SONY PICTURES, SİGORTADAN 60 MİLYON DOLAR BEKLİYOR



Kuzey Kore liderini konu alan ve 100 milyon dolara mal olan 'The Interview' (Görüşme) adlı filmden dolayı Sony Pictures hackerların saldırısına uğradı. Siber saldırıya karşı sigortası olan Sony Pictures, sigortadan 60 milyon dolar ödeme bekliyor. › S.13

MACERA DOLU AMERİKA!



Amerika Birleşik Devletleri, prim üretiminde birinci sırada yer alıyor. Aynı zamanda doğal afetlerin en çok yaşandığı ve en büyük maddi hasarı verdiği ülkelerin başında gelen Amerika için hasarların telafi edilmesinde sigortacılık büyük önem taşıyor. › S.20

ACENTELER İÇİN 101 PAZARLAMA VE SATIŞ TEKNİĞİ



Insurance Journal'ın okurlara ve uzmanlara sorduğu sorulardan yola çıkarak oluşturduğu 101 satış ve pazarlama tekniği, acentelerin satışlarını artırmak ve iş süreçlerini hızlandırmak için önemli ipuçları veriyor. › S.22

Türkiye'nin En Çok Satan Sektör Yayını

sigortacı gazetesi

OCAK 2015 YIL: 30 / SAYI: 434 AYDA BİR YAYINLANIR

KÂRLILIK tam gaz

2014 yılının üçüncü çeyreği sonunda toplam 1 milyar 74 milyon lira net kâr elde eden sektör, son 5 yılın en iyi rakamına ulaştı. Sektör temsilcileri, rakamlarda yaşanan iyileşmede risk değerlendirme metotlarında görülen gelişimin büyük payı olduğunun altını çizdi. › S.42

Türkiye Sigorta Birliği Genel Sekreter Yardımcısı Kerem Özdağ 2014 yılının kârlılık açısından hayat dışı branşlarda çok başarılı geçtiğini söyledi. Özdağ, "2014 yılı ilk 9 ay itibarıyla sigorta sektörü açısından kârlı bir yıl oldu. Bu durum, kâr etmenin zor olduğu sigorta sektöründe genel bir iyileşmenin işaretidir" dedi.

GENÇ MÜSTEŞAR YARDIMCISI, KARASU GENEL MÜDÜR OLDU

Sigortacılık Genel Müdürü Dr. Ahmet Genç Müsteşar Yardımcılığı'na, Gökhan Karasu ise Sigortacılık Genel Müdürlüğü'ne vekaleten atandı. İki ismin asaleten atamaları, Bakanlar Kurulu sonrası yapılacak. › S.28



2015, GEÇEN SENEYE GÖRE DAHA İYİ BİR YIL OLACAK

2014'te sektörün reel olarak küçüldüğüne dikkat çeken Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen, 2015'in 2014'ten daha iyi olacağını tahmin ettiklerini ifade etti. Gülen, sektör için 2015 sonu büyüme tahminini ise yüzde 10-12 olarak açıkladı. › S.3



VAKIF EMEKLİLİK YAŞAM KULÜPLERİ İLE FARK YARATIYOR

Vakıf Emeklilik, BES katılımcılarının ihtiyaçlarını emekli olmadan da karşılayabilmek amacıyla "Yaşam Kulüpleri" oluşturdu. Genel Müdür Mehmet Bostan Sağlık, Hobi, Destek, Elit ve Elit Plus kulüpleriyle müşterilerinin yanında olduklarını ifade etti. › S.12



TARIM YAZAN ACENTELER KAZANÇLI ÇIKACAK

Yeni dönemde acentelere yönelik çalışmalara ağırlık vereceklerini ifade eden TARSİM Genel Müdürü Yusuf Satoğlu, acentelerin tarım sigortasında aktif olmaları gerektiğini belirterek, bu branşa yönelen acentelerin kazançlı çıkacağını söyledi. › S.14



BES'TE EN BÜYÜK ÖNCELİK EMEKLİLİĞİ RAHAT GEÇİRMEK

BES katılımcılarının sistemde uzun vadeli kalmaları gerektiğini söyleyen ING Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Deniz Kalafat Uysal, "Katılımcıların emeklilik dönemlerini daha rahat geçirmelerine yardımcı olmak, en büyük önceliklerimizden biri" dedi. › S.5



BAŞARILI GİRİŞİMCİLİĞİN ANAHTARI AKTİF MERAK

kariyeryolculuğu.com adresli bir blogu ve Beyaz Yakalı Girişimci adlı bir kitabı bulunan Allianz Türkiye Kurumsal İletişim Başkanı Fatmanur Erdoğan, girişimcilik için merak duygusunun önemine vurgu yapıyor. › S.4



CEMAL ERERDİ DİJİTAL DÜNYAYI ROBOTLA ANLATTI

Axa Sigorta'nın düzenlediği 'Axa Sigortalı Olmak' organizasyonunda Axa Holding Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO Cemal Ererdi 'Double' adlı robotu sahneye davet ederek, dijital dünya ve yeni kuşağın iş hayatındaki pozisyonu ile ilgili çarpıcı paylaşımlarda bulundu. › S.30





Soldan sağa: Gasso, Conner, Ayhan, Dobric, Liverani

GENERALI'DEN İSTANBUL ŞİŞLİ'DE 7/24 HİZMET VEREN YENİ OFİS

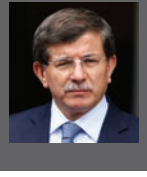
Generali Sigorta'nın 7/24 hizmet veren "Kişisel Sigorta Danışmanları", İstanbul Şişli Beytem Plaza'daki yeni ofislerine taşındı. Generali Asya Yatırımları CFO'su Roberto Gasso, Generali Grup EMEA Bölge Müdürü Giovanni Liverani ve Grubun Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Isabelle Conner Generali Sigorta'nın yeni ofisine bir ziyarette bulundu. › S.9

METLIFE GÖRME ENGELLİ ÇOCUKLARA ELİNİ UZATTI

MetLife Genel Müdürü Deniz Yurtseven, 'Koruyucu Meleğim Sigortası' geliri ile görme engelli çocuklara yönelik böyle anlamlı bir proje hayata geçirmekten çok mutlu olduklarını ifade etti. Yurtseven, projelerinin 2015 yılında yeni açılımlarla devam edeceğini belirtti. › S.11



OTOMATİK KATILIM DÖNÜŞÜM PROGRAMINDA



Başbakan Ahmet Davutoğlu'nun açıkladığı dönüşüm programının önemli ayaklarından birini bireysel emeklilikte otomatik katılım oluşturuyor. Konuyla ilgili pilot çalışmanın sonuçları bu yıl içinde değerlendirilecek. › S.44

PROJELER SEKTÖRLE İŞBİRLİĞİ HALİNDE DEVAM EDECEK

SAİK'in geçtiğimiz yılki icraatlarını anlatan ve bu yılki planlarını açıklayan SAİK Başkanı Hüseyin Kasap, sigorta şirketleri ile iyi ilişkilerini 2015'te de sürdüreceklerini söyledi. Kasap, 2016 sonuna kadar tüm sektörle işbirliği içinde hareket planları oluşturduklarını belirtti. › S.32



BES İŞVEREN PAYINA %25 AVANTAJI YOK

BES'te işverenlerin yaptığı ödemelerin devlet katkısına konu edilmesi kanunen mümkün değil. Bu yüzden Hazine Müsteşarlığı, işverenlerin çalışanları adına ödediği sözleşmeleri mercek altına aldı ve emeklilik şirketlerinden bu sözleşmelerin tespit edilmesini istedi. › S.39

AKSigorta

Düşündük Taşındık!

Yeni genel müdürlük adresimizde size daha iyi bir hizmet sunabileceğimize karar verdik.



Yeni genel müdürlük adresimiz:
Poligon Cad. Buyaka 2 Sitesi, No: 8, Kule: 1
Kat: 0-6 Ümraniye 34771 İstanbul

Hizmet Merkezi
444 27 27

aksigorta.com.tr | benimaksigortam.com | twitter.com/aksigorta | facebook.com/aksigorta

‘2015, 2014’ten daha iyi bir yıl olacak’

2014'te sektörde son beş yılın en düşük büyüme hızının kaydedildiğini belirten Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen, 2015'in 2014'e göre daha iyi bir yıl olacağını, yüzde 10-12 bandında bir büyüme öngördüklerini söyledi.



Aksigorta, 2014 yılında sektörde meydana gelen gelişmeleri değerlendirerek, 2015’e dair beklentilerini açıkladı. 2014’ü en iyi bitiren şirketlerden biri olacaklarını belirten Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen, 10 aylık prim üretimlerini geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 16 artırarak 1 milyar 455 milyon liraya yükselttiklerini söyledi. Gülen, 2015’te de sektörün üzerinde büyümeye devam ederek pazar paylarını korumayı hedeflediklerini ifade etti. Sektörde faaliyet gösteren şirketlerin ve kamu otoritelerinin sigorta penetrasyonunu yükseltmek üzere yatırım yapmalarının gerekliliğini savunan Gülen, sigortalılık oranını artırmanın önemini vurguladı. 2015 yılında daha çok kişiye sigortayı tanıtmak gerektiğini söyleyen Gülen, sigortanın bir ihtiyaç olduğunu anlatmak gerektiğini ifade etti.

2014 BÜYÜMEDE BAŞARISIZ

2014 yılının sigorta sektörü için nasıl geçtiğini özetleyen Gülen şunları söyledi: “2013’te sektörün büyüme hızı yüzde 22 idi. 2014’ün ilk 9-10 aylık rakamlardan hareketle, sektörün yılı yüzde 6-8 gibi tek haneli bir büyüme hızı ile kapatacağı görülüyor. Enflasyonun yüzde 8-9 olduğunu, ülkenin büyümesinin yüzde 3.5-4 olduğunu varsayarsak, ‘Türk sigorta sektörü 2014’te reel olarak küçüldü’ demek hiç yanlış olmaz. Hatta büyük altyapı projeleri diyebileceğimiz tren, otoban, tünel gibi tek seferlik prim getiren büyük projeleri de bu büyümenin dışında bırakırsak, büyüme oranının daha da düşük noktalara geleceğini hesaplamış oluruz. Bu kapsamda büyüme açısından 2014 iyi bir yıl değildi.” Büyüyememenin en önemli nedenlerinden birinin sektörün yüzde 50’sinden fazlasını oluşturan araç sigortaları ve geçen yıl primleri çok hızlı artan trafik sigortasında bu yıl prim artışı olmaması, hatta prim düşüşünün yaşanması olduğunu kaydeden Uğur Gülen, “Bunun yanı sıra, yeni araç satışlarında 2014’te yüzde 30 civarında düşüş yaşandı. Diğer taraftan, bankacılık faaliyetlerinde de düşüş söz konusuydu. Hem konut hem de araç tüketici kredileri düştü. 2014 yılı aynı zamanda toplumun çok da fazla varlık aldığı, varlık stokunu artırdığı bir yıl olmadı. Bu kamu otoritelerinin, ekonomi yöneticilerinin 2014 için bilinçli bir tercihi idi. Türkiye artık 2015 de dahil, önümüzdeki 2-3 yıl için büyüme modelini değiştirme yönünde bir kararlılık gösteriyor. Daha fazla iç tüketime dayalı bir büyüme modeliyken, dış satışa dayalı bir büyüme modeline doğru evriliyor” dedi.

Gülen sözlerine şöyle devam etti: “Bu strateji doğrultusunda, iç tüketime dayalı büyüme modelini yavaşlatmak için de birtakım tedbirler alındı. Kredi kartlarına, tüketici kredilerine getirilen sınırlamalar, belli mal gruplarına konulan ilave vergiler gibi sınırlamalar ile iç tüketimi bir miktar baskı altında tutup bunun yerine KOBİ’lere verilen teşviklerde artışlar sağlandı. 2014’te büyümenin zayıf gitmesinin bir diğer nedeni de banka sigortacılığıydı. Bankalar geçtiğimiz 4-5 yıl içinde büyümenin önemli bir lokomotifi olup, yüzde 30’luk büyümeler gösterirken 2014’te yürürlüğe konulan yeni regülasyonlar nedeniyle neredeyse sıfır noktasında bir büyümeye sahip oldu. Sektör için 2015 ile ilgili beklentimiz 2014 kadar kötü bir yıl olmayacağı, yani büyümedeki tek basamaklı rakamların daha üstünde bir büyüme olacağı yönünde. Önümüzdeki yıl için yüzde 10-12 bandında bir büyüme öngörüyoruz. İş modellerimizi, planımızı buna göre yapıyoruz.”

‘ÜRETİMİMİZİN YÜZDE 60’I ACENTELERDEN'

2014 yılını kâr ile kapatacaklarını ifade eden Uğur Gülen, 2009 yılından bu yana kârlarının istikrarlı gittiğini ifade etti. 2014 yılını kâr ile kapatan Aksigorta’nın 2009’dan bu yana yürüttüğü başarılı politikayı açıklayan Uğur Gülen şunları söyledi: “İki ana politikamız var. Bunlardan birisi, dengeli ürün karması. Trafik ve kasko ürünlerimizin ağırlığını diğer ürünlerle dengede tutmak. Bunu yapabilmemiz için de özellikle motor dışında yeni ürünler geliştirmemiz gerekiyordu. 2009’da toplam üretimimizdeki payı yüzde 55-60’larda olan motor sigortalarının payını yüzde 45-50 bandına çektik. Yangın, sağlık, sorumluluk ve genel zararlar ürünlerinin payını yüzde 50-55’lere yükselttik. Ürün karmasındaki dengeyi sağlayabilmek için dağıtım kanallarımızın da dengede olması gerekiyor. Burada da dengeyi sağladık. Üretimimizin yüzde 60-65’i en önemli dağıtım kanalımız olan acentelerimizden geliyor. Banka payı yüzde 17-18’lerde, broker payı ise yüzde 12-13’te. Burada da önemli bir başarı sağladık.”

‘PENETRASYON ARTMALI’

“Önümüzdeki yıllar geçtiğimiz 4-5 yıldan büyüme açısından daha farklı olacak. Büyümenin olmadığı yerlerde rekabet daha yüksek oluyor. Hem sektörde faaliyet gösteren şirketlerin hem de kamu otoritelerinin sigorta penetrasyonunu yükseltmek üzere yatırım yapmalarını isterim. Sigortalılık oranını artırmak hedefiyle, daha çok kişiye sigortayı tanıtmalı, sigortacılığı sevdirmeli, müşterileri daha fazla odağımıza almalı, sigortanın lüks olmadığını anlatmalıyız.”

Aksigorta'nın ‘21. Yüzyıl Acente Yönetimi Sertifika Programı' ilk mezunlarını verdi

Aksigorta acentelerinin, satış gücünü artırmak ve gelişimlerine destek olmak amacıyla kurulan Aksigorta Satış Akademisi kapsamında Bilgi Üniversitesi işbirliğiyle gerçekleştirilen '21. Yüzyıl Acente Yönetimi Sertifika Programı' ilk mezunlarını verdi. Ankara, İstanbul ve İzmir'in başarılı acenteleri, sosyal sorumluluk kapsamında Türk Eğitim Vakfı'na bağışta bulunarak programa katılmaya hak kazandılar. Katılımcılar, program kapsamında Acente İşletmeciliği, Yönetim Becerileri, İnsan Kaynakları, Finansal Planlama, Acente Mevzuatı gibi 5 farklı başlıkta eğitim aldılar. Nisan - Kasım 2014 ayları arasında gerçekleştirilen programdan 17 Aksigorta acentesi mezun oldu. Aksigorta Satış Akademisi kapsamında Aksigorta acentelerine özel eğitim planlamasının yapıldığını ve 2014 yılında 4 ana başlıkta toplam 65 eğitim gerçekleştirildiğini dile getiren Aksigorta İnsan Kaynakları Genel Müdür Yardımcısı Melis Aslanağı; “Acentelerimizin işlerinde fark yaratarak işletmelerini ve Aksigorta'yı daha da ileriye taşımaları için eğitimin önemini biliyoruz. Gelişimlerine destek olmak üzere kurduğumuz Aksigorta Satış Akademisi ile acentelerimizin yönetsel, teknik ve kişisel bilgi ve becerilerini geliştirmeye yönelik nitelikli içerikler geliştirdik. Bu doğrultuda gelişimlerine katkı sağlamaya devam edeceğiz” dedi.



Aksigorta'ya ‘Eğitim ve Gelişim’ kategorisinde birincilik ödülü



Aksigorta, işinde fark yaratan ve sürekli gelişen çalışanlar ve paydaşlar yetiştirme misyonuyla kurduğu Aksigorta Akademi ile 7. PERYÖN İnsan Yönetimi Ödülleri'nde “Eğitim ve Gelişim” kategorisinde birinci seçilerek Başarı Ödülü'nü aldı. Aksigorta İnsan Kaynakları Genel Müdür Yardımcısı Melis Aslanağı, Aksigorta olarak insan kaynağını çok önemsediklerini, bu nedenle aldıkları bu ödülün çok değerli olduğunu belirterek, “Değişen ve gelişen Aksigorta'nın odak noktası, acenteleri başta olmak üzere tüm dağıtım kanalları ve çalışanları. Aksigorta olarak ulaşmak istediğimiz vizyona mevcut stratejimiz doğrultusunda ilerlerken çalışanlarımızın, acentelerimizin ve diğer dağıtım kanallarımızın da yol haritasına katkıları önemli. Tüm paydaşlarımızın işlerinde fark yaratarak değişen Aksigorta'yı daha da ileriye taşımaları için eğitimin ne kadar gerekli olduğunun bilincindeyiz. Çeşitli platformlarda çalışanlarımızı, acentelerimizi ve diğer dağıtım kanallarımızı bir araya getirerek gelişimlerine destek olmak üzere kurduğumuz Aksigorta Akademi ile onların hem yönetsel hem teknik hem de kişisel bilgi ve becerilerini geliştirmeye yönelik son derece nitelikli içerikler geliştirdik, geliştirmeye devam edeceğiz” şeklinde konuştu,

Aksigorta tüketici şikayetlerini en iyi yöneten sigorta şirketi



Marketing Türkiye dergisinin Marketing Management Institute, Sikayetvar.com ve Method Research Company işbirliğiyle gerçekleştirdiği araştırmada Aksigorta, sigorta sektöründe online şikayet yönetimini en iyi yapan şirket seçildi.

İnteraktif Pazarlama Zirvesi kapsamında bu yıl ilk defa online şikayet yönetimi konusunda düzenlenen ‘A.L.F.A Awards’da Aksigorta, şikayetlere dönüş süresi ve şikayetçi memnuniyet oranlarının esas alınarak yapılan değerlendirme sonucu kendi sektöründe online şikayetleri en iyi yöneten şirket ödülüne layık görüldü. 2014’ü ‘Müşteri Yılı’ olarak ilan ettiklerini ve pozitif müşteri deneyimlerini merkeze koyarak tüm iş yapış modellerini gözden geçirdiklerini belirten Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen, müşteri şikayetlerinin, ürün ve hizmet kalitesini geliştirmede en önemli geri besleme mekanizması olduğunu söyledi. Gülen, sigorta ürün ve hizmetlerinin kişilerin en zor anlarında kullanıldığının altını çizdi.

Allianz Türkiye Kurumsal İletişim Başkanı Fatmanur Erdoğan:

Allianz'ın amacı toplumun yaşam kalitesini artırmak

"Toplumla el ele ve etkileşim içinde olmak istiyoruz" diyen Fatmanur Erdoğan, Allianz Türkiye'nin yaşam kalitesini artırmaya yönelik projelere devam edeceğini belirtti. Erdoğan, kendi kişisel birikim ve tecrübeleriyle birlikte, Allianz'ın hızlı adımlarla ilerlediği dışavurumcu yaklaşımından da söz etti.

Allianz Türkiye Kurumsal İletişim Başkanı Fatmanur Erdoğan, yaptığımız röportajda Allianz Türkiye'nin dışavurumcu yaklaşımını anlattı. Erdoğan, Allianz'ın 'toplumun kalitesini artıran sosyal bir marka olmak' vizyonu olduğunu dile getirerek bu anlayışla açık, içi-dışı bir olan iletişimi tercih ettiklerini belirtti. Girişimci bir yönetici olan Fatmanur Erdoğan, Allianz'ın girişimci ve yenilikçi yapısının yaratıcı bireyler için ideal olduğunu söyledi.



Allianz Türkiye olarak toplumun yaşam kalitesini artıran sosyal bir marka olmak için yola çıktık. Tüm bu bahsettiğimiz yenilikler de bunun peşi sıra geliyor.

Allianz Türkiye'nin benimsediği dışavurumcu yönelim ve projeler hakkında bilgi verebilir misiniz?
Sanatla özdeşleşmiş olan bir ifadeyi şirket anlayışları içine koyarak, Türkiye'de dışavurumcu şirketler dönemini başlattık. Bu kavramı Allianz Türkiye olarak, içimizin dışımızın bir olduğu, doğamız ne ise dışarı verdiğimizin de aynı olduğunu anlatmak için kullandık. Farklı ve yenilikçi yaklaşımla ilerledik; odağımıza müziği koyduk, toplumun tüm kesimlerine ilham kaynağı oluşturacak dışavurumcu projelerle ilerlemeye devam edeceğiz.

Diğer önemli sloganınız olan 'Müziğin Geleceği İçin 1 Olduk' Allianz Türkiye için ne ifade ediyor?
Dışavurumcu yaklaşımda önemli olan, şirketin dışa yansıttığının kendi doğası olmasıdır. Dış dünyayla en sağlam iletişimi sanatla sağlayacağımızdan dolayı, dışavurumcu yaklaşımımızı sanatla birleştirmek istedik. Ekim ayında vermiş olduğumuz Lang Lang konserinde ve onun öncesinde Ayhan Sicimoğlu ile yaptığımız çalışmalarda hep müzik yoluyla ilham vermeyi ön plana çıkarmak istedik. Bunun yanı sıra, Şevki Karayel Piyano Akademisi ile anlaşarak Türkiye'den belirlediğimiz yedi okulda workshop'lar düzenledik. Bu workshop'larda müzik ve kültürle ilgili eğitimler verdik. Bu organizasyonla ulaştığımız 600 öğrenciyi de ekim ayındaki Lang Lang konserinde ağırladık. Bu organizasyon çocukların heyecanını yükseltmek için çok büyük fırsat oldu.

Genç piyanist Kaan Baysal'ın bu organizasyondaki yeri nedir?
Allianz olarak Lang Lang ile birlikte yapmış olduğumuz 'Müziğin Geleceği İçin 1 Olduk' projemiz için Türkiye'den genç bir piyanist arıyorduk. Genç piyanisti seçmek için Allianz tarafından belirlenen, içinde orkestra şefi Cem Mansur, ünlü piyanistler Güher ve Süher Pekinel, İKSV Başkanı Görgün Taner ve İKSV Müzik Direktörü Yeşim Gürer Oymak'tan oluşan bir danışma kurulu oluşturuldu. Türkiye'nin en başarılı genç piyanisti olarak, bu danışma kurulu tarafından seçilen Kaan Baysal'ın gelecekteki kariyeri için bu proje çok yararlı oldu. Allianz'ın Gençler Müzik Kampı için dünyanın çeşitli yerlerinden gelen 12 tane çocuk seçildi; Kaan da bu organizasyonun Türkiye ayağı. Benim de şahsen Kaan'la birlikte katıldığım etkinlikte, Barcelona'da 300 kişilik bir oditoryumun içinde Lang Lang çocuklara masterclass verdi. Bu etkinlikten büyülenmemek elde değildi.

SOSYAL BİR MARKA OLARAK ALLIANZ

Allianz'ın sanatla harmanlamayı düşündüğü başka projeler de olacak mı?
Allianz Türkiye olarak toplumun yaşam kalitesini artıran sosyal bir marka olmak için yola çıktık. Tüm bu bahsettiğimiz yenilikler de bunun peşi sıra geliyor. Biz zaten Allianz bünyesindeki ürün ve hizmetlerimizle insanların yaşam kalitelerini artırmayı amaçlıyoruz. Müzikle ilgili bir takım çalışmalar yapmaya devam edeceğiz. Bunu yaparken ölçümlemeye de değer veriyoruz. Bizim bunu yaparken amacımız, PR ya da iletişim çalışmaları yapmak değil. Bir şirketin vizyonunda toplumun yaşam kalitesini artırmak varsa, o şirket bu işi gerçekten ciddiye alıyor demektir. Bu 1 yılda olacak iş değil fakat; önümüzdeki 5 yılın sonunda elimizde bu alanda çok önemli datalar olacak. Bu yöndeki çalışmalarımızı ilerletmeyi planlıyoruz. Toplumla el ele ve etkileşim içinde olmak istiyoruz. Bunu da, hem içte hem dışta ilerletmeyi amaçlıyoruz.

Girişimcilikle yakından ilgilisiniz. Bu konuda basılmış çalışmalarınız da var.
Evet. Geçen sene Optimist Yayınları'ndan çıkan 'Beyaz Yakalı Girişimci' isimli bir kitabım bulunmakta. Basılmış olmasının yanı sıra, kendi sesimle kaydetmiş olduğum sesli versiyonu da bulunuyor. Bu kitapta, özellikle girişimcilik psikolojisi üzerine eğilmek istedim. Genellikle girişimcilik üzerine piyasada çok kitap bulunuyor ve o tarz kitaplar daha çok teknik ayrıntı içeriyor. Bu kitapta farklı olan ise, girişimcilik için gereken merak duygusu. Merak duygusunu çok önemsiyorum. Herhangi bir konuda merak duygusu varsa, bir konudan diğerine ilerleme olur. Benim en çok üzerinde durduğum konu ise aktif merakı sonradan yaratmak için çaba gerektiği.



Türkiye'nin ilk kariyer ve yönetim bloguna sahipsiniz. Bu konudan biraz bahseder misiniz?
Kariyeryolculugu.com'da kariyer ve yönetim konuları üzerine eğilmeyi amaçladım. İnsanlar hayatın çok planlı olduğunu düşünüyorlar; ama gerçekte böyle bir durum yok. Gerçekte olan, önünüze çıkan durumu nasıl değerlendirdiğinizdir. Olumlu ya da olumsuz ne olacaksa bunu ancak adımı attıktan sonra görebilirsiniz. Bu nedenle çok planlı programlı hareket etmiş olup, 10 yıl sonra nerede olacağınızı düşünmeniz her zaman işe yaramaz. Örneğin, benim Allianz'la buluşmam, onların bir değişimi yönetmek istedikleri zamanda oldu. Daha sonra Allianz Türkiye CEO'su Solmaz Altın ile görüştüm ve güven veren, yeniliğe açık olan bir ekiple karşı karşıya olduğumu hissettim.

ING Emeklilik'ten, emeklilerin rahatı için iki yeni 'Gelir Planı'

ING Emeklilik, ürün portföyüne eklediği 'Emeklilik Gelir Planları' ile BES katılımcılarının birikimlerine emekli olduktan sonra da değer kazandırıyor. Katılımcılar için özenle seçilen planlarla, emeklilik döneminin daha rahat geçmesi sağlanıyor.

Türkiye'nin önde gelen emeklilik ve hayat sigortası şirketi ING Emeklilik, müşterilerinin emeklilik dönemlerini diledikleri gibi geçirmelerini sağlamak için 'Emeklilik Gelir Planları'nı tasarladı. ING Emeklilik, tasarruf ve biriktirme döneminin ardından emekli olmaya karar veren katılımcılara, 'Emeklilik Gelir Planları' ile yeni bir başlangıç fırsatı sunuyor. Müşterilerini, emeklilikleri yaklaştıkça, hayallerine yaklaştırmayı hedefleyen ING Emeklilik'in sunduğu planlar, 'Net' ve 'Esnek' olmak üzere iki farklı seçenekten oluşuyor. Bireysel Emeklilik Sistemi'nde emekli olmaya hak kazanan katılımcılar 'Net' veya 'Esnek' Gelir Planı'nı tercih ettiklerinde düzenli olarak maaş alabiliyor ve oluşan birikimlerini vergiden muaf şekilde fonlarda değerlendirme şansını elde ediyor.



'Emeklilik Gelir Planları' ile katılımcılara alternatif bir yatırım planı sunduklarını belirten ING Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Deniz Kalafat Uysal, "Katılımcılarımızın uzun vadeli bir emeklilik sözleşmesine sahip olmalarını ve sistemden daha fazla faydalanmalarını istiyoruz" dedi.

UYSAL: 'KATILIMCILAR BES'TEN DAHA ÇOK YARARLANSIN'

ING Emeklilik olarak ürünleri tasarlarken müşteri ihtiyaçlarını göz önünde bulundurduklarını kaydeden ING Emeklilik Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Deniz Kalafat Uysal, "Katılımcılarımızın uzun vadeli bir emeklilik sözleşmesine sahip olmalarını ve sistemden daha fazla faydalanmalarını istiyoruz. Ürün portföyümüze eklediğimiz 'Emeklilik Gelir Planları' ile katılımcılara alternatif bir yatırım planı sunuyoruz. Dünya genelinde olduğu gibi Türkiye'de de ortalama yaşam süresinin uzamasıyla bireylerin emeklilik dönemlerini daha rahat geçirmelerine yardımcı olmak, en büyük önceliklerimizden biri. Bu anlamda müşterilerimize yepyeni çözümler sunmaya devam edeceğiz" dedi.

YENİ BİR BAŞLANGIÇ İÇİN 'NET EMEKLİLİK GELİR PLANI'

ING Emeklilik, Net Emeklilik Gelir Planı ile müşterilerine emeklilik döneminde de düzenli gelir elde etme imkânı sunuyor. Bireysel Emeklilik Sistemi'nden emekli olmaya hak kazanmış, birikimi 50 bin lira ve üzerinde olan herkes bu plana katılabiliyor.

İSTEYENE 'ESNEK EMEKLİLİK GELİR PLANI'

Esnek Emeklilik Gelir Planı'nı seçen katılımcılar ise alacakları düzenli geliri veya ne kadar süreyle gelir almak istediklerini kendileri belirleyebiliyor. Bunun için katılımcının bireysel emeklilik hesabında biriken tutarın 10 bin lira ve üstünde olması yeterli…

Net veya Esnek Emeklilik Gelir Planı'nı tercih eden katılımcılar, hemen birikimlerini geri almaya başlayabiliyor. Seçtikleri dönemlerde banka hesaplarına yatacak parayı çekip diledikleri gibi kullanabiliyor ve dilerlerse geri ödemelerini sözleşme yıl dönümlerinde yıllık yurt içi üretici fiyat endeksi artış oranı doğrultusunda artırabiliyorlar.

Hem 'Net Emeklilik Gelir Planı', hem de 'Esnek Emeklilik Gelir Planı' kapsamında toplam birikimler, ING Portföy tarafından katılımcının tercih edeceği fonlarda değerlendiriliyor. Geri ödeme tutarları ise katılımcının beklentileri ve ihtiyaçları doğrultusunda aylık, 3 aylık, 6 aylık veya yıllık olarak belirleniyor.

Emeklilik Gelir Planı ile ilgili daha detaylı bilgi, ING Emeklilik Müşteri İletişim Merkezi (444 1 666) ve www.ingemeklilik.com.tr'den alınabilir.



ING EMEKLİLİK

Genel Müdürlük - Olive Plaza / Maslak Mah. Ahi Evran Cad. No: 11 34398 Sarıyer / İstanbul

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

MAPFRE'den yeni Kurumsal Üniversite

MAPFRE tüm dünyada faaliyet gösteren 36 binin üzerindeki çalışanını geliştirmek amacıyla Kurumsal Üniversite oluşturdu. Global düzeyde kurulan bir eğitim çevresi oluşturacak üniversite yüz yüze kampus ve ecampus MAPFRE olmak üzere ikili bir yapılandırmadan oluşuyor.

MAPFRE'nin tüm dünyadaki 36 binden fazla çalışanını geliştirmek amacıyla kurulan Kurumsal Üniversite tüm eğitim faaliyetlerini bir araya getirerek kapılarını açıyor. Global düzeyde yeni bir öğretim çevresi oluşturmak için tasarlanan bu üniversitenin, ayrıca müşteri hizmetlerinde her zaman MAPFRE'nin hedefi olan profesyoneller arasında bilgi alışverişini artırma ve paylaşma şansı verecek stratejik bir geçiş olduğu düşünülüyor.

EĞİTİM EYLEMLERİ TEK ALANDA

Kurumsal Üniversite'nin açılmasıyla, MAPFRE eğitim alanındaki tüm eylemlerini, tüm çalışanlarının ortak paydası olan tek bir alanda gerçekleştiriyor. MAPFRE yetkilileri bu girişimin amacının, şirketin sağladığı tüm eğitim fırsatlarını güçlendirmek, bugünün şartlarına ve ihtiyaçlarına uygun hale getirmek olduğunu vurguladı.
Şirketin ilerlemekte olduğu global ortamda Kurumsal Üniversite'nin yapısı engelleri ortadan kaldırmak için tasarlandı, dolayısıyla; yüz yüze kampüs ve eCampus MAPFRE olarak bilinen dikkat çekici görsel platformu ile ikili bir yapılandırmadan oluşuyor. Bu şekilde, MAPFRE, işin gereklerine uygun bir eğitim rotası çizerek 36 bin çalışanının eğitim ihtiyaçlarına aynı anda daha iyi cevap verebilecek. Ayrıca Grup içerisinde ülkeler ve bölümler arasındaki sinerjiden daha iyi yararlanılmasını sağlayacak.

GLOBAL EĞİTİM MODELİ

Global eğitim yapısı üzerine kurulu olan Kurumsal Üniversite; tüm dünyadaki eğitim sorumlularının katıldığı uluslararası bir eğitim grubu tarafından gerçekleştirilen analiz sürecinin ardından görüş birliğine varılarak oluşturuldu. Yönlendirilen grup ve içerik doğasına göre dört temel eksen çerçevesinde yapılandırıldı:

Teknik ve Ticari Eğitim
Üç Okullu Çapraz Eğitim (Yetenekler, Diller ve Kültür, Global Politikalar)
Liderlik Okulu
Mesleki Gelişim Okulu

ETKİLEYİCİ BİR ORTAK ALAN

Kurumsal Üniversite bir açıdan Madrid'te bulunan ve 2012'den beri hizmet veren eğitim kampüsü ve ileride diğer bölgelerde açılması planlanan diğer kampüsler gibi özellikle eğitime ayrılmış fiziksel alanlar içeriyor. Diğer taraftan, Üniversite global anlamda MAPFRE çalışanlarına önemli bir avantaj sunuyor: eCampus MAPFRE platformu, internetten ve intranetten erişim olanağı ile her ülkede ve işte gerçekleştirilmeye devam ediyor.
eCampus birlikte öğrenmeyi teşvik ederek, şirketin yeni global yönüne ve 2014'te devam eden büyüme trendine cevap veriyor.

HERKES TARAFINDAN KABUL EDİLEN BİR MODEL

Kurumsal Üniversite, 2013'te Uluslararası Eğitim Grubu tarafından gerçekleştirilen çalışma sonrasında tasarlandı ve şirketin yeni stratejik pozisyonu ve dünya çapında güvenilir sigorta şirketi olma vizyonu kapsamında hizmet veriyor.
Proje şekillenirken özellikle İspanya, Brezilya, Amerika, Meksika, Türkiye ve Venezuela'nın eğitim sorumlularının görüşleri alındı ve ortak alanlar belirlenerek tek bir platform hazırlanması için uygun zemin yaratıldı.

ÇOK BÜYÜK ÖNEMDE BİR PROJE

MAPFRE'nin son üç yılda eğitime ayırdığı bütçenin yaklaşık yüzde 20 oranında artması ve geçtiğimiz yıl eğitim için ayırdığı 1.4 milyon saatlik süre ve 15 milyon euroluk bütçe göz önüne alınınca projenin önemi daha da net şekilde ortaya çıkıyor.
2013'te yüz yüze sınıflara ve görsel sınıflara 220 bin kayıt yapıldı ve çalışanların yüzde 98'i eğitim olanaklarından faydalanma fırsatını yakaladı.

MAPFRE Vakfı'ndan sosyal sorumluluk projelerine ödül

MAPFRE Vakfı (FUNDACION MAPFRE) 2014 yılında gerçekleştirilen sosyal sorumluluk projelerini değerlendirerek; 4 ayrı kategoride toplam 120 bin euro ödül veriyor.

MAPFRE'nin faaliyet gösterdiği ülkelerde sosyal sorumluluk projeleri yürüten MAPFRE Vakfı (FUNDACION MAPFRE), Türkiye'de de MAPFRE GENEL SİGORTA iş birliğiyle özellikle sağlık ve yol güvenliği alanlarında çeşitli projeler üretiyor ve yürütüyor.
Dünyada gerçekleştirdiği projeler paralelinde FUNDACION MAPFRE uluslararası bir yarışma ile başvurular arasındaki en iyi sosyal sorumluluk projelerini ödüllendiriyor.



Toplanan başvurular 4 kategori üzerinden değerlendirilecek ve toplamda 120 bin euro tutarında ödül dağıtılacak. Yarışma çerçevesindeki kategoriler şu şekilde sıralanıyor:

ÖDÜL KATEGORİLERİ

José Manuel Martínez Ödülü: 70 yaş üzerinde olup kariyeri boyunca insan ve topluma değer katan projeler üretmiş kişiler için özel bir ödül.

Sağlık Alanında En İyi İnisiyatif Ödülü: 2014 yılı içinde sağlık alanında toplumsal projeler üretmiş kişi ve kurumların başvuruları değerlendirilecek.

Sosyal Alanda En iyi İnisiyatif Ödülü: Yardıma muhtaç insanlar için 2014 yılındaki en iyi inisiyatifler değerlendirilecek, kişi ve kurum başvuruları değerlendirilecek.

Yol Güvenliği ve Önlemleri En İyi İnisiyatif Ödülü: Trafik kazalarının önlenmesi ve yol güvenliği alanında projeler değerlendirilecek, ödül kişi ve kurumların başvurularına açık olacak.



Toplamda 120 bin euro değerinde ödül dağıtılacak yarışmaya son başvuru tarihi 1 Şubat 2015. Yarışmaya başvuracak kişi ve kurumlar aşağıdaki linki takip ederek İngilizce olarak başvuruda bulunabilecekler.

http://www.fundacionmapfre.org/fundacion/en/are-you-interested-in/social-awards/

AIG Sigorta'dan 'Yönetici Sorumluluk Sigortası'

Türkiye'de yöneticilerin "Yönetici Sorumluluk Sigortası"na gereken önemi vermediğine dikkat çeken AIG Sigorta Finansal Sigortalar Müdürü Demet Öztürkcan, uluslararası pazarın getirdiği yeni risklerle, bu sigortanın öneminin bir kat daha arttığını vurguladı.



AIG Sigorta Finansal Sigortalar Müdürü Demet Öztürkcan, yöneticilerin, bugünün dinamik iş şartları çerçevesinde artan kişisel sorumluluklarına ve dolayısıyla doğru Yönetici Sorumluluk Sigortası'na sahip olmanın önemine gerekli dikkati göstermediğini söyledi. Öztürkcan, yönetim kurulu üyeleri ve yöneticiler bakımından, artan düzenleyici ve denetleyici incelemeler, hissedar müdahaleleri, zorlaşan iş yapabilme şartları ve beraberinde getirdiği yoğun rekabet dışında, uluslararası pazarlara açılmayla gelen yeni riskler ile daha çok karşı karşıya kalındığının gözlemlendiği günümüzde, yönetici sorumluluk sigortalarının öneminin bir kat daha arttığını belirtti.

'SİGORTALI YÖNETİCİLER DAHA GÜVENLİ'

Yönetici Sorumluluk Sigortası konusunda bir değerlendirme yapan Demet Öztürkcan şunları söyledi: "Şirketin karşılaştığı değil, özellikle yönetim kurulu üyelerinin şirketi yönetirken yüzleştiği tehlikelerden bahsediyoruz. Her ne kadar ikisi birbiriyle yakından ilişkili olsa da, hissedarlar ve düzenleyici kurumların bireyleri sorumlu tuttuğu durumların artışı ile paralel; biz de hasarların 'kişiselleşmesi' yönünde artan bir eğilim görüyoruz. Bunun yanında Yönetici Sorumluluk Sigortası'na sahip olan yöneticilerin böyle bir teminat olduğu için rahatlık ve güven içerisinde görevlerini yerine getirdiklerine ilişkin geri bildirimler alıyoruz. Yöneticilerin üçte ikisi bu teminat ile ilgili sadece 'poliçe yenileme' tarihi geldiğinde görüşürken, yüzde 20'si şirket içinde/dışında ya da sektörel toplantılarda en azından yılda birkaç kez bu teminattan söz ediyor."
Öztürkcan sözlerine şöyle devam etti: "Sık sık karşılaştığımız sorulardan biri şu; yöneticiler, Yönetici Sorumluluk Sigortası'nı sadece 'poliçe yenileme' döneminde konuşuyorlarsa, çetinleşen iş yapabilme şartları ve kişisel risklerde artan ölçütün gerçekten farkındalar mı? Yaptığımız değerlendirmelere göre, 2007 ile 2011 yılları arasında yöneticilere gelen hasar taleplerinde yüzde 63 oranında bir artış olduğu görülüyor. Bu çarpıcı artış farklı sektörlerde ve yargı alanlarında da kendini göstermeye devam ediyor. Dünya genelinde zayıf ya da yetersiz performans artık hoşgörü ile karşılanmıyor, özen ve bağlılık ile sorumlulukların yerine getirilmesinde beklenti artıyor."
Öztürkcan'a göre günümüzde yöneticilerin maruz kaldığı risklerden bazıları şunlar:

DÜZENLEYİCİ VE HUKUKİ DENETLEME:

Öztürkcan, düzenleyici kurumların başlattığı soruşturmaların arttığını, buna ilave olarak, yetki ve görevi kötüye kullanma suçunun hafifletilmesi için bu kurumların itiraf ve muhbirliği desteklediğini belirtiyor. Buna ek olarak, Öztürkcan, iş dünyasında gelişen teknoloji ile birlikte bilgi gizliliği ve veri güvenliği gibi unsurların da varlığını göstermeye başladığının altını çiziyor.

ULUSLARARASI BÜYÜME

Öztürkcan'a göre zorlu rekabet, gelişmiş pazarlar ve fırsatlar şirketleri, birçoğu büyüyen ve aynı zamanda değişken olan deniz aşırı yargı alanlarında iş yapmaya sevk ediyor. Bu büyüme, şirketleri aşina olmadıkları risklere ve sorumluluklara maruz bırakabiliyor. Yerel kanunlar ve mevzuatlar ülkeden ülkeye değişiklik gösterebilirken, bazı coğrafyalarda yöneticilere dava açılması ve tazminat taleplerinin gelmesi kolaylaşıyor.

EKONOMİK GERİLEME VE YATIRIMCI ENDİŞESİ

Öztürkcan, şirketlerin zorlayıcı ve kimi zaman olumsuz ekonomik şartlarda faaliyet göstermeye çalıştığını, endişeli yatırımcıların piyasa beklentilerinin karşılanamaması ve şirket çöküşlerinden yöneticileri sorumlu tutabildiğini belirtiyor.

HİSSEDAR MÜDAHALELERİ

Öztürkcan'a göre hissedarlar, özen ve bağlılık yükümlülüğünün yerine getirilmesi, şirket varlıklarının büyütülmesi, üst düzey yönetici ödemeleri ve çevre politikası dahil olmak üzere pek çok hususta yöneticileri zorlayarak daha tedbirli hareket ediyor. Sorumlu tutmanın ötesinde, hissedarlar uğradıkları finansal zararın tazmini için yönetim kurulu üyelerine dava açabiliyor.

KİŞİYE AÇILAN DAVALAR

Öztürkcan davalarla ilgili olarak şunları söyledi: "Talep sahipleri, davacılar ve düzenleyici kurumlar incelemelerinde sanık olarak yönetim kurulu seviyesine yoğunlaşıyor. İş etiğine ve ahlakına uygun idare, şeffaflık ve hesap verebilirlik ilkeleri daha fazla yönetici isminin şirket ile birlikte gerek şahsen gerekse müşterek davalı olarak mahkemelerde yer almasına yol açıyor. Bu durum düzenleyici kurumlar tarafından uygulanan müdahaleler ve idari para cezalarında kendini gösterebiliyor. Para cezalarının dışında yönetim kurulu üyesini görevden alma ya da ihraç, yönetim kurulunda ve organizasyon yapısında bir dizi zorunlu değişiklikler yapmaya maruz bırakma da görülebiliyor."

ÇÖZÜM NEDİR?

Demet Öztürkcan, yöneticilerin, bireysel sorumluluk alanlarını bilerek, değişken iş şartlarına ve şahsi olarak karşılaşabilecekleri risklere daha fazla dikkat etmeleri gerektiğini vurguladı. Öztürkcan sözlerini şöyle sürdürdü: "Ulusal ve uluslararası mevzuatlarda güncel gelişmeleri ve artan eğilimleri de takip etmek gerekir. Yönetim kurulu üyelerine ve yöneticilere bu riskler ve olası senaryoları anlatmak ve bilgi eksikliği sebebiyle oluşan boşlukları doldurmak adına sigorta aracıları, şirket avukatları ve hukuk danışmanlarına da görev düşüyor. Sorumlu tutulabilecekleri hususları belirledikten sonra yöneticiler de risklerini azaltacak şekilde hareket etmelidirler. Tedbirli bir yönetici özeniyle görevi yerine getirmek esastır ancak bir husus ile karşılaştıklarında yöneticiler aynı zamanda proaktif olmalıdırlar."
"Asıl gerekli olan bir tazminat talebiyle karşılaştıklarında yöneticilerin kendilerini koruyabilmeleridir" diyen Öztürkcan şöyle devam etti: "Aleyhlerine dava açılan ya da araştırma başlatılan yöneticiler, bununla ilgili giderleri işverenlerinin ödeyeceğini düşünür; ancak durum sandıkları gibi olmayabilir. İşverenler, yasal olarak men edildikleri ya da mali açıdan giderleri karşılayabilecek durumda olmadıkları için yöneticinin savunulması konusunda istekli olmayabilir. Yönetici Sorumluluk Sigortası böyle bir durumda hayati bir koruyucudur ve tazminat süreci yönetebilme yetkinlikleri ile hasar tecrübesi olan saygın bir sigorta şirketinden bugünün karmaşık iş çevresine uygun geniş kapsamlı bir poliçe satın alınmalıdır."



Süleyman Sağıroğlu

AIG SİGORTA'DAN YÖNETİCİ SORUMLULUK SİGORTALARI SEMİNERİ

2014 yılında iş ortaklarına yönelik düzenlediği ürün eğitimleri ve ürün seminerleri ile dikkat çeken AIG Sigorta, geçtiğimiz ay Yönetici Sorumluluk Sigortaları seminerinde iş ortakları, brokerler ve acenteler ile bir araya geldi. AIG Sigorta'nın Maslak'taki yeni Genel Müdürlük binası olan Orjin Maslak'ın Konferans Merkezi'nde düzenlenen seminere, AIG EMEA (Avrupa, Ortadoğu ve Afrika Bölgesi) Finansal Sigortalar Yöneticileri ile AIG Türkiye üst yönetimi, Marmara Üniversitesi Hukuk Fakültesi Öğretim Üyesi Yrd. Doç. Dr. İrem Aral Eldeleklioğlu, AIG Sigorta Acenteler ve Ulusal Brokerlar Grup Satış Müdürü Ayşe Gardet liderliğinde dağıtım kanalı yetkilileri, finansal sigortalar ürün yöneticileri ve AIG Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Sema Bulutlu liderliğinde hasar servisi yöneticileri katıldılar. 26 Kasım 2014 tarihinde gerçekleştirilen organizasyon, AIG Sigorta Genel Müdürü Süleyman Sağıroğlu'nun ev sahipliğinde gerçekleştirildi. Toplantıda, yurtdışından toplantıya katılan AIG yöneticilerinin AIG'nin uluslararası alandaki uzmanlığının yanı sıra, yerel uzmanlık ve bilgi birikimi, yönetici sorumluluk sigortalarına hukuk ve mevzuat açısından bakış ve yaşanmış hasar örnekleri üzerinden verilen sunumlarla devam etti. Toplantının son bölümünde gerçekleştirilen soru-cevap bölümüne katılımcıların ilgisi yoğundu.

Dar gelirli girişimci kadınların güvencesi MikroSigorta 3 yaşında

MikroKredi kullanan dar gelirli girişimci kadınları geliştirdiği mikro ürünlerle destekleyen Güneş Sigorta, MikroSigorta uygulamasının 3. yaşını kutluyor.


Serhat Süreyya Çetin

Güneş Sigorta bugüne kadar MikroSigorta ile 68 bin, MikroKonut ile 35 bin kadını sigorta güvencesi altına aldı. MikroSigorta'yı 3 yıldır sürdürmekten mutluluk duyduklarını belirten Güneş Sigorta Genel Müdürü Serhat Süreyya Çetin, "Bugüne kadar 75 bin kadının MikroKredi kullandığını biliyoruz. Bunların yüzde 90'ının kendini MikroSigorta ile güvence altına aldığını ve sayının 70 bine yaklaştığını görüyoruz. MikroKonut'ta da aynı sayıyı yakalayacağımıza inanıyoruz. Güneş Sigorta olarak mikro ürünler geliştirmeye sosyal sorumluluk bilincimizin bir yansıması olarak başladık ve her detayı o anlayışla ele aldık. Bu tür ürünleri sunmaktaki en büyük amacımız normal şartlarda sigorta ürünlerinden faydalanma şansı olmayan kitleleri sigortalı yapmak. Böylece hem onların karşılaşacağı risklerden en az hasarla çıkmalarını sağlamış hem de toplumumuzdaki sigorta bilincini yükseltmiş olacağız" dedi.

TOPLAM 345 BİN 500 TL'LİK HASAR ÖDEMESİ

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

MİKROKREDİ PROGRAMI

Toplam 175 ülkede dar gelirli kadınların ekonomik yaşama katılmaları amacıyla yürütülen MikroKredi Programı, Türkiye'de 2003 yılından bu yana uygulanıyor. Nobel ödüllü Prof. Dr. Muhammed Yunus ile ortaklaşa yürütülen Türkiye Grameen MikroKredi Programı, kadınlara iş kurabilmeleri için beyan esas olarak alınarak herhangi bir evrak istenmeden, teminat ve kefalet aranmadan, icra ve mahkemeye müracaat edilmeden sağlanan, ilk yıl için 100 lira ile 1.000 lira arasında kredi verilen bir sistem.



'MİKROSİGORTA' VE 'MİKROKONUT'

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



533 gün 533 fotoğraf: 'Dünyadan Kartpostallar' Güneş Sigorta Sanat Galerisi'nde

5 Ocak Pazartesi günü Güneş Sigorta Sanat Galerisi'nde açılan, genç fotoğrafçı ve gezgin Anıl Kangal'ın 'Dünyadan Kartpostallar' fotoğraf sergisi 13 Şubat'a kadar, pazar hariç her gün 10.00 – 18.00 saatleri arasında Güneş Sigorta Sanat Galerisi'nde ziyarete açık olacak.

Kangal, 533 günlük dünya seyahatinin her günü için çektiği fotoğraflardan oluşan sergisi ile ziyaretçilerinin 300'den fazla şehirde tanıklık ettiklerine ortak olmalarını ve o anları hissetmelerini sağlamayı amaçlıyor. Anıl Kangal'ın yola çıktığı ilk gün çektiği bir fotoğraf ile temelleri atılan 'Dünyadan Kartpostallar Sergisi'nde yer alan 533 fotoğraf, ziyaretçilere birçok duyguyu bir arada sunarken, farklı kültürleri de ziyaretçilerle buluşturuyor.

'DÜNYADAN KARTPOSTALLAR' İLE BİRLİKTE MUTLULUĞU SEÇTİM

Gerçekleştirdiği hem gerçek hem de içsel yolculuğun hayatında radikal değişiklikler yarattığını belirten Anıl Kangal, "533 günde birçok insanın hayatına dokundum. Büyüleyici manzaraların yanında birçok zorlu hayat mücadelesi gördüm. Bu uzun yolculuğun bana en büyük öğretisi mutluluğun 'almakla' değil 'vermekle' geldiği... Gerçek mutluluğun insanın başkasına yardım etmesi, başkalarının hayatlarını iyileştirmesi olduğu... Ben de gerçek mutluluğu seçtim ve mültecilere yönelik uluslararası bir insani yardım kuruluşunda çalışmaya başladım. Diğer taraftan 'Dünyadan Kartpostallar' ile seyahatimi ve duygularımı herkes ile paylaşabilmekten de büyük mutluluk duyuyorum" dedi.

ANIL KANGAL

1986 yılında Ankara'da doğan Anıl Kangal, Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Uluslararası İlişkiler Bölümü'nden mezun oldu ve Londra'da School of Oriental and African Studies'te 'Küreselleşme ve Kalkınma' üzerine yüksek lisans yaptı. 2014 yılı temmuz ayından bu yana International Medical Corps'da görev yapan Kangal, aynı zamanda Ankara Fotoğraf Sanatçıları Derneği (AFSAD) üyesi.



Generali Sigorta'nın başarısı Grup CEO'sunu İstanbul'a getirdi

Generali Sigorta'nın performansından etkilenen Generali Grup CEO'su Mario Greco, İstanbul'a ilk ziyaretini gerçekleştirdi. Greco'nun ziyaretinin ardında 'Çoklu Erişim Projesi'nin, Generali Grubu'nda uygulanan en inovatif proje olması yatıyor.

Sigortacılık hizmetini geleneksel yöntemlerin yanı sıra dijital dünyanın modern kanallarıyla da sunmayı amaç edinen Generali Sigorta, Generali Grubu'nun uluslararası deneyim ve bilgi birikimini Türkiye'ye taşıyarak Generali Türkiye Genel Müdürü Mine Ayhan yönetiminde 'Çoklu Erişim Projesi'ni başlattı. Generali Grubu'nun lideri olduğu ve İtalya, Almanya, Fransa, Macaristan ve Slovakya'da uzun yıllardır yürütülen, projelerin bir benzeri olan 'Çoklu Erişim Projesi' gözle görülür bir başarı kaydetti. Bu başarı Hollanda, Belçika ve Tayland'da faaliyet gösteren grup şirketlerinden gelen ekipler tarafından inceleme konusu oldu. Generali Grup CEO'su Mario Greco, Generali Sigorta'dan beklentilerinin yüksek olduğunu ve Türkiye pazarına büyük önem verdiklerini belirtti. Greco, "Generali'yi daha disiplinli ve kârlı bir hale getirerek global anlamda büyük bir grup haline getirdik. Şimdi ise daha yenilikçi ve hızlı olmaya odaklanmış durumdayız. İnovasyona daha global ve sistematik bir şekilde yaklaşmamız gerekiyor" dedi ve sigortacılık alanında güvenilir olmanın yanında hızlı ve kolay ulaşılabilirliğin önemine işaret etti.

'ÇOKLU ERİŞİM PROJESİ' İLE YENİ NESİL ACENTELER

2014 yılında başlayan Çoklu Erişim Projesi sürecinde büyük çaplı IT yatırımları yapan Generali Sigorta, markasını Generali.com.tr web sitesi ile her an her yerden 7/24 ulaşılabilen ve her bir müşteriye kişiye özel hizmet veren Kişisel Sigorta Danışmanları aracılığı ile online sigortacılık alanının sektöre yön vereni olarak konumlandırdı.



Sunduğu teknolojik altyapı desteği ve 'Acente Modernizasyon Projesi' ile 'Yeni Jenerasyon Acente' kavramını yaratan Generali, portföylerini ve üretimlerini artırmak amacıyla acentelere içinde sigortaacentem.info isimli internet sitesi bulunan dijital platform ve Facebook hayran profili desteği sundu; Google reklam yatırımında bulundu.

'Generali'nin geleceği acentelerinin geleceği' inancıyla ocak ayında Türkiye genelinde 300 acentesine eğitim dökümanları ve önemli ürün ile kampanyaları içeren tablet bilgisayarları ücretsiz olarak dağıtan Generali Sigorta, bu sayede acentelerine 7/24 hızlı iletişim imkânı sağladı.
Generali Sigorta'nın ana dağıtım kanalı olan acentelerine de mesaj veren Greco, acentelerin bugün olduğu gibi gelecekte de önemli iş ortakları olmaya devam edecekleri vurgusunu yaptı.
Greco, "İş ortaklarımız olan acentelerin değişime ayak uydurması ve teknoloji ile modern dünyayı yakalaması onları geleceğe taşıyacaktır. Generali'nin değerli iş ortakları için başlattığı Acente Modernizasyon Projesi, Türkiye'de bir ilk olması ve sektöre yön vermesi nedeni ile büyük önem taşımaktadır" dedi.



Generali CFO Asya Yatırımları Roberto Gasso, Generali Grup Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Isabelle Conner, Generali Sigorta Genel Müdürü Mine Ayhan, Stratejik Planlama ve Geliştirmeden Sorumlu Genel Müdür Yardımcı Petar Dobric, Generali Grup Avrupa, Orta Doğu ve Afrika (EMEA) Bölge Müdürü Giovanni Liverani.

Generali'den Kişisel Sigorta Danışmanları'na yeni ofis

Generali Sigorta'nın 7/24 hizmet veren Kişisel Sigorta Danışmanları yeni ofislerine taşındı. Değişim stratejisi kapsamında başlattığı 'Çoklu Erişim Projesi' ile her an ulaşılabilir olmayı hedefleyen Generali'nin, artan çalışan sayısına bağlı olarak Kişisel Sigorta Danışmanları için 7/24 hizmet verecekleri özel bir ofis ihtiyacı doğmuştu. Generali Grup EMEA Bölge Müdürü Giovanni Liverani ve Grup Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Isabelle Conner da Generali Sigorta'nın yeni ofisine bir ziyarette bulundu. Generali çalışanlarına yaptığı konuşmada Liverani, Generali Sigorta'nın Çoklu Erişim Projesi ile büyüttüğü farklı kanal yapısı ve Kişisel Sigorta Danışmanları'nın yeni ofisini görmekten büyük mutluluk duyduğunu dile getirdi. Generali Sigorta'nın Şişli Beytem Plaza'da yer alan yüksek teknoloji ile altyapısı kurulan yeni direkt satış ofisinde, 7/24 Sigorta Danışmanlığı hizmeti verecek.

GENERALİ SİGORTA'NIN YENİ OFİSİNE İTALYA'DAN ZİYARET

Generali Sigorta Genel Müdürü Mine Ayhan, Stratejik Planlama ve Geliştirmeden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Petar Dobric ve Generali Sigorta yöneticilerinin katıldığı davette Generali EMEA Bölge Müdürü Giovanni Liverani konuşma yaptı. Sigortayı birine verilen söz olarak tanımlayan Liverani, bu doğrultuda grubun sigortacılıkta verdiği sözün arkasında durmasının önemine değindi ve şöyle devam etti: "Sigortacılık güven esasına dayanan bir hizmettir. Biz sözümüzün arkasındayız. Çoklu Erişim Projemizin Türkiye'de başarılı sonuçlarını görmek bizleri mutlu ediyor.
Acentelerimiz ya da modern dağıtım kanallarımız fark etmez, yüksek teknolojimizle hizmet verdiğimiz tüm dağıtım kanallarımızdan bize her an her yerden ulaşabilen müşterilerimiz Generali'ye güveneceklerdir."

EV SAHİPLERİNİN BAŞI SEL, SU BASKINI YANGIN VE HIRSIZLIKLA DERTTE

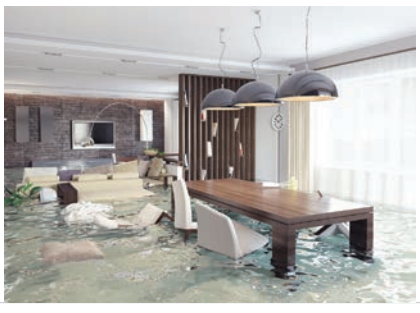
Generali Sigorta'nın Konut Hasar Araştırması'na göre, Türkiye'de yaklaşık 19 milyon konut arasında konut sigortası bulunanların sayısı sadece 3 milyon düzeyinde seyrediyor.

Gelişmiş ülkelerdeki konut sigortalılık oranı ile karşılaştırıldığında Türkiye'deki sigortalılık oranı düşük kalıyor. İl bazında inceleme yapıldığında konutlarda sigortalılık oranı İstanbul ve Ankara'da daha yüksek. Kırsal kesimde sigortalı konut sayısının yok denecek kadar az. Konut poliçelerinde hasar frekansının düşük, ancak hasar maliyetlerinin çok yüksek olması konut poliçesi yaptırmanın önemini gösteriyor.

EN YÜKSEK SEL VE SU BASKINI HASARLARI ALİBEYKÖY VE KAĞITHANE'DE
Generali Sigorta tarafından yaptırılan Türkiye geneli ve il bazında hasar rakamlarına göre, en sık görülen hasar sel ve su baskınından kaynaklanıyor. Özellikle İstanbul'da Alibeyköy ve Kağıthane'de sel ve su baskınından kaynaklanan hasarlar çok yüksek seviyede gerçekleşiyor.

AVCILAR, SEFAKÖY, YENİBOSNA VE BAHÇELİEVLER'DE HIRSIZLARA DİKKAT
Yangın ve hırsızlık, konutlar açısından önemli risk nedenleri olarak karşımıza çıkıyor. Özellikle İstanbul'un Avcılar, Sefaköy, Yenibosna ve Bahçelievler'de hırsızlık hasarlarının diğer bölgelere nazaran daha yüksek düzeyde olduğu görülüyor.

İSTANBUL'DA YANGINLAR EN ÇOK OCAK AYINDA GERÇEKLEŞTİ
İstanbul Büyükşehir Belediyesi İtfaiye Daire Başkanlığı verilerine göre ağustos ayı sonunda 6 milyon konutun olduğu İstanbul'da karşılaşılan yangın hasarı sayısı 3 bin 522 adet. Aynı verilerden hareketle bu hasarların en çok ocak ayında ve saat 12.00/18.00 saatleri arasında meydana geldiği görülüyor. Bu yangınların çoğu kısmi hasar olarak gerçekleşiyor. İstanbul'da ev hasarlarına neden olan yangınlar yaygın olarak sigara ve elektrik kontağı olmak üzere iki sebepten kaynaklanıyor.



İSTANBUL'DA ÇİLİNGİR, ANTALYA'DA CAM
Generali Sigorta'nın Türkiye genelinde yaptığı hasar araştırması kişilerin konut poliçeleri kapsamında en çok hangi asistans hizmetinden faydalandığına da ışık tutuyor. İstatistiki veriler en çok cam ve çilingir destek hizmetlerine talep olduğunu gösteriyor. İl bazında sigorta şirketlerine gelen talep incelendiğinde 'İstanbul ve İzmirliler için anahtarlarını evde unutuyorlar' yorumu yapılabilir. Yine İstanbul aldığı su tesisatı hizmeti ile Türkiye'de lider konumunda yer alıyor. Araştırmada Antalya ise en fazla cam asistans hizmeti alan il olarak dikkat çekiyor.

GENERALİ'DEN 45 LİRADAN BAŞLAYAN FİYATLARLA KONUT SİGORTASI
Dünyanın önde gelen ve Türkiye'nin en köklü sigorta şirketi Generali sunduğu Mini Evim, Mini Evim Ekstra konut sigortası ürünleri ile herkes konutunu olası risklere karşı güvence altına alabilsin diye 45 liradan başlayan fiyatlarla güvence sunuyor. Konut poliçesi kapsamında bina, eşya dekorasyon/sabit kıymetler ve konut içinde yer alan cam ve aynalar yangın, hırsızlık, dahili su ve sel baskını gibi risklere karşı koruma altına alınıyor. Sunduğu kapsamlı teminatları ve geniş asistans hizmetleri ile sigortalıların hayatını koruma altına alan Generali konut sigortası ürünleri, sadece ev sahipleri için değil kiracılar için de güvence sağlıyor. Ev sahiplerinin kendilerine ait konut ve ev eşyaları teminat altına alınırken, kiracılar için de ev eşyası güvencesi sunuyor. Konut sigorta poliçesine istendiği takdirde 'aile ferdi kaza' teminatı eklenerek poliçe kapsamı genişletilebiliyor.

Jack Nicholson'ı ölümsüzleştiren "Guguk Kuşu" filmi, HDI'nin desteğiyle tiyatro sahnesinde.

HDI Sigorta sanata destek veriyor



Soldan sağa; Necmi Gündoğdu, Ufuk Ul, Öznur Öktem,Tuğçe Güven, Ceyhan Hancıoğlu, Hacer Özeren ve Burcu Altınay Çakıcı.



Beyaz perdenin kült filmleri arasında yer alan Guguk Kuşu, HDI Sigorta'nın katkılarıyla Şakir Gürzumar yönetiminde, Çolpan İlhan & Sadri Alışık Tiyatrosu bünyesinde yıl boyunca her cumartesi Zorlu Center Drama Sahnesi'nde sahnelenecek.

Sosyal projelere verdiği destekle tanınan HDI Sigorta AKUT, Galatasaray ve Bursaspor sponsorluklarından sonra Sadri Alışık & Çolpan İlhan Tiyatrosu'nun bu sezon sahneye koyduğu Guguk Kuşu oyununa bulunduğu katkılarla sanatı da destekledi. Ken Kesey'in romanından sinemaya uyarlanan ve yönetmenliğini Milos Forman'ın yaptığı, beyaz perdenin kült filmleri arasında yer alan Guguk Kuşu (One Flew Over the Cuckoo's Nest), Şakir Gürzumar yönetiminde Çolpan İlhan & Sadri Alışık Tiyatrosu bünyesinde yıl boyunca her cumartesi Zorlu Center Drama Sahnesi'nde sahnelenecek.

ÜNLÜ OYUNCULAR SAHNEDE

Bir akıl hastanesi üzerinden yerleşik düzen ile birey çatışmasını anlatan çevirmenliğini Bilge Koloğlu'nun yaptığı 2 perdelik oyunda Oktay Kaynarca, filmde Jack Nicholson'ın başrolünü oynadığı, mahkemede hüküm giymiş ve akıl hastanesine gönderilmiş McMurphy karakterini canlandırırken, Deniz Uğur, filmde Loise Fletcher'ın canlandırdığı baş hemşire Ratched rolü ile seyircinin karşısına çıkıyor. Galip Erdal, sağır ve dilsiz Reis Bromden, Tuba Ünsal ise akıl hastanesine düşen Candy karakteriyle tiyatroseverlerle yıl boyunca buluşacak.



MetLife, ‘Koruyucu Meleğim’ ile görme engelli çocukların yanında

MetLife Emeklilik ve Hayat, ‘Koruyucu Meleğim Ferdi Kaza Sigortası’ ürününün satışından elde ettiği gelirin bir kısmını görme engelli çocukların hayatlarında fark yaratmak için kullanıyor. MetLife, proje kapsamında İstanbul’da görme engelli öğrencilere hizmet veren iki okulun kütüphanelerini yeniledi ve dünya edebiyatı çocuk klasiklerinden 300’e yakın kitabı Braille alfabesi* ile bastırarak bu kütüphanelere bağışladı.

**Braille alfabesi: Görme engellilerin okuyup yazabilmesi için icat edilmiş bir alfabedir.*





Açılışa Aile ve Sosyal Politikalar İl Müdürü Önal İnaltekin, Türkan Sabancı Görme Engelliler Okul Müdürü Cevriye Şen, MetLife Genel Müdürü Deniz Yurtseven, Üsküdar Kaymakamı Mustafa Güler, İlçe Milli Eğitim Müdürü Sinan Aydın katıldı.

‘Hayatı Kolaylaştıran Çözümler’ sloganıyla birçok projesiyle sektörde fark yaratan MetLife Emeklilik ve Hayat, 2014 yılı başında piyasaya sunduğu ‘Koruyucu Meleğim Ferdi Kaza Sigortası’ ile yeni bir sosyal sorumluluk projesine imza attı. Proje kapsamında ‘Koruyucu Meleğim Sigortası’ satışından elde ettiği gelirin bir bölümünü, engelli çocuklara yönelik geliştirdiği sosyal sorumluluk projesine aktarıyor. MetLife, İstanbul’daki görme engelli öğrencilere hizmet veren iki okulun kütüphanelerini yenilerken, bu okullara toplam 300’e yakın Braille alfabesi ile basılmış ünlü çocuk romanlarını da bağışladı. 3 Aralık 2014 Dünya Engelliler Günü’nde, Türkan Sabancı Görme Engelli Okulu’nda düzenlenen tören ile ilk önce kütüphanenin açılışı yapıldı. Açılışa Üsküdar Kaymakamı Mustafa Güler, Üsküdar İlçe Milli Eğitim Müdürü Sinan Aydın, Üsküdar Belediye Başkan Yardımcısı Zeki Bıyık, İstanbul Aile ve Sosyal Politikalar İl Müdürü Önal İnaltekin ve MetLife Genel Müdürü Deniz Yurtseven katıldı. Tören sırasında Üsküdar Kaymakamı Mustafa Güler MetLife Genel Müdürü Deniz Yurtseven’e teşekkür plaketi verdi.



2015’TE YENİ PROJELER GELİYOR

Törende konuşma yapan MetLife Genel Müdürü Deniz Yurtseven, çocuklu ailelere yönelik geliştirilen ‘Koruyucu Meleğim Sigortası’ geliri ile görme engelli çocuklara yönelik böyle anlamlı bir proje hayata geçirmekten çok mutlu olduklarını belirtti. Yurtseven: “MetLife olarak, insanlara hayattan daha fazlasını isteme cesaretini sağlamak istiyoruz. Bu doğrultuda ‘Koruyucu Meleğim Sigortası’ ürünümüzden elde ettiğimiz gelirimizin bir kısmını engelli çocuklar, öğrenciler ve yetişkinlerin hayatlarını biraz daha kolaylaştırabilmek adına çeşitli projeler gerçekleştirmek için ayırdık. Bu bağlamda gerçekleştirdiğimiz ilk proje İstanbul’daki görme engelli öğrencilere hizmet veren iki okulun kütüphanelerinin yenilenmesi ve buralara Braille alfabesi ile basılmış ünlü çocuk romanlarının hediye edilmesi oldu. Projemiz 2015 yılında yeni açılımlar ile devam edecek. Yeni projelerimizi de en kısa zamanda sizlerle paylaşacağız” dedi.

KORUYUCU MELEĞİM FERDİ KAZA SİGORTASI

Ebeveynin kaza sonucu vefat etmesi durumunda çocuğun eğitim masraflarını 23 yaşına kadar, belirlenen teminat tutarı dâhilinde ödeyen ‘Koruyucu Meleğim Ferdi Kaza Sigortası’ sadece vefat durumunda değil, ebeveynin kaza sonucu kalıcı sakatlığı durumunda da, çocuğun eğitim masrafları yine teminat tutarı dâhilinde karşılanıyor. Bu şekilde çocuklarımız, eğitim yaşamlarına ara vermeden devam etme şansına sahip oluyor. Diğer yandan; çocuğun kaza sonucu kalıcı sakatlığı söz konusu olursa ‘Koruyucu Meleğim’ bu kez, belirlenen teminat tutarını sigortalının kanuni vasilerine ödüyor. Sigortalı çocuğun kaza sonucu oluşabilecek tedavi masrafları ise, ana teminatın yüzde 10’u oranında sigorta tarafından karşılanıyor. MetLife’ın Koruyucu Meleğim sigortası, bir vefat ya da kaza kalıcı sakatlık durumunda sözü edilen teminatları sağlamanın yanı sıra; bu üzücü süreçlerde acil ihtiyaç duyulabilecek psikolojik destek, danışmanlık, tıbbi nakil, fizik tedavi ve evde bakım hizmeti gibi pek çok konuda da ailenin yanında yer alıyor.



Bireysel Emeklilik Sistemi'nde size özel çözümler için MetLife'a gelin. Ürün karşılaştırma hizmetinden bireysel emeklilik hesaplama aracına kadar hayatınızı kolaylaştıracak pek çok hizmetle geleceğinizi birlikte planlayalım.

MetLife®
Hayatı kolaylaştıran çözümler.

www.metlife.com.tr / 0850 222 0 638 (MET)
DenizBank Şubeleri ve MetLife Acentelerinde

‘Yaşam Kulüpleri’ ile katılımcılar bugünden rahat edecek

Vakıf Emeklilik Genel Müdürü Mehmet Bostan, Vakıf Emeklilik Yaşam Kulüpleri ile müşterilerine, “Şimdiden Rahat Gelecek” sunduklarını ve sadece hayalini kurdukları emeklilik döneminde değil, bugün de müşterilerinin yanlarında olduklarını söyledi.

Türkiye’nin önde gelen emeklilik şirketlerinden ve bir VakıfBank iştiraki olan Vakıf Emeklilik, katılımcılarının emeklilik dönemlerinde yanında olurken, bugün de onları yalnız bırakmıyor. Bireysel emeklilik sektörünün öncü şirketi Vakıf Emeklilik, sunduğu ek faydalar dünyası Yaşam Kulüpleri ile müşterilerine; sağlık, hobi, eğitim, spor, danışmanlık ve sosyal aktivitelerin yanı sıra konut ve araçları ile ilgili özel hizmetleri ücretsiz veya indirimli olarak sunuyor. Vakıf Emeklilik, Yaşam Kulüpleri’nin tanıtımını düzenlediği bir basın toplantısıyla gerçekleştirdi. Toplantıda konuşan Vakıf Emeklilik Genel Müdürü Mehmet Bostan, müşterilerine, sadece emeklilik döneminde değil şimdiden rahat gelecek sunduklarını söyledi. “Yaşam Kulüpleri ile Şimdiden Rahat Gelecek” diyen Bostan, sözlerine şöyle devam etti: “Yaşam Kulüpleri ile müşterilerimizin emeklilik için birikim yapmaya başladıkları günden itibaren sunduğumuz geniş ek faydalar dünyası ile yanlarında olduğumuzu hissettiriyoruz. Onlara birbirinden farklı avantajlar sunarak farklılaşıyoruz. Bu sayede gelecek için yapılan birikime ek olarak müşterilerimize sıcak ve somut bir fayda sağlıyor, hatta ödedikleri katkı paylarının karşılığını fazlası ile bugünden alma imkânı sunuyoruz.”

5 FARKLI KULÜP İLE 'RAHAT GELECEK'

Vakıf Emeklilik olarak katılımcıların ihtiyaçlarını karşılayarak, yaşantılarını kolaylaştırmak ve daha rahat etmelerini sağlamak için Sağlık, Hobi, Destek, Elit ve Elit Plus olmak üzere 5 farklı Kulüp oluşturduklarını belirten Mehmet Bostan, Yaşam Kulüpleri’nden sadece yeni müşterilerin değil Vakıf Emeklilik’te bireysel emeklilik sözleşmesi bulunan ve katılım koşullarını sağlayan herkesin faydalanabileceğini kaydetti. Bostan, BES müşterilerinin ödedikleri katkı payı ve fon büyüklüğüne göre 5 farklı kulüpten oluşan Vakıf Emeklilik Yaşam Kulüpleri’ne üye olabildiklerini ve çeşitli avantajlardan yararlanarak Vakıf Emeklilik müşterisi olmanın ayrıcalığını yaşadıklarının altını çizdi. Yaşam Kulüpleri’ne üye olmakla katılımcının büyük bir kazanım sağladığına değinen Bostan, bu durumu bir örnek ile şöyle anlattı: “Yaptığımız hesaplamalara göre Türkiye’de ihtiyaca yönelik hazırlanmış en geniş ek faydalar dünyalarından biri olan Yaşam Kulübü Elit Plus’a katılımcımız üye olduğunda yıl içerisinde check-up, sağlıklı beslenme, diş sağlığı, psikolojik destek, aile bireylerini de kapsayan Medikal asistans, VIP hizmetleri, alışveriş indirimleri, araç ve konut yardımları gibi kulübün sunduğu tüm hizmetlerden faydalandığında yaklaşık 14 bin lira civarında maddi bir kazanım sağlayabiliyor.”

VAKIF EMEKLİLİK HIZLI BÜYÜMESİNİ SÜRDÜRÜYOR

Vakıf Emeklilik olarak 2013 yılında olduğu gibi 2014 yılında da başarılı bir performans gösterdiklerini dile getiren Bostan, şunları kaydetti: “Vakıf Emeklilik’in katılımcılara ait fon büyüklüğü artışı 2014 yılının on bir ayında, geçtiğimiz yılın yüzde 63 üzerinde gerçekleşerek 584 milyon lira seviyesine ulaştı. Böylelikle şirketimizin toplam fon büyüklüğü devlet katkısıyla beraber 2.4 milyar liraya ulaştı. Vakıf Emeklilik’in katılımcılara ait fon büyüklüğü pazar payı geçtiğimiz yılın aynı döneminde yüzde 6.48 iken yılbaşında bu oran ilk olarak yüzde 6.49 seviyelerine ulaştı ve güncel pazar payı ise yüzde 6.64 seviyesine geldi.



Vakıf Emeklilik, 2014 yılı on bir ayında 410 milyon liralık katkı payı üretimiyle toplamda 1.86 milyar lira katkı payı tutarına ulaşmış durumdadır. Şirketimizin katkı payı tutarı pazar payı, tıpkı fon büyüklüğünde olduğu gibi sürekli artış göstermiş olup, 2013 yılı ilk on bir ayında yüzde 6.61 olan seviyemizi 2014 yılında yüzde 6.81 seviyesine yükselttik. Katılımcı sayısında ise yılbaşından bu yana yaklaşık 27 bin kişilik net katılımcı sayısı artışıyla 318 bin kişilik toplam katılımcı sayısına ulaştık.” Bostan, 2014 yılında Bireysel Emeklilik Sistemi’nde devlet katkısı ile birlikte gerçekleşen hızlı büyümenin, 2015 yılında ivmesini kaybetmeden devam etmesini beklediklerini belirterek, “Sektörün 2015 yılında daha hareketli olacağını özellikle Vakıf Emeklilik olarak bu enerji ve hıza büyük oranda katkıda bulunacağımızı söyleyebiliriz” dedi.







Sony Pictures sigortadan 60 milyon dolar bekliyor



Sony Pictures, 'The Interview' (Görüşme) filminin sızdırılmasının kendi hataları olmadığını ispat ederse 60 milyon dolarını kurtarabilecek.

Son yıllarda artan siber saldırılar Sony Pictures'ı da etkiledi. Başrollerinde Seth Rogen ve James Franco'nun oynadığı, Kuzey Kore'nin lideri Kim Jong Un'a karşı bir suikast denemesini konu alan film 'The Interview' (Görüşme), Hollywood'un en ünlü film yapım stüdyolarından Sony Pictures'ın zarar etmesine neden oldu. Hackerların saldırısı yüzünden filmin çarşamba günkü öngösterimi engellendi. Bu durumda filmi çekmek ve pazarlamak için yaklaşık 100 milyon dolarlık harcama yapan Sony Pictures, film gösterime girmezse harcamalarının karşılığını alamayacak. ABD Başkanı Barack Obama yaptığı açıklamada, filmin gösterimini engelleyerek Sony Pictures'ın hata yaptığını söyledi. Obama, "ABD olarak bazı diktatörlerin sansür uygulamaya başladığı bir toplum haline gelemeyiz" sözleriyle rahatsızlığını belirtti.

ABD yetkilileri, Sony Pictures'ın (SPE) hacklenmesi suçunun Kuzey Kore hükümetiyle bağlantılı saldırganlar tarafından işlendiğini öne sürdü. Eğer Sony Pictures'ın filmin sızdırılmasında hatası olmadığı ispatlanırsa, hasarlarının bir kısmı sigorta tarafından ödenecek. Sızdırmanın ihmalden değil de, kasıtlı bir siber saldırıdan kaynaklandığı netleşse bile, siber saldırı poliçe kapsamı 60 milyon dolar olan Sony Pictures, yaklaşık 100 milyon dolar olan harcamasının tamamını telafi etmekte zorlanacak. Sony'nin Başkanı Michael Lynton, ABD Başkanı Obama'nın iddiasına karşı cevap olarak, şirketin siber koruma sorumluluğunu tamamen yerine getirdiğini, bu konuda hatalarının bulunmadığını belirtti. Lyton, gerçekleşen siber saldırının filmin gösterime girmek için gönderildiği salonların güvenlik boşluğundan kaynaklandığını öne sürdü.

Halk Emeklilik çalışanları 'Kim tutar bizi' dedi

Halk Hayat ve Emeklilik'in genel müdürlük ve saha personelinden oluşan ekibi, Antalya'da düzenlenen Ortak Hedef Toplantısı'nda buluştu. Halkbank Genel Müdürü Ali Fuat Taşkesenlioğlu'nun katıldığı ve konuşma yaptığı toplantıda, hem 2014 yılında gerçekleşen ve başarıya ulaşan projeler değerlendirildi, hem de kurumun 2015 hedefleri vurgulandı. Halk Emeklilik'in Türkiye'nin dört bir yanından gelen 350 çalışanı ve Halkbank yöneticileri 'Kim Tutar Bizi' konseptli kurum içi motivasyon ve ortak hedef toplantısında bir araya geldi. Toplantıda, kendi alanlarında en başarılı satış personeli plaketle ödüllendirildi. Halk Emeklilik Genel Müdürü Nurullah Okur toplantıda şunları söyledi: "Bildiğiniz gibi 2012 yılının haziran ayında bireysel emeklilik sektörüne güçlü bir giriş yaptık. 'Halkbank' markasının gücü ve Halk Emeklilik ailesinin başarılı çalışmalarıyla bu alanda sesimiz daha gür ve daha güçlü çıkmaya başladı. Yaptığımız çalışmalarla rakiplerimiz arasında fark edilir bir yol kat ettik."



Halkbank GMY Murat Oktay ve Murat Uysal, Halk Emeklilik GM Nurullah Okur, Halkbank GM Ali Fuat Taşkesenlioğlu, Halkbank GMY Erdal Erdem ve Halkbank GM Danışmanı Hilali Yıldırım.



Katılım Emeklilik'ten faizsiz alternatifler

Katılım Emeklilik, bireysel emeklilikte tamamen faizsiz ve katılım esaslı 3 ürünüyle faiz hassasiyeti olan bireylere alternatifler sunuyor. Sigorta ile hiç tanışmamış kitlelere ulaşmayı hedefleyen Katılım Emeklilik, müşterilerine 'Aklınız da kalbiniz de rahat olacak' sözü veriyor.
Katılım Emeklilik, tamamı faizsiz olan 3 ürüne de; 3, 6 ya da 12 aylık ödeme seçenekleriyle katılım sağlıyor. BES'e giriş tarihinden itibaren 10 yıl sistemde kalarak 56 yaşını tamamlayan katılımcı, emekli olmaya hak kazanıyor. Tüm ürünlerde birikimler, katılımcının belirleyeceği fonlara yönlendiriliyor. Katkı payı ödemeleri, kredi kartıyla veya katılımcının Albaraka Türk ve Kuveyt Türk hesabından yapılabiliyor, isteyen otomatik ödeme talimatı verebiliyor. Bireysel internet şube üzerinden katılımcılar tasarruflarını günlük olarak takip edebiliyor.

VHV kefalet sigortaları ile ilgileniyor

Almanya'da kefalet sigortası alanında lider konumda olan VHV, bilgi birikimini ve tecrübesini Türkiye'de yeni uygulamaya konulan kefalet sigortası ve yakında tanzim edilmeye başlanacak olan bina tamamlama sigortası alanlarında, Türk sigorta sektörü ile paylaşmak istiyor. Kamu İhale Kanunu'nda kefalet sigortalarının da geçerli teminat olarak kabul edilmesinin, ilgili ürüne olan talebi direkt olarak etkileyeceğini belirten VHV Türkiye İrtibat Bürosu Genel Müdürü Maximilian Stahl, bu değişikliğin ardından ürüne piyasadan gelen talepte büyük bir artış beklediklerini ifade etti. Stahl, yeni Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun ve 27 Kasım'da yayınlanan 'Ön Ödemeli Konut Satışları Hakkında Yönetmelik' ile inşaat firmaları için zorunlu hale getirilen bina tamamlama sigortasının da çok önem kazandığını belirtti. Stahl, iki ürünün doğru konumlandırıldığı takdirde, gayrimenkul piyasasında çok büyük bir sorunu ortadan kaldıracağını ve her iki ürünün de sigorta şirketleri, aracı kurumlar ve tüketiciler tarafından doğru analiz edilmesi gerektiğini belirtti.

eczacı
İLAÇ VE ECZACILIK SEKTÖRÜNÜN EN İYİ DERGİSİ

Rakamlarla
Eczacı Dergisi

10 YIL
Yayınlanma Süresi

13.500
Her Ay Ulaşılan Eczacı Sayısı

25.000
Mailing ile Ulaşılan Eczacı Sayısı



SİGORTALANACAK POTANSİYELİ EN YÜKSEK GÜVENİLİR MESLEK GRUBU*

*2014 YILI ARAŞTIRMA SONUÇLARINA GÖRE

Novi Medya Merkezi İletişim ve Yayıncılık A.Ş. • İletişim: 0212 256 67 67 • eczaci@eczacidergisi.com • www.eczacidergisi.com

Tarım sigortasına yönelen acenteler kazançlı çıkacak

Acentelerin, Tarım Sigortası Sistemi'ne ilgisinin çok yoğun olmadığını söyleyen Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Yusuf Cemil Satoğlu, bu nedenle yeni dönemde acentelere yönelik çalışmalara ağırlık vereceklerini belirtti.

Tarım sigortasının spesifik ve uzmanlık gerektiren bir alan olduğunu belirten Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Yusuf Cemil Satoğlu, acentelerin tarım sigortası alanında daha aktif olmalarını sağlamaları gerektiğini belirtti ve şunları ekledi: "Ülkemizde sigortalanmayı bekleyen, çok ciddi bir potansiyel mevcut. Bu sebeple, bu alana verilen çaba karşılığını mutlaka alacaktır. Bu alana yönelen acenteler kazançlı çıkacaktır."

Dünyada ciddi bir iklim değişikliğinin söz konusu olduğunun altını çizen Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Yusuf Cemil Satoğlu, "Bazı bilim adamlarına göre iklimsel değişiklikler söz konusu iken, bazı bilim adamlarına göre iklim, periyodik olarak kendisini tekrar ediyor. Yani şu an yaşadığımız iklim koşulları, 100 yıl önce, 120 yıl önce de yaşanmış. Ama bazılarına göre ise bu tamamen ekolojik dengenin bozulmasından kaynaklanıyor. Sebebi ne olursa olsun, Türkiye'de ciddi bir iklimsel değişim yaşanıyor. Bu durum özellikle tarım sektörünü önemli ölçüde etkiliyor. Daha önceki yıllarda hasarlar belli bölgelerde toplanıyordu, yedi coğrafi bölgenin bir ya da iki bölgesinde hasar meydana geliyordu. Diğer bölgeler ise daha az hasar görüyordu ya da hiç hasar görmüyordu. Ancak 2014 yılında ülkemizde hemen hemen yedi bölgenin tamamında da hasar yaşandı. Bitkisel Ürün Sigortası branşı çerçevesinde üreticiler tarafından yapılan hasar ihbarlarında, dolu, don, fırtına ve sel-su baskını gibi nedenler, hayvan hayat sigortalarında ise mecburi kesim ve ölüm gibi nedenler öne çıktı" dedi.

Satoğlu, 2014 yılında özellikle 29, 30 ve 31 Mart geceleri etkili olan don olayının Malatya genelinde başta kayısı ürünü olmak üzere meyve ağaçlarına zarar verdiğini, 29-30 Mart tarihlerinde etkili olan kar yağışı ile birlikte gerçekleşen don hadisesinin fındık bahçelerini olumsuz etkilediğini özellikle Giresun ve Ordu'daki fındık üreticisini vurduğunu, 31 Mart tarihinde meydana gelen don hadisesinin özellikle Manisa ve Denizli'de üzüme zarar verdiğini, ilerleyen tarihlerde Trakya'da ve Bursa'da yaşanan dolu hadisesinin ise çeşitli ürünleri olumsuz yönde etkilediğini belirtti ve sözlerine şu şekilde devam etti: "Özellikle bitkisel ürün sigortalarında, hasarlar yılın tüm aylarına stabil bir şekilde dağılmıyor. Yoğun hasarların olduğu dönemlerde bu operasyonu yönetmek zor ve ciddi bir iş. Geçtiğimiz yıl tüm tarım sigortası branşlarında 272 bin adedin üzerinde hasar ihbarı aldık ve başarılı bir hasar operasyonu dönemi geçirdik. Bitkisel Ürün Sigortaları ve Hayvan Hayat Sigortaları branşlarında 2 bin civarında eksperimiz mevcut. Hiçbir üreticimizi mağdur etmeden, gerektiğinde diğer bölgelerdeki eksperlerimizi yönlendirmek suretiyle hasar tespit çalışmalarımızı gerçekleştirdik. Tüm branşlardaki hasar ihbar sayılarında, 2013 yılının kasım ayı sonu verileri ile 2014 yılının aynı dönemini karşılaştırdığımızda yüzde 26'lık bir artış olduğunu görüyoruz. 2014 yılı sonunda sigortalı üreticilerimize yaptığımız hasar ödeme tutarı 530 milyon liranın üzerinde. 2013 yılı ile karşılaştırdığımızda, üreticilerimize yaptığımız hasar ödemelerinde yüzde 35'in üzerinde artış olduğunun burada altını gururla çizmek istiyorum."

TÜRKİYE'YE ÖZEL KURAKLIK MODELİ

Satoğlu, kuraklık riskinin teminat kapsamına alınmasına yönelik talepler aldıklarını ifade etti ve sözlerine şöyle devam etti: "Ancak hemen karar alınarak, uygulanması söz konusu değil. Çünkü sistemin sürdürülebilirliği açısından kapsama alınacak yeni riskler için sigorta prensipleri çerçevesinde detaylı analizler yapılması ve bu analizlerin sonucuna göre hareket edilmesi mecburiyeti bulunuyor. Kuraklık riski için, sigorta programının seçiminde ve uygulanmasında; uzun dönemli meteorolojik veri sağlayan istasyonların sayısı, ilçe/köy/parsel bazında kullanılabilir verim kayıtlarının temin edilebilirliği, devletin finansal desteğinin miktarı, tarımsal altyapı, ürün deseni, risk potansiyeli, işletme ölçekleri, hasar tespiti ve reasürans gibi pek çok faktör rol oynuyor. Bu nedenle, sürdürülebilir bir kuraklık sigorta programının oluşturulması için, araştırma ve fizibilite çalışmalarının yapılması, buna göre gerekli veri altyapısının tamamlanarak, sigorta programının tasarlanmasının ardından uygulamaya geçilmesinin mümkün olabileceği görülmektedir. Bu çerçevede kuraklık riski ile ilgili olarak AR-GE çalışmaları başlatılmıştır. Bazı Batı ülkelerinde ve ABD'de kuraklık uzun yıllardır verilen bir teminat. Bir kısmında kamu desteği var, bir kısmında ise yok. Bizim modelimiz olan devletin prim desteği, çok yaygın şekillerde uygulanan modellerden bir tanesi. Mevcut bir modeli alıp, ülkemizde uygulamaktan ziyade, Türkiye'ye özel bir kuraklık modelini oluşturmayı istiyoruz. Bu en sürdürülebilir olanı."



TARSİM MODELİ DÜNYAYA ÖRNEK OLUYOR

Yurtdışından pek çok heyetin, TARSİM modelini incelemek ve bilgi almak üzere kendilerini ziyaret ettiğini ifade eden Satoğlu, bunun Türkiye açısından çok sevindirici bir durum olduğunu belirtti. TARSİM modelinin 8 yıllık mazisi olduğuna değinen Satoğlu, Devlet Destekli Tarım Sigortaları Sistemi'nin oluşturulması aşamasında, İspanya'da 36 yıldır faaliyetlerini sürdüren Agroseguro Sistemi'nin bazı temel özelliklerinin örnek alındığını bildirdi ve sözlerine şu şekilde devam etti: "Dünyanın birçok ülkesinden heyetler, sistemi incelemek üzere bize geliyor. Bugün, Çin'den, Kore'ye, Azerbaycan'dan Tacikistan'a, Ukrayna'ya ve Özbekistan'a ve burada sayamayacağımız kadar pek çok ülkeden heyetler bizleri ziyaret ediyor. Bu ziyaretler esnasında, Türkiye'deki tarım sektörü, Devlet Destekli Tarım Sigortaları Sistemi'nin işleyişi ve uygulamaları ile üretim verilerimiz hakkında detaylı bilgi ve görüş alınıyor. Geçtiğimiz aylarda da uluslararası düzeydeki temaslarımızı yoğun bir düzeyde gerçekleştirdik. Özellikle Dünya Bankası yetkililerinin ziyareti bizim için son derece önemliydi. Yetkililer, diğer ülkelere örnek model oluşturmak üzere bizlerden sistemin işleyişi ve uygulamalar hakkında detaylı bilgiler aldı. Ayrıca Karadağ'da, Tarım Bakanlığı ile Sigorta Denetleme Kurumu'nun birlikte düzenlediği tarım sigortalarının mevcut durumunu ve geleceğini konu alan yuvarlak masa toplantılarına katılarak, Türkiye'deki Tarım Sigortaları Sistemi ve uygulamaları hakkında deneyimlerimizi katılımcılarla paylaştık. Sistemin en büyük başarılarından bir tanesi ise, kamu, özel sektör ve sivil toplum kuruluşları arasındaki işbirliği ve sinerjidir."

TARSİM SÜREKLİ GELİŞİYOR

TARSİM faaliyetlerine başladığı 2006 yılından itibaren sürekli olarak kendini geliştiriyor ve yeniliyor, mevcut teminatlarına yenisini ekliyor. Kâr amacı taşımayan sistemin sürdürülebilir olması çok önemli bir husus. Bizim en temel amacımız, sistemi büyüterek, sigortalanabilir alanlara ulaşmak, penetrasyonu artırmak ve sistemi sürdürülebilir hale getirebilmek.

POLİÇE YAPTIRMAK İÇİN ÇKS'YE KAYIT OLMAK ŞART

Çiftçi Kayıt Sistemi'nde (ÇKS) yaklaşık 2 milyon 300 bin civarında kayıtlı çiftçinin bulunduğunu ifade eden Satoğlu, sigorta yaptırmayan üreticilerin mağdur olmamaları için bir an önce sigorta yaptırmalarını önerdi. Sistemin üreticiye katkısının çok büyük olduğunu ve hiçbir sigorta branşı ayrımı olmaksızın devletin üreticinin priminin yarısını karşıladığına değinen Satoğlu şöyle devam etti: "Üreticilerin bitkisel ürün sigortaları branşında poliçe yaptırabilmesi için öncelikle ÇKS'ye kayıtlı olması ya da kayıtlarını güncellemesi gerekiyor. Seralar için Örtü Altı Kayıt Sistemi'ne (ÖKS'ye), süt sığırları, besi sığırları, mandalar, koyun ve keçiler ile koç ve tekeler için Veteriner Bilgi Sistemi'ne (TÜRKVET'e), kümes hayvanları için, İl-İlçe Gıda, Tarım ve Hayvancılık Müdürlüklerine, su ürünleri için, Su Ürünleri Kayıt Sistemi'ne (SKS'ye), Arıcılık (Arılı Kovan) Sigortası için ise Veteriner Bilgi Sistemi'ne (TÜRKVET'e) ve Arıcılık Kayıt Sistemi'ne (AKS'ye) başvurularak, işletme kaydının yaptırılması veya işletme kaydının güncellenmesi önemli bir husus. Bu kayıtların güncel olması halinde, ülkemizde faaliyet gösteren ve Tarım Sigortaları Havuzu (TARSİM) adına sigorta sözleşmesi yapmaya yetkili 24 sigorta şirketi ve dağıtım kanalları aracılığıyla poliçelerini hızlı bir şekilde düzenletebiliyorlar."

TÜM TARAFLARLA İLETİŞİMİMİZİ GÜÇLENDİRMEYİ HEDEFLİYORUZ

Sistemin 8 yıl içinde sürekli ve hızlı bir gelişim tablosu çizdiğini ifade eden Satoğlu, sistemin başlangıcından itibaren düzenlenen poliçe sayısının 4.4 milyon adedi geçmiş olduğunu, yaklaşık 72 milyon dekar alan, 3.3 milyon adedin üzerinde büyükbaş ve küçükbaş hayvanın sigortalandığını ve 2014 yılı sonunda üreticilere yaptıkları hasar ödeme tutarının ise 1.6 milyar lirayı geçtiğini belirtti. Satoğlu son olarak şunları ekledi: "TARSİM olarak yeni dönem için stratejimiz, üreticiler başta olmak üzere tüm taraflarla olan iletişimimizi daha fazla güçlendirmek."






Tüm Üreticilerimize
Hasarsız,
Bereketli Ve Bol Kazançlı
Bir Yıl Dileriz...









tarsim.gov.tr

Çağrı Merkezi: **444 82 77**

Tarım Sigortaları Havuzu (TARSİM),
Kanun'la kurulmuş olup, kar amacı taşımamaktadır.

T.C. GIDA TARIM VE HAYVANCILIK BAKANLIĞI

T.C. BAŞBAKANLIK HAZİNE MÜSTEŞARLIĞI

ÇOCUKLARINIZIN GELECEĞİ İÇİN TARIM SİGORTANIZI YAPTIRIN

TARSİM®
TARIM SİGORTALARI HAVUZU

Ray Sigorta İcra Kurulu Üyesi, Otodışı Teknik ve Hasar, Reasürans Direktörü Eyüphan Daldal:

Sel-seylap hasarlarına dikkat!

2014 yılında yaşanan en önemli gelişmelerden birinin sel-seylap hasarlarındaki artış olduğunu belirten Ray Sigorta İcra Kurulu Üyesi Eyüphan Daldal, değişen iklim koşullarına paralel olarak sel-seylapın 2015 yılında yine sektörün karşılaşacağı önemli risklerden biri olacağını söyledi.

Sektörün 2014 yılındaki oto dışı branşlardaki performansı ve bu alanda öne çıkan gelişmelerle ilgili bir değerlendirme yapan Ray Sigorta İcra Kurulu Üyesi, Otodışı Teknik ve Hasar, Reasürans Direktörü Eyüphan Daldal, bu yıl yaşanan sel-seylap hasarlarının önümüzdeki yıl daha da artabileceğine dikkat çekti.

2014 yılına damga vuran önemli konulardan birinin de artan sel-seylap olayları olduğunu vurgulayan Daldal, "Bu yıla kadar sektör olarak sel denince özellikle İstanbul'daki belli dereler ve belli bölgeler akla gelirdi ve aşırı yağışlarda bu derelerdeki olası taşkınlardan korkulurdu. Bir de 'flash-rain' denilen 'yaz sonu' yağmurlarından ürkülürdü. Eğer yaz boyu kurak geçerse, toprak iyice kurur ve kısa süreli yoğun yağış sonucunda toprak, 'beton' etkisi göstererek suyu içine alamaz ve sel-seylap oluşmasına yol açardı. Bu yıla geldiğimizdeyse özellikle büyük şehirlerde betonlaşmanın aşırı artması, toprağın azalmasına yol açtı ve artık her yağış, potansiyel sel riskine dönüştü. Böylelikle sigorta sektörü sel-seylap teminatı için artan ölçüde frekans ve şiddete maruz kaldı" dedi.

Daldal, değişen iklim koşullarına paralel olarak sel-seylapın 2015 yılında yine sigorta sektörünün karşılaşacağı önemli risklerden biri olacağını kaydetti.

'BÜYÜME ENFLASYON KADAR'

"2014 yılında sektör, yaklaşık yüzde 9'luk nominal büyüme ile ancak enflasyonu satın alabilmiş gibi gözüküyor" diyen Daldal şunları söyledi: "Bunun yanında, oto dışındaki önemli oyuncular olan yangın, nakliyat, sorumluluk ve sağlık branşları daha yüksek nominal büyüme yaratarak, reel tarafta da sektörün büyümesine katkı sağlarken, diğer bir büyük oyuncu olan mühendislik branşının ise daha düşük bir nominal büyüme gerçekleştirerek reel tarafta küçülme yarattığını görüyoruz. Bu tabii, mühendislik branşı altındaki proje sigortaları nedeniyle doğal karşılanmalı. Bir önceki dönemde yazılan 3. Köprü, İstanbul, İzmir Otoyol Projesi gibi Mega Projelerin, - ki tek bir proje için 50 milyon lira civarında poliçe priminden bahsedebiliriz- yılı takip eden dönemde, aynı şekilde yeni mega projelerin gerçekleşmemesi nedeniyle bu tür düşüşler yaşanıyor. Dolayısıyla mühendislikteki düşüş tamamen arızi bir durum. Özetle 2014 yılında oto dışı branşlarda reel tarafta memnun edici bir büyüme gerçekleştiğini söyleyebiliriz."

Sektörün oto dışı branşlardaki, teknik kârlılık performansını da değerlendiren Daldal, "Büyük oyunculardan yangın ve mühendislik yüzde 28 seviyelerinde, nakliyat ise yüzde 58 seviyesinde bir kârlılık oranı yakalayarak sektörün rahat bir nefes almasını sağladılar. Sağlık yüzde 4 teknik kârlılık ile son birkaç yıldır yakaladığı pozitif kârlılığı devam ettirebiliyor



gözüküyor. Bu noktada öne çıkan gelişme, genel sorumluluk branşında artarak devam eden zarardır. Özellikle işveren mali mesuliyet alt branşındaki zarar, yarattığı IBNR ve DERK gibi karşılıkların da ilave edilmesiyle önlem alınması gereken bir noktaya ulaşmış ve daha fazla hassasiyet gösterilmesi kaçınılmaz oldu" diye konuştu.

'YABANCILARA ZORUNLU SAĞLIK OLUMLU'

"2014 yılı için öne çıkan olumlu gelişmelerden biri de kuşkusuz, nisan ayından itibaren Türkiye'deki yerleşik ve geçici oturma izni alan yabancılar için getirilen 'Zorunlu Sağlık Sigortası'dır" diyen Daldal şöyle devam etti: "Sektöre 6 ay içinde 70 milyon lira civarında yeni prim üretimine yol açan bu sigorta için sektör genelinde 10 civarında şirketin ilgilendiğini ve yarıştığını görüyoruz. Öne çıkan gelişmelerden bir diğeri yine sağlık branşında yaşandı. Tamamlayıcı Sağlık Sigortası için yine sınırlı sayıda şirket yeni ürün oluşturdu ve 40 milyon lira civarında bir prim üretimi yaratarak sektöre katkı sağladı. İlgili ürünler sektörün toplam sağlık prim üretimi içinde küçük bir paya sahip olsalar da sigortalı adedinde artış yarattığı, bir başka deyişle penetrasyonun artmasına yol açtığı için sektör adına oldukça önemli ve sevindirici bir gelişme olduğunu düşünüyorum."

'BÜYÜME HEDEFİ TUTMADI'

Öte yandan genel anlamda 2014 yılı Türkiye'sinde yerel ve Cumhurbaşkanlığı olmak üzere çifte seçim yaşandığını ve ekonomik büyümenin hedeflenenin altında kaldığını hatırlatan Daldal, "Bütün bu belirsizlikler, bir yandan karayolu projesi gibi sektörü ilgilendiren devlet yatırımlarının askıya alınmasına veya ötelenmesine yol açarken diğer yandan yabancı yatırımcıların önceki yıllara göre Türkiye'ye yatırım konusunda 2014 yılında çekingen davranmalarına neden oldu. Küçük ve orta ölçekli işletmelerin büyümesi de 2014 yılında önceki yıllara göre yavaşladı" dedi.

"Belirttiğim nedenler sektörün reel büyüme sağlayamamasını kısmen açıklayabilir. Ama ben, sektöre en büyük etkinin hemen yanı başımızdaki güney komşularımızda meydana gelen gelişmelerin neden olduğunu düşünüyorum" diyen Daldal şunları söyledi: "IŞİD'in, Irak ve Suriye'de oluşturduğu hat, ihracatı ciddi ölçüde etkiledi. Bu ülkelere gıdadan ev tekstiline, inşaat malzemesinden giyim malzemesine, sayısız çeşitlilikte mal üreten şirketler olumsuz etkilendi. Öte yandan, artan mülteci akımıyla özellikle Güneydoğu Anadolu Bölgesi'nin demografik yapısında belirgin bir değişiklik oluştu. Bütün bunları bir araya topladığımızda sigorta sektörü; bu ülkelere azalan ihracat nedeniyle nakliyat sigortalarında kayıp yaşadı. Ürettiği ürünleri sadece bu ülkelere ihraç eden şirketlerin bir kısmı rotalarını diğer ülkelere çevirerek hayatta kalmayı başarmışlarsa da, bunu başaramayan şirketler ya küçülme ya faaliyetini durdurma ya da daha kötüsü sigortadan hasar alma yöntemlerine başvurdular."

Ray Sigorta'nın bu yılki performansını da değerlendiren Eyüphan Daldal, "2014 yılının ilk dokuz ayında Ray Sigorta'da sektör ortalaması ile paralel büyüyen tek branş yangın oldu. Yabancılar Sağlık Sigortası, şirketimizde olumlu karşılık buldu ve ortalamanın çok üzerinde bir büyüme sağladık. Bundan da önemlisi bireysel sigortalı sayısında ciddi bir büyüme sağlandı. Ray Sigorta sağlık branşındaki pazar payını yükseltti. Primsel büyüklük, sektör büyüklüğü içinde çok küçük de olsa, bu gelişme, özellikle bireysel sigortalı adedinin artmış olması açısından genel stratejimiz ile örtüştü" dedi.

Diğer yandan mühendislik branşının sektör ortalamasının üzerinde bir büyüme sağladığını ifade eden Daldal, "Leasing sektörünün bu yıl da büyümeye devam etmesi, Ray Sigorta'nın mühendislik sigortalarında reel bir büyüme sağlamasına yol açtı. Nakliyat sigortaları sınırlarımızdaki gelişmelerden dolayı olumsuz etkilendi. Sorumluluk sigortalarında teknik kârlılık odaklı risk seçimi ve fiyatlama politikamız nedeniyle sektör ortalamasının altında bir büyüme gerçekleşti" diye konuştu.

TEKNİK KÂRLILIK PERFORMANSI

Eyüphan Daldal, Ray Sigorta'nın teknik performansıyla ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "Teknik performansa gelirsek, yangın ve mühendislik branşları pozitif olmasına rağmen sektör ortalamasına yakın gerçekleşti. Nakliyat ve sağlık branşları, sektör ortalamaları civarında büyürken, Ray Sigorta olarak sektör ortalamasından en büyük ayrışmamız 'Genel sorumluluk' branşında gerçekleşti. Bu branştaki teknik kârlılıktaki iyileşme, eski yıllardaki sonuçlar ile karşılaştırıldığında çok sevindirici boyutta."

2015 YILI BEKLENTİLERİ

"2015 yılı için 2014'e paralel bir büyüme beklerken ekonomik gelişmeler ve rekabet nedeni ile biraz daha zor bir yıl geçireceğimizi söyleyebilirim" diyen Daldal şöyle devam etti: "Türkiye, yine bir seçim yaşayacak. Dolayısıyla gerek yabancı yatırımcı ve gerekse küçük-orta yatırımcının en azından seçim sonuna kadar bekleyeceğini söyleyebilirim. Bu nedenle yılın ilk yarısında durağan, ikinci yarısında ise daha hareketli bir ekonomi bekleyebiliriz. Sigorta sektörü de buna paralel bir ivme yaşayacak. Yangın sigortalarında, şirketler artık risk kabullerinde kasıtlı ve organize yangınlara karşı moralite olgusuna daha da duyarlı davranacaklar."

'SEKTÖRÜN ÇEHRESİ DEĞİŞİYOR'

2014 yılındaki iki büyük sigorta şirketinin birleşmesinin sektöre yansımasının önümüzdeki yıl daha da belirginleşeceğini vurgulayan Daldal şu değerlendirmeyi yaptı: "Bu birleşme ile sektörün zirvesi değişti, 2014 yılını ilk 2 sırada bitiren şirketin oto dışı branşlarına olan ilgileri 2015 yılında daha da agresif olacak. Bu rekabet doğal olarak oto dışı branşlara da yansıyacak. Eğer sektör bu rekabete dayalı iş modelini, daha önce bahsettiğim nedenlerden ötürü risklerin 2015 yılında ağırlaşacağını göz önünde bulundurarak biraz daha teknik ve risk hesaplamasına dayalı olarak değiştirirse hem teknik sonuçlar açısından hem de ürün çeşitliliği ve sigorta bilincinin artması açısından daha pozitif bir yıl geçirilebilir. Bununla birlikte sadece prim odaklı bir rekabet modeline devam edilirse reel olarak büyüme gerçekleşse bile teknik sonuçlarda paralel bir artış beklemek mümkün gözükmüyor."



Halk Mutlu Konut Sigortası



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

HALKSİGORTA

Bir HALKBANK iştirakidir.

www.halksigorta.org | 0212 444 1 545

Sigortayeri'nde unutmak yok

Sigortayeri.com takip etmenin güç olduğu sigorta yenileme vadelerine yönelik hatırlatma hizmeti için Unutkanlar Kulübü'nü oluşturdu. Bu hizmetle müşterilerine vade takibiyle başlayan süreçte tercih edilen iletişim kanalından hatırlatma, karşılaştırmalı ve en iyi fiyatlı sigorta teklifi hizmetlerini ücretsiz olarak sunuyor

'Sigorta yerinden alınır' mottosuyla kendini yeni nesil sigortacılık e-ticaret platfomu olarak konumlayan Sigortayeri.com, sunduğu satın alma öncesi ve sonrası katma değerli hizmetleriyle sektörde ilklere imza atarken, 'Sigortayeri Garanti Eder' konsepti ile de yüzde 100 müşteri memnuniyetini sağlıyor. Müşterilerinin sigorta ile ilgili tüm soru ve sorunlarında ve ihtiyaç duydukları her an yanında olarak gönül rahatlığıyla en iyi fiyata poliçelerini almalarını sağlıyor.
Satış sonrası hizmetleri ile sektörde fark yaratan Sigortayeri.com'un oluşturduğu Unutkanlar Kulübü sayesinde sigorta vade tarihini unutmak artık tarih oluyor. Hayatın yoğunluğu içinde sigorta yenileme tarihini kaçıranlara özel Unutkanlar Kulübü adı altında sunduğu hatırlatma hizmetiyle Sigortayeri.com, poliçeleri müşterilerinin yerine takip ederek yenileme vadeleri geldiğinde onlar için teklif hazırlayıp karşılaştırma hizmeti sunuyor. Böylece müşterilerinin poliçelerini uygun fiyata ve hizmet kalitesiyle almalarını sağlıyor. Unutkanlar Kulübü'ne üye olan müşteriler bu hizmeti Whatsapp, Skype, SMS, e-posta veya telefon gibi tercih edilen iletişim kanalından alabiliyorlar.

Sigortayeri.com'un sunduğu hatırlatma hizmetinden yararlanmak isteyenlerin www.sigortayeri.com internet adresinden bilgilerini girmesi ya da OTOVADE boşluk TC KIMLIK NO boşluk PLAKA yazarak 3950'ye SMS göndermesi yeterli oluyor.

UNUTKANLAR KULÜBÜ

Sigortayeri Sigorta ve Reasürans Brokerliği İcra Kurulu Başkanı Ali Erhan Tamer, konu hakkındaki görüşlerini şöyle belirtiyor: "Günlük hayatın yoğunluğu içerisinde akılda tutulması gereken çok şey var. Sevdiklerimizin özel günleri, fatura ödeme tarihleri, kredimizin son ödeme günü ve daha birçoğu. Ancak Unutkanlar Kulübü'yle sigorta poliçelerimizin yenilemeleri artık bunlardan birisi değil. Sigortayeri.com müşterisi olsun ya da olmasın, tüm kullanıcılarımızın poliçelerini takip etmeye talibiz. Kullanıcılarımızın tek yapması gereken poliçe vadelerini bir kereye mahsus olmak üzere Sigortayeri.com'dan ya da SMS yoluyla kaydettirmek. Sonrasında süreci biz devralıyor, sigorta vadelerini takip ediyor ve yenileme tarihinden önce en uygun teklifleri oluşturarak kullanıcılarımıza hatırlatıyoruz."



2023 yılında sektördeki toplam üretim 80 milyar liraya ulaşacak

Türk sigorta sektörünün, 2014 yılında kârlılık açısından olumlu bir eğilim gösterdiğini belirten Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, bu iyileşmenin ekonomik gelişmelere ve sektörün iç dinamiklerine bağlı olarak önümüzdeki dönemde azalarak da olsa devam edeceğini söyledi. Pamukçu, Türkiye'nin 2023 yılında dünyadaki sayılı piyasalardan biri olacağını ifade etti.



Türkiye sigorta sektörünün satışların düşmesi ile olumsuz etkilendiğini ancak ülkenin potansiyelinin büyük olduğunu belirten 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 açmıştır. 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 liraya ulaşması beklenmektedir. Böylece, 2013 yıl sonu itibarıyla 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 liraya 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 vadede kârlı bir büyüme trendi gösterecektir. Kasko ve özellikle zarar eden trafik sigortalarında görülebilecek iyi sonuçlar sektörün konsolide sonuçlarını da olumlu etkileyecektir."

TEMEL MESELE KÂRLILIK

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 gerektiğini söyledi ve devam etti: "Sürdürebilir bir kârlılık ancak bu düşünce yapısının bütün şirket tarafından benimsenmesi durumunda hayata geçirilebilinir."

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 kârlılığa 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."

FİYATA DAYALI REKABET HİZMET KALİTESİNİ DÜŞÜRÜYOR

Liberal ekonomilerde rekabetin bütün sektörlerde görülebilecek bir olgu olduğuna değinen 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 gerekiyor."

'GELİR GETİREN BRANŞLARDA ETKİN BİR OYUNCU OLACAĞIZ'

Türk Nippon Sigorta'nın özellikle 2013 yılından başlamak üzere şirkete ve paralelinde satış kanallarına gelir getirecek her branşta etkin bir oyuncu olma hedefini en iyi şekilde uygulamakta olduğunu kaydeden Pamukçu, özellikle 2014 yılında, ürün yapıları tekrar gözden geçirilen bireysel segmentin yanı sıra, küçük ve orta boy işletmelerin yangın, sorumluluk, nakliyat ve inşaat sigortalarında ağırlıklı olarak büyüme göstererek, bu büyümeyi kârlılığa olumlu olarak yansıtmayı başardıklarını belirtti.
Yangın ve Doğal Afet branşlarında Türk Nippon Sigorta'nın gerçekleştirdiği büyümenin Türk sigorta sektörünün aynı dönemdeki büyümesinin iki katından fazla olduğunu belirten Pamukçu, "Şirketimiz, 2014 yılının ilk 10 ayı sonunda, Yangın ve Doğal Afetler Sigorta Branşında yüzde 38 oranında bir büyüme göstermiştir. Bu branşta sigorta sektörü aynı dönemlerde yüzde 18 büyümüştür" diye konuştu.
Pamukçu aynı zamanda bu branşta özellikle yapmış oldukları risk değerlendirmesi ile seçimi ve riske uygun fiyatlandırmanın üretim artışının genel konsolide artışın bir seviye altında seyretmesine neden olduğunu belirtti. Pamukçu konu ile ilgili şunları söyledi: "Şirket olarak, kasko sigortalarında risk seleksiyonu ve riskin her parametresini dikkate alarak oluşturmuş olduğumuz fiyatlandırma mekanizmasını kullanmaktayız. Bu yapıda bize doğru riski doğru fiyatlandırma ortamını oluşturmaktadır. Bunun yanında hasar süreçlerini etkin bir şekilde kontrol etmekteyiz. Kasko sigortalarında risk seleksiyonu ve teknik kriterleri ön plana alarak yapmış olduğumuz fiyatlandırma kârlılığımızın devam eden bir trende girmesine yol açmıştır."
Türk Nippon Sigorta 2014 yılında oto dışı branşlar içinde yer alan genel zararlar ve kaza branşlarında da bir yüksek büyüme gerçekleştirdi. Bu büyüme temel olarak, branşlar altında yer alan mühendislik sigorta ürünleri ile ferdi kaza sigorta ürünlerinden geliyor.
Bu gelişmenin yanında, Türk Nippon Sigorta 2013 yılı sonunda iki banka ile yapmış olduğu banka sigortacılığı işbirliği sayesinde 2014 yılında farklı satış kanalları vasıtası ile ürünlerinin pazarlama ve satışını gerçekleştirmeye başladı.

TÜRK NİPPON İLK 10 AYDA YÜZDE 77 BÜYÜDÜ

2014 yılının ilk 10 ayında prim üretiminde yüzde 77'ye varan üretim artışı gerçekleştiren Türk Nippon Sigorta yeni stratejisi doğrultusunda oto dışı branşlarda etkinliğini artırdı. 2014 yılının ilk on aylık sonuçlarında geçen döneme göre toplam prim üretiminde yüksek oranda artış yakalayan Türk Nippon Sigorta oto dışı branşlarda büyümeye devam ediyor. 2014 yılının ilk on aylık döneminde hedeflerinin üzerinde bir büyüme yakaladığını belirten Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, "2013 senesinde olduğu gibi bu sene de özellikle oto dışı branşlarda büyüme isteğimizi ilk on ay sonunda rakamlarımıza yansıttık. Şirketimizin toplam prim üretim rakamlarını, 2014 yılının ilk on ayını yine aynı dönemin 2013 yılı ile karşılaştırdığımızda yüzde 77 oranında bir büyüme gerçekleştiği görülmektedir" diye kaydetti. Oto dışı branşların yanında oto branşlarında da ağırlıklı olarak üretim yaptığı kasko sigortalarında, üretim artışını yine ilk 10 ay dikkate alındığında yüzde 26 olarak gerçekleştiren Türk Nippon Sigorta'nın toplam oto sigortalarındaki üretim artışı yüzde 36 seviyesinde gerçekleşti. Sigorta sektörü ise aynı dönemlerde kasko sigortalarında yüzde 1.11 oranında küçülme yaşadı.

TÜRK NİPPON SİGORTA KONYA ACENTELERİ İLE AKŞAM YEMEĞİNDE BULUŞTU

Türk Nippon Sigorta yöneticileri aralık ayında Konya acenteleriyle bir araya geldi. Yemeğe, Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, Teknik, Hasar ve Reasürans Grup Müdürü Murat Dinç ve İç Anadolu Bölge Satış Müdürü Erol Gökçen'in yanı sıra tüm Konya acenteleri katıldı. Acentelerle karşılıklı olarak 2014 yılının değerlendirmesinin yapıldığı yemekte, 2015 yılından beklentiler ve ileriki dönemde alınacak aksiyonlar tartışıldı.

SİGORTANIN DA DEVİ:

Amerika Birleşik Devletleri

Prim üretimi Avrupa'nın toplam prim üretimine yakın olan ABD, dünya sıralamasında birinci sırada yer alıyor. Felaketlerin en çok yaşandığı ülkelerden biri olan ABD için hasarların telafi edilmesinde sigortacılık büyük önem taşıyor.

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr

ABD dünyanın en büyük sigorta sektörüne ev sahipliği yapıyor. 4.6 trilyon dolar olan küresel prim üretiminin 1.2 trilyon doları (yüzde 27) ABD'de gerçekleştiriliyor. Konumu nedeniyle felaketlere açık olan ABD'nin sigortalı ve sigortasız 2013 yılında karşılaştığı ekonomik hasar 140 milyar doları buluyor. Dünyanın en büyük kasırgalarının oluştuğu ABD aynı zamanda en büyük insan kaynaklı iki felaketin de (9/11 terör saldırıları ve Deepwater Körfez Felaketi) gerçekleştiği ülke.

HAYAT SİGORTASI

ABD hayat primleri 2013 yılında yüzde 7.7 oranında bir düşüş yaşadı. Bunun nedeni genel olarak 2012 yılında gerçekleştirilen büyük toplu hayat sigortalarının tekrarlanmaması gösteriliyor. Aynı zamanda kişisel yıllık gelir sigortası satışları, sabitlenmiş gelir sigortalarının faiz oranlarının artması nedeniyle yükseliyor. Dönem satışları tutarlı büyümesine, grup hayat sigortalarının ve işsizlik sigortasının iyileşen ekonomi ile artması sayesinde devam ediyor.

ABD primleri 2014 yılında ekonominin toparlanması ile artış trendine geri döndü. Kriz öncesi dönem seviyelerine gelinmese de kârlılığın artması bekleniyor. Yaptırımlar ve kâr baskısının sigorta şirketlerinin zarar eden iş kollarını bırakmasına neden olması bekleniyor.

HAYAT DIŞI SİGORTA

Prim üretimi ABD'de artış gösteriyor. Ticari sigorta ABD'de güçlenmeye devam ediyor ancak zayıf ekonomik iyileşme tarafından limitleniyor. Kaza ve sağlık sigortası primleri ise fiyatlandırmayı kısıtlayan sağlık reformları ve işverenlerin fiyatları düşürme isteği nedeniyle istenilen büyümeyi yakalayamıyor. Underwriting kârlılığı ise geçmiş yılların hasar karşılığının serbest bırakılması ile destekleniyor.

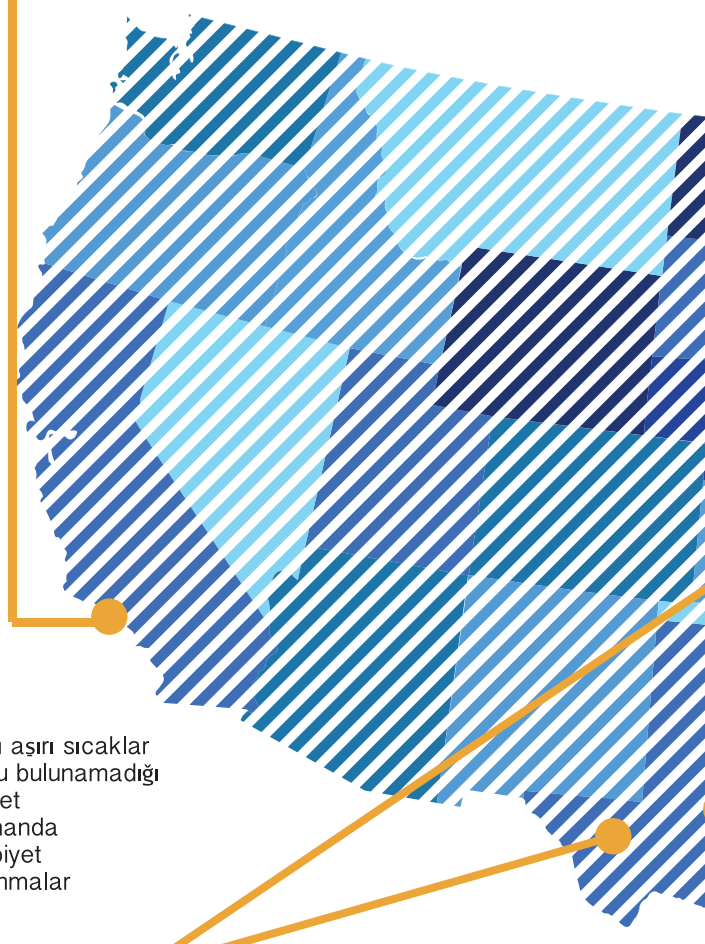
SAYILARLA ABD (2013)

Nüfus: 319.3 milyon
GSYİH: 16.8 trilyon dolar
Dünya Sigorta Pazarındaki Payı: %27.13
Prim Üretimi: 1 trilyon 259 milyar
(hayat: 532 milyar dolar,
hayat dışı: 726 milyar 400 milyon dolar)
Sigortacılığın GSYİH'deki Payı: %7.5
(hayat:%3.2, hayat dışı: %4.3)

Northridge Depremi

- Ekonomik Hasar: 65 milyar dolar
  Sigortalı Hasar: 20.6 milyar dolar
- Can kaybı: 60
- Tarih: Ocak 1994
- Yer: Güney Kaliforniya

6.7 büyüklüğündeki deprem Los Angeles'ı yoğun bir iş gününün ortasında vurdu. Deprem, binaları ve otoyol rampalarını devirirken trafiğin yoğun olduğu yollarda çatlaklar meydana getirdi. Deprem 20 saniye kadar sürdü. Los Angeles'tan kilometrelerce öteden hissedilebilen deprem 25 bin kişiyi evsiz bıraktı. ABD'nin gördüğü en büyük acil durum müdahalesi operasyonuna sahne olan olayın ekonomik etkileri ilerleyen yıllarda da devam etti. Öngörülemeyen Olaylar ve Kriz Yönetimi Gazetesi'nin raporuna göre 200 bin hane evlerini baştan inşa etmek ya da tamir etmek için ABD KOBİ İdaresi'ne kredi için başvurdu. Buna ek olarak, 39 bin işletme de KOBİ İdaresi'ne felaket kredisi için başvurdu.



1988 Kuraklığı ve Sıcak Dalgası

- Ekonomik Hasar: 79 milyar dolar
- Can kaybı: 7.500
- Tarih: 1988 Yaz ve Sonbaharı
- Yer: Orta ve Doğu ABD

1988 yılında çiftçiler beklenen hasadın yaklaşık yüzde 33'ünü aşırı sıcaklar ve kıtlık yüzünden kaybetti. Çiftlik sahipleri yeterli çimen ve su bulunamadığı için sürülerini azaltmak zorunda kaldı ve bu da tüm ülkedeki et fiyatlarının tavan yapmasına neden oldu. Kuru hava aynı zamanda Batı'da pek çok orman yangınının meydana gelmesine sebebiyet verdi. 7 bin 500 kişi sıcak çarpması ve yangın nedenli yaralanmalar nedeniyle hayatını kaybetti.

2012 Kuraklığı ve Sıcak Dalgası

- Ekonomik Hasar: 30 milyar dolar
- Can kaybı: 123
- Tarih: 2012 Yaz ve Sonbaharı
- Yer: Orta Amerika ve Teksas

1930'larda yaşanan Toz Çanağı felaketinden sonra en büyük ısı felaketi 2012 yılında yaşandı. Lowa ve Orta Amerika bölgesinde diğer eyaletlerde tarlalarca ekin ve binlerce büyükbaş hayvan telef oldu. Bu nedenle ülkedeki gıda fiyatları, resesyonun da katkısıyla rekor seviyelere çıktı. Çoğu zirai endüstri işten çekilmek zorunda kalırken, diğer şirketler kredilerle ayakta kaldı ve yıllar boyunca eski seviyelerine geri dönemedi. Dünya Kaynaklar Enstitüsü Başkan Vekili Manish Bapna, Forbes'daki yazısında, sadece mısır kaybının tüm ekonomiyi etkilediğini, gıda fiyatlarının tavan yaptığını, mısırla beslenen büyükbaş hayvan fiyatlarının etkilendiğini ve ethanol üretiminin büyük zarar gördüğünü belirtti.

Orta Amerika Selleri

- Ekonomik Hasar: 34 milyar dolar
- Can kaybı: 48
- Tarih: 1993 Yazı
- Yer: Orta Amerika Eyaletleri

1992 yılındaki ağır yağış ve kar olayları Orta Amerika'da bulunan nehirlerin dolmasına neden oldu. Bunun ardından gerçekleşen zincirleme yaz fırtınaları sonucunda Mississippi Nehri'nin su seviyesi, ölçme araçlarını patlatacak seviyede yükseldi. Su setleri yıkıldı. Tarlalar ve otoyollar su altında kaldı. 20 milyon dönümden fazla alan etkilenirken 54 bin insan evlerini ve işyerlerini terk etmek zorunda kaldı. ABD Ulusal Hava Servisi'nden Lee W. Larson'a göre 75 kasaba tamamen su altında kaldı. Ne yazık ki felaket sırasında bölge sakinlerinin çok azının sigorta poliçesi vardı.

*Munich Re, Insurance Information Institute ve Federal Emergency Management Agency verileri göre.

Felaketler Ülkesi

ABD coğrafi konumu nedeniyle sık sık doğal felaketlerle karşılaşıyor. Aynı zamanda geçmişte insan kaynaklı en büyük iki felakete de sahne olan ABD'de 1953 yılından bu yana 2.115 büyük felaket yaşandı. ABD'nin yaşadığı en büyük felaketleri ve yarattıkları ekonomik ve sigortalı hasarları sizin için derledik:*

1980 Kuraklığı ve Sıcak Dalgası

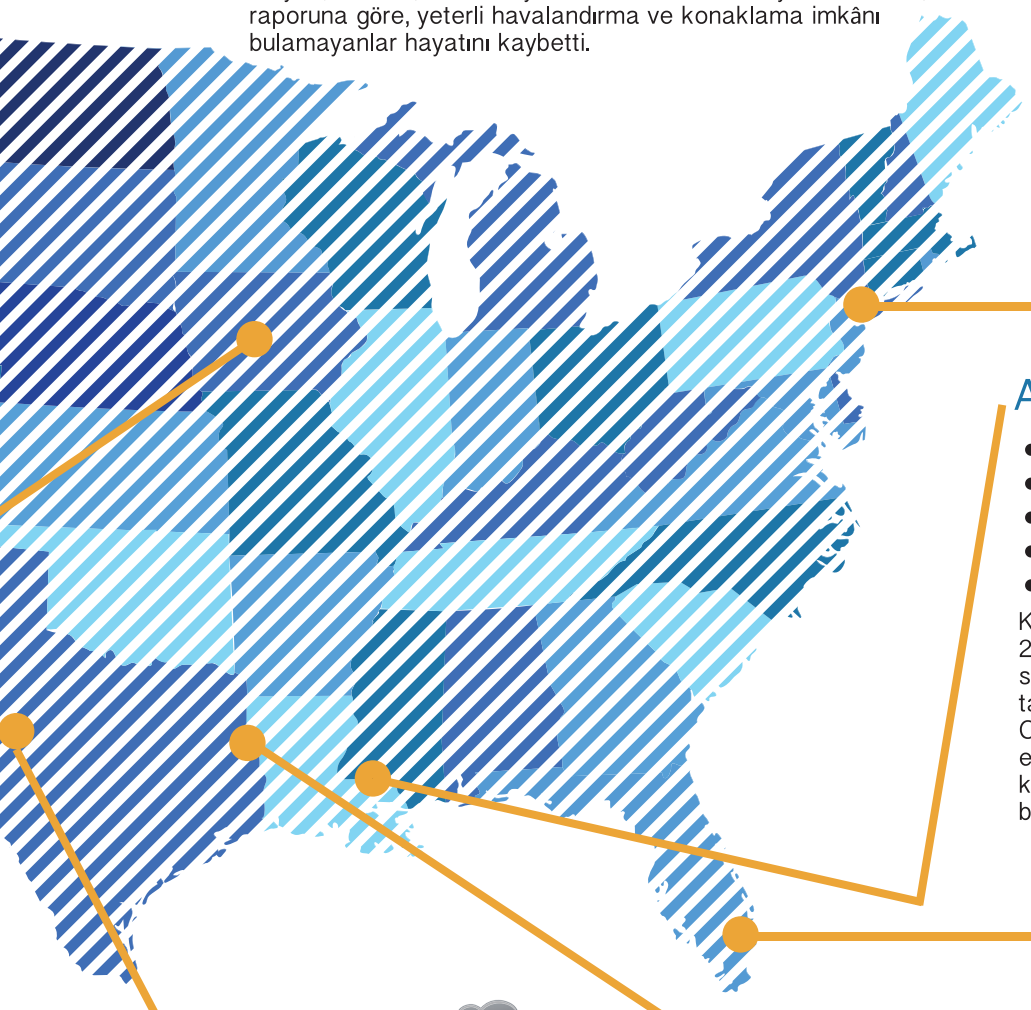
- Ekonomik Hasar: 56 milyar dolar
- Can kaybı: yaklaşık 1,750
- Tarih: Haziran - Eylül arası, 1980
- Yer: Tüm ABD

1980 yılındaki aşırı kuraklık ve ısı dalgası nedeniyle en çok zararı ziraat sektörü yaşadı.Tarlalar tüm ekinleri kaybetti. Sığır çiftliği sahipleri altı yıllık ekonomik durgunluktan silkelenmeye çalışırken, sürülerini kurtarmak için daha fazla buzağıyı tasfiye etmek zorunda kaldı. Turizm ve diğer endüstrilerin de zarar gördüğü olayda, NOAA (Ulusal Okyanus ve Atmosfer Olayları Yönetimi) raporuna göre, yeterli havalandırma ve konaklama imkânı bulamayanlar hayatını kaybetti.

Sandy Kasırgası

- Ekonomik Hasar: 50 milyar dolar
- Sigortalı Hasar: 25 milyar dolar
- Can kaybı: 159
- Tarih: Ekim 2012
- Yer: New Jersey ve New York

Sandy Kasırgası doğu kıyılarında suların tehlikeli seviyelere yükselmesine neden oldu. Ancak kasırgadan en büyük darbeyi New Jersey ve New York aldı. Kasırga rüzgarları kıyıdan 1.600 kilometre içerideki evleri bile etkiledi. Sandy Kasırgası Yeniden Yapılanma Görev Kuvveti Sekreteri Shaun Donovan'ın 2013'te yayınladığı raporuna göre FEMA (Federal Acil Durum Yönetim Bürosu) evlerini kasırgada kaybedenlere 12 milyar dolar tutarında yardım kredisi verdi. Sadece 72 kişinin direkt olarak kasırga nedeniyle can verdiği olayda, kalan 87 kişi hipotermi, güvenli ısınma kaynakları bulma sıkıntısı nedeniyle karbonmonoksit zehirlenmesi, güç kesintileri ve ölümcül soğuk yüzünden can verdi.



Andrew Kasırgası

- Ekonomik Hasar: 45 milyar dolar
- Sigortalı Hasar: 25 milyar dolar
- Can kaybı: 30
- Tarih: Ağustos 1992
- Yer: Güney Florida ve Louisiana

Kategori 5 olarak sınıflandırılan Andrew Kasırgası'nda rüzgar hızı 285 kilometre seviyelerine ulaştı. Normalde fırtınalarda yükselen su seviyesi hasara neden olurken, bu olayda tüm bölge fırtına yüzünden tamamen dümdüz oldu. Fırtına, Florida bölgesinin inşaat kurallarında CBS News kanalına göre 82 bin işyeri yok olurken, 250 bin bölge sakini evsiz kaldı. Sadece evleri yerle bir etmek ve can kaybına neden olmakla kalmayan Andrew Kasırgası aynı zamanda 200 milyon balığın ölmesine ve balıkçılık sektörünün yıllar boyunca toparlanamamasına sebep oldu.

Ike Kasırgası

- Ekonomik Hasar: 29 milyar dolar
- Sigortalı Hasar: 20.5 milyar dolar
- Can kaybı: 112
- Tarih: Eylül 2008
- Yer: Galveston, Teksas

Küçük bir ada olan Galveston ağırlıklı olarak turizm ve yerel petrol şirketlerinin ekonomiye sağladığı destek ile geçiniyor. Ike Kasırgası'ndan önce nüfusu 57 bin olan bölgenin kasırga sonrası nüfusu ise 48 bine düştü. Resmi FEMA raporuna göre, kasırga yüzünden 80 bin işyeri hasar gördü ya da iş yapamaz duruma geldi. Olayda aynı zamanda binlerce evin yanı sıra petrol platformları, depolar ve endüstriyel boru hatları hasar gördü. Bu da güneydoğu bölgesinde benzin sıkıntısına sebebiyet verdi.

Rita Kasırgası

- Ekonomik hasar: 19 milyar dolar
- Sigortalı Hasar: 11.3 milyar dolar
- Can kabı: 119
- Tarih: Eylül 2005
- Yer: Doğu Teksas ve Louisiana

Rita Kasırgası, Katrina Kasırgası New Orleans'ı harap ettikten bir ay sonra gerçekleşti. Körfez'de hızı 280 kilometreyi bulan rüzgar, Teksas ve Louisiana'da karaya ulaştığında 193 kilometre seviyesinde yoluna devam etti. LSU AGCenter araştırmacılarına göre binlerce dönüm kerestenin tahrip olmasıyla sadece ormancılık alanında bile 227 milyon dolar kayıp oluştu. Yetkililer bölgedeki insanları kurtarmak için elinden geleni yapsa da olayda 119 can kaybı oldu.

Katrina Kasırgası

- Ekonomik Hasar: 149 milyar dolar
- Sigortalı Hasar: 72.3 milyar dolar
- Can kaybı: 1.836
- Tarih: Ağustos 2005
- Yer: Mississippi ve Louisiana

Katrina Kasırgası'nda rüzgar hızı saatte 280 kilometre seviyelerine ulaşsa da asıl hasar fırtınanın su seviyesini 10 metreye varan seviyelerde yükseltmesi nedeniyle yaşandı. Kabaran su, setleri yıkarken New Orleans'ın yüzde 80'ini su altında bıraktı. Bölgedeki tüm tarlalar yerle bir oldu. LSU AgCenter'ın hesaplarına göre ekinlerde, büyükbaş hayvancılık, balıkçılık ve ormancılık sektöründe 1 milyar dolar zarar oluştu. Körfez Kıyısı bölgesindeki evler ve kasabalar tahrip olurken binlerce kişi evlerini terk etmek zorunda kaldı. Fırtınadan önce alınan tüm önlemlere rağmen 1.800 insan fırtınada can verdi.

ACENTELER İÇİN 101 PAZARLAMA VE SATIŞ TEKNİĞİ

Uluslararası online sigortacılık gazetesi Insurance Journal, okurlara ve uzmanlara sorduğu soruların cevaplarından yola çıkarak oluşturduğu 101 satış ve pazarlama ipucunu paylaştı. Bu teknikleri kullanarak satışlarınızı artırabilir ve iş süreçlerinizi hızlandırabilirsiniz.

Merve Kuvvet
merve@sigortacigazetesi.com.tr

01 KARMAŞIK BİR DİL KULLANMAYIN
Pazarlama yaparken, karmaşık bir dil kullanmayın. Kavramları mümkün olduğu kadar açık, basit ve kısa sürede açıklayın. Satıştaki en büyük sorun müşterilerin kafalarının karışmasıdır. Karışıklıklar 'evet'e yol açmaz.

02 HABER BÜLTENLERİ
Bültenler, müşterileri sigorta konusunda eğitmek için mükemmel bir araçtır.



03 BÜTÇE OLUŞTURUN
Acenteler yetişkin gibi davranmalı ve bütçe yapmalı. Bütçelerini ne zaman kullanmaları gerektiğini bilmeliler. Muhasebecilerin, paranızı yönetmesine izin vermeyin.

04 UZMANLAŞIN
Bir endüstri grubu üzerinde uzmanlık geliştirmek için üreticileri teşvik edin. Ulusal etkinliklere katılın, makaleler yayınlayın ve konuyla ilgili seminerler verin.



05 SOSYAL MEDYAYI KULLANIN
Mümkün olduğunca sosyal medyayı etkin kullanın.

06 BAŞARI ÇEMBERİNİZİ GENİŞLETİN
Bir defada promosyonunuzu (tanıtımınızı) artırmak yerine, uzun vadede büyümeye odaklanın. Eğer bir kere sosyal medya üzerinden tanınırsanız, başka sosyal medya sayfalarında veya ön sayfalarda yer alabilirsiniz. Böylelikle markanızla ilgili konularda daha çok müşterinin dikkatini çekmiş olursunuz.

07 BİLMİYORUM DİYEBİLİRSİNİZ
Bilmiyorum demekten korkmayın. Kimse sizden her şeyi bilmenizi beklemiyor. Bu demektir ki müşteriyle bağ kurmak için bir nedeniniz var. Doğru bilgi temin etmekten öte bu sayede müşteriyle aranızda dürüstlük üzerinde bir bağ kurmuş olursunuz.



08 PERFORMANSINIZI NOT EDİN
Acenteniz ve endüstri arasında performans karşılaştırması yaparak en iyi olmaya odaklanın. En iyi performans sergileyen çalışanlar kazanarak motive olur. Rekabeti teşvik etmek, şirket içinde büyümenizi sağlar. Bu da sizin, şirket dışında da rekabet etmenizi kolaylaştırır.

09 EKTİĞİNİ BİÇERSİN
Küçük başlayın ve zamanla kendinizi güçlendirin. Medya ve müşterilerinizle ilişkilerinizi güçlendirmek için zaman harcayın. Marka farkındalığı hemen bir günde oluşmaz.

10 BİR HAYIR KURUMU SEÇİN
Çalışanların ve üreticilerin bizzat zaman ayırıp ve bağış yaptığı favori hayır kurumları vardır. Bunlardan birini seçerek acente olarak gönüllü olun veya bağışlarda bulunun. Bu dostluk kurmanızı sağlar ve markanızın toplum içindeki bilinirliğini artırır.

11 RİSK ALIN
İnsanlar size başaramayacağınızı söyleyebilir. Daha önce yapamadığınız bir şey bundan sonra hiç yapamayacağınız ve etki uyandırmayacağınız anlamına gelmez. Daha iyi olmak için risk almanız gerek.

12 MÜŞTERİLERİNİZİN NE İSTEDİĞİNİ ANLAYIN
Ödevlerinizi tam yapın. Müşteriniz, onun işini anlamak için vakit harcadığınızı görürse, bu onların üstünde güven kurmanızı sağlar.



13 ÇÖZÜM ÜRETİN
Ürünlerinizi satmayın, onun yerine müşterilerinize çözüm üretin. Bu aranızdaki iş ilişkisini daha da güçlendirir ve size yeni işler gelmesini sağlar.



14 HER ŞEYİ AYNI ANDA YAPAMAZSINIZ
Tutarlılık önemlidir. Sosyal medya ve bloglar, acentelerin gündelik operasyonlarında tamamlayıcılık sağlar. Sadece bu işe vakit ayıracak full time veya part time çalışan elemanlar edinin.

15 Google
Araştırma için Google Plus'ı kullanın. Google, 100 milyondan fazla aktif kullanıcısı ile, bilgi aramak için harika bir araç.

16 MÜŞTERİLERİNİZİ İYİ TANIYIN
Müşterilerinizin ne istediğini iyi tespit edin. Böylelikle onlara hangi ürünü satmanız gerektiğini bilirsiniz. Bu hem sizin işinizi kolaylaştırır hem de daha çabuk sonuca ulaşmanızı sağlar.

17 PROBLEMLERİ PAYLAŞIN
Müşterilerinizin sorunlarını kendi sorunlarınızmış gibi benimseyin ve problemlerini çözmelerine yardımcı olun.

18 EMPATİ KURUN
Kendinizi müşterinizin yerine koyun. 'Ben onların yerinde olsam hangi soruları sorardım' diye düşünün ve onlar sormadan önce soruları siz cevaplayın.

19 REFERANS ORTAKLIĞI
Çalıştığınız şirketlerle beyin fırtınası yapın. Takıldığınız veya danışmak istediğiniz şeyleri sorun. Sürekli iletişimde kalın.

20 ÖNCE KÜÇÜK SONRA BÜYÜK RİCA
Hedefi zora sokmayacak, karşı tarafın yapabileceği şeylerle ilgili talepte bulunulur. Daha sonra adım adım ricalarımız büyüyebilir.

21 KONTROL LİSTESİ
Kendinize iş düzeni oluşturun, bunu listeleyin. Takiplerinizi bunun üstünden yapın. Planlı olmak istikrarınızı artırır.

22 ÖNCE DOST OLUN
Ürünlerinizi ve fiyatları müşterilerin gözüne sokmayın. Onlarla dost olursanız zaten en sadık müşterileriniz olacaklardır.

23 TEŞEKKÜR KARTI
Müşterilerinizin özel günlerini unutmayın. Onlara tebrik kartları yollayın.

24 ANKET YAPIN
Anket yaparak ve sosyal medya aracılığıyla müşterilerin duygularını ölçün. Sadece negatif değil pozitif düşüncelerini de saptayın. Örneğin; en çok müşteri hizmetlerinizle ilgili övgüler alıyorsanız bunu daha fazla kişiye anlatmak için kullanın ve bu özelliğinizi öne çıkarın.



25 WEB SİTESİ PROMOSYONU
Unutmayın çağ teknoloji çağı ve potansiyel müşterileriniz sizi daha çok sosyal mecralardan ve web sitenizden inceliyor. Bu yüzden internette daha tanınır olun, kendi web sitenizin promosyonunu yapın.

26 MÜKEMMEL MÜŞTERİ HİZMETLERİ
Bu taktik bir sır değil, ama en etkili olanı.

27 BOŞ YOLLAMAYIN
Müşterilerinizi hiçbir zaman eli boş göndermeyin. Ürün veremiyor bile olsanız en azından onlara ürünlerle ilgili işe yarar bilgiler verin. Böylelikle o ürünü gördüklerinde veya her kullandıklarında sizi hatırlayacaklardır.

28 YENİ İŞ RANDEVULARI
Yeni iş üretimi, satış performansının nihai göstergesidir. Satış yönteminizi geliştirmemek sizin eksik bir parçanız olabilir.

29 WEB SİTESİ TASARIMI
Başarılı bir web sitesi acentenizin pazarlanmasında size kolaylık sağlayacaktır. Müşteri hizmetleri ve satış gibi birden çok alanda sizin için hizmet eder.

30 YENİLİKÇİ TAKİP
Büyüyen acentelerin bir ortak noktası vardır. İş dünyasındaki yenilikleri takip ederler. Böylece hangi pazarlama yöntemlerinin işe yaradığından haberdar olurlar.

31 MESLEKİ TERİMLER KULLANMAKTAN KAÇININ
Müşterilerinizle konuşurken basit terimler kullanın. Onlar için daha anlaşılır olsun.



32 STRATEJİ
Her zaman yeni strateji ve hedefler oluşturun.

33 ÜRÜNÜNÜZE İNANIN
Tutku bulaşıcıdır. Acentenizin neden iyi olduğunu öne çıkarın. Siz yaptığınız işle ilgili hakiki bir coşku içinde olursanız, müşteriler size kendi ayağıyla gelecektir.

34 VERİ TABANI OLUŞTURUN
Sisteminizde müşterinizle ilgili data oluşturun. Müşteri bilgileri, doğum günleri vs gibi.



35 FIRSATLARI KOVALAYIN
Çok çalışın ve fırsatları hemen yakalayın. Fırsatları yakaladığınız anda değerlendirirseniz bunu avantaja çevirmiş olursunuz.

36 SÜREKLİ REKLAM
Tutarlı bir reklam kampanyası oluşturun. Bu reklam kampanyası yararlı bilgilerden oluşsun. Böylelikle sizin sunduğunuz fikirlerin olduğu hizmetler talep edildiğinde akıllara ilk gelen siz olursunuz ve kalıcılığınız artar.

37 BENZERSİZ AÇILIŞ SAYFALARI
Web sitenizde özel pazarlama kampanyaları için tasarlanmış açılış sayfaları kullanın. Bu sayfalarda ürünlerinizle ilgili tanıtımlar yapın.

38 SOSYAL MEDYADA ULAŞILABİLİR OLUN
Yeni müşteriler çekmek ve var olan ilişkileri korumak için sosyal medyayı kullanın. Tüm sorulara cevap verin, herkesin yorumlarını dikkate alın. Sosyal medyanın her zaman aktif kullanılan bir yer olduğunu unutmayın.

39 BAĞIŞ YAPIN
Kurum olarak bağış yapın ya da bütçeniz kadar yardımlarda bulunun. Toplum yardımseverleri sever.

40 AVANTAJA ÇEVİRİN
Acenteler ve çalışanları, daha yerel bir kesime hitap ettikleri için yerel halkla iç içe olurlar. Bu her zaman size sabit müşteri kazandırır. Bunu avantaja çevirin.

41 PAZARLAMA TEKNİĞİ
Ürünlerinizi sunarken yararlarını anlatın. Müşterilerinizin beklentilerine cevap verin. Talepleri neyse onu sunmakta öncelik gösterin.

İLGİNİZİ GÖSTERİN
43
Müşterilerinize yardım ederek onlara ilginizi gösterin. Problem yaşadıkları durumlarda çok hızlı geri dönüşler yapın. Şikayetlerine hızlı ve etkili yanıtlar verin. Sempatik geri bildirimlerde bulunun. Anlayışlı olmak ve müşterilerinizi mutlu etmek sizin elinizde!

45 E-POSTA
Çapraz satış için e-posta yolunu kullanın.

KARAR ALMA
46
Ortalama bir acente, ortalama kararlar alır. Büyük pazara hitap etmek istiyorsanız büyük kararlar alın. Boğulursanız denizde boğulun.

FEDAKARLIK EDİN
47
Başkalarını mutlu etmek için kendinizden fedakarlık edin. Bu, müşteri tutmanızı ve ağızdan ağıza popüler olmanızı sağlayacak.

BÜTÇEYE GÖRE JEST
48
İnternet sitenizde hediye kartları sunun. Jestlerde bulunun. Kahve iyi bir tercih olabilir.



42 SOSYAL MEDYA PAZARLAMASI
Sosyal medya sadece tweet atmak vs için değil, aynı zamanda ilişki ve itibarı kurmak içindir. Sosyal medyayı çalışmalarınızdan haberdar etmek için kullanın.

BÜYÜK DÜŞÜNÜN
44
Sigorta satma lisansınız var. Bu yetkinizi değerlendirin. Daha büyük düşünün, kendi bölgenizle sınırlı kalmayın.



49 TATMİNSİZLİK ANKETİ
Ürünlerinizin eksiği neler? Sigortalınızın sahip olduğu sigortayla ilgili anket düzenlerseniz, tam olarak nerede hata yaptığınızı bilirseniz ona uygun çözümler üretebilirsiniz.

50 EĞİTİME GERİ DÖNÜN
Kâr amacı gütmeyen kurumlar ve yerel dernekler eğitim için iyi bir kaynak olabilir. Eğitim için yararlı ve daha erişilebilir kanallar kullanın. Her zaman kendinizi güncelleyin.

51 POTANSİYELİ DEĞERLENDİRİN
Potansiyel ve mevcut müşterilerin bulunduğu bir data oluşturun.



52 PRATİK OLUN
Otomatik mail atma yoluyla müşterilere kendinizi hatırlatmış ve tek tek takip etmek zorunda kalmamış olursunuz.

MÜŞTERİYİ TANITIN
53
Her şey müşterilerin deneyimleriyle ilgili. Müşterilerinizle yaşadığınız deneyimleri düşünün ve onların üstünden gidin. Geribildirim toplayın. Müşterilerin nelerden hoşlandığını ve hoşlanmadığını tartın. Onların hoşlanmadığı şeyleri değiştirmeye çalışın ve onarın. Müşterilerinizin önerilerini ve endişelerini kullanın, bu kaynaklarla şirketinizin yönünü değiştirin. Müşterileriniz bundan memnun kalır.

ÇABUK DAVRANIN
54
Müşterilerin ihtiyaçlarına cevap vermede seri olun. Sizinle iletişim kurmaya çalışan veya başvuruda bulunan biriyle hemen temas kurun.

CASUSLUK YAPIN
55
Beklemeyin. Twitter ve Facebook'tan büyük şirketleri takip edin.





56 İNTERNET BANKACILIĞI
Süreci daha verimli hale getirmek için internet bankacılığı kullanın.

HER YÖNTEMİ KULLANIN
57
Eğer bütün enerjinizi ve zamanınızı sosyal medya için harcarsanız, sosyal medyayı kullanmayan potansiyel müşterilerinizi kaybedersiniz. Başarıya ulaşmak için birden fazla yöntem uygulayın.

SOSYAL MEDYA İYİ DE...
58
Facebook ve Twitter'ı mümkün olduğunca kullanın ama gerçek hayattan kopmayın. Sigortanızı yüz yüze satın.



İYİ BİR DİNLEYİCİ OLUN
59
Karşılıklı güveni sağlamak son derece önemlidir. Müşterilerin sigortayla ilgili sorunlarını dinleyerek yanıtlamak gerekir. Müşteriler onların yararına bilgi vermenizden güven duyarlar ve uzmanlardan tavsiye almak isterler. Müşterilerin endişelerini dinlemek ve sigortayla ilgili sorularına cevap vermek karşılıklı güven sağlar.

REKABETİN DIŞINA ÇIKIN
60
Benzersiz bir satış teklifi geliştirin. Piyasada birbirine benzeyen ve aynı ürünleri satan bir sürü şirket var. Farkınızı ortaya koyun. Bunu belli etmek için de kendinizi rekabetin dışında bırakın.

MÜŞTERİ İLİŞKİLERİNİZİ GÜÇLENDİRİN
61
Sorun! Müşterilerinize her zaman hizmetlerinizi geliştirmeniz için ne eksikliğiniz olduğunu sorun. Aksiyona geçin. Onların getirdiği önerilere göre harekete geçin. Daha sonraki süreçte onları ilerlemenizden haberdar edin. Unutmayın mükemmel olmanın en kolay yolu sürekli kendinizi geliştirmekten ve daha iyi olmak için o arzuya sahip olmaktan geçiyor.



PLAN YAPIN VE PLANINIZI UYGULAYIN
62
Yapmanız gereken hedeflerinize ulaşmak. Sürekli planlarınız üzerinden nasıl ilerlediğinizi değerlendirin. Sadece hedeflere sahip olmak bir işe yaramaz.

GÜVEN OLUŞTURUN
63
Müşterinin istediği kişi olmak yerine kendiniz olun. İnsanlar içgüdüsel olarak kimin gerçek kimin sahte olduğunu anlarlar. Bu güveni oluşturmak çok önemlidir. Bu, insanların sizinle iletişim kurmasını ve güvenmesini kolaylaştırır.

İŞİNİZİ SEVİN
64
Kulağa çok basit geliyor. Ama çoğu zaman küçük şeylere odaklanıyoruz. Satış bir duygu transferidir. Eğer işinizi yaparken eğleniyorsanız bu yaptığınız işten keyif almanızı ve işi severek yapmanızı sağlar. Bu heyecanınız başkalarına da geçer. Müşterilerinize bu heyecanı aktarmak için işinizi sevin.

65 TAZE KAN GETİRİN
Yeni insanlar atayın. Üniversiteden yeni mezun olmuş kişilerle çalışın. Sizin deneyiminizden yararlanarak süreci öğrenebilecek ve belkide size ve işinize yeni heyecanlar getirebilecek yeni yetenekleri atayın. Onlara bu eğitimi verirken aslında sektöre yeni yetenekler geliştirmiş de oluyorsunuz. Bu yeni jenerasyonun sigortayı öğrenmesi için iyi bir fırsat olabilir.

66 İYİ MAAŞ ÖDEYİN
Çalışanlarınıza iyi maaşlar ödeyin ve onların daha fazla çalışmalarını isteyin.

67 PROBLEM ÇÖZÜCÜ OLUN
Müşterilerin sorunlarına sadece evet veya hayır diye cevaplar vermeyin. Onlara çözümler üretin. Bu farkınızı ortaya koyar ve sizi rakiplerinizden ayırır.



68 T-SHIRTLER TASARLAYIN
Yaratıcı, akılda kalıcı sloganları olan T-shirtler tasarlayın. Bunları çalışanlarınıza giydirin ve hatta müşterilerinize hediye edin.

69 MARKANIZI RENKLENDİRİN
Acenteniz için bir renk seçin ve bunu markanızla bütünleştirin.

70 TAKIM OLUŞTURUN
Ekibinizin içinde bir takım oluşturun. Bu takım sadece dijital dünyayla ilgilensin.

71 FACEBOOK
Acenteniz için bir Facebook sayfası oluşturun ve beğeniye sunun.

72 PAYLAŞIN
Sosyal medya hesaplarınızdan fotoğraflarınızı paylaşın. Böylelikle insanlar aktif ve üretken olduğunuzu görsünler.

73 YÜZDE 2
Kazancınızın yüzde 2'sini müşterileriniz ve pazarlamalarınız için harcamıyorsanız boşuna uğraşmayın acentenizin bir geleceği yok demektir.

74 SATIŞ ODAKLI OLUN
Hedefiniz satış yapmak olsun. Satış yapmaya konsantre olun.

75 ÜCRETSİZ İÇERİK
Sigorta içeriği, bültenler, emailler, sosyal ağ paylaşımları... Bunları müşterilerinizle Facebook ve Linkedin üzerinden paylaşın. Haber bültenlerinizin güncel halini mail yoluyla müşterilerinize ulaştırın ve acentenizin web sitesinde bu haberleri güncelleyin.

76 ÇALIŞMALARI ÖDÜLLENDİRİN
Çalışanlarınıza sürpriz bir öğle yemeği düzenleyin. Arada onları ve kendinizi ödüllendirin.



77 ONLARIN DİLİNDEN KONUŞUN
Genellikle bireylerin ilk kaygısı basit konuşmalarda ne söyleyebilirim kaygısıdır. Müşterinizin en çok neye değer verdiğini anlarsanız ona kılavuzluk edebilirsiniz.

78 DENEYİMLERDEN YARARLANIN
Sektördeki iş arkadaşlarınızın deneyimlerinden yararlanın. Onların yaşadığı sorunlar muhtemelen ileride sizin de başınıza gelebilir. Sorunlara nasıl çözüm getirdiklerini sorun. Bir gün başınıza böyle bir olay gelirse en azından ne yapmanız ya da yapmamanız gerektiği konusunda bir fikir edinmiş olursunuz. Problemleri ne kadar hızlı ve eksiksiz çözerseniz işinizi o kadar kolaylaştırmış olursunuz.

79 BAĞLANTI KURMAK İÇİN YENİ BİR YOL BULUN
Yıllık değerlendirme, yıldönümleri ve doğum gibi konuları bahane ederek müşterinizle sürekli iletişimde olun.

80 İDDİALI OLUN
Gerçekçi ama iddialı olun. Şu an arzu ettiğiniz yerde olsanız bile daha iyi ne yapabileceğinizi düşünün.



81 UZMANLIĞINIZI KULLANIN
Elinizde üç müşteri varsa mutlaka dördüncüsüne sahip olacak yeteneğiniz vardır. Yetenekli olduğunuz yanınızı keşfedin ve bunun üzerine gidin.

82 DOKÜMAN, DOKÜMAN, DOKÜMAN
Müşterilerinizi elinizde tutun. Danıştıkları konu hakkında o an bilginiz yoksa dokümanlardan yararlanın. Konuyla ilgili bilgi edinip müşterinize kısa sürede geri dönüş yapın.

83 ÇOKLU GÖREV
Aynı anda telefonda konuşurken bilgisayar üzerinde çalışmak çok kolaydır. Ama yaptığınız işe odaklanmazsanız belki de yeni bir fırsatı değerlendirememiş olacaksınız.

84 TAKİPÇİ OLUN
Başka şirketlerin yeni ürünlerini, bültenlerini ve internet sitelerini takip edin.

85 HEDEF BELİRLEME
Hedeflerinizi net rakamlarla belirleyin. Daha fazlasını daha iyisini yaparım demeyi bırakın. Kendinize bir hedef koyun ve sadece ona ulaşmak için çalışın.



86 SİZ KİMSİNİZ
Siz kimsiniz, ne için mücadele ediyorsunuz, değerleriniz neler, hikayeniz nedir... Vermek istediğiniz mesaj bunlarla doğru orantılı olsun.



87 AKILLI CİHAZ KULLANIN
Beş insandan biri artık internete akıllı telefonlarından giriyor. Mobil cihazlardan internet sitenize kolaylıkla girebildiğiden emin olun.



88 NEŞELİ OLUN
Konuşurken pozitif olun ve bu neşenizi hep koruyun.

89 LINKEDIN
Çalışanlarınız ve acenteniz adına bir Linkedin hesabı oluşturun. Profilinizin tamamını doldurun. Bu sizin için en ulaşılabilir referans olacaktır.

90 TWITTER
Twitter hesabı oluşturun. Yeni ürünlerinizle ve kampanyalarınızla ilgili hashtag'ler oluşturun.

91 PAYLAŞIN
Fotoğraflarınızı ve yeni ürünlerinizi sosyal medya hesaplarınız üzerinden paylaşın. Sürekli aktif olun.

92 ZİNCİRLEME SATIŞ SİSTEMİ
İdeal müşterilerinizin olduğu bir liste oluşturun. Reklam kampanyalarınızı buradan yürütün.

93 HIZLI OLUN
Müşterilerinizin sorularını cevaplamada ve ihtiyaçlarını karşılamada hızlı olun. Eğer internet yoluyla size ulaştırırlarsa onlara hemen geri dönüş yapın. Onlar sizin peşinizden koşmasın, siz onların peşinden koşun.



94 GERÇEK DÜNYA
Twitter, Facebook gibi sosyal medyada bulunmanız sizin için her zaman avantaj. Ama sakın gerçek dünyadan kopmayın. Müşterilerle yüz yüze iletişim kurmayı ihmal etmeyin.

95 PAZARLAMA
Pazarlamaya önem verin. Yeni teknikler geliştirin, başka acentelere örnek olun.



96 GENÇ ELEMANLAR EDİNİN
Gençlerin iletişim kurma yeteneği daha fazladır. Daha fazla data oluşturabilirler. Bu yüzden mümkün olduğunca genç elemanlar barındırın.

97 EĞİTİM ŞART
Teknik bilgileri öğrenmek için acentelerin eğitilmesi şart. Şirketlerin acentelere verdiği eğitimleri dikkate alın.

98 EKİPMANA ÖNEM VERİN
Ofiste herkesin ekipmanının tam olduğundan emin olun. Bilgisayar, telefon gibi herkesin kendine ait bireysel ekipmanları olmasına önem verin.

99 VAKİT NAKİTTİR
Zamanınızı iyi değerlendirin. Bugün iyi şeyler yaparsanız yarın daha iyilerini yapabilirsiniz.

100 SÜREKLİLİK ÖNEMLİ
Başarılı olsanız bile başarınızı devam ettirmeye odaklanın. Unutmayın uzun vadede başarınızla ayakta kalabilirsiniz.

101 MEMNUN OLUN
Yaptığınız işten zevk alın. Ne kadar istekli olursanız yeniliklere o kadar açık olursunuz. Yeniliklere ne kadar açık olursanız fark yaratan siz olursunuz.



Düşük faiz oranlarından Avrupalı sigortacılar ZARAR GÖREBİLİR

Duygu Tardü
duygu@sigortacigazetesi.com.tr

Avrupa Sigorta ve Mesleki Emeklilik Kurumu (EIOPA) yaptığı Stres Testi'nde iki farklı sigorta yönetim modelini kıyasladı. Stres Testi'ne göre, Avrupalı sigortacıların yüzde 25'i, poliçe sahiplerine yaklaşık 10 yıllık süre için vaat ettiklerini karşılamada sorun yaşıyor.

Avrupa Sigorta ve Mesleki Emeklilik Kurumu (EIOPA) 'Sigorta Stres Testi' raporunu sundu. 2014 Stres Testi, EIOPA tarafından devam ettirilen çalışmaların ikincisi ve teknik tanımlama ve metodoloji terimlerini ilerletmede önemli bir adım sunmakta. Ayrıca sigorta girişimlerini, EIOPA ve Avrupa Sistemik Tehlike Yönetim Kurulu (ESRB)/ Avrupa Merkez Bankası (ECB) gibi ulusal denetim otoritelerini içeren kooperatif bir çabayı temsil ediyor. Çalışmada sigorta sektöründeki verimliliği ölçmek için sektörde kullanılan iki farklı örnek içeren iki eleman kıyaslanıyor: Çekirdek Stress Modülü (core stress module) ve Düşük Kazanç Modülü (low-yield). EIOPA temsilcisi, Avrupalı sigorta şirketlerinin ve girişimcilerin karşılaşacağı durumu basın bülteninde şu sözlerle belirtti: "EIOPA'nın Stres Testi'ne göre, Avrupalı sigortacıların yüzde 25'i poliçe sahiplerine uzun vadede vaat ettiklerini karşılamada sorun yaşıyor. Sigorta şirketlerinin yüzde 14'ü gereken sermaye miktarına sahip değil ve ulaşamıyor. Bu sigortacılar sermayelerini artırıp, kendi bilanço ve yatırımlarındaki dengeyi yakından takip etmeye ihtiyaç duyacak."



Stres Testi'ndeki Düşük Kazanç Modülü'ne göre, 'Japon Tarzı'nı kullanan sigortacıların yüzde 24'ü ödeme gücü/sermaye oranını dengeleyemezken, diğer modülde (inverse module) bu oran yüzde 20. Şu an düşük faiz senaryosunun altında sermaye açığı 8.3 milyar euro (10.3 milyar dolar) olarak belirlendi. Bu nedenle şirketlerin bu açığı kapatmaya ihtiyaçları olacak. EIOPA Başkanı Gabriel Bernandino, "Ulusal yetkililere, bu sigortacıların varlıklarını, yükümlülüklerini, strateji ve uygulamalarındaki risk yönetimlerini iyice açıklamalarını tavsiye ederiz" dedi. Şirketler bu 'sürdürülemez iş modeli'ne devam ettiği takdirde, bölgesel düzenleyiciler sigortalıları korumak için aracılık etmek zorunda kalacak.

AVRUPA BİRLİĞİ ETKİSİ

Avrupa Birliği 2016 yılından itibaren, sigortacılar için risk-bazlı sermaye gereksinimlerini tanıtmayı planlıyor. Solvency II raporuna göre, Allianz ya da Axa gibi şirketlerin, gelecek yükümlülüklerini tanıtması ve müşterilerinin parasını koruması gerekiyor. Yapılan Stres Testi, temel güvenlik açıklarını tanımlamayı ve sigorta sektöründeki esnekliği test ederek, Avrupa sigortacılığını güçlendirmeyi amaçlıyor. EIOPA raporuna göre, 28 Avrupa ülkesinden 225 civarı şirket 'Düşük Kazanç' testine tabi tutuldu. Test sonuçları, Avrupa Birliği'ne sigortacının güncellenmiş bir resmini verdi. EIOPA Başkanı Gabriel Bernandino bu durumu şöyle ifade etti: "Test sonucu olarak sigortacının, Solvency II'nin sermaye gereksinimlerine uyumlu olmak için en savunmasız olduğu alanlara titiz ve ciddi olarak yaklaşan ve her türlü duruma hazırlanarak önlemini alan yeni halini görürüz." Stres Testi sonuçları, Avrupa sigorta şirketlerinin yeterince güçlü olmadığını ve her iki modüle göre de, varlık değerlerinin risk altında olduğunu ortaya çıkardı. Belirsizlik barındırdıklarından ötürü sektördeki en tehlikeli alanlar ise; doğal felaket, uzun yaşam poliçeleri ve toplu poliçe iptalleri olarak tespit edildi.

Adım atanın sigortası ucuzluyor!

Yeni nesil sağlık sigorta şirketi olan Oscar, fitness takipçilerine hem kolaylık sağlayacak hem de para kazandıracak yeni uygulamalar sunuyor. Oscar'dan sağlık sigortası yaptıran müşteriler, bedava adımölçer hizmetinden yararlanarak kendi hesaplarını Apple'ın HealthKit uygulamasıyla senkronize edebiliyorlar. Oscar sigorta şirketi kullanıcılarının kişisel hedef adım miktarını belirleyerek, günlük hedeflenen adım miktarı tamamlandığında 1 dolar kazanmalarını sağlıyor. Program sadece aktif olduğunuz için yılda 240 dolara kadar para kazanmanızı mümkün kılıyor. Şimdilik yalnızca adımölçer projesi üzerine eğilen şirket, sonraki projeleri arasında kulaç ya da pedal ölçümü gibi yeniliklere de yer vermeyi planlıyor. Oscar'ın kurucularından Mario Schlosser 17 bin insanın programın ayrıcalıklarından yararlanmaya başladığını belirterek, "Eğer insan hayatını tehdit eden diyabet, obezite, sırt ağrısı, baş ağrısı gibi hastalıklardan kurtulmak istiyorsak, doktorların da defalarca söylediği gibi günlük hareket miktarımızı artırmalıyız" sözleriyle adım atmanın önemini vurguladı. Schlosser ücretsiz fitness takip programını, sağlıklı yaşam için uzun vadeli bir yatırım olarak görüyor. Oscar, henüz küçük bir sigorta şirketi olmasına rağmen Schlosser sigortalama programının şirkete paralel büyüyerek kâr getireceği kanısında. Ayrıca şirket, müşterilerinin sağlık durumları hakkında bilgi almak için, fitness takipçilerinden gelen sağlık veri noktalarını kullanabilecek.



Amerikan sigorta şirketi Oscar, henüz küçük bir şirket olmasına rağmen attığı adımla sağlık sigortasına yeni bir soluk getirdi. Sağlık sigortası yaptıran müşterilerine günlük 1 dolar kazanma imkanı tanıyan sigorta şirketi, sağlıklı yaşamı desteklemek adına girişimde bulundu.

Swiss Re raporuna göre doğal afet hasarlarında düşüş var

Doğal afetlerin tahmini sigortalı hasarı 34 milyar dolar

Swiss Re'nin yayınladığı 2014 Sigma raporuna göre doğal afetlerin sigorta sektörüne maliyeti 2013'te 45 milyar dolar iken, 2014 yılı sonunda 34 milyar dolar olacağı tahmin edildi. Ayrıca bu yılki doğal afet vakaları 11 bin can kaybına neden oldu.

Duygu Tardü
duygu@sigortacigazetesi.com.tr



2014 Ekim ayında etkili olan Hudhud Hortumu, Hintlilere zor günler yaşattı. Hortum, Hindistan'da 650 milyon dolarlık sigortalı hasara neden oldu.

Swiss Re, 2014 yılı için 28 Kasım 2014 tarihine kadar olan süreyi kapsayan hasar tahmin listesini yayınladı. Swiss Re'nin ön Sigma raporuna göre, doğal ve insan kaynaklı afetlerdeki toplam ekonomik hasar 2013 yılında 135 milyar dolar iken, 2014 yılında 113 milyar dolara düştü. Toplam ekonomik hasarın dışında sigorta hasarı ise, 2013'te 45 milyar dolar iken, yüzde 24 oranında azalarak 34 milyar dolara geriledi. Bu yılki doğal afet vakaları 11 bin can kaybına neden oldu. 2014 yılında ulaşılacağı düşünülen 113 milyar dolarlık ekonomik hasarın 106 milyar dolarlık kısmını doğal afetler oluşturdu; geçen yılın aynı döneminde ise bu sayı 126 milyar dolardı.

AMERİKA'DA 1.7 MİLYAR $ HASAR

Swiss Re'nin yayınladığı Sigma raporunda 2014 yılı için ortalama can kaybı miktarı da yer aldı: "Bu yıl doğal ve insan kaynaklı afetlerden kaynaklanan can kaybı ya da tehdidi 11 bin civarında iken, 2013 yılındaki toplamın 27 bine yakın olduğunu görüyoruz. Bu geçen yıla oranla düşük hasar olduğunu gösterir." 2014 yılında sigorta kayıplarının 37 milyar doları doğal afetlerden, 5 milyar doları ise insan kaynaklı nedenlerden meydana geldi. Swiss Re raporunda: "Bu yıl Amerika, Japonya ve yakınlarında kış ağır koşullarla başladı; Amerika genelinde yoğun kar yağışı ve düşük ısıya maruz kalındı. Sadece Amerika'daki fırtınalar 1.7 milyar dolar sigorta hasarına neden oldu" açıklaması bulunuyor.

MEKSİKA'DA CAN GÜVENLİĞİ TEHDİDİ

Mayısın ortasında gerçekleşen bir dolu yağmurunun, Amerika'nın çeşitli yerlerinde 5 gün süren su baskınına neden olması, 2.9 milyar dolar sigorta hasarı yarattı. Meksika, eylül ayında Doğu Pasifik'ten gelen Odile Kasırgası'ndan büyük oranda etkilendi. Şiddetli rüzgar ve yoğun yağışlardan dolayı Meksika'nın turistik şehri Los Cabos'ta kıyı şeridinde yaşayan halkın güvenliğini tehdit etti. Güçlü rüzgarlar ve ağır yağmurlar birçok turizmin merkezini ve çok sayıda oteli talan ederek, 1.6 milyar dolarlık sigorta hasarına neden oldu. Odile Kasırgası, 2005 yılındaki Wilma Kasırgası'ndan sonraki en etkili kasırga olarak kayda geçti. 2005'te tüm Güney Amerika tarihinde görülen en pahalı sigorta hasarı olan Wilma Kasırgası'nın sigorta sektörüne maliyeti yaklaşık 1.8 milyar dolardı.

TAYFUN RİSKİ EN ÇOK FİLİPİNLER'DE

Filipinler'de, doğal afet sigorta poliçelerinin yüzde 15 ila 20 arası tayfun riskine karşı yapılıyor. Bu nedenle doğal afetlerin yarattığı hasarların büyük bölümü Filipinler'de görülüyor. Swiss Re 2014 Sigma raporunun diğer bir açıklamasına göre; "Aralık ayı başlarında Pasifik'in diğer tarafındaki Filipinler tekrardan kuvvetli bir tayfunla sarsıldı. Yine de 2014 Aralık'ta gerçekleşen Hagupit Tayfunu'nun erken hasar tahminleri, 2013'teki Haiyan Tayfunu'ndan oldukça az olarak görülüyor. Bunun önemli nedenlerinden biri Filipinler'in Haiyan Tayfunu'nda tecrübe kazandığı tahliye yöntemleri. Ama yine de 47 binden fazla evde hasar tespit edildi." 2013 yılının kasım ayında gerçekleşen Haiyan Tayfunu, 7.5 bin kişinin ölümüyle sonuçlandı ve 12.5 milyar dolarlık ekonomik, 1.5 milyar dolarlık sigorta hasarına yol açtı.

DOĞA ŞARTLARI AVRASYA'YI SARSTI

Avrupa'da, yılın başından beri gerçekleşen önemli doğa olaylarının bir tanesi temmuzda, Fransa, Almanya ve Belçika'da etkili olan 2.7 milyar dolarlık hasarla sonuçlanan Ela Fırtınası. Ela Fırtınası'nın son 15 yıldaki en pahalı ikinci yaz fırtınası olarak, araç ve binalarda 650 milyon euroluk zarara yol açtı. Sigorta hasarı ise, yaklaşık olarak 2.15 milyar dolar. Yıl boyunca gerçekleşen diğer hava olayları ise, İngiltere, Sırbistan, Hırvatistan, İtalya ve Fransa'daki kuvvetli yağış ve seller oldu. Swiss Re raporunda Asya'da gerçekleşen hava olayları şu şekilde belirtildi: "Asya'daki eylül ayında gerçekleşen Muson Yağmurları, Pakistan ve Hindistan'da şiddetli sel ve tahribe neden oldu. Bu seller, 2014 yılı boyunca birçok sayıda canlıyı tehdit etti. Devam eden ay boyunca Hindistan bu sefer de doğu kıyısından gelen Hudhud Hortumu'yla sarsıldı." 2014 Ekim ayında etkili olan Hudhud Hortumu, Hindistan'da 650 milyon dolar sigorta hasarına neden oldu.

2014 YILI GENELİNDE EN BÜYÜK DOĞAL AFET HASARINA NEDEN OLAN OLAYLAR (MİLYAR DOLAR)

Gerçekleştiği Ay	Sigorta Hasarı	Ekonomik Hasar	Afetin Türü	Ülke
Mayıs	2.9	3.7	Dolu	ABD
Haziran	2.7	3.1	Ela Fırtınası	Fransa, Almanya, Belçika
Şubat	2.5	5	Kar fırtınası	Japonya
Ocak	2.7	2.5	Kar fırtınası	ABD
Eylül	1.6	3.2	Odile Kasırgası	Meksika
Haziran	1.3	1.7	Şiddetli fırtına	ABD

	2014 (milyar dolar)	2013 (milyar dolar)	Yıllık Değişim	10 Yıllık Ortalama (milyar dolar)
Ekonomik Hasar	113	135	-16%	200
Doğal afet	106	126	-16%	188
İnsan kaynaklı	7	9	-22%	12
Sigorta Hasarı	34	45	-24%	64
Doğal afet	29	37	-22%	57
İnsan kaynaklı	5	8	-31%	6

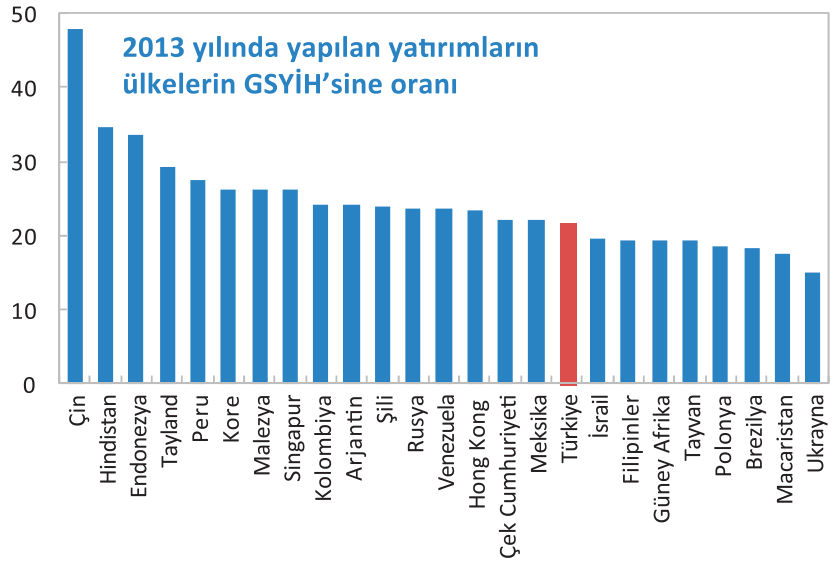


Ela Fırtınası

- 2014 yılının toplam ekonomik hasarı, dünya genelinde 113 milyar dolara ulaştı.
- 2014 yılının toplam sigorta hasarı beklenenin altında olarak 34 milyar dolar olarak öngörüldü.
- 2014'te doğal ve insan kaynaklı afetlerde yaklaşık olarak toplam 11 bin kişi hayatını kaybetti.

Uluslararası Para Fonu (IMF) yayınladığı bir raporda Türkiye ekonomisini inceledi:

2015 yılında Türkiye yüzde 3 büyüyecek



IMF'nin yeni raporunda, Türkiye'nin gayrisafi yurtiçi hasılasının (GSYİH) 2013 yılında yüzde 4.1, 2014'ün ilk 6 ayındaysa yüzde 2.7 oranında arttığı belirtiliyor. 2015 yılında ise büyüme oranının yüzde 3 civarında olacağı tahmin ediliyor.

Uluslararası Para Fonu (IMF) yayınladığı raporda Türkiye ekonomisinin gelişimini inceledi. Rapora göre Türkiye ekonomisi, iç talebin artmasıyla beraber 2010 ve 2011 yıllarında yıllık ortalama yüzde 9 oranında büyüdü. 2011'den sonra büyüme yavaşlasa da devam etti. Ülkede uygulanan politikalar ve yüklü sermaye akışı, iç talebin artmasına yol açtı.
Artan talebe ve ekonomik büyümeye rağmen, 2010–2013 yılları arasında ortalama enflasyon yüzde 7.9 ve cari açığın GSYİH'ye (gayrisafi yurtiçi hasıla) oranı ortalama yüzde 7.5 olarak kayıtlara geçti. 2012 yılında sürekli bozulan denge yeniden sağlanır gibi olduysa da, ekonomik politikaların gevşemesi sebebiyle yakalanan denge kısa sürdü. 2013'te GSYİH yüzde 4.1 oranında artarken, cari açık GSYİH'nin yüzde 7.9'una yükseldi. Enflasyon ise 2013 yılını yüzde 5'lik hedefin üstüne çıkarak yüzde 7.4 oranında tamamladı.

CARİ AÇIK AZALACAK

2013 yılında Türkiye'nin cari açığının GSYİH'nin yüzde 7.9'u oranına yükselmesine yerel talebin artışı ve altın stoklarının desteklenmesi yol açtı. Son beş yılda cari açığın GSYİH'ye oranı her yıl dalgalanıyor da olsa ortalama yüzde 6.4 seviyesindeydi.
IMF'ye göre yerel talebin zayıflaması ve altın ithalatının azalması, 2014 yılında dış dengelerin yeniden sağlanacağı bir döneme girileceğini gösteriyor. Cari açığın yıl sonunda GSYİH'nin yüzde 5.8'i oranına düşmesi bekleniyor. Raporda, 2014 yılının sonunda, devletin hedeflediği bütçe fazlası hedefinin yakalanamayacağı ifade ediliyor.

ÜLKELER ARASI ANLAŞMAZLIKLAR TİCARETİ OLUMSUZ ETKİLEYECEK

Orta Doğu ve Kuzey Afrika'ya yapılan ihracat azaldı. 2012 yılında bu bölgelere yapılan ihracat toplam ihracatın yüzde 32.2'siyken, 2013'te bu oran yüzde 27.9'a düştü. Bu düşüşün sebeplerinden biri altın ihracatının azalması oldu.
Rapora göre, ihracat bakımından Irak bu bölgelerdeki en önemli ülke olmayı sürdürüyor ve birinciliği taşıyan Almanya'dan sonra yüzde 8'lik bir oranla bu bölgelere yapılan toplam ihracattaki en büyük payı üstleniyor.
Orta Doğu ve Kuzey Afrika bölgelerindeki bazı ülkelerin yaşadığı anlaşmazlıkların, Türkiye'nin bu bölgelerle ticaretini olumsuz anlamda etkilemesi bekleniyor. Raporda, her ne kadar geleneksel Avrupalı pazarlarla Türkiye arasındaki ticaretin iyileşmeye başlandığına dair işaretler gözlemlense de, bölgede ekonominin yavaş iyileşmesi sebebiyle ticaretin de eski haline gelmesinin uzun süreceği belirtiliyor.

DIŞARIDAN YAPILAN YATIRIMLAR DÜŞÜŞTE

2013 yılında Türkiye'ye dışarıdan yapılan yatırımlar GSYİH'nin yüzde 1.6'sını oluşturdu. Bu oran, ekonomisi Türkiye'ninkine benzeyen G20 ülkelerinin aldığı dış yatırımın GSYİH'ye oranının ortalaması olan yüzde 2.5'in çok altında kaldı.
IMF, düşük dış yatırımın 2009'dan bu yana birçok gelişmekte olan ülkeye yapılan yatırımların azalması trendinden kaynaklanabileceğine dikkat çekiyor. Türkiye'nin yüksek enflasyonunun, değişken büyüme oranlarının ve yapısal sorunlarının da gelecekte Türkiye'ye yapılacak yatırımlar üzerinde önemli etkisi olacağı düşünülüyor.

BÜYÜME YAVAŞLADI

IMF, Türkiye'de sürekli çalkalanan ekonomik dengenin orta vadede yeniden sağlanacağını öngörüyor. Rapordaki verilere göre, bir yıl baz alınarak hesaplandığında, 2014 yılının ilk altı ayındaki büyüme oranı 2.7'ye geriledi. Bu düşüş, bireysel tüketimin ve özel yatırımların azalmasının yanı sıra kamu harcamalarından da kaynaklandı.
Yılın ilk çeyreğinde döviz kurunun yarattığı baskıyı hafifletmesi için uygulanan ekonomik politikalar, kredi borcunun artışının önüne geçmek için alınan makroekonomik önlemler ve yerel talepteki düşüş sayesinde hem ithalat hem de cari açık azaldı.

GSYİH'NİN YÜZDE 3 ARTMASI BEKLENİYOR

Hem 2014 hem de 2015 yıllarında Türkiye'nin GSYİH'sinin yüzde 3 oranında artması bekleniyor. IMF'ye göre, nisan ayından beri süregelen mali rahatlama, 2014 yılının ikinci yarısında yerel talepte az bir artış yaratmış olabilir. Ayrıca, kamu harcamalarının büyümeyi destekleyeceği öngörülüyor.
2015 yılında mevcut politikalar sürdürülürse artan taleple birlikte büyümenin yaklaşık yüzde 3 civarında olacağı düşünülüyor. Ancak, yaklaşan seçim süreci sona erene kadar özel yatırımların baskılanması bekleniyor.
IMF, mevcut politikalar değiştirilmediği sürece ülkenin orta vadeli ekonomik performansının geçmişe göre daha düşük olacağına dikkat çekiyor. Türkiye'nin düşük birikim oranı ve rekabetçiliğin yarattığı güçlükler hem ithalat hem de yatırımlar üzerinde baskı kuruyor.

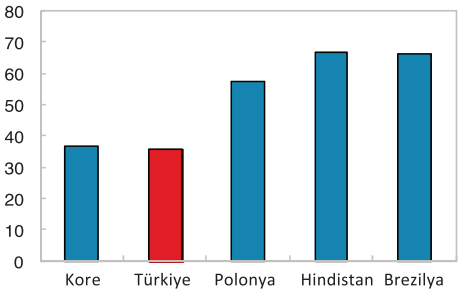
EN BÜYÜK RİSK SERMAYE AKIŞININ TERSİNE DÖNMESİ

IMF, Türkiye için en büyük risk olarak sermaye akışının tersine dönmesini işaret ediyor. Raporda, Türkiye'ye giren sermayede ciddi bir düşüş olması durumunda cari açığın kapatılmasının güçleşeceği ve ekonomik bir durgunluk yaşanacağı kaydediliyor. IMF, böyle bir ortamda, hızlı bir büyüme sağlamak için serbest makroekonomik politikalar



belirlemenin büyük bir risk taşıdığını ifade ediyor.
Türkiye için başka risklerden de bahseden rapor, bunları Avrupa'nın büyümesinin yavaşlaması ve jeopolitik riskler olarak gösteriyor. Avrupa'daki büyümenin beklenenin altında olmasının, Türkiye'nin ana ithalat pazarındaki talebe zarar vereceği belirtiliyor. Suriye ve Irak'la yaşanan anlaşmazlıkların da talepte olumsuz etkisi olduğuna dikkat çekilen raporda, Türkiye'nin şimdiye kadar Ukrayna ve Rusya arasındaki gerginlikten etkilenmediği, ancak etkilenirse sonuçların ciddi olabileceği aktarılıyor.

2013 yılında benzer ülkelerin kamu borçlarının GSYİH'ye oranı



2019'DA İŞSİZLİK ORANI YÜZDE 11'E YÜKSELECEK

Orta vadeli tahminlerde de bulunan IMF, 2016 yılında GSYİH'nin yüzde 3.7 oranında artacağını öngörüyor. Rapordaki verilere göre, 2017, 2018 ve 2019 yıllarındaysa GSYİH'nin artış oranı yüzde 3.5 olacak. 2014 yılında işsizlik oranı yüzde 9.5'ken, 2019'da bu oran yüzde 11'i bulacak.

YATIRIM VE BİRİKİM ORANLARI ARASINDA YÜKSEK UÇURUM VAR

IMF'ye göre, Türk finans sektörünün aracılık ettiği yoğun sermaye akışı sayesinde kredi kısıtlamaları hafifledi. Bu durum, özel kredi sektörünün büyümesi ve tüketimin artmasına yol açtı. Birikim oranı azaldı, böylece yüksek miktarlardaki yatırımla düşük birikim miktarı arasındaki uçurum büyüdü.



Sigortacı Gazetesi İstanbul Ticaret Üniversitesi'nde

Sigortacı Gazetesi İmtiyaz Sahibi Metin Öztürk, Sigortacılık Bölümü Yüksek Lisans öğrencileriyle söyleşi yaptı. Sigortacılık Ana Bilim Dalı Başkanı Prof. Dr. Suna Özyüksel'in de katıldığı söyleşide Metin Öztürk, yüksek lisans öğrencilerine, kendi çalışma prensibi ve felsefesini örnekleyerek tecrübesini paylaştı. Farklı alanlarda başarı elde etmiş dergilerin İmtiyaz Sahibi olan Öztürk, şu tavsiyelerde bulundu: "Hangi sektör olursa olsun, yükselmek, ilerlemek için bir fark yaratmak gerekir. Sigorta sektöründe de bu böyledir. Yaptığın işin her aşamasına hakim olup farkını ortaya koyacaksın."

Ahmet Genç ve Gökhan Karasu terfi etti

Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürü Dr. Ahmet Genç, Müsteşar Yardımcısı oldu. Vekaleten görevi üstlenen Ahmet Genç, Bakanlar Kurulu'ndan çıkacak kararname sonrası bu göreve asaleten atanacak. Daha önce Müsteşar Yardımcısı Burhanettin Aktaş'a bağlı olan Sigortacılık Genel Müdürlüğü'nün de sektörle ilgili geniş tecrübesi sebebiyle Dr. Ahmet Genç'e bağlanması bekleniyor. Dr. Ahmet Genç'in terfisiyle boşalan Sigortacılık Genel Müdürlüğü'ne ise Genç'in Yardımcısı Gökhan Karasu vekaleten atandı. Görevi sırasındaki başarılı çalışmaları ile tanınan Karasu da, kararname sonrası görevi asaleten üstlenecek.



Cenk Tabakoğlu Aviva Sigorta Genel Müdürü

Hollanda menşeli Kibele B.V. tarafından satın alınan Aviva Sigorta'da yeni yönetim oluşturuldu. İş dünyasının yakından tanıdığı Piraye Antika Yönetim Kurulu Başkanı olurken, Akbank ve ING Bank'ta üst düzey yöneticilik yapan Cenk Tabakoğlu'nun Genel Müdürlüğü için Hazine onayı bekleniyor. Geçmişte Yapıkredi Sigorta'da 17 yıl boyunca genel müdürlük yapmış olan Erhan Dumanlı da Aviva Sigorta Yönetim Kurulu Üyesi oldu.



Sigortacı Gazetesi websitesi yenilendi!

Sigortacı Gazetesi websitesi yeni tasarımına geçti. Daha ulaşılabilir ve rahat olacak şekilde tasarlanan yeni site daha sık güncelleniyor ve haberlere daha kolay ulaşım sağlıyor. Eklenen servisler dahilinde ziyaretçilerin ana sayfanın alt tarafında yer alan kısımdan bilgilerini girerek e-bültene abone olabildiği www.sigortacigazetesi.com.tr yeni arayüzü ile interaktif ve canlı bir web tecrübesi sunuyor.



ACE uzman ekibini güçlendiriyor

ACE Group, Türkiye'deki uzman ekibine iki yeni isim katılıyor. Sorumluluk Sigortaları Müdürü olarak ekibe katılan İlke Kutlu hem ACE'nin Türkiye'deki sorumluluk ürünlerinin geliştirilmesinden hem de yeni ürünlerin pazara sunulmasından sorumlu olacak. Uluslararası şirketlerin Türkiye sorumluluk sigortaları ekiplerinde yer alan Kutlu, ürün sorumluluğu ve ürün geri çağırma, CPI ve işveren mali sorumluluğu gibi sorumluluk sigortaları ürünlerinden mesuldü. ACE İstanbul ofisinde yeni görevlerine başlayan Güntaç Kakı ve İlke Kutlu, çalışmalarını ACE Türkiye Genel Müdürü Ebru Gürtan'a bağlı olarak sürdürecek.



Maçka Palas'ta tarihi soluyarak yedik yemeğimizi...

Geçtiğimiz ay geleneksel yazarlar yemeği için La Petite Maison'da buluştuk. Her ne kadar adı "Küçük Ev" olsa da oldukça geniş bir mekândı.
La Petite Maison, İstanbul Teşvikiye'de Maçka Palas'ın zemin katında yer alan bir restoran. Müşterilerine Fransız, ağırlıkla Nice mutfağından yemekler sunuyor. Restoranın birinci artısı mekanı. Maçka Palas müthiş bir mekan. İnternet sitesi Vikipedi Özgür Ansiklopedi'de Maçka Palas'la ilgili şu bilgiler yer alıyor: "Maçka Palas 1922 yılında zengin İtalyan tüccar Vincenzo Caivano tarafından tam karşısında bulunan İtalyan Elçiliği'nin çalışanlarına kiralamak umuduyla İtalyan asıllı Mimar Giulio Mongeri'ye inşa ettirilmiş. Ancak elçilik Ankara'ya taşınınca plan suya düşmüş. 1849 yılında İstanbul'a göçen İtalyan Levanten bir ailenin torunu olan Mongeri, Maçka Palas'ı yaparken Brera Akademisi'nden mezun olduğu Milano saraylarından etkilenmiş. Birinci Ulusal Mimarlık Akımı olarak tanımlanan mimarinin öncü mimarlarından Mongeri'nin inşa ettiği Maçka Palas, yapıldığı dönemde teras olarak kullanılan bölüm ile birlikte sekiz kattan oluşuyor ve içinde 68 daire bulunuyordu.
Romancı Kerime Nadir ailesi uzun seneler Maçka Palas'ın sakinlerindendi. Ünlü şair-i azam Abdülhak Hamid Tarhan, 5 Kasım 1925'ten öldüğü güne kadar Maçka Palas'ın 4. kapıda 6 numaralı dairede kiracı olarak sevgili karısı Lüsyen Hanım ile oturdu, edebi toplantılar düzenledi.
Bugün Armani ve Gucci mağazalarına ev sahipliği yapan tarihi Maçka Palas, 1994'te binayı satın alan Doğuş Holding tarafından 2008 yılında lüks bir butik otel haline dönüştürüldü."
Geçen ayki yemekte, Mehmet Aydoğdu ağabey, katarakt sorunu yüzünden yoktu. Bu arada bir önceki ay aramızda bulunamayan Eşber ağabeyi sanki yemekte varmış gibi yazdığım için kendisinden özür dilerim.
Geçen ayki yemekte konuğumuz SBN Sigorta Genel Müdürü Recep Duray'dı. Ben Türk mutfağını tercih etsem de, geçen ay Fransızların sofrasında son derece keyifli bir yemek yedik. (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 - Ocak 2015, 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.

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

AXA SİGORTA'nın geleneksel "AXA SİGORTALI OLMAK" çalışan organizasyonu 21-23 Kasım 2014 tarihleri arasında Antalya'da gerçekleştirildi. Tüm çalışanların katılımı ile büyük bir organizasyona imza atan AXA SİGORTA ailesi, Antalya'da keyifli geçen bir organizasyon ile hem şirket hedeflerini değerlendirdi hem de sürpriz konu ve konuklarla keyifli bir hafta sonu geçirdi.



AXA SİGORTALI OLMAK organizasyonunun 10. yılı, tüm şirket çalışanları adına Cemal Ererdi, Başkanlar ve İnsan Kaynakları Bölüm Başkanı'nın birlikte kestikleri pasta ile kutlandı.



AXA SİGORTA 'Doğru Çalışanlar

AXA SİGORTA'nın geleneksel AXA SİGORTALI OLMAK organizasyonu 'Dijital Dünyada Doğru Çalışan ile Fark Yaratmak' konseptiyle 21-23 Kasım 2014 tarihleri arasında Susesi Luxury Resort Otel Belek'te gerçekleştirildi. Toplantı süresince, acente ve müşteri memnuniyetinin yanı sıra çalışan memnuniyeti ile de sigorta sektörünün en iddialı şirketi olan AXA SİGORTA'nın gelecek ile ilgili vizyonu çalışanlar ile paylaşıldı. Organizasyonun bu yıla özgü bir farklılığı ise geleneksel hale gelen bu buluşmanın 10. yılının kutlanmasıydı. Hem organizasyon konseptine hem de yeni dönem stratejilerine uygun olarak organizasyonun tüm bilgilerinin bulunduğu, özel olarak hazırlanan ve akıllı telefonlara indirilebilen dijital uygulama çalışanlarla toplantı öncesinde paylaşıldı. Böylece bütün organizasyon sürecinin takibi ve bilgilendirmeler online ve anlık olarak çalışanlara iletildi. Aynı zamanda çalışanlar organizasyon boyunca sosyal medya üzerinden, #axasigortaliolmak2014 etiketi ile mutluluklarını ve düşüncelerini paylaşma fırsatı buldular. Bu senenin diğer yıllardan bir başka farkı da AXA SİGORTA çalışanlarından oluşan AXA Band müzik grubunun çalışanlara unutulmaz bir müzik ziyafeti vermesiydi. Yıl boyunca bu konser için hazırlanan müzik grubu, oluşturdukları repertuvar ve bütün çalışanların da katılımları ile çok başarılı bir eğlence ortamı yarattı.



Soldan sağa; Yavuz Ölken - Başkan ve İcra Kurulu Üyesi (Kurumsal ve Ticari Teknik, Bilgi Teknolojileri & Opex), Işıl Akyol - Başkan ve İcra Kurulu Üyesi (Pazarlama ve Satış), Ali Erlat - Başkan ve İcra Kurulu Üyesi (Bireysel Teknik, Sağlık, Hasar & Hukuk), Ayşegül Denli - Başkan ve İcra Kurulu Üyesi (Mali İşler), Olgun Küntay - Başkan ve İcra Kurulu Üyesi (Hayat ve Emeklilik)

ÇALIŞILACAK EN İYİ ŞİRKET SEÇİLMENİN GURURU

AXA SİGORTALI OLMAK 2014 organizasyonunun toplantı bölümü, İnsan Kaynakları ve İç İletişim Bölüm Başkanı Esra Güller'in açılış konuşması ile başladı. Güller sunumunda, geçmişten günümüze AXA SİGORTA'nın dijitalleşme yolunda attığı önemli adımlara ve iş akışlarındaki değişikliklere vurgu yaparak insan kaynağının şu andaki durumu ile önümüzdeki süreçte insan kaynakları uygulamalarında beklenen değişikliklerden bahsetti. Geçen yıl olduğu gibi 2014 yılında da çalışan memnuniyetinin bir göstergesi olarak Great Place To Work Enstitüsü tarafından 501 ve üzeri çalışana sahip şirketler kategorisinde ikinci kez 'Çalışılacak En İyi Şirket' seçilmiş olmanın gururunu yaşadıklarını ve çalışanların şirketlerine olan bağlılığının ne kadar önemli olduğunu ifade etti. Güller'in sunumunun ardından sahneye davet edilen AXA SİGORTA Başkanları Ayşegül Denli, Işıl Akyol, Ali Erlat, Yavuz Ölken ve Olgun Küntay çalışanların çeşitli konularda sordukları soruları "Başkanlar Sorularınızı Cevaplıyor" bölümünde interaktif olarak yanıtladılar. Kahve arasının ardından, AXA Holding Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO Cemal Ererdi büyük alkışlarla sahnedeki yerini aldı. Genel ekonomik göstergeler ve sigorta sektörünün mevcut durumunun yanı sıra, AXA SİGORTA'nın uygulamaları ve yeni dönem çalışma hayatındaki trendler ile geleceğin nasıl şekilleneceğine dair öngörülerini şirket çalışanlarına aktaran Cemal Ererdi, tatlı bir sürpriz yaparak, "Double" adlı robotu sahneye davet ederek dijital dünya ve yeni kuşağın iş hayatındaki pozisyonu ile ilgili çok çarpıcı bir de paylaşımda bulundu. Çalışanların yüksek motivasyonunun sağlanmasının çok önemli olduğunu



Cemal Ererdi "Double" adlı robotu sahneye davet ederek dijital dünya ve yeni kuşağın iş hayatındaki pozisyonu ile ilgili çok çarpıcı bir paylaşımda bulundu.



dijital dünyada ' ile fark yaratıyor

vurgulayan Ererdi, önümüzdeki süreçte bu alanda yapılacak düzenlemelerle ilgili sinyaller de verdi. Hem şirketin vizyonu hem de geleceğin nasıl şekilleneceğine dair vurgular içeren sunumu her zaman olduğu gibi çalışanlar tarafından uzun süre alkışlanarak son buldu.

AYŞE ARMAN AXA SİGORTALILARLA BULUŞTU

Ererdi'nin etkileyici sunumunun ardından, çalışanların merakla ve heyecanla beklediği konuk konuşmacı Ayşe Arman sahne aldı. Hayat mottosu olan 'Merak' üzerine oldukça etkileyici ve interaktif bir sunum gerçekleştiren Arman, paylaşımları ve kendisi ile ilgili sorulara verdiği cevaplar ile organizasyona renk kattı.

İLK 3 REKLAM FİLMİ SEÇİLDİ

Ayşe Arman'ın ilgi çekici sunumundan sonra, organizasyon öncesinde çalışanlar tarafından gruplar halinde hazırlanan, 'Çalışılması En Kolay Sigorta Şirketini Yaratmak' ana fikri ile dijital dünyanın getirdiklerini vurgulayan reklam filmlerinin tümü izlenerek, salonda seçilen jüri tarafından 10 finalist arasından en başarılı 3 film belirlendi. Çalışanların yaratıcılıklarını kullanarak hazırladıkları, hazırlarken eğlendikleri reklam filmleri toplantıya renk kattı. Toplantının asıl sürprizi, şirket üst yönetiminin hazırladığı ve aynı zamanda oyuncu olarak yer aldığı reklam filmi oldu. Çalışanların beğenisini kazanan reklam filmi büyük alkış aldı.



Salonda seçilen jüri tarafından belirlenen en başarılı ilk 3 reklam filmine imza atan çalışanlar plaketle ödüllendirildi.

AŞKIN NUR YENGİ GECEYE RENK KATTI

Toplantının ardından verilen serbest zamanda çalışanlar hem dinlenme hem de otel aktivitelerinden yararlanma fırsatı buldular. Serbest zamanın ardından merakla ve heyecanla beklenen gala gecesine gelindi. Gala gecesi, reklam filmi yarışmasında dereceye giren ilk 3 filme plaketlerinin verilmesiyle başladı. Kutlamanın ardından 10. yıla özel düzenlenen çekilişle çalışanlara günün anısına çeşitli hediyeler dağıtıldı. Gece, başarılı ve enerjik performansı ile çalışanlara tüm yılın yorgunluğunu unutturan Aşkın Nur Yengi ile devam etti.



Aşkın Nur Yengi enerjik performansı ile çalışanlara tüm yılın yorgunluğunu unutturdu.



Cemal Ererdi, AXA SİGORTA'nın uygulamaları ve yeni dönem çalışma hayatındaki trendler ile geleceğin nasıl şekilleneceğine dair öngörülerini şirket çalışanlarına aktardı.



Gazeteci Ayşe Arman hayat mottosu olan 'Merak' üzerine oldukça etkileyici ve interaktif bir sunum gerçekleştirdi.



AXA SİGORTA çalışanlarının oluşturduğu AXA BAND müzik grubu organizasyonda sahne alarak çalışanlara keyifli dakikalar yaşattı.

Sigorta Acenteleri İcra Komitesi 2015 hedeflerini açıkladı

SAİK'in geçtiğimiz yıl yaptıklarını değerlendiren Hüseyin Kasap, Sigorta Şirketleri Birliği ile olan iyi ilişkilerini 2015'te de sürdürerek, 2016'da da tüm sektörle işbirliği içinde hareket planlarını oluşturduklarını açıkladı.

SAİK Başkanı Hüseyin Kasap, geçen yıl 10 maddeden oluşan bir gündem oluşturduklarını ve bu gündemin büyük kısmının hayata geçirildiğini belirtti.
Bu gündemin ilk maddesinin acenteler yönetmeliği olduğunu söyleyen Kasap, 22 Nisan'da çıkan yönetmeliğin genel anlamda uygulanmaya başladığını, bazı maddelerin uygulanması için 22 Ekim'e kadar süre verildiğini, daha sonra bu sürenin 30 Nisan'a uzatıldığını kaydetti.
Genel anlamda acenteleri kurumsallaştırmaya yönelen bu yönetmeliğin kendileri için en önemli maddesinin acentelik sözleşmeleri olduğunu belirten Kasap, şirketlerle acenteler arasındaki sorunların yüzde 90'ının acentelik sözleşmesinden kaynaklandığını söyledi. Kasap bunun gerekçesinin ise sözleşmenin tek taraflı hazırlanmış, şirketlerin acentelere dikte ettiği bir sözleşme olmasına bağladı. Bunun nedeninin hâkim gücün kullanılması olduğunu belirten Kasap, bu durumun kendilerini rahatsız ettiğini dile getirdi.

BAZI MADDELER BYPASS EDİLMELİ

Örnek olarak fesih maddesinin kanun ve kurallara uygun bir şekilde, çok güzel düzenlendiğini kaydeden Hüseyin Kasap, maddenin sonunda şirketin istediği zaman sözleşmeyi feshedebileceğini belirten ibarenin yazılmış olmasının güzel şeyleri anlamsız kıldığını kaydetti. Kasap, komisyon ile ilgili maddede benzer şekilde "Şirket 0 komisyon verebilir", "Şirket istediği zaman komisyon oranını değiştirebilir" gibi acenteleri zor duruma sokan ibarelerin bulunduğunu açıkladı. Hüseyin Kasap bu maddeleri bypass eden ve acenteleri koruyacak maddelerin hazırlanması gerektiğinin altını çizdi. Kasap bu maddeleri oluşturabilmek için yabancı şirketlerin sözleşmeleri incelediklerini vurguladı.
Gündemin ikinci maddesinin destek hizmetleri yönetmeliği olduğunu açıklayan Kasap, yönetmeliğe "Şirketlere destek hizmeti veren bir kuruluşun şirketle bir servis anlaşması varsa aynı şahısların sahibi olduğu bir acentelik o şirketin acenteliğini alamaz" ibaresinin olduğunu belirtti. Kasap "Örnek olarak asistans şirketlerinin sahibi de bir acentelik kurarsa asistans hizmeti verdiği şirketin



acenteliğini yapamayacak. Bu yönetmelik taslağı tarafların görüşüne açıldı, herkes görüşünü bildirdi. Her an çıkabilir" dedi.

'SEKTÖRÜN KANAYAN YARASI'

Acente şubelerinin sektörün kanayan bir yarası olduğunu söyleyen Kasap, "Sektör birden fazla şubesi olan acentelere çok yükleniyordu ve şubelere yatırım yapanların da tereddüdü vardı. Örnek vermek gerekirse; dört acentenin olduğu küçük bir ilçeye sonradan 15 şirketin acentesi olan bir şube geliyor ve onların önüne geçiyor. Bu tabii ki sosyal dokuyu da bozuyor. Türk Ticaret Kanunu'na göre her şirketin şube açma hakkı var. Bu hakkı kullanarak bazı sigorta acenteleri çok şubeli oldular. Bu durum büyük illerde çok büyük sorun olmasa da, küçük il ve ilçelerde büyük bir sorun oldu" dedi. Yeni gelen yasal düzenlemeyle birlikte her yerde şube açılışına izin verilmeyeceğini ifade eden Kasap, bu işi yapanlar açısından da sağlam ve denetlenebilir yapıların ortaya çıkacağını

SİGORTA ACENTELERİ İCRA KOMİTESİ (SAİK) 2015 HEDEFLERİ

HEDEF	YAPILACAK FAALİYETİN NİTELİĞİ	AMAÇLANAN SONUÇLAR	SORUMLU KURUM/ KURULUŞLAR	PAYDAŞ KURUM/ KURULUŞLAR	ÖNGÖRÜLEN TARİH
Sigorta Acenteleri Meslek Kurallarının hazırlanması	Mevzuat Düzenlemesi	Sigorta Acenteleri Etik Kurallarının hazırlanarak acentelerin bu kurallara uymasının teşvik edilmesi	TOBB-SAİK	HAZİNE MÜSTEŞARLIĞI	30 Haziran 2015
Örnek acentelik sözleşmesinin hazırlanması	Çalışma Raporu, Taslak, Bilgilendirme	Sigorta Acenteleri Yönetmeliği ve ilgili diğer mevzuata uygun "Örnek Acentelik Sözleşmesi"nin hazırlanması ve konuya ilişkin sigorta acentelerinin bilgilendirilmesi	TOBB-SAİK	HAZİNE MÜSTEŞARLIĞI, TSB	28 Şubat 2015
Sigorta Acentelerinin kullandığı yazılım programlarının denetimi	Çalışma Raporu, Mevzuat Düzenlemesi	Sigorta acentelerinin kullandıkları yazılım programlarının taşıması gereken şartlar belirlenerek, söz konusu programların bu şartlara uygunluğunun sağlanması	TOBB-SAİK	HAZİNE MÜSTEŞARLIĞI, SİGORTA ŞİRKETLERİ, YAZILIM ŞİRKETLERİ	31 Mart 2015
Sigorta Acenteleri 2023 Vizyonunun hazırlanması	Çalışma Raporu, Seminer	Dünya sigorta acenteliği uygulamalarının da araştırılması suretiyle, Sigorta Acenteleri 2023 vizyonu ile yol haritası ve dönüşüm projesinin hazırlanması	TOBB-SAİK	HAZİNE MÜSTEŞARLIĞI, TSB, SİVİL TOPLUM KURULUŞLARI	31 Mayıs 2015
İlgili Mevzuata aykırı olarak Sigorta Acenteliği yapan kişilerin denetlenmesi	Çalışma Raporu, Mevzuat Düzenlemesi, İdari Düzenleme, Eğitim	Sigorta acenteleri ve şubelerinin 2015 yılı içerisinde etkin bir şekilde denetiminin sağlanarak, haksız rekabet ve haksız uygulamaların önlenmesi	TOBB-SAİK	HAZİNE MÜSTEŞARLIĞI, TİCARET / TİCARET VE SANAYİ ODALARI	31 Aralık 2015
Acente tanıtım çalışmasının yapılması	Tanıtım Faaliyeti	2015 yılı içerisinde tanıtım faaliyetleri gerçekleştirmek suretiyle, toplumda Sigorta Acentelerinin farkındalığının oluşturulması ve acentelerin sigorta prim üretiminden aldıkları payın artırılması	TOBB-SAİK	HAZİNE MÜSTEŞARLIĞI	31 Aralık 2015
Acente logo ve tabelasının oluşturulması	Çalışma Raporu, İdari Düzenleme	Sigorta Acentelerinin ofislerinde ve materyallerinde kullanacakları logo ile plakasının hazırlanması	TOBB-SAİK	HAZİNE MÜSTEŞARLIĞI	31 Aralık 2015
Sigorta Acentelerinin KOSGEB desteklerinden yararlanmasının sağlanması	Mevzuat Düzenlemesi	Sigorta Acentelerinin KOSGEB destek kapsamına alınarak, finansman desteğine ulaşması	BİLİM, TEKNOLOJİ VE SANAYİ BAKANLIĞI	HAZİNE MÜSTEŞARLIĞI, KOSGEB	31 Aralık 2015
"Acente Taşıma Kapasitesi Çalışması"nın hazırlanması	Çalışma Raporu	İl bazında acente taşıma kapasitesinin belirlenmesi	TOBB-SAİK	HAZİNE MÜSTEŞARLIĞI, TSB	31 Mayıs 2015
Acente bilgilendirme portalının hazırlanması	Yazılım Programı geliştirilmesi	Sigorta acentelerine yapılacak duyuruların elektronik ortamda etkin bir şekilde yapılması	TOBB-SAİK	HAZİNE MÜSTEŞARLIĞI	31 Aralık 2015
Acente birleşmelerinin teşvik edilmesi	Eğitim, Seminer	Sigorta acentelerinin işletme maliyetlerinin düşürülmesini teminen acente birleşmelerinin teşvik edilmesi	TOBB-SAİK	HAZİNE MÜSTEŞARLIĞI, KOSGEB	31 Aralık 2015
Poliçe başına maliyet hesabının yapılması	Çalışma Raporu	Sigorta acentelerinin düzenlenmiş olduğu herbir poliçenin birim maliyetinin hesaplanması	TOBB-SAİK	TSB	30 Haziran 2015
Sigorta şirketi-acente arasındaki ihtilafların çözümü için sistem oluşturulması	Mevzuat Düzenlemesi	Sigorta acenteleri ile sigorta şirketleri arasında yaşanan ihtilafların kısa bir sürede çözümü için arabuluculuk, tahkim vb. sistem geliştirilmesi	TOBB-SAİK	HAZİNE MÜSTEŞARLIĞI, TSB	28 Şubat 2015
Zorunlu sigortaların artırılması ve kontrolüne yönelik çalışma yapılması	Çalışma Raporu, Mevzuat Düzenlemesi	Zorunlu sigortaların artırılması ve etkin bir şekilde kontrolünün sağlanması	HAZİNE MÜSTEŞARLIĞI	TOBB-SAİK, TSB, SBM	31 Aralık 2015
Acente müdürlerine yönelik farklı bir eğitim programı ve sınav düzenlenmesi	Çalışma Raporu, İdari Düzenleme	Sigorta acentelerinin müdürlerine yönelik kapsamlı bir eğitim programı düzenlenmesi suretiyle kurumsallığın artırılması	TOBB-SAİK	SEGEM	31 Aralık 2015
Teknik personelle acente arasında yapılacak örnek hizmet sözleşmesinin hazırlanması	Çalışma Raporu, İdari Düzenleme	Portföy güvenliğinin sağlanmasını teminen teknik personelle acente arasında yapılacak örnek hizmet sözleşmesi hazırlanması	TOBB-SAİK	HAZİNE MÜSTEŞARLIĞI, SİVİL TOPLUM KURULUŞLARI	31 Aralık 2015

aktardı ve artık sadece Hazine'nin izniyle şube açılabileceğini belirtti.
Bunun yanı sıra acenteler kendi aralarında poliçe alışverişi yapıyordu. Biz bunu geçen dönem yasal hale getirdik, suç olmaktan çıkardık. Yine de bazıları bu işin suistimali nasıl yapılır diye arayıp buluyor. 'Bende şu acentelikler var, benden iş paylaşabilirsiniz' diye duyuruyor. Kars'taki acenteye poliçe gönderiyor; bu davranışlar bir buçuk yıldır devam ediyor. Kars'ta düzenlenmiş gibi Ankara'da poliçe düzenliyorlar. Artık bu konu da düzenlendi. İş paylaşımı sadece kendi ilinde ve 5 acente ile yapılabilecek. Ayrıca acentelerin iş paylaştığı sigortacı olmayan kişiler vardı; Cumhuriyet Savcılığı'na suç duyurusundan bulunmayla ilgili bu konuyla ilgili Hazine'den yetki aldık. Yetki alındıktan sonra hemen bir olayla karşılaştık: Ankara'da bir büfe DASK poliçesi satıyordu" diyen Kasap, bu işi yapan büfeyi Cumhuriyet Savcılığı'na bildirdiklerine değindi.

İŞLEM ÜCRETİ ÖNEMLİ

İşlem ücreti konusunun da önemine değinen Hüseyin Kasap, "Acenteler zorunlu poliçelerde çok kısa sürelerle 2-3 defa o poliçeye yönelik işlem yapıp iptal ettiklerinde, 1-2 lira gibi azami primler ortaya çıkıyor. TSB ile uzlaştıktan sonra Hazine'ye başvurduk ve zorunlu sigortalarda komisyonun 13 liradan az olmamasına karar verildi. Bizim talebimiz 25 liraydı ama Hazine 13 liraya karar verdi. Göreve gelmeden önce sektör meclisini yılda üç defa toplayacağımıza söz vermiştik; bunu gerçekleştirdik. Yedi yedek üyemiz var ve bu üyeler yedi farklı bölgelerden. Bu yöntemle bölgesel temsili sağlamış olduk. Aynı zamanda sektör meclisinde 6 tane komisyon kurduk. Her komisyona da bu yedek üyelerden birini başkan yaptık. Böylece bizim yedek üyeler de aktif olarak çalışmış oluyor" diye konuştu.
SEGEM teknik personel eğitimi ve acente eğitimi konusundan da bahseden Kasap, acentelerin müdürlerine ya da sahiplerine özel eğitimler planladıklarının altını çizdi. Acentelerin az da olsa finans, muhasebe, iş hukuku gibi konularda bilgi sahibi olmalarının daha etkili olacağını düşünen Kasap, sigorta acentelerinde bilgisizlikten kaynaklı sorunların ve para kaybının önüne ancak eğitimle geçilebileceğini vurguladı. Kasap, SEGEM'le Hazine'nin de katılacağı bir komisyon oluşturulduğunu belirtti ve "Eğitim için, ticaret odalarının salonlarını kullanacağız, üniversiteden eğitmenlerden yardım alacağız" dedi.

TAPU DAİRELERİNDE NÖBET SİSTEMİ

"Tapu dairelerinde zorunlu deprem poliçesinin (DASK) sigorta acenteleri tarafından nöbet sistemiyle satılmasıyla ilgili çalışmalara başladık. Şu anda Hazine'yle resmi yazışmalarımızı yapıyoruz. Hazine'yle bu organizasyonun son şeklini verebilirsek, tapu dairelerinde bir masa hazırlatacaklar; biz de buralarda sisteme katılmak isteyen acenteler için aylık acente listesini yayınlayacağız" diyen Kasap, nöbet sırası gelen acentenin gidip orada poliçe düzenleyeceğini söyledi.

ANKARA ÇALIŞTAYI

Ekim ayında Ankara'da çalıştay yaptıklarını söyleyen Kasap, bu toplantıda SAİK eski ve yeni üyeleri sektör meclisi ve Türkiye'de kurulu 35 sigorta acente dernek başkanından oluşan toplam 78 kişiyi çağırdıklarını kaydetti. Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürü Ahmet Genç'in de bu toplantıya başkanlık yaptığına değinen Kasap, "Daha önce yaptığımız swot analizini getirdik. Önce o swot analizini sadeleştirdik ve acenteler için yedi hedef ve 30 eylem belirledik. Bizden bunu 2.5 yılda gerçekleştirmemizi istediler. Önümüzdeki 2.5 ayda yapmamız gerekenleri de belirledik ve bunlar bizim ilerleme yollarımız oldu. Şimdi 2015 için bu 30 eylemden 16'sını gerçekleştirmeyi hedefliyoruz" dedi.
SAİK'in bu hedefleri gerçekleştirmek için çalışacağını vurgulayan Kasap, SAİK'in 2023 vizyonunun da önemine dikkat çekti. "Acentelerle ilgili sigortacılıkla ilgili uygulamaları getireceğiz, Türkiye'deki uygulamaların yapısal sorunlarını ortaya koyacağız. Dünyadan aldığımız en iyi örneklerle 2023'e iyi bir model oluşturabilmek için SAİK'in 10 yıllık stratejik eylem planını ortaya koyacağız. SAİK'e bir iletişim stratejisi belirleyeceğiz. Bunun da alt kırılmaları var. En önemlisi acente taşıma kapasitesi, onunla ilgili olarak dört ay önce düğmeye bastık. İngiltere ile ortak bir proje yürüyor" diyen Kasap, bunun için Ahmet Genç'e teşekkür etti. "Acente taşıma kapasitesini çıkaracağız, illerdeki sigorta acentelerinin üretim rakamlarını biliyoruz. Şu anda anketlerimizi hazırladık, 15 bin 500 acenteye göndereceğiz. 3000 cevap bilimsellik için yeterli. Acentelerin genel giderlerini de tespit edip her ildeki acenteler ne kadar para kazanıyor, sigortalılık oranı, sigortalanabilirlik oranı ne bunları göreceğiz. Bunlar sektöre veri olacak" diyen Hüseyin Kasap, belki daha sonra ilçelerin de hesaplanabileceğini ifade etti. Bu çalışmadan sonra, acente skorlaması ile ilgili bir çalışmanın da mayıs ayından sonra başlayacağı bilgisini veren Kasap, ekim gibi onu bitirmeye çalışacaklarına değindi.

'ŞİRKETLER İŞ ORTAKLARIMIZ'

Sigorta şirketleriyle kavga etmek gibi bir niyetleri olmadığının altını çizen Kasap, onların acentelerin iş ortakları olduğuna dikkat çekti. Önemli olanın uzlaşma olduğunu kaydeden Kasap, "Biz işlem parasında uzlaştık, ben inanıyorum ki acentelik sözleşmelerinde de anlaşabiliriz. Hazırladığımız metni bir araya gelip iki tarafın da kabul edebileceği bir metin haline getirdikten sonra sektörle paylaşabiliriz" diye konuştu. Acentelerin şirketlere yanlış bir şekilde davranacağını düşünmeyen ve bunu istemediklerini vurgulayan Kasap sözlerini şöyle tamamladı: "Sözleşmeleri buna göre hazırlayacağız, ancak şirketlerin de acenteler üzerinde hâkim güçlerini kullanıp acenteleri bir anda evine ekmek götüremez hale getirmelerini istemiyoruz. Bunun için şirketlerle olan iyi ilişkilerimizi bu sözleşmeyle de sürdürmek istiyoruz. 2016'da ileriye yönelik bir modelleme içinde onlarla da işbirliği içinde olarak bir çalışmanın içine gireceğiz."



SAİK Ankara'da acentelerin fiziki şartlarını konuştu

Ankara'da yapılan SAİK toplantısında Sigorta Acenteliği Faaliyetinin Yürütüleceği Mekanın Sahip Olması Gereken Fiziki Şartlar, DASK ve acentelerin kullanacağı yazılım programları gibi konular görüşüldü.

İlk toplantısını 17 Aralık 2013'te Birlik Merkezi'nde gerçekleştiren Sigorta Acenteleri İcra Komitesi, seçildiği günden bu yana yaptığı 16. toplantısını, İcra Komitesi üyelerinin tamamının katılımıyla Birlik Merkezi'nde gerçekleştirdi.

UYULMASI GEREKEN ETİK KURALLAR GÜNDEMDEYDİ

Toplantıda, Sigorta Acenteliği Faaliyetinin Yürütüleceği Mekanın 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, Sigorta Acentelerinin T.C. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme Dairesi Başkanlığı (KOSGEB) kredilerinden faydalanabilmeleri, sigorta poliçelerinin promosyon malzemesi olarak kullanılması ve süpermarketlerde poliçe tanzim edilmesi, İstanbul il ve Trakya bölgesi sigorta acentelerinin sorunları ve talepleri konusunda çalışma yapmak üzere komisyon kurulması, İcra Komitesi'ne intikal ettirilen şikayet ve müracaatların değerlendirilmesi ile disiplin işlemleri gündeme geldi.

İcra Komitesi, Trakya ve İstanbul il delegeleriyle buluştu

Birliğin ev sahipliğinde, TOBB İstanbul Hizmet Binasında, Sigorta Acenteleri İcra Komitesi Başkanı Hüseyin Kasap başkanlığında, İstanbul ve Trakya bölgesinde faaliyet gösteren sigorta acenteleri il delegelerine yönelik bilgilendirme ve istişare toplantısı gerçekleştirildi. Katılımcılar tarafından yoğun rağbet gören toplantıda, İcra Komitesi ve Sektör Meclisi faaliyetleri, İcra Komitesi tarafından öncelikli olarak çözüme kavuşturulması gereken hususlar ve İcra Komitesi'nin 2023 yılı hedefleri görüşüldü.

ACENTELERİN SORUNLARI İÇİN KOMİSYON KURULACAK

Söz konusu toplantıda ayrıca, İstanbul ve Trakya bölgesinde faaliyet gösteren sigorta acentelerinin sorunları ve talepleri konusunda çalışma yapmak üzere bir komisyon kurulmasına karar verildi.



ENBE Orkestrası kurucusu Behzat Gerçeker, müzik anlayışı ve yeni albümlerini değerlendirdi:

Duygu olmadan müzik olmaz



Gerçeker: "Yaptığımız iş müzik, duygu olmadan mümkün değil olmaz. Bizler duygusal insanlarız. Siz konserlerde işin finalini görüyorsunuz. Her birimizin duygusu birleşip dinleyici ile buluşuyor. Ortaya çıkan lezzeti ben ta en başından hayal ediyorum ve o hayalde buluşuyoruz."

Behzat Gerçeker ENBE Orkestrası ile 1993 yılından bu yana hayatımızda… Dünyaca ünlü müzisyenleri Türkiyeli genç müzisyenlerle aynı sahnede buluşturan ENBE konserlerinde Napoliten aryalardan, Fransız şansonlarına, Latin melodilerinden Türk Sanat Müziği'ne, Anadolu türkülerinden, Arjantin tangolarına uzanan geniş bir repertuarla karşılaştık hep… ENBE Orkestrası'nın kurucusu Gerçeker'le müzik serüvenini ve yeni albümünü konuştuk.

Bu yıl ENBE yirminci yaşını kutluyor. ENBE'nin yarattığı etkiden memnun musunuz? Nasıl gidiyor orkestranın müzik yolculuğu?
İyi yol aldık mı; buna en iyi dinleyicilerimiz karar verir, ama popüler bir orkestra olarak yaptığımız işlere bakarsanız geçen yıl Alessandro Safina ile çalmışız; daha önce Placido Domingo, Monica Molina, Gloria Gaynor, Stas Mihaliov, Patrizio Buanne gibi büyük müzisyenlerle çalmışız. Çok kıymetli bir deneyim kazandık bu süreçte… Burada da geçen albümde Tarkan'la çalıştık. Sezen Aksu ile Ajda Pekkan ile çalıştık ve çalışmaya devam ediyoruz. Onlar bizim müzik dünyamızın direkleri, onlarla çalışırken o kadar çok şey öğreniyoruz ki… Bir Sezen Aksu dediğiniz zaman bakın çevrenize herkesin ya ilk aşkına, ya ayrılık acısına, özel bir anını yakalayan bir Sezen şarkısı mutlaka vardır. Sezen'in "Unutamam ciğerim yanar, içim içime akar" sözlerini düşünsenize, böyle yüreğe dokunan şarkılar dökülüyor kaleminden… Onlarla yeni albümde de birlikte olduk.

ENBE'nin yeni albümü aralık ayında çıktı; bu albümün sürprizleri neler?
Yeni albüm aralığın ilk haftası çıktı. Ajda Pekkan sürpriz yaptı, arabesk bir parça, 'Tanrı İstemezse'yi söyledi. Ajda Pekkan her parçayı mükemmel yorumlar farklı bir şey olsun derken bunu denemediğini fark ettik ve çok güzel oldu. 'Tanrı İstemezse' ve Ümit Besen'in 'Nikah Masası' ile düet yaptı, şaşıracaksınız.
Yeni albümde yine olmazsa olmazımız Sezen Aksu var. Işın Karaca bir Ajda Pekkan cover'ı seslendirdi. Ziynet Sali var, Burcu Güneş var, Funda Arar var. Betül Demir var, Mustafa Ceceli var. Bu isimler dışında Aslı Güngör, Elvan Günaydın gibi genç müzisyenleri de müzikseverlerle tanıştırmak istedik. Biz madem çok genç bir nüfusuz, bu genç müzisyenlerle müzik camiası hem yenilenmeli hem de genişlemeli… Genç müzisyenler gelmeli ki müzik dünyası büyüsün. Ben buna çok inanırım. Yaptığımız iş tamamen his. Ben de Allah'a çok şükür bunu sezebildiğimi sanıyorum. Geçen albümde star olduktan üç yıl sonra Mustafa Ceceli geldi genç bir müzisyen Elvan Günaydın ile düet yaptı, el verdi. "Omuzunda başın eksik, yatağımda kokun var" diyor birlikte yaptıkları düette… Ben ENBE'nin bu yönüne de saygı duyuyorum. Biz iyi müzisyenler kadar iyi insanlarla buluştuk. Mustafa Ceceli işin mutfağını da iyi bilen bir müzisyen, bu albümün aranjörlüğünü o yaptı.
Türk halkı sözlere ve güfteye çok önem verir, müzik ikinci planda gelir. Önce iyi sözleri ardından iyi besteyi ve müziği birleştirmeye çalışıyoruz. ENBE'nin bir müzik anlayışı var o anlayışla müziğimizi yapıyoruz.

Bir albümde bu kadar farklı müzisyenle çalışmak zor değil mi?
İki tane de sürpriz star adayımız var. Klibimizi de çektik. Bu albüm için gerçekten çok çalıştık. Farklı müzisyenlerle çalışıyorum ama ben onların hepsini çok iyi tanıyorum. Onların neyi nasıl söyleyeceklerini, hangi parçasının kimin sesinde var olacağını, yorumunu bilerek çalışıyorum. O nedenle de tanıdığım bu farklı müzisyenlerle keyifle çalışabiliyoruz. Onlar da bizi sanırım bu yüzden tercih ediyorlar.

Siz 'Orkestra albümü tutmaz,' klişesini bozan kişisiniz. iTunes, YouTube, albüm satışlarını nasıl etkiliyor? Bu sadece sizin değil tüm müzik piyasasının problemi ama yaşadığımız gerçeklik de bu…
Müzik piyasası çok kötü; ben böyle zamanlarda tek noktaya bakmam; siyaset iyi, ekonomi iyi, edebiyat iyi, sanat iyi, eğitim iyi de müzik kötü diyemeyeceğimize göre hep bütüne bakacağız. Bütün neyse parçalar bundan etkileniyor. Ama inandığım bir şey ortam nasıl olursa olsun; siz yaptığınız işi iyi yapmak için çırpının iyi müziğin takipçisi sizi mutlaka bulur. Ben müzikseverlere karşı sorumluluğumu hiç unutmuyorum, çok titiz çalışıyorum, konser veriyorum, konserden stüdyoya gidiyoruz yani bizim yaptığımız işin içinde çok ciddi emek var. Çok kimsenin alın teri var. Benim görevim bardağı dolduran bu alın terini dökmeden müzikseverlere götürebilmek, bütün çabam bu…

Birkaç yıl önce en büyük hayalinizin ENBE olarak Avrupa'ya açılmak, oralarda konser vermek olduğunu söylemiştiniz.
O hayalimiz gerçek oldu. Sayın Abdullah Gül ile İtalyan Cumhurbaşkanı Giorgio Napolitano ve eşi Clio Maria Napolitano onuruna bu yıl Roma'da konser verdik. İtalyan aryalarından, operalardan, Latin melodilerine bizim müziklerimizden örneklerle çok güzel bir konser oldu. İstanbul Devlet Opera ve Balesi'nde 9 yıl görev yaptım. Opera ve Latin kökenli bir müzisyen olduğum için, bu müziklerle harmanladığımız şaşırtıcı bir repertuvar hazırladık bu konser için. Rusya'da Kremlin Sarayı'nda bestesi Stas Mihailov'a ait olan Türkçe sözlerini Nazan Öncel'in yazdığı 'Senden Kıymetli mi' isimli parçayı Mihailov'la birlikte seslendirdik. Bana İstanbul'u verseler o kadar mutlu olur muydum bilmiyorum; o salonda konser veren ilk Türk müzisyen olduk.

ENBE'den onu dinleyenlere geçen enerjinin sihri nerede, o enerji bize nasıl geçiyor?
Yaptığımız iş müzik, duygu olmadan mümkün değil olmaz. Müzisyenlere bakın bizler duygusal insanlarız. Siz konserlerde işin finalini görüyorsunuz. Her birimizin duygusu birleşip dinleyici ile buluşuyor. Ama ondan önce biz solistle, nefeslilerle, vurmalılarla tüm müzisyenlerle o kadar uzun çalışıyoruz ki, ne istediğimi anlatıyorum onlara, hepimiz bir noktada bulaşabildiğimizde de sizlerin karşısına çıkıyoruz. Biz birbirimizin sadece gözüne bakarak ne demek istediğini anlarız sahnede, bu birlikte geçirilen uzun zamandan sonra oluşan bir duygu. Ortaya çıkan lezzeti başından hayal ediyorum zaten, o hayalde buluşuyoruz.

'BÜTÜN PİYANOLARIM SİGORTALI'

Sigortanız var mı? Hangi sigortaları yaptırdınız?
Sigortasız hayat düşünmek anlamsız. Günümüzde sağlık sigortası şart! Benim de sağlık sigortam var. Ayrıca ekmek teknem oldukları için tüm piyanolarımı da sigortalattım.

Bazı ünlüler sesini sigortalatıyor. Sizde öyle bir durum var mı?
Sesimi sigortalatmadım ama 7-8 tane piyano sigortam bulunuyor. Ayrıca yurtdışında birçok konserimiz oluyor. Yolculuk sırasında hasar görmesin diye konserlerde kullanacağımız tüm ekipmanı da sigortalatıyoruz. Aksi, bizim için çok zor olurdu.

Bugüne kadar sigorta kapsamına giren bir hasarla karşılaştınız mı?
Yurtdışı konserine gemiyle piyano taşırken olmuştu. Ama sigorta şirketim bunu halletti.

Türkiye'deki sigorta sektörü hakkında ne düşünüyorsunuz?
Çok bilgim bulunmamakla birlikte, sektörün işleyişini yeterli buluyorum. Türkiye bu alanda oldukça ilerledi.

Sigorta konusunda bir şikayetiniz ya da mesajınız var mı?
Şikayetim yok. Aldığım hizmetten oldukça memnunum. Yeni bir dünyada yaşıyoruz. Artık sigortalama da hayatın her yerinde olmalı. Çünkü dijital bir dünyaya geçiyoruz. Örneğin; müzikte nasıl fiili satışlar ortadan kalıp da dijital dünyaya geçiş oldu. Bu dünyaya hakim olmak artık daha da zor. Bu da sigortanın alanını genişletiyor.





RS Servis
dört nala koşuyor!



RS Servis Mini Onarım Hizmeti konusunda anlaştığı sigorta şirketi sayısını 2015 yılı Ocak ayı itibari ile sekize yükseltti. RS Servis'in kurucusu Ünal Ünaldı, 2015 yılında, "Acente Giriş Portalı"nın Mini Onarım Hizmeti verilen sigorta şirketi acenteleri tarafından daha sık kullanılması için de yeni bir çalışma başlattıklarını açıkladı.

2013 yılı Aralık Ayında Groupama Sigorta ile start verdiği "Mini Onarım Hizmetlerine" 2014 yılında sırasıyla, "Güneş Sigorta", "Axa Sigorta", "Doğa Sigorta" ,"Ray Sigorta" 1 Ocak 2015 tarihi itibari ile Ziraat Sigorta, Dubai Sigorta ve Generali Sigorta'yı da ekleyerek Mini Onarım konusunda çalıştıkları sigorta şirketi sayısını toplam sekize çıkardı.

RS Servis'in kurucusu Ünal Ünaldı, RS Servis'in 2014 yılında sigorta sektörüne sağladığı tasarrufun 100 milyon lirayı ulaştığını söyledi.

Ünaldı, teknolojik alanda yaptıkları yeniliklere de değinerek, 2015 yılında, "Acente Giriş Portalı"nın Mini Onarım Hizmeti verilen sigorta şirketi acenteleri tarafından daha sık kullanılması için bir çalışma başlattıklarını belirtti.

444 40 77'yi aramak yeterli;

Müşteriler ve tüm iş ortaklarının tek numaradan, (444 40 77) dilediği RS Servis'ine ulaşabildiklerini açıklayan Ünaldı, hizmet alanında getirilen yenilikler konusunda şunları söyledi: "Mini onarım hizmeti için tüm RS Servislerin internet portalı üzerinden bir IP numarası ile birbirbine entegre edildi. Böylelikle müşteriler yalnızca bulunduğu ilin plaka kod numarasını tuşlayarak genel müdürlük ve tüm RS Servislerine ulaşabilecekler."

En kaliteli çözüm ortakları ile çalışarak, kaliteden taviz vermeden işlerini yönettiklerini belirten Ünaldı, bu nedenle onarımın, kullanılan malzeme ve işçilik hatalarına karşı 2 yıl süresince işlem tekrarı yapmak üzerine garanti kapsamında olduğunu söyledi.

RS Servis kurumsallaşma çalışmalarını hızlandırdı:



Kurumsallaşma yolunda ciddi adımlar atan ve bu konuda yaklaşık 6 aydır deneyimli danışman şirketler ile çalışan RS Servis'te projenin ilk ciddi adımı olarak Genel Müdürlük görevine sigorta sektörünün tanınan isimlerinden Bener Yıkılmaz getirildi.

MiNi ONARIM HiZMETi
MOBiL PARÇA ONARIM HiZMETi
HASAR ONARIM HiZMETi

Hızlı, ekonomik, profesyonel!

RS Repair Systems Renew Solutions Radiator Services

TÜRKİYE'DE EN YAYGIN HİZMET AĞI

PDR "Paintless Dent Repair" Boyasız Göçük Düzeltme

WR "Windshield Repair" Ön Cam Onarımı

IR "Interior Repair" İç Döşeme Onarımı



SR "Stain Removal" Leke Çıkarma

DR "Dent Repair" Boya Hasarlı Kaporta Göçük Düzeltme

BR "Bumper Repair" Plastik Tampon Onarımı

PR "Paint Repair" Boya Onarımı (Mini Yama)

MOBiL, PLASTiK VE ALÜMiNYUM PARÇA ONARIM HiZMETi VERDiĞiMiZ SiGORTA ŞiRKETLERi

AIG · AK Sigorta · Allianz · Anadolu Sigorta · Ankara Sigorta · Axa Sigorta · Aviva · Demir Sigorta · Doğa Sigorta · Dubai Starr Sigorta · Ege Sigorta · Ergo · Eureko Sigorta · Generali Sigorta · Groupama Sigorta · Güneş Sigorta · HDI Sigorta · Işık Sigorta · Koru Sigorta · Mapfre Genel Sigorta · Neova Sigorta · Ray Sigorta · Sompo Japan Sigorta · Türk Nippon Sigorta · Ziraat Sigorta

444 40 77

www.rsservis.com.tr

MiNi ONARIM HiZMETi VERDiĞiMiZ SiGORTA ŞiRKETLERi

Axa Sigorta · Generali Sigorta · Groupama Sigorta · Güneş Sigorta · Doğa Sigorta · Dubai Starr Sigorta · Ray Sigorta · Ziraat Sigorta

Mini Onarım Hizmeti almak için; 444 40 77'i aramanız yeterlidir.

Yılın son ayları sigortacıların hasat ayları mı, kahır ayları mı?

SAB Başkanı Doğan Şen, yıl sonunda ortaya çıkan fiyat rekabetinin acenteleri negatif olarak etkilediğini, fiyatlamanın etik olmadığını ve yaşanan fiyat savaşının ne şirketlere ne de tüketiciye yarayacağını söyledi.

Yıl sonu yaşanan rekabetin sigorta sektörüne zarar verdiğini ifade eden SAB Başkanı Doğan Şen, "Yılın son aylarında sigortacıların yaşadığı, rekabet adı altında prim savaşları, koyun pazarlığı gibi yapılan satışlar sektörümüze zarar vermekte, genel kabul görmüş ticaret etiğini kökten sarsmakta ve sigortacıları tüketiciler nezdinde itibarsızlaştırmaktadır" diye kaydetti. Şen, prim savaşlarında da en çok zararı acentelerin gördüğünü söyledi. Sigorta şirketlerinin son bir yıldır, önceki yıllara göre risk kabul kriterlerini daha iyi seçmeye ve oto sigortaları başta olmak üzere fiyatları daha teknik, kâr edici mertebelerde tutmaya başladıklarını söyleyen Şen, "Tam olarak optimum fiyatlar oluşmasa da, tatlı bir fiyat rekabeti vardı ve bu kabul edilebilir seviyelerdeydi. Ancak, izlenen bu politikanın sonucu olarak 2013'te hayat dışı sektör, üç yıl aradan sonra kâra geçerken, zarar eden şirket sayısı da önceki yıla göre azaldı. Bu yıl kasım ayından itibaren fiyat bazlı rekabetin yeniden başladığı ve bu yılın kendine özgü genel ekonomik daralma, oto pazarının daralması, taksit sayılarının azalması, faizlerin yüksek kalması gibi ekonomik koşulların da etkisiyle, etik olmayan rekabetin daha da arttığı, her gün bir acentenin feryadı, iş kaybetme acısı ile bizlere yaptıkları şikayetlerden anlaşılıyor" dedi. Şen sözlerine şöyle devam etti: "Özellikle sanayi ve ticari faaliyette bulunan müşterilerimize, farklı dağıtım kanallarından, 'ne teklif verdilerse, biz altında veriyoruz' şeklinde yaklaşımları ben dâhil olmak üzere hepimiz yaşıyoruz. Özellikle de son zamanlarda direkt olarak, bazı şirketlerin bölge müdürlüklerinin acente komisyonu yükü olmadan deprem primine teklif çalışmaları ve bu nedenle acentelerin mağduriyetleri, iş kaybetmeleri had safhaya çıkmıştır. Özellikle riskli iş kolu diye tanımlanmış ayakkabı fabrikası, deri fabrikası, kimya sanayiinde, plastik sanayiinde, risk değerlendirmeleri olumlu olan ve sigorta poliçesi yapılan yerlerde doğal olarak deprem primi üzerinde bir prim var ve olması gereken de bu. Ancak, bir bakıyorsunuz, makine kırılması, ECS ve sorumluluklar dâhil deprem primine teklifler havada uçuşuyor."

'REKABETTE ETİK DEĞERLER VE KUL HAKKI UNUTULUYOR'

Doğan Şen, fiyatlama ve rekabet hakkında şunları söyledi: "Bir acente, riskli olan ayakkabı fabrikasında, bir sürü risk analiz sonuçlarını pozitife çevirmek için müşteriyle omuz omuza mücadele vermiş, yangından, hırsızlıktan korunma şartlarını iyileştirmeye çalışmış, yıllarca sigorta şirketlerinin isteklerini, müşteri nezdinde tatbik etmek için çaba sarf etmiş, nihayetinde sigortalanabilir özelliğe kavuşturmuş bir tesis için tanzim ettiği sigorta poliçesi içinde doğal olarak deprem primi üzerinde bir yangın sigorta primi şarj edilmiş poliçeye dışarıdan biri gelip de ve 'ben deprem primine poliçeyi yapıyorum' diye müşteriyi kandırırsa ve acentenin yaptığı çalışmayı çöpe atarsa; bu şekilde rekabet, rekabet değil, büyük bir vicdansızlıktır. Acentenin hakkının, kul hakkının yenmesidir. Müşteri zaten ucuza hizmet almaya dünden hazır." Acentelerin fiyatlarının kırılmasından ve haksız rekabetin ortaya çıkmasından bahseden Şen, "Tam da liberal ekonominin, savunucusu fizyokratlar ekolününde olduğu gibi. Bu anlayışta iktisat, din, hukuk ve örf-adet gibi değerlerden bağımsızdır. 'Bırakın yapsınlar, bırakın geçsinler' dersek, bu toplumda tüm değerlerin yok olmasına aracılık etmiş oluruz. Her sabah metrodan çıkıp işime geliyorum, engelliler, yaşlılar, hamileler için yapılmış asansörün önünde kanlı canlı genç insanları sıra beklerken görüyorum. Hakkı olmayan bir araçla, en



kısa zamanda, yorulmadan, herkesten önce yukarıya çıkma sevdasındalar. Acentenin emek verdiği bir işi fiyat kırarak alırsan, asansörün başında sıra bekleyen sağlıklı insanların sayısını artırırsın ve bu yapılan etiksizlik gelip, bir gün, yapanı vurur" diye belirtti.

ÖNCELİK SIRALAMA VE MÜŞTERİ ADEDİNDE OLMAMALI

Orta ve uzun vadeli planların sıralama ve müşteri adetinin öncelik olarak görülmesi nedeniyle yapılamadığını belirten Şen, "Yıl başında bazı sigorta şirketleri planlamayı yapıyor, aktüerler tarifeleri belirliyor, risk kabul kriterleri belirleniyor ve acentelerden komisyon kesintileri ile 'ne kadar daha fazla kâr elde ederiz' hesapları yapılıyor. Yıl sonuna doğru bakılıyor ki; hedefler tutmayacak ya da rakip şirket bir basamak yukarı çıkmış. Bu durumda pazar payını biraz daha yukarı çıkartmak lazım. Bu nasıl olacak? Gayet tabii fiyat bazlı rekabet olacak. Yani; kısa vadeli günlük düşünceler ile indir fiyatları, deprem primini delerek teklif ver, kafaları karıştır, çalışanın, emek verenin elinden ekmeğini al, sonra bunun adı serbest piyasa koşulları olacak" dedi. Bu yöntemlerle sektörün tarumar edilmesine, önce TSB ve sonra etik çalışan sigorta şirketleri yöneticileri karşı koyması gerektiğini belirten Şen, "Zira Sigortacılık Genel Müdürlüğü yaşanana 'tüketici ucuza poliçe alıyor ve bu istediğimiz bir şey. Hatalı çalışan şirket zarar ederse sermaye tamamlamasını isteriz' diyerek sadece mikro değerle bakmaktadır. Oysa bu sektörün, güven ve itibar kaybı, etik değerlerden uzaklaşması, acentelerin yok olması gibi daha uzun vadeli manevi değerler göz ardı edilmiş olur" dedi.

'FİYAT SAVAŞI TÜKETİCİYE DE SEKTÖRE DE YARAMAZ'

Optimum fiyatlar belirlenmediği, hizmet kalitesiyle rekabet edilmediği müddetçe sektörün toplam kalitesinin artması, sürdürülebilir teknik kârlılık beklenmesi, güvenilirlik, saygınlık gibi unsurların sağlanmasının mümkün olmayacağını belirten Şen, "Özellikle de maliyetlerin kontrol edilmesi mümkün olmayacaktır. Sektör en ufak bir kasko poliçesinde bile yüzlerce teklif çalışmaktadır. Sigorta alıcısı 'en ucuz fiyatı bulacağım' diyerek 20-30 şirketten teklif istemekte ve acentesiyle şirket çalışanları lüzumsuz efor sarf etmekte ve masrafa girmektedir. Sigortacılar her geçen yıl daha fazla adette poliçe kesmekte ama poliçe başına düşen prim her geçen gün azalmaktadır" dedi. Şen sözlerine şöyle devam etti: "Daha çok masraf ediyoruz, daha az kazanıyoruz. Tabii ki bu denklemde en çok satan acente olduğuna göre en çok zararı da acenteler görmektedir." Şen, "Acenteler, hergün yeni bir alternatif dağıtım kanalı çıkmasına, promosyonlara, Shell kampanyalarına, acımasızca bankasüransa karşı pozisyon almakta, bunu zor da olsa içine sindirebilmekte ama, kendi sigorta şirketinin kendi organı olan acentesiyle rekabetine, acenteden daha ucuza dijital sigortacılık yapmasına, etik olmayan fiyat rekabetine, bedavaya satılan poliçelere karşı çaresiz kalmakta, umutları kırılmakta ve enerjisi yok olmaktadır" dedi.

SAB Sigorta Acenteleri Derneği'nden yılbaşı kokteyli

SAB Sigorta Acenteleri Derneği üyeleri 26 Aralık Cuma akşamı 'Geleneksel Yılbaşı Kokteyli'nde bir araya geldi. Acenteler 2014 yılına elveda derken, 2015 yılının sağlık ve mutluluk dolu geçmesini dilediler.

SAB Sigorta Acenteleri Derneği yılbaşı kokteyliyle yeni yıla "merhaba" dedi. Kokteylle ilgili değerlendirme yapan SAB Başkanı Doğan Şen, "2014 yılına elveda 2015 yılına merhaba demek için üyelerimiz, meslektaşlarımız ve dostlarımızla hep birlikte dernek merkezimizde toplandık. Aslında aklımızda 2014 hedeflerini tutturmak, verdiğimiz tekliflerin yılın son günü olan 31 Aralık'a kadar poliçelendirmek ve tahsil etmemiz gereken primler vardı. Ama bir gece için kaygılarımızı bir kenara bırakıp, güzel vakit geçirdik.

DAHA İTİBARLI BİR MESLEK

SAB Sigorta Acenteleri Derneği olarak 2015 yılının öncelikle tüm insanlığa ve ülkemize esenlikler ve barış dolu günler getirmesini dileriz. Sektörümüzle ilgili olarak ise, öncelikle sigorta acenteliğinin daha çok kazanan, daha onurlu ve daha itibarlı bir meslek olmasını diliyoruz. Tüm sigorta sektörünün ve dostlarımızın yeni yılını tebrik eder; herkese sağlıklı, başarılı ve mutlu günler dileriz" şeklinde konuştu.





NERMİN YILDIRIM

Yine yeni yeniden Küba

Bundan bir buçuk sene önce ilk kez Küba'dan bildirdiğimizde, adadaki sigorta meselesini ele almıştık. Daha doğrusu özel sigorta mefhumunun olmayışını ele almıştık. Şimdi bizim hükümetle geliştirilen ilişkilerden, ABD ile müzakere sürecine kadar pek çok konuyla yeniden gündeme gelen ülkeyi sizler için bir kere daha ziyaret ettik. Bakalım Küba'da neler oluyor...



Pedro Pena (Esnaf-47)

ZORLUKLAR BİZİ YILDIRMAZ

İşler nasıl gidiyor?
Her zamanki gibi. Normal diyelim.
Kübalılar yakınmayı seven insanlar değiller galiba?
Evet, neden yakınalım ki... Zorluklarla karşılaşmak bizi yıldırmaz. Elimizdekiyle mutlu olmayı da biliriz. Çarşı pazarda raflar biraz boş gibi.
Evet ama bize yetiyor.
Ambargonun etkileri bunlar, değil mi?
Evet, ambargo elbette ekonomiyi ciddi ölçüde etkiliyor. Fakat biz bir biçimde baş etmeyi beceriyoruz.

İKİ PARA BİRİMİ

Küba'da ülkenin turizme açılmasıyla birlikte iki farklı para birimi kullanılmaya başlanmış: Küba Pesosu (Kübalılar için) ve CUC. (Turistler için) 1 CUC, 24 Küba Pesosu'na denk geliyor. Turist restoranlarında CUC karşılığı yediğiniz iki kişilik bir akşam yemeği ise bir Kübalı'nın Peso olarak kazandığı aylık maaşa. Hal böyle olunca ülkede iki farklı hayat biçimi var: CUC ile yaşayan turistlerinki ve Peso ile yaşayan Kübalılarınki. Peso ile halk pazarlarından alış veriş yapan Kübalılar, ana ihtiyaçlara makul fiyatlara ulaşabiliyorlar. Kendilerine verilen ekmek karnesi (ki tüm gıda ihtiyaçlarını kapsıyor) ile, gıda ürünlerini komik denebilecek fiyatlarla alabiliyorlar. Ama bunun haricinde tüketim imkânsız gibi. Çok sınırlı sayıdaki ithal ürünü ancak CUC ile satış yapan ve turistlerin faydalandığı marketlerde bulabiliyorsunuz. Fakat CUC-Peso farkı nedeniyle bir Kübalı'nın oralardan faydalanması imkansız. Bu ürün kısıtlılığı elbette ambargonun sonuçlarından biri. Velhasıl kısa süre önce ellerindeki tutsakları değiş-tokuş etmeleriyle başlayan Amerika-Küba müzakereleri, ambargonun kaldırılmasına kadar uzanan bir süreçte devam ederse, Küba'daki yaşam şartları da epeyce değişecek gibi görünüyor. Ekonomik adımların tümünü var olan sistem içinde atmak konusunda kararlı görünen Küba hükümeti, bu süreçte neler yapacak, bunu hep birlikte göreceğiz.



Caridad Atencio (Şair- 51)

TÜRKİYE BÜYÜK BİR ÜLKE

Bir sanatçı için Küba'da olmak nasıl?
Burada sanat ve sanatçılar ciddi anlamda destekleniyor. Dolayısıyla burada olmak güzel. Fakat bazen dünya arenasında biraz görünmez kalabiliyoruz.
Şiirleriniz hangi dillere çevrildi?
Şu anda İngilizce ve Fransızcaya çevrilmiş durumdalar.
Türkiye hakkında ne biliyorsunuz?
2011 senesinde Tüyap Kitap Fuarı'na davetli olarak gelmiştim. Böylece İstanbul'u ve sonrasında Ankara'yı gezme şansı buldum. Büyük şehirler... Türkiye büyük bir ülke. Trafik problemi çok fazlaydı. Ama genel olarak ülke ve insanı çok güzel ve cana yakındı diyebilirim.

KÜBALI MÜSLÜMANLAR MESELESİ

Geçenlerde cumhurbaşkanımız Küba dağlarında bir cami yaptırmak istediğini söyleyince, Kübalı Müslümanlar bizim memleketin gündemine de bomba gibi düştü. Küba'da herkesin sadece sosyalizme inandığını sanıyorduk. Meğer öyle değilmiş. Gidince araştırdık. Ülkede başta Santerialar olmak üzere Pagan inançları çok yaygın. Müslümanlık da özellikle son iki yıl içinde artan bir ivmeyle yayılıyor. Şu anda ülkede 5 bin civarında Müslüman yaşadığı söyleniyor. En yaygın örgütlenme devlet denetimindeki Küba İslam Komitesi çatısı altında yapılıyor. Yakınlarda ülkede bir cami inşaatı başlayabilir gibi görünüyor. Türkiye bu meseleye ne aşamada ve nasıl dahil olacak ya da olacak mı, bunu zaman gösterecek.

Gerardo Jeriel (Çiftçi -50)



ÇİFTÇİLER ORTAK ÜRETİM YAPIYOR

Burada en çok neler yetiştiriyorsunuz?
Muz, yuca, tatlı patates ve şeker kamışı...
Muzların tadı inanılmaz. Daha önce hiç böyle lezzetlisini yememiştim.
Teşekkürler. Bizim memlekette meyveler çok lezzetlidir. Ama bizim oğlana yediremiyoruz bir türlü. Doğduğu günden beri yediği için bıktı artık!
Tarımdaki kooperatifleşme süreci nasıl gidiyor?
Yavaş yavaş gelişiyor. Çiftçiler bir araya gelip ortak üretim yapıyor. Sadece tarımda değil pek çok alanda kooperatifleşmeye gidiliyor artık. Bu yeni bir süreç. Bakalım ekonomimize nasıl katkılar sunacak...
Ülke ekonomisi hakkında ne düşünüyorsunuz?
Güçlükler var ama hep beraber aşıyoruz. Daha da iyi olacaktır.
Türkiye hakkında ne biliyorsunuz?
Güzel bir ülke olduğunu duymuştum. Ama açıkçası çok fazla bilgim de yok. Bizim buralarda internet ulaşımı çok sınırlı olduğundan, dünyanın öbür noktaları hakkında bilgiye kolay ulaşamıyoruz. Buradaki televizyon ve gazetelerden gördüğümüz kadar biliyoruz.

KARA 90'LAR

90'larda ülkede karanlık bir dönem yaşanmış. Nefes aldırmayan ambargolar neticesinde Küba ekonomisi tarihinin en karanlık günlerini görmüş. Yoksulluk, hatta açlık ciddi bir problem olarak ülkenin karşısına dikilmiş. Hâl böyle olunca ülke turizme açılmış. Gelen dövizle Küba o karanlık günleri atlatmış. Ancak buna rağmen elbette ülkedeki hayat bizim yaşadığımız hayattan çok farklı.

YAPILMASI GEREKEN YAPILIR

Bütün Kübalıların gerçek yaşından genç görünmesinin sırrı nedir?
Mizah gücümüz! Biz zorlukların üstesinden gülüp eğlenerek geliriz. Moralimizi kolay bozmaz, neşemizi kaybetmeyiz. Bu da gençlik iksiri gibi bir şey. Neşemiz yaşlanmamıza müsaade etmiyor.
Laf zorluklardan açılmışken, Küba'daki ekonomik zorluklar nasıl aşılır?
Fidel'in de dediği gibi yapılması gereken yapılır.
Kitaplarınız hangi dillere çevrildi, şiirlerinizi Türkçe okumak mümkün mü?
İngilizce, İtalyanca, Rumence, İsveççe, Portekizce ve tabii İspanyolca. Türkçeye çevrilmediler maalesef henüz.
Peki siz hangi Türk yazarları biliyorsunuz?
Nazım Hikmet'i biliyorum. Şiirleri yıllar önce Küba'da da basılmıştı. Evde kitapları var, onu okumayı çok severim. Ayrıca Nobel alan yazarınız Orhan Pamuk da tanınıyor burada elbette.



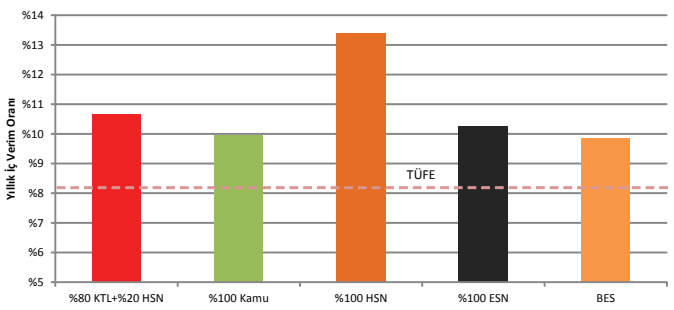
Rito Ramon Aroche (Şair-52)

TATİLCİNİN SEYİR DEFTERİ

Ne görelim: Karayip kıyıları
Ne yiyelim: Her çeşit taze tropikal meyve ve elbette kızarmış muz. Onun dışında sizi bol miktarda pilav ve tavuk bekliyor.
Ne içelim: Mojito, Pinacolada.

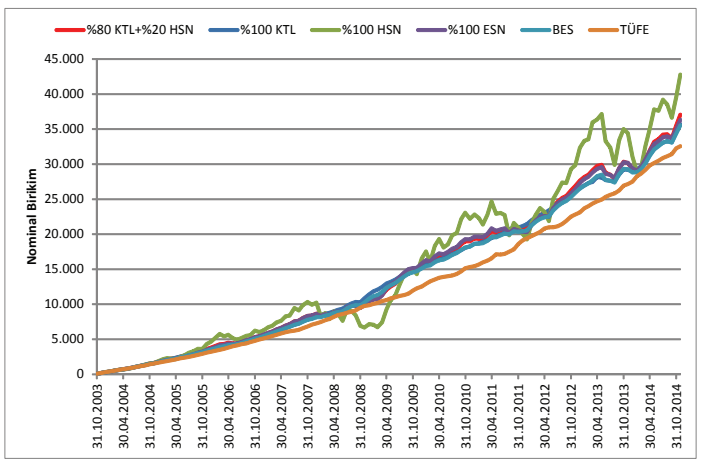
BES'te tüm fonlar kazandırdı

31.10.2003-28.11.2014 Adendum BES Getiri Endeksi (BGX)



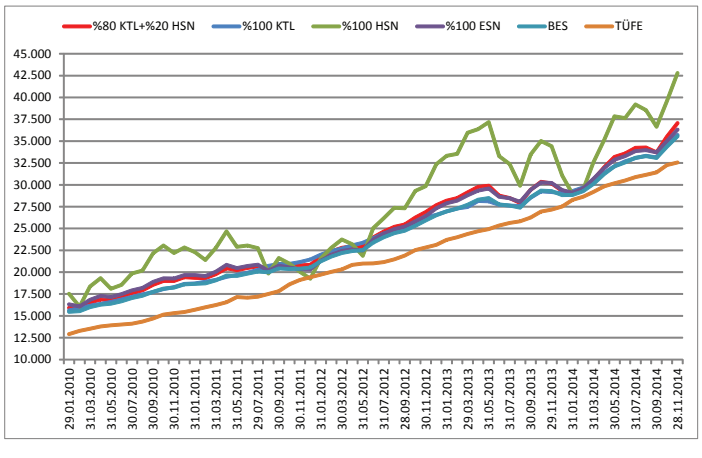
Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-28.11.2014 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Getiri Endeksi (BGX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon 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 %9,86 BGX elde etmiştir. Sadece Hisse Senedi fonuna yatırım yapanların ise %13,39 BGX elde ettikleri görülmektedir.

31.10.2003-28.11.2014 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 31.10.2003-28.11.2014 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, 28.11.2014 tarihinde BES ortalama fiyatlarıyla 35.549 TL birikime, enflasyon korumalı bir araçla ise 32.567 TL birikime ulaşmaktadır.

31.10.2003-28.11.2014 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX) (2010-2014 gelişimi)



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

Geleneksel fon fiyatları gelişimi analizleri, dönem başı ve dönem sonu fon fiyatlarının karşılaştırılması şeklinde yapılmaktadır. Yatırımcı için böyle bir karşılaştırma, fonun içindeki varlıkların değer kazancını ifade etse de, Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki katılımcılar için bu yöntem çok fazla öneme sahip değil. Böyle bir değer artışı sadece dönem başında tüm birikimini toplu olarak BES'te değerlendirmeye başlayıp dönem sonunda ayrılan katılımcılar için geçerli.

Bunun yerine katılımcıların büyük bölümü (yüzde 95'i) aylık olarak katkı payı ödemektedir. Bu durumda, ortalama bir katılımcı, yılın 12 ayında, 12 değişik fiyattan fon alacak ve yıl sonunda elde ettiği getiriye bakacaktır. Daha detaylı analizde ise katılımcı aslında tam olarak emekli olduğu anda fonunun toplam değerine bakmalıdır. Ancak bu durum bile tam getiriyi ifade etmemekte, kişi Bireysel Emeklilik Sistemi'nde dahil olacağı 'Emeklilik Gelir Planı' ile birikimlerini ihtiyacı olduğu kadar kullanabilmekte ve birikiminin geri kalanını fonlarda değerlemeye bırakabilmektedir. Yani tipik bir katılımcı için değerleme ilk katkının yatırıldığı andan son maaşın çekildiği ana kadar devam etmektedir. Ancak ne yazık ki bu şekilde düzenli yatırım yapan katılımcılar dahi genellikle ödedikleri katkı payları toplamını sene sonundaki birikimleriyle karşılaştırmakta, katkı paylarının ay ay yatırıma yönlendirildiğini, yıl içinde yatırılan katkılar için tam yıllık getiri elde edemediğini ve son ay yatırılan kısmının sadece 1 ay nemalandığını gözden kaçırabilmektedirler. Ayrıca, kredi kartı ile yapılan ödemelerde bu süreler kredi kartının blokaj süresi kadar da ötelenebilmektedir.

Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki Hisse Senedi Fonlarında 2014 yılının kasım ayında yüzde 7.50 artış gerçekleşti. BİST–100 endeksindeki artış ise yüzde 6.93 seviyesinde oldu. Kasım ayında Türk Lirası Cinsinden Kamu Borçlanma Senetlerinde yüzde 2.42'lik artış gerçekleşirken, Yabancı Para Cinsinden Borçlanma Senetlerinde yüzde 1.62'lik artış kaydedildi. Uluslararası Borçlanma Senetlerindeki artış ise yüzde 4.01 seviyesinde gerçekleşti. Tüketici Fiyat Endeksi'nde 2014 kasım ayında yüzde 0.18 artış kaydedildi. Kasım ayındaki artışla birlikte 2013 yılı aralık ayına göre Tüketici Fiyat Endeksi'ndeki artış yüzde 8.65 olarak gerçekleşti. 2014 yılının son ayında sıra dışı bir artış yaşanmazsa yıllık enflasyon tek haneli rakamlarda tutunmuş olacak.

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 GETİRİSİ ENDEKSİ (BGX)

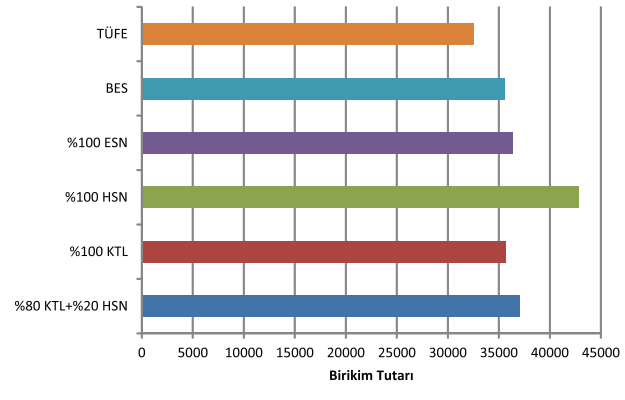
Bu endeks hazırlanırken, düzenli olarak yatırım yapan ve Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki ortalama emeklilik yatırım fonu fiyatlarıyla işlem yapan bir katılımcının, elde ettiği yıllık iç verim oranına bakılmaktadır. Katılımcı her ay, ay sonunda açıklanan son fiyatlarla fon alır ve değerleme tarihi itibarıyla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

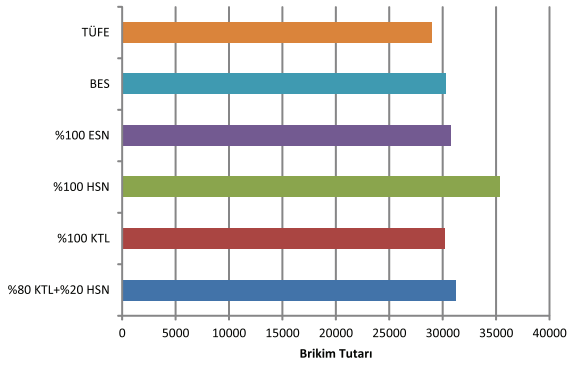
31.10.2003-28.11.2014 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)

Yandaki grafik 31.10.2003-28.11.2014 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 28.11.2014 tarihinde 35.549 TL'na ulaşmıştır. Bu kişi Kasım 2014 döneminde Bireysel Emeklilik Sistemine 243 TL katkıda bulunmuştur.



31.01.2005-28.11.2014 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)

Yandaki grafik sisteme 31.01.2005 tarihinde dahil olup 28.11.2014 tarihine kadar Bireysel Emeklilik Sistemi'nde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. 2005 yılından buyana Hisse Senedi fonlarına yatırım yapan bir katılımcının 28.11.2014 tarihinde 35.375 TL Adendum BES Birikim Endeksi ile en kârlı yatırımcı olduğu görülmektedir.



Devlet katkısında tüzel kişi kontrolü

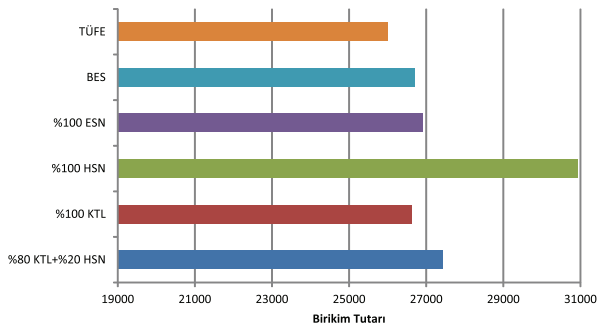
BES'te işveren sıfatıyla yapılan ödemelerin devlet katkısına konu edilebilmesi kanunen mümkün değil. Bu yüzden Hazine Müsteşarlığı, işverenlerin çalışanları adına ödediği bireysel emeklilik sözleşmelerinde katılımcı ile tüzel kişi arasında işveren-çalışan ilişkisi olup olmadığının emeklilik şirketleri tarafından tespit edilmesini istedi. Emeklilik şirketlerinin genelge ile hedeflenen taramayı yerine getirebilmesi için neredeyse tüm sözleşmelerin ödeyenlerini analiz etmesi gerekecek.

Hazine Müsteşarlığı 10 Aralık 2014 tarihinde yayınladığı 2014/17 sayılı Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki Ödeyeni Tüzel Kişi Olan Sözleşmelere İlişkin Genelge ile ödeyeni tüzel kişi olan bireysel ve gruba bağlı bireysel emeklilik sözleşmeleri için katılımcı ile tüzel kişi ödeyen arasında işveren - çalışan ilişkisi veya iş akdi bağı olup olmadığına ilişkin bir tarama çalışmasının emeklilik şirketleri tarafından yapılmasını ve raporlanmasını istedi. Bilindiği üzere 2013 yılı başından bu yana bireysel ve gruba bağlı bireysel emeklilik sözleşmelerine ödenen katkı payları karşılığında yüzde 25 devlet katkısı alınıyor. İşverenler tarafından işveren grup emeklilik sözleşmelerine ödenen katkı payları için ise kurumlar vergisi matrahından indirilmek suretiyle vergi avantajından yararlanılabiliyor. Dolayısıyla, işveren sıfatıyla yapılan ödemelerin devlet katkısına konu edilebilmesi mümkün değil. Bireysel ve gruba bağlı bireysel emeklilik sözleşmelerinde ise işverenlerin ancak katkı payı ödemelerine ilişkin operasyonel işlemlere aracılık yapmak suretiyle ilgili süreçlere dahil olması mümkün. Bu kapsamda, katılımcı ile tüzel kişi ödeyen arasında herhangi bir iş ilişkisinin olmadığını belgelemek için, tüzel kişiden alınacak yazılı beyan ile 1/1/2013 tarihinden sonraki çalışma dönemlerini kapsayan ve işyeri sicil numaralarının da bulunduğu hizmet döküm belgesinin Sosyal Güvenlik Kurumu'ndan veya e-Devlet Kapısı (www.turkiye.gov.tr) üzerinden alınarak emeklilik şirketine ibraz edilmesi gerekecek. Katılımcı ile tüzel kişi ödeyen arasında işveren-çalışan ilişkisi olduğu anlaşılan veya olmadığı belgelenemeyen sözleşmeler için bundan sonraki süreçte devlet katkısı talep edilemeyecek, geçmiş dönemde yapılan devlet katkısı ödemeleri de devlete iade edilecek. Bu duruma konu sözleşmelerin belirlenebilmesi için emeklilik şirketlerine bir aylık süre verildi. Şirketlerin katılımcılara bildirimleri sonrasında gerekli belgelerin en geç 31 Mart 2015 tarihine kadar emeklilik şirketine ulaştırılması gerekiyor. Emeklilik Gözetim Merkezi'nin yayınladığı 5 Aralık 2014 tarihli verilere göre sistemde toplam sözleşmelerin yüzde 93.6'sına karşılık gelen 5.318.625 adet bireysel ve gruba bağlı bireysel sözleşme mevcut. Bu da demek oluyor ki, emeklilik şirketlerinin genelge ile hedeflenen taramayı yerine getirebilmesi için neredeyse tüm sözleşmelerin ödeyenlerini analiz etmesi gerekecek.

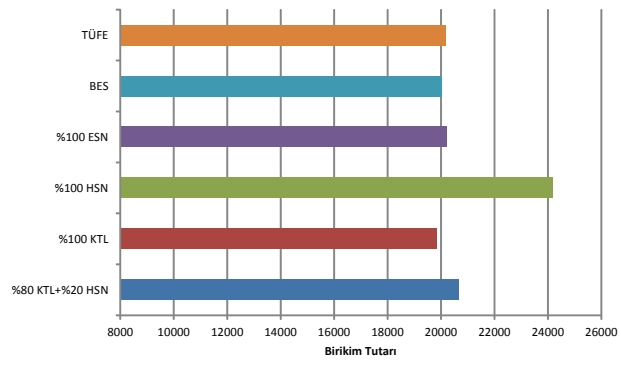


Yandaki grafik sisteme 31.01.2006 tarihinde dahil olup 28.11.2014 tarihine kadar Bireysel Emeklilik Sistemi'nde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri 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 28.11.2014 tarihinde 30.930 TL Adendum BES Birikim Endeksi'ne ulaştığı görülmektedir.

31.01.2006-28.11.2014 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)

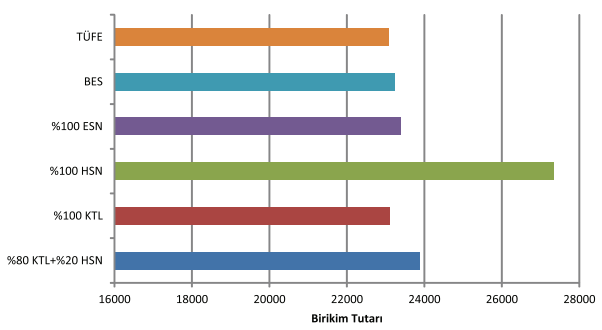


31.01.2008-28.11.2014 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)

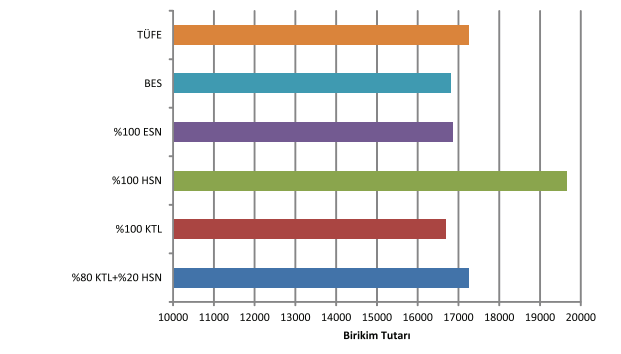


Yandaki grafik sisteme 2007 yılı başında dahil olup 28.11.2014 tarihine kadar Bireysel Emeklilik Sistemi'nde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. Sürekli Hisse Senedi fonlarına yatırım yapan bir katılımcının 28.11.2014 tarihinde 27.356 TL BBX elde ettiği görülmektedir.Sadece Kamu Borçlanma araçlarına yatırım yapan bir yatırımcı ise 23.117 TL BBX'e sahip olmaktadır.

31.01.2007-28.11.2014 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



30.01.2009-28.11.2014 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.

10. Acenteler Zirvesi Trabzon'da büyük ilgi gördü

Sigorta sektörünün geleceği Trabzon'da geçekleştirilen 10. Acenteler Zirvesi'nde tartışıldı. 21-22-23 Kasım tarihlerinde TÜSAF derneği olan TÜSİD (Karadeniz Sigorta Acenteleri Derneği) ev sahipliğinde Trabzon'da gerçekleştirilen zirve büyük ilgi gördü. Zirveye Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürü Dr. Ahmet Genç*, Genel Müdür Yardımcısı Gökhan Karasu*, HDI Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu ve TÜSAF Başkanı Murat Büyükçelebi konuşmacı olarak katıldı. Zirveye ayrıca Trabzon Vali Yardımcısı Şükrü Kara, Trabzon Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı M. Suat Hacısalihoğlu, Trabzon Ticaret ve Sanayi Odası Meclis Başkanı Şadan Eren, TÜSAF Yönetim Kurulu üyeleri, sivil toplum örgütleri, dernek başkanları ve Karadeniz bölgesinden gelen acentelerden yoğun katılım gerçekleşti.



Soldan Sağa; Gökhan Karasu, Ceyhan Hancıoğlu, İbrahim Sertel, Dr. Ahmet Genç, Murat Büyükçelebi.

Sigorta sektörünün yakından takip ettiği 10. Acenteler Zirvesi, 21-22-23 Kasım tarihlerinde TÜSİD (Karadeniz Sigorta Acenteleri Derneği) ev sahipliğinde Trabzon'da gerçekleştirildi.

TEHLİKELİ MADDELER SİGORTALARI VE TÜSAF HEDEFLERİ SUNULDU

Zirvenin ilk günü Sümela gezisiyle başlayıp, akşam yemeğiyle devam etti. İkinci günde saat 10.00'da sırasıyla TÜSİD Başkanı İbrahim Sertel, Trabzon Vali Yardımcısı Şükrü Kara, Meclis Başkanı Şadan Eren, Oda Başkanı M.Suat Hacısalihoğlu, Sigortacılık Genel Müdür Yardımcısı Gökhan Karasu konuşma yaptı. Gökhan Karasu tehlikeli maddeler sorumluluk sigortası konusunda sunum gerçekleştirirken, TÜSAF Başkanı Murat Büyükçelebi'nin federasyonu tanıtımı ve hedeflerini gösteren sunumlarıyla ilk bölüm tamamlandı.

GÜNDEM DEĞERLENDİRMESİ

İkinci bölümde ise HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu ve Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürü Dr. Ahmet Genç, Türk sigorta sektörüyle ilgili rakamsal bilgileri paylaştı. TÜSAF Başkanı Murat Büyükçelebi de TÜSAF'ın gündemle ve sektörün önümüzdeki dönemde karşılaşacağı sorunlar ve avantajlarla ilgili görüşlerini sunum eşliğinde anlattı. Sigorta sektörü tarafından yoğun katılımın gerçekleştiği ve büyük ilgi gören zirvedeki toplantılar soru-cevap ve temennilerle başarılı bir şekilde tamamlandı.

** Dr. Ahmet Genç ve Gökhan Karasu'nun terfileri gerçekleşmemişti. Genç Müsteşar Yardımcısı, Karasu Sigortacılık Genel Müdürü oldu.*



TÜSİD Başkanı İbrahim Sertel (sağda), Dr. Ahmet Genç'e plaket sundu.



Sigortacılık Genel Müdür Yrd. Gökhan Karasu



TÜSAF Başkanı Murat Büyükçelebi

Üniversitelilerden sigortacılığa büyük ilgi

Gediz Üniversitesi ile Ege Sigorta Acenteleri Derneği önemli bir işbirliğine imza attı.

Gediz Üniversitesi Bankacılık ve Sigortacılık programı 2014- 2015 öğretim yılının ilk CO-OP projesini ESAD (Ege Sigorta Acenteleri Derneği) ile gerçekleştirdi. Gediz Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Seyfullah Çevik ve ESAD Başkanı Emin Melih Çırpar'ın imzaladığı CO-OP protokolü ile sektör temsilcilerinin derslerde ağırlanması, öğrencilere staj ve iş imkânı sağlanması hedefleniyor. CO-OP protokolünün ardından yapılan toplantı ile üniversite-sektör işbirliği için yol haritası çizildi. İzmir ilinde bulunan Meslek Liseleri ile Bankacılık ve Sigortacılık Meslek Yüksek Okulu Bölümü öğrencilerinin sektöre kazandırılması için gerekli çalışmalar hakkında görüş birliğine varıldı. Toplantının 2. gündem maddesi olarak; Gediz Üniversitesi Bankacılık ve Sigortacılık Bölümü öğrencilerinin kurduğu Genç Finansçılar kulübünün geleneksel olarak her yıl düzenlenen "3. Finans Kampı" için ESAD üyelerinin desteği ve görüşleri alındı.







YÖNETİM KURULU TOPLANTISI

6 Aralık Cumartesi Sigortacı Gazetesi'nin ev sahipliğinde TÜSAF Yönetim Kurulu aralık ayı toplantısını gerçekleştirdi. Mesleki sorunlar, özellikle internet ve brokerlerin haksız rekabeti hakkında eylem planları üzerinde konuşuldu.

Sigorta şirketleri maliyet ve regülasyonlara öncelik veriyor

Uluslararası denetim ve danışmanlık şirketi EY'nin 2014 yılının ilk yarısına ilişkin 35 küresel sigorta şirketini kapsayan 'Küresel Sigortacılık CFO Araştırması'na göre maliyet ve regülasyonlar sigorta şirketlerinin en öncelikli iki konusu olarak öne çıkıyor.

10 lider sigortacılık pazarında, hayat, hayat dışı ve iki alanda da faaliyet gösteren sigorta şirketlerinin katıldığı araştırmada katılımcılar arasında CFO'lar, üst düzey finans yöneticileri, muhasebe yöneticileri ve finans kontrolörleri yer alıyor.
5 yıl içerisinde sigorta şirketleri içerisindeki finans ve aktüerya organizasyonlarının bekledikleri zorluk ve önceliklerini anlamayı amaçlayan anketteki sorular; kilit iş öncelikleri, hedef işletme modeli, çalışan sayıları ve masraflar kapsamında kıyaslama, ortak hizmetler ve dış kaynak kullanım eğilimleri konularını kapsıyor. Araştırma ile yöneticilere mevcut durumları için ölçüm ve değerlendirme yapmalarını sağlamak ve gelecek ihtiyaçlarını karşılama kapsamında yapacakları uygulamalar konusunda kılavuz niteliği taşıyan önemli bilgilerin paylaşılması amaçlanıyor.

MALİYET VE REGÜLASYON

Araştırmaya göre, çoğu sigorta şirketi, önümüzdeki 3 yıl içerisinde bir değişim programını uygulamaya alacağını veya uygulamayı planlamaya başlayacağını, yüzde 80'den fazlası 2020 yılına kadar finans ve aktüerya fonksiyonlarının entegre olacağını öngörüyor.
2020 yılı için ise sigorta şirketlerinin en kilit 3 iş öncelikleri arasında 'Büyüme', 'Maliyet Yönetimi' ve 'Regülasyonlara Cevap Verebilmek' yer alıyor.
Katılımcıların yüzde 43'ü 'Büyüme'yi en öncelikli iş konuları arasında birinci sırada görürken, yüzde 50'sinden fazlası 'Maliyet Yönetimi/Kârların Artırılması' ve 'Regülatif Değişimler'i öncelikli iş konuları arasında görüyor. Hayat dışı sigorta şirketlerinde 'Maliyet' en çok belirtilen sorun iken, tüm hayat sigortası şirketlerinde 'Regülasyonlar' en öncelikli konu olarak ön plana çıkıyor.

'VERİ' VE 'TEKNOLOJİ' KONULARI GELİŞİME AÇIK ALANLAR

Yine araştırmaya katılanların üçte ikisi, 'Veri' ve 'Teknoloji' konularını finans ve aktüerya bölümleri için en öncelikli sorun ve gelişime açık alan olarak görüyor.
Katılımcıların yüzde 27'si 'Teknoloji'yi gelişime açık alanlar arasından ilk sıraya koyarken yüzde 21'i veri konusunu ilk sıraya yerleştiriyor. Şirketler, veri olarak kalite ve derinlik alanlarında eksiklik ve iş ihtiyaçları ile uyuşmama, teknolojide ise teknolojik mimaride eksiklik olduğunu öne sürüyor. Şirketler 2020'ye hazırlık ve mevcut durumdan geleceğe ilerlerken olgunluk seviyesi bakımından en etkin değişimlerin 'Veri Yönetimi' ve 'Teknolojik Yetkinlikler' alanlarında olacağını belirtiyor. Bu alanları takiben katılımcılar tarafından belirlenen hem mevcut durum hem de gelecek için gelişime açık ikinci konu ise 'insan kaynağının gelişimi' olarak öne çıkıyor.

İNSAN KAYNAĞINA YATIRIM GELİŞİM İÇİN KİLİT ÖNEME SAHİP

CFO'ların 2020'de hedeflediği işletme modelinde, 'İnsan Kaynağı' modelinin en gelişmiş boyutu olması gerektiği ve bu alanda yatırım yapılmasının gelişim için kilit rol oynayacağı belirtiliyor. Katılımcıların yüzde 12'si insan kaynağı alanını gelişime açık/sorun olarak ilk maddeye koyuyor. Bu alandaki nitelikli, şirketin vizyonuna uyum sağlayacak ve geliştirebilecek, belirli yetkinliklere sahip insan kaynağının eksikliğinin yanı sıra kalite anlamında da iyileşme beklendiği ifade ediliyor.

Araştırmadan ortaya çıkan bir diğer sonuç ise, işletme yönetimi tarafında ortak hizmet kullanımının, özellikle bordro ve iç denetim faaliyetlerinin dış kaynak kullanımı yapılarak artacağı yönünde. Katılımcılar, 2020'de işlem yönetimi fonksiyonunun, düşük maliyetli olarak görülen yurtiçi ortak hizmet kullanımı alanına, gelir muhasebesi ve iç-dış raporlamanın yurtdışı ortak hizmet kullanımı alanına, bordro ve iç denetim fonksiyonlarının ise dış kaynak kullanımına konu olacağını ve belirtilen servis alanlarına kayma yapacaklarını öngörüyor.
Araştırmada 2020 yılında 'Karar Destek' ve 'Finansal Kontrol' fonksiyonlarının toplam finans ve aktüerya bölümleri içerisinde çalışan sayısı bazında daha yüksek bir pay yer alacağı da öngörülüyor. 2014-2020 yılları arasında öngörülen finans ve aktüerya bölümlerindeki raporlama ve işlem yönetimi kaynaklarının azalma eğilimine yüzde olarak bakıldığında bu eğilimin hayat sigortası şirketlerinde yüzde 14, hayat dışı sigorta şirketlerinde ise yüzde 3 civarında olması bekleniyor.

bizim Eczacı
TÜRKİYE'NİN EN ÇOK SATILAN AYLIK AİLE SAĞLIĞI DERGİSİ

Rakamlarla
Bizimeczacı Dergisi

8 YIL
Yayınlanma Süresi

89 Sayı
Bu Ay İtibariyle Baskı Sayısı

135.000
Her Ay Ulaşılan Aile Sayısı

135 bin aileye "Sağlık Sigortası, BES, Konut Paketi, Kasko" tanıtım imkanı



Novi Medya Merkezi İletişim ve Yayıncılık A.Ş. • İletişim: 0212 256 67 67 / 125 • info@bizimeczaci.com

Sektör kâr etmeyi öğrendi



TSB'nin verilerine göre sigorta sektörü 2014 yılının üçüncü çeyreği sonunda toplam 1 milyar 74 milyon lira net dönem kârı elde etti. Dokuz aylık dönemde hayat dışında toplam 849 milyon lira, hayat branşında 375 milyon lira teknik kâr elde edildi. Emeklilikteyse 83 milyon lira teknik zarar oluştu.

Sigorta sektörü 2013 yılında yakaladığı kârlılığı 2014 yılının üçüncü çeyreği sonunda da sürdürdü. Son 5 yılın en iyi kâr rakamlarına ulaşan sektörde Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB) açıkladığı dokuz aylık mali kâr/zarar verilerine göre 1 milyar 74 milyon 939 bin lira net dönem kârı elde edildi. 2013 yılının aynı döneminde sektör 977 milyon 992 bin lira kâr elde etmişti. Dönem kârının 569 milyon lirası elementer şirketler, 505 milyon liralık bölümü de hayat ve emeklilik şirketlerinin faaliyetlerinden elde edildi.

RİSK DEĞERLENDİRMENİN ÖNEMİ

Sektör temsilcileri, rakamlarda yaşanan iyileşmede risk değerlendirme metotlarında görülen gelişimin büyük payı olduğunun altını çiziyorlar. TSB'nin açıkladığı verilere göre dokuz aylık dönemde hayat dışı branşlarda toplam 849 milyon lira teknik kâr elde edilirken hayat branşında 375 milyon liralık teknik kâr gerçekleşti. Emeklilik branşında ise 83 milyon lira teknik zarar oluştu. Hayat dışında en çok teknik kâr elde edilen branş kasko oldu. Geçen yılın aynı döneminde 510 milyon lira kasko teknik kârı bu yıl 568 milyon liraya çıkarken, trafik sigortalarındaki teknik zarar 548 milyon liradan 566 milyon liraya çıktı. Yangın ve doğal afetler branşında 2013'te 172 milyon lira olan teknik kâr bu yıl 255 milyon liraya çıkarken, kaza branşında geçen yıl 177 milyon lira olan teknik kâr bu yılın dokuz aylık döneminde 250 milyon lira olarak gerçekleşti. Sektör temsilcileri bu olumlu tablonun 2015 yılı ve daha sonraki yıllarda da sürmesini umut ediyor.

TSB GENEL SEKRETER YARDIMCISI KEREM ÖZDAĞ:

Son 5 yılın en yüksek kârı

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Genel Sekreter Yardımcısı Kerem Özdağ, 2014 yılının kârlılık açısından hayat dışı branşlarda çok başarılı geçtiğinin altını çizdi. Yılın ilk 9 ayında hayat dışı branşlarda teknik kârlılığın son 5 yılın aynı dönemleri ile kıyaslandığında 849 milyon TL ile en yüksek seviyeye ulaştığına işaret eden Özdağ, "Kasko branşında 2013 yılından itibaren görülen iyileşme, bu yıl da devam etmektedir. Trafik branşında ise ilk 9 ayda teknik zarar, 567 milyon TL'dir. Bu branşta uzun süredir söz konusu olan teknik zararın bu sene devam ettiği görülmektedir. Yangın ve doğal afetler branşı, 255 milyon TL teknik kâr ile bir diğer kârlı branş olmuştur. Yaşanan iyileşmede, risk değerlendirme metotlarının gelişiminin de payı bulunmaktadır" şeklinde konuştu.

'KASKODA KÂRLILIK SÜRECEK'

2015 yılında ve ilerleyen dönemlerde, kasko branşında yaşanan kârlılığın devam edeceği yönünde öngörüde bulunan Kerem Özdağ sözlerini şöyle sürdürdü: "Trafik branşında ise alınan aksiyonların etkisinin nispeten uzun sürelerde görülmesinden dolayı, iyileşmenin mali tablolara yansıması zaman alacaktır. Bu branşta, bedeni tazminat hesaplamalarının standartlaştırılmasına ilişkin hükümlerin mevzuatta yer alması ile ilgili çalışmalar tamamlandığında, şirketler fiyatlama ve karşılık ayırma süreçlerinde daha tutarlı hesaplamalar yapabilecektir."

SİGORTALI SAYISI ARTIYOR

2014 yılının ilk 9 aylık döneminde hayat dışı branşlarda, geçen yılın aynı dönemine göre reel bazda eşit prim üretimi gerçekleştiğini söyleyen Özdağ, "Hayat dışı branşlarda poliçe adetlerinde yaşanan artış göz önüne alındığında, prim artışı yaşanmadığı görülmektedir. Bununla birlikte sigorta sektöründen hizmet alan sigortalıların sayısının artması, sigorta bilincinin geliştiğini gösteren önemli bir veridir. Bu perspektifte gelecek yıllarda sektörün sağlıklı büyümeyi gerçekleştireceğini söyleyebiliriz. Hayat branşında ise 2014 yılında reel anlamda prim üretiminde daralma görülmesine karşın poliçe adetlerinde artış görülmüştür. 2015 yılında bu branştaki üretimin, 2014 yılından daha yüksek seviyede gerçekleşeceğini bekliyoruz" şeklinde konuştu.



'2014 KÂRLI BİR YIL OLDU' TSB GENEL SEKRETER YARDIMCISI KEREM ÖZDAĞ, "2014 YILI, İLK 9 AY İTİBARIYLA SİGORTA SEKTÖRÜ AÇISINDAN KÂRLI BİR YIL OLMUŞTUR. BU DURUM, KÂR ELDE ETMENİN ZOR OLDUĞU SİGORTA SEKTÖRÜNDE GENEL BİR İYİLEŞMENİN İŞARETİDİR" DEDİ.

'TEMENNİMİZ BU TABLONUN 2015'TE DE SÜRMESİ'

2014 yılının ilk 9 ayı itibarıyla sigorta sektörü açısından kârlı bir yıl olduğunun altını çizen Kerem Özdağ, "Bu durum, kâr elde etmenin zor olduğu sigorta sektöründe genel bir iyileşmenin işaretidir. Bu çerçevede 2014 yılının başarılı geçtiğini ve doğru işler yapıldığını söyleyebiliriz. En büyük temennimiz, bu olumlu tablonun 2015 yılında ve sonraki yıllarda da sürmesidir" dedi. Özdağ konuşmasını şu sözlerle noktaladı: "Yeni ürün ve uygulamalar, yeni ihtiyaç doğan alanlarda koruma sağlaması ve sigorta bilincinin artırılması açısından sektörün büyümesine olumlu katkı yapmaktadır. Birçok sektörde önemli bir satış kanalı olan internetin, sigorta satışında aktif olarak kullanılmasının da özellikle orta ve uzun vadede büyümeye olumlu katkı sağlayacağı açıktır."

ANADOLU SİGORTA GENEL MÜDÜRÜ MUSA ÜLKEN:

2015 sektöre iyi gelecek

Anadolu Sigorta Genel Müdürü Musa Ülken gelişmiş ve gelişmekte olan tüm ülkeler için, ekonomik gelişme ve sigortacılık sektörünün gelişme düzeylerinin paralel durumda olduğunu, özellikle kalkınmış ülkelerde sigortacılık sektörü, ekonomi için önemli bir fon kaynağı olarak kabul edildiğini kaydetti. "Finansal hizmetler piyasasının önemli bir aktörü olan sigortacılık ve özel emeklilik sektörü, gerek kaynakların etkin kullanımının sağlanması gerekse tasarrufları artırıcı fonksiyonu bakımından ülke ekonomilerine önemli katkılar sağlamaktadır" sözleriyle sigortacılık sektörünü genel olarak değerlendiren Musa Ülken, dünya sigorta sektörüyle kıyaslandığında Türkiye'nin daha çok ilerlemesi gerektiğini bildirdi: "Tüm bu gelişmelerin yanı sıra son yıllarda artan küresel ekonomik, politik, siyasi riskler ve doğal afetler de insanları bu risklere karşı önlemler almaya zorlamaktadır. Bu risklerle başa çıkabilme yollarının başında ise sigortacılık gelmektedir." Ülken, konuşmasını şöyle sürdürdü: "Risklerden korunmanın yanı sıra değişen toplum algısı, ülkemizde sigortacılık faaliyetlerinin artmasına neden olmuştur. Dünya ile kıyaslandığında sigortacılık sektörü ülkemizde istenen büyüklüklerde değildir. Ancak 2012-2014 dönemi itibarıyla Türk sigortacılık sektörünün prim üretiminin GSYH içerisindeki payı ivme kazanarak artmıştır."

ÖMÜR BOYU YENİLEME GARANTİSİ

Ülken kasko ürünlerinde büyümenin olduğunu söyleyerek, "2014 yılının başında dövizdeki hızlı yükseliş, tüm sektörleri olduğu gibi sigorta sektörünü de kısa vadeli etkilemiştir. Bu etki, şirket bilançolarında hasar kalemlerine artış olarak yansımıştır. Bunun yanı sıra, bu dönem, döviz cinsinden düzenlenen poliçelerde prim artışına sebep olmuştur. Kurdaki hızlı toparlanma bu etkinin kısa sürmesini sağlamıştır. Yeni ürün geliştirme çalışmaları, 2014 yılında hız kazanmıştır. Sektör, kasko sigortası genel şartlarında yapılan değişiklikler neticesinde önceki yıllara göre çeşitlenen kasko ürünüyle bu yıl da büyüme kaydetmiştir" diye açıkladı. Ayrıca "Hazine Müsteşarlığı'nın, özel sağlık sigortalarına ilişkin hazırladığı yeni yönetmelik kapsamında ömür boyu yenileme garantisi kazanan sigortalılar, artık mevcut haklarını kaybetmeyecektir. Bu sayede hastalık halinde risk priminin artışı ya da kapsam daraltılması gibi uygulamalar ile karşılaşmayacaklardır" sözlerini ekleyerek sigortalıların mevcut haklarına yönelik açıklama yaptı.

YENİ TÜKETİCİ KANUNU SİGORTACILARI ETKİLEYECEK

Anadolu Sigorta Genel Müdürü Musa Ülken, sigorta sektörünü etkileyecek yeni tüketici kanunu hakkında görüşlerini şu sözlerle bildirdi: "Trafik poliçelerinde internetten primlerin karşılaştırılmasına yönelik düzenlemeyle şirketler, zorunlu trafik branşına ilişkin, resmi internet sitelerinde prim sorgulama ekranı tahsis etmişlerdir. Ayrıca trafik sigortalarında, araç türlerine göre il bazında temel sigorta priminin şirketler tarafından serbestçe tespiti de sektör açısından olumlu bir uygulama değişikliği olmuştur. Birleşme ve satın almalar sektörde 2014'te de devam etmiştir. Bu kapsamda; Allianz Sigorta Grubu ile Yapı Kredi Sigorta Grubu'nun Ekim 2014 itibarıyla resmen birleşmesi sektörde dengeleri etkileyecek önemli bir gelişme olmuştur."

'SEKTÖRDEKİ DEĞİŞİKLİKLERE UYUM SAĞLANMALI'

2015 yılı için sigorta sektöründeki değişikliklere uyum sağlamak gerektiğini belirten Musa Ülken durumu, "Önümüzdeki dönemde, zayıf yatırım getirileri ve düşük faiz oranları sigorta sektörünü fiyatlandırma ve operasyonel yaklaşımlara yönelik farklı kararlar almaya zorlayacaktır. Büyümeyi desteklemeye ve risk yönetimini geliştirmeye yönelik teknolojik yatırımlar, sigorta sektörü için stratejik bir gereklilik halini alacaktır. Teknik kârlılık noktasında ise riske uygun fiyatlama ve dengeli portföy sağlanmasına yönelik çalışmalar hız kazanacaktır" sözleriyle açıkladı. Musa Ülken 2015 yılı için sigorta sektörü hakkındaki beklentilerini de ekledi: "Sektör olarak büyümenin ülke ekonomisinin performansı ile bağlantılı olduğunu düşünüyoruz. 2015 yılında en çok konuşulacak branşların başında her zamanki gibi oto sigortaları geliyor olacak. Sonrasında özellikle inşaat sektöründeki halihazırdaki gelişime bağlı olarak inşaat ve konut sigortaları, kefalet sigortası ve bina tamamlama sigortası gibi ürünler ön planda olacaktır. Ayrıca tamamlayıcı sağlık alanında yeni ürünler çıkarılmasını ve sağlık sigortalarının da genel olarak gündemde önemli bir yer tutmasını bekliyoruz." Ülken konuşmasını şu sözlerle noktaladı: "Anadolu Sigorta adına olumlu geçecek bir yıl bekliyoruz. Tahminimiz 2015'in rekabetçi bir yıl olacağıdır."



'2015 FARKLI KARARLAR ALDIRACAK' MUSA ÜLKEN 2015 YILININ SEKTÖRE İYİ GELECEĞİNİ BELİRTEREK, "ÖNÜMÜZDEKİ DÖNEMDE, ZAYIF YATIRIM GETİRİLERİ VE DÜŞÜK FAİZ ORANLARI SİGORTA SEKTÖRÜNÜ FİYATLANDIRMA VE OPERASYONEL YAKLAŞIMLARA YÖNELİK FARKLI KARARLAR ALMAYA ZORLAYACAKTIR" DEDİ.

TÜRK NİPPON SİGORTA GENEL MÜDÜRÜ BATURALP PAMUKÇU:

Kârlılık için risk değerlendirmesi öncelikler arasında olmalı

Türkiye sigorta sektörünün satışların düşmesi ile olumsuz etkilendiğini ancak ülkenin potansiyelinin büyük olduğunu belirten Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp 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 açmıştır. Türkiye'de sigortacılık ve bireysel emeklilik sektörü çok önemli bir büyüme potansiyeline sahiptir.

TEMEL OLARAK KÂRLILIK ALINMALI

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 gerektiğini söyledi ve şöyle devam etti: "Sürdürebilir bir kârlılık ancak bu düşünce yapısının bütün şirket tarafından benimsenmesi durumunda hayata geçirilebilinir."

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 gelişim de 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 kârlılığa ve hizmete yönelik fiyatlandırma sektörde görülmeye başlanmıştır."

TÜRK NİPPON YÜZDE 77 BÜYÜDÜ

2014 yılının ilk 10 ayında prim üretiminde yüzde 77'ye varan üretim artışı gerçekleştiren Türk Nippon Sigorta yeni stratejisi doğrultusunda oto dışı branşlarda etkinliğini artırdı. 2014 yılının ilk on aylık sonuçlarında geçen döneme göre toplam prim üretiminde yüksek oranda artış yakalayan Türk Nippon Sigorta oto dışı branşlarda büyümeye devam ediyor. Oto dışı branşların yanında oto branşlarında da ağırlıklı olarak üretim yaptığı kasko sigortalarında, üretim artışını yine ilk 10 ay dikkate alındığında yüzde 26 olarak gerçekleştiren Türk Nippon Sigorta'nın toplam oto sigortalarındaki üretim artışı yüzde 36 seviyesinde gerçekleşti. Sigorta sektörü ise aynı dönemlerde kasko sigortalarında yüzde 1.11 oranında küçülme yaşadı. Yeni stratejilerinin bu dönemde istedikleri rakamları yakalamalarında büyük bir payı olduğunu belirten Pamukçu: "2014 yılının ilk on ayı sonunda elde ettiğimiz sonuçlar 2013 yılının ikinci yarısından itibaren stratejimizi başarı ile ortaya koyduğumuzu göstermektedir" dedi.



'RİSK DEĞERLENDİRMESİ ÖNCELİKLİ OLMALI' TÜRK NİPPON SİGORTA GENEL MÜDÜRÜ DR. E. BATURALP PAMUKÇU, TÜRK SİGORTA SEKTÖRÜNÜN ASIL SORUNUNUN RİSK DEĞERLENDİRMESİ VE FİYATLANDIRILMASININ ÖNCELİKLER ARASINDA OLMAMASI OLDUĞUNUN ALTINI ÇİZDİ.

BES'te otomatik katılım dönüşüm programında

Başbakan Davutoğlu'nun açıkladığı dönüşüm programına göre otomatik katılımda bu yıl pilot uygulama start alıyor. Öte yandan, BES'te ortalama kalış süresinin artırılmasına yönelik çalışmalar da yapılacak.

Başbakan Davutoğlu'nun açıkladığı dönüşüm programının en önemli ayaklarından biri olan bireysel emeklilikle ilgili önemli bir proje hayata geçiyor. Bu yıl pilot uygulamanın yapılacağı otomatik katılımda, başarı elde edilmesi durumunda, önümüzdeki yıl işe başlayan herkese bireysel emeklilik sistemine katılım zorunluluğu getirilecek. İlk aydan itibaren maaştan fona para aktarılacak, devlet de yüzde 25 katkı sağlayacak. Başbakan Ahmet Davutoğlu'nun açıkladığı dönüşüm eylem planının ikinci ayağında en dikkat çekici kısmı otomatik bireysel emeklilik hesabı oluşturdu. Otomatik katılım sistemi, işe başlayan bir çalışan adına otomatik olarak bir emeklilik hesabı açılması ve ilk aydan başlayarak maaşından katkı payı kesintisi yapılmasına dayanan sistem olarak tanımlanıyor. "Kişiler, sisteme katılmayı istememeleri durumunda başvuru yapmalıdır" ifadesi bulunan eylem planında bu konuda pilot çalışma başlatıldığı ve 2015 yılında söz konusu çalışmanın sonuçlarının değerlendirileceği belirtildi.



Onuncu Kalkınma Planı ve Hükümet Programı'nda yer alan 25 yapısal dönüşüm programı içinde bulunan Yurtiçi Tasarrufların Artırılması ve İsrafın Önlenmesi Eylem Planı'na göre, tasarrufların uzun vadeli araçlara kaydırılması bir hükümet politikası olarak ele alınacak. Bu nedenle BES'teki katılımın artırılması önem taşıyor. BES'te yapılması planlanan bir diğer eyleme göre kesinti oranları uluslararası düzeylere yaklaştırılacak. Kesinti oranlarına ilişkin ülke uygulamaları dikkate alınarak emeklilik şirketlerinin, katılımcıların birikimleri üzerinden yapabilecekleri fon toplam gider kesintisi tavanlarının yerindeliği değerlendirilecek. Değerlendirme sonucuna göre yönetmelik gözden geçirilecek, gerekli revizyon yapılacak. Ayrıca 2015 yılında BES'te ortalama kalış süresinin artırılmasına yönelik çalışma yapılacak, sağlık sigortalarında vergisel uygulamalar değerlendirilecek.

Yurtiçi tasarrufların artırılması için hayata geçirilecek dönüşüm eylem planı çerçevesinde Bireysel Emeklilik Sistemi'ne (BES) otomatik katılım için pilot çalışma 2015 yılında tamamlanacak.

SİSTEM BÜYÜYECEK

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Genel Sekreteri Mehmet Kalkavan, Bireysel Emeklilik Sistemi'ne (BES) otomatik katılım uygulamasının, sistemi büyüterek hem tasarrufların artırılması hem de ekonomiye fon yaratılması açısından çok önemli olduğunu belirtti.

Kalkavan, işyerlerinde işe başlayan kişilerin sisteme otomatik dahil edilmelerinin bireysel emekliliğin geniş kitlelere ulaşmasını sağlayacak ve kişilerin genç yaşlardan itibaren tasarruf etmelerine imkan tanıyacağını ifade etti. Kalkavan, sistemin genç olmasının fonların henüz yurt dışı örnekleri kadar büyük olmaması sonucunu doğurduğunu belirterek, sisteme katılımın çoğunlukla bireysel ve gönüllülük esasına dayalı olmasının emeklilik şirketlerinin maliyetlerini artırdığını söyledi. Vakıf Emeklilik Genel Müdürü Mehmet Bostan da BES'in Avrupa Birliği (AB) standartlarını yakalayıp istenen fon büyüklüklerine ulaştıktan sonra, Türkiye'nin uzun vadeli fon kaynağına ulaşmasına katkıda bulunacağını aktardı.

Kaskoda 2.4 milyar TL tazminat ödendi

Sigorta şirketleri, yılın 10 aylık döneminde kaza yapan kaskolu araçlar için 2 milyar 454 milyon lira tazminat ödedi.

Türkiye'de ocak-ekim döneminde kaza yapan kaskolu araç sahiplerine ödenen tazminat 2 milyar 454 milyon liraya ulaştı. Türkiye Sigorta Birliği (TSB) verilerine göre, geçen yılın 10 aylık döneminde 1 milyon 516 bin 60 adet olan hasar sayısı, bu yılın aynı döneminde yüzde 9,5 azalarak 1 milyon 372 bin 406 adede geriledi. Söz konusu hasarlar için sigorta şirketlerince araç sahiplerine ödenen tazminat tutarı, yüzde 4,5'lik artışla 2 milyar 453 milyon 875 bin liraya çıktı.

Yılın 10 aylık periyodunda kaskolu araç türleri arasında en fazla hasar dosyası otomobillerde açıldı. Bu dönemde hasar gören 925 bin 710 otomobil için 1 milyar 599 milyon 259 bin lira tazminat ödendi.

TAŞIMA ARAÇLARI İÇİN 3 TRİLYON 913 MİLYAR LİRALIK TEMİNAT

Bu dönemde, taşıma araçları için düzenlenen teminat 3 trilyon 913 milyar 390 olarak kayıtlara geçti, bunlara 4 milyar 22 milyon 335 bin lira prim yazıldı. Hasar/prim oranı olarak sektör için en maliyetli kalem yüzde 64,4'le kamyonet kaskoları oldu. Bunu yüzde 63,8'le otomobiller ve taksiler, yüzde 59,6'yla çekiciler, yüzde 58,5'le midibüsler, yüzde 56,3'le otobüsler, yüzde 52,8'le kamyonlar, yüzde 48'le minibüsler, yüzde 46,6'yla römorklar, yüzde 43,2'yle motosikletler, yüzde 31,6'yla tarım makineleri, yüzde 31,4'le özel amaçlı taşıtlar, yüzde 27,9'la tankerler, yüzde 27,1'le traktörler ve yüzde 17,4'le iş makineleri izledi.

Babacan: 'İç ve dış talep arasındaki dengelenme devam ediyor'

Ekonomiden Sorumlu Başbakan Yardımcısı Ali Babacan, Türkiye'nin 2014 yılındaki büyüme rakamlarını değerlendirdi. İç ve dış talepler arasında dengenin sağlanmaya başladığını ifade eden Babacan yazılı açıklamasında üçüncü çeyrekte sanayi katma değerinin yüzde 2.7; hizmetler sektörü katma değerinin ise yüzde 3.1 artış gösterdiğini belirtti. Babacan "Böylece tarım dışı GSYH bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 2.8 oranında büyüme kaydetmiştir. Olumsuz hava koşulları nedeniyle tarımsal üretimin azalması, 2014 yılı üçüncü çeyreğinde GSYH büyümesini sınırlandıran bir etken olmuştur" dedi.

Üçüncü çeyrekte net dış talebin büyümeye 2.5 puan katkı yaparken; toplam yurtiçi talebin negatif 0.8 puan katkı sağladığını kaydeden Babacan, şöyle devam etti: "2014 yılı üçüncü çeyreğinde yıllıklandırılmış olarak yüzde 3.2 oranında büyüme kaydedilmiştir. 2013 yıl sonunda yüzde 7.9 seviyesinde gerçekleşen cari işlemler açığının milli gelire oranı, 2014 yılı üçüncü çeyreği itibarıyla yıllıklandırılmış olarak yüzde 5.8 seviyesine gerilemiştir. 2014 yılı ilk dokuz ayında yıllıklandırılmış olarak net enerji hariç cari işlemler açığında, 2013 yıl sonuna göre 19 milyar dolar seviyesinde iyileşme gerçekleşmiştir." Babacan, üçüncü çeyrek itibarıyla bir önceki yılın aynı dönemine göre ilave 1 milyon 258 bin kişiye istihdam sağlandığını belirterek, "Söz konusu dönemde; istihdamın yıllık bazda yüzde 5 oranında güçlü artış göstermesinde en temel etken; yıllar boyunca uygulanan aktif işgücü programları ve tutarlı, kapsayıcı ve sürdürülebilir makroekonomik politikalar sonucu tesis edilen güven ve istikrar ortamı olmuştur" dedi.



Ali Babacan



Beklentilerinizi yüksek tutun!

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

adendum.com.tr

Adendum

Müşteri memnuniyetinin sırrı
satış sonrası hizmettir!

ASSIST LINE, geniş ürün yelpazesi ile
müşterilerinizin memnuniyeti için çalışır.

- Yol Yardım
- Ev ve İşyeri Yardım
- Konut Hasar Onarım
- İşyeri Hasar Onarım
- Seyahat Yardım
- Sağlık Yardım
- PC Yardım
- Hukuki ve Mali Danışma Hizmetleri
- Hasar Yönetimi
- Call-Center Hizmetleri
- Butik Hizmetler
- Oto Cam Hizmetleri



ASSIST LINE, Türkiye genelinde 4500 hizmet birimi ile çalışmaktadır.

Eski Büyükdere Caddesi Maslak İş Merkezi
No:37 Kat:5 MASLAK/İSTANBUL
Tel: 0212 334 20 00 Faks: 0212 334 20 01
www.assistline.com.tr

ASSIST LINE

Türkiye'de hizmet vererek ISO 9001 kalite belgesi almaya hak kazanan ilk asistans şirketi.

Hayalimiz bahçeli-havuzlu villa, en değerli eşyamız ise televizyon

Aksigorta'nın Türk toplumunun ev ve eşyaları ile ilgili tutum ve hayallerini anlamaya yönelik yaptırdığı araştırma, ilginç sonuçlar ortaya koydu. Araştırmaya göre, hayallerdeki ev bahçeli-havuzlu villa, en fazla değer verilen eşya ise televizyon.
Evde mobilya değişikliği süresi 10 yılı aşarken, yaklaşık her iki kişiden birinin evinde nazar boncuğu bulunuyor.

EV DEYİNCE BAHÇELİ-HAVUZLU VİLLA
Aksigorta'nın araştırması, Yöntem Araştırma tarafından yüz yüze anket tekniği ile İstanbul, Ankara, Adana, İzmir, Bursa, Kayseri, Malatya, Samsun, Erzurum, Tekirdağ, Diyarbakır ve Trabzon'da yaşayan toplam 1.005 yetişkinle yapılan kantitatif görüşmelerle gerçekleştirildi. Araştırmaya katılan yetişkinlerin yüzde 43'ü hayallerindeki evi "bahçeli/havuzlu villa" olarak tarif ederken, yüzde 20'si müstakil, yüzde 11'i köy evi, yüzde 7'si dağ evini hayal ettiklerini belirttiler. Bahçeli/havuzlu villa hayali kuranların oranı 55 yaş üstünde yüzde 22'ye yükselirken, bu oran 35-54 yaş grubunda yüzde 40, 25-34 yaş grubunda yüzde 44, 15-24 yaş grubunda ise yüzde 54. Konak/köşk, apartman dairesi, yalı ve güvenlikli site içindeki ev hayali kuranların oranı yüzde 3 ile yüzde 5 arasında yer alıyor.



EN DEĞER VERİLEN EŞYA: TELEVİZYON
Araştırmada, katılımcılara en çok değer verdikleri, ailelerinin bir üyesi gibi gördükleri eşya da soruldu. Katılımcıların yüzde 22'si televizyonu en değer verdikleri eşya olarak belirtirken, televizyonu yüzde 16 ile bilgisayar, yüzde 9 ile kıyafetleri, yüzde 8 ile beyaz eşya yanıtı izledi. Katılımcıların yüzde 6'sı kütüphane derken, yüzde 5'i "aile yadigarı eşyaları"nı, yüzde 4'ü koltuk takımını en değer verdiği eşya olarak tanımlıyor.

100 EVDEN 40'INDA NAZAR BONCUĞU VAR
Araştırmaya göre 100 evden 40'ında nazar boncuğu bulunuyor. Nazar boncuğu sahipliğinin cinsiyete göre de önemli bir farklılık gösterdiği görülüyor. Her üç erkekten biri nazar boncuğu bulundururken, bu oran kadınlarda yaklaşık yarı yarıya (yüzde 45). Yaş gruplarına göre incelendiğinde ise nazar boncuğu sahipliğinin 55 yaş üstü yaş grubunda yüzde 56'ya kadar yükseldiği görülüyor.

IUC

Hiç durmadan, Özenle
Değer üreterek...

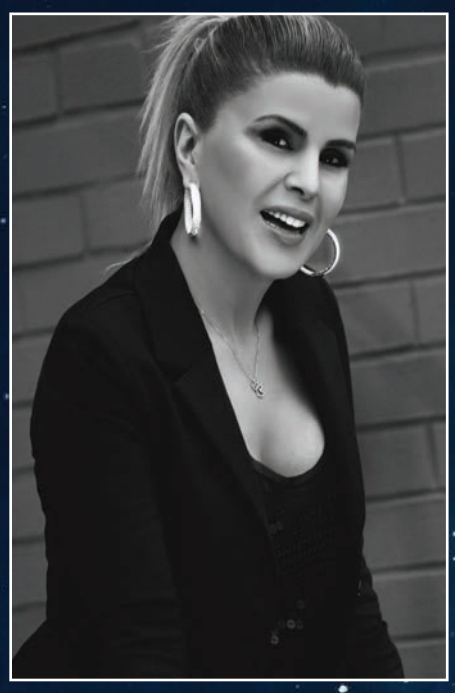


Türkiye • France • Romania • Azerbaijan

www.iuc-group.com

Astrolog Nuray Sayarı 2015 öngörülerini Sigortacı'ya açıkladı:

2015 KOÇ'ların yılı olacak



Bu yılın 2014 gibi belirsizliklerle geçmeyeceğini dile getiren astrolog Nuray Sayarı, "2015 akademik yaşamda, hukuksal konularda, seyahatlerde, uzaklarda işi olan Koç'lar için fırsat yılı olacak. Koç'lar hayata dair hem inançlarını hem de görünüşlerini sorgulayacak" dedi.

2015 yılındaki gelişmelerle ilgili öngörülerde bulunan astrolog Nuray Sayarı 2015 yılının Koç Burcu için fırsatlar yılı olacağını söyledi. Sayarı, "Satürn 2015'e girmeden önce yay burcuna geçiş yaptı, bahar aylarına kadar da yay burcunda kalacak. 2015 bahar ayında tekrar akrep'e geri dönecek, ta ki 2017 yılına kadar" dedi.

2015 yılının 2014 gibi belirsizliklerin hakim olacağı bir yıl olmayacağını ifade eden Sayarı, "2015 daha soft, daha net bir yıl olacak. 8 Aralık 2014 tarihinde Jüpiter Aslan burcunda gerilemeye başladı, Satürn yay burcuna geçiyor. Yılın ilk ay tutulması: 4 Nisan'da Terazi-Koç ekseninde gerçekleşecek; geçmiş hesaplaşmalardan arınacak bir çok Terazi, Koç'lar ise ağlamayı bırakıp gülmek için ne yapabilirim diyecek" diye konuştu.

'SON TUTULMA TERAZİDE'

Yılın son ay tutulmasının 28 Eylül'de Terazi'de olacağını dile getiren Sayarı, "Dolayısıyla eğitim ve öğrenim konusunda eksik buldukları alanları geliştirmek açısından Koç'lar ve Terazi'ler için verimli bir dönem olacak" dedi.

Nuray Sayarı ay ve güneş tutulmalarıyla ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "Astrolojide ay kadın enerjisini temsil eder. Bir evde anne olmayı ve psikolojiyi temsil eder, genelde ay tutulmalarında ayrılıklar ve dağılmalar olur. Ay tutulmaları dolunayla birlikte olur ve etkileri serttir. Güneş tutulmaları ise erkeği temsil eder. Bitiş, başlangıç, üreme, büyüme ve genişlemeyi temsil eder. Güneş tutulmalarında ise birçok balık ve başak burcu için verimli sonuçlar elde edebilir."

Nuray Sayarı'nın 5015 yılına ilişkin öngörüleri şöyle:

KOÇ BURCU

2015 akademik yaşamda, hukuksal konularda, seyahatlerde, uzaklarda işi olan Koç'lar için fırsatlar yılı olacak. Koç'ların sorumlulukları çok fazla artarken hayata dair hem inançlarını hem de görünüşlerini sorgulayacaklar. Özellikle yükseleni Koç olanlar, güneş burcu Koç'ta olanlar zamanla yarışabilirler, zorlandıkları koşullarda her şeyi aşarak kalıcı, somut ve başarılı işleri geliştirip gerçekleştirebilirler. İş ilişkisi ve bağlantılarda engel ve sorunlarla karşılaşmamak için seçici ve sorumluluk sahibi olmaları gerekecek.

BOĞA BURCU

Boğa'lar 2015'e eş, dost ve aile ortaklaşa işler konusunda onları zorlayan her şeyi aşarak başlayacaklar. Aynı zamanda bir çok Boğa yatırım ve harcamalarını gözden geçirmeyi öğrenecekler, daha programlı ve daha planlı olmaya özen gösterecekler. Birçok Boğa paranın muhasebecisi olacak. Planlı, programlı çalışmayı ve ona göre harcamalar yapmayı öğrenecek.

İKİZLER BURCU

2015 yılında İkizler burcu hayatın gerçekleriyle yüzleşecek. İlişkilerinde aşkta, evlilikte yaşamlarını sorgulayan ve aynı zamanda ilişkilerinde zorlandıkları alanlarının neden zorladığıyla yüzleşecekler. Yılın ilk Merkür gerilemesi Kova burcunda yaşanacak. 20 Ocak-23 Şubat tarihi süresinde, bu süreçte sadece Kova'lar değil 12 burç da etkilenecek. Özellikle İkizler'in rekabet konusunda yılın ilk 3 ayı canları sıkılabilir, arkadaşlıklarda ilişkilerde rekabet yaşayabilirler. Satürn'ün geçişiyle birlikte sorun olarak gördükleri her şeyi aşmakla mücadele verebilirler.



YENGEÇ BURCU

Yengeç'ler 2015'e disiplin ve konsantrasyon ile giriş yapacaklar. İş değişiklikleri, ilişki değişiklikleri, sağlıkla ilgili sorumluluk içeren bir beslenme düzeni, onlar için 2015'te stres ve gerilim sona ersin mücadeleleri olacak. Birçok Yengeç 2015'te işini ve düzenini değiştirebilir, köklü değişimlerle kalıcı işlere adım atabilir.

ASLAN BURCU

Aşkta, cinsellikte, flörtte hiç olmadıkları kadar seçiei olacaklar. Seçtikleri ilişkilerde ise onları kısıtlayacak hiçbir şeyin yaşanmasına izin vermeyecekler. Sorumlulukların farkına varma, şartları zorlama, seçtikleri ilişkilerinde cömert olacaklar. Her konuda seçici olmayı öğrenecekleri bir yıl olacak. İç dünyalarının derinlerinde yatan duygu ve kaoslarla yüzleşecekler, kendileriyle ve nefisleriyle hesaplaşacaklar.

BAŞAK BURCU

Yaşamda kök salmak isteyecekler, işlerini, ilişkilerini, beraberliklerini garanti görmek isteyecekler. Kök salmak, yaşamadan önünü görmek isteyecekler, sonuçlara odaklı olacaklar. Endişe içeren ilişkiler konusunda temizlenme, arınma yaşayacaklar. Yılın ikinci yarısında haziran ve sonrasında yılın en şanslı burcu Başak olacak. Çünkü bolluk ve bereket gezegeni Jüpiter Başak burcuna geçiş yapacak. Aynı zamanda iyi para kazanıp, iyi yatırım yapacaklar, kendilerini çok geliştirecekler. Jüpiter geldiği alanı genişleten ve büyüten gezegen olduğu için Başak burçları beslenmelerine dikkat etsinler, kilo alabilirler.

TERAZİ BURCU

Terazi'ler aile, yakın çevre, öteledikleri sorumluluklar, ilişkilerdeki gerilimler konusunda arınma yaşayarak 2015'e girecekler. Terazi'ler 2015 yılında çok gezecek, çok keşfedecek ve aynı zamanda özgürlüğün tadına varacaklar. Zorluk içeren hiçbir şeyin etraflarında olmasına izin vermeyecekler. Sevdikleri işlerde ve ilişkilerde kalıcı olurken, şikayet ettikleri her şeyleri hayatlarından arındıracaklar. O nedenle Terazi'lerle yaşayanların çok dikkatli ve duyarlı olmaları gerekiyor.

AKREP BURCU

Akrepler maddi konularda sahip olduklarını korumak, geliştirebilmek açısından yeni planlar yaparak 2015'e girecekler. 2015'in ilk 8 ayı ile birlikte; iş, para, ekonomik koşullar, güç, güven, düzen, büyük sorumluluklar, hayatlarında yanlış olan ilişkiler konularında arınmakta zorluk çekseler de bu 8 ayda arınacaklar. Geleceği yönetebilme sorumluluğuna sahip olacaklar ve geleceği yönetecekler.

YAY BURCU

Satürn Yay burcuna geçiş yaparak 2015 yılına girceceği için Satürn'ü depresif ve sinirle karşılarsanız bir yılınız öyle gider ama şefkat ve öğreneceklerim benim hayrıma diye karşılarsanız çok şey öğrenir ve kapasitenizi artırırsınız. Yay olarak evlenebilir, yuva kurabilir, aile olabilir ve büyüyebilirsiniz. Ama Satürn'ü kaygılarla karşılarsanız kayıplar yaşayabilirsiniz.

OĞLAK BURCU

Oğlak'lar 2015'i geçmişten gelen her şeyi kapatıp yeni kapılar açarak giriş yaparlarsa endişe, korku veren yetersizlik duygusu yaşatan ilişki, iş, arkadaşlık alanlarında mutsuz da olsalar dağılmalar, ayrılmalar yaşayacaklar. Aynı zamanda Oğlak'lar için yeni bir dönem başlıyor. Zümrüt-ü Anka kuşu gibi yeni bir döneme giriş yaparak, küllerinden yeniden doğacak yeni yapılanmalar yaşayacak. Maddiyatta da hedeflerine ulaşacaklar. Hırs duygusu yaşayan Oğlak'lar, hırsı sürdürmeleri sonucunda hırslarının kurbanı olabilirler.

KOVA BURCU

Kova burçları 2015'e uyumlu, sosyal ilişkilerle giriş yapmayı tercih ederlerse, sosyal çevre ilişkilerinde faaliyetleri ve sorumlulukları artarken iş yaşamlarında yeni sorumluluklar üstlenecekler. 2015 yılında çok yorulacak, çok çalışacak ama ektiklerini biçecekler. Bir kova olarak, 2015 yılında eğer içiniz doğruysa korkmayın, ama yanlışsa kendi yanlışınızda yanar ve boğulursunuz.

BALIK BURCU

2015'in ilk güneş tutulması 20 Mart'ta Balık burcunda gerçekleşecek. Dolayısıyla 2015 yılında 20 Mart'ta güneş tutulması Balık burcunda yaşanacağı için eskiyi bitirip yeni sayfa açacak bu burcun insanları. Yılın son güneş tutulması 13 Eylül'de Başak Burcu'nda gerçekleşirken Balık ekseninde olacak. Birçok Balık Burcu bu süreçte boşanırken, birçok başak yeni evliliklere adım atacak.



Eğitimlerin ikinci döneminin açılışı Dr. Ahmet Genç'in sunumuyla yapıldı.

Sigorta sektörünün mevcut istihdamının niteliğinin artırılması için, eğitim programları düzenleyerek sigorta sektörü kurumları ve ilgili diğer kurumlarla paylaşan TSEV, her yıl Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürlüğü'nün desteğiyle Mevzuat Eğitim Programları gerçekleştiriliyor.



TSEV II. Dönem Mevzuat Eğitim Programları tamamlandı

Şirket çalışanlarının mevzuat ile ilgili sorularının cevaplarına birincil kaynaktan ulaşmalarını sağlayan eğitimlerin ikinci döneminin açılışı, Milli Reasürans Konferans Salonu'nda, Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürü Dr. Ahmet Genç* tarafından yapıldı. Aralarında üst düzey yöneticilerin de bulunduğu toplantıya sigorta sektöründen 150'nin üzerinde kişi katılım gösterdi. Açılışın ardından başlayan 2014 yılının II.Dönemi'ne ait Mevzuat Uyum Eğitim Programları kapsamında yer alan eğitim konu başlıkları şöyle: 'Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki Devlet Katkısı Uygulamaları, Tüzel Kişi Ödeyenler ve Geçici 2. Madde', 'Özel Sağlık Sigortaları ve Tamamlayıcı Sağlık Sigortaları Uygulamaları', 'Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası'nda Tarife Uygulama Esasları ve Poliçelerin Sonlandırılmasına İlişkin Esaslar', '(2007/27) Sayılı, Yalnız Maddi Hasarla Sonuçlanan Trafik Kazalarında Taraflarca Doldurulacak Kaza Tespit Tutanaklarına İlişkin Genelge', 'Sorumluluk Sigortalarına Genel Bakış ve Hukuksal Açıdan Değerlendirilmesi' ve 'Sigorta Acenteleri Yönetmeliği.' Mevzuat Uyum Eğitim Programlarının II. Dönemi 100'ün üzerinde katılımcı ile tamamlandı.



Sigortacı Gazetesi-Metin Öztürk, Axa Hayat ve Emeklilik Başkanı Olgun Küntay, Aktüer Ertan Tan, Cigna Finans Genel Müdür Danışmanı Ajlan Sözütek, SBN Genel Müdürü Recep Duray.

** Dr. Ahmet Genç o tarihte Müsteşar Yardımcısı olmamıştı.*



Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı'nın, her yıl Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürlüğü'nün desteğiyle düzenlediği eğitim programlarının açılışında Ziraat Sigorta Genel Müdürü Mehmet Akif Eroğlu konuşma yaptı.

TEMEL SİGORTACILIK EĞİTİM PROGRAMI BRANŞ KAYITLARI BAŞLIYOR

TSEV, Temel Sigortacılık Eğitim Programı'nın ikinci dönem branş eğitimlerine ara dönemden öğrenci alıyor. Bir akademik yıl süren ve iki dönemden oluşan programın sigortacılık mesleğine ilişkin genel konularda eğitim verildiği birinci döneminin tamamlanmasının ardından programın bahar döneminde başlayacak ikinci yarıyılında, Yangın ve Mühendislik Sigortaları, Kaza Sigortaları, Nakliyat Sigortaları, Hayat Sigortaları, Sağlık Sigortaları, Muhasebe branşları eğitimleri verilecek. Öğrenciler uzmanlık alanlarına göre bu branşlardan bir tanesine kayıt yaptıracaklar. Programa ikinci dönem itibarıyla dahil olacak ve sınavlarda başarı gösterecek öğrenciler, Temel Sigortacılık Eğitim Programı'nın sadece ilgili branşından mezun olduklarını gösteren bir sertifika almaya hak kazanacaklar.
16 Şubat - 29 Mayıs tarihleri arasında gerçekleştirilecek ikinci dönem branş eğitimlerine mevcut kontenjan dahilinde ve sınırlı sayıda öğrenci kabul edilecek. Programa son kayıt tarihi 11 Şubat. Program, hafta içi üç gün ve mesai saatleri dışında gerçekleştirilecek.
Detaylı bilgi için, egitim@tsev.org.tr veya 0212 296 22 57 numaralı telefondan TSEV Eğitim Birimiyle iletişime geçilebilir.



TSEV, YENİ YILIN EĞİTİM PROGRAMLARINI AÇIKLADI

Uzman eğitmen kadrosu ile eğitim ihtiyaçlarına çözüm getiren TSEV, üçer aylık dönemlerde sektöre duyurduğu "Kısa Süreli Eğitim Programları" kapsamında 2014 yılında, 150'den fazla eğitim programı hazırlayıp sektöre duyurdu. Sigorta sektörünün yanı sıra diğer kurumların da katılım gösterdiği eğitim programlarında 600'ün üzerinde katılımcı, uzman eğitmenlerin bilgi ve deneyimlerinden faydalanma fırsatını yakaladı. Yeni yılın ilk üç çeyreğine ait eğitim programlarını duyuran TSEV'in bu dönemki takviminde yer alan eğitim konu başlıkları şu şekilde: Sorumluluk Sigortaları kapsamında İşveren ve Üçüncü Şahıs Sorumluluk Sigortaları ve Hasar Uygulamaları, P&I Sorumluluk ve Nakliyat ve Sorumluluk Sigortaları. Ayrıca, Yangın ve Mühendislik branşı çalışanlarına yönelik olarak Temel Yangın Mühendisliği, İnşaat Montaj ve All Risk Sigortaları konuları ele alınacak. Vakfın Sigortacılık Genel Müdürlüğü Başkan Yardımcısı Sn. Dr . Metin Sarıaslan'ın katılımı ile düzenlediği eğitim programları kapsamında bu dönem Sigorta ve Bireysel Emeklilik Şirketlerinde Mali Tabloların Denetimi konusu işlenecek. Program kapsamında Pazarlama alanına yönelik olarak Dağıtım Kanalları ve Pazarlama Stratejileri, Sigortacılıkta Dijital Pazarlama, Sigortacılıkta Direkt Pazarlama konularında eğitimler gerçekleşecek.
Eğitim takviminde yer alan diğer konu başlıkları arasında Kurumsal Sigortalar, Hasar Karşılık Hesaplamaları ve Aktüeryal Analiz, Eksperler için Sigorta Mevzuatı ve Sigorta Branşları Teminat Uygulamaları eğitimleri yer alıyor.

İLERİ DÜZEY REASÜRANS EĞİTİM PROGRAMI BAŞLADI

Sigortacılık alanında çalışan orta düzey ve üst düzey yöneticiler ile deneyimli personelin uygulama ağırlıklı ileri düzey teknik bilgi ihtiyaçlarını karşılamak üzere TSEV tarafından 2009 yılından beri düzenlenen, bu yıl üçüncüsü planlanan Reasürans Branşına ait İleri Düzey Sigortacılık Eğitim Programı 23 Aralık'ta başladı. Program kapsamında, sigorta branşları bazında incelenecek reasürans anlaşmaları, trete yenilemelerinin yanı sıra risk yönetimi, sermaye yeterliliği, kamu denetimi, fiyatlama ve plasman, alternatif risk transferi konularında da çeşitli uygulama ve örnek çalışmalara yer verilecek ve sektörde sıklıkla yaşanan sorunlar en iyi uygulama örnekleri ile tartışılacak. Katılımcılar programdan mezun olabilmek için, öğretim elemanları tarafından belirlenen konularda, projeler hazırlayarak sunacaklar.

AKTÜER ADAYLARINA YÖNELİK EĞİTİM PROGRAMLARI BAŞLIYOR

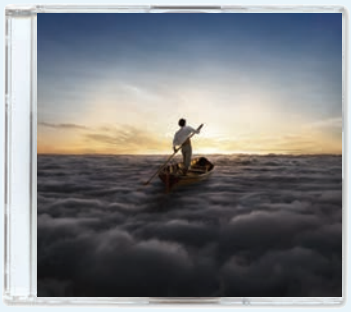
Uzmanlık Eğitim Programları kapsamında gerçekleştirilen, Aktüer Adaylarına Yönelik Eğitim Programları 2014 yılına ait eğitimleri tamamlandı. Programda 1. Seviye Sınavlarına yönelik olarak 'Temel Sigortacılık ve Ekonomi', 'Matematik', 'Finansal Matematik' ve 'Olasılık-İstatistik' konu başlıkları ve 2. Seviye Sınavlarına yönelik 'Sigorta Matematiği' ve 'Finans Teorisi ve Uygulamaları' konu başlıkları yer alıyor. Eğitim programlarına sigorta şirketlerinin aktüerya birimi çalışanlarının yanı sıra üniversitelerin matematik ağırlıklı bölümlerinde okuyan son sınıf öğrencileri de katılabilir.

ÇOK SATANLAR



19,90 TL

UNUTURSAM FISILDA ORİJİNAL FİLM MÜZİKLERİ
Çağan Irmak yapımı Unutursam Fısılda filminin Bir Kenan Doğulu çalışması olan soundtrack albümü çıktı.



44,50 TL

ENDLESS RİVER
Pink Floyd'un The Endless River albümü, piyasaya çıktığı hafta 6.000 adetten fazla satarak milenyumun en çok satan ilk plağı ünvanını kazandı.

YERLİ

1- Unutursam Fısılda Orijinal Film Müzikleri - Doğulu Ses
2- İz- Deniz Seki - Seyhan Müzik
3- Bugün Adım Leyla -
Ziynet Sali - Doğan Müzik
4- Altüst - Athena - Pasaj Müzik
5- Cihan
Birsen Tezer - Kalan Müzik
6- Yeni Ay - Sıla - Sony Müzik
7- Sana Bunları Hiç Bilmediğin Bir Yerden Yazıyorum
Cem Adrian - Dokuz Sekiz Müzik

YABANCI

1- Endless River - Pink Floyd - Parlophone Müzik
2- La Vie En Rose - Artist Müzik
3- Ultraviolence -
Lana Del Rey - Polydor Müzik
4- Popular Problems
Leonard Cohen - Sony Müzik
5- Say Plays Say
Fazıl Say - Naive Müzik
6- Mini World - Indila - Avrupa Müzik
7- Clair De Lune - Best of Debussy - Debussy - Warner Classics

Kaynak: Idefix, Amazon, D&R

Bir Portre *Afşar Timuçin*

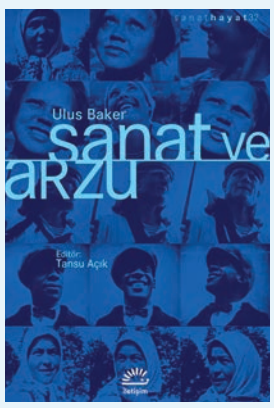
İnsan düşünen bir varlıktır. Onun tarihi düşüncenin tarihidir. Bu kitap, kendi geçmişinin toplamı demek olan günümüz insanlığının, kendi geleceğini kurma idealine adanmışlığın öyküsüdür. Okuyacağınız portre yaşamadıklarını araştıran, yaşadıklarını analiz eden, zihni melekeleriyle yarattığı eserlerini toplumun hizmetine sunan ama özelliklerinin kendisi için ayrıcalığa dönüşümüne fırsat vermeyen bir bilim ve edebiyat insanının yaşam serüvenidir. Kitap, zamanımızın önemli felsefecilerinden Prof. Dr. Afşar Timuçin'in felsefi portresi niteliğinde olarak felsefeyle kıyıdan köşeden ilgilenenlere ışık tutacaktır.



336 sy. 25,50 TL

Sanat ve Arzu *Ulus Baker*

Sanat ve Arzu, sosyal bilimler eleştirisi ile yeni bir sosyal bilim önerisini birlikte geliştiren Ulus Baker'in ODTÜ Görsel-İşitsel Sistemler Araştırma ve Üretim Merkezi'nde 1998 yılında verdiği seminer dizisinin kitaplaştırılmış hali. Ulus Baker 17. yüzyıldan başlayıp Kant'la devam eden temel modern özneleşme süreçlerini Deleuze'ün kılavuzluğunda ele alıyor. Spinoza, Descartes, Leibniz, Kant felsefelerine hep sanatla bağıntısını da gözeterek, bunlardan bir estetik çıkartılabilir mi diye bakıyor. Sanat ve Arzu seminerini baştan sona kat eden duygulanım kavramı aracılığıyla, resim ve film dünyalarına, esinlendirici örneklerle dolu bir keşif gezisi bizi bekliyor.



255 sy. 21 TL

Handan *Ayşe Kulin*

"Aşklarını kendileri yaratır, sonra da elleriyle yok mu ederdi bütün kadınlar, yoksa ben mi böyle tuhaftım? Yalnız bir kadın güçlü olabilir miydi? Mutlu olabilir miydi?" 70'lerin çocuğu Handan, hayatının son derece hassas bir noktasında (yaralı bereli orta yaşında), Halide Edib Adıvar'ın ölümsüz eseri Handan'ın eşliğinde bir keşif, bir hesaplaşma yolculuğuna çıkmaya zorlanır. Ayşe Kulin okurlarını, her güçlüğe, her şarta göğüs geren ve asla pes etmeyen bir kadının, Handan'ın sıra dışı, heyecanlı ve capcanlı hayat mücadelesine davet ediyor.



272 sy. 14 TL

ERHAN DUMANLI
erhandumanli@gmail.com



Öğretmenlik aranan bir meslek haline getirilmeli

BİRKAÇ ay önceki bir yazımda Polonya'nın eğitimde yaptığı çok önemli atılımı öğretmen kalitesini yükselterek elde ettiğini örnekleri ile vermiş idim. Eğitimde kaliteyi yakalamak için yapılması gereken en önemli hamle öğretmen kalitesini artırmaktır, bunu başarmanın yolu da öğretmenliğin aranan bir meslek haline getirilmesidir.

Türk Eğitim-Sen'in, öğretmenlerin ekonomik, sosyal ve mesleki sorunlarını tespit edebilmek için yaptığı bir anket çalışmasının sonuçlarına bakalım.

- Öğretmenlerin yüzde 49.7'si 2.140 - 2.300 lira arasında yüzde 30.3'ü 2.301- 2.500 lira arasında para kazanıyor. Yüzde 84.2'sinin maddi durumunu 'orta ve zayıf' olarak tanımlıyor.
- Yüzde 93.9'unun kredi kartı var. Ancak yüzde 49.9'u her ay kredi kartı borcunun yalnızca bir kısmını ödeyebiliyor.
- Yüzde 81.4'ü son 5 yıl içerisinde bankalardan kredi almış. Yüzde 14.8'i bankaların kara listesine girmiş.
- Yüzde 24.8'inin bankalara 50 bin lira den fazla borcu bulunuyor.
- Yüzde 22.3'ü ödemeleri ve zaruri harcamaları yaptıktan sonra ay sonunda elinde hiç parası kalmadığını söylüyor.
- Yüzde 33.3'ü şans oyunlarına umut bağlamış. Yüzde 2.5'i tefeciye borçlanmış.
- Yüzde 32.8'i borçları nedeniyle herhangi bir malını kaybetmiş (altın, döviz, araba, ev, arsa)
- Yüzde 77.1'i öğretmenlere yönelik şiddet olayları nedeniyle can güvenliğinden endişe ediyor.
- Yüzde 93.3'ü okulunun herhangi bir ihtiyacını gidermek için kendi cebinden para harcadığını söylüyor.
- Yüzde 26.8'i ek iş yapıyor. Yapılan ek işler arasında boya/badana, tamirat, alım - satım, taksicilik/şöförlük, pazarcılık/işportacılık yer alıyor.
- Yüzde 81.7'si mesleğini AB ülkelerinden birinde yapmak istiyor.

***

Bu tür anketlere verilen cevaplar genellikle bir miktar kızgınlıkları gösterse de, öğretmenlerin durumlarının ne kadar iç açıcı olmadığının bir göstergesi. Öğretmenlik mesleği itibarlı, gözde ve maaşı düzgün hale getirilirse kesinlikle kalite de kendiliğinden oluşur. Bu kaliteyi yakalamadan eğitimde bir atılım yapmamız söz konusu olamaz.

Öğretmen yetiştiren okullarımız gerçekten başarılı mı, öğretmen adayları yeteri kadar donanımlı mı, bir de buna bakalım.

Öğretmen olarak atanmak isteyenlerin katıldıkları Kamu Personeli Seçme Sınavı (KPSS) neticelerine bir bakalım.

50 soruluk testlerde:

- Fen Bilimleri testi başarı oranı yüzde 26.98
- Matematik ve Fizik'te başarı oranı yüzde 33.
- İngilizce'de başarı oranı yüzde 26.77.
- Sosyal Bilgiler'de başarı oranı yüzde 25.63
- Din Kültürü ve Ahlak Bilgisi başarı oranı yüzde 25.09
- Biyoloji'de başarı oranı yüzde 19.44.
- Kimya'da başarı oranı yüzde 19.84.

Rakamlar kendini ele veriyor. Demek ki öğretmen adayları yeterli bilgiye sahip değiller. Peki bunların okuttuğu talebeler ne kadar iyi yetişebilirler? Dönüp dolaşıp aynı kısır döngünün içerisine giriyoruz. Cevap çok basit iken, hangi ders kaç saat okunsun falan gibi teferruatla uğraşmak boşuna. Eğitimde kaliteyi yakalamak için en başta kaliteli ve iyi donanımlı öğretmen yetiştirmeliyiz. Öğretmenliği aranan bir meslek haline getirmeliyiz.



Hakan Yurdakul
hakanyurdakul@yahoo.com

Satış yönetimi teknolojileri - III

BU da aynı başlıklı son yazı olsun diyerek kaldığımız yerden devam edelim. Son iki yazıda özellikle hayat dışı sigortacılıkta acenteler için satış yönetimi sistemi kurulmasındaki zorluklardan bahsetmiş, cennet tasvirini ise işte bu son yazıya bırakmıştım. Dilerseniz bu sistemin ne menem bir şey olması gerektiğini veya bu cennette nelerin olması gerektiğini acenteler açısından tekrarlayalım:

- Satış döngülerini yürütmelerini sağlamalı.
- Portföy bilgilerini korumalı.
- Farklı şirketlerin sistemleriyle gerektiği kadar entegre olmalı.
- Pahalı olmamalı ve IT uzmanı gerektirmemeli.

Satış döngüsünün bir şekilde tüm acenteleri kapsayacak bir şekilde tanımlanabileceğini varsayalım. Bu çözümde, acente portföyüne sadece ilgili acentenin erişebilmesini sağlayacak bir güvenlik katmanı olmalı. Görece düşük seviyeli entegrasyonlarla müşteri no ve performans verileri gibi şirket bazlı müşteri bilgileri ve acentenin yine şirket bazlı performans verilerine online / offline ulaşılabilmeli. Pahalı olmaması ve IT uzmanı gerektirmemesi için de çözüm bir bulut / cloud çözümü olmalı. Pazarda bu amaca hizmet edebilecek birden fazla bulut çözümü mevcut. Buraya kadar her şeyin yapılması teknolojik olarak mümkün. Belki şirketlerin entegrasyon becerileriyle ilgili bazı sıkıntılar çıkabilir, ama bunlar da en kötü ihtimalle verilerin bir dosya olarak bu bulut çözümüne düzenli olarak yüklenmesiyle aşılabilir. Kalan tek ve en önemli soru ise, bu çözümü kim hayata geçirebilir veya çözümün sahibi / hizmet sağlayıcısı kim olmalıdır oluyor.

İhtimallere bakalım: Bu çözümün sahibi bir sigorta şirketi olamaz, zira diğer şirketlere de avantaj sağlayacak bir çözümü rekabetin doğası gereği önermez. Bu çözümün sahibi bir yazılım şirketi de olamaz, zira kârını meşru veya gayrimeşru şekillerde maksimize etmeye çalışır. Son 10-15 yıllık sigorta sektörüne yönelik merkezileşme deneyim ve başarılarıyla devlet iyi bir aday olarak görünse de, öncelikle karar alma süreçlerinin yavaşlığı, ikinci olarak da daha ziyade pazarı regüle eden çözümlere odaklılığıyla bu işte sanırım pek yer almaz. Acenteler zaten tek başına ne finansal açıdan ne de odaklanabilme açısından bu işin altından kalkabilir. Böylece kala kala elimizde çözümün sahibi ya da hizmet sağlayıcısı olarak acente birlikleri kalıyor. Bu birliklerin kârlılığı gözetmeyen sivil toplum kuruluşları olması, sektörün gelişimine katkı, paydaşların çıkarlarını koruma ve realize etme misyonları, iş süreçlerini biliyor olmaları ve tanımları gereği acenteler nezdinde güvenilir olmaları bu işi mümkün kılmaya yeterli olabilir.

Ortalığı biraz kızıştırma maksadı ile biraz da maliyetler hakkında öngörülerde bulunmak ilginç olabilir. Bence acente başına 20-50 lira aylık servis ödemesi, başlangıç sermayesi olmadan hem hosting şirketi hem de yazılım sağlayıcı için (lisans ve uyarlama dahil) yeterli olabilir. Bu işi hemen kabul edilebilecek büyük ve küçük ölçekli yazılım şirketlerinin pek de zorlamadan bulunabileceğini de söyleyeyim. Şirketlere ise gerekli kısıtlı entegrasyonlar için baskı yapmak bence gayet mümkün ve bu işi sıfır maliyetle (yani maliyeti sektör hayrına şirketlere aktararak) tamamlamak zor değil. Acentelerini her yerde desteklediklerini söyleyen şirketlerin buna dünden ikna olacaklarını varsayıyorum.

Sanırım fıkra şöyle idi. Adam bakkala girip un, yağ ve şeker olup olmadığını sorar. Bakkaldan müspet cevap alınca da "o zaman ne duruyorsun, helva yapsana" der. Fıkranın postmodern versiyonunda ise bakkal bence şöyle cevap verir: "evet ama, aşçı nerede?" Böylelikle bu üç yazılık serinin de sonuna gelmiş bulunuyoruz. Niyet ve pozisyonunuza göre bu yazıları Jakobenlikle itham etmek veya çözümü realize edecek aşçı olmak ise size kalmış.

Gelecek sayıda görüşmek ümidiyle.

HP SPROUT

Masaüstünde devrim



Bugüne kadar bilgisayarlar belirli bir düzlem içinde hareketlerimizi sınırlandırmıştı. Fakat öyle görünüyor ki HP bu konu hakkında çok büyük bir atılıma imza atmış durumda. HP Sprout'un devrimsel denebilecek en büyük farklılığı, klavye ve fare kombinasyonu yerine, aynı zamanda tarayıcı görevi de görebilen 10 inçlik, 20 çoklu noktalı dokunuşa imkan sunan zemini. Ekranın hemen üzerinde yer alan üç kameralı modül sayesinde hemen her türlü tarama işlemini mümkün kılan HP Sprout, aynı zamanda ana ekran ve dokunmatik zemin ile de mükemmel bir koordinasyonla çalışıyor. Klavye yerine kullanılan dokunmatik zemini yazı yazmak, görüntü almak, tarama yapmak ve klavye olarak kullanmak mümkün.

PRYNT



Şipşak telefon kılıfı

Telefon kılıfları görsel bir aksesuar olmanın ötesinde telefonu destekleyen akıllı cihazlar olma yolunda ilerliyor. Bunun son örneği olan Prynt, çekilen fotoğrafları şipşak fotoğraf makinesi gibi filmlere basıyor. Geliştirilmeye devam edilen projenin son kullanıcıya ulaştığında 10 ile 30 arası film alabilen bir haznesi olması ve bir fotoğrafı 30 saniyeden kısa sürede basması bekleniyor.

MR. COFFEE

Güne mutlu başlangıç

Sabah erken saatte evden kahvesini içmeden çıkmak istemeyen milyonlarca insan, Belkin'in satışa sunduğu Wi-Fi destekli Mr. Coffee ile daha mutlu uyanacak. İnternet bağlantısı sayesinde uzaktan kontrol edilebilen Mr. Coffee, sadece kahve hazırlamakla kalmıyor; sahip olduğu mobil uygulama kahvenin durumunu gösterebiliyor, cihazı açıp kapamaya imkan sunuyor ve cihazın temizlenmesi gerektiği zamanı haber verebiliyor. Sekiz dakikadan daha kısa sürede kahve hazırlayabilen Mr. Coffee'nin yurt dışı satış fiyatı 150 dolar.



CANON CINE-SERVO 50-1000 MM

En uzun odaklı lens

Canon, dünyanın en uzun odak uzaklığına sahip yeni ultra telefoto lensi Cine-Servo 50-1000 mm'yi duyurdu. Profesyonel kullanıcılar için geliştirilen lens, her ayrıntıyı yakalamak isteyenler için benzeri olmayan bir deneyim sunuyor. 50-1000 mm odak uzunluğuyla 20x optik yakınlaştırma yapabilen lens, 35 mm sinema kameralarla uyumlu şekilde çalışıyor. 1,5x yerleşik uzatıcıya sahip olan lens, bunun yanında suya ve darbelere karşı da dayanıklı. 4K kayıt yapabilen Cine-Servo 50-1000 mm, 2015 yılı içinde yurt dışında 78 bin dolardan satışa sunulacak.









Üst düzey yönetici

Porsche, klasik ve spor görünümü bir araya getirdiği Panamera Turbo S Executive ile lüks otomobil kavramını yeniden yorumluyor. Yeni Panamera Exclusive serisi Turbo S Executive, 20 inç boyutunda Sports Classic tekerlekleri ve ilk kez bir Porsche otomobilde kullanılan çift renk kombinasyonuyla yenilenen bir tasarıma sahip. Panamera Turbo S Executive, gövdesinde kullanılan metalik siyah ve kahverengi karışımı el boyaması rengiyle serinin en nadide parçalarından biri olmaya aday.



JAWBONE UP3 & UP MOVE

Her şey kontrol altında

Aktivite bilekliği denildiğinde akla gelen ilk isimlerden olan Jawbone, yeni bilekliği UP3 ile üst düzey fitness deneyimini kullanıcıya sunuyor. UP3, fitness bilekliklerinde standart olarak sunulan tüm özelliklerin yanı sıra uyku takip özelliğine de sahip. Yapılan aktiviteyi algılayan UP3, aktiviteye uygun bilgiler veriyor. Oldukça modern ve sade bir tasarıma sahip olan bileklik, herhangi bir ekran barındırmıyor. Jawbone UP3'ün yurt dışı fiyatı 180 dolar.

MSI GT80 TITAN

Özel tasarım

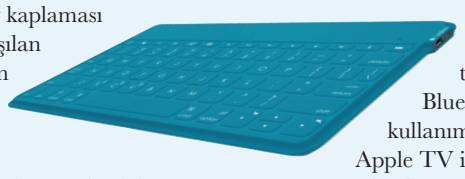
Oyunculara özel ürettiği dizüstü ürünlerle büyük beğeni toplayan MSI, 18 inç ekrana sahip, SteelSeries kilitlenebilir mekanik klavye ile fark yaratan GT80 Titan modeli ile piyasaya çıkmaya hazırlanıyor. Cherry Brown MX olarak bilinen tuş takımıyla birlikte gelen mekanik klavye, benzeri oyuncu klavyelerinden çok daha hızlı tepkime süresine sahip. Geleneksel dizüstü bilgisayar tasarımından farklı olarak, klavyeyi kasanın sıfır noktasına çeken MSI, bu modelde Bugatti'lerde de kullanılan Dynaudio imzalı hoparlörlere yer vermiş.



Her koşula uygun tasarım

LOGITECH KEYS-TO-GO

Logitech'in mobil klavyesi Keys-To-Go darbelere dayanıklı yapısıyla ön plana çıkarken, özel yüzey kaplaması sayesinde sık karşılaşılan sıvı dökülmelerinden de hiçbir şekilde etkilenmiyor. Fiziksel tuşları özel FabricSkin yüzey kaplamasıyla gizleyen Logitech, böylelikle kırıntıların veya dökülen sıvıların iç yapıya ulaşarak zarar vermesini engelliyor. Sadece bir bez yardımıyla kolaylıkla temizlenebilen Keys-To-Go, Bluetooth bağlantısıyla kablosuz kullanım sunuyor. Aynı zamanda Apple TV ile de uyumlu olan klavyenin yurt dışı fiyatı 70 dolar.



MICROSOFT LUMIA 535

Elveda Nokia!

Microsoft'un bir süredir devam ettirdiği "herkesin satın alabileceği akıllı telefon" politikasını sürdüren yeni Lumia 535, giriş seviyesi kullanıcılarına hitap ediyor. Nokia efsanesine veda eden ilk Lumia modeli olan 535, 5 inç büyüklüğündeki ekranıyla 960x540 piksel çözünürlük sunuyor. Telefon, 1,2 GHz hızında çalışan dört çekirdekli işlemcisini 1 GB RAM ve 8 GB dahili hafızayla destekliyor. Lumia 535'in hafızasını 128 GB'a kadar microSD kartlarla artırmak mümkün.

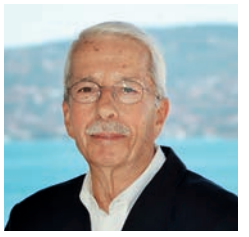


DJI INSPIRE 1

Hepsi bir arada



Son zamanlarda şaşırtan senaryolarda kullanılmaya başlanan dronelar, DJI'ın Inspire 1 modeliyle artık 4K video çekimi de yapabiliyor. Uçuş konusunda da farklı bir deneyim sunan DJI Inspire 1, katlanabilir karbon fiber ayakları ile altında bulunan kamera için 360 derecelik görüş açısı sunuyor. Ayrıca birçok drone'da bulunmayan "Optical Flow" teknolojisi sayesinde, GPS alanı dışında kalsa bile rahatlıkla uçmayı sürdürebiliyor. Yeni modeli diğer drone'lardan farklı kılan esas özelliğiyse üzerinde bulunan 12 MP'lik 4K video çekimine olanak sunan kamerası. 24 ve 30 fps'de yüksek 4K performansı sunan cihazın kamerası, istendiğinde değiştirilebiliyor.



Eşber Erülgen
esberulgen@ttmail.com

Eski dostlar

KASIM sayımızda yayımlanan GELİNİN BABASI başlıklı yazımla ilgili birçok dost iltifat dolu mail'ler yağdırarak beni onurlandırdılar. Adlarını tek tek yazmanın uygun olmayacağını düşündüm. Sonsuz teşekkürler hepsine...

Ben 20 yılımı verdiğim bir eserin doğuşunu hatırlatmak istedim unutanlara...

Gördüğü ilgiden dolayı çok mutluyum.

Bu arada sektörün duayeni ve hepimizin ağabeyi Sayın Osman Yücesan ise telefonla arayıp, uzun bir söyleşiden sonra, devamını bir yemek masasında yapmamızı uygun gördüler, buluştuk ve çok lezzetli İtalyan yemekleri eşliğinde keyifli birkaç saat geçirdik.

Bu sayede kendisinden Sigortacı Gazetesi için bir röportaj sözü de aldım. Sağ olsunlar, onurlandırdılar.

Çalışanların yoğun meşguliyetleri dışında, yaşadığımız şehrin uzaklıkları ve ulaşım güçlüğü bazı dostluklarda maalesef aksamalara yol açabiliyor. Ne kendimi ne de o dostları korumak maksadında değilim, üzücü ama bu bir realite. Turizm dünyamızın, özellikle kongre turizminin önde gelenlerinden Erdoğan Girav ile iş ilişkileri nedeni ile tanışıp, frekanslar tuttuğu için dost olmuşuzdur. Ben işyeri ziyareti sevmem, zaten o da bir ayağı yerde diğeri gökte meşgul bir insandır, farkında olmadan kopmuşuz. Onun eski (!) hısmı benimse sigorta sektörüne girdiğim ilk aylarda acente yaptığım Ümit Ege de benim hassasiyetim (ona göre huysuzluğum) nedeniyle uzun süre pasif kalmıştı. Görkem Girav ve eşinin Karaköy'de açtıkları restoran bahane edilerek, bir öğle yemeği organize edilmesine vefalı kardeşim Sezgin Noyan aracı oldu. İyi ki oldu; hem eski dostlar kucaklaşıp, eskileri yad etme imkânı buldu, hem de birbirinden nefis mezeler eşliğinde, Beylerbeyi "Göbek" Rakısı'nın enine boyuna ekspertizi yapıldı. Erdoğan'ın damak zevki çocukların aldıkları eğitimle birleşince süper bir sonuç ortaya çıkmış.

Karaköy Fransız Geçidi'ndeki **MA'NÂ** Modern Meyhane'yi tüm dostlara tavsiye ederim.

Ayın ilk pazartesisinin 1. güne gelmesi nedeniyle salıya kayan, Metin Öztürk'ün geleneksel "Yazarlar Yemeği" ise benim için, tabii senatörler ve köşe yazarları ile birlikte bu yılın bir başka ESKİ DOSTLAR toplantısı oldu. Mükrim kardeşim Metin, İstanbul'un son dönem en kaliteli restoranları arasında yer alan La Petite Maison'da ağırladı bizi, her zaman olduğu gibi güzel yemekler ve Erhan Bey'in seçimi şarapla, sıcak sohbet doyumsuzdu, finalde "diş kirası" bile vardı.

Bir eksiğim kaldı, ilk fırsatta bir çarşamba akşamı Bilgin Gökberk'le buluşup, sigorta acenteliği macerası ile Roma anılarımızı tazelemek ve Alaçatı'da açılacak "Köy Kahvesi"nin üstündeki odalardan birine rezervasyonumu yaptırmak istiyorum.

Tüm dostlara yeni yılda sağlık, huzur, mutluluk ve işlerinde başarılar diler, dostu olmayanların bu eksiklikle nasıl yaşadıklarına şaşarım.



Eski dostlar birlikteliğinin anısı; Sezgin Noyan, Osman Yücesan, Eşber Erülgen, İzzet Baykal ve Necdet Atakul...



MEHMET MURATOĞLU
mehmet@etkinyonetim.com

Geçmiş yüzyıl öncesinde "Bilimsel Yönetim İlkeleri..."

GÜNÜMÜZ yönetim anlayışının daha iyi anlaşılabilmesi amacıyla, geçmiş yüzyılda Bilimsel Yönetimin kurucusu ve Endüstri Mühendisliği'nin öncü kişilerinden biri olarak bilinen Frederick Winslow Taylor'un Bilimsel Yönetimin İlkeleri (The Principles of Scientific Management) adlı kitabını okudum. Bir yüzyıl önceki düşünceleri okundukça ve değerlendirdikçe bunlardan fazlasıyla etkilendiğimi söyleyebilirim. İşletme biliminin ve onun temel fonksiyonu olan yönetimin en önemli eserlerinden birisi olarak kabul edilen bu kitap, dönemin endüstri toplumunu şekillendiren etkenlerden birisi olmuştur. Temel olarak elde ettiğim öğrenim çıktısı ise, yönetim yaklaşımında amacın, yöneten ve yönetilenin refahını sağlamak olduğudur. Bununla beraber günümüzdeki çağdaş yönetimin temel yaklaşımları ile olan benzerliklerini anlamaya çalıştım.

Taylor'un kitabında, dönemin en kritik konularının başında; milli kaynakların korunması ve verimliliğin en üst seviyede sağlanarak halkın refah ve mutluluk düzeylerinin artırılması gelmektedir. Ancak, günlük verimlilik kaybının maddi kaynak kayıplarına kıyasla daha fazla olmasından dolayı dönemin kamu otoriteleri de konu üzerinde araştırma yapmaktadırlar. Bununla beraber, daha fazla verimlilik ihtiyacının hissedildiğini gösteren işaretler de kendisini göstermeye başlamıştır. Amerika'da ortaya çıkan verimsiz çalışmanın yarattığı büyük kayıplara dikkat çekmek amacıyla Taylor tarafından yazılan bu kitapta en iyi yönetimin, tanımlanmış ilkelere, kurallara ve kanunlara dayalı gerçek bir bilimsel yaklaşımda olması gerektiği anlatılmaktadır.

Bu kitabın yayımlandığı tarihlerde, Amerika endüstrisinde iş çevrelerinin inanışı, işçi ve işveren temel çıkarlarının tamamıyla zıt olduğu ve sorunların uzlaşma yoluyla çözümlenemeyeceği şeklindeydi.

Taylor, 1911'de yayımlanan "Bilimsel Yönetimin İlkeleri" adlı kitabında bu temel soruna bilimsel yönetim yaklaşımıyla çözüm üretilebileceğine inanmaktaydı. Aynı zamanda kitabında, bilimsel yönetimin temel amacının işçi ve işverenin refahını sağlamak ve mutlu kılmak için, işveren ve işçiler arasındaki çıkarlarının aynı olduğunu vurgulamıştır. Ancak, bu anlaşmazlığın ortadan kaldırılması ve uzun süreden beri süregelen ücret dengesizliğinin giderilmesinin, başka bir ifadeyle, az maaş verilerek çok iş yaptırmak istenmesinin ortadan kaldırılması gerekliydi. Bu bilgiler ışığında, bilimsel yönetimin amacının sadece refah sağlamak değil işçilerle işverenler arasındaki çatışmayı da ortadan kaldırmak ve çözümlemek olduğu söylenebilir.

Taylor'un çalışırken gözlemlediği en önemli noktalardan birisi de, şirketlerin bilimsel yöntemlerle çok daha verimli olacağıdır. Bilimsel yönetimde yöneticiler, çalışanlarının problemlerini belirleyerek, onların işlerini en iyi ve en ekonomik şekilde yapmaları gerektiğini belirlemektedir. Bu yöneticiler, çalışanların en fazla gayret, çok sıkı çalışma ve geleneksel bilgisini, yaratıcılığını ve iyi niyetini, çalışma şevklerini ortaya koyarak, işverenlerine mümkün olan en fazla getiriyi sağlamaya çalışırlar. Taylor, bilimsel yönetimle birlikte en az işçiler kadar yönetenlerin de sorumlulukları olduğunu söylemektedir. İşçiler işlerini yaparken yapılacak plan işlerin nasıl yapılacağını bunun için gerekli olan, izlenecek olan yolların kayıtlanması görevini de yöneticilerin yapması gerektiğini vurgulamaktadır. Yani burada yöneticileri devreye sokmaktadır. Bu bilgiler ışığında bazı yorumlar yapmak mümkündür: Taylor'un öngördüğü "gayret ve mükâfat" yönetiminde çalışanlar kendilerine verilen her görevi yapmak durumundadır ve kendilerine verilen görevleri yaptıkları ölçüde ödüllendirilmelidir. Fakat bilimsel yönetimin gelmesiyle bu tek düzelik değişmiş görevlerin, sorumlulukların eşit olarak dağıtıldığı bir yönetim vücut bulmuştur. Buraya kadar Taylor'un belirttiği görevler dört başlık altında toplanmıştır.

Birincisi, bir kişinin yaptığı işin tüm bölümleri için, eski yöntemlerin yerine bilimsel bir yaklaşım ile çözümler geliştirir. İkincisi, eskiden olduğu gibi çalışanın işi kendisi seçip, mümkün olan en iyi şekilde kendisini yetiştirmesi yerine, her çalışan bilimsel olarak seçilip, eğitilip, geliştirilir.

Üçüncüsü, çalışanla yapılan, bütün işin geliştirilmesi bilimsel ilkelerle uyumlu olmasını sağlayacak biçimde samimi bir işbirliğine gidilir. Dördüncüsü, yönetim ve işçiler arasında eşit bir görev ve sorumluluk dağılımı vardır.

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



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



Soğuk algınlığı ve nezle için bitkisel tedaviler

Kış çayı sizi rahatlatacak

Havalar soğudu, kış geldi. Çevremiz soğuk algınlığı veya nezleye yakalanmış hapşıran, aksıran kişilerle dolu. Otobüste, alışveriş merkezlerinde, diğer kapalı mekânlarda hasta olsa da gezinen ve dolayısıyla etrafa mikrop saçan insanlar var. Modern çağın hızlı temposu, bu hastalıklarda evde 3-5 gün kesin dinlenmeye de müsaade etmiyor.

BELİRTİLER BAŞLAYINCA NE YAPMALI?

Hemen sentetik ilaçlar ve bilhassa antibiyotik kullanmayın lütfen. Eczacınızdan aşağıda yazdığım bitkisel ilaç ve ürünleri alıp kullanın. Göreceksiniz rahat edeceksiniz.

ECZACINIZA DANIŞINIZ

• Soğuk algınlığı veya nezle başlarken, tavsiye edebileceğim en iyi ürün Afrika sardunyası (Pelargonium sideoides) kökünden hazırlanmış damla şeklindeki preparat. Dozu prospektüsünde günde 3 defa otuzar damla şeklinde ama benim tavsiyem günde 3 defa 40 damla; 3 gün bu şekilde, 4. günden sonra (30X3) şeklinde devam edip şişenin tamamının bitirilmesi.

Afrika sardunyası kök tentürünün soğuk algınlığında hastalık belirtilerini gerilettiği ve süreyi kısalttığını gösteren çok sayıda bilimsel çalışma bulunmakta. Kullanmaya devam edilince bağışıklık sistemi üzerindeki pozitif etkilerden de yararlanmak mümkün oluyor.

• Nane ve okaliptus yağlarının etkili maddelerini taşıyan burun spreyi 3 gün süreyle, günde 2 defa kullanıldığında, uçucu yağların yerel antimikrobiyal etkisinden yararlanmanız mümkün. Yalnız, bu spreyi başınızı dik tutarak uygulayınız. Başı geriye atıp uygulama yapılınca bazı sıkıntılar doğabiliyor.

• Gargara olarak adaçayı ile günde 4-5 defa gargara yapınız. Adaçayının antibakteriyel ve antiviral etkileri var. Hazırlanış ve uygulamayı yazdığım şekilde yapınız.

• Uçucu yağların karışımı olan buğuları da eczacınızdan isteyip kullanabilirsiniz.

KIŞ ÇAYI
Ihlamur (1 poşet), papatya (1 poşet), adaçayı (1 poşet), karanfil (4-5 adet), tane karabiber (4-5 adet), zencefil (2-3 ince dilim), bir tutam kekik, orta boy bir elmanın kalın soyulmuş kabuğu en az yarım litre sıvı alabilecek bir cam kanaya veya porselen demliğe konur. Parça iyi kalite tarçın varsa, küçük bir kabuk parçası da ilâve edilebilir, üzerine 5-6 su bardağı kaynar su ilâve edip 15-20 dakika kadar çay gibi demlenir, süzüp içilir. Tatlandırıcı olarak fincana 1-2 kaşık bal ilâve edilebilir. Bu çayı, göğüs yumuşatıcı, balgam söktürücü ve rahatlatıcı olarak kullanabilirsiniz.

GARGARA
Porselen bir kupaya 1 poşet adaçayı (çok iyi kaliteli bitki hatta kendi topladığınız da olabilir) konur. Üzerine kaynar su ilâve edilip 10 dakika kadar beklenir, adaçayı çıkarılıp, bu sıvı ile gargara yapılır. Sıvının ılık olmasına dikkat ediniz, Gargara yaptıktan sonra en az 1 saat herhangi bir şey yiyip içilmemelidir.

BUĞU
Bu amaçla küçük bir tencereye kaynar su konur, üzerine uygun miktar buğu preparatından ilâve edilir. Baş üzeri büyükçe bir havlu ile kapatılır, 5 dakika kadar ağız ve burundan nefes alınır. Günde 2-3 defa yapılabilir. Hem buharın hem de uçucu yağların etkisiyle daha rahat nefes alacaksınız.

KORUYUCU VE RAHATLATICI

Size hasta olmadan önce veya soğuk algınlığına yakalandıktan sonra rahatlamak için hazırlayabileceğiniz kış çayı tarifi de veriyorum. Bu çayda kullanılan bitkileri almak için aktara gitmeyiniz. Aktarlarda kaç yıllık olduğu ve depolarda beklerken üzerinde hangi canlıların gezdiği belli olmayan, çuvallar veya kutular içinde bulunan bitkiler satılıyor. Bilinen firmaların poşet çaylarını kullanınız. Bu tavsiyeyi yapmamın sebebi, nasıl hazırlandıklarını, üretim yerlerini, hammadde olarak kullanılan bitkiler veya bitki kısımlarında sağlık için gerekli analizlerin yapıldığını bilmem ve kalitelerine güvenmem. Dolayısıyla ben de gönül rahatlığı ile size bilinen firmaların poşet çaylarını kullanabilirsiniz diyorum.

Siz de AYRINTI hastası mısınız?

Titizlik ve kusursuzluk isteğiyle kendini gösteren ayrıntı hastalığı bürokrasiden ev işlerine ve ilişkilere kadar birçok noktada hayatınızda içinden çıkılmaz sorunların oluşmasına neden olabilir.

Bazı insanların işleri bitmek bilmez. O kadar titizdirler, ayrıntılarla o kadar çok ilgilenirler ki giyinmeleri, soyunmaları, yüzlerini yıkamaları, evden çıkmaları saatler sürebilir. Birlikte yaşadıkları kişileri çıldırtırlar. Her yere genellikle geç kalırlar. İşyerinden en son çıkanlar bu kişilerdir. Devlet memuru iseler, işlerine gösterdikleri özen vatandaşı şaşırtır. Şaşırtmakla kalmaz işlemleri de anormal yavaşlatır. Ayrıntıya kapılıp gitmek onların hayatlarının ana parçasıdır. İşte bu kişilerde ayrıntı hastalığı ya da obsesif yavaşlık vardır.

AYRINTI HASTALIĞININ BELİRTİLERİ

Ayrıntı hastalığı olanların evlerinde ve ofislerindeki işleri bitmediği gibi, evden dışarı çıkmaları da tam bir işkencedir. Defalarca üst baş düzeltilir, etraf kontrol edilir. Davet, düğün, toplantı gibi bir etkinlik varsa aynanın ya da gardırobun karşısında saatler geçirilir. Evden çıkmadan her şey en az birkaç kere kontrol edilir. Tüp veya kombi kapalı mı, pencereler kapalı mı, elektrikli cihazların fişleri çekilmiş mi, musluklar sıkı sıkıya kapatılmış mı? Bu arada sehpadaki gazete oradan kaldırılıp eski gazetelerin arasına özenle yerleştirilir, halıdaki bir renk değişikliği o anda fark edilir ve birkaç santimetre karelik bir alan kontrol edilir, televizyonun kapatılıp kapatılmadığına tekrar bakılır, o arada uzaktan kumandaya gözü takılır, itina ile alınıp yerine konulur. Nihayet mutfağa girilip yine tüp ya da doğal gaz tekrar kontrol edilir, derinin hasar görmemesine itina göstererek ayakkabılar giyilir, tam çıkılacakken portmantonun aynasında makyajını ya da saç düzenini beğenmez tekrar eve geçilir ve aynı ritüel tekrarlanır. Kadınları mutlu etmede sıkıntı çeken erkekler ayrıntılara takıntılı olan kadınlardan uzak durmaya çalışırlar. Ayrıca ayrıntı hastalığı ve obsesif yavaşlığı olan bu kişilerin sabit bir takıntıları yoktur. Hastalık ilişkileri de zedeler.

40 yaş üstü erkekler Testosteron azalmasına dikkat!

Cinsel fonksiyonların yanında birçok sisteme etkisi olan testosteron hormonu yaş ilerledikçe azalıyor. Bu azalma beraberinde çeşitli sağlık sorunlarını da getirebiliyor.

Erkek cinsiyet hormonu testosteronun cinsel fonksiyonların yanında birçok görevi vardır. Erkeklerde sperm üretimi, sakalların çıkması, sesin kalınlaşması, kasların gücü, kemiklerin sertliği gibi erkeklerin önem verdiği birçok özellik testosteron hormonu sayesinde gelişir. Kadınlar ise kas-kemik yapıları ile cinsel yaşamları ve istekleri için testosterona ihtiyaç duyarlar. %95'i testislerden %5'i böbreküstü bezlerinden salgılanan testosteron hormonunun, vücuttaki pek çok organ ve sisteme etkisi büyük. Ülkemizde 40 yaş üstündeki erkeklerin %55'inde testosteron düşüklüğü belirtileri bulunuyor. Bunların %30'u hafif, %20'si orta, %5'i de ağır düzeyde oluşuyor. Testosteron düzeyi 40 yaşından itibaren yılda ortalama %1-1,5 oranında azalıyor. Yaş alan her erkekte testosteron düzeyi azalabilir. Ayrıca; testosteronun bir kısmının karındaki yağ dokuda östrojene dönmesi de düzeyini daha da azaltabilir. Bu nedenle, fazla kilosu olanlarda testosteron düzeyinde azalma beklenebilir. Şeker hastalarında da testosteronda azalma daha belirgin olmaktadır.

40 yaş üzerindeki erkekler dikkat!

Kan testosteron düzeyinin 40 yaş üstündeki erkeklerde yılda en az bir kez ölçülmesi gerekir. Belirgin yakınması olanlarda ya da testosteron tedavisi olanlarda bu süre kısaltılabilir. Testosteron düzeyi, kandan yapılan bir tetkikle anlaşılır. Sabah 07.00 – 11.00 saatleri testosterona bakmak için en uygun kan alma zamanıdır. Her erkeğin testosteron düzeyi ve ihtiyacı farklılıklar gösterir. Kanda testosteron için verilen normal referans değerler çok geniş olduğu için, çıkan değerin bir ürolog tarafından, başka parametreler dikkate alınarak hesaplanması ve yorumlanması gerekir.



Testosteron düşüklüğünün belirtileri:

- Genel iyilik hali ve hissinde azalma,
- Eklem ve kas ağrıları,
- Aşırı terleme, sıcak basması,
- Uyku problemleri,
- Halsiz-yorgun hissetme,
- Duygusallaşma,
- Gerginlik, huzursuzluk,
- Duygusallaşma,
- Endişe, panik hali,
- Kas gücünde azalma, güçsüzlük,
- Depresif ruh hali,
- Sakal büyümesinde azalma,
- Seks yapma gücü ve isteğinde azalma,
- Sabah sertliklerinin sayısında, süresinde ve kalitesinde azalma,
- Meni miktarında azalma.

TESTOSTERONUN ŞEKER VE OBEZİTEYE ETKİSİ BÜYÜK

Diyabet ve obezitede artan visseral yağ kitlesi, vücuttaki testosteronun artan yağ dokuda daha çok miktarda östrojene dönüştürülmesine yol açarak kan düzeyini düşürüyor. Kilo kaybı ve düzenli egzersizle insülin direnci azalırken, testosteronun yağ dokuda östrojen dönüşümü de azalıyor ve kan testosteron düzeyi artıyor. Dolayısıyla testosteron düzeyinin normal fizyolojik düzeylerde sürdürülmesi, yalnızca seksüel fonksiyonlar açısından değil, aynı zamanda diyabetin düzenlenmesine katkıda bulunuyor ve vücuttaki başka yaşamsal fonksiyonların sürdürülmesine de yardımcı oluyor.

Kadınların kalbi bunları kaldırmıyor!

Diyabet, kolesterol, sigara, hem erkekleri hem de kadınları kalp damar hastalıklarına sürükleyen nedenlerin başında geliyor. Ancak kimi etmenler var ki kadın kalbi açısından daha büyük tehdit oluşturuyor.

Menopoz öncesi hormonal aktiviteler, kadınları kalp hastalıklarından önemli ölçüde korumaktadır. Ancak bu hastalıkların birden değil, zaman içinde ortaya çıktığı unutulmamalıdır. Dolayısıyla gençlikte alınacak önlemler, menopoz döneminde karşılaşılacak sorunların hiç ortaya çıkmamasını sağlamaktadır. Kadınların hamilelik öncesi kalp muayenesi yaptırması önemlidir çünkü bu dönemde vücudun ve kalbin yükü artmaktadır. Artan bu yük nedeniyle kalp kapağında daha önceden oluşmuş olan problemler ciddi boyutlara gelebilir. Hamilelik söz konusu olmasa da yaşam boyu kalp kapağına müdahale gerekmeyecek olan kadınlar, hamilelik sonrasında kapaklarda bozulma ile birlikte bu ameliyatı olmak zorunda kalabilirler. Bu nedenle hamilelik öncesinde ekokardiyografi ile kalp kapakları kontrol edilmelidir.



KIRIK KALP SENDROMUNA DİKKAT!

Türkiye'de hangi sosyoekonomik gruptan olursa olsun kadınların yükü her zaman daha fazla olmaktadır. Evdeki yüklerin paylaşılmaması, iş hayatındaki zorluklar, geç evlenmek ve ileri yaşlarda çocuk sahibi olmak gibi nedenlerle kadınlar daha fazla gerginlik yaşayabilmektedir. Kadınlarda menopoz döneminde görülen Broken Heart Syndrome (kırık kalp sendromu), stresle birlikte aniden kalp yetersizliğine yol açmaktadır.

FAZIL KARAMAN
f.karaman@fkymm.com



Yurt dışında elde edilen gelirlerin vergilendirilmesi

TAM mükellef gerçek kişiler ile kurumlar gerek Türkiye içinde gerekse yurt dışında elde ettikleri gelirlerin tamamı üzerinden Türkiye'de vergilendirilmektedir. Dar mükellef gerçek kişi ve kurumlar ise sadece Türkiye'de elde ettikleri gelirler üzerinde Türkiye'de vergilendirilebilmektedir.

İkametgahı Türkiye'de bulunanlar ile bir takvim yılı içinde Türkiye'de devamlı olarak altı aydan fazla oturanlar Türkiye'de yerleşmiş sayılmakta ve bu nedenle tam mükellef gerçek kişi olarak kabul edilmektedir. Bu sürenin hesabında geçici ayrılmalar dikkate alınmamaktadır. Bununla birlikte yabancılardan; belli ve geçici görev veya iş için Türkiye'ye gelen iş ya da bilim adamları, uzmanlar, memurlar, basın yayın görevlileri ve benzeri durumda olanlar ile öğrenim, dinlenme, seyahat veya tedavi amaçlı gelenler, hapiste bulunanlar bu süreyi aşsalar bile Türkiye'de yerleşmiş sayılmayacaktır.

Türkiye'deki kamu ya da özel kurumların işleri dolayısıyla bu kurumlara bağlı olarak yabancı memleketlerde çalışanların durumu ise farklıdır. Bunlar tam mükellef olarak kabul edilmekle birlikte, yurt dışında elde ettikleri gelirler üzerinden orada vergilendirilmişlerse bu gelirleri için ayrıca Türkiye'de vergi ödemeyeceklerdir.

Kurumlara gelince; kanuni veya iş merkezi Türkiye'de bulunan kurumlar tam mükellef kurum olarak kabul edilmektedir.

Gerçek kişilerde, yurt içinde elde edilen gelirler ile yurt dışında elde edilen gelirlerin vergilendirilme şekli farklı olabilmektedir. Örneğin; mevduat faizleri sadece vergi kesintisi yoluyla vergilendirilmekte ve ayrıca yıllık beyanname ile beyanı gerekmemektedir. Buna karşılık, yurt dışında elde edilen mevduat faizleri (2014 için 1.400 TL'lik sınır aşıldığında) mutlaka yıllık gelir vergisi beyannamesi ile beyan edilmelidir. Kâr paylarında da durum farklıdır. Türk kurumları gerçek kişilere ödedikleri kâr paylarının tamamı üzerinden vergi kesintisi yapmaktadır. Yıllık beyana gelince, gerçek kişinin elde ettiği kâr payının yarısı istisna olarak kabul edilmekte ve yıllık beyan dışında kalmakta olup, kalan yarısı beyana tabi diğer gelirlerle toplandığında belli bir sınırı aştığında (2014 için 27.000 TL) beyan edilmek durumundadır. Oysa, yurt dışındaki kurumlardan elde edilen kar paylarının tamamının (2014 için 1.400 TL'lik sınır aşıldığında) yıllık beyanname ile beyan edilmesi gerekmektedir.

Yıllık gelir vergisi beyannamesi ile beyan edilen gelir üzerinden hesaplanan vergiden yurt dışında ödenmiş olan vergi belgelenmek şartıyla belli sınırlar dahilinde mahsup edilebilmektedir.

Tam mükellef kurumların yurt dışında elde ettikleri kazançlar, kurumun gelirlerine dahil edilmekte ve böylelikle kurumlar vergisine tabi tutulmaktadır. Ancak, Kurumlar Vergisi Kanunu'nun 5. Maddesinde yurt dışı kaynaklı bazı kurum kazançları belli şartların varlığı halinde kurumlar vergisinden istisna edilmiştir. Bunlara örnek olarak, yurt dışı iştiraklerden elde edilen kâr payları istisnası, yurt dışındaki iştirak hisselerinin satış kazancına uygulanan istisna, yurt dışındaki işyerleri veya daimi temsilciler aracılığıyla sağlanan kazançları gösterebiliriz. Ancak, bu istisnaların çoğunda yurtdışında belli bir oranda vergi ödenmiş olma şartı aranmakta olup, istisna edilen kazanç üzerinden yurt dışında ödenen verginin Türkiye'de kurumlar vergisinden mahsup imkanı bulunmamaktadır.

Yurt dışında elde edilen ve istisna olmadığı için kurumlar vergisi matrahına dahil edilerek üzerinden kurumlar vergisi hesaplanan kazançlar için yurt dışında ödenen vergilerin mahsubu (belli şartlar ve sınırlar dahilinde) belgelenmek kaydıyla mümkündür.

Vergilendirmede, devletler arasındaki çifte vergilendirilmenin önlenmesine yönelik anlaşmaların da dikkate alınması gerekmektedir. Örneğin; Hollanda kaynaklı bazı gelirler iki ülke arasındaki anlaşma uyarınca Türkiye'de vergiye tabi tutulmamaktadır.

Son olarak; yurt dışındaki şirketlere iştirak edenlerin bu şirketler kâr dağıtmasa bile kontrol edilen yabancı kurum hükümleri geçerli olduğundan bu kâr paylarını elde etmişler gibi Türkiye'de beyan etmeleri gerektiğini hatırlatırız. (Kurumlar Vergisi Kanunu Madde:7, Gelir Vergisi Kanunu Madde: 75/2)



TİMUÇİN ALPAY
timucinalpay@gmail.com

25 yıl sonra yeni bir yıl

ART Direktörümüz Feyza Nimet Kırmızı'dan aralık ayının başlarında bir elektronik posta aldım... Diyor ki, "Köşe yazılarınızı en kısa sürede bekliyorum". Ne yazayım diye düşünürken Feyza'nın e-postası beni yıllar öncesine Sigortacı Gazetesi'ndeki yazma serüvenimin başlamasına götürdü.

Sigortacı Gazetesi'nde yazmaya başlayalı yaklaşık 25 yıl olmuş. Nerede ise çeyrek asır. Ancak ben bu yılların nasıl geçtiğini inanın anlayamadım... Hani büyük ozan Nazım Hikmet'e sormuşlar "15 yıl hapiste nasıl geçti" diye o da demiş ki:" "Yıllar su gibi akıp geçiyordu ama günler geçmek bilmiyordu." Bizimkisi de o hesap yıllar nasıl geçmiş anlamak mümkün değil.

Tabii ki doğanın yasalarına uygun olarak bizlerin de hem meslek hayatımız hem de özel hayatımız değişirken ilerleyen teknoloji ve bilimin ışığında çalışanlarının emek ve katkıları ile Sigortacı Gazetesi de değişti, gelişti ve her zaman sigorta sektörünün lider yayını oldu, olmaya da devam ediyor...

Uzun yıllar önce bir acenteler toplantısında yemek arasında etrafımda en az yirmi acente toplanmış, hepsi bir şeyler soruyor. Soruların içinde ağırlıklı olarak sigorta mevzuatını, hasar tekniğini ve sigorta hukukunu ilgilendiren sorular da var akla hayale gelmeyecek komik sorular da... Ben bu soruları örnekler ile anlatıp fıkralar ile süsleyince etrafımdaki kalabalık iyice artmıştı. Sonunda sorulara cevap vermekten helak düşünce kendimi toplantının yapıldığı sahil kentindeki deniz kenarına attım... Yani resmen kaçtım..

Sahilde turalarken güler yüzlü biri yanıma geldi, kendini tanıttı "Ben Çetin Öztürk." Evet dedim sizi Sigortacı Gazetesi'nden tanıyorum... "Timuçin Bey" dedi, "Biraz önce acenteleri ve sizi izledim, büyük bir sabır ve anlaşılır şekilde onlara yanıtlar verdiniz, üstelik de bu sıkıcı sorulara ustaca bir mizah kattınız ve insanları güldürdünüz." Ben de kendisine bu samimi sözlerinden dolayı teşekkür ettim...

Tam ayrılıyorduk ki bana "Bir dakika" dedi, "Sizinle bir şey konuşmak istiyorum." Bizim Sigortacı Gazetesi'nde size köşe versek sigortanın her alanında yazı yazar mısınız? Ben çok yoğunum kem küm ettim ama o güler yüzü ile beni ikna etti... O gün bugündür bu köşede yazıyorum... Yazıyorum da kalpten vurgunu yediğim ve elimin kalem tutmadığı dönemlerde yazamadım.

Olsun onlar makul mazeretler... O mazeretlerin olmadığı dönemlerde bu köşede neler neler yazılmadı ki... Kanun değişimleri, hasar olayları, hasar mizahları, fıkradan beter yaşanan komediler, mafya filmlerinden gerçek ölüm tehditleri, araştırmalar, mevzuatlar sıkıcı yorumlar, hasarınız mı ödenmedi, sorun cevaplayalım köşeleri, mevzuattan azade olup çiçek böcek ve hayata ilişkin yazılar ve illa ki anılar, anılar anılar...

Ancak samimi olarak söylemeliyim ki; yaklaşık 25 yılda yazdığım hiçbir yazıda kimseyi hedef almadım, kimseyi kıracak üzecek tek bir satır yazmadım. Oysa 35 yıllık mesleki serüvenimde ne kadar çok haksızlıklar ile karşılaşmıştım. Kendimin ve ailemin hayatının tehdit edildiği anda bile kimseye bu köşeden doğrudan ya da imalı tek bir söz söylemedim. Her tür zorluk ve haksızlığa karşın, yaşama mizahi bir anlayış ve Bektaşi yorumu ile yaklaştım...

Yakınlarım bazen geçirdiğim ağır sağlık sorunlarına, kalp vurgunlarına ve sonuçlarına bakıp bana kızıyorlar... Diyorlar ki: "Sen neden hasar süreçlerinde bu kadar olayların içine girdin, masanda otursaydın, gelen dosyalara imza atıp işine baksaydın, bu sağlık sorunların olmayacaktı." Ben de diyorum ki: Bir daha dünyaya gelirsem yine aynı şeyleri yapar ve sigortacılık mesleğinin ağır işçisi olan hasar yöneticiliğini yine seçerdim..

Yıllar su gibi geçiyor ve biz yine yeni bir yıla adım atıyoruz. Yeni yılda tüm insanlara en çok ihtiyacımız olan barış, dostluk ve kardeşlik temenni ediyor, başta Sigortacı Gazetesi olmak üzere sigorta sektörümüze daha çok insanımıza çalışma olanağı yaratması için başarılar diliyorum.



8 OCAK

AŞK MEKTUPLARI

Love Letters, Gérard Depardieu ve Anouk Aimée gibi iki büyük oyuncunun rol aldığı bir tiyatro oyunu. Uzun ve devasa bir masa… Bir tarafta koyu, ağır bir takım elbise ve beyaz gömlekler içinde Gérard Depardieu; diğer tarafta ise kızıl elbisesi, koyu renk saçları ve berrak teniyle Anouk Aimée. Yönetmen koltuğunda Benoît Lavigne'in oturduğu Love Letters (Aşk Mektupları), 8 Ocak'ta Mecidiyeköy Zorlu Center'da sahne alacak.



9 OCAK

İZMİR'DE MELANKOLİ

Sevilen aşk şarkılarının başarılı yorumcusu Feridun Düzağaç, 9 Ocak'ta İzmir'deki Ooze Venue'de vereceği konserde sevenleriyle buluşacak.



9 OCAK

HASRETİNDEN PRANGALAR ESKİTTİM

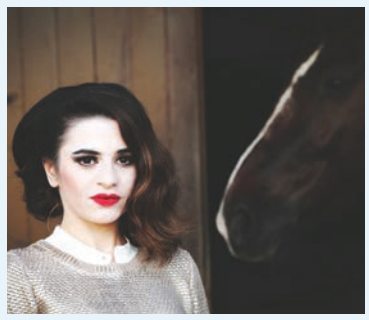
'Tiyatro Kumpanyası' ismini Ahmed Arif'in şiirinden alan "Hasretinden Prangalar Eskittim" adlı oyunu ile 9 Ocak'ta İstanbul Kadıköy'deki Barış Manço Kültür Merkezi'nde.



10 OCAK

BİRET VE BORUSAN QUARTET

İdil Biret ile Borusan Quartet 10 Ocak'ta Bursa'daki Atatürk Kongre Kültür Merkezi'nde Schumann'ın Piyano Quintet'ini ve Beethoven'in 4 Numaralı Quartet'ini seslendirecekler.



10 OCAK

AMANSIZ GÜCENİK

"Amansız Gücenik" adlı yeni albümünden şarkılar seslendirecek olan şarkıcı Ceylan Ertem, 10 Ocak akşamı Beyoğlu Hayal Kahvesi'nde dinleyicileriyle buluşacak.



14 OCAK

27 YILLIK OYUN

Ferhan Şensoy'un yazıp, 1987 yılından beri oynanan tiyatro oyunu 'Ferhangi Şeyler' 14 Ocak'ta İstanbul Büyükçekmece Belediyesi Atatürk Kültür Merkezi'nde sahne alacak.



16 OCAK

ANKARA'DA GÖKSEL RÜZGÂRI

Son albümü 'Bende Bi' Aşk Var' ile geçtiğimiz yılın 'En İyi Kadın Şarkıcısı' ve 'En İyi Albüm' ödüllerini alan Göksel, 16 Ocak Jolly Joker Ankara'da konser verecek.



17 OCAK

MAVİ BONCUK

Türk sanat müziğinin dev ismi Emel Sayın, 'Aşkın Sihirli Şarkıları' adlı projesiyle 17 Ocak'ta Ankara'da MEB Şûra Salonu'nda Türk sanat müziği sevenlerle buluşacak.



19 OCAK

İSTANBUL'DA BİR İTALYAN

Kariyerinde gerçekleştirdiği 3600'ü aşkın performansıyla operanın efsanelerinden Placido Domingo, 19 Ocak'ta İstanbul'daki Ülker Sports Arena'da sahne alacak.



24 OCAK

YAŞAR'LA POP KEYFİ

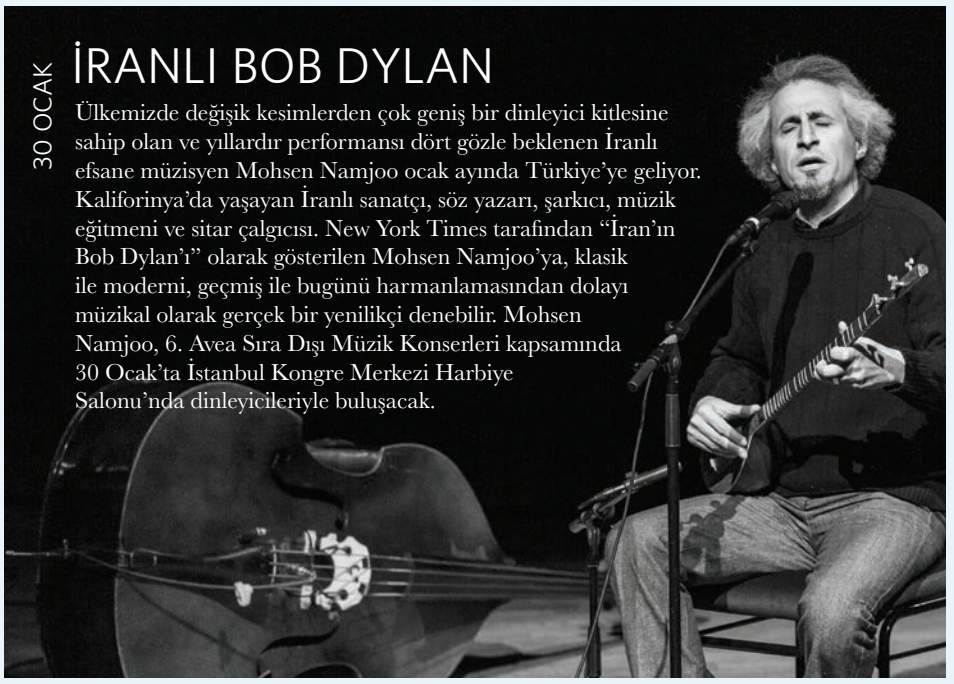
Müzik kariyerine 1996 yılında çıkardığı "Divane" albümüyle başlayan pop yıldızı Yaşar, 24 Ocak 2015'te İstanbul'daki Bostancı Gösteri Merkezi'nde olacak.



27 OCAK

YER ALTI ŞARKICISI

'Yer Altı Şarkıcısı' lakabını alan İtalya'nın ünlü pop şarkıcısı Ornella Vanoni, 27 Ocak'ta İstanbul'daki İş Sanat Kültür Merkezi'nde sevenleriyle buluşacak.



30 OCAK

İRANLI BOB DYLAN

Ülkemizde değişik kesimlerden çok geniş bir dinleyici kitlesine sahip olan ve yıllardır performansı dört gözle beklenen İranlı efsane müzisyen Mohsen Namjoo ocak ayında Türkiye'ye geliyor. Kaliforinya'da yaşayan İranlı sanatçı, söz yazarı, şarkıcı, müzik eğitmeni ve sitar çalgıcısı. New York Times tarafından "İran'ın Bob Dylan'ı" olarak gösterilen Mohsen Namjoo'ya, klasik ile moderni, geçmiş ile bugünü harmanlamasından dolayı müzikal olarak gerçek bir yenilikçi denebilir. Mohsen Namjoo, 6. Avea Sıra Dışı Müzik Konserleri kapsamında 30 Ocak'ta İstanbul Kongre Merkezi Harbiye Salonu'nda dinleyicileriyle buluşacak.

FARUK ÖMRÜUZAK
fomruuzak@yahoo.co.uk



Muhasebe-i hayat

BİR yılı daha tamamladığımız bu günlerde içimden hayatın muhasebesini yapmak geçti.

Üniversitede eğitim aldığım ana bilim dalı işletme ve muhasebe. Bu alanda aldığım tüm bilgileri iş hayatında kullanma imkânını buldum. Yirmi beş yıldır çeşitli üniversitelerde, eğitim kurumlarında ve özel eğitim programlarında işletme ve muhasebe konularında ders verdim ve veriyorum.

Muhasebe nedir? Kısaca, işletmelerin belli bir dönemdeki mali işlemlerini kaydeden, sınıflandıran, özetleyen ve raporlayan bir metodoloji olarak tanımlanabilir.

Muhasebede "Hesaplar" çeşitli ayırımlara tabi tutulurlar.

Temel hesap **"Bilanço"** hesabıdır. İşletmenin belli bir andaki kaynak-kullanım durumunu gösterir. Bu yapısı bakımından durağandırlar, sonuç gösterirler. Bu yapı içinde varlıklar, **"Aktif"**; kaynaklar da, **"Pasif"** hesaplarda gösterilir. İşletmelerin temel amacı pasif halde duran kaynakları doğru kullanıp dönem sonunda kâr ederek varlıkları artırmaktır.

İşletmeler devamlı olarak devingenlik içindedirler. Her gün alışlar, satışlar, harcamalar yapılır, buna mukabil gelir elde etmeye çalışılır. Bu işlemlerin her biri, gerçekleştikleri anda işletmenin bilançosunu etkileyecek değişiklik meydana getirirler ve kayıtlarda **"Gelir" (Hasılat)** ve **"Gider" (Masraf)** hesaplarında izlenirler. Hem borçlanırlar, hem de alacaklanırlar. Bu yapıları itibarıyla dinamik özellik taşırlar.

Gelir ve giderlerin izlendiği hesaplar işletmelerin başarısını gösterir ve sonuçları **"Kâr ve Zarar"** hesabında ortaya çıkar.

Gelirleri giderlerinden çok olan işletmeler başarılı işletmelerdir.

Kâr ve zarar hesabının sonucu ise bilançoda sağlar ve kâr veya zarar olarak hanesinde yerini alarak denkleşim sağlar. Bu bakımdan bilanço hesabı işletmenin o dönemdeki karnesi gibidir.

Aslında muhasebe, muhakeme edebilmek demektir. Muhakeme gücüne sahip olanlar muhasebeyi daha kolay öğrenirler.

Muhasebe iş hayatımızda çok önemli olmakla birlikte ne yazık ki çoğunlukla öğrenciler tarafından sevilen bir ders değildir. Bu hesapların öğrenci tarafından anlaşılması ve belli bir disiplin içinde öğrenciye anlatılması da çok kolay bir iş değildir. Bununla birlikte iş hayatının olmazsa olmazlarından biridir muhasebe. Aynen hayatımızda olduğu gibi...

Amacım muhasebe dersi vermek değil... Muhasebede parasal değerler ele alınır. Oysa sadece parasal değerlerin söz konusu edilmediği hayatımızın de bir muhasebesi var.

İşte bir yılı daha bitirdiğimiz bu günlerde hayatımızın muhasebesini yapmak geldi içimden. Bilançonun pasifinde yer alan kaynaklar soyut kavramlardır. Bunları doğru kullanabilirsek, doğru aktiflere sahip oluruz. Bana göre öz kaynaklarımızın temelini öz benliğimiz oluşturuyor. Bir diğer kaynak ise, sahip olduğumuz zaman. Zaman da dış kaynağımızı oluşturuyor ve maalesef müdahale edemediğimiz bir değer. Bu iki temel kaynağı doğru kullanabiliyor muyuz, bunu sorgulamamız lazım.

Sınırlı bir zaman dilimi sağlam bir kişilik oluşturabiliyorsak, doğru kazanımlar elde ederiz. Sahip olduğumuz mal mülk gibi aktiflerin temelinde kaynak olarak ilkeli bir kişilik olmalı. Aktiflerimizi; sahip olduğumuz parayı pulu, hanı hamamı çoğaltmak önemli olmakla birlikte, bilanço dışı değerleri artırmak işin en zor tarafı. Peki, bilanço dışı dediğimiz bu değerler ne? Erdem, ahlak, sadakat, vefa ve bunun gibi soyut kavramlar olabilir mi?

İşte muhasebesini yaptığımız hayatımızda bu değerleri yaratabiliyor ve artırabiliyorsak, bilançomuzu kârlı kapattık demektir. Hayatımızın hesaplarını doğru bir şekilde tıkır tıkır işletelim. Unutmayalım ki, bir yanlışlık olursa, halk deyiminde olduğu gibi; ***'Yanlış hesap Bağdat'tan döner'.***

Bilmem anlatabildim mi?



ALİ ERÜL
alierul@gmail.com

Saatli marifet takvimi

YABANCI firmalar ile iş yapıyoruz ve doğal olarak onların çalışma günlerini bilmek, takip etmek durumundayız. Yerel piyasada çalıştığımız şirketlerin de kendi yurtdışı ofisleri üzerinden götürdükleri süreçler var ve bizim de içinde olduğumuz bu süreçler o yurtdışı ofislerinin çalışma ve tatil günleri ile doğrudan ilintili.

2015 yılı içinde Türkiye'de 9 ayrı resmi tatil var. Bu sayı Polonya'da 12, Meksika'da 15, Sri Lanka'da ise 26 mesela. Çalışma günleri sayısı, çalışma saatleri, yıllık izinler açısından da çok farklı değiliz dünya ülkelerinden. Yani resmi tatil çeşitliliği açısından hiç de zengin değiliz hatta belki dünya ortalamasının da altındayız.

Ama gel gelelim yıldönümü çeşitliliği açısından belki de dünyanın en önde gelen ülkelerinden biriyiz. Bir gün yok ki o günde daha önceki yıllarda yaşanmış, üzüntüyle, acıyla, öfkeyle anılan bir yıldönümü olmasın. Her türlü kazalar, toplu ölümler, acı kayıplar, kamuoyunun büyük ilgisini çekip suçlu-suçsuz yüz binlerce insanı içine almış davalar, hem Batı'lı hem Doğu'lu olma çabalarında her iki dünyanın da kutlamalarına eşlik etmeler, önemli politik ve ekonomik tarihler, karakterler fazlasıyla yüceleştirildiği için kendilerinin doğum, ölüm yıldönümleri vs. Bir de dünya ekonomik sisteminin empoze ettiği, temelinde tüketim özendirilirken israf ve kaynak kaybını pompalayan günler...

Yani duvardaki takvimin her yaprağında "yalancı baharın ilk günü", "kocakarı fırtınasının son günü" ya da "çiçekler tomurcuklanmaya başlar"dan çok daha öncelikli olaylar var, belki çoğu oraya yazılmayan.

Neden bu kadar tarih yazmaya meraklıyız? Neden her olayı tarihe nakşediyoruz? Ya da tarih bizden bu kadar çok nakış yapmamızı istiyor mu gerçekten?

Üstelik bu yıldönümleri artarak birikirken bazılarının adı değişiyor, bazıları bilerek ya da bilmeyerek önemsizleştiriliyor, bazıları ise dolaşımdan kalkıyor, yerlerini yenilerine bırakmak üzere.

Büyüklerimin çok sevdiğim bir sözü var, özellikle beklenmedik bir yaramazlık ya da patavatsızlık yapıldığında "Ne halt ettin sen öyle!" diye. Tarih mi yazıyoruz, halt mı ediyoruz, ayırdına varmak zor gerçekten.

Öte yandan bu dinamizm ve çeşitlilik yazılı ve görsel medya, sivil toplum örgütleri, siyasiler, akademi, kentlerdeki meydan ve buluşma yerleri için önemli bir hammadde, olmasaydı ne yapardık türünden.

Her yıldönümünde bir insan karakteri veya bir insanın yaptıkları olduğu ve her şeyin başı insan görüşünde olduğum için kendimle çelişiyor olabilirim ama sanki biraz fazla tarih odaklıyız gibi geliyor. Bu aşırı odaklılık hammadde eksikliğinden, gündem boşluğundan ya da yaratıcılık noksanlığından mı bilemiyorum.

Oscar Wilde'ın çok güzel bir sözü var: *"Çağdaş takvimlerin çoğu her günün aslında geçmişteki muazzam derecede yavan bir olayın yıldönümü olduğunu anımsatıp yaşamlarımızın tatlı sadeliğinin tadını kaçırıyorlar."*

Tarih ile fazla iç içe geçmiş yaşamlarda kişinin tarihe tutsaklığı, ya da daha kötüsü tarihin kişiye tutsaklığı söz konusu olmaz mı?

Aslında o takvimlerde ne yazıyorsa yazsın, toplum neyi anıyorsa ansın, her takvim yılında belirli sayıda gün var ve o günlerde geçmişte nelerin olduğundan çok aslında o günlerde sizin neler yaptığınız önemli.

Hayatım boyunca diyet yapmadım, yapamadım; aç kalamayacağımdan ya da kilo vermek veya daha sağlıklı olmak istemediğimden değil; o kurallara, önceden belirlenmiş menülere tabi olmak istemediğimden. Yaşam bir kibrit kutusu büyüklüğünde peynir ya da çorba kaşığını dolduracak kadar iç fındıktan çok daha gelişine, kaotik, bu özellikleri ile de rengarenk ve heyecan verici bir süreç.

Ne mi isterdim? Belki tek bir şey: Aptalca, düşüncesizce, plansızca ve sorumsuzca olan her şey sona ersin, bitsin ki acılar dinsin, olmasın ki anılacak bir gün haline gelmesin. Gerisi teferruat, isteyen istediğini ansın, bana ne!

Hepinizin yeni yılını kutluyor, 2015'in sağlık, mutluluk, barış ve huzur dolu bir yıl olmasını diliyorum.

Görüşmek üzere...



Kış Uykusu

KÜNYE
Yönetmen: Nuri Bilge Ceylan
Senaryo: Ebru Ceylan, Nuri Bilge Ceylan
Oyuncular: Demet Akbağ, Haluk Bilginer
Türü: Dram
Yapım Yılı: 2014

Aydın emekli bir tiyatrocudur; oyunculuğu bıraktıktan sonra Kapadokya'ya butik oteli işletmek için geri döner. Aydın'ın o günden sonra başlayan kış uykusu bu gözlerden ırak otelin içerisindeki gündelikleriyle, kah yerel bir gazeteye köşe yazıları yazarak kah bir türlü başlayamadığı tiyatro tarihi kitabını yazmayı düşünerek geçer. Tüm bu süreçte hayatında iki kadın vardır: Kendisine her anlamda uzak ve soğuk davranan genç karısı Nihal ve boşandıktan sonra yanlarına taşınan kız kardeşi Necla. Kış Uykusu, 2014 Cannes Film Festivali'nde Altın Palmiye kazandı.



Keşke Burada Olsam

Scrubs dizisiyle tanıdığımız Zach Braff, yönetmenliğiyle övgü topladığı Eve Dönüş (Garden State) filminden tam 10 yıl sonra Keşke Burada Olsam ile yeniden yönetmen koltuğuna oturuyor ve filmin başrollerini Kate Hudson, Josh Gad, Jim Parsons, Ashley Greene gibi isimlerle paylaşıyor. Aidan (Zach Braff), sürekli seçmelere katılmasına rağmen rol bulmakta zorlanan bir aktör ve yetişkin sorumluluğunu pek de taşıyamayan iki çocuklu bir aile babasıdır. 35 yaşına gelmiş olmasına rağmen hayattaki yönünü bulamamıştır. Çocukluğundan beri uzay şövalyesi olmanın hayalini kurmuştur fakat bu rüya artık çok uzaktır.



Sınırsızlar Kulübü

Filmde Matthew McConaughey'nin oynadığı Ron Woodroof'a 1986 yılında AIDS yüzünden 30 günlük ömür biçilir. Teşhis sonrası FDA kurumundan yasal onaylı olarak kullanabileceği tek ilaç olan AZT'yi almaya başlayan Ron hızla ölümün eşiğine doğru sürüklendiğini fark eder. Film 30 günlük ömrü kaldı dendikten sonra kendi doğal yöntemleriyle 2191 gün daha yaşamayı başaran Ron Woodroof'un kişisel mücadelesine odaklanıyor. Yönetmenliğini Jean-Marc Vallée'nin yaptığı filmin oyuncuları ise Matthew McConaughey, Jared Leto ve Jennifer Garner.



Hız Tutkusu

EA Games'in 40 milyon adet satan video oyunundan uyarlanan Hız Tutkusu (Need for Speed) aşkın, heyecanın ve aksiyonun bir arada bulunduğu izleyicilerin nefesini kesecek bir aksiyon filmi. Mesai saatlerini otomobil tamiratıyla geçiren Tobey, hafta sonlarını yeraltı otomobil yarışlarında yarışarak geçirmektedir. Tobey'nin yarışlarla birlikte arabalara ve adrenaline duyduğu tutku artarken, Dino Brewster isimli düşmanından büyük bir teklif alır. Dino, Tobey'den dünyanın en hızlı ve donanımlı Mustang'ini yapmasını ister. Yönetmen koltuğunda Scott Waugh'un oturduğu filmde başrolleri Aaron Paul ve Dominic Cooper paylaşıyor.



Müzede Bir Gece: Lahitteki Sır

KÜNYE
Vizyon Tarihi: 2 Ocak
Yönetmen: Shawn Levy
Senaryo: Robert Ben Garant, Thomas Lennon, Michael Handelman, David Guion
Oyuncular: Ben Stiller, Robin Williams,
Türü: Komedi

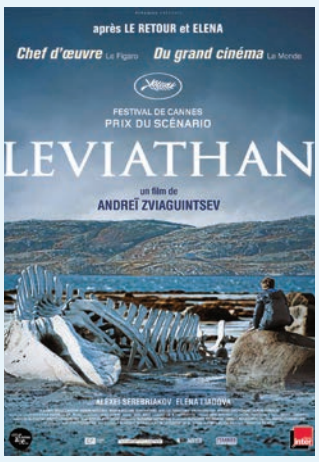
Daha önce serinin birinci ve ikinci filmlerini yönetmiş olan Shawn Levy üçüncü filminde yönetmenliğini üstlenmiş. Komedi dünyası tarafından gayet iyi tanınan aktör Ben Stiller ise, diğer iki filmde olduğu gibi bu filmde de müze gardiyanı Larry Daley'yi canlandırıyor. Müze gardiyanı Larry, gündüzleri müzenin sergi malzemelerini oluşturan fakat geceleri hayata dönen canlılarla başa çıkmaya çalışıyor. Ayrıca film, ünlü aktör Robin Williams'ın son filmi niteliğinde.



9 OCAK

Çalsın Sazlar

Selamsız Bandosu ve Züğürt Ağa gibi unutulmaz klasiklere imza atan Nesli Çölgeçen'in yönetmenliğini üstlendiği ve senaryosunu yazdığı filmin başrollerinde Belçim Bilgin, Caner Cindoruk ve Engin Hepileri bulunuyor. Yapımcılığını Plan Prodüksiyon'un yürüttüğü filmde Caner Cindoruk'un canlandırdığı Mahir isimli müzisyenin, Engin Hepileri'nin canlandırdığı karakterle aynı kadına aşık olma hikayesi işleniyor. Film etkileyici bir üslupla ele aldığı aşk hikayesinin beraberinde çeşitli hikayelere de ev sahipliği yapacak.



16 OCAK

Leviathan

Filmin hikayesi günümüzün toplumsal dramını yansıtarak birden fazla karaktere odaklanıyor. Kademe kademe inşa edilen yeni bir kentte yaşamaya çalışan insanların mücadelesine ve güvensizliklerine derinlemesine dalarak, insanoğlunun yeryüzündeki köklerine iniyor. Yönetmenliğini yaptığı Dönüş adlı filmiyle adından söz ettiren Andrey Zviaguintsev, bu kez Leviathan ile karşımıza çıkıyor. Rus yapımı filmin oyuncuları ise, Elena Lyadova, Vladimir Vdovitchenkov ve Roman Madianov.



23 OCAK

Aşk Sana Benzer

İlk filmi Acı Aşk ve Kadın İşi olan A. Taner Elhan'ın üçüncü kez yönetmen koltuğuna oturduğu yeni filmi Aşk Sana Benzer'den ilk fragman sinemaseverlerin beğenisine sunuldu. Son dönemin çok konuşulan oyuncularından Fahriye Evcen ile Burak Özçivit'in başrollerini paylaştığı fimde, Özçivit aynı zamanda filmin yapımcılığını da üstleniyor. Romantik drama türünde olan film bir sahil kasabasında balıkçılık yapan ve küçük bir restoran işleten Ali ile kasabaya yeni gelen ve dondurmacıda çalışmaya başlayan Deniz'in aşkını konu alıyor.



EMİN ÖZCAN
emin@sigortacigazetesi.com.tr

'Yavaş Zeytinyağı'mız da var artık...

İZMİR'İN kıyı ilçelerinden Seferihisar 2009 yılından bu yana bir "Cittaslow" üyesi. Yavaş kent olarak çevrilebilecek bu kavramı Seferihisarlılar "Sakin Yaşam Şehri" olarak tanımladılar ve kendilerine amblem olarak da salyangozu seçtiler. Sakin Yaşam Şehri'nin insanları şimdi yaşamımıza yeni bir kavram daha sunuyor: "Yavaş Zeytinyağı."

Seferihisar Belediyesi ve Seferihisar Doğa Okulu'nun yaklaşık iki yıl süren ortak çalışmasıyla bölgedeki kadim zeytinyağı üretim biçimi mercek altına alındı. Çalışma sonucunda en lezzetli ve sağlıklı zeytinyağını üretmek için ağacın yetiştirilmesinden yağın şişelenmesine kadar geçen süreci kapsayan 20 farklı kriter belirlendi. Üretimde bu kriterlerin uygulanması aynı zamanda Seferihisar'ın yaşlı zeytin ağaçlarının korunmasını sağlayacak.

Yavaş Zeytinyağı olarak tanımlanan Orhanlı Taşbaskı Zeytinyağı ise belirlenen 20 kriteri sağlayacak şekilde üretilen ilk yerel yağ oldu. Bu yağı diğer zeytinyağlarından ayıran en önemli özelliklerden biri zeytinlerin binlerce yıldır olduğu gibi doğal taş değirmende sıkılması ve içine metalik tatlar karışmaması. Yılda en çok 10 ton kadar Orhanlı Taşbaskı Zeytinyağı satışa sunulabiliyor. Orhanlı Taşbaskı Zeytinyağı'nı Doğa Okulu'nun kurduğu yavasdukkan.net adresinden sipariş etmek mümkün.

Doğayı ve insan sağlığını aynı anda koruyan Yavaş Zeytinyağı kriterleri beş başlıkta toplandı. Bunlar sırasıyla ağaçların özelliklerini, zeytinliğin bakımını, biyolojik çeşitliliği ve nihayetinde zeytinin hasat ve sıkım biçimlerini kapsıyor. Kriterler arasında yağın deliceye (yabani zeytin) aşılanarak yetiştirilmiş bir zeytin ağacından elde edilmesi, yani ağacın dikim olmaması ve zeytinliğin çevresinde tel bulunmaması gibi konular da yer alıyor. Seferihisar Doğa Okulu'nun geliştirdiği bu yöntem, yağı basit bir şekilde sadece asit oranına göre sınıflandırmak yerine, zeytin çekirdeğinin yere düştüğü andan yağın dolum aşamasına kadar çok daha karmaşık ama sağlıklı bir yol öneriyor. Böylelikle sadece tüketicinin sağlığı ve damak tadı değil, aynı zamanda zeytin ağaçları ve ekosistemi de korunmuş oluyor.

Seferihisar'ın bir zeytin ilçesi olduğunu ifade eden Seferihisar Belediye Başkanı M. Tunç Soyer, "İki yıl önce temellerini attığımız Seferihisar Doğa Okulu'nun araştırmaları sonucunda geleneksel zeytinliklerle ilgili yepyeni şeyler öğrendik. Ege'nin geleneksel zeytinlikleri yalnızca bir tarım alanı değil, aynı zamanda korunması gereken doğal bir ekosistem. Öyle ki, yaşı yüzlerce yılı geçen zeytin ağaçlarımız bize hem son derece özel bir zeytinyağı sunuyor, hem de birçok canlıya yaşam alanı sağlıyor. İlk örneği yerel Orhanlı Taşbaskı Zeytinyağı olan Yavaş Zeytinyağı'yla hem Seferihisar'ın zeytin ağaçlarını en iyi şekilde koruyacağımıza, hem de Türkiye'nin farklı yerlerindeki zeytin havzalarına ilham kaynağı olacağımıza yürekten inanıyorum" dedi.

Yavaş Zeytinyağı'nın 20 kriteri şöyle sıralanıyor:

Ağaçlarla ilgili kriterler: • Yağın deliceye (yabani zeytin) aşılanarak yetiştirilmiş bir zeytin ağacından elde edilmesi. Ağacın dikim olmaması. • Zeytinliğin tercihen güney yöne bakması. • Zeytin arazisinin eğimli veya tümsek yapıda olması. • Aşılanırken kullanılan ırkın yerli bir ırk olması.

Zeytinliğin bakımıyla ilgili kriterler: • Zeytinliğin hiç sulanmaması. • Zeytinliğin hiçbir şekilde ilaçlanmaması. • Zeytinlikte hiçbir kimyasal gübre veya başka sentetik ürün kullanılmaması. • Zeytin toprağının hiçbir makine ile sürülmemesi. Yalnızca atla yüzey sürümü yapılması veya hiç sürülmemesi. • Zeytinliğin zeytin hasadı zamanı dışında mera olarak kullanılması ve zeytinlerin altında hayvan güdülmesi.

Biyolojik çeşitlilik: • Zeytinliğin etrafına tel çekilmemiş olması, bu surette yaban hayvanlarının dolaşımının özgür olması. • Zeytin ağaçlarının ekosistem bütünlüğünü koruması. • Zeytinliğin yüksek biyolojik çeşitliliğe sahip olması.

Hasat: • Zeytinin elle toplanması. • Zeytin çırpılırken ağaca zarar verilmemesi. • Hasat sonrasında zeytinin uzun süre bekletilmemesi. • Zeytinin yağhaneye doğal malzemeler içinde taşınması.

Sıkım: • Yağın taşbaskı tekniği ile sızdırılması. • Sıkım sırasında yüksek sıcaklıkta su kullanılmaması. • Sıkım aşamasında yağın santrifüj vb. teknolojik müdahale görmemesi.

Hepinize lezzetli, sağlıklı ve mutlu bir yeni yıl dilerim, esen kalın...



DAVİD KOHEN
david@kositassigorta.com.tr



Almanya'da hayat branşının üstünlüğü

Yeni kârlılık rekorlarına rağmen, Alman sigorta sektörünün yıldız segmenti hayat sigortacılığında düşük faiz oranları Alman pazarındaki şirketlerin stratejisini gözden geçirmelerine neden oldu. Avrupa'nın en büyük ekonomisinin % 6,83'ünü temsil eden Alman sigorta sektörü için bu kocaman bir meydan okuma oluşturuyor.

2013 yılında 460 milyonun üzerinde poliçe ve 187 milyar dolarlık ciroyla (2012'de 180.7 milyar dolar, yani yüzde 3.45 büyüme) - yüzde 50'sinden fazlası hayat branşı olmak üzere sigorta sektörü Alman ekonomisinin temel direklerinden biridir. Toplam 1 trilyon 350 milyar dolarlık aktifi yöneten 391 sigorta şirketi devlet ve şirketler için birinci derecede öneme haiz bir finansçı rolü oynuyorlar.

Reasüransta dünya lideri olan Almanya, aynı zamanda dünyanın en büyük beşinci sigorta pazarıdır ve genel inanışın aksine, hâlâ doymuş bir pazar değildir. İngiltere, Fransa veya İsviçre gibi başka ülkelerde, hayat sigortasındaki poliçe sayısı Almanya'nın iki mislidir. Örneğin, her yıl Fransızlar ortalama 1974 euro öderken, komşuları olan Almanlar 1062 euro ödemektedir. (Türkler 120 euro)

Ayrıca, nüfusun hızla yaşlanmasıyla, Almanya birikimli hayat sigortasında büyüme potansiyeli sunuyor. Nitekim, 2001 emeklilik reformundan bu yana, Almanya'da 30 milyonun üzerinde özel sözleşme imzalandı.

Fakat sigorta şirketlerinin gelmekte olan değişikliklere cevap vermek üzere yenilik yapmaları gerekmektedir. Reasürans sektörünün dünya lideri Munich Ré Başkanı meslektaşlarını uyarmıştı. Nikolaus von Bomhard ekonomi gazetesi Handelsblatt tarafından düzenlenen bir değerlendirme toplantısında: "Mola vermenin zamanı değil" diyordu.



HAYAT SİGORTASI

Almanya'da 80 milyon nüfusa 92 milyon hayat sigortası poliçesi düşüyor. Ama bu branş süregelen faiz oranının düşüklüğü nedeniyle cazibesini gittikçe yitiriyor. Portföylerinin kârlılığını sürekli kılmak için, sigorta şirketleri aktiflerini çeşitlendirmeye başladılar.

AKTİFLER ALTYAPILAR PUPA YELKEN

Altyapıların finansmanı (yollar, demiryolları, limanlar, yüksek gerilim hatları, barajlar, rüzgar türbinleri, vs.) büyük grupların angaje olduğu pistlerden bir tanesi. Ekonomi ve Enerji Bakanı "Devletin artık altyapıları tek başına finanse edemediğini" belirterek, sigorta şirketlerinin enerji geçişinin finansmanına ve nakliye şebekelerinin istenen düzeye çıkarılmasına katılmaları gerektiğini söyledi.

Rating Ajansı Standard & Poor's'a göre, "Dünyada bu tür yatırımlar her yıl 3 trilyon 400 milyar dolara ulaşıyor ve devletler artık tek başlarına bu yükü kaldıramıyorlar, öyle ki bütçeleri her yıl en azından 500 milyar dolar açık veriyor." Allianz bu sektöre şimdiden girmiş bulunuyor. Sadece Fransa'da, Allianz yılbaşından beri 3 milyar doların üzerinde projeye finansman sağladı. (L'ARGUS)



KIŞIN İKİNCİ FIKRASI

'SİZE BİR SIR VEREYİM Mİ?'

Bir kadın ve bir erkek doktorun özel muayenehanesine giderek vizite ücretini öderler ve muayene olmak istediklerini söylerler.
Doktor sorar:
"Anlatın bakalım, neyiniz var?
Adam cevap verir:
"Doktor bey, ben 15 yıllık evliyim fakat bugüne kadar karımı hiç mutlu edemedim. Sağlıklı bir cinsel ilişkimiz olmuyor."
Doktor çifte şöyle bir bakar ve masanın çekmecesinden bir tane hap çıkarır. Doktor hapı erkeğe uzatarak,
"Bunu yut ve ardından arka odaya gidip deneyin."
Adam hapı alır ve yanındaki kadınla birlikte doktor muayenehanesinin arkasındaki perde ile kapatılan bölmeye geçerek sağlıklı bir şekilde işini görür ve mutlu bir ifadeyle çıkarlar, doktora da teşekkür ederler.
Doktor çiftin mutluluğunu görünce dayanamaz:
"Aslında bu bir doktor sırrı, bunu size söylememem gerekiyor ama yine de ben size bir sır vereyim. Sizin hiçbir şeyiniz yok. Fiziksel olarak tamamen sağlıklısınız. Sizin sorununuz sadece psikolojik. Çünkü size verdiğim ilaç Aspirin'di."
Adam bunu duyunca sırıtır:
"Doktor bey, ben de size bir sır vereyim mi? Bu kadın benim karım değil, yatacak yer bulamadık da."



Tabletle satış yapan ilk hayat sigortası şirketi

Yenilikçi ürünler

Gelirinizi artıracak acente modeli

AEGON
Emeklilik ve Hayat
Yarını Değiştirir

Yarını değiştirmeye hazır mısınız?

Siz de yeni bir acente kurmak ya da var olan acentenizi yarınlara taşımak istiyorsanız, sigortacılık sektöründe ilklere imza atan Aegon Emeklilik ve Hayat'ın benzersiz acentelik teklifleriyle tanışın.

Gelin, yarınlarda hep beraber büyüyelim!

0850 222 0 312 | aegon.com.tr

Audi Servis

Onu bizim kadar iyi anlamak için ona 15 yıl boyunca aynı tutkuyla bakmanız gerekir.



15 yıldır sadece Audi için çalışan ve ilk günden beri Audi'ye aynı tutkuyla bağlı olan Şenyıldız, müşteri odaklı hizmet anlayışı ve detaylara önem veren titizliğiyle, teknoloji ve konforu sadece sürüş deneyimiyle sınırlamıyor. Satış öncesinden satış sonrası hizmetlere kadar Audi'ye sizin gibi tutkuyla dokunan bir tecrübe için siz de Şenyıldız'a gelin.

Şenyıldız

Sahilyolu Kennedy Cad. No: 90 Yenikapı / İstanbul Tel: (212) 402 20 00 **www.audisenyildiz.com**
Şenyıldız Butik: Valikonağı Caddesi No: 41 Nişantaşı / İstanbul Tel: (212) 638 94 94
Şenyıldız bir **Doğuş Otomotiv Servis ve Tic. A.Ş.** yetkili satıcısıdır.

Audi Şenyıldız
iPhone uygulaması
Available on the App Store 'da