eski İstanbul'a bakmak için Üsküdar'a geldik, en güzel manzaralı nokta olan Kız Kulesi önündeki Filizler Lokantası'na oturduk... İstanbul sanki buradan daha çok hüzün yayıyor... Her şeye rağmen hayat devam ediyor ve de çok güzel...



Timuçin Alpay'a Bay Argiri'den kalan son hatıra...



KEMAN USTASIYLA HÜZNE DAVET

Keman virtüözü Farid Farjad, farklı müzik türlerini harmanlamasıyla bilinir. Sanatçının, Fars halk müziği ve klasik batı müziğinden örnekler içeren beş albümü bulunur. Keman çalmaya sekiz yaşında başlayıp Tahran Müzik Konservatuarı'nda klasik müzik eğitimi alan Farjad, uzun yıllar Tahran Senfoni Orkestrası'nda görev aldı. Ayrıca dünyanın yaşayan en iyi keman virtüözlerinden birisi olarak kabul edilir. Fars asıllı keman virtüözü Farid Farjad, 6 Aralık'ta İstanbul Zorlu Center PSM'de izleyicilerle buluşacak.

6 ARALIK



9 ARALIK

FAZIL "SAY PLAYS SAY"

Dünyaca ünlü besteci ve piyanistimiz Fazıl Say'ın "Say Plays Say" adlı son albümünün yer alacağı konser, 9 Aralık'ta Aydın'daki Aydın Kültür Merkezi'nde dinleyiciyle buluşacak.



11 ARALIK

EZGİNİN GÜNLÜĞÜ ANKARA'DA

1982 yılında kurulup, repertuvarlarında pop, rock ve folk müziğe yer veren grup Ezginin Günlüğü, 11 Aralık'ta IF Performance Hall'da, Ankara'da konser verecek.



12 ARALIK

AKUSTİK MÜZİK VE İLGİNÇ PERFORMANS

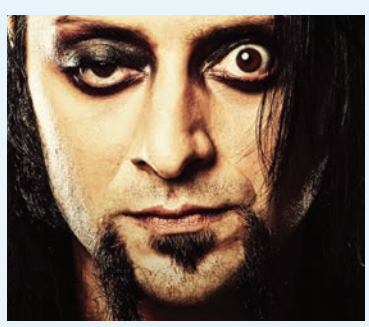
"Temporary Dive" (2005) albümüyle Norveç Grammy Ödülleri'nde "En iyi kadın sanatçı" seçilen Ane Brun, 12 Aralık akşamı İstanbul Küçükçiftlik Park'ta sahne alacak.



12 ARALIK

KLARNET - BAĞLAMA - KANUN ÜÇLÜSÜ

Hüsnü Şenlendirici, İsmail Tunçbilek ve Aytaç Doğan'ın klarnet, bağlama ve kanun üçlemesi olan projeleri Taksim Trio, 12 Aralık'ta Beyoğlu İKSV'de dinleyicilerini bekliyor.



13 ARALIK

HAYKO CEPKİN İLE NOSTALJİ

Şarkı sözlerindeki derinlik ile ilk albümünden beri her zaman kendisinden söz ettiren Hayko Cepkin, 13 Aralık'ta Beyoğlu'ndaki garajistanbul'da dinleyicileriyle buluşacak.



16 ARALIK

METRODAKİ KEMANCI

"Metrodaki Kemancı" olarak tanınan Joshua Bell, 16 Aralık'ta İstanbul Zorlu Center Performans Sanatları Merkezi'nde konser verecek.



19 ARALIK

ŞİMDİ VE SONRA

Protest müzik, Türk halk müziği ve özgün müzik tarzlarında eserlere sahip Yeni Türkü, 19 Aralık akşamı şarkılarını Jolly Joker Ankara'da seslendirecek.



19 ARALIK

ANAVATANINDAN KUĞU GÖLÜ

1994'te Rusya'da kurulan Saint Petersburg Bale Topluluğu 19 Aralık'ta İstanbul'daki Türker İnanoğlu Show Center'da eserlerini sahneleyecek.



25 ARALIK

İSTANBUL'DA DUYGU DOLU MELODİLER

Düş Sokağı Sakinleri'nin eski solisti olup, solo olarak kariyerine devam eden Murat Yılmazyıldırım, 25 Aralık'ta Jolly Joker İstanbul'da sahne alacak.



29 ARALIK

İKİNCİ CİHAN

Birsen Tezer, Beyoğlu garajistanbul'da 26 Aralık akşamı, birçok sanatçıyla birlikte çalışıp hazırladığı "İkinci Cihan" adlı albümünü seslendirecek.

29 ARALIK

BORUSAN QUARTET'TEN RUS GECESİ

2005'te Prof. Gürer Aykal öncülüğünde kurulan Borusan Quartet, Alban Berg Quartet, Juilliard Quartet, Gürer Aykal, Joshua Epstein ve Maxim Vengerov gibi kişi ve toplulukların ustalık sınıfı çalışmalarına katıldı. 2010 yılında ilki düzenlenen Andante Dergisi Klasik Müzik Ödülleri'nde "Yılın Oda Müziği Topluluğu" ödülünü aldı. Aynı yıl New York'taki Carnegie Hall'da finali gerçekleşen Uluslararası Oda Müziği Topluluğu Yarışması'nda birinci olarak altın madalyanın sahibi oldu. Borusan Quartet piyanoda Gökhan Aybulus'un eşliğiyle 29 Aralık akşamı İstanbul Süreyya Operası'nda sahne alıyor.



FARUK ÖMRÜUZAK
fomruuzak@yahoo.co.uk



Navigare necesse est

YILLAR önce Stefan Zweig'in bir biyografi kitabını okumuştum, adı: Macellan. Biliyorsunuz, kendisi dünyanın çevresini deniz yoluyla dolaşan ilk insan; hem kâşif hem seyyah. Kitabın birinci bölümünün başlığını yazımın başlığı olarak seçtim. Navigare necesse est. latince bir cümle. 'Denizlerde dolaşmak (seyretmek) şart' anlamına geliyor. Cümle, 'vivere non est necesse' diye sonuçlanıyor. Yani, 'ama yaşamak şart değil.' İki cümleyi birleştirince 'Denizlerde dolaşmak şart, ama yaşamak şart değil' anlamı çıkıyor. (İngilizcesi: To sail is necessary but to live is not)

Roma düşünürü Plutarch'a göre, ifade, Afrika'dan Roma'ya yiyecek taşıyan gemiye komuta eden General Gnaeus Pompeius Magnus tarafından, yakalandıkları fırtına esnasında mürettebatı yüreklendirmek için söylenmiş. "Denizlerde seyretmek şart, gerekli, ama yaşamak değil." Söylem daha sonra, zorlukların üstesinden gelmenin, büyümenin, enerjinin sembolü olarak birçok ülkede kullanılmış. Bana göre ifade, denizlere hakim olmanın ne kadar önemli olduğunu vurguluyor. Kısaca, 'Sonunda ölüm olsa bile denizden vazgeçmeyin' demek isteniyor. Tarih, denizlere hakim olanların dünyaya da hakim olduklarını göstermedi mi?

Peki, bu deniz merakı nereden kaynaklanıyor? Tarihe kısaca bir göz atalım. Batı dünyası tutkunu olduğu baharatı, kumaşı ve diğer ihtiyaçlarını hep doğudan temin etmiş. Batı'nın vazgeçilmezi baharatın ve diğer ihtiyaçların temin edildiği yol İstanbul'dan ve Osmanlı topraklarından geçiyor. Fatih Sultan Mehmet de 1453'te İstanbul'u fethedince işler sarpa sarıyor. Devrin en önemli iki ticaret yolu olan İpek ve Baharat Yolu'nu ele geçiren Osmanlı, bu sayede doğu ticaret yollarını tamamen kontrolü altına almış oluyor.

1453 yeni bir dönemin başlangıcı sayılıyor ve bu tarihten 1789 yılına kadar geçen dönem Yeniçağ olarak adlandırılıyor. Aynı dönemlerde yaşanmakta olan rönesans sonucu başlayan merkantilizm ve kapitalizm, burjuva sınıfının doğmasına neden olurken, reformlar ise toplumda aydınlanma dönemini başlatıyor. Doğu'yla ticaret yollarının kapanması, Avrupalıları ihtiyaçlarını sağlamak için başka yollar bulmak zorunda bırakıyor. İşte bu nedenledir ki, keşifler ön plana çıkıyor. Yoksa milletin macera merakından değil. Keşif dediğin de deniz yoluyla yapılıyor.

O halde, navigare necesse est. Gerisi hikaye...

Bir yarış başlıyor. Yarışçılar kim? İşte bazıları: Christopher Columbus, Ferdinand Magellan, Amerigo Vespuci, Vasco de Gama, Bartolomeu Dias ve daha niceleri... Keşifler daha sonra bütün Avrupalıların katıldığı bir sömürge yarışına dönüşüyor.

Kolomb 1492'de Amerika'yı keşfettiği kabul edilen ama keşfettiği yerin yeni bir kıta olduğunu anlayamayan Cenevizli denizci, haritacı ve kâşif. İspanya adına keşifte bulunmuş.

Macellan ise Portekizli, o da İspanya adına yolculuk yapmış. 1519 yılında Sevilla'dan beş küçük tekneyle yelken açan Macellan Atlas Okyanusu'nu geçerek tüm Güney Amerika kıyılarını keşfetmiş ve kıtanın en güney ucunu geçerek Pasifik Okyanusu'na ulaşmış. Dünyanın çevresini dolaşan ilk insan olma özelliğini taşımasına rağmen yolculuğunu tamamlayamamış. Filipinler'de yerlilerle girdiği savaşta öldürülmüş. Yolculuğa başlayan 265 kararlı adamdan yalnızca 18'i geri dönmeyi başarmış. Sonuç ne? Denize hakim olanlar tüm dünyada hakimiyet kurmuşlar. Gittikleri yerlerde kendi dillerini konuşturur olmuşlar.

Aynı dönemde bizde durum nasıl? Aynı dönemde hükümran olan Yavuz Sultan Selim, tahta geçtiğinde 2 milyon 375 bin km^2 olan Osmanlı topraklarını sekiz yıl gibi kısa bir sürede 2,5 kat büyüterek toplam 6 milyon 557 bin km^2'ye çıkarmış. İşin ilginç tarafı elin oğlu gittiği yere kendi kültürünü götürürken, biz gittiğimiz yerin kültürünü alır olmuşuz. Osmanlı, Arap kültüründen etkilenmiş, Arapça yoğun konuşulur bir dil olmuş.

Peki denizlerdeki durum ne? Bizde de büyük denizciler var ama maalesef Akdeniz'den dışarı çıkamamışız. Keşif ve haritacılık alanında en büyüğümüz Piri Reis. 1513 tarihinde yaptığı Dünya haritası ile tanınıyor. Bu harita Amerika'nın keşfinden sonra bu bölgeye ait çizilen en detaylı harita olma özelliğini taşıyor. Haritanın üzerinde yerlerin keşif tarihi, efsanevi notlar mevcut. Merak eden bakabilir.

Ne demiştik? Navigare necesse est. Gerisi hikaye...



ALİ ERÜL
alierul@gmail.com

Çek(me) git(me)

GEÇTİĞİMİZ günlerde oldukça farklı bir blog yazısı okudum. Yazarı yoğun ve yıpratıcı İstanbul yaşamına "yeter" deyip Bodrum'a yerleşen bir iletişimci. Hedef ve beklentilerini sürdürmek istediği yaşam biçimi ile örtüştürüp imrenilecek bir yaşam sürüyor.

Yakınlarda bir film izledim. "Yeniden yapılanma" sonucu işinden çıkarılan bir insan kaynakları yöneticisi iş bulabilmek için katıldığı seminerde koçluk yapan emekli bir hava kontrolörü ile tanışıyor, ondan etkilenip kendisine ve daha sonra konuştuğu herkese şu soruyu soruyor: "Mutlu musun?"

Önce ders kitabı sonra keyif almak için defalarca okuduğum Küçük Prens'te de şöyle bir cümle vardı: "Çölü güzel yapan, bir yerlerde bir su pınarını saklamasıdır."

Rutinleşmiş, yırtıcı ve yıpratıcı yaşamlarda bu pınarları sezebiliyor muyuz veya her yanımız çakma pınarlarla dolu olduğu için hangisine gideceğimize mi karar veremiyoruz; yoksa zaten pet şişelerimiz sırt çantalarımızda olduğu için mi pınarlara gereksinim duymuyoruz?

Öte yandan adına "yeni normal" denilen bir olgu da var; mesela sahilde yürürken önünüze aniden bir yaban domuzu çıkabilir; ya da adını bile duymadığınız bir markanın reklam çekimi için sokağınız izinsiz, habersiz, düşüncesizce, sorumsuzca trafiğe kapatılır veya sizi haftalarca öncesinden arayıp randevu alan kişi ne randevuya gelir, ne de neden gelemediği hakkında en ufak bir açıklama yapar.

Yani aslında ne çöl eski çöl, ne de pınarlar eskisi gibi. Durum böyle olunca Albert Camus okumuş olmak da fayda etmiyor; çünkü zaman, o zaman değil. Yani kısacası eksen değişti, kalibre farklılaştı, odak kaydı.

Öyleyse aynı soruya tutunmak gerek; "Mutlu muyuz?". Çünkü yaşadığımız ortam, içinde bulunduğumuz düzen, paydaşı olduğumuz ilişkiler... Hepsi görece; çoğu fast food hijyeni, alt yazı hızı, AVM çeşitliliğinde, "Az sonra..!" şehvetinde. Ama mutlu olma hissi, bu hissin kalıcılığı bambaşka bir olgu ve sanıyorum en sahici olanı da bunu hissedebilmek. Hissettiğin anda oraya tonozları çak, hiçbir rüzgar, hiçbir dalga ayıramasın oradan seni.

Ne tuhaf değil mi; aslında çok mutlu iken bunu hiç fark etmeden mutlu olacaklarını sanıp köylerinden kentlere göçen milyonların hayal kırıklıkları. Ne üzücü değil mi; aslında en severek yapabilecekleri işler bir el atımı mesafelerinde iken modaya uyup ya da başka yaşamlara öykünüp kendilerini sonsuz mutsuzluğa mahkum edenler. Ne garip değil mi; aslında mutlu olmanın sınırsız yolu varken mutsuz olmak için ne varsa yapıyor olanlar.

Belki de o iş arayan kadın gibi doğru soruları soramıyoruz. Mesela bu şehirde mutluluk, iş yerinin evine yakın olması kişinin. Mesela ne kadar yoğun çalışıyorsan çalış hobilerine ve keyif aldığın şeylere zaman ayırmak mutluluk. Mesela tüm engellere rağmen eski dostlar ile olabildiğince sık bir araya gelmek ya da mesela kışın boş bir sahil kasabasına gidebilmek mutluluk.

Geçen gün bir toplantıda idim meslektaşlarımla, geçtiğimiz hafta da başka bir sektörün toplantısında. Herkes mutsuz, herkes birilerini, çoğunlukla da aynı şeyleri suçluyor ve herkes kendi dışında bir yerlerden çözüm bekliyor. Armut ol önce, sonra bir güzel pişiver, eee bir de ağzıma düş bari! Oysa mesela çok küçük bir azınlık şu soruyu soruyor: "Yolunda gitmeyen bir şeyler var, en azından daha mutlu, daha iyi olabilmek için ben ne yapabilirim, ne katkıda bulunabilirim? Daha iyi olmam gerek çünkü ben iyi olmazsam sorunlarım da çözülmez."

Evet, öncelikler değişti, tamam insanlar da bir tuhaf, haliyle değerlerimiz de eskisinden çok farklı. Teslim olmak, duyarsız kalmak, görmezden gelmek değil yapılması gereken. Çekip gitmek değil; "çekmeden" gitmek ara sıra, yani "bir taraftan durumun böyle olduğunun bilincinde ve farkındayım ama diğer taraftan yaşamın beni mutlu edecek yanlarına tutunup pürüz çıkartacak durumlarına karşı da hazırlıklıyım" benzeri bir yaklaşım.

Mutluluk bir sonuç duygusu değil sadece, henüz hiçbir şey olmadan düşünerek, hayal ederek, tasarlayarak, uğraşıp mücadele ederek de mutlu olmanın yollarını aramalıyız aynı zamanda.

Görüşmek üzere...



Şeker Portakalı

KÜNYE
Yönetmen: Marcos Bernstein
Senaryo: Marcos Bernstein, Melanie Dimantas, Jose Mauro De Vasconcelos
Türü: Dram
Yapım Yılı: 2012

Jose Mauro De Vasconcelos'ın çok satan dünyaca ünlü romanı Şeker Portakalı'ndan sinemaya uyarlanan film, Zezé adındaki ufak bir çocuğun acıklı hikâyesini anlatıyor. Zezé, şehir dışında bir kasabada, oldukça büyük ekonomik sıkıntılar çeken bir ailenin çocuğudur. Son derece hassas ve olgun olan Zezé'nin en sevdiği şey, hayal gücüyle baş başa kalıp yeni hikâyeler üretmektir. Yeni taşındıkları evde karşısına çıkan portakal ağacı ise, tam anlamıyla sığınabileceği tek varlık olur. Brezilya yapımı, 2012 tarihli filmin yönetmeni Marcos Bernstein. Oyuncular arasındaysa, Joao Guilherme Avila, José de Abreu, Caco Ciocler gibi isimler bulunuyor.



Aşkın Çekimi

Aşkın Çekimi, 2013 yapımı bir romantik drama filmi. Filmdeki Adam karakteri, olağandışı bir evrende basit bir hayat sürer. Normal bir şekilde yaşamak için çabalamaktadır; fakat bir zamanlar tanıştığı başka bir dünyadan, alt üst edilmiş varlıklı bir dünyadan gelen Eve adlı bir kız aklından çıkmaz. Ona ulaşmak için, yerçekimine bile karşı koymaya çabalar. Bu iki dünya arasındaki tek bağlantı ise, büyük bir şirkettir. O şirkette çalışanlar üst dünyadakilerle iletişime geçebilir. "Ayrı dünyaların insanıyız" deyişinin modern bir yorumu olan filmin başrol oyuncuları, Kirsten Dunst ve Jim Sturgess. Filmin yönetmeni ise, Juan Solanas.



Halam Geldi

Halam Geldi filmi, Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti'nde medeniyetlerin iç içe geçtiği, birden fazla kültürün bir arada yaşadığı köylerden biri olan Akıncılar'da yaşayan ve henüz 13 yaşındaki üç genç kızın hazin öyküsünü anlatıyor. 50'nci Uluslararası Antalya Altın Portakal Film Festivali'nde özel bir gösterimle galası yapılan filmin senaryosu, gazeteci Evrim Kanpolat tarafından gerçek bir olaydan uyarlanarak yazıldı. Yönetmen koltuğunda Erhan Kozan'ın oturduğu filmin oyuncu kadrosunda ise Miray Akay, Tunç Oral, Burçin Terzioğlu, Necip Memili gibi popüler isimler yer alıyor.



Kemerlerinizi Bağlayın

Antonio ile Elena, beraber yasak bir aşk yaşamaktadır, zira Elena'nın Giorgio adında iki senelik bir nişanlısı vardır. Giorgio Elena'ya âşıktır ve onu bırakmak istemez. Sakin ve huzurlu yaşamı bir anda bu beklenmedik tutku karşısında alt üst olacaktır. Aradan on üç yıl geçtikten sonra yasak aşk yaşayan Elena ve Antonio artık evlenir ve iki çocukları olur. Bu yaşamda artık ne pişmanlıklara ne insanı sınırlayan önyargılara yer olmayacaktır. Elena hastalanır ve artık evlilikle biten aşklarının ötesinde bir duygu gündeme gelir. İtalya'da yaşayan ünlü yönetmenimiz Ferzan Özpetek yapımı filmin başrollerini, Kasia Smutniak, Francesco Arca, Filippo Scicchitano ve Francesco Scianna paylaşıyor.



Patrondan Kurtulma Sanatı 2

KÜNYE
Vizyon Tarihi: 5 Aralık
Yönetmen: Sean Anders
Senaryo: John Francis Daley, Jonathan M. Goldstein
Oyuncular: Jennifer Aniston, Kevin Spacey
Türü: Komedi

Amerikan komedi filminin ikincisi olarak çekilen Patrondan Kurtulma Sanatı 2, aynı iş yerinde çalışan üç yakın arkadaş olan Nick, Dale ve Kurt'un hayatlarıyla ilgili aldıkları radikal kararı konu alıyor. Birincinin devamı niteliğinde olan ikinci filmde, yönetici altında çalışmaktan oldukça sıkılan bu üç kafadar, kendilerine iş kurmaya karar verirler. Yönetmen koltuğunda Sean Anders bulunan filmin başrollerini Jennifer Aniston, Chris Pine ve Christoph Waltz paylaşıyor.



12 ARALIK

Fakat Müzeyyen Bu Derin Bir Tutku

"Fakat Müzeyyen Bu Derin Bir Tutku" filmi, ödüllü yönetmen Çiğdem Vitrinel'in ikinci uzun metrajlı filmi. Vitrinel, "Geriye Kalan" filmiyle iki yıl önce Uluslararası Antalya Altın Portakal Film Festivali'nde "En İyi Yönetmen" ödülünü kazandı. İlhami Algör'ün aynı adlı romanından uyarlanan filmin başrollerini Erdal Beşikçioğlu ile Sezin Akbaşoğulları üstleniyor. Yönetmen koltuğunda Çiğdem Vitrinel olan filmin senaryosu ise Vitrinel ile birlikte Ceyda Aşar'a ait.



19 ARALIK

Göçmen

Göçmen filmi 1920'de geçiyor. Yeni bir başlangıç ve Amerikan rüyası arayışında olan Ewa Cybulski ve kız kardeşi Magda, Polonya'dan New York'a doğru yola çıkarlar. Ellis Adası'na vardıklarında, doktorlar Magda'nın hasta olduğunu fark ederler ve Magda'nın karantinaya alınması sonucu iki kadın birbirinden ayrılır. Ewa yalnız kalıp gidecek yer bulamaz ve kadın ticareti yapan Bruno'nun ağına düşer. 2013 yapımı filmin yönetmenliğini ve senaristliğini James Gray üstleniyor. Filmin başrollerini ise, Oscar ödüllü Marion Cotillard, Joaquin Phoenix, Jeremy Renner, Dagmara Dominczyk paylaşmakta.



26 ARALIK

Son Umut

Son Umut filmi Avustralya, Amerika ve Türkiye ortak yapımı olan bir dram öyküsü. Bir baba olan Connor (Russell Crowe), 1919 tarihinde gerçekleşen Çanakkale Savaşı'nın ardından Türk topraklarının yolunu tutar. Avustralyalı bir baba olan Connor'ın tek amacı, Çanakkale Savaşı'ndan sonra haber alamadığı üç oğlunun izini bulmaktır. Bu nedenle Türkiye'ye gelir. Yönetmenliğini ünlü oyuncu Russell Crowe'un üstlendiği filmin senaryosu ise, Andrew Anastasios ve Andrew Knight ikilisine ait. Filmin oyuncu kadrosunda Crowe'un yanı sıra Olga Kurylenko ile Türk oyuncular Cem Yılmaz ve Yılmaz Erdoğan da yer alıyor.



EMİN ÖZCAN
emin@sigortacigazetesi.com.tr

Çolak Martin ve Süleyman...

SÜLEYMAN saf bir çocuktu. Köydeki herkes onun aklının biraz "kıt" olabileceğinden şüpheleniyordu, ama babası ve anası gücenmesin diye pek de ses çıkarmıyorlardı. Yıllar hızla geçti. Süleyman'ın arkadaşlarıyla arasındaki boy farkında bir değişiklik olmasa da zekasının akranlarının oldukça gerisinde kaldığı yavaş yavaş ortaya çıkmaya başladı.

Eh, başa gelen çekilir; ana-baba, istemese de gerçeği kabullenmek zorunda kaldı. Köylü ise, zaten olacakları sezmenin verdiği rahatlıkla fazla da üstüne gitmedi olayın. -Ne de olsa her köyün bir deliye ihtiyacı vardır. Öyle ya "köyün ya da mahallenin delisi" deyimi yoktan türememiştir.- Hoş zaman zaman Süleyman'a takılmadılar mı, takıldılar... Bazen şakaları sınırı aşmadı mı, aştı, ama ona zarar verecek, onu çokça üzecek bir hakarette de bulunmadılar. Kalbini kırdıklarını hissettikleri anda hemen gönlünü almayı ihmal etmediler.

Yıllar çabuk geçer. Toros eteğinin o yoksul köyünde de yıllar çabuk geçti ve bir de görüldü ki Süleyman askerlik çağına gelmiş. İlçeye giden muhtar Süleyman'ın son yoklama celbini dönüşte köyün kahvesine bıraktı.

Akşam kahvede toplanan köylüyü aldı bir düşünce. Bu çocuk askere giderse hali nice olurdu. Onu kim korur, kim kollardı?

Çolak Martin kahvenin köşesine çekilmiş, bir yandan çayını içiyor, bir yandan da derin derin düşünüyordu. O da tasalıydı: "Gerçekten de Süleyman'ı bu halde askere göndermek demek, kurda kuşa yem etmek demekti."

Kahvedeki kalabalığın soruna çözüm bulamayan tartışmaları hızını yavaş yavaş yitirmeye başlarken Çolak Martin şöyle bir doğruldu. Çayından son yudumu gürültülü bir biçimde höpürdetip Süleyman'ı yanına çağırdı: "Yeğenim gel hele, senle şöyle bir dışarı çıkıp dolaşalım!"

Yaklaşık on beş dakika sonra Çolak Martin'le Süleyman kahveye geri döndüklerinde, tüm gözler onların üzerindeydi. Ancak Çolak Martin'in renk vermeye hiç de niyeti yoktu. Yanında Süleyman, biraz önce boş bıraktığı masasına yürürken kahveciye seslendi: "Seyfi iki çay, üç şekerli olsun!"

Süleyman sabahın kör karanlığında kalkmış, babasıyla birlikte şehre gidecek kamyonu bekliyordu. Heyecanlıydı, ama Çolak emmisinin ona bellettiklerinin hepsi bir bir aklındaydı. Yerinde duramıyordu. Bu onun ilk şehre gidişi olacaktı. Babası şoföre durumu anlattı. Askerlik Şubesi'ne kadar götürüp, tekrar geri getirmesi için sıkı sıkı tembihte bulundu.

Kamyon şoförü zaten yabancı değildi, serzendi: "Söylemene gerek mi var Mehmet emmi, Süleyman bizim kardeşimiz, onu anlı-şanlı piyade yapmadan geri getirirsek yuh olsun bize!"

Şoför yolcuları ve yükleri bıraktıktan sonra, Süleyman'ı alıp Askerlik Şubesi'nin yolunu tuttu. Kapıdaki nöbetçi, Süleyman'ı içeriye aldı, ancak şoföre izin vermedi. İçeride Süleyman'ın yaşında on kadar genç vardı. Salonda yan yana dizilmiş bekliyorlardı. Derken beklenen an geldi:

"Mehmet oğlu Süleyman Efe"

Süleyman büyük bir heyecan ve coşkuyla daldı odaya. İçi kıpır kıpırdı. O artık asker olacaktı.

Şube komutanı üsteğmen şöyle bir süzdü Süleyman'ı ve sordu:

"Askerliği ne olarak yapmak istersin"

Süleyman, bellemiş yanıtladı:

"Çolak emmim albay dediydi ya, siz ne isterseniz onu yazın!"

Üsteğmen tekrar bir süzdü Süleyman'ı ve durumu anladı:

"Peki Süleyman, tamam. Senin askerliğin bitti. Katibe git tezkereni yazsın."

Süleyman köyde askerden gelenlerden gördüğü gibi, "çivi" gibi bir selam çaktı ve odadan çıktı.

Akşam kahveye geldiğinde Süleyman heyecan ve zevkten uçuyordu. O artık vatan görevini alnının akıyla tamamlamış bir delikanlıydı. Çolak Martin, umursamaz görünse de gururlu, yine Seyfi'ye seslendi:

"İki çay, üç şekerli olsun!"

(Not: Yazıyı yazmam gereken günlerde yorgan-döşek hasta yattığımdan, 2000 yılında yayımlanan bu yazımı, kısaltarak tekrar sütunuma taşıyorum, affola...)



DAVİD KOHEN
david@kositassigorta.com.tr

Ebola virüsü sigorta dünyasını titretecek



2014 Mart ayından beri, Ebola Virüsü Afrika ülkelerinde ortalığı kasıp kavuruyor ve aynı zamanda Avrupa vatandaşlarını da etkiliyor. Dünya çapında gerçek bir endişe kaynağı oluşturan Ebola yerel makamlarca ve aynı zamanda sigorta ve asistans dünyasının oyuncuları tarafından yakından izleniyor.

AXA

2014 Mart ayından beri, Ebola virüsü toplam 5000 can aldı. Dünya çapında gerçek bir endişe kaynağı olan Ebola özellikle bazı yerel makamları köklü kararlar almaya yöneltti. Örneğin kara ve deniz sınırlarının kapatılması ya da ticari hava yollarının kapatılması gibi. Afrika kıtasında faaliyet gösteren sigorta şirketleri gerek müşterileri gerekse çalışanları için seferber oldular. Axa Grubunun Sahara altı ülkelerindeki faaliyetlerini geliştirmekle görevli Axa Fas CEO'su Michel Hascoët "Konu çok ciddiye alınıyor" diyor. Bu nedenle, Senegal, Fildişi Sahili, Kamerun ve Gabon'da yerleşik ortak şirketlerin çalışanları Axa Assistance'nin uluslararası tıbbi direktörlüğü tarafından verilen tedbirlilik talimatlarına titizlikle riayet ediyorlar.

EBOLA'NIN İZİNİ TAKİP

Mart ayından beri, AXA Assistance Şirketi, Ebola salgınının gelişiminin takip edilmesini sağlayan bir özel hücreyi uygulamaya koydu. Her hafta bir bilgilendirme bülteni Batı Afrika bölgesinde faaliyet gösteren Axa Assistance ve Axa yöneticilerinin tamamına ve aynı zamanda en çok etkilenen üç ülkedeki ve Batı Afrika alt kıtasındaki bütün müşterilere dağıtılıyor.

ALLIANZ

Senegal, Fildişi Sahili ve Benin dahil salgından etkilenen 11 ülkede faaliyet gösteren Allianz Africa şirketi kendi payına konu hakkında son derece ketum davranıyor. Alman grubun Afrika'daki şirketinin yönetimi "Süratle bir eylem ve bilgilendirme planı hayata geçirildi" demekle yetindi. "Dünya Sağlık Örgütü tarafından yapılan tavsiyeleri izliyoruz. Uygulamada, bölgede bir ülkeden diğerine transferler gerekli minimum düzeyde tutuluyor" diye ekledi.



TEDAVİ ETMEK YERİNE ÖNLEMEK

Sigorta, asistans ve brokerlik şirketlerinin müşterileri için, aynı zamanda farkındalık yaratma ve sağlık konusunda önleyici eylemlerin uygulamaya konulması gündemde. Fakat özellikle bazı teminatların çalıştırılmasına ilişkin bir takım soru işaretleri var. Axa Kurumsal Çözümler'den Marine Charbonnier bunu teyit ediyor: "Şüphesiz, salgından direkt etkilenen veya salgın odaklarına yakın ülkelerde mevcut belli sayıda kurumsal müşteri ile temas halindeyiz. Nitekim sağlık, ambargo durumu veya giriş imkânsızlığı nedeniyle bunların tedarik zincirlerinde büyük aksamalar söz konusu olabilir." Brokerler cephesinde ise amaç aynı zamanda sorun yaratabilecek farklı sigorta programları konusunda şirketleri ikaz etmek üzerinde yoğunlaşıyor. Gras Savoye International Ticaret Direktörü Benoît Fisse müşterilerin dikkatini özellikle hasta tahliyesi ile ilgili muhtemel kısıtlamalar, mal sigorta poliçeleri üzerindeki sonuçlar gibi tehlikeler üzerine çektiğini açıkladı.

ZARARIN SINIRLANDIRILMASI

Bazı şirketler farklı yolların ve sınırların kapatılması ya da havaalanlarının ve ticari havayollarının faaliyetlerini durdurması nedeniyle belki bir işletme zararına uğrayacaklar. "Bu seviyede, sigorta piyasasında geliştirilen hasarsız işletme kayıpları teminatları sigortalanma düzeyli anlamında son derece sınırlı kalıyor. Bu tür daha önce görülmemiş nitelikte bir duruma uygun çözümler bulmak için sigorta şirketleri ve brokerler tarafından çok çalışma yapılması gerekiyor."

KIŞIN İLK FIKRASI - DAHA DA KÖTÜSÜ

Kışın ilk fıkrası iyimser bir adamla ilgili...

Fıkramızın kahramanı olan adam çok iyimser biriymiş. En büyük özelliğiyse adama en kötü haberi verdiğinizdeki tepkisiymiş:

"Daha kötüsü olabilirdi."

Adam bu şekilde hem kendisini teselli edermiş, hem de bu şekilde etrafının da teselli olduğunu düşünürmüş...

Bir gün arkadaşları, çok çok kötü bir haber alsa adamın nasıl tepki vereceğini merak etmişler ve bu yüzden kendisine bir oyun oynamaya karar vermişler...

Adamın her gün kahveye geldiğini bildikleri saatte hepsi oturup adamı beklemeye başlamışlar. Ve adam sonunda gelmiş. Arkadaşları da kendisine hazırladıkları oyunu oynamaya başlamışlar ve hepsi son derece üzgün numarası yaparak anlatmaya başlamışlar:

"Çok kötü bir haber aldık ve bunu seninle paylaşmamız lazım."

"Nedir haberiniz" demiş adam, "Çok merak ettim."

"En yakın arkadaşın Murtaza" demişler, "Başına bir felaket gelmiş ki sorma gitsin."

"Ne oldu" demiş adam, "Hayırdır?"

"Bir süredir iş gezisi için şehir dışındaydı..."

"Ee" demiş adam, "Ne var ki bunda!"

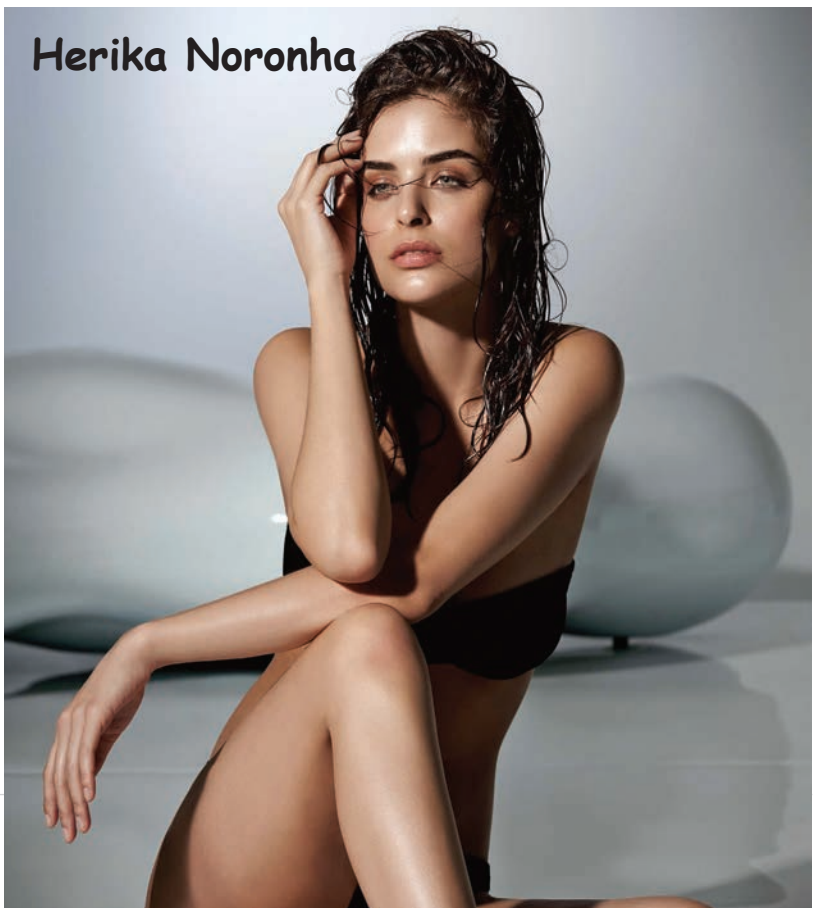
"Bunda yok, döndüğünde bir şey var."

"Ne olmuş döndüğünde?"

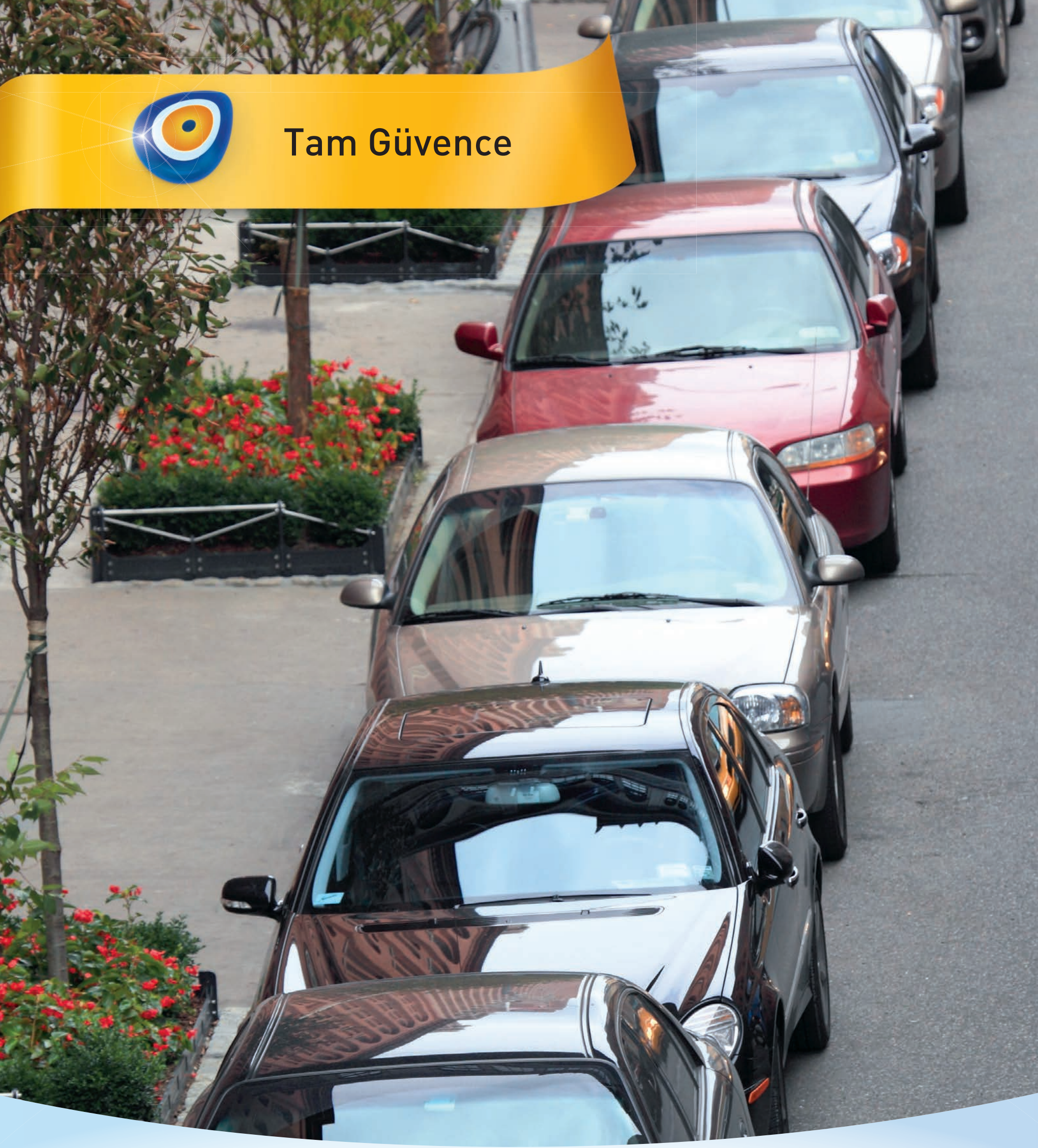
"Eve döndüğünde karısını bir adamla yatakta basmış ve silahını çektiği gibi ikisini de öldürmüş. Şimdi karısı mezarda, kendisi hapiste."

İyimser adam her zamanki tavrıyla "Daha da kötüsü olabilirdi" demiş.

"Yahu daha kötüsü ne olabilirdi?" demiş arkadaşları. Ve iyimser adam noktayı koymuş: Murtaza bir gece önce gelse ben ölmüştüm!



Tam Güvence



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

HALKSİGORTA

Bir HALKBANK iştirakidir.

www.halksigorta.org | 0212 444 1 545

HERKESE İYİ GELECEK

FON SEÇENEKLERİ

ANADOLU HAYAT EMEKLİLİK'TE



LİKİT FON | BONO FONU | GRUP BONO FONU | TAHVİL-BONO FONU | İSTİKRARLI FON | GRUP İSTİKRAR FONU | DENGELİ FON



BİRİNCİ KAMU DIŞ BORÇLANMA ARAÇLARI FONU | İKİNCİ KAMU DIŞ BORÇLANMA ARAÇLARI FONU | GRUP EUROBOND FONU | GELİŞMİŞ ÜLKELER ESNEK FON | ALTERNATİF KAZANÇ FONU | ALTIN FONU | TURUNCU DENGELİ FON



DİNAMİK ESNEK FON | KARMA FON (TL) | HİSSE FONU | GRUP HİSSE FONU | ATAK FON | BRIC PLUS FON | BEYAZ HİSSE FONU

Anadolu Hayat Emeklilik, büyüklüğü 6,4 milyar TL'yi aşan farklı emeklilik yatırım fonları ile 841.000'e yaklaşan katılımcısına Türkiye'nin en geniş fon yelpazesini sunuyor.

*07.11.2014 tarihli EGM verilerine göre.

Herkese İyi Gelecek

ANADOLU HAYAT EMEKLİLİK

Türkiye İş Bankası kuruluşudur. | TÜRKİYE İŞ BANKASI