SİGORTADA DÜNYANIN 4. BÜYÜĞÜ ÇİN
› S.25





11 YILDA 5 MİLYON BES'Lİ

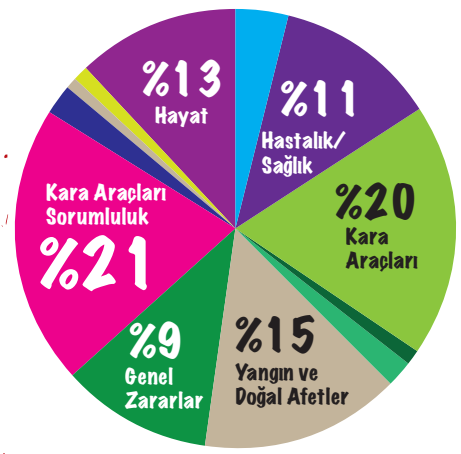
Bireysel Emeklilik Sistemi (BES) 5 milyon katılımcıyı aştı. 5 milyonuncu katılımcı için Ankara'da düzenlenen basın toplantısında konuşan Başbakan Yardımcısı Ali Babacan, devlet katkısının BES'in büyümesine büyük destek olduğunu söyledi. › S.41

Türkiye'nin En Çok Satan Sektör Yayını

sigortacı gazetesi

ŞUBAT 2015 YIL: 30 / SAYI: 435 AYDA BİR YAYINLANIR

BÜYÜMEYE motorFRENİ



2014 yılı prim üretimi bir önceki yıla göre yüzde 7.05 oranında artarak 25 milyar 938 milyon lira oldu. Üretimin 22 milyar 660 milyon liralık bölümü hayat dışı branşlardan, 3 milyar 278 milyon lirasıysa hayat sigortalarından elde edildi. Elementer branşlarda yıllık artış yüzde 8.77 olurken, hayat sigortalarında yüzde 3.45 oranında gerileme yaşandı.

Sektör nominalde büyürken reel olarak küçüldü. Hayat branşındaki gerileme ve oto branşındaki yavaşlamayla birlikte sektörel üretim artışı enflasyonun gerisinde kaldı. Sektörün lokomotifini oluşturan oto branşı 2014 yılında neredeyse stop etti. Zorunlu trafik sigortası yüzde 2.6, kasko ise sadece yüzde 1.1 büyüdü. › S.18 ve istatistik ekinde

SON 10 YILIN ÜRETİM RAKAMLARI

Yıl	Üretim	Bir önceki yıla göre artış oranı
2005	7.8 milyar lira	% 15.1
2006	9.4 milyar lira	% 20.95
2007	11 milyar lira	% 13.04
2008	11.7 milyar lira	% 6.36
2009	12.4 milyar lira	% 5.57
2010	14.1 milyar lira	% 13.62
2011	17.1 milyar lira	% 21.48
2012	19.8 milyar lira	% 15.51
2013	24.2 milyar lira	% 22.21
2014	26 milyar lira	% 7.05

10 Yıllık Bileşik Büyüme Oranı: % 12.8

AVRUPA SİGORTA ÜRETİMİ YÜKSELİŞE GEÇTİ

Avrupa Sigorta ve Reasürans Federasyonu'nun (Insurance Europe) verilerine göre, Avrupa'da 2012 yılında bir önceki yıla göre 0.3 oranında azalan prim üretimi tekrar yükselişe geçti. 2013'te prim üretimi yüzde 2.1 oranında artarak 1 trilyon 117 milyar euroya ulaştı. Avrupa'nın dünya sigorta piyasasındaki pazar payı da artarak yüzde 35 oldu. › S.28





AIRASIA UÇAĞINDA YAKINLARINI KAYBEDENLERE 100'ER BİN $ TAZMİNAT

Uçuşundan sonra haber alınamayan ve sonra da denize çakıldığı öğrenilen AirAsia QZ8501 uçağının izinsiz kalkış yapması nedeniyle sigorta tazminatlarının ödenmeyeceği tartışmalarına son noktayı Endonezya finans otoritesi koydu. Her yolcu için 98 bin dolara kadar ödeme yapılması bekleniyor. › S.26

ALMANYA'DA HASARDA REKOR SEVİYEDE ARTIŞ

Almanya'da, 2013'te hayat dışı branşlarda rekor miktarda hasar ödemesi gerçekleştirildi. Ödenen hasar miktarı bir önceki yıla göre yüzde 12.2 arttı. Hasarda en çok artışın görüldüğü branş yangın oldu. › S.24



DÜNYANIN EN BÜYÜK BROKERLERİ ABD'DE

David Kohen, bu ayki köşesinde dünyadaki büyük brokerlerin analizini yaptı. En büyük 150 hayat dışı broker listesinde ilk sıralarda Anglosakson brokerlerin yer aldığını yazan Kohen, listedeki 150 şirketten 67'sinin merkezinin Amerika Birleşik Devletleri'nde olduğuna dikkat çekti. › S.54

İSTANBUL DEPREME HAZIR MI?

Kırılma riski 2050 yılına kadar %50, 2050 sonrası için ise %75 olan Kuzey Anadolu Fay Hattı'nda oluşacak depremin 30 bin can kaybına neden olması bekleniyor. Yazarımız Erhan Dumanlı afet yönetim uzmanlarının verdiği bilgilerle İstanbul'un depreme ne kadar hazır olduğunu yazdı. › S.45



Paris'teki terör saldırısından sonra, politik amaçlı şiddetin neden olduğu fiziksel hasara önlem olarak, politik risk sigortası talebi gün geçtikçe artıyor. › S.26

POLİTİK RİSK SİGORTASI TALEBİ ARTTI



ZORUNLU İKİ BRANŞTA HİÇ POLİÇE KESİLMEDİ

Türkiye'deki 13 zorunlu sigorta branşında sigortalılık oranı oldukça düşük kalıyor. Trafik branşında sigortalılık oranı yüzde 80, zorunlu deprem sigortasındaysa yüzde 38. TSB verilerine göre yapı denetimi zorunlu mali sorumluluk ve zorunlu sertifika mali sorumluluk branşlarında hiç poliçe olmaması dikkat çekiyor. › S.33

ERERDİ YÖNETİM KURULU BAŞKANI, LEJEUNE CEO

13 yıl boyunca AXA Holding Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO pozisyonunda görev alan H. Cemal Ererdi, CEO'luk görevini Guillaume Lejeune'e devrediyor. Daha önce AXA Fransa'da Operasyon Başkanlığı görevinde bulunan Guillaume Lejeune, AXA'nın pazar payını artırıp, lider konumlarını devam ettireceklerini söyledi. › S.5



HDI - FORD TRUCKS İŞBİRLİĞİ

Ford Trucks, HDI Sigorta işbirliği ile devreye aldığı F Trucks Kasko ile Ford marka ağır ticari araç kullanıcılarına kapsamlı kasko poliçesi sunuyor. › S.17



2015 BÜYÜME BEKLENTİSİ % 15

Generali Sigorta Genel Müdürü Mine Ayhan, sektör açısından 2015 yılının 2014'ten daha olumlu geçeceğini ifade etti. Mine Ayhan, sigorta sektörünün genel büyümesinin bu yıl yüzde 15 oranında gerçekleşeceği öngörüsünde bulundu. › S.11



OKAN UTKUERİ BLOG YAZIYOR

Guy Carpenter'in Türkiye CEO'su Okan Utkueri, www.okanutkueri.com adresli blogunda kişisel yaşam ve kariyer tecrübelerini aktarıyor. Utkueri'nin blogunda hem sigorta sektöründe çalışanlar hem de sektör dışındakilerin ilgisini çekecek nitelikte yazılar bulunuyor. › S.30



TÜRKİYE'DE EMEKLİNİN BİRİKİMİ 8 YIL YETİYOR

HSBC tarafından yayınlanan rapora göre, Türkiye'de emeklilik için birikim yapmak toplumun öncelikleri arasında yer almıyor. Çalışırken elde edilen birikim emeklilere sadece 8 yıl yetiyor. Henüz emekli olmayanların yüzde 54'ü çalışmayı bıraktıktan sonra rahat bir yaşam sürebileceği konusunda kaygı taşıyor. › S.36

AKSigorta

Hayata Devam Sigortası

Beklenmedik durumlar hayatın akışına engel olmasın!



Hayata Devam Sigortası ile
birçok hastalığa* karşı
Aksigorta yanında!

Kritik hastalıklardan birine
yakalanman durumunda
dilediğin gibi harcayabileceğin
bir tazminatın olsun
istemez misin?

Bırak hayatındaki büyük
zorluklarla Aksigorta ilgilensin;
sen sevdiklerinle beraber
geleceğe güvenle ilerle!

Üstelik senede bir defa ücretsiz olarak **Avantajlı Diş Paketi**'nden faydalanabilir, ilk seansı ücretsiz ya da indirimli olarak **Diyetisyen Danışmanlık Hizmeti** alabilirsin.

*Kanser, kalp ve karaciğer yetmezliği sebebiyle yapılacak organ nakilleri, böbrek yetmezliği, MS (Multiple Sklerosis), körlük.

Aksigorta'dan akaryakıt istasyonlarına yakın koruma:

'İstasyonum Güvende'



Aksigorta'nın akaryakıt istasyonlarında yangın, hırsızlık gibi durumların yaşanmasına karşı geliştirdiği 'İstasyonum Güvende' Sigortası ile istasyondaki ekipmanların zararlarını karşılıyor ve akaryakıtı koruma altına alıyor.

Aksigorta'nın 'İstasyonum Güvende' Sigortası, bir akaryakıt istasyonunu, sahip olduğu risklere karşı koruma altına alıyor. Aksigorta 'İstasyonum Güvende' Sigortası, depremden yangına, fırtınadan hırsızlığa ve doluya kadar birçok riske karşı istasyon binalarını, pompa ve akaryakıt tanklarını, stokta ve satış mağazasında bulunan akaryakıtı, mal, makine ve elektronik cihazları güvence altına alıyor.
Pompacıların 3. şahıslar tarafından silahla tehdit veya zor kullanma suretiyle gasp edilmesinde oluşabilecek zararları da karşılayan Aksigorta 'İstasyonum Güvende' Sigortası, poliçede yer alan rizikolardan birinin gerçekleşmesine bağlı olarak yer altı tanklarının delinmesi sonucu yakıt tankından sızan, deprem, yer kayması, toprak çökmesi, korozyon ve çürüme sonucu meydana gelebilecek akaryakıt kayıplarını da poliçe limitlerinde teminat altına alıyor.
Ürün kapsamında, yılda üç kez azami 250 liraya kadar su ve elektrik tesisatı ile çilingir hizmetinin yanı sıra yine yılda üç kez, azami 450 liraya kadar cam işleri hizmeti de ücretsiz olarak veriliyor.

Aksigorta acente ve müşterilerine Birlas ürünlerinden cazip indirimler

Aksigorta, Türkiye'nin en büyük oto aksesuar ve hobi marketi Birlas Motorsporları ile işbirliği yaparak acenteleri ve müşterilerine binlerce çeşit üründe ve işçilik hizmetlerinde cazip indirimler sunuyor. Aksigorta acenteleri ve müşterileri, Birlas Motorsporları'nın İstanbul'da bulunan Seyrantepe, Bahçeşehir, Sanayi ve Ataşehir Mağazaları ile www.birlasshop.com adresli internet mağazalarında geçerli olan kampanya ile hobi market ürünlerini yüzde 15, yedek parça ve Lassa ile Bridgestone markalı lastik alımlarında yüzde 10, işçilik hizmetlerinde ise yüzde 20 indirim şansına sahip olacaklar. Kampanya temmuz ayına kadar sürecek.



Sömestr tatillerinin vazgeçilmezi kayak keyfi Aksigorta güvencesinde

Sömestr tatillerinin vazgeçilmez keyfi kayak, Aksigorta'nın seyahat sigortaları ile güvence altında. Premium Seyahat Sigortası ve Seyahat Sağlık Sigortası ürünleriyle amatör kayakçıların yanında olan Aksigorta, yurtdışındaki kayak merkezlerinde, herhangi bir yarışa katılmaksızın hobi olarak yapılan kayak sırasındaki olası kazalar sonucu gereken tedavilerin giderlerini 30 bin euroya kadar teminat altına alıyor. Aksigorta'nın Premium Seyahat Sigortası ürünü, tarifeli uçuşlarda bagajın kaybolması, çalınması, zarar görmesi, seyahatin iptali, pasaport ya da uçak biletinin kaybolması ve mücbir sebeplerden dolayı uçuşun kaçırılması durumlarında da güvence sunuyor.
Aksigorta Seyahat Sağlık Sigortası ürünü ile de yurtdışı seyahatlerinde yaşanılabilecek acil hastalık ve kaza sonucu oluşabilecek acil tıbbi yardım masraflarını poliçede belirtilen teminatlar dahilinde karşılanıyor.



Aksigorta Sağlığa Destek Sigortası ile KOBİ sahiplerinin ve çalışanlarının, tehlikeli hastalıklardan beklenmedik ameliyatlara kadar pek çok sağlık riskini hesaplı bir şekilde güvence altına almak mümkün.
Aksigorta Sağlığa Destek sigortası, KOBİ sahipleri ile çalışanlarının tehlikeli hastalıklardan beklenmeyen ameliyatlara kadar birçok sağlık riskini güvence altına alıyor. Sağlığa Destek Sigortası, tehlikeli hastalıklar ve ameliyatların yanı sıra ameliyat sonrası fizik tedavi, kaza sonucu acil tedavi, acil tıbbi yardım hizmetleri ve avantajlı diş paketi teminatlarını kapsıyor.

TEHLİKELİ HASTALIKLAR TEMİNAT ALTINDA

Tehlikeli hastalıklar teminatı; kanser, kalp ve karaciğer yetmezliği nedeniyle yapılacak organ nakilleri, böbrek yetmezliği, MS ve körlük risklerinin ortaya çıkması sonucu 30 bin liralık ödenen toplu tazminatla hastalığın tedavi masraflarını karşılamaya ya da bu hastalıklar nedeniyle KOBİ sahibi ya da çalışanının profesyonel hayatına ara vermek zorunda kalması halinde kendini ya da ailesini güvende hissetmesine yardımcı oluyor.
Koroner bypass, beyin anevrizması ameliyatları, kalp, karaciğer ve böbrek yetmezliği sonucu organ nakil ameliyatları, safra kesesi, boyun fıtığı, çapraz bağ, miyom, apandisit, bağırsak düğümlenmesi ve kaza sonucu oluşan ameliyatlar için de vaka başına 5 bin liralık teminat sunan Aksigorta Sağlığa Destek Sigortası, ameliyat gerektiren bir tedaviyi tamamlayıcı nitelikteki fizik tedavi masraflarını da bin liralık ile teminat altına alıyor.

ACİL AMBULANS HİZMETİ

Sigortalının bulunduğu yerde tedavisinin mümkün olmadığı yurtiçinde gerçekleşen acil durumlarda kara ambulansı hizmeti de sağlayan Aksigorta'nın Sağlığa Destek Sigortası, KOBİ sahipleri ve çalışanlarının aileleri ve tüm sevdikleriyle güzel ve güvenli bir geleceğe özgürce ilerlemeleri için destek oluyor.
Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen, değişen piyasa koşullarına hızlı uyumları, esnek üretim yapıları, istihdama ve yeni iş alanları açılmasına katkıları ile ülkelerin ekonomik ve sosyal kalkınması için önemli yapı taşları olan ve 2015 yılı için sigorta sektörünün ana hedef alanlarından KOBİ'lerin sağlıklı büyümesinde sağlıklı insan kaynağının da büyük önem taşıdığını belirterek, "KOBİ sahipleri hem kendileri ve ailelerini hem de çalışanlarının sağlıklarını uygun primlerle güvence altına alan sağlık sigortası yaptırmayı ihmal etmemeli" dedi.

AIG Sigorta Sorumluluk Sigortaları Müdürü İpek Kutluğ Özcan:

Ürün Sorumluluk Sigortası üreticiler için önemli bir ihtiyaç

Ürün Sorumluluk Sigortası'nın üreticinin ürününden kaynaklanan hasarları karşılayan bir sorumluluk poliçesi olduğunu belirten İpek Kutluğ Özcan, AIG'nin dünya genelinde 40 yıla yaklaşan tecrübesi ve 100 milyon ABD Doları'na kadar teminat kapasitesi ile farklılaştıklarını söyledi.



1970'lerle birlikte Amerika Birleşik Devletleri'nde başlayan ve hızla tüm dünyaya yayılan, ürünlerden kaynaklı risklerin sigortalanması ihtiyacı ve ardından sigorta piyasalarınca ortaya çıkan ihtiyaca uygun olarak oluşturulan ürün sorumluluk sigortaları, artık günümüz dünyasında özellikle sigorta bilincinin gelişmiş olduğu ülkelerde elementer sigortaların temel ürünlerinden biri halini aldı.
Günümüz dünyasında ürün sorumluluk sigortasının önemli bir ihtiyaç olduğunu vurgulayan AIG Sigorta Sorumluluk Sigortaları Müdürü İpek Kutluğ Özcan, "AIG de 40 yılı aşkın süredir ürün sorumluluk sigortalarında gerek ürün kapsamındaki genişlik ve gerekse yaşanan hasarlarla birlikte biriktirmiş olduğu tecrübesiyle, dünya sigorta piyasasında öncü konumda bulunuyor" dedi.

SİGORTANIN KAPSAMI

İpek Kutluğ Özcan, ürün sorumluluk sigortasının kapsamı konusunda şunları söyledi: "Ürün sorumluluk sigortası, 'üretici'nin yani sigortalının ürettiği ürünlerin kusuru nedeniyle üçüncü kişilerin uğrayacağı zararlar sonucunda yasal olarak sorumlu olduğu bedensel zararlar ile mal hasarlarını tazmin ediyor. Yani sanılanın aksine, ürünün kendisine gelecek zararlar değil, tamamen sorumluluk mantığı ile 3. şahısların zararlarını karşılamaya yönelik bir poliçedir."
Bir ürünün hatalı veya kusurlu üretiminin birçok farklı nedenden kaynaklanabileceğini belirten Özcan, "Çok basit bir nedenle gözden kaçırma veya bir çalışan hatasından kaynaklı olabileceği gibi, üretim sürecindeki bir eksiklik veya hataya bağlı çok daha önemli bir nedenle de oluşmuş olabilir. Veya ürünün ambalajında, üzerinde özelliklerini belirten etiketinde de yetersiz veya hatalı bilgilendirme kaynaklı da ürün sorumluluk hasarı oluşmuş olşabilir. Örneğin içeriğinde alerjen maddeler bulunan bir ürünün etiketlenmesi sırasında son derece önemli bu bilginin atlanması durumunda yaşanan birçok ciddi hasar vakası, dünyanın birçok ülkesinde görülebiliyor" diye konuştu.

NEDEN AIG?

AIG Sigorta'nın 100 milyon ABD Doları'na kadar teminat kapasitesinin olduğunu vurgulayan Sorumluluk Sigortaları Müdürü İpek Kutluğ Özcan, bireylerin AIG'yi seçmesinde 'teminatlarda esneklik', 'Global Network - lokal poliçe tanzim olanakları', 'ABD ve Kanada dahil tüm dünya yetkili mahkemeleri', 'yetkin ve geniş hasar yönetim ağı' ve 'dava sürecine gitmeden sulhen hasar ödeme prensibi' gibi maddelerin etkin rol oynadığını söyledi.

YASAL DAYANAK

AIG Sigorta Sorumluluk Sigortaları Müdürü İpek Kutluğ Özcan, sigortanın yasal dayanağı konusunda şu değerlendirmeyi yaptı: "Günümüzde 'üretici' sözcüğü 6502 sayılı 'Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun'da belirtildiği şekilde; 'Kamu tüzel kişileri de dahil olmak üzere tüketiciye sunulmuş olan mal ya da bu malların hammaddelerini yahut ara mallarını üretenler ile mal üzerine markasını, unvanını veya herhangi bir ayırt edici işaretini koyarak kendisini üretici olarak gösteren gerçek veya tüzel kişi' anlamında kullanılıyor."

MANEVİ TAZMİNAT

Özcan şöyle devam etti: "Ayrıca 'üretici' ürünün kusuru nedeniyle oluşan her türlü maddi veya bedeni zarar nedeniyle sadece Türkiye sınırları dahilinde geçerli hukuk kapsamında değil, uluslararası kanunlar önünde de sorumlu oluyor. Ürün sorumluluk sigortaları maddi veya bedeni zararın direkt nedeni olabilecek manevi tazminat taleplerini de karşılayacak şekilde genişletilebiliyor."

POLİÇE PRİMİNİN HESAPLANMASI

Ürün sorumluluk sigortası primlerinin bir çok farklı parametre dikkate alınarak hesaplandığını ifade eden Özcan, "Üretilen ürünün ne olduğu, 3. şahıslara verebileceği zararın boyutunun ne olabileceği, talep edilen sorumluluk teminat limiti, sigortalanacak firmanın cirosu, ürünlerin piyasada olacağı coğrafi kapsam, firmanın hasar geçmişi gibi bilgilerin yanı sıra, firmanın tecrübesi, repütasyonu, üretim sürecindeki standartlar gibi birçok husus poliçe primini belirlemede rol oynuyor" dedi.

NEDEN GLOBAL SİGORTA ŞİRKETİ?

Üreticilerin ürün sorumluluk sigortası yaptırırken dikkat etmesi gereken konuları da değerlendiren Özcan, "Globalleşme, serbest dolaşım, uluslararası pazarlama stratejileri gibi kavramların doğuşu ile birlikte artık üreticiler ürettikleri ürünleri daha önce bilmedikleri coğrafyalara, dolayısıyla da hiç aşina olmadıkları yeni kanun ve mevzuatların söz konusu olduğu ülkelere ihraç etmeye başladılar. Türkiye'de üretilen bir ürün, Romanya'da başka bir ürünle birleştirilerek, İngiltere'deki bir pazarlama firması aracılığıyla tüm Ortadoğu ülkelerine dağıtılabileceğini örneklemek, abartılı olmaz" diye konuştu. "Bu nedenle sorumluluk sigortası açısından, hasarın oluşma ihtimalinin olduğu her bir ülkenin kanun ve mevzuatına hakim olmak bir üretici için son derece zor, bazı durumlarda da imkânsız olması kaçınılmaz" diyen Özcan şöyle devam etti: "Dolayısıyla son derece karmaşık olabilecek hasar süreçlerini etkili olarak yürütebilecek, zaman dilimi ve dil farklılıkları gibi bariyerleri ortadan kaldırma kabiliyetindeki global yaygınlığı olan sigorta şirketleriyle çalışmak bu nedenle bu tip grift hasar yapısı yaratabilecek poliçe tiplerinde son derece önemlidir."

'ÜRETİCİ AÇISINDAN DOĞRU KARAR ÖNEMLİ'

Diğer yandan, ürünleri çok farklı bir kültürde, çok farklı gelenek ve tüketim alışkanlıklarının söz konusu olduğu yeni ülkelerde alıcılarıyla buluşturmanın, öngörülemeyecek birçok riski de kendiliğinden oluşturacağını dile getiren Özcan şunları söyledi: "Yerel kanun ve ürün standartları söz konusu olabileceği gibi, ilgili ülke yaşayanlarının yüksek tüketim bilinci ile, kusurlu ürünlerle ilgili sıkıntı yaşadıklarında dava etme yolunu seçme alışkanlıklarının olması da, mevcut durumu çok daha karmaşık hale getirebilir. Böylesi istenmeyen durumlarda, üretici kısıtlı bilgiye sahip olduğu bir yerel mevzuatla karşı karşıya kalabilir. İşte bu durumda tüm dünyada geçerli olacak ve tüm dünya mahkeme kararlarının kabul edilmiş olduğu ürün sorumluluk poliçesinin mevcudiyeti, üreticinin zamanında verdiği bir kararın son derece doğru olduğunu görmesini sağlayacaktır."
Sigortanın önemine de vurgu yapan Özcan, "Görüleceği gibi sigorta poliçesinin sadece bir masraf kalemi, lüks bir harcama olarak değil de, riskin gerçekleşmesi anında firmanın faaliyetine devam etmesini sağlayacak, bunun yanı sıra itibar kaybını da asgari seviyeye indirecek gerçek bir teminat olduğu konusunda tüm toplumun bilinçlendirilmesi, hem sigorta şirketleri, hem aracılar ve hem de ilgili sivil toplum kuruluşları ve ilgili kamu kurumlarının asıl görevlerinden biri olarak kabul görmeli ve acilen uygulama süreci hızlandırılmalıdır" değerlendirmesi yaptı.
Özcan, ürün sorumluluk sigortalarının uluslararası dolaşımının her geçen gün arttığını ifade etti. Bundan dolayı bu ürünün Türkiye'de özellikle son 10 yılda gelişmeye başlamış bir sigorta türü olduğunu belirten Özcan, "Hammadde üreticisinden, tedarik zincirindeki her bir işletmenin nihai ürün üzerinde sorumluluğunun olması nedeniyle son derece komplike hale gelen ürünlerin global dolaşımı ile birlikte, hem tüketici hem de finansal gücünü ve itibarını kaybetmek istemeyen üretici için vazgeçilmez bir sigorta çözümüdür" dedi.

GELİŞMİŞ ÜLKELERDE TALEP ARTIYOR

Gerçekleşen ürün sorumluluk risklerine örnekler veren ve gelişmiş ülkelerde bu ürüne olan ihtiyaç konusunu değerlendiren Özcan şunları söyledi: "Gelişen toplum bireyleri olarak her gün onlarca ürün kullanıyoruz veya tüketiyoruz. En basit gıda ürününden, en komplike iletişim araçlarına kadar her bir ürün kendi içinde ürün sorumluluk riski taşıyor. Her gün tükettiğimiz ekmeği düşünelim. Üretimi sırasında ekmeği ayıplı ürün haline getirebilecek birçok süreçten geçiyor, bu duruma tedarik zincirinde oluşabilecek hasar ihmallerini de eklediğimizde riskin büyüklüğü daha net ortaya çıkıyor. Örneğin küf içeren undan üretilmiş ekmeğin tüketimi sonucunda nihai kullanıcıların oluşabilecek tedavi masrafları ürün sorumluluk sigortası hasarlarına güzel bir örnek oluşturur. Ülkelerin gelişmişlik ve eğitim düzeylerine paralel olarak tüketim bilinci de farklılaşıyor. Gelişmiş ülkelerde bilinçli tüketici ve yüksek ürün standart şartları gereği, ürün sorumluluk poliçelerine talep de aynı şekilde artıyor."

MODERN ZAMANLAR VE ÜRÜN SORUMLULUK SİGORTASI

AIG Sigorta Sorumluluk Sigortaları Müdürü İpek Kutluğ Özcan, sanayi devrimi ile birlikte ortaya çıkan üretim çeşitliliğinin, yıllar içinde yaratılan arza paralel olarak, toplumsal ve bireysel ihtiyaçların, dolayısıyla tüketim alışkanlıkları evriminin, günümüz ekonomi dinamiklerinin temel yapılanmasını oluşturduğunu söyledi.
Artık 'modern' ve 'post-modern' tanımlarının bile yeterli nitelemeyi yapamadığı bir toplumsal düzenin olduğunu belirten Özcan, bireylerin her gün günlük yaşamın içinde binlerce ürünle karşılaştığını vurguladı. Özcan, "Takip edilmesi her geçen gün daha da zorlaşan en karmaşık teknoloji ürünlerinden, en temel gıda maddelerine, belki de sadece bir kez giyip ve gardrobumuzun bir köşesinde asılı duran tekstil ürünlerine kadar, çok geniş bir ürün gamı ile karşı karşıyayız. Bu ürünlerin her biri de kendi içlerinden birçok riski barındırıyor. İşte bu ürünlerden kaynaklı risklerin sigortalanması sigortacılık literatüründe 'Ürün Sorumluluk Sigortası' olarak adlandırılıyor" dedi.

AXA SİGORTA'da görev değişikliği


Cemal Ererdi

AXA HOLDING'de uzun dönemdir Yönetim Kurulu Başkanlığı ve CEO'luk görevini devam ettiren H. Cemal Ererdi, CEO'luk görevini daha önce AXA FRANSA'da Operasyon Başkanı olan Guillaume Lejeune'e devretti.

2002'den beri AXA HOLDİNG Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO pozisyonunda görev yapan H. Cemal Ererdi CEO'luk görevini 31.03.2015 tarihinde Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürlüğü'nün onayını müteakip meslektaşı Guillaume Lejeune'e devrederek AXA SİGORTA ve AXA HAYAT VE EMEKLİLİK'in Yönetim Kurulu Başkanı olacak. Cemal Ererdi'nin AXA HOLDİNG Yönetim Kurulu Başkanlığı ise devam ediyor. Guillaume Lejeune AXA Grup bünyesinde 1996 yılından itibaren çeşitli ülke ve operasyonlarda görev aldı, son olarak da AXA Fransa'da Operasyon Başkanlığı görevinde bulunuyordu. Konu ile ilgili olarak AXA Grup İcra Kurulu Üyesi ve Akdeniz ve Latin Amerika Bölgesi CEO'su Jean-Laurent Granier ve AXA HOLDİNG Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO'su Cemal Ererdi aşağıdaki duyuruları kaleme aldılar.


Guillaume Lejeune

Cemal Erердi'nin acentelere mesajı:

Değerli Acentemiz,
AXA SİGORTA'daki CEO görevimden ayrılmam ile ilgili duyuru biraz önce elinize ulaştı.
AXA SİGORTA'da çalıştığım bu süre benim için gerçekten çok keyif aldığım, çok sayıda mutluluklar yaşadığım bir dönem olarak geçti. Bu dönem; şirkete, sektöre, AXA Grubu'na beraberce değer kattığımız, sektörü olumlu yönde değiştirdiğimiz yıllar olarak hatırlanacaktır diye düşünüyorum. Bu dönem içinde yaptığımız yenilikler, aldığımız ödüller, piyasa payımızı en üst noktaya çıkartışımız, kârlılık ve diğer rasyolarda sektörde her zaman en üst seviyede olmamız, sektörü peşinden sürükleyen şirket olarak konumlandırılmamız gerçekten çok farklı ve çok iyi şeyler yaptığımızı gösteriyor. 2014 sonu itibarı ile 3,08 milyar TL prim üretirken sektöre göre çok yüksek rezerv tutmamıza rağmen 267,3 milyon TL vergi sonrası net kâr elde ederek çok başarılı bir yılı bitirdik.
AXA SİGORTA olarak acente sistemimizin büyüyüp gelişmesi ile acente gelirlerinin arttırılması konusundaki stratejik yaklaşımlarımız ve bunu gerçekleştirmek üzere gösterdiğimiz gayretler sonucunda AXA acentelerinin sektör içindeki konumlarının önemli ölçüde farklılaşması, bizim için gerçekten gurur duyacağımız bir önemli başarı hikayesi olmuştur.
Bütün bu dönem içinde beraber çalıştığım siz değerli acente dostlarıma, bana ve ekibime gösterdiğiniz güven, ilgi, destek ve her konudaki inanılmaz katkılarınız için kalbi teşekkürlerimi sunarım.
Değerli acentelerim, değerli dostlarım; hepinize hayat boyu üstün başarılar diliyorum.

Jean Laurent Granier'nin acentelere mesajı:

Değerli Acentemiz,
AXA Holding, AXA SİGORTA ve AXA HAYAT ve EMEKLİLİK şirketlerimizin 2002 yılından itibaren CEO'luğunu yapan ve bu dönem içinde şirketlerimizin Türk Sigorta piyasasında dikkat çekici başarılar kazanmasına katkı sağlayan Sayın Cemal Ererdi'nin görevinden ayrılma talebi şirketimiz yönetim kurulunca kabul edilmiş ancak Yönetim Kurulu Başkanı olarak şirketimizdeki çalışmasına devam etmesi talebimiz kendisince de uygun bulunmuştur.
Sayın Ererdi'nin görev değişikliği mart ayının sonundan itibaren geçerli olacak olup Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürlüğü'nün onayını müteakip Genel Müdürlük görevi daha önce AXA Grubu bünyesinde çeşitli üst düzey görevler üstlenmiş olan Sayın Guillaume Lejeune tarafından devralınacaktır.
AXA Grup için çok önemli bir pazar olan Türkiye piyasasında ekiplerimiz ve operasyonumuzun yönetiminde gösterdiği üstün çalışmaları için Sayın Ererdi'ye derin şükran ve teşekkürlerimi sunarım. Guillaume Lejeune'ün sahip olduğu birikimle bu görevi layıkıyla yerine getireceği ve şirketimizin pazardaki lider konumunu daha da güçlendirerek sürdüreceğine inancım tamdır.
Bu yeni dönemde Sayın Ererdi, Sayın Lejeune ve AXA SİGORTA ekibimize büyük başarılar dilerim.

AXA SİGORTA'nın iyi sürücü hareketine Altın Midas Ödülü

Dünyanın global ölçekteki tek finansal reklam ve pazarlama ödülü olan Midas Awards'ta 2014 yılının kazananları belli oldu. AXA SİGORTA sosyal medya ajansı Voden'in, "İyi Sürücü Hareketi" ile 2014 Midas Awards'a başvurusu sonucunda İyi Sürücü Hareketi videosu ile "Altın Midas Ödülü" ve İyi Sürücü kamera arkası sonuç videosu ile "Midas Sertifika Ödülü" olmak üzere 2 kategoride ödül kazandı.
Finans sektöründe dünyadaki en saygın reklam ödüllerinden bir tanesi olan Midas Awards'a her yıl dünyanın en saygın ajansları, bankacılık, finans, sigortacılık gibi alanlardaki işleri ile binlerce başvuru yapıyor. Uluslararası finans piyasasında bölgesel ve ulusal sınırları kaldırarak kurumsal iletişim ve reklamcılık alanlarında ödül veren yarışma; bankacılık, borsa, sigorta, yatırım fonu, kredi kartı, gayrimenkul, muhasebe ve danışmanlık sektörlerini kapsıyor.
İyi sürücülere oto sigortalarında ekstra indirimler sağlayan ve her fırsatta iyi sürücü olmanın öneminin altını çizen AXA SİGORTA, "İyi Sürücü Hareketi" adlı dijital iletişim kampanyasında iyi sürücüleri öne çıkarmayı ve herkesi iyi sürücü olmaya özendirmeyi amaçlıyor.
AXA SİGORTA Başkan ve İcra Kurulu Üyesi (Pazarlama ve Satış) Işıl Akyol kazandıkları ödülle ilgili olarak, toplumsal farkındalık yaratma hedefiyle kurgulanan İyi Sürücü Hareketi kampanyasında, viral reklamlarının dünyada bu kadar çok dev şirket arasında ön plana çıkıp en büyük ödülü almasının kendilerini çok mutlu ettiğini belirtti. Akyol, yenilikçi girişimlerine ve sosyal sorumluluk projelerine 2015'te de devam edeceklerini sözlerine ekledi.



AXA SİGORTA, Avrupa İş Ödülleri'nde ulusal şampiyonlardan biri oldu

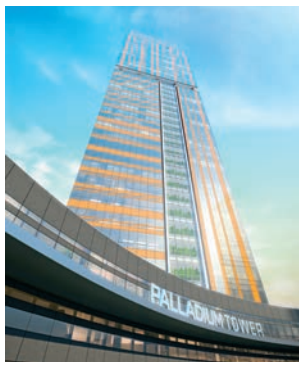
AXA SİGORTA, Avrupa iş dünyasında büyük bir ilgi ile takip edilen ve Avrupa'nın en prestijli iş yarışmalarının başında yer alan "European Business Awards"ta (Avrupa İş Ödülleri) jüri ön değerlendirmesi sonucunda finale kalan tek sigorta şirketi oldu. AXA SİGORTA, ilk kez katıldığı yarışmada Türkiye'yi temsil eden finalistlerden biri olurken, Türkiye birincisi olmak için ulusal finalde yarışacak.
Avrupa'nın önde gelen iş dünyası liderleri, akademisyenleri, medya kuruluşları ve siyaset temsilcileri tarafından desteklenen "European Business Awards" (Avrupa İş Ödülleri) yarışmasında, AXA SİGORTA "150 Milyon Euro ve Üzeri Yıllık Cirosu Olan Büyük Şirketler - Yılın Şirketi" (The Business of the Year Award with Turnover of Ð150m or higher) kategorisinde Türkiye finalistlerinden biri seçildi. AXA SİGORTA, ikinci aşamada "Ulusal Şampiyon" unvanını kazanmak için yarışacak.
2007 yılından beri düzenlenen European Business Awards yarışmasında, Avrupa iş dünyasında faaliyet gösteren en iyi ve yenilikçi şirketler seçiliyor. Bu yıl 33 ülkeden, farklı sektörlerden 24 bin şirketin katıldığı yarışma, mükemmellik, en iyi



uygulama ve yenilik konularını desteklemesiyle tanınıyor. Avrupa çapında "Ulusal Şampiyon" ilan edilen 709 şirket, yarışmanın ikinci aşamasına katılıyor. AXA SİGORTA da, jüri ön değerlendirmesi sonucunda finale kalan tek sigorta şirketi olarak Türkiye'de "Ulusal Şampiyonlar" arasında yer aldı. Jüri değerlendirmesinin ardından, yarışmada finale kalan şirketlerin başarılarını ve iş süreçlerini anlattıkları videolar European Business Awards web sitesi üzerinden ülke birincilerinin seçilmesi amacıyla halk oylamasına sunuldu. Videolara http://www.businessawardseurope.com/vote/category/turkey adresinden ulaşılarak oy verilebiliyor.

AXA SİGORTA Kadıköy Bölge Müdürlüğü Palladium Tower'a taşındı

Türk sigorta sektöründe müşteri odaklı hizmet anlayışını benimseyen AXA SİGORTA, memnun çalışan, memnun acente ve memnun müşteri kavramlarının bir arada bulunması ile başarılı bir iş modeli oluşturulacağı inancıyla tüm paydaşlarının memnuniyetini her zaman ön planda tutuyor. Şirket, çalışanlarının rahat ve mutlu bir iş ortamında çalışmalarını sağlamak adına birçok ihtiyacı gözden geçiriyor ve uzun soluklu yatırımlar gerçekleştiriyor. AXA SİGORTA, çalışanlarının en son teknolojilerin kullanıldığı modern çalışma ortamlarında, keyifli ve verimli çalışabilmeleri, hem acente hem de müşterilerine daha iyi hizmet verebilmeleri amacı ve "Güçlü ve Tam Yetkili Bölge Müdürlüğü" anlayışı ile Kadıköy Bölge Müdürlüğü'nü Ataşehir Palladium Tower'da satın aldığı ofise taşıdı.



Anadolu yakasının prestijli ofisi Palladium Tower, İstanbul'un en merkezi bölgelerinden biri olan Ataşehir'de yer alıyor. Palladium binası, BMS (Building Management System) akıllı bina sistemi, Leed Gold sertifikası özellikleri ve Feng Shui felsefesine özel tasarımı ile misafirlerine bir ofisten çok daha fazlasını sunuyor. Amerikan Yeşil Bina Konseyi (USGBC) tarafından çevre dostu binalara verilen Leed Gold sertifikasına göre, Palladium Tower iç mekân hava kalitesi, doğal aydınlatma, sıcaklık ve nem kontrolü, atık yönetimi gibi insan sağlığını direkt etkileyen unsurları göz önünde bulundurarak sakinlerine en sağlıklı çalışma ortamını sağlayacak şekilde planlandı. AXA SİGORTA Kadıköy Bölge adresi: Palladium Tower, Barbaros Mahallesi Kardelen Sokak No:2 Kat 17/60 Ataşehir / İstanbul.

MAPFRE GENEL SİGORTA'dan yeni yıla merhaba



MAPFRE GENEL SİGORTA çalışanları yeni yılı kostümlü partiyle karşıladı. Etkinlikte MAPFRE GENEL SİGORTA Genel Müdürü Serdar Gül, 2014 yılını da değerlendirdi.

MAPFRE GENEL SİGORTA, yeni yılı coşku dolu bir merhaba ile karşıladı. Hilton Otel'de gerçekleştirilen 2014 Vizyon Toplantısı ve Yılbaşı Kostüm Partisi, MAPFRE GENEL SİGORTA İnsan Kaynakları Direktörü Necla Aksoy'un açılış konuşmasıyla başladı. Toplantıda, 2014 yılını değerlendiren MAPFRE GENEL SİGORTA Genel Müdürü Serdar Gül, çalışanların sorularını da yanıtsız bırakmadı. Gazeteci, yazar ve televizyon programcısı Serdar Kuzuloğlu'nun "Başarı Hikayeleri" başlıklı sunumuyla renklenen toplantıda, MAPFRE GENEL SİGORTA'da 5, 10, 15, 20 ve 25. yıllarını dolduran çalışanlar plaketle ödüllendirildi.

MAPFRE'NİN RAPSTARI BURSA BÖLGE

Yeni yılı kostüm partisi ile karşılayan MAPFRE GENEL SİGORTA çalışanları, 2015'e moral depolayarak girdi. Çalışanların birbirinden ilginç ve güzel kostümlerle boy gösterdiği partide, çeşitli etkinliklerle eğlenceler düzenlendi. Bu etkinliklerden biri olan Rapstar Yarışması ise gecede renkli anlara sahne oldu. 6 Rapstar grubunun kıyasıya rekabet ettiği yarışmada ipi, Bursa Bölge ekibi göğüsledi. MAPFRE GENEL SİGORTA'nın Bursa Bölge ekibi, birincilik ödülü olan ETS Tur'dan 750 liralık çeki Serdar Gül'ün elinden aldı.



Mapfre Genel Sigorta GMY İlker Sırtıkırmızı ve Asistanı Manolya Yıldız.









Maskeli balo konseptinde düzenlenen gecede MAPFRE GENEL SİGORTA çalışanları etkinliklerde bütün hünerlerini gösterdiler.





MAPFRE VAKFI ve MAPFRE GENEL SİGORTA 'Çocuklarda Obezite'yle savaşı sürdürüyor

MAPFRE VAKFI'ndan obeziteye karşı önlem

MAPFRE Vakfı'nın MAPFRE GENEL SİGORTA işbirliğiyle gerçekleştirdiği sosyal sorumluluk projesinde bugüne kadar İstanbul'un 9 ilçesinde 20 okulda 5-7 yaş aralığındaki 3250 çocuk ve 150 öğretmene ulaşıldı. Projenin hedefi 2015'te maksimum düzeyde çocuğa ulaşmak.

Günümüz gençlerinin ve çocuklarımızın karşı karşıya olduğu en büyük tehlikelerden biri olan obezite sorununa karşı MAPFRE Vakfı (FUNDACIÓN MAPFRE), MAPFRE GENEL SİGORTA işbirliğiyle 5-7 yaş aralığındaki çocukları dengeli beslenmeye teşvik etmek için İstanbul genelinde çeşitli ilköğretim okullarında pilot çalışma gerçekleştirdi. Proje ile İstanbul'un 9 ilçesinde 20 okulda 3250 çocuk ve 150 öğretmene ulaşıldı. Çalışmanın 2015 yılında yaygın olarak gerçekleştirilmesi ve maksimum düzeyde çocuğa ulaşılması planlanıyor.
MAPFRE Vakfı, MAPFRE GENEL SİGORTA işbirliğiyle uygulamaya konulan proje kapsamında İstanbul genelinde; Beşiktaş, Beyoğlu, Beylikdüzü, Fatih, Kadıköy, Kağıthane, Şişli, Ümraniye ve Üsküdar'da belirlenen ilköğretim okullarında ana sınıfı, birinci ve ikinci sınıf öğrencilerine dengeli beslenme ve spor alışkanlıklarıyla ilgili önemli ipuçları veren uygulamalı atölye çalışması gerçekleştirildi. Pilot proje kapsamında gerçekleştirilen yaklaşık 50 atölye çalışması, konservatuvar eğitimli iki uzman tiyatro sanatçısı tarafından yönetildi.

2015'TE YAYGIN OLARAK DEVAM EDECEK

Sosyal sorumluluk kapsamında pilot olarak yürütülen, 2015 yılında da yaygın olarak gerçekleştirilmesi ve maksimum düzeyde çocuğa ulaşması planlanan "Sağlıklı Yaşam Projesi" MAPFRE Vakfı tarafından başlatılan "VIVIR EN SALUD" kapsamında toplumu sağlıklı yaşam konusunda bilinçlendirmeyi, doğru beslenme ve fiziksel egzersizler ile bireylerin gelişimine katkı sağlamayı ve yaşam kalitesini artırmayı amaçlıyor.
Yaklaşık 40 dakika süren atölye çalışmalarında iki uzman tiyatro sanatçısı aşçı ve aşçı yamağını canlandırarak çocuklara sağlıklı beslenmeyi ve egzersiz yapmanın önemini interaktif oyunlar ve deneylerle anlatıyor. Bugüne kadar yapılan çalışmalarda 5-7 yaş aralığındaki çocukların mutlu olduğu ve çok etkilendiği tespit edildi.

AKSOY: TEPKİLER ÇOK OLUMLU

MAPFRE Vakfı Türkiye Projeler Sorumlusu ve MAPFRE GENEL SİGORTA İnsan Kaynakları Direktörü Necla Aksoy, "Obezite ve obeziteye bağlı gelişen diyabet, kalp, tansiyon gibi pek çok hastalık halk sağlığını giderek artan şekilde tehdit ediyor. Türkiye'de obeziteye bağlı hastalıkların ekonomi üzerindeki yükü her geçen yıl artıyor. MAPFRE Vakfı olarak özellikle küçük yaşta çocuklarımıza sağlıklı beslenme ve fiziksel egzersizin önemini anlatmak, onları bu konuda eğitmek için bir proje geliştirdik. 5-7 yaş grubundaki çocuklarımıza oyunlar, deneyler ve şarkılarla dengeli beslenmeyi ve spor yapmanın önemini anlatıyoruz. Çocuklar oyun oynayarak doğru beslenmeyi



öğreniyor, öğretmenler de derslerde anlattığı konuları eğlenceli şekilde pekiştiriyor. Pilot projemiz boyunca gittiğimiz okullarda öğrencilerimizin ve öğretmenlerimizin çok olumlu tepkileri oldu. İlerleyen dönemlerde de projemize devam etmek ve daha geniş bir alana yaymayı hedefliyoruz" dedi.

'KAZAĞIN MI KÜÇÜLDÜ' KİTAPLARI

Proje kapsamında ayrıca MAPFRE Vakfı tarafından geliştirilmiş olan "Kazağın mı Küçüldü?" isimli hikaye ve aktivite kitapları da Rehber Eğitim Seti olarak ücretsiz olarak dağıtıldı. Biri dengeli beslenen, diğeri obezite sorunuyla karşı karşıya olan ikiz kardeşler Can ve Cem'in hikâyelerini anlatan "Kazağın mı Küçüldü?" seti, aktivite kitabı ve öğretmen kitabından oluşuyor.

İnternet ve mobil şubeden katkı payı artırma imkanı

Vakıf Emeklilik Genel Müdürü Mehmet Bostan, BES katılımcılarının hayatını kolaylaştıracak yeni bir uygulamayı daha kullanıma sunduklarını belirterek, "Katılımcılarımız, Katkı Payı Artışı'nı artık internet ve mobil şube üzerinden rahatlıkla yapabilecekler" dedi.



Bireysel emeklilik sektörünün öncü şirketi Vakıf Emeklilik, müşterilerinin daha kolay ve hızlı işlem yapabilmesi için yeniliklerine devam ediyor. 2014 yıl sonu itibarıyla Vakıf Emeklilik mobil şube uygulamasının tüm platformlar üzerinden indirilme sayısı 34 bini aştı. 2013 yılında Mobil Şube uygulamasını başlatan Vakıf Emeklilik, geçen yıl uygulamaya aldığı iOS, Android ve Windows Phone 8 platformlarında zaman ve mekan sınırı tanımadan kredi kartı ile BES katkı payı ödeme imkanının ardından şimdi de yeni bir döneme girdi.

VAKIF EMEKLİLİK'TEN BES'E MOBİL DESTEK

Bundan böyle Vakıf Emeklilik müşterileri 'Katkı Payı Artışı'nı internet ve mobil şube üzerinden rahatlıkla yapabilecekler. Bu yeni uygulamayla birlikte müşterilere her zaman her yerden işlem kolaylığı da sağlanmış oluyor. Katkı payı artışı için sadece 'Yeni Katkı Payı' tutarını girmek yeterli oluyor.

Vakıf Emeklilik Genel Müdürü Mehmet Bostan, mobil internet kullanıcı sayısının milyonları aştığı günümüzde, bireylerin hayatını kolaylaştırmak amacıyla sektörde mobile yatırım yapan ilk şirket olduklarını belirterek, "Şimdi de BES katılımcılarımızın hayatını kolaylaştıracak yeni bir uygulamayı kullanıma sunduk. Müşterilerimizin gelecek hayalleri için çalışan şirketimiz, yenilikleriyle bu hayale ulaşmayı kolaylaştırmayı hedefliyor" diye konuştu.



Vakıf Emeklilik'in emeklilikle ilgisi yok, şimdiden rahat gelecekle ilgisi var!

Rahat, huzurlu, sorunsuz ve renkli bir hayat için emekliliği beklemeyin! Bireysel emeklilikte Vakıf Emeklilik'i tercih edin, size birbirinden avantajlı hizmetler sunan Yaşam Kulüpleri'yle rahat geleceği şimdiden yaşayın!

Vakıf Emeklilik

vakifemeklilik.com.tr 4449 BES 237

Yaşam Kulüpleri hizmetlerinden katılımcılarımızın yararlanabilmesi için yatırılan düzenli aylık katkı payı tutarının en az 150 TL olması gerekmektedir. Yaşam Kulübü hizmet ve içerikleri ödenen katkı payı veya toplam portföy büyüklüğüne göre değişiklik göstermektedir. Yaşam Kulüpleri hizmetleri ile ilgili detaylı bilgi www.simdidenrahatgelecek.com internet sitesinde yer almaktadır. Yaşam Kulüpleri kapsamında sağlanan hizmetlerin anlaşmalı kuruluşlardan kaynaklı olarak aksaması ya da hizmetin katılımcının beklentilerini karşılamayacak şekilde gereği gibi verilmemesi durumlarından Vakıf Emeklilik sorumlu değildir. Vakıf Emeklilik, kulüp içeriklerini ve kapsamını değiştirme hakkını saklı tutar.

Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Yusuf Cemil Satoğlu:

Teknolojinin yakın takipçisiyiz

Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Yusuf Cemil Satoğlu, sürekli gelişim ve Sistem'i ülke genelinde tarımsal alanda faaliyet gösteren üreticiler nezdinde yaygınlaştırma prensibi çerçevesinde, proaktif bir yaklaşım sergilediklerini ve yeni projeleri ardı ardına hayata geçirdiklerini belirtti ve sözlerine şu şekilde devam etti:
"Bilgi teknolojileri alanında sürekli yenilenen güçlü bir altyapıya sahibiz. Bu gücümüzü, teknolojik gelişmeleri çok yakından takip etmemizden ve bünyemize hızla entegre etmemizden alıyoruz. İş sürekliliğini sağlayabilmek amacıyla, Genel Müdürlük bünyesinde kritik olarak belirlenen tüm alanlarda yedekli sistemler oluşturmuş durumdayız. Meydana gelebilecek olağanüstü durumlar için Ankara'daki Bölge Müdürlüğümüzde yedek sistemler kurulmuş olup, bu şekilde veri senkronizasyonu sağlanmaktadır. Öz kaynaklarımızla geliştirdiğimiz sigortacılık yazılımımız, yeni yazılım teknikleri ve ara yüzlerle ihtiyaçlar doğrultusunda sürekli yenilenmektedir. Kurulan IP santral ile tüm Bölge Müdürlüklerimiz, Genel Müdürlüğe bağlanmış olup, tek noktadan yönetilebilir hale gelmiştir. Santral üzerine geliştirilen yazılım ile Hayvan Hayat Sigortaları Branşında eksper atamaları, sesli yanıt sistemi üzerinden otomatik hale gelmiştir."

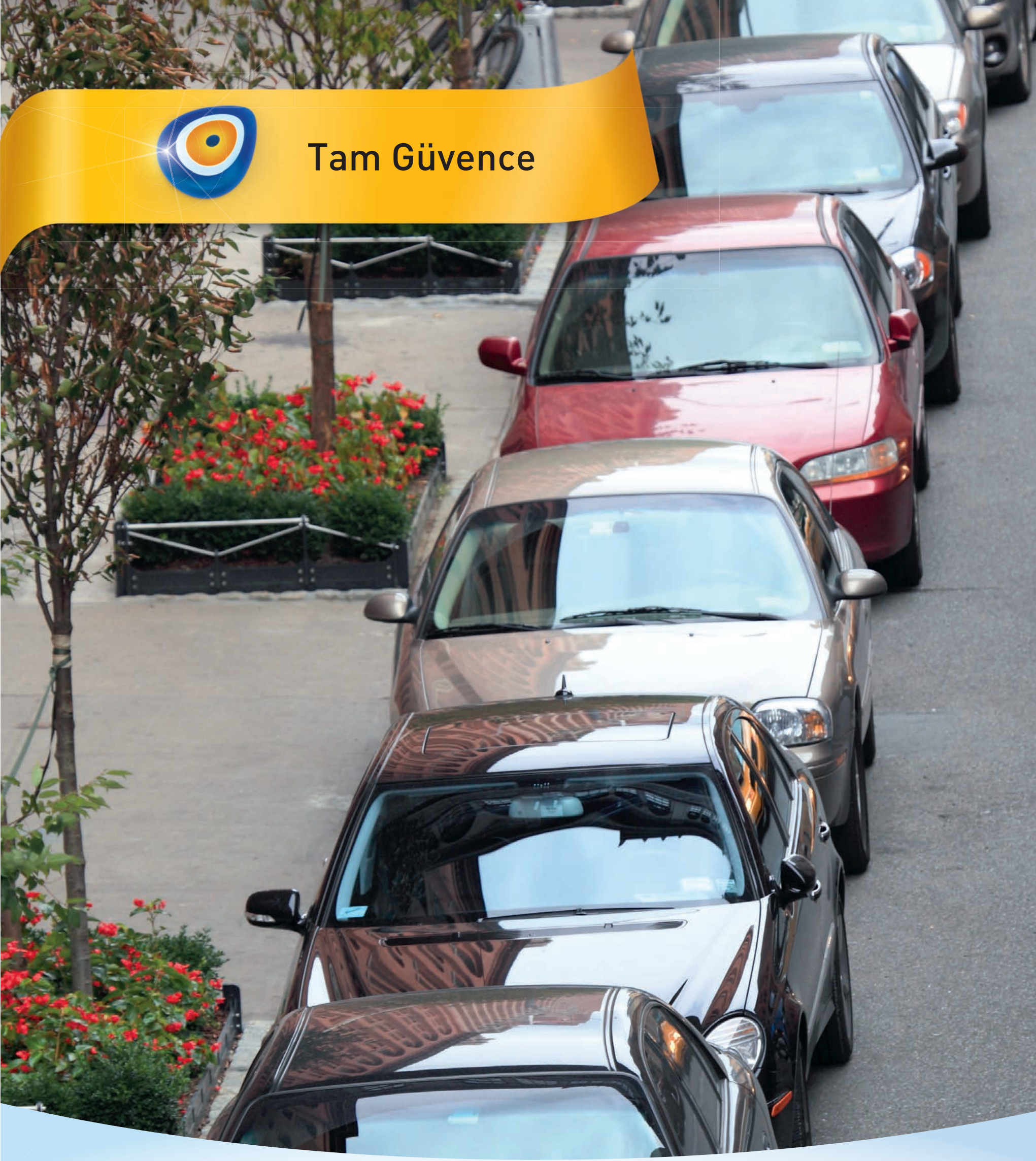
MOBİL EKSPERTİZLER İLE HIZLI HİZMET

Eksperlerin sahadaki işlemlerinin, mümkün olduğu kadar azaltılarak, ekspertizlerin daha kısa sürede tamamlanması, bu doğrultuda hasar operasyonlarının hızlandırılarak hasar ödeme sürecinin kısaltılması, sonuç itibarıyla üreticiye hasar tespit ve risk inceleme işlemleri esnasında daha verimli ve hızlı hizmet sunulabilmesi amacıyla önceki yıllarda Mobil Ekspertiz Projesi'ni hayata geçirdiklerini ifade eden Satoğlu, "2015 yılında tablet sayısının artırılması suretiyle projeyi geliştirmeyi, yaygınlaştırmayı ve tüm ürünler için tanımlamayı hedefliyoruz. Bu projenin Sistem'e sağladığı çok sayıda katkısı var. Her şeyden önce evraksız işlem yapılması sağlanıyor, zaman kaybı ortadan kalkıyor ve maliyetler azalıyor. Sahada ekspertiz işlemleri yapıldığında tüm bilgilerin Sistem'e anında aktarılması sağlanmış oluyor. Ayrıca tüm bu işlemler için ayırdığımız zaman ve insan gücünü farklı çalışmalar için değerlendirme şansını da yakalıyoruz" dedi.

TARSİM, kurumsal ve operasyonel ihtiyaçlar doğrultusunda geliştirdiği uygulamalarına yenilerini eklemeye devam ediyor. Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Yusuf Cemil Satoğlu kurumların sürdürülebilir bir yapıya sahip olabilmeleri için, teknolojik gelişmeleri sürekli olarak takip ederek, yapılarına hızla entegre etmeleri gerektiğini vurguladı.







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

HALKSİGORTA

Bir HALKBANK iştirakidir.

www.halksigorta.org | 0212 444 1 545

Generali Sigorta Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Erkan Aydoğan:

Hibrit Projesiyle acentelerimiz 7/24 kazanacak

Generali Sigorta Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Erkan Aydoğan, yeni geliştirdikleri Hibrit Projesi ile acentelerine mevcut portföylerine farklı ürün ve hizmet satışı yaparak daha çok kazanabilmeleri için çok özel bir proje geliştirdiklerini ifade etti. Aydoğan, 'Hibrit Projesi' ile acentelerin mevcut müşterilerinden ciddi oranda ek satış elde edeceklerinin altını çizdi.

Son bir yılda Generali Türkiye'de çok olumlu değişikler olduğunu dile getiren Generali Sigorta Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Erkan Aydoğan, gerçekleştirdiğimiz röportajda 2014 yılında başlattıkları 'Acente Modernizasyon Projesi'nden ve Türkiye'de daha önce uygulanmamış olan 'Hibrit Projesi'nden bahsetti. Hibrit Projesinin yeni satış fırsatlarının yaratılması ve potansiyel müşteri kazanımında önemini vurgulayan Aydoğan, ayrıca sigorta acenteleri için müşterileri ile karşılıklı iletişimin, erişilebilir olmanın, en uygun ürün ve hizmetin tüketiciye sunulmasının ve müşteriye doğru mesaj vermenin önemini vurguladı.

Acenteler Generali'nin son bir yıldaki gidişatıyla ilgili ne düşünüyor?

Son bir yılda Generali'de büyük bir değişim söz konusu. Özellikle Generali Türkiye'de... Generali'nin büyüme planlarını artık acenteler çok daha net görüyorlar. 2014 yılında marka bilinirliği anlamında çok ciddi mesafeler kat ettik. Eskiden acentelerimizin gücüyle satış yaptığımız yerlerde artık Generali'yi tanıyan ve ürün ve hizmetlerinden faydalanmak isteyen müşteriler acentelerimize geliyorlar. Acentelerimiz Acente Modernizasyon Projemiz doğrultusunda gelirlerini daha fazla artırdı ve aynı zamanda bir önceki yıla göre daha fazla büyüdüler. Acentelerimiz artık bizden çok daha inovatif şeyler bekliyorlar ve bu durum bizim çalışma şevkimizi artırıyor.

'ACENTELER İÇİN WEB SİTEMİZ DE VAR'

Yeni jenerasyon acente olmanın özellikleri nelerdir?

Her acentemiz için 100 bin lira değerinde bir web sitesi kurduk. Bu web sitesi sigortaacentem.info platformu üzerinden çalışan, internete girip sigorta ürün ve hizmeti ile ilgili araştırma yapan bir müşterinin bizim acentelerimize daha kolay ulaşmaları için geliştirildi. Acentelerimize içinde sigortaacentem.info platformunun yüklü olduğu 300 adet tablet dağıttık. Acentelerimiz için yaptığımız Google reklam yatırımı ile müşteriler Google'a girip sigorta ile ilgili arama yaptıklarında direkt bizim acentelerimize yönlendiriliyor. Bu sayede 9 ayda acentelerimize yönelen müşterilerimizin sayısı 17 bini aştı. Bunlar sadece bizim ölçebildiklerimiz. Bahsettiğimiz 17 bin müşteri direkt olarak acentelerimizi arayarak işlem yaptırmışlar. Şöyle de bir durum da varki internet üzerinden acentelerimize ulaşan müşteriler sadece Generali'den sigorta ürünü almamış aynı zamanda başka şirketlerden de Generali'de olmayan farklı ürünleri de satın almışlar. Sonuç olarak Generali Sigorta olarak kurduğumuz yapı üzerinden acentelerimiz Generali dışında farklı şirketlerin ürünlerini de satabilmekteler. Acentelerimizin mutlu olması bizim için çok daha önemli.

'BÜTÜN ACENTELERİMİZE FACEBOOK PROFİL SAYFASI AÇTIK'

Sosyal medyayı nasıl kullanıyorsunuz?

Yeni Jenerasyon acentelerimiz için Facebook profil sayfasında da müşterilerin ürünler hakkındaki promosyonlarını görmelerini, teklif alabilmelerini ve acentelerimize dönmelerini sağladık. Bunu Google'a çok ciddi oranda reklam vererek destekledik. Google'da bir şey arattığınızda en üst sayfada çıkabilmeniz için ciddi reklam vermeniz lazım. Bu şekilde müşterilerimiz ve acentelerimiz Generali Sigorta ile daha fazla karşılaşılıyorlar. Bu da hem bizim marka bilinirliğimizi hem de acentelerimizin daha fazla gelir elde etmesini sağlıyor. Acentelerimizin internet üzerinden kazanacakları çok fazla sayıda müşteri olacağını düşünüyoruz.

'2015 YILINDA HEDEFİMİZ 1000 ACENTE'

Acente Modernizasyon Projesiyle ilgili 2015 yılında hedefleriniz neler?

2014 yılında acentelerimizin alt yapı sistemini teknolojik yatırımlarımızla güncelleyerek onları geleceğe taşıyacak önemli bir yapı kurduk. Bugün acente sayımızda 700'e ulaşmış durumdayız. 2015 yılı sonunda ise 1000 acente sayısına çıkmak istiyoruz. Acente gelirlerimizi bir önceki yıla göre yüzde 60 oranında artırmaya yönelik bir hedefimiz vardı. Bunu 2014 yılında yüzde 45'ler civarında gerçekleştirdik. 2015 yılında hedefimiz bunu yüzde 60'a çıkarmak. Amacımız acentelerimizin komisyon gelirini artırmak. Bunu düzenlediğimiz kampanyalarla acentelerimizin müşteri sayısını artırarak yapmak istiyoruz.

'AYNI MÜŞTERİ SAYISIYLA DAHA FAZLA GELİR'

Hibrit Projesi'ni ne zaman hayata geçireceksiniz, bu projenin acentelere nasıl faydası olacak?

Bu yıl acentelerimize yönelik gerçekleştirilecek olan yeni projelerimizden biri Hibrit Projesi. Hibrit Projesini şubat ayı içinde hayata geçiriyor olacağız. Bu proje sigorta sektöründe aslında bir ilk. Daha önce Türkiye'de hiç uygulanmadı. Bu projeyi başlatmamızdaki temel neden acentelerimiz arasında yaptığımız bir araştırma sonucunda acentelerimizin çapraz satış için zaman ve uzman personel yaratmaları gerektiği ve bunun da maliyetli olmasından dolayı aynı portföylerine farklı ürün satışı yapmakta zorlanmaları oldu. Acentelerimizin mevcut müşteri portföyleri var. Örneğin bir acentemizin 1000 tane müşterisi var, bunların 400 tanesi kasko, 500 tanesi sadece trafik sigortası satın alıyor ya da 200 tanesi sadece konut sigortaları alıyor. Bu projeyle acentelerimizin müşterilerinin satın almadıkları sigorta ürünlerini tespit etmiş olacağız. Müşterinin satın alma alışkanlığının olmadığı ürünlere yönelik biz Generali Sigorta olarak kendi çağrı merkezimiz vasıtasıyla acentelerimizin izni ile onların adına müşteri aramaları gerçekleştirerek acentelerimizin ilgili müşteriye satış yapmakta zorlandığı ürünlerin satışını yapacağız. Bu tamamen acentemizin müşterisi olacak.

Çağrı merkezimizdeki Kişisel Sigorta Danışmanları bir acente personeli gibi satış yapacak ve yaptığı satış üzerinden acentemize komisyon geliri kazandırıyor olacak.

Örneğin müşterinin kaskosu var, biz bu müşteriye konut sigortası sattığımızda acentemiz yeni bir komisyon geliri elde etmiş olacak. Yani bu proje ile acentelerimiz hem mevcut müşterilerden komisyon gelirleri elde ederken hem de sattıkları ürün gamını artırmış olacaklar. Üstelik Generali Sigorta olarak acente müşterilerine satın aldıkları farklı Generali sigorta ürünleri için çeşitli indirim ve kampanyalar da sunuyor olacağız. Daha önce Generali bunu Avrupa'da başka bir ülkede daha deneyerek acente gelirlerini yüzde yüzün üstünde artırmayı başardı.

Acentelerimiz bu proje ile herhangi bir iş yükü olmadan ekstra gelir elde etmiş olacaklar. Bu projeyi uygulamaya koyduğumuz ilk 6 ayda acentelerimize çok ciddi oranda iş kazandırmayı hedefliyoruz. Çünkü projenin onlar için operasyonel bir maliyeti yok, bunun için para ödemeleri gerekmiyor, bunun için ofiste bir bölüm ayırmaları ya da bir personel istihdam etmeleri gerekmiyor. Bütün işi onlar adına bir acente personeli gibi çalışıp ilgili acente adına satış yapacak Kişisel Sigorta Danışmaları yürütüyor olacaklar.Bu projenin algı yönetimine de faydası var. Projeye dahil acentelerimiz mevcut müşterilerine aslında başka ürünler de satılabileceğini ve mevcut müşterileri ile ekstra gelir elde ettilerini görmüş olacaklar. Yapılan bir araştırmada bir şirketten bir ürün ya da hizmet alan bir müşterinin ikinci bir ürünü almak için yine aynı şirketi tercih ettiği gözlemlenmiş. Bizim buradaki amacımız acentelerimizi müşterilerinin ihtiyaç duyacakları tüm ürün ve hizmetleri satın aldıkları birer merkez haline getirmek. Hatta acentelerimizin mevcut müşterilerini hiç ihtiyaç duyup talep etmedikleri sigorta ürünleri ile tanıştırarak farklı ürün ve hizmetleri de bizim vasıtsamızla acentelerinden satın almalarını sağlamayı amaçlıyoruz.

Çağrı merkezimizdeki Kişisel Sigorta Danışmalarımız acentelerimizin müşterilerini acentelerimiz adına arıyor olacaklar. Generali Sigorta'nın gücü ve uluslararası deneyimini acenteleri ile paylaşmasının müşteriler tarafında da olumlu karşılanacağına inanıyoruz Bunun sonucunda acentelerimizin müşterileri ile olan iletişimi 7/24 kesintisiz çok daha hızlı ve etkin olacak.

Müşteriyi arayıp ikinci, üçüncü ürünü satabilmek acenteler için para ve zaman maliyeti gerektiriyor. Hibrit Projesi ile bu maliyeti biz üstlenip acentelerimizin yeni müşteriler bulmak için kullanacakları zaman ve paradan tasarruf etmelerini sağlamış oluyoruz. Müşteriye birden fazla ürün satarsanız o müşteri sizi terk etmiyor. Hibrit Projesiyle amacımız projeye dahil acente müşterilerine birden fazla ürün satarak müşteri-acente ilişkisini güçlendirmelerini ve farklı ürün ve hizmetlerde her zaman acentesini tercih etmesini sağlamak.

İlk olarak gönüllü acentelerimize özel başlatıyor olacağımız Hibrit Projemizin kısa süre içinde acentelerimize büyük kazanç sağlayacağına inanıyoruz.



YENİ JENERASYON ACENTELERİN ÖZELLİKLERİ:

- Her acenteye özel web sitesi
- Sigortaacentem.info ortak platformu
- Facebook profil sayfası
- Google Reklam Desteği
- Potansiyel Müşteri Bulma
- Web sitesi Yönetimi Eğitim ve Kullanım Kılavuzu

YENİ JENERASYON ACENTE PROJESİNİN 2015 HEDEFLERİ:

- Acente sayısını 1000'e çıkarmak
- Acente gelirlerini yüzde 60 oranında artırmak
- Rekabetçi ürün ve tarifelerle Generali acentelerini potansiyel müşteriler açısından daha cazip hale getirmek
- Hayata geçirilecek 2 yeni proje ile acentelerin modernizasyon projesini olgunlaştırmak

Generali Sigorta 2015'te de acentelerine yatırımı sürdürecek

Generali Sigorta Genel Müdürü Mine Ayhan, 2014 yılında acenteleriyle birlikte büyüdüklerini söyledi. Yaptıkları yatırımlarla acentelerinin gelirinin ortalama yüzde 40 oranında arttığını belirten Ayhan, önümüzdeki dönemde de yatırımlarını sürdüreceklerini ifade etti.

Generali Sigorta Genel Müdürü Mine Ayhan, geçtiğimiz yılı ve 2015'i değerlendirdi. Ayhan, Türkiye Sigorta Birliği'nin verilerine göre 2014'ün 10 aylık döneminde sektörün 2013'ün aynı dönemine göre yüzde 6.6 oranında büyüdüğünü aktardı. Bir yıllık enflasyondan arındırıldığında sektörün reel olarak yüzde 2.1 daraldığını dile getiren Ayhan, ocak-ekim döneminde hayat dışı sektör yüzde 8.9 büyürken, hayat branşındaki üretiminse yüzde 6.9 küçüldüğünü sözlerine ekledi.

Hayat dışı sektördeki olumsuz tablonun temel nedeninin 'oto sigortaları' olduğunun altını çizen Ayhan, "Son yıllardaki en kötü performansa imza atan oto sigortalarından kasko 2014'ün 10 aylık döneminde yüzde 1.12 daralırken, trafik sigortasında prim üretimi ise nominal olarak yüzde 2.25 artış gösterdi. Oto sigortalarındaki daralma ise Türkiye ekonomisinin performansı ve oto satışlarıyla bağlantılı. Türkiye'de trafiğe tescilli yaklaşık 18 milyon aracın yarısı özel araç ve bunların sadece yüzde 30'u kaskolu. Bu oranın, genel nüfusa bakıldığında oldukça düşük olduğunu görülüyor. Bu nedenle otomotiv satışlarının ve buna bağlı olarak kasko oranlarının artması sektörün ortak platformdaki gündem maddelerinde ön sırayı teşkil ediyor. Oto sigortalarını hariç tutarsak, hayat dışındaki diğer branşların büyüdüğünü söyleyebiliriz" diye konuştu.

GENERALI'NİN PRİM ÜRETİMİ YÜZDE 80 ORANINDA ARTTI

2014'ün Generali açısından değerlendirildiğinde oldukça iyi bir yıl olduğunu söyleyen Mine Ayhan, sözlerine şöyle devam etti: "Türkiye'deki faaliyetlerine 150 yıldan fazla zaman önce başlayan ve faaliyetlerini bu süre boyunca devam ettiren 'tek' yabancı sigorta şirketi olan ve varlığını yeni yatırımlarıyla geleceğe taşıyan Generali Sigorta, yaptığı teknoloji atılımı, yoğun medya ve reklam çalışmalarıyla bilinirliliği en yüksek sigorta markaları arasında yerini aldı. Marka bilinirliliğinde sektörün ilk 5'i arasında yer alan Generali, pazar payı ve prim üretimi gibi diğer sektörel veriler açısından da aşama kaydetti."

Generali Sigorta'nın 2013 yılı sonu itibarıyla 87.7 milyon lira olan prim üretimini 2014 yılı sonu itibarıyla yüzde 80 artırarak 158.1 milyon liraya yükselttiği bilgisini veren Ayhan, prim üretiminin yüzde 53'ünün oto-kaza, yüzde 47'sinin ise oto dışı branşlarda gerçekleştiğini kaydetti. Oto-kaza branşlarında prim üretiminin 2013 yılına göre yüzde 77, oto-dışı branşlardaysa yüzde 84 oranında arttığını ifade eden Ayhan, 2014 yılının ardından önümüzdeki dönemde de sektörün en inovatif şirketi olarak öncü proje ve yatırımlarına hız kesmeden devam edeceklerini vurguladı.



'ACENTELERİMİZİN ÜRETİMİNİ ARTIRMAYI SÜRDÜRECEĞİZ'

Generali Sigorta olarak geçmişte olduğu gibi önümüzdeki dönemde de acentelerini operasyonel sıkıntılardan kurtararak müşteri odaklarını artırmalarını hedeflediklerini dile getiren Mine Ayhan, acentelerinin bu sayede üretimlerini artırmaları için çalışacaklarını belirtti. Bu amaçla her bölümde hizmet kalitelerini artıracaklarına değinen Ayhan, aynı zamanda rekabetçi tarifeleri ve kampanyalarıyla acentelerinin daha fazla yanlarında olacaklarını kaydetti.

'2015 ZOR GEÇSE DE 2014'TEN DAHA İYİ BİR YIL OLACAK'

"Zor geçeceğini belirtmemize rağmen sektörde 2015 yılının, 2014'ten daha iyi bir yıl olacağını öngörüyoruz. Petrol fiyatlarındaki gerileme, hem enflasyon hem de cari açık tarafında Türkiye ekonomisine rahat nefes aldıracak. Bunun paralelinde, BDDK ve Merkez Bankası'nın iç tüketimi frenlemeye yönelik aldığı önlemlerin bir süre daha devam etmesini bekliyoruz. Mevzuatla ilgili düzenlemeler konusunda ümitliyiz. Sektörü olumluya götürecek adımlar atılıyor. Hayat dışı branşlarda kârlılığa yönelik uygulamalar etkilerini hissettirmeye başladı. Bu pozitif etkilerin, 2015'te de devam etmesini bekliyoruz. Ayrıca, geçen yıl araç satışları düşük kaldığı için bu yıl baz etkisi nedeniyle araç satışlarının da artacağını düşünüyoruz. Bu da oto sigortalarına olumlu yansıyacak. Yıllar itibarıyla bakıldığında, sektörün yüzde 15'lik bir büyüme trendi var" diyen Ayhan, bu nedenle sektörün genel büyümesinin, 2015'te de nominal olarak yüzde 15 oranında gerçekleşmesini öngördüklerini söyledi.

Hedeflerinin 2014 yılında olduğu gibi 2015 yılında da organik büyüme stratejileri doğrultusunda sektörün çok üzerinde büyüyerek pazar paylarını artırmak ve olumlu teknik sonuçlar elde etmek olduğunu vurgulayan Ayhan, "Geçen yıl gerçekleştirdiğimiz prim artışını bu sene de aynı şekilde devam ettirmeyi planlıyoruz. Daha büyük resimde ise 7/24 modern dağıtım kanallarımızla internet ve çağrı merkezi üzerinden sunduğumuz akıllı sigortacılık çözümleri ile sektöre daha çok sigortalı kazandırmayı ve sigortanın GSYH içindeki payını artırmayı hedefliyoruz" dedi.

GENERALI ACENTELERİ İÇİN ÖZEL YATIRIMLAR

Generali Sigorta olarak 2014 yılında ilk olarak en önemli iş ortakları olan acentelerin yapısında bir yeniliğe gitme kararı aldıklarından bahseden Ayhan, başta teknolojik IT yatırımları olmak üzere yaptıkları tüm yatırımların en büyük kısmını acente kanalına yönelik gerçekleştirdiklerine dikkat çekti. Buradaki amaçlarının yeni dünya koşullarında iş ortaklarının zamanın gerisinde kalmamasını sağlayarak değişen teknolojik gelişmeleri takip etmelerinde etkin rol oynamak olduğunu söyleyen Ayhan, "Acentelerimizin zamandan tasarruf etmesini ve bu sayede müşterilerine daha fazla vakit ayırmalarını sağlayacak Genersis ismini verdiğimiz sigortacılık sistemimiz ile acentelerin operasyonel süreçleri daha da kısaltan IT altyapı sistemini acenteler özelinde kurduk" diye konuştu.

Türkiye'de bir ilk olan Yeni Jenerasyon Acente kavramını yaratarak geleceğin acentelerine özel projeler başlattıklarını aktaran Ayhan, amaçlarının acentelerin operasyonel yüklerini mümkün olduğu kadar üzerlerinden almak, böylece müşterilerine daha iyi ve daha hızlı hizmet sunmalarını sağlayarak sigorta satış aşamasında onlara destek vermek olduğunu ifade etti. Ayhan, yaptıkları yatırımları şu şekilde anlattı:

- Acente Modernizasyon Projesi kapsamında, 2014 yılında sadece acentelerimize sunduğumuz eğitimler ve Generali Grubu'ndan gelen Acente Modernizasyon Projesi uzmanlarıyla aktarılan kapsamlı proje teknik bilgisi (know-how) için 1 milyon lira harcadık.
- Türkiye genelindeki yaklaşık 300 acentemize tablet bilgisayar sağladık.
- Acentelerimize daha fazla nasıl satış yapabileceklerine dair yönlendirici olması için tabletlerde ya da toplantılarda düzenli olarak eğitimler düzenledik.
- 100 bin liralık teknoloji yatırımımızla acentelerimizin hayatını kolaylaştırmak amacıyla geniş kapsamlı bir dijital platform olan 'sigortaacentem.info'yu açtık ve her acentemize facebook hayran profili sağladık.
- Bunlara ek olarak verdiğimiz google adwords desteğiyle de internet motoru aramalarında üst sıralarda çıkabilmelerinin yolunu açtık. Bu sayede acentelerimizin işlerini kolaylaştırırken müşteri portföylerini de geniş bir iletişim ağında artırmalarına olanak sağladık.
- Acentelerimiz için dağıtılan 300 tablet üzerinden benim ve Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcımız Erkan Aydoğan önderliğinde Türkiye'deki ilk online roadshow'u gerçekleştirdik."

GENERALI SİGORTA 2014 YILINDA ACENTELERİYLE BİRLİKTE BÜYÜDÜ

Acente yatırımlarının ve Acente Modernizasyon Projesi'nin acentelere müşteri kazanımı ve satış desteği sağladığını acentelerin de anladığına değinen Ayhan, 2014 yılı sonunda acente sayılarının yüzde 100 artarak 700'e ulaştığını belirtti. Tüm bu acente yatırımlarıyla acentelerinin gelirinin ortalama yüzde 40 oranında arttığını söyleyen Ayhan, "Yeni Jenerasyon Acente yapılanmasını acentelerimizi en güvenilir paydaşlarımız olarak gördüğümüz için oluşturduk. Bu yapılanmayla birlikte çok daha fazla müşteriye çok daha kısa sürede ulaşarak kârlılığımızı birlikte artırmayı hedefliyoruz" dedi.

"Generali Sigorta, başlattığı değişim ve dönüşüm projesi paralelinde yaptığı marka bilinirliliği yatırımları ile yoğun ürün ve hizmet iletişimi neticesinde sigorta sektöründe marka bilinilirliğinde ilk beş şirket arasına girdi. Bu başarı acenteler kanalında da ses getirerek Generali Sigorta'nın toplam acente sayısında bir artışı beraberinde getirdi" diyen Ayhan, 2014 yılının Generali Sigorta'nın acenteleriyle birlikte büyüdüğü bir yıl olarak hafızalarda yerini aldığını ifade etti.

'GENERALI'YLE SİGORTAYA HERKES ERİŞEBİLECEK'

Generali Sigorta olarak 2015 yılının olumlu geçeceğini ve rekabetçi bir yıl olacağını tahmin ettiklerini ifade eden Genel Müdür Mine Ayhan, 2013 ve 2014'ün Generali için yatırım yılları olduğunu belirterek, 2015'te bu yatırımlarının karşılığını almayı hedeflediklerini söyledi.

Öncelikli hedeflerinin çoklu erişim kanalları üzerinden sigortanın en kolay halini sunarak her zaman hizmet kalitesini ve iş ortakları ile sigortalılarımızın memnuniyetini artırmak olduğunun altını çizen Ayhan, 2014 yılında yaptıkları büyük yatırımlarla Türkiye'de bir ilki gerçekleştirerek Çoklu Erişim Projesi'ni başlattıklarına değindi.

Ayhan, sözlerine şöyle devam etti: "Generali Sigorta müşteri ve tüm paydaşlarının yaşamlarını korumak ve kolaylaştırmak misyonuna uygun olarak geliştirdiği 'Sigortanın Kolay Hali' söylemini hayata geçirirken bu projeyle geleneksel dağıtım kanallarımıza modern dağıtım kanallarını da ekleyerek sigortanın herkes tarafından erişilebilir olmasını hedefledik. Projemiz Avrupa'daki benzerlerine göre en modern, en yenilikçi ve son teknoloji olmasıyla farklılaşıyor. Modern dağıtım kanallarımız ve modernize ettiğimiz Yeni Jenerasyon Acentelerimizle sektörün inovasyonda öncü en modern sigorta şirketi olduğumuz herkes tarafından da fark ediliyor."

Sompo Japan Sigorta yeni hasar yazılımıyla hizmet kalitesini artırdı

Sompo Japan Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Uğur Özer, 2014 yılının ikinci yarısında yeni bir hasar yazılımını uygulamaya başladıklarını belirtti. Özer, bu yazılım sayesinde 2015 yılının başından itibaren gerek müşterilerin gerekse acentelerin artan hizmet kalitesini daha çok hissedeceğini ifade etti.

Sompo Japan Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Uğur Özer, sigorta şirketlerinde hasar fonksiyonunun gereği gibi yürütülmesinin müşteri memnuniyeti açısından önemli olduğunu ifade etti. Özer, toplanan primlerin ortalama yüzde 80'inin hasar ödemesinde kullanıldığı göz önüne alındığında bu fonksiyonun doğru bir şekilde yönetilmesinin sigorta şirketlerinin rekabetçiliğini belirleyen en önemli unsur olduğunu kaydetti.

"Bu itibarla, Sompo Japan Sigorta olarak hasar sürecinde müşterilerimize en üst seviyede hizmet vererek yaşadıkları üzücü bir olayın maddi etkisini en hızlı ve doğru şekilde gidermeyi amaçlıyoruz. Bu süreci en sorunsuz şekilde yöneterek sigortalımızın kötü gününde karşısında değil, yanında olduğumuzu hissettirmeyi hedefliyoruz. Bu anlayışımızı hayata geçirmek üzere rakiplerimize göre temel farklılıklarımızın etkin süreç yönetimi, müşterilerimizle kurduğumuz etkin ve kaliteli iletişim ve operasyonel verimlilik olduğuna inanıyoruz" diyen Özer, hasar fonksiyonunu tek başına bir işletme gibi görüp yönettiklerini aktardı.


Uğur Özer: Sompo Japan Sigorta güçlü reasürans ve sermaye yapısı, yetkin insan kaynağı, teknolojik altyapısı sayesinde kârlı ve istikrarlı büyümesini sürdürerek, kurumsal sigortalarda en çok tercih edilen şirketlerin başında geliyor.

'EN HIZLI HASAR ÖDEYEN ŞİRKETLERDEN BİRİYİZ'

Uğur Özer, özellikle oto hasarlarının gideriminde zengin ürün içeriklerimizi destekleyen asistans hizmetlerinin yanı sıra yedek parça tedarik, araç onarım ağımızın derinliği ve kalitesiyle sektörde farklı bir duruşları olduğunun altını çizdi. Hasar yönetiminde otomasyon ile hasar süreçlerini hızlandırdıklarından bahseden Özer, sektörün en hızlı hasar ödeyen şirketlerinden biri olduklarını vurguladı.

Hasar yönetiminde en temel farklılıklarının uzmanlaşmaya dayalı yönetim anlayışları ve insan kaynaklarının kalitesi olduğunu vurgulayan Özer, şunları söyledi: "Doğru işi doğru insan kaynağıyla yönetmeyi hedefliyoruz. Hasar yönetiminde iyi niyetli müşterilerimizin hak ve menfaatlerini korumak üzere sahte hasarla mücadele konusuna da ayrı bir önem veriyoruz. Sigortacılık sistemine olan güveni tesis etmek ve sigortalılarımızın haklarını korumak üzere sahte hasar uygulamalarına karşı mücadele konusunda kararlı duruşumuz devam edecek."

'HASAR SÜREÇLERİNDE TAM BİR ENTEGRASYON SAĞLADIK'

Hasar yönetiminde performans yönetimi odaklı bir iş modelleri olduğuna değinen Özer, belirlemiş oldukları temel performans göstergeleriyle hasar organizasyonunun tüm performansını ölçümleyebildiklerini söyledi. Bu modelle koymuş oldukları temel hedeflere ulaşmada organizasyonun ne ölçüde başarılı olduğunu, hangi alanlarda gelişmeye ihtiyaç duyduğunu tespit edebildiklerini aktaran Özer, "Temel performans göstergelerimiz üç ana hedefe ulaşma konusunda bize yol gösteriyor. Maliyet yönetimi, müşteri memnuniyeti ve etkin süreç yönetimi. Bu üç alana odaklanarak eş zamanlı olarak tüm süreçlerimizdeki performansımızı en etkin şekilde yönetebilmeyi amaçlıyoruz. Bu iş yapış tarzının önemli bir farklılığımız olduğunu düşünüyorum. Bu tür bir iş modelini destekleyen bir teknolojik altyapınızın olması gerekiyor" diye konuştu. Bu itibarla iki yıllık bir çalışmanın sonucunda 1 Haziran 2014 tarihinde I-CAP adındaki yeni hasar yazılımını tamamlayarak uygulamaya aldıkları bilgisini veren Özer, konu hakkında şunları söyledi: "Yeni yazılımımız sayesinde tüm hasar süreçlerinde tam bir entegrasyon sağlayarak tüm hasar süreçlerini doğru şekilde ölçümleyip analiz edebilir ve yönetebilir duruma geldik. 2014 yılının ikinci yarısında yeni yazılımımız uygulamaya konuldu. Bu süre zarfında yapılan ilave geliştirmeler ve eklemelerle birlikte 2015 yılının başından itibaren gerek müşterilerimiz gerekse acentelerimiz artan hizmet kalitemizi daha çok hissedebilecekler."

'SORUMLULUK BRANŞINDA ÇOK DAHA AKTİF OLACAĞIZ'

Sompo Japan Sigorta'nın risk kabul ve reasürans politikasının, büyüme ve kârlılığın temel unsurlarını oluşturduğunu belirten Uğur Özer, güçlü underwriting ekibine ek olarak risk skorlamasına göre yapılan iş kabullerinin olumlu sonuçlarının reasürans trete sonuçlarına da doğrudan yansıdığını söyledi. Özer, sözlerini şöyle sürdürdü: "Şirketimiz istikrarlı büyüme ve sürdürülebilir kârlılık konusunda kuruluşundan bu yana göstermiş olduğu performansla reasürans piyasası tarafından her zaman desteklenen ve takip edilen bir şirket. 2014 yılında grubumuzun satın almış olduğu Canopius, İngiltere sigorta pazarında çok önemli bir oyuncu. Bu satın alma sayesinde grubumuzun iş yazım kapasitesi ve uzmanlık alanları çok daha geniş bir yelpazeye yayıldı. Özellikle önümüzdeki dönemde enerji, mühendislik, nakliyat, politik risk ve kriz yönetimi ile özel sorumluluk projelerinde çok daha aktif bir şekilde yer alacağımızı öngörüyoruz."

'YENİ YAZILIMLA OPERASYONEL YÜKLER MİNİMUM DÜZEYDE'

Yeni yazılımın en önemli faydasının dosya yöneticilerinin operasyonel yüklerini minimum düzeye indirerek hasar dosyası yönetiminde kaliteye odaklanmalarını sağlaması olduğunu dile getiren Özer, dolayısıyla hasar tutarının doğru bir şekilde tespit edilerek en kısa sürede ödenmesini sağladığına, böylece müşteri memnuniyetini de artırdığına dikkat çekti.

Uğur Özer sözlerine şöyle devam etti: "Hasar ihbarından başlayarak hasar süreciyle ilgili olarak gerek müşterilerimizin gerekse acentelerimizin bilgilendirilmesiyle süreç yönetiminde tam bir şeffaflık sağlandı. Web esaslı bir yazılım olması nedeniyle acentelerimizin sistemimize her noktadan ulaşmaları mümkün hale geldi. Hasar dosya yönetimi tamamen sanal dosya üzerinden evraksız olarak yönetilebilir oldu. Tüm hasar dosya inceleme ve onayları yine sistem üzerinden yapılabiliyor. Operasyonel verimliliğinin yanı sıra I-CAP, yönetsel karar alma ve uygulama konusunda da son derece esnek yapısıyla anlık izleme, raporlama ve analizlere imkan tanıyarak yönetsel kararların alınması ve uygulanmasında şirketimize hız kazandırdı."

'KURUMSALDAKİ ÇÖZÜMLERİMİZ BÜYÜMEMİZE KATKI SAĞLADI'

Sompo Japan Sigorta'nın kurumsal işlerde; öncelikle KOBİ segmentinde acentelerine ürün içeriği, prim, operasyonel kolaylık ve gelir anlamında en uygun çözümleri sağlayan şirket olma hedefiyle çalışmaya başladığından bahseden Özer, büyüme oranlarına bakıldığında bu alanda çok önemli bir mesafe kaydederek büyük bir başarı elde ettiklerini belirtti. Bu alanda elde ettikleri başarılı sonuçlar ve tecrübeyle birlikte KOBİ üstü segmentlerde de çalışmaya başladıklarını aktaran Özer, "Doğru risk değerlendirmesi ve risk seçimi yapabilmek adına underwriting ve risk mühendisliği alanında, insan kaynağı, eğitim ve çeşitli yazılımlara yatırımlar yaptık. Oluşturduğumuz risk değerlendirme ve iş yapış modelini çeşitli reasürörlerle paylaşarak ek kapasite imkanları da yarattık" dedi.

Sonuç olarak kurumsal sigortacılık alanında daha aktif bir sigortacılık yapmayı hedeflediklerine değinen Özer, şu şekilde devam etti: "Bu sayede müşterilerimize sadece sigorta teminatı sağlamanın ötesinde risk yönetimiyle ilgili önemli farkındalıklar yaratabiliyoruz. 'Belirli alanlarda teminat sağlamıyoruz' gibi kolay bir yaklaşım ve söylem içinde değiliz. Özellikle kurumsal işlerde, müşterilerin ihtiyaçlarını ve durumunu anlamaya, kapasitemiz ve bunun kullanımıyla ilgili bazı kısıtlar çerçevesinde en uygun şartları belirlemeye çalışıyoruz. Elbette sunduğumuz çözümlerin her zaman en rekabetçi şartları içerdiğini söylememiz mümkün değil. Son dönemde KOBİ ve kurumsal alanda ürettiğimiz çözümlerin büyümemize çok önemli bir katkı sağladığını söyleyebiliriz. Büyümeyi, sunduğumuz hizmet ve çözümlerdeki istikrarlı iyileşmeyle sağladığımızı düşünüyoruz."

'SOMPO GROUP'UN BİRİKİMİ EN ÖNEMLİ KAYNAKLARIMIZDAN'

Sompo Japan Sigorta'nın kurumsal işlerde de sektörün en güçlü şirketlerinin başında geldiğini kaydeden Özer, şirketin 2014 yılındaki büyümesinin yüzde 50'sinin kurumsal işlerden sağlandığı bilgisini verdi. Son derece güçlü bir reasürans programları olduğunun altını çizen Özer, "Her şeyden önce 2010 yılından bu yana içinde bulunduğumuz Sompo Group, dünyanın ikinci en büyük pazarında sektör lideri. Bu itibarla grubumuzun sigortacılık alanındaki birikimi ve gücü bizim en önemli kaynaklarımızdan biri" diye konuştu.

Kurumsal işlerdeki başarılı sonuçlarının arkasında yatan en temel unsurun risk seçimindeki başarı olduğunu vurgulayan Özer, şirketin Risk Mühendisliği Birimi'nin geliştirdiği risk analiz ve skorlama metodolojisi sayesinde risk seçimi ve kabulü sürecinin son derece etkin ve doğru şekilde yönetilebilir hale geldiğini dile getirdi.

Özer, sözlerini şöyle tamamladı: "Kurumsal tekliflerin oluşturulması ve poliçelerin düzenlenmesi aşamalarında daha çok sorgulayan, ancak bir hasar anında süreci hızlandıran ve kolaylaştıran bir bakış açısıyla çalışıyoruz. Bu yaklaşım dağıtım kanallarımızdan takdir görüyor ve her geçen gün daha çok tercih ediliyoruz. Temel stratejimiz fiyat ve komisyon rekabetiyle rakiplerimizden farklılaşmak değil, underwriting sürecindeki iş yapış tarzımızla farklılaşarak rekabetçi olmak. Bu şekilde hızlı ve sağlıklı bir şekilde büyüdüğümüzü ve kâr ettiğimizi görmek memnuniyet verici."

Dr. E. Baturalp Pamukçu:

Türk Nippon Sigorta acentelerine yine kazandırıyor

Türk Nippon Sigorta, düzenlediği yeni kampanyayla acentelerine BMW 1.16i ve BMW 3.16 kazanma şansı sunuyor. Konu hakkında konuşan Genel Müdür Dr. E. Baturalp Pamukçu, kampanyalara aktif katılım sağlayan ve hedefi tutturan her acentenin ödüllendirildiğini söyledi.

Türk Nippon Sigorta, acenteleri için düzenlediği kampanyalara bir yenisini daha ekledi. Kampanyaya göre, 31 Aralık 2015 tarihine kadar belirlenen hedefi gerçekleştirebilen acenteler, BMW 1.16i ve BMW 3.16 marka otomobillerle ödüllendirilecek. Kampanya, Türk Nippon Sigorta'nın yabancı uyruklular için sunduğu sağlık sigortası ürünü "Sağlığım Sizde" satışları için geçerli olacak. Kazanan acentelere, 2016 yılının ilk üç aylık döneminde ödülleri teslim edilecek. Konu hakkında açıklamalarda bulunan Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, kampanyalarla her zaman iş ortaklarının motivasyonunu artırmayı ve iş ortaklarına ek kazanımlar sağlamayı hedeflediklerini ifade etti. Amacın sadece üretim yapmak olmadığına değinen Pamukçu, acenteleri ve satış temsilcileri arasında tatlı bir rekabet yaratmayı da hedeflediklerini belirtti.



'ACENTELER BİZİM İŞ ORTAKLARIMIZ'

Acentelerini iş ortakları olarak gördüklerinin altını çizen Dr. E. Baturalp Pamukçu, sözlerini şöyle sürdürdü: "Günümüzde tüm sigorta şirketleri en iyi hizmeti verme, hasar hizmeti esnasında sürat, ürün çeşitliliği gibi birçok etkenle farklılığını ortaya koyma çabası içerisinde. Bizim fark yarattığımız en önemli unsur acentelerimize dokunabilmek ve ulaşılabilir olmak. Tüm kadromuz, iş ortaklarımıza çözüm üretmekte aynı duyarlılığa sahip. Ekip olarak güler yüzlü ve çözümcü bir anlayışla hareket ediyoruz."

'KAMPANYALARIMIZLA SAHANIN NABZINI TUTUYORUZ'

"Kampanyalarımızda hedef, şirketimize olan aidiyet duygusunu pekiştirmek dışında, çapraz satış imkanları yaratmak, sigortalı beklentilerine çözüm sağlamak, aynı zamanda da üretimde branş dengesini sağlamaktır" diyen Pamukçu, kampanyalara aktif katılım sağlayan ve hedefi tutturan her acentenin ödüllendirildiğini söyledi. Kampanyalarıyla değişik ürünlerle sahanın nabzını da tuttuklarından bahseden Pamukçu, verilen reflekse göre bir sonraki kampanyada izleyecekleri yolun daha da netleştiğine değindi. Pamukçu, sözlerine şu şekilde devam etti: "Kampanyanın üretim anlamında pozitif katkısının yanında, ürün çeşitliliğimizle hem sigortalı hem de acentelerimiz arasında farklılığımızı ortaya koyuyoruz."

'ACENTELERİN BİZE BAĞLILIĞI EN BÜYÜK MOTİVASYONUMUZ'

En büyük motivasyonlarının acentelerin Türk Nippon Sigorta'nın hizmet kalitesini takdir etmesi ve Türk Nippon Sigorta'ya olan bağlılıkları olduğunu vurgulayan Pamukçu, birçok acentenin birden fazla sigorta şirketiyle çalıştığı sektörde amaçlarının kendileriyle çalışan acentelerin tercih sıralamasında başta gelmek olduğunu kaydetti.
"Çalıştığımız tüm acentelerimiz profesyonel, işine hakim, sektörün sorunlarını bilen acenteler. Birçok acentemiz, sektör meclislerinde söz sahibi olan sektöre hizmet etmiş değerli acentelerimiz. Zaman zaman acentelerimizle karşılıklı fikir alışverişi yapıyoruz, ihtiyaç ve beklentilere çözüm sağlayacak önerilerimiz oluyor" diyen Pamukçu, kârlılığın şirket-acentenin el ele aynı bilinçle hareket ederek sağlanabileceğini dile getirdi.



Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, düzenledikleri kampanyalarla acentelerin motivasyonunu artırmayı ve onlara ek kazanımlar sağlamayı hedeflediklerini dile getirdi. Pamukçu, bir diğer hedefin de iş ortakları olarak gördükleri acentelerin şirkete olan aidiyet duygusunu pekiştirmek olduğunu kaydetti.

Türk Nippon Sigorta yeni yılı düzenlediği yemekle kutladı

Türk Nippon Sigorta, aralık ayı içerisinde düzenlenen yılbaşı yemeğinde personel ve yöneticilerini bir araya getirdi. Genel Müdür Dr. E. Baturalp Pamukçu, Genel Müdür Yardımcısı Cem Ekiz ile Teknik ve Hasar Grup Müdürü Murat Dinç'in katıldığı yemek Üsküdar'daki Adile Sultan Sarayı'nda bulunan Borsa Restaurant'ta düzenlendi. Boğaz manzarasının eşlik ettiği yemekte yılın stresini atan Türk Nippon Sigorta personeli aynı zamanda muhteşem manzaranın da tadını çıkardı.









Türk Nippon Sigorta'nın Üsküdar'daki Adile Sultan Sarayı'nda bulunan Borsa Restaurant'ta düzelendiği yılbaşı yemeğinde katılımcılar Boğaz manzarası eşliğinde yılın stresini atma imkanı buldu.



Işık Sigorta satış ekipleri 2015 stratejilerini belirledi

Işık Sigorta, tüm satış ekiplerini 2015 yılı Satış ve Pazarlama Stratejileri toplantısında bir araya getirdi. Toplantıda 2014 yılının genel bir değerlendirmesi ile, 2015 yılı hedefleri masaya yatırıldı.

Işık Sigorta'nın 5 Bölge Müdürlüğü ve 2 temsilciliğinde görev yapan tüm satış ve pazarlama ekibi ve Genel Müdürlükten ilgili birimler 2015 stratejilerini değerlendirmek üzere Satış ve Pazarlama Stratejileri toplantısında bir araya geldi.

10-11 Ocak 2015 tarihlerinde Ümraniye Oryapark Crowne Plaza Oteli'nde gerçekleştirilen toplantıya Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı M. Fatih Çetin, Teknikten Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Murat Yavuz, Acenteler ve Reklam Müdürü Mehmet Usta, Kurumsal Pazarlama Müdürü Murat Balkır, Ar-Ge Müdürü Mustafa Çakır ve Teknik İşler Bölüm Müdürü Erol Terzi katıldı. Toplantıda 2014 yılının genel bir değerlendirmesi ile 2015 yılında izlenecek stratejiler masaya yatırıldı.

Türkiye'nin dört bir yanından gelen satışçıların bireysel hedeflerinin ve bölge hedeflerinin değerlendirildiği 2015 Satış ve Pazarlama Stratejileri Toplantısı oldukça neşeli geçti. Her yıl düzenlenen bu toplantılar ile satış ve pazarlama personelinin kendi aralarında ve Genel Müdürlükteki ilgili birim çalışanlarıyla kaynaşması ve ekipler arasında rekabet ve motivasyonun artırılması amaçlanıyor.

Toplantıda konuşan Işık Sigorta Genel Müdür Yardımcısı M. Fatih Çetin, satış ve pazarlama ekibi ile birlikte çok verimli bir toplantı geçirdiklerini belirterek, Işık Sigorta'nın başarısının satış ve pazarlama ekiplerinin işlerine olan bağlılığından ve inancından kaynaklandığını söyledi.

Yılda bir düzenli olarak gerçekleştirilen bu toplantıların tüm Işık Sigorta çalışanları için çok önemli olduğuna dikkat çeken Çetin, motivasyonu ve ekip ruhunu güçlendiren bu toplantıların devam edeceğini ifade etti.

Ülke ekonomisi ve sigorta sektöründe problemlere rağmen 2014 yılını yüzde 10 gibi bir üretim kaybı ile tamamladıklarını belirten Işık Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Çetin sözlerini şöyle sürdürdü: "Her şeye rağmen, kârlı branşlarda, kârlı lokasyonlarda üretim yapma amacımızdan asla taviz vermedik. Şartlar şirketimiz için ne kadar zor olursa olsun, sektörün müzmin sorunu olan trafik branşında küçülmemizi sürdürdük. Büyüme rakamlarımız sektör ortalamasının altında olmasına rağmen kasko branşında da zarar edeceğimiz rekabetin içine girmedik, bundan sonra da girmeyeceğiz. Yine yangın branşında da riziko seçimindeki dikkatli stratejimizi devam ettirmeye kararlıyız. Acentelerimiz, bizim şirket olarak iş yapma mantığımızı benimsemiş durumdalar. Piyasanın tamamen fiyata odaklı olduğu, riziko ayrımı olmaksızın her işin yapıldığı günümüzde ilkelerinden taviz vermeden iş yapabiliyor olmak tabii ki çok zor.


Genel Müdür Yardımcısı Fatih Çetin, acentelerin Işık Sigorta'nın iş yapma mantığını benimsediklerini söyledi.

Acente temsilcisi arkadaşlarımız yaptıkları acente ve müşteri ziyaretlerinde, müşterilerin ihtiyaçlarını birlikte analiz ederek, müşterek sigorta ve muafiyet uygulamalarından, her riske ve her poliçeye göre değişebilecek özel şartlara kadar tüm detaylar hakkında bilgilendirmede bulunmakta, olası yanlış anlaşılma veya beklentilerin en aza indirilmesi ve müşteri memnuniyetinin artırılması adına ellerinden gelen tüm gayreti göstermektedirler. Bizim bunları yapıyor olmamızın ana nedeni gerçek manada sigortacılık yapmak. Bu şekilde sigortacılık yapmaya başladığınızda, kasko ve trafik branşlarından kaynaklanan portföy kayıp ve değişimlerinin de önüne geçilecek ve acente ve müşteri memnuniyeti maksimuma ulaşacak.

Bütün bu zorluklara rağmen her zamankinden daha güçlü ve emin yoluna devam eden şirketimizin başarısının arkasında her bir çalışanımızın ayrı payı ve ayrı emeği var. Şirketimizin tüm çalışanları 2014 yılında çok çalıştı. Şimdi yüzümüzü 2015 yılına çevirdik. 2015 yılında, hedeflerimizi gerçekleştireceğimizden eminim. Bu toplantıya katılan tüm satış ekibimizin heyecanı ve gözlerindeki ışıltı bu inancımızı güçlendiriyor."

'ACENTELERE VERDİĞİMİZ DESTEK ARTACAK'

Toplantının oldukça yoğun geçen ilk gününde, Işık Sigorta ve Türk sigorta sektörünün genel görünümü ile ilgili bilgi veren Işık Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Fatih Çetin, Işık Sigorta'nın 2015 yılı stratejileri ve hedeflerini paylaştı.


Programda, geçtiğimiz yılın kapsamlı bir değerlendirmesi yapıldı ve 2015 hedefleriyle uygulanacak stratejiler tartışıldı.

Önümüzdeki yıl acente ve banka satış kanallarından yapılacak sigorta satış operasyonunun daha etkin yürütülmesi için atılacak adımlar hakkında bilgi veren Çetin, tüketicilerin beklentileri veya halen farkında olmadıkları olası risklere karşı yeni ürün geliştiren şirketlerin bir adım önde olacağını ve bu konuda sahada mücadele eden satış personelinin geri bildirimlerinin çok önemli olduğunu söyledi.

Karşılıklı soru ve cevaplarla zenginleşen paylaşımların öğleden sonraki kısmında Işık Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Fatih Çetin, Işık Sigorta'nın en önemli satış kanalını oluşturan acentelerin Işık Sigorta için önemi hakkında ayrıntılı bilgi sunma fırsatı yakaladı.

Dünyadaki gelişmeler neticesinde, özellikle teknolojinin, bir satış ve pazarlama yöntemi olarak sıklıkla kullanıldığını ancak acente kanalının önemini yitirmesinin söz konusu olamayacağını, sigortacılığın ulaştığı bu seviyenin mimarının acenteler olduğunu vurgulayan Çetin, "Işık Sigorta da temelinde bir acente şirketidir. Bizim şirketimizin bu günlere gelmesinde en önemli paya sahip olan satış kanalımız da acentelerimizdir. 2015 yılı hedeflerinin gerçekleştirilmesi için acentelerimize verilen destek artarak devam edecektir. Biz de onlardan her zamankinden daha fazla destek bekliyoruz" dedi.

Öğleden sonraki sunumun ikinci bölümünde sözlerine devam eden Işık Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Fatih Çetin, acente satış kanalının yıllardan beri şikayet ettiği fiyat odaklı rekabetin banka satış kanallarına da sıçradığını, aynı banka satış kanalı ile çalışan farklı sigorta şirketlerinin sektörün ve nihai tüketicilerin ihtiyaç duyduğu, sigortalıların hayatlarını kolaylaştıracak yeni ürünler sunmak yerine klasik ürünlerin fiyatlarını aşağı çekmek veya komisyon oranlarını artırmaktan öte bir yenilik getirmediğini, bunun da sigorta şirketlerinin kâr elde edilen nadir satış kanallarından banka satış kanalında yaşanacak kârsızlığın habercisi olduğunu ifade etti. İki gün süren 2015 Satış ve Pazarlama Stratejileri Toplantısı kapsamında Işık Sigorta satış ve pazarlama ekipleri, toplantı dışında kalan zamanlarda çeşitli aktiviteler ile eğlenceli vakit geçirdiler.



TÜM EKİBE 'MUCİZE' GÖSTERİMİ

2 gün süren toplantının son günü toplantıya katılan tüm ekip, vizyona yeni giren ve yönetmenliğini Mahsun Kırmızıgül'ün yaptığı, başrollerinde Talat Bulut ve Mert Turak'ın oynadığı Mucize filmini izleyerek stres attılar.

BOWLİNG VE LAZER PAINTBALL TURNUVASI DÜZENLENDİ

ACR Loft Alışveriş Merkezi oyun salonunda düzenlenen turnuvalar oldukça çekişmeli geçti. Çekişmeli geçen turnuvada dereceye giren bölgelere plaket verildi. Turnuvada sıralama şu şekilde gerçekleşti:

1. Antalya Bölge Müdürlüğü
2. Adana Bölge Müdürlüğü
3. Ankara Bölge Müdürlüğü

Sayı kralı ise Ankara Bölge Müdürü Mahmut Atilla Arıcan oldu.



MetLife hayatı kolaylaştıracak

MetLife Emeklilik ve Hayat, yıllık strateji toplantısını Sapanca'da gerçekleştirdi. 'Hayatı Kolaylaştıran Sensin' teması ile MetLife'ın tüm çalışanlarının katılımıyla gerçekleştirilen toplantıda 2015 hedefleri masaya yatırıldı.

Türkiye'nin başarılı emeklilik ve sigorta şirketi MetLife Emeklilik ve Hayat'ın her yıl düzenlediği Strateji Toplantısı, bu yıl Güral Sapanca Oteli'nde gerçekleştirildi. İki gün süren toplantıda MetLife'ın 2014 yılı değerlendirilirken, 2015 hedefleri ve bu hedefleri gerçekleştirme yönünde atılacak adımlar masaya yatırıldı.

Strateji toplantısının açılışında bir konuşma gerçekleştiren MetLife Emeklilik Genel Müdürü Deniz Yurtseven, 2014 yılında yenilikçi ürün ve hizmetler ile müşterilerinin hayatlarına kolaylık kattıklarının altını çizdi.

Yurtseven konuyla ilgili şunları söyledi: "2014 yılı, kurumsal tarihçemize altın harflerle işlediğimiz bir yıl oldu. Geçtiğimiz yılda MetLife'ın kurumsal markasını güçlendirme yönünde gerçekleştirdiğimiz yatırımların yanı sıra; müşterilerimizin hayatlarını kolaylaştıran, beklentilerinin ötesini hedefleyen yenilikçi ürün ve hizmetlerle sektörümüzde de ses getirdik. MetLife olarak, Bireysel Emeklilik Sistemi'nin bu yıl yakaladığı yükseliş trendini fırsata çevirmeyi bilerek; iş sonuçlarımızdaki istikrarlı başarı çizgimizi bu yıl da sürdürdük. Şirketimizin Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki 5. yılını tamamladığı 2014'te, müşteri sayımız 120 binlerden 150 bin seviyesine çıkarak; yönettiğimiz fon büyüklüğü ise devlet katkısıyla beraber 634 milyona ulaştı. Bu başarıya ulaşmamızda, tüm çalışanlarımızın değerli katkıları ve güçlü dağıtım kanallarımız önemli rol oynadı. Bu dönemde özellikle mobil ve dijital dünyanın gerektirdiklerine yani zamanın ruhuna uygun, bugünden geleceğin sigortacılığını şekillendirecek uygulamaları devreye soktuk. Müşterilerimizin hayatlarını kolaylaştırmak yönünde canla başla çalışan MetLife ailesinin her bir bireyinin yanı sıra bu yolda bizlere destek sunan tüm iş ortaklarımıza da ayrıca teşekkürü borç biliyorum."

Yurtseven, MetLife'ın bu dönemde ürün ve hizmetleri iyileştirmenin yanı sıra katkı sunduğu sosyal sorumluluk projeleri ile toplumu bilinçlendirme konusunda da yön gösterici olduğuna işaret etti ve şöyle devam etti: "Taşıdığımız kurumsal sosyal sorumluluk anlayışı gereği geçtiğimiz yıl, 'Snoopy ile Kitap Okuyoruz', 'Şirket Programı', 'Sosyal İnovasyon Kampı' ve 'Koruyucu Meleğim ile Engelleri Aşıyoruz' projelerini başarıyla sürdürdük. Genç Başarı Eğitim Vakfı, Toplum Gönüllüleri Vakfı gibi sivil toplum kuruluşlarıyla pek çok çocuk ve gencimizin hayatlarına, kalplerine dokunduk, dokunmaya devam edeceğiz" dedi.



MetLife ve Genç Başarı Eğitim Vakfı'ndan liselilere destek

MetLife Emeklilik ve Hayat, Genç Başarı Eğitim Vakfı ile birlikte lise öğrencilerini sosyal inovasyon ve girişimcilik konularında teşvik etmeye bu yıl da devam ediyor. 'Life Changer' sosyal sorumluluk projesi kapsamında gerçekleştirilen bu program ile öğrencilere sorun tespiti, liderlik, takım kurma, fikir geliştirme ve iş planı kurgusu konularında mentorluk yapılması amaçlanıyor. Proje, lise düzeyindeki öğrencilere yönelik ilk sosyal inovasyon uygulaması olan, üç ayrı alana odaklanan bir gelişim programı olma özelliği taşıyor. MetLife Vakfı'nın 11 ülkede hayata geçirdiği 'Life Changer' adlı sosyal sorumluluk projesi kapsamında başlatılan programın üç uygulama alanı, 'Sosyal İnovasyon Kampı', 'Şirket Programı' ve '1 Günlük Liderler' başlıklarından oluşuyor. 2015 yılının ocak ayında başlayacak programda ilgili başlıkların içeriği ise şöyle sıralanıyor:



ŞİRKET PROGRAMI

MetLife'ın stratejik ortaklığı ile oluşturulan projeye özel 'Gönüllü Takımı' tarafından, Genç Başarı Vakfı'nın 800'den fazla lisede uygulamakta olduğu yılda yaklaşık 4 bin lise öğrencisinin katıldığı Genç Başarı 3X (Girişimcilik, Finansal Okur Yazarlık ve İşgücüne Etkin Katılım) Programı için mentorluk desteği verilecek. Gönüllü Takımı, belirlenen dönemlerde okulları ziyaret ederek iş dünyasındaki deneyimlerini paylaşacak.

SOSYAL İNOVASYON KAMPI

İstanbul'da 2015'in ocak ve mart aylarında iki kere gerçekleştirilecek Sosyal İnovasyon Kampında öğrenciler ile sorun tespiti, takım çalışması, çözüm geliştirme, iş modeli ve jüri önünde sunum aşamalarından oluşan etkinlikler yapılacak.

1 GÜNLÜK LİDERLER

Bu programa katılan lise öğrencileri, bir gün boyunca üst düzey bir profesyonel yönetici veya bir girişimcinin 'gölgesi' gibi hareket ederek iş dünyasını deneyimleyecek. Metreküp programı kapsamında belirlenen konularda yapılacak yenilikçi yarışlarında, jüri tarafından birinci seçilen takımın üyelerine MetLife ferdi kaza sigortası ve MetLife'ta staj fırsatları da sunuluyor.



Ray Sigorta'da hedef 1500 acente

Şirketin bütün illerde var olması için 2014 yılında 1129'a ulaşan acente sayısını bu yıl 1500'e çıkarmayı hedeflediklerini söyleyen Ray Sigorta İcra Kurulu Üyesi ve Satış Direktörü Anıl Rasih Gülcen, acentenin işini kolaylaştıracak teknolojik yatırımlara da devam ettiklerini belirtti.

Ray Sigorta'nın geride bıraktığı yılda 214 yeni acente açılışıyla 1129 acente sayısına ulaştığını belirten Ray Sigorta İcra Kurulu Üyesi ve Satış Direktörü Anıl Rasih Gülcen; "Yarım asrı geride bırakan bir şirket olarak, bağlılık oranı oldukça yüksek bir acente ağına sahibiz. 2010 yılında uygulamaya başladığımız stratejimiz çerçevesinde acente sayımızı artırmaya ve acentelerimize sunduğumuz hizmet kalitesini en üste taşımaya devam ediyoruz. Bu stratejimiz çerçevesinde 2014 yılında 214 yeni acenteyi dağıtım kanalımıza dahil ederek, 1129 acente ile ülke genelinde hizmet verdiğimiz il sayımızı 73'e çıkardık" dedi.

'RAY SİGORTA'NIN OLMADIĞI İL KALMAYACAK'

2015 yılı sonunda bu alandaki hedeflerinin henüz Ray Sigorta acentesinin olmadığı illerde de var olmak ve toplam acente sayısını 1500'e ulaştırmak olduğunu ifade eden Gülcen şunları söyledi: "Üretimin ve acente sayılarımızın bizim için beklentinin altında olan fakat potansiyeli olan illerde ise özel satış portföy teşkilat yapımızla son 3 yıl içinde hizmetlerimizi daha yoğun bir şekilde bu bölgelerde acente ve müşterilerimize ulaştırmaya çalıştık her geçen gün bu uygulamayı daha efektif şekilde ilerletmeyi hedefledik. Trabzon'da başladığımız, Eskişehir, Kayseri, Konya ile devam ettiğimiz bu uygulamamıza, 2014 yılında Muğla ve Aydın illerini de ekledik. Tüm satış ekibimizle birlikte dağıtım kanalımıza ve sigortalılarımıza en iyi hizmeti en hızlı şekilde sunan, sigorta danışmanlığı yapan bir ekip olmayı hedefledik ve bu yolda devam ediyoruz."

'RAY SİGORTA'NIN FARKI: İLETİŞİM'

Ray Sigorta'nın dağıtım kanalı yönetimi açısından sektördeki en önemli farklılığının iletişim olduğunu belirten Gülcen, "Tüm dağıtım kanalımızla her daim iletişim halindeyiz. Sektörde acentesine en fazla dokunan şirket Ray Sigorta'dır. Kazan kazan anlayışımız doğrultusunda verimli ve kazançlı işbirlikleri yapmaya özellikle özen gösteriyor, iş ortaklarımızı sigorta pastasının gelişmesine katkı sağlayacak branşlarda ve müşteri başına ürün adedini artırma konusunda destekliyoruz. Sigorta sektörünün gelişiminde ekonomik faktörler kadar sektörün insan kaynağının da önemli olduğu düşüncesinden hareketle, özellikle satış kanalında işinde uzman ve işini seven bir ekiple hizmet veriyoruz. Bu şekilde hem dağıtım kanalının hem de sigortalı sayısının artmasının sağlanabileceğini düşünüyorum" diye konuştu.

'RAY 2014'TE MOTOR DIŞI BRANŞLARDA HEDEFİNE ULAŞTI'

Ray Sigorta'nın oldukça zorlu geçen 2014 yılını özellikle uzun yıllardır uyguladığı stratejisi doğrultusunda motor dışı branşlarda hedefini yakalayarak başarıyla tamamladığını dile getiren Gülcen sözlerini şöyle sürdürdü: "2014 yılında yoğun rekabetin yaşandığı motor branşında yüzde 7 oranında büyüyerek, yılı yaklaşık olarak 165 milyon liralık primle kapattık. Bu alanda trafik sigortaları beklentilerimizden fazla büyürken, özellikle kasko branşında geçtiğimiz yıla oranla istemediğimiz bir küçülme yaşadık. Burada özellikle sektör rekabetinin içinde bulunmamız agresif fiyatlama getirecek ve şirket kasko kârlılığını önemli ölçüde etkileyecekti, bunları yapmaktan özellikle kaçındık. Motor dışı branşta ise bazı büyük kurumsal sigortalardan uzaklaşarak hedeflediğimiz yüzde 8 büyüme oranını yakaladık, 214 milyon lira prim ürettik. Motor dışında yıl bazında en önemli büyüme yabancılara yönelik sigorta zorunluluğu dolayısıyla sağlık ve seyahat sigortaları ile havacılık ve tarım sigortalarında yaşandı. Tüm branşlarda ise toplamda yıl bazında yüzde 7 oranında büyüyerek yılı 380 milyon liralık prim üretimiyle tamamladık."



'2015 ZOR BİR YIL OLACAK'

2015 yılının ise daha zor bir yıl olacağını ifade eden Gülcen; "Hem ülke ekonomisinin hem de buna bağlı olarak sektörün büyüme anlamında zorlu bir takvim yılı geçireceğini düşünüyorum. Ray Sigorta olarak zorlu geçeceğini öngördüğümüz bu yılda, daha çok iş yapmayı özellikle de kârlılığı yüksek branşlarda iş yapmayı planlıyoruz. 2015 yılında özellikle kasko, yangın ve mühendislik sigortalarına daha fazla odaklanacağız. Tecrübemizin ve iş yapma pratiğimizin güçlü olduğu alanlarda daha çok efor harcayacağız. Bu ürün gruplarında dağıtım kanalımızı da desteklemeye devam edecek, kârlılıklarını ve motivasyonlarını artırmaya yönelik pazarlama aktiviteleri ve kampanyalar düzenlemeyi sürdüreceğiz" dedi.

HIZLI TEKLİF SİSTEMİYLE ACENTELER DAHA ÇOK KAZANACAK

Ray Sigorta'nın olmadığı il ve ilçelerde dağıtım ağını geliştirmeye devam edeceğini belirten Gülcen, şirketin 2015 yılında özellikle teknoloji yatırımlarına daha fazla önem vereceğini ifade ederek şunları söyledi: "Hem dağıtım kanalımızın hem de sigortalılarımızın memnuniyeti açısından teknoloji yatırımları çok önem kazanıyor. Daha hızlı, daha kolay ve hatasız iş ve hizmet için gelişmiş teknolojiye sahip olmanız günümüz iş dünyasında kaçınılmaz. Biz de bu anlayıştan hareketle 2014 yılında çalışmalarına başladığımız ve 2015 yılında tamamlayarak kullanıma sunacağımız hızlı teklif sistemi ile artık acentemize daha kolay ve hızlı teklif verebilme ve poliçeleştirme imkânı sağlayacağız. Ayrıca 2015 yılında sahada rekabeti takip edecek, acentelerimizin daha fazla kazanacağı yapılar üzerinde çalışacağız."

Ray Sigorta yeni yıla keyifle merhaba dedi

Ray Sigorta çalışanları 2015'e Maslak Sheraton Qubbe Bar'da düzenlenen yeni yıl partisiyle keyifli bir merhaba dedi. Ray Sigorta Genel Müdürlük, Avrupa Bölge ve Anadolu Bölge personelinin katıldığı partide Ray ailesi, 2014 yılının yorgunluğunu Ahırkapı Roman Orkestrası'nın eğlenceli müziği ile atarak, 2015'e canlı ve keyifli bir başlangıç yaptı. Partiye Ray Sigorta çalışanlarından oluşan Raydans Topluluğu'nun "sirtaki" gösterisi de renk kattı. 27 Ray Sigorta çalışanının birlikte sergilediği sirtaki dansı gecede büyük alkış aldı. Yeni yıla yeni hedeflerle merhaba diyen Ray Sigorta personeli geleneksel yılbaşı çekilişinde pek çok hediyenin de sahibi oldu.







Gece boyunca dışarıda yağan kara aldırmadan 2014 yılının yorgunluğunu eğlenerek atan Ray Sigorta çalışanları Ahırkapı Roman Orkestrası'nın neşeli müzik ve şarkılarıyla dans ettiler ve kendileri için düzenlenen etkinliklerle keyifli bir gece geçirdiler.



Ray Sigorta çalışanları aldıkları dans derslerinde nasıl başarılı olduklarını sirtaki gösterisi yaparak kanıtladılar.



HDI Sigorta ile Ford Trucks işbirliği

Müşterilerine satış sonrasında da destek sağlamaya devam ederek, onlara iş ortağı bakış açısıyla yaklaşan Ford Trucks, HDI Sigorta işbirliği ile devreye aldığı F Trucks Kasko ile Ford marka ağır ticari araç kullanıcılarına kapsamlı bir kasko poliçesi sunuyor. HDI Sigorta işbirliği ile geliştirilen F Trucks Kasko sayesinde Ford marka ağır ticari araçlar Ford Trucks güvencesine alınıyor.



Ford Otosan Genel Müdürü Haydar Yenigün (solda) ve HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu.



HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, F Trucks işbirliğinin HDI Sigorta için büyük önem arz ettiğini söyledi.

HDI Sigorta işbirliği ile geliştirilen F Trucks Kasko sayesinde Ford marka ağır ticari araçlar Ford Trucks güvencesi altında. Müşterilerine satış sonrasında da destek sağlamaya devam ederek, onlara iş ortağı bakış açısıyla yaklaşan Ford Trucks, HDI Sigorta işbirliği ile devreye aldığı F Trucks Kasko ile Ford marka ağır ticari araç kullanıcılarına kapsamlı bir kasko poliçesi sunuyor. Ford Trucks Yetkili Satıcıları tarafından müşterilere avantajlı fiyatlarla sunulacak F Trucks kasko, Ford marka ağır ticari araç kullanıcılarına olası hasarları ve kayıplarına karşı yetkili servis güvencesi altında üst düzey koruma sunuyor. Bu hizmet araçları ile uzun yol kat eden Ford Trucks kamyon ve çekici sahiplerinin araçlarını daha da güvenli kullanmalarını desteklemeyi hedefliyor. F Trucks Kasko ile araçlarını koruma altına alan müşteriler en son teknolojik ekipman donanımına sahip Ford Trucks yetkili servislerinde uzman personelden garantili onarım hizmeti alıyor.

F Trucks Kasko işbirliği sözleşmesi imza töreninde konuşan HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu şunları söyledi: "HDI Sigorta'nın Türkiye'deki büyümesine paralel olarak otomotiv sektöründe markalı kasko poliçelerinin önemi de giderek artmaktadır. Ford Trucks ile yapılan işbirliği bu süreçte HDI Sigorta için büyük bir önem arz etmektedir. Her iki tarafın da kazanacağı bir proje olmasından dolayı memnuniyetimi bir kez daha belirtmek isterim. 2015 yılında hedeflerimizden biri de bu işbirliğinin en verimli şekilde geliştirilerek yürütülmesi olacaktır."



Soldan sağa: Ford Otosan GMY Ahmet Kınay, Ford Otosan Genel Müdürü Haydar Yenigün, HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, HDI Sigorta GMY Tevfik Somer.

Ford Otosan Genel Müdürü Haydar Yenigün ise, "Mühendisliği Ford Otosan'a ait ağır ticari araçlarımızın geliştirme sürecinden işletme sürecine kadar müşterilerimiz ile yan yana, iş ortağı bakış açısıyla bir aradayız. Onlardan gelen geri dönüşleri dikkate alıyor, yerli mühendislik ve yerli üretim gücümüzle onların beklentileri doğrultusunda araçlarımızı geliştirip üretiyoruz. Müşterilerimizin işletme maliyetlerini en aza indirmek, araçlarının daha uzun ömürlü ve güvenli kullanımını sağlamak üzere satış sonrası hizmetlerimizi devreye alıyoruz. F Trucks Kasko, Ford marka ağır ticari araçların onarımlarını Ford Trucks güvencesi altında sağlamak üzere HDI Sigorta ile birlikte geliştirildi. F Trucks Kasko poliçesi ile Ford Trucks güvencesi altındaki araçların onarımları deneyimli, eğitimli ve bilgili bir kadroya sahip, Türkiye çapındaki yaygın 4S tesislerimizde, teknolojik ekipmanlar ile yapılacak. Ford Trucks müşterilerine hayırlı olmasını dilerim" diye konuştu. Bu ürün ile uzun yol kat eden Ford Trucks sahiplerine güven sağlaması amaçlanıyor.

FORD OTOSAN HAKKINDA

Ford Trucks, Ford Otosan'ın ağır ticari pazarına yönelik markasıdır. Türkiye otomotiv sektörünün 12 yıldır aralıksız lideri olan Ford Otosan, Ford Motor Company ve Koç Holding'in eşit oranda hisse sahibi oldukları halka açık bir şirkettir. Ford'un Avrupa'daki ana ticari araç üretim üssü olan Ford Otosan, 79 ülkeye yaptığı araç ve parça ihracatı ile Türkiye sektör şampiyonudur. Toplam 4 lokasyonda faaliyet gösteren Ford Otosan, yaklaşık 10 bin kişiye istihdam sağlamaktadır. 1.300 kişilik Ar-Ge mühendisi kadrosuyla Türkiye'nin özel sektördeki en büyük Ar-Ge organizasyonuna sahiptir ve sektöründe Ar-Ge harcama oranı en yüksek şirkettir. Ford Otosan, Borsa İstanbul'daki en değerli ilk 20 şirket arasında yer almaktadır ve BIST 30'da işlem görmektedir.

HDI SİGORTA HAKKINDA

Tamamı Alman sermayeli olan HDI Sigorta, Türkiye'de 2006 yılından bu yana faaliyettedir. Almanya'nın üçüncü büyük sigorta grubu olan 'Talanx AG' bünyesindeki 'Talanx International'ın Türkiye'deki merkezi olan HDI Sigorta, 150 ülkede faaliyet gösteren Talanx AG'nin 100 yılı aşan sigorta birikimi, deneyimi ve gücüyle Türkiye'de faaliyetlerini sürdürüyor. 250'ye yakın çalışanı, 9 Bölge Müdürlüğü, 1200'ü aşkın acentesi, bini aşkın banka şubesi acenteliği ve 4 binden fazla PTT şubesi ile Türkiye'nin her yerine sigortacılık hizmeti ulaştırmaktadır. 2013 yılı sonunda HDI Sigorta sektörle aynı ölçüde büyüme kaydederek yüzde 20 artış ile 476 milyon lira prim büyüklüğüne ulaşmıştır.



HDI Sigorta ile Ford Trucks işbirliği töreninde yöneticiler bir araya geldi.

1.1.2014-31.12.2014 dönemi

Şirket adı	Kaza	S	Hastalık Sağlık	S	Kara Araçları	S	Raylı Araçlar	S	Hava Araçları	S	Su Araçları	S	Nakliyat	S	Yangın ve Doğal Afetler	S	Genel Zararlar	S	Kara Araç Sorumluluk	S	Hava Araç. Sorumluluk	S	Su Araçları Sorumluluk	S
ALLIANZ	59.701	7	1.069.354	1	628.388	3			1.884	5	10.304	4	41.679	3	371.981	3	192.423	5	729.284	3	2.355	5	15	4
AXA	34.922	11	104.243	8	765.841	2			543	10	7.422	5	35.192	5	473.454	2	140.522	8	1.419.112	1	109	11		
ANADOLU	79.755	2	279.983	4	824.143	1			12.563	2	67.021	1	66.019	1	503.259	1	239.216	3	780.421	2	30.205	2		
AK(*)	23.432	16	195.939	5	510.899	4			4.503	3	2.376	10	27.954	7	344.221	4	236.362	4	236.766	6	6.720	3		
MAPFRE GENEL	19.373	19	292.793	3	252.898	6			906	7	3.004	9	34.563	6	199.415	7	146.920	7	504.914	4	191	10		
GÜNEŞ	27.587	14	112.616	6	241.054	7			32.098	1	7.242	6	23.970	10	269.409	5	168.421	6	240.279	5	48.132	1		
GROUPAMA	18.352	20	111.660	7	275.462	5					6.143	7	27.342	8	141.108	9	265.136	2	187.491	8				
EUREKO	48.066	8	56.906	10	235.240	8			2.005	4	12.080	2	19.408	12	240.901	6	125.183	9	20.288	23	2.375	4		
ZİRAAT	87.756	1	8.345	18	69.981	16					1.516	12	729	27	148.511	8	366.519	1	11.245	26				
SOMPO JAPAN	11.690	23	10.147	17	225.430	9			516	11	909	13	17.032	13	133.592	11	111.764	10	143.033	11			2.064	2
ERGO	14.243	22	64.247	9	204.358	10					11.522	3	41.420	4	94.937	14	32.881	16	187.102	9	247	9		
ZİRAAT HYT VE EMK	11.292	24																						
HDI	27.117	15	5.973	20	178.457	11					1.592	11	46.404	2	111.852	13	44.651	13	134.141	13				
HALK	17.814	21	20.340	14	70.621	15			420	12	327	17	1.679	23	138.952	10	38.983	14	236.524	7	-2	15		
ACIBADEM SAĞLIK VE HYT	3.263	37	409.001	2																				
ZURICH(*)	72.829	4	3.847	22	64.757	18			57	15	802	14	27.269	9	122.457	12	60.579	12	9.320	27	38	13	7	5
RAY	5.612	30	11.844	16	80.276	13			684	9	5.929	8	11.745	14	87.915	15	74.730	11	82.788	14	494	8		
NEOVA	37.501	10	15.121	15	90.422	12					22	24	1.327	25	47.243	19	24.787	17	152.957	10				
ANADOLU HYT VE EMK	913	42																						
ALLIANZ YŞM VE EMK	6.494	28																						
GARANTİ EMK	7	54																						
AIG	62.769	6	32.544	13	8.284	25					701	16	22.250	11	62.416	16	34.877	15	4.706	29	902	7	140	3
METLIFE	76.145	3																						
AVIVASA(*)	45.065	9																						
EGE	72.213	5	716	25	11.352	24							318	28	17.731	26	1.558	28	141.490	12				
HALK EMK	1.646	40																						
ANKARA	6.965	26	33.293	12	42.922	21			-8	16	105	20	4.063	18	44.592	20	17.414	20	64.390	15	-5	16		
CIGNA FİNANS EMK VE HYT	21.996	18																						
AVIVA	3.777	34			71.801	14					800	15	8.279	16	48.162	18	18.181	19	28.575	18				
VAKIF EMK	31.075	12																						
IŞIK	8.499	25	5.930	21	35.747	22					10	26	1.549	24	58.289	17	12.339	23	36.890	17			0	6
GENERALİ	3.671	35	1.601	23	43.215	20	11	1			124	19	11.436	15	36.326	21	12.706	22	44.252	16				
LIBERTY	4.055	32	611	27	67.979	17					27	23	1.894	22	24.580	23	7.034	25	25.761	19				
BNP PARIBAS CARDIF EMK	229	48																						
AEGON EMK VE HYT																								
DUBAI STARR	5.061	31	1.467	24	43.977	19			853	8	57	22	5.607	17	34.208	22	20.928	18	2.384	30	1.202	6		
GROUPAMA EMK	29.689	13																						
ALLIANZ HYT VE EMK	498	45																						
SBN	23.371	17	6.516	19	6.453	26			69	14	84	21	3.613	19	20.307	24	17.017	21	20.540	21				
ING EMEKLİLİK	6.945	27																						
TÜRK NİPPON	3.934	33	689	26	24.534	23			97	13	7	27	3.359	20	16.451	27	9.377	24	5.164	28	20	14		
BNP PARIBAS CARDIF HYT	144	49	0	33																				
ACE EUROPE	6.065	29	78	29									2.271	21	19.659	25	6.406	26						
COFACE																								
DEMİR HYT	420	46	49.923	11																				
EULER HERMES																								
AXA HYT VE EMK	92	50																						
DEMİR	691	44	363	28	2.241	30			1.569	6			18	30	7.912	28	562	30	16.934	24	86	12		
KORU	1.185	41			2.475	28									2.608	30	1.801	27	20.411	22				
BNP PARIBAS CARDIF	3.662	36	0	34													359	32						
DOĞA	1.669	39			831	31							1	31	309	33	41	34	23.620	20				
HÜR	286	47			3.134	27							22	29	4.437	29	1.187	29	11.736	25				
ATRADIUS																								
MAPFRE GENEL YŞM	23	52	4	31																				
FİBA EMK	-10	56																						
ERGO EMK VE HYT	24	51																						
ORIENT	697	43	1	32	2.359	29					16	25	965	26	2.339	31	482	31	406	31				
TÜRK P & I																							7.197	1
TURİNS	2.438	38	19	30	5	32					285	18	0	32	748	32	137	33	0	32			0	7
KATILIM EMK VE HYT	16	53																						
ASYA EMK	0	55																						
NEWLIFE YŞM(*)																								
CIV HYT	-280	57																						
2014/12 ay toplamı	1.032.443		2.906.112		5.085.535		11		58.758		140.427		489.378		3.830.282		2.431.483		5.522.924		93.068		9.423	
2013/12 ay toplamı	887.278		2.473.115		5.025.805		5		41.756		139.916		415.936		3.331.972		2.186.115		5.382.931		69.721		1.675	
Artış oranı 2013/2014	16,36		17,51		1,19		100,26		40,72		0,36		17,66		14,96		11,22		2,60		33,49		462,39	

Hayat ve oto büyümeyi frenledi

2014 yılı prim üretimi geçen yıla göre yüzde 7.05 artışla 25 milyar 938 milyon lira oldu

2014 yılı prim üretimi bir önceki yıla göre yüzde 7.05 oranında artarak 25 milyar 938 milyon lira oldu. Üretimin 22 milyar 660 milyon liralık bölümü hayat dışı branşlardan, 3 milyar 278 milyon lirasıysa hayat sigortalarından elde edildi. Elementer branşlarda yıllık artış yüzde 8.77 olurken, hayat sigortalarında yüzde 3.45 oranında gerileme yaşandı.

Bu sonuçlarla sigorta sektöründeki büyüme oranı enflasyonun gerisinde kaldı. Türkiye İstatistik Kurumu'nun verilerine göre 2014 yılında TÜFE: 8.17 ve ÜFE ise 6.36 oranında gerçekleşti.

sigorta sektörü prim üretimi (bin TL)

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

Genel Sorumluluk	S	Kredi	S	Kefalet	S	Finansal Kayıplar	S	Hukuksal Koruma	S	Hayat dışı 2013/12 ay	S	Hayat dışı 2014/12 ay	S	A %	Hayat 2013/12 ay	S	Hayat 2014/12 ay	S	A %	2013 12 aylık genel toplam	S	2014 12 aylık genel toplam	S	A %	PP
78.611	2			353	11	20.812	3	9.041	3	3.199.132	1	3.216.182	1	1						3.199.132	1	3.216.182	1	1	12,40
71.160	3					13.198	4	12.399	1	3.168.368	2	3.078.115	2	-3						3.168.368	2	3.078.115	2	-3	11,87
105.013	1	1.127	8			8.500	7	7.606	4	2.749.736	3	3.004.830	3	9						2.749.736	3	3.004.830	3	9	11,58
41.394	5	3.263	5	3.797	4	57.072	1	4.034	8	1.526.102	4	1.698.732	4	11	36	25	20	26	-44	1.526.138	4	1.698.752	4	11	6,55
32.657	7			1.016	8	718	17	1.575	13	1.352.888	5	1.490.945	5	10						1.352.888	5	1.490.945	5	10	5,75
29.431	8			3.509	5	3.127	13	5.754	7	1.076.722	6	1.212.631	6	13						1.076.722	6	1.212.631	6	13	4,68
14.520	15					6.622	8	3.911	9	975.756	7	1.057.747	7	8						975.756	7	1.057.747	7	8	4,08
23.356	9	2.436	6			10.891	6	2.020	12	789.081	8	801.152	8	2						789.081	9	801.152	8	2	3,09
1.944	25	1.428	7	27	21	3.741	12	1.467	14	567.632	9	703.209	9	24						567.632	10	703.209	9	24	2,71
15.688	13			4.016	2	4.977	10	5.930	6	555.811	11	686.789	10	24						555.811	12	686.789	10	24	2,65
17.654	12			460	10	834	16	3.190	10	564.048	10	673.095	11	19						564.048	11	673.095	11	19	2,59
										8.778	41	11.292	43	29	796.040	1	606.194	1	-24	804.818	8	617.486	12	-23	2,38
22.042	10							12.178	2	476.276	12	584.407	12	23						476.276	13	584.407	13	23	2,25
6.603	19			148	17	5.407	9			470.364	13	537.816	13	14						470.364	14	537.816	14	14	2,07
										303.695	16	412.264	14	36	4.325	22	4.043	21	-7	308.020	18	416.307	15	35	1,60
35.227	6			296	12	4.544	11	2.671	11	384.326	14	404.699	15	5						384.326	16	404.699	16	5	1,56
14.951	14			217	14	1.751	15	1.087	16	354.299	15	380.023	16	7						354.299	17	380.023	17	7	1,47
3.169	22			927	9	48	19	6.476	5	256.801	19	379.999	17	48						256.801	23	379.999	18	48	1,46
										789	49	913	50	16	394.220	2	364.766	2	-7	395.009	15	365.679	19	-7	1,41
										4.198	43	6.494	47	55	239.867	5	330.601	3	38	244.065	24	337.095	20	38	1,30
										1	56	7	58	466	298.108	3	318.758	4	7	298.109	19	318.765	21	7	1,23
53.404	4	139	9	5.843	1	11.319	5			275.779	17	300.296	18	9						275.779	21	300.296	22	9	1,16
										62.603	27	76.145	27	22	170.658	9	180.399	8	6	233.261	25	256.545	23	10	0,99
										32.382	35	45.065	33	39	200.505	7	211.125	6	5	232.888	26	256.190	24	10	0,99
647	30							445	20	205.307	20	246.471	19	20						205.307	28	246.471	25	20	0,95
										1.662	45	1.646	49	-1	279.845	4	236.704	5	-15	281.507	20	238.349	26	-15	0,92
3.803	21	3.314	4	44	20	34	20	607	19	173.992	22	221.533	20	27						173.992	31	221.533	27	27	0,85
										3.086	44	21.996	40	613	198.894	8	187.955	7	-5	201.979	29	209.951	28	4	0,81
7.586	18			208	16	1.828	14	1.313	15	271.153	18	190.511	21	-30						271.153	22	190.511	29	-30	0,73
										23.527	38	31.075	35	32	202.071	6	154.465	9	-24	225.598	27	185.540	30	-18	0,72
2.853	23			1.378	6	631	18	323	21	184.071	21	164.437	22	-11						184.071	30	164.437	31	-11	0,63
4.009	20			77	19	0	26	632	18	87.689	24	158.059	23	80	3	26	1	27	-70	87.692	37	158.060	32	80	0,61
2.196	24			112	18	20	22	892	17	150.656	23	135.160	24	-10						150.656	32	135.160	33	-10	0,52
										361	50	229	52	-36	74.777	14	134.324	10	80	75.138	40	134.553	34	79	0,52
										1	57	0	60	-100	89.229	12	133.856	11	50	89.230	36	133.856	35	50	0,52
9.425	16			210	15	-961	28	233	22	80.025	26	124.652	25	56						80.025	39	124.652	36	56	0,48
										27.671	37	29.689	36	7	82.729	13	93.757	13	13	110.400	33	123.446	37	12	0,48
										1.424	47	498	51	-65	98.464	11	109.051	12	11	99.888	34	109.549	38	10	0,42
1.196	26			1.219	7			35	24	83.940	25	100.421	26	20						83.940	38	100.421	39	20	0,39
										8.755	42	6.945	46	-21	60.211	15	69.707	14	16	68.966	41	76.652	40	11	0,30
7.734	17			13	22	3	24			44.114	31	71.382	28	62						44.114	46	71.382	41	62	0,28
										291	52	144	53	-51	57.907	16	64.800	15	12	58.198	42	64.944	42	12	0,25
21.816	11			3.828	3	1	25			56.505	28	60.124	29	6						56.505	43	60.124	43	6	0,23
		59.316	1							48.924	29	59.316	30	21						48.924	45	59.316	44	21	0,23
										46.347	30	50.343	32	9	4.645	21	4.870	20	5	50.992	44	55.212	45	8	0,21
		51.209	2							35.376	33	51.209	31	45						35.376	48	51.209	46	45	0,20
										293	51	92	54	-69	98.726	10	36.152	16	-63	99.019	35	36.244	47	-63	0,14
659	29			250	13					28.733	36	31.283	34	9						28.733	50	31.283	48	9	0,12
982	27							54	23	33.933	34	29.515	37	-13						33.933	49	29.515	49	-13	0,11
						23.550	2			22.255	39	27.571	38	24						22.255	51	27.571	50	24	0,11
7	33									0	59	26.477	39							0	61	26.477	51		0,10
68	32			3	23	24	21			43.930	32	20.897	41	-52						43.930	47	20.897	52	-52	0,08
		16.595	3							11.944	40	16.595	42	39						11.944	54	16.595	53	39	0,06
										84	53	28	55	-67	11.351	18	12.725	17	12	11.435	55	12.752	54	12	0,05
										44	55	-10	62	-123	7.379	20	9.034	18	22	7.423	56	9.024	55	22	0,03
										78	54	24	56	-69	13.195	17	8.479	19	-36	13.273	52	8.503	56	-36	0,03
807	28					11	23	18	25			8.101	44							0	62	8.101	57		0,03
												7.197	45							0	63	7.197	58		0,03
606	31			0	24	0	27	0	26	898	48	4.239	48							898	57	4.239	59		0,02
												16	57				3.360	22		0	60	3.376	60		0,01
										0	58	0	59	-8	481	24	2.638	23	449	481	59	2.638	61	449	0,01
												0	61		505	23	300	24	-41	505	58	300	62	-41	0,00
										1.651	46	-280	63	-117	11.138	19	80	25	-99	12.790	53	-200	63	-102	0,00
631.217		**138.827**		**27.952**		**178.702**		**83.891**		**20.834.288**		**22.660.431**		**8,77**	**3.395.309**		**3.278.163**		**-3,45**	**24.229.597**		**25.938.595**		**7,05**	
508.125		**106.601**		**24.702**		**171.417**		**67.218**				**20.834.288**					**3.395.309**					**24.229.597**			
24,22		**30,23**		**13,16**		**4,25**		**24,80**				**8,77**					**-3,45**					**7,05**			

(*) AK, AVIVASA, CIV HAYAT, NEW LIFE ve ZURICH, şirketlerin rakamları Türkiye Sigorta Birliği'nin 2014-11 aylık rakamlar baz alınarak hesaplanmıştır.

MOTOR DURDU

2014 yılı prim üretimine damgasını vuran branş yine oto sigortaları oldu. Daha önceki yıllarda sektörün lokomotifini oluşturan bu branşlar 2014'te neredeyse stop etti. Kara araçlarında (kasko) artış sadece yüzde 1.19 olurken, kara araçları sorumluluk (trafik) branşında artış yüzde 2.6'da kaldı. Branşlara göre artış oranları; yangın ve doğal afetlerde yüzde 14.9, kazada yüzde 16.3, nakliyatta yüzde 17.6, genel zararlarda yüzde 11.2 ve genel sorumlulukta yüzde 24.2 olarak gerçekleşti.

ŞİRKETLERE GÖRE ÜRETİM

2014 yılı prim üretiminde Yapı Kredi Sigorta'yı bünyesine katan Allianz ilk kez 3 milyar 216 milyon lirayla birinci oldu. Bu şirketi 3 milyar 78 milyon lirayla Axa Sigorta ve 3 milyar 4 milyon lirayla Anadolu Sigorta takip etti. Hayat dışı branşlarda milyarderler kulübüne katılan şirketlerin sayısı yediye ulaştı. Hayat branşında en çok prim üreten şirket 606 milyon lirayla Ziraat Hayat ve Emeklilik olurken onu 364 milyon lirayla Anadolu Hayat ve Emeklilik, 330 milyon lirayla Allianz Yaşam ve Emeklilik izledi.

Sigortayeri'nden global verilerle e-ticaret ve dijital sigortacılık

Sigortayeri sektördeki gelenekselcilik algısını değiştirmek için teknoloji tabanlı yatırımlar yapıyor. CEO Ali Erhan Tamer tüketicilerin hayatını kolaylaştırma, ihtiyaçlarına uygun sigorta ürünlerini katma değerli hizmetlerle birleştirerek sigorta denilince akla gelen ilk şirket olma hedefiyle ilerlediklerini söylüyor.



Dijital sigortacılık ve dünya trendleri ile ilgili sorularımızı cevaplayan Sigortayeri CEO'su Ali Erhan Tamer, sigortaya erişimin çok kısıtlı olduğunu dile getirdi. Tamer, tüketicilere sigorta satın almaları için yeteri kadar sebep sunmayan sigorta sektöründe, müşterilerin sigortacılık ile ilgili her türlü hizmete sahip olduğu kanal yapıları ile kolay bir şekilde erişiten ve yüksek katma değer sunan bir marka olduklarını belirtti.

Globalde yüzde 18 ile büyüyen e-ticaret pazarında sizce Türkiye nerede konumlanıyor?

Goldman Sachs küresel e-ticaret büyümesinin devam eden yıllarda yüzde 17.1 olmasını öngörüyor ama ülkemiz küresel verilere göre biraz daha iştahlı. Türkiye'de her iki kişiden biri internet kullanıyor ve ülkemizin genç nüfus yoğunluğu, kişisel harcamaların artması, kredi kartı sahiplik oranları e-ticaretin yüzde 35'in üzerinde büyümesini sağlıyor. 2014 yılında e-ticaret ekonomisi Türkiye'de 50 milyar liraya ulaştı, yani oransal olarak Amerika ve Avrupa'ya göre 2 kat daha hızlı büyüdük.

Önümüzdeki yıllarda internet kullanımında Avrupa ortalamasına eriştiğimizi varsayarsak; Türkiye'deki kullanıcı sayısı 48 milyon kişi olacak ve 2.5 kat daha fazla online alışveriş tercih edeceğiz. En çarpıcı olanıysa daha fazla online alışveriş yapacak olmamız değil, daha fazla harcayacak olmamız. Halihazırda 520 liraya olan ortalama sepet tutarımız, 1600 liraya ulaşacak. Yani daha fazla tüketeceğiz ve her üç kişiden ikisi alışverişini online yapacak.

Bir başka veri de Türkiye'nin e-ticaret ekonomisinde henüz yolun başında olduğunu anlatıyor. Ülkemizde e-ticaret halihazırda bayanlar için giyim ve aksesuar, beyler içinse elektronik alışverişi anlamına geliyor. Ancak bu durum Avrupa ve Amerika için çok da böyle değil; globalde e-ticaretin toplam ticaret içindeki oranı yüzde 10.4 olarak ölçümleniyor, ülkemizde ise bu oran yüzde 1.3.

Ülkemizdeki genç nüfusun yoğunluğu, mobil teknolojilerin hızla gelişmesi ve akıllı cihaz penetrasyonunun inanılmaz artışı, internet kullanımının yaygınlığı ve e-ticaret büyüme hızının global verileni çok daha üzerinde oluşu pazarda ciddi bir talep potansiyelinin olduğuna işaret ediyor, bunu fırsat olarak gören markaların kazanacağı çok açık.

E-TİCARET BÜYÜYOR

2019 yılında dünya üzerindeki her iki kişiden birinin internet kullanıcısı olması bekleniyor. Dünyanın yarısının internet kullanması öngörülürken geçtiğimiz yıl 1.5 trilyon dolar e-ticaret hacmi gerçekleşti. Dünya genelinde internet kullanımı bu kadar hızlı yaygınlaşırken e-ticaret onun 3 katı kadar daha hızlı büyüyor, yani pazar hızla büyüme eğiliminde.

E-ticaretin böylesine hızlı büyümesinin temel sebeplerini aşağıdaki gibi listeleyebiliriz:

- Z kuşağının internet ve teknolojiye olan yakınlığı,
- Mobil teknolojilerin hızlı gelişimi,
- Geleneksel perakende sektörünün daralması ve markaların teknoloji yatırımlarına yüzlerini dönmesi.

Online sigortacılık bu verilerin neresinde yer alıyor?

Dünyada internet kullanımı verileri ışığında sigortacılık sektöründe bugünden teknoloji yatırımı ve dijital iletişim yapmayan gelecekte çok daha fazla koşmak zorunda kalacağı su götürmez bir gerçek. Bugünden geleceği görmek matematiksel veriler sayesinde çok da güç değil aslında, teknoloji yatırımlarıyla birlikte dijital ve mobil strateji oluşturan, buna göre iletişim faaliyetlerini planlayan markalar kazanacak ve maalesef geç kalanlar da hafif tempolu koşmaya devam edecekler.

Dünya genelinde son 2 yılda teknoloji, sigortacılıkta dijital dağıtım kanallarının geleneksel dağıtım kanallarına göre yüzde 63 daha fazla tercih edilmesini sağladı. Bu tercihin altında bilgi ve içeriğe erişmenin kolaylığı, uçtan uça online süreçler, hız, ücretsiz karşılaştırma hizmetleri, müşteri hizmetleri yatırımları yani kısacası salt fiyat odaklı değil, bilgi ve katma değerli odaklı hizmetler yatıyor.

Global pazarda 3'üncü Avrupa'da 1'inci olan İngiltere'nin konumunu nasıl yorumluyorsunuz?

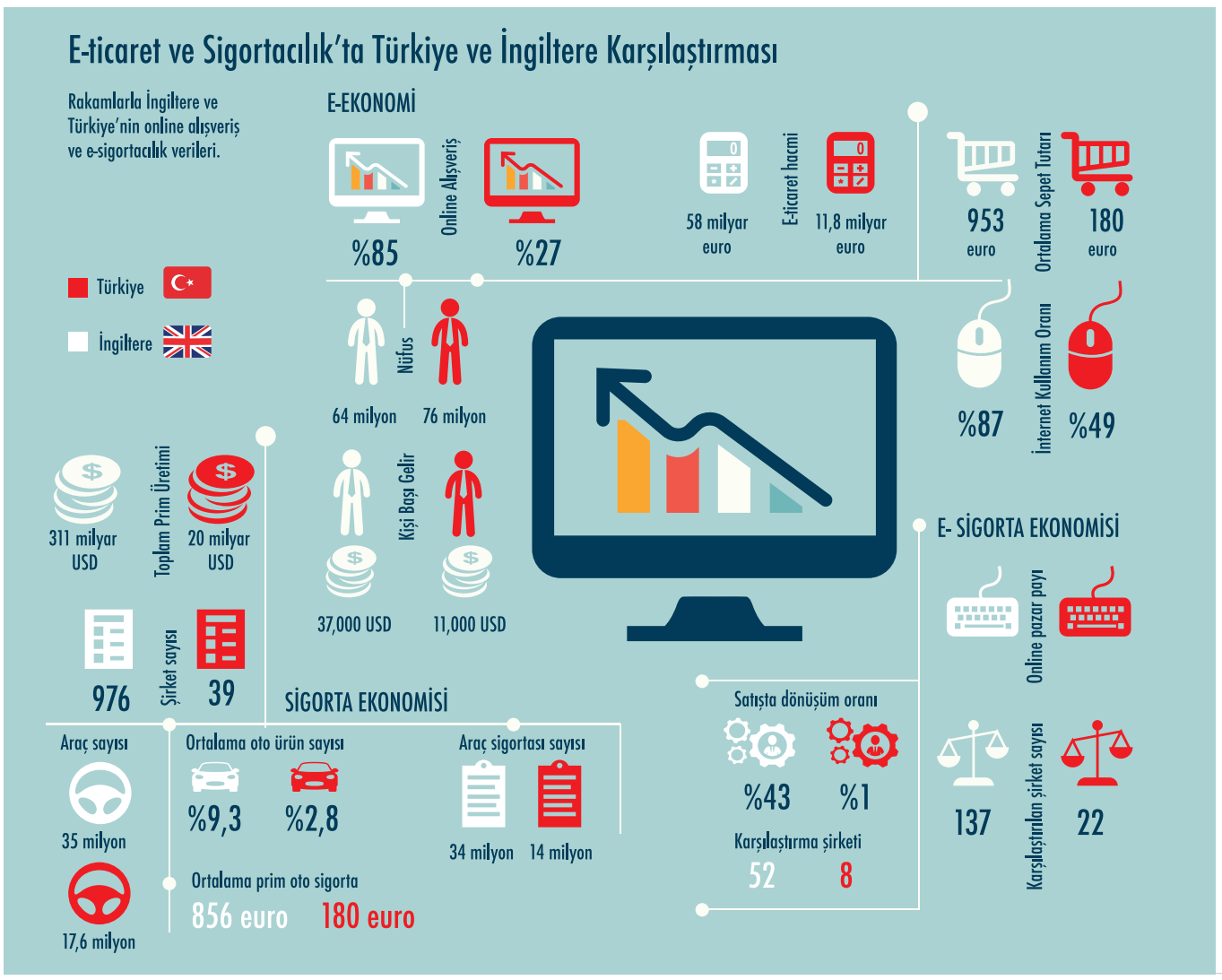
Dünya genelinde kişi başına düşen gelir, sosyo-ekonomik statü ve tüketim alışkanlıkları sigortacılık verilerine direkt yansıyor. Dünyada en yüksek internet kullanımı ve online alışveriş oranına sahip olan İngiltere bu konuda çok doğru bir örnek aslında. Ülkede her 100 evin 87'sinde internet kullanılıyor ve online alışveriş penetrasyonu yüzde 85 olarak ölçümleniyor. Bu durum da tabii olarak sigorta verilerine etki ediyor ve ülkedeki pazarın gelişmesine ve piyasa koşullarının oturmuş olmasına sebep oluyor. Sayısal ifade edecek olursak; ülkede 976 sigorta şirketi var ve bu sigorta şirketlerinin yıllık prim üretimi 311 milyar dolar seviyesinde.

Türkiye'de teknoloji ve sigortacılık aynı cümlede kullanılmaya başlanacak mı?

Türkiye mevcut verileriyle pazardaki fırsatları ve potansiyeli açıkça gösteriyor. Ülkemizde halihazırda her 100 evden 49'unda internet kullanılıyor, bu 49 evin e-ticaret tercih oranları yüzde 27 olarak ölçümleniyor. Bir başka ifadeyle her dört internet kullanıcısından biri online alışveriş yapıyor.

Büyük resme baktığımızda da Türkiye'de e-ticaret hacminin inanılmaz bir hızla büyüdüğünden bahsedebiliriz, global verilere göre ülkemizde e-ticaret 1.6 kat daha hızlı büyüyor. Burada fırsat nedir diye soracak olursanız; e-ticaretin toplam ticaret içindeki büyüklüğü henüz yüzde 1.3 seviyesindeyken genç nüfusun internet kullanım alışkanlıkları ve tüketim tercihleri diyebiliriz.

Türkiye'de yıllık 20 milyar dolar prim üretimi yapılıyor ve 22 sigorta şirketinin ürünleri online sigortacılığa konu olabiliyor. Karşılaştırmalı sigortacılık hizmeti veren 8 şirket var ve bu aracılardan yüz kişiden biri sigorta satın alıyor. İngiltere'yle kısa bir kıyas yapmak gerekirse gelişmiş bir pazarda sigorta ihtiyacı olan her iki kişiden birinin sigortasını karşılaştırma hizmetinden faydalanarak online alması mümkün.





Küçük hasarlarınızı dert etmeyin

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

- AUTO KING, Mini Onarım ve Mobil Parça Onarımı hizmet konseptlerinin Türkiye ve Dünya'daki yaratıcısıdır.
- 2001 yılından beri Türkiye'de yaklaşık 2 milyon sigortalı "AUTO KING Mini Onarım" hizmetlerinden istifade etmiştir.







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



Sigorta sektörü Vodafone ile yarına hazır

Vodafone ve Aviva, Kullanım Davranışlarına Dayalı Araç Sigortası ile kaza başvuru taleplerini %30'a kadar azaltıyor!

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

Kullanım Davranışlarına Dayalı Araç Sigortalama Nedir?

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

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

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

Vodafone

AVIVA

Aviva Sigorta Genel Müdürü Cenk Tabakoğlu şunları söyledi:

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

Bu bir ilandır



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

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

İşOrtağım

Shell'e petrol sızıntı faturası: 83.5 MİLYON $

Petrol sektörünün devlerinden Shell, Nijerya'daki büyük petrol sızıntısından dolayı Nijerya'daki balıkçılara 55 milyon pound (yaklaşık olarak 83.5 milyon dolar) ödemeyi kabul etti. Uzmanlar bu olayın, benzeri davaların çoğalmasına kapı açacağı görüşünde.



Duygu Tardü
duygu@sigortacigazetesi.com.tr

Nijerya'nın güneyindeki Nijer Deltası'ndaki Bodo köylü halkının yetiştirdiği balık ve kabuklu hayvanların ve binlerce dönümlük yeşil alanın hasar görmesine neden olan 2008 ve 2009'daki iki ayrı petrol sızıntısıyla ilgili İngiltere'de üç yıldır süren hukuki savaş antlaşma ile sonlandı. Londra'daki Leigh & Co. avukatlarından Martyn Day, "Sızıntının doğaya ve geçimlerini sağlamak için doğaya bağımlı olan insanlara verdiği zararın boyutunun doğru tespit edilmesi önemlidir. Bunun topluma zarar veren tüm çevresel hasarlar için yapılan en büyük ödemelerden biri olduğu düşünülmektedir" dedi ve ekledi: "Nijerya'da ya da başka yerlerde bundan sonra gerçekleşecek benzeri olaylar için, Shell iddiaları başlangıcından itibaren dikkate alacak ve etkilenen her bireyin hasarını telafi edecektir." Shell, temizlik süresini geçirmiş olduğu suçlamalarını kabul ediyor; ama Birleşmiş Milletler raporuna göre, tahrip olmuş mangrov bataklıklarının düzelmesi otuz yıl kadar sürebilir.

20 yılı aşkın süredir topluluğun anlaşmazlıkları ve davalarını araştırıp yayınlayan Middlesex Üniversitesi'nde görevli, Kurumsal Sosyal Sorumluluk Profesörü George Frynas, bu anlaşmanın, dünya genelinde bu tür sorunlar yaşayan tüm topluluklar için büyük bir teşvik olabileceğinden büyük önem arz edebileceğini söyledi. Frynas ayrıca, bu tarz davalarda çok büyük miktarlarda paralar döndüğü için, tüm dünyadan avukatların, benzeri davaları Amerika



ve İngiltere'deki mahkemelere taşımaya çabalayacağını belirtti. Shell ödemeyi kabul ettiğinden, Nijerya'daki mahkemelerin benzer tazminat davalarıyla dolup taşması bekleniyor. Frynas açıklamasına şunları ekledi: "Nijerya'nın güneyindeki petrol zengini Nijerya Deltası'nda her yıl yüzlerce kez petrol sızıntısı oluyor ve onlarca yıldır şirketler köylülerle tartışmaya devam ediyor. Sıklıkla kurbanlar, sağlıklı hizmet vermeyen Nijerya mahkemelerinden azıcık miktarda para kazanmak için yıllarını harcıyor." Davanın sonucu olarak, davacı olan 15 bin 600 Nijeryalı balıkçı ve köylünün her birinin 2008 ve 2009 yıllarındaki sızıntıların neden olduğu kayıplar karşılığında 3.300 dolar alacak. Asgari maaşın 100 dolardan az olduğu ülkede davayla kazanılan bu para, benzer davalara girişimin artacağını düşündürüyor. Ödenekten geriye kalan 30.4 milyon dolar ise, Bodo topluluğuna verilecek. Bodo topluluğu şefi Sylvester Kogbara ellerine geçecek paranın akıbetiyle ilgili olarak: "Anlaşmanın sonunda topluluğun kazandığı 30.4 milyon dolar, gereken temel hizmetleri tamamlamak için kullanılacak. Sağlık olanaklarımız oldukça sınırlı, okullarımız çok basit, temiz su kaynaklarımız yok" diyerek parayı nasıl harcamayı düşündüklerini açıkladı.

Almanya'da 2013'te ödenen hasarda rekor seviyede artış

Almanya'da sağlık hariç hayat dışı branşlarda 2013 yılında rekor miktarda hasar ödemesi gerçekleştirildi. Ödenen hasar miktarı bir önceki yıla göre yüzde 12.2 oranında arttı. Hasarda en çok artış yangın branşında görüldü. Son 25 yıl içinde görülen en yüksek artış da bu oldu.

Renk Özcan
renk@sigortacigazetesi.com.tr



Alman Sigorta Birliği (GDV) 2013 yılı verilerini yayınladı. Yıllık istatistiklerde yer alan bilgilere göre, Almanya'da sağlık hariç hayat dışı branşında 2013 yılında rekor miktarda hasar ödemesi gerçekleştirildi. Ödenen hasar miktarı bir önceki yıla göre yüzde 12.2 oranında artarak 49.6 milyar euroya ulaştı. Bu artış, son 25 yıl içinde görülen en yüksek artış olarak dikkat çekti.

Hayat dışı hasar ödemelerinde en çok artış yangın branşında görüldü. 2013 yılında yangın branşında bir önceki yıla göre yüzde 29.6 oranında artışla 15.1 milyar euro hasar ödendi. Bu artışa büyük ölçüde 2013 yılında ülke çapında yaşanan sel olayları sebep oldu.

2013 yılının mayıs ve haziran aylarında etkili olan seller tüm Avrupa'da, özellikle de Almanya'da ciddi sel hasarına yol açmıştı. Munich Re'nin tahminlerine göre Almanya'daki seller sigortacılara 3.2 milyar euroya mâl oldu.

ÜRETİM YÜZDE 3.1 ARTTI

GDV'nin açıkladığı diğer verilere göre, 2013 yılında Alman sigorta sektöründeki toplam prim üretimi bir önceki yıla göre yüzde 3.1 oranında artarak 187.2 milyar euroya yükseldi. Bunun 90.8 milyar eurosu hayattan, 60.5 milyar eurosu sağlık hariç hayat dışından ve 35.8 milyar euroluk kısmıysa sağlık branşından geldi.

İstatistikler, Alman sigorta sektöründe sağlık hariç hayat dışında 210, hayat branşında 90 ve sağlık branşında 48 şirket olduğunu gösterdi. 2013 yılında sektördeki reasürans şirketi sayısıysa 29'du. Sektör, toplam 554 bin kişiye istihdam sağladı.

Verilere göre gayrisafi yurtiçi hasıla (GSYİH) yüzde 2.7 artarak 2 trilyon 737 milyar euroya yükseldi. Toplam prim üretimiyse, GSYİH'nin yüzde 6.8'i olarak kayıtlara geçti.



SAYILARLA ÇİN (2013)*

Nüfus: 1.4 milyar

GSYİH: 9.2 trilyon dolar

Dünya Sigorta Pazarındaki Payı: % 5.99

Prim Üretimi: 277.965 milyar dolar (hayat: 151.121 milyar dolar, hayat dışı: 125.884 milyar dolar)

Sigortacılığın GSYİH'deki Payı: %3 (hayat: %1.6, hayat dışı: %1.4)

Kırmızı perde aralanıyor:

ÇİN HALK CUMHURİYETİ

1.4 milyar vatandaşı ile Avrupa'nın toplam nüfusunun neredeyse iki katı olan Çin, son dönemde küresel trendlere uygun olarak değişen ekonomik politikaları ve mevzuatta yapılmaya başlanan değişiklikler sayesinde sigorta şirketleri için önemli bir fırsat kapısı. Sunduğu büyük fırsatların yanı sıra dünyanın en karışık pazarlarından biri olan Çin yeni oyuncular için büyük zorluklar da barındırıyor. Sigorta şirketlerinin bu karışık ortamda başarılı olmaları için sadece iyi bir büyüme stratejisi izlemeleri çoğu zaman yeterli olmuyor. Zorlu piyasa dinamiklerinin anlaşılması, analiz edilmesi, kaotik ve dolaylı pazar kurallarının özümsenmesi gerekiyor.

BÜYÜK ÇİN İSTİLASI

Çin sigorta sektörü, ülkenin endüstrisinin getirdiği statik ve dinamik faktörlerle büyük bir büyüme vaat ediyor. Statik faktörler arasında düşük penetrasyon, düşük yoğunluk ve yüksek nüfus bulunuyor. Dinamik faktörler ise hızlı ekonomik gelişme, hızlanan sosyal reformlar ve ekonomik büyüme hedefli devlet politikasından oluşuyor. Sigorta sektörünün hızı ve büyüklüğünü belirleyen nihai etken, gelecekte yapılması beklenen düzenleyici reformlar. Liberal ekonomilere göre daha kapalı durumda bulunan Çin pazarının dünyaya açılış sürecini hızlandırması bekleniyor. Önceki dönemde yüzde 30-40 gibi ciddi büyüme rakamları kaydeden sigorta sektörünün, birleşme ve devralma operasyonlarının artması ve pazarın konsolide olması ile 2014-2015 döneminde yüzde 15 seviyesinde artması bekleniyor. Muazzam potansiyeline rağmen sektör dinamiklerinin karışıklığı Çin'in dünyanın devi olması için aşması gereken en büyük engel olarak gözüküyor.

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr

Türkiye'nin de aralarında bulunduğu Suudi Arabistan, Malezya, Meksika, BAE gibi ülkeler yatırımcıların ilgisini çeken pazarlar olarak kabul ediliyor. Mevzuatta yapılacak değişikliklerin bu ülkelerde daha da büyük fırsatlar yaratacağı düşünülüyor. Ancak, boyut, ekonomik gelişim hızı ve fırsatların büyüklüğü açısından tüm bu ülkeler Çin'in yanında küçük kalıyor. Kabuğundan sıyrılmaya başlayan ülke beraberinde dev bir potansiyel taşıyor.

*** Rakamlar Swiss Re 2013 SIGMA raporundan alınmıştır.**

ÇİN SİGORTA SEKTÖRÜNÜN ÖNEMLİ BAŞLIKLARI:

KAFA KARIŞTIRAN YASALAR
Endüstri hakkındaki düzenlemeler ve çeşitli hükümet teşvikleri büyümeyi sırtlarken, yerel ve yabancı sigortacılar için en büyük sorunu teşkil ediyor. Çin hükümeti ve Çin Sigorta Düzenleme Kurulu (CIRC) reformlarla yerel sigorta pazarını yerel ve yabancı oyuncular için modernleştirmeye ve daha da geliştirmeye istekli ve kararlı bir şekilde devam ediyor. Tüm bu desteğe rağmen, sigorta sektörü yasalarının ve uygulamalarının karışıklığı ve yerel şirketleri koruyucu yapısı nedeniyle yabancı şirketler zorlanmaya devam ediyor.

ÜÇ BÜYÜKLER
Çin sigorta sektörü hayat ve hayat dışı sektörlerde üç oyuncu üzerinde yoğunlaşıyor (En büyük üç şirket hayatta yüzde 54, hayat dışında ise yüzde 65 paya sahip). Yabancı sigorta şirketlerinin pazar payı ise hâlâ düşük seviyelerde seyrediyor ve hızlı bir artış gösteremiyor.

MOTOR EGEMENLİĞİ
Çin hayat dışı sigorta pazarı toplam prim üretiminde yüzde 70'in üzerinde payı olan motor branşı ile dengesiz bir profil oluşturuyor.

İNGİLİZ ÜSTÜNLÜĞÜ
Çin sigorta sektöründe yabancı oyuncuların sayısı artıyor. Diğer bölgelerin aksine Çin'de Avrupalı sigorta şirketleri yabancı şirketler arasında en büyük paya ve ağırlığa sahip bulunuyor. 2013 rakamlarına göre Avrupalı paydaşlar yabancılara ait toplam hayat primlerinin yüzde 51'ini, hayat dışında ise yüzde 38'ini elinde bulunduruyor.

DEV ŞİRKETLER
Çin'in sadece nüfusu ve büyüklüğü, daha emekleme döneminde olan sigorta sektörünün dünyanın sayılı sektörleri arasına girmesine izin veriyor. Çin sigorta sektörü liderlerinin 500 binin üzerinde olan acente sayıları dudak uçuklatıyor.

SİGORTADA DÜNYANIN DÖRDÜNCÜ BÜYÜĞÜ

Ağustos 2013 sonu itibarıyla Çin sigorta sektörünün toplam sermayesi 7 trilyon 900 milyar RMB'ye (yaklaşık 956 milyar euro) ve sektör özvarlığı 844 milyar RMB'ye (yaklaşık 102 milyar euro) ulaştı. Bu rakamlarla birlikte 165 sigorta şirketi ve 7 reasürörün faaliyet gösterdiği Çin sigorta sektörü, dünya sigortaları piyasaları arasında dördüncü sırada yer alıyor. 245.5 milyar dolar toplam prim üretiminin yüzde 42.42'lik bölümü ise hayat branşından geliyor.

Elementer branşta 41'i yerli, 21'i de yabancı olmak üzere 62 şirket faaliyet gösteriyor. Pazar payı açısından en büyük 3 şirket (PICC-yüzde 35 ile PICC, Ping An-yüzde 18 ve CPIC-yüzde 13) toplam primlerin yüzde 66'sını, kalan 59 şirket ise yüzde 34'ünü alıyor. Hayat branşında ise piyasa lideri olan China Life'ı Ping An Life ve New China Life şirketleri takip ediyor.

Genel toplam prim üretiminde China Life 51.1 milyar dolarla piyasanın en büyük şirketi konumunda bulunuyor. Ping An ise 33.8 milyar dolarla ikinci sırada yer alıyor. Piyasa değeri olarak incelendiğinde ise China Life, 95.9 milyar dolarla dünyanın en değerli sigorta şirketi olurken, Ping An 61.1 milyar dolarla üçüncü sırada yer alıyor.


Avrupa'daki ticari sigorta müşterileri, terör tehdidine karşı sigorta yaptırmanın öneminin farkında.

Politik riskler için sigorta talebi arttı

Willis'in Özel Olasılıklı Riskler biriminin (SCR) bir kısmı olan Alert: 24'ün İstihbarat Bakanı Tim Holt'a göre: "Paris'te yaşanan trajik olaylar son yıllarda ideolojik olarak çoğalarak artmaktaydı ve yakın gelecekte azalması bekleniyordu. Analiz tahminlerine göre, sadece 2014 Kasım'ında dünya genelinde cihat saldırıları için öldürülen insan sayısı 5 binden fazla. Fransa'daki şirketler, resmi hükümetin direktiflerine uymayı ciddi bir şekilde reddetti. Bunun yanı sıra, dünya genelinde şirketler, ya kamunun ulaşabileceği bilgiler üzerinden ya da ev sahibi ülkeyle diyalog yoluyla tehdit düzeyinde bir savunma anlayış geliştirmeli." Willis Siyasal ve Ticari Kredi Risk birimi Yönetici Müdürü Andrew van den Born, "Dünya genelinde, risk yöneticileri ve yatırımcılarındaki artan farkındalık sayesinde politik değişiklikler de artar. Bununla beraber politik amaçlı şiddetin neden olduğu fiziksel hasar ve bozulmaya karşı önlem olarak, politik risk sigortası talebi de artıyor. Bu artış kapasitenin artışıyla eşdeğerdir. Sigorta piyasasındaki kapasite fazlalığı son yıllarda fiyat düşmesiyle sonuçlandı" diyerek risk sigortasına talebin arttığını dile getirdi. Willis'in Terörizm Birimi Yönetici Müdürü James Borrie ise, "Terör sigortasının gücü, tek başına bu saldırılar sonlandırmaya yetmez. İngiltere'deki terör seviyesi henüz 'kritik' boyutlara ulaşmamış olsa bile, terör saldırısı olasılığı yüksek olduğundan, Avrupa şu an çok büyük bir imtihandadır" sözleriyle durumun ciddiyetini belirtti. Borrie sözlerine, "Avrupa'daki ticari sigorta müşterileri, Avrupa genelindeki terör tehdidinin farkında ve sigorta satın alma düşüncelerinin altında yatan gerçek budur" diyerek devam etti ve ekledi: "En azından sigorta piyasasının kapasitesi kısa vadede terör sigortası primlerinin artmasını engelleyebilecek kadar geniş. Çoğu sigortalı Fransız, reasürörlüğünü Lloyd's'un yaptığı, ülkenin alanında en büyük platformu GAREAT'tan (terörizmden kaynaklanabilecek hasarlara karşı koruma) yangın sigortaları sayesinde faydalandı." Tim Holt'a göre, Fransa'nın uygulanan saldırılara yanıtı sert oldu. Fransa'nın Ulusal Güvenlik Sistemi Vigipirate, ülke genelinde medya kuruluşları, büyük mağazalar, ticari alanlar, taşıtlar, dini yapılar, okullar ve resmi binaların korumasını artırdı.



Willis'in terörizm, güvenlik ve siyasi risk uzmanları, Paris'teki son terör saldırısı ve bu saldırının sigorta müşterilerini nasıl etkilediği hakkındaki genel gözlemlerini bildirdi. Politik amaçlı şiddetin neden olduğu fiziksel hasara karşı önlem olarak, politik risk sigortası talebi artıyor.

Fransa'nın Ulusal Güvenlik Sistemi Vigipirate, ülke genelinde medya kuruluşları, büyük mağazalar, ticari alanlar, taşıtlar, dini yapılar, okullar ve resmi binaların korunmasını artırdı.



Duygu Tardü
duygu@sigortacigazetesi.com.tr

XL-Catlin 4.1 milyar dolarlık anlaşmayla ilk 10 reasürans şirketi arasına girdi

Satın alma ve yeni oluşturulan kuruluş hakkında yorum yapan XL Group ve XL Catlin CEO'su Mike McGavick, XL ve Catlin'in oluşturduğu yeni yapılanmanın boyutunun değişmekte olan hayat dışı sektöründe avantaj yaratacağını söyledi. 4.1 milyar dolarlık anlaşma sonucunda pazarda daha da büyük bir alım gücüne sahip olacaklarını ifade eden McGavick, "Bu heyecan verici birleşmenin dünyanın en karışık risklerine cevap verebilmemiz için pozisyonumuzu daha da sağlamlaştıracağını duyurmaktan mutluluk duyuyorum. Bu sayede paydaşlarımız için değer yaratırken müşterilerimize ve brokerlarımıza daha iyi hizmet vereceğiz" şeklinde konuştu. McGavick, artan sermaye kapasitesi ile en büyük 10 reasürans firması arasında yer alacak yapılanmanın, iki şirketin altyapısından da faydalanarak daha verimli ve efektif küresel network oluşturulacağını söyledi. Yeni şirkette McGavick CEO olurken, Stephen Catlin yeni şirkette Yönetici Başkan Vekili olarak görev alacak.

AirAsia felaketinde yakınlarını kaybedenler sigortadan faydalanabilecek

Malezya'dan havalanan AirAsia uçağının izinsiz kalkış yaptığının ortaya çıkmasının ardından ailelerin alacağı sigorta tazminatları hakkında oluşan spekülasyonlara Endonezya finansal yetkililerinden cevap geldi.



AirAsia'nın 28 Aralık 2014 tarihinde kalkan ve felakete neden olan uçağının sadece pazartesi, salı, perşembe ve cuma günleri kalkma izninin olmasına rağmen pazar günü kaza yapması sigortadan alınacak tazminatlar hakkında tartışmalara neden olmuştu. Tartışmaya son noktayı koyan Endonezya finansal yetkililerinin yaptığı açıklamada, felakette ölenlerin yakınlarının tazminat alacağı belirtildi.

Konu hakkında açıklama yapan Endonezya finansal kurumlar denetleyicisi Firdaus Djaelani, "AirAsia uçağı pazar günü olduğu için düşmedi. Yapılan araştırmalar uçağın kötü hava koşulları yüzünden düştüğünü gösteriyor. Bu nedenle uçakta bulunanların yakınları sigortadan tazminatlarını alabilecekler" diye konuştu. Djaelani, ödenecek paranın belli olduğunu ve ailelere dağıtılmak üzere hazırlandığını sözlerine ekledi: "AirAsia'nın sigortasını yaptırdığı şirketlerden PT Asuransi Jasa Indonesia ve Asuransi Sinar Mas tarafından her yolcuya 98 bin 853 dolara kadar ödeme yapılacak."

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr

Telematikle kazalar azalacak sigorta maliyetleri düşecek

Kaza sayısını ciddi oranda azaltması beklenen telematik sistemi sürücülerin trafik kurallarına uymasını sağlarken, bu sistem sayesinde araçlarını daha temkinli kullanan kasko ve trafik sigortası sahipleri daha az prim ödeyecek.

Merve Kuvvet
merve@sigortacigazetesi.com.tr

Teknolojinin kullanımının yaygınlaşması günlük hayatta birçok kolaylığı da beraberinde getiriyor. Teknolojiyi avantaja çevirecek olan sektörlerin en başında ise sigorta sektörü geliyor. Günümüzde SaaS, analytics, telematik sistemlerini kullanarak kârlı çıkacak olan sigorta şirketlerini daha rekabetçi bir ortam bekliyor.

Teslimat yönetimi ve filo yönetimi gibi alanlarda da kullanılan bu sistem, lojistik firmalarının araçlarını takip etmelerini, hatta araçların içini izlemelerini de sağlıyor. Telematik, trafik bilgisi ve yol bilgisi gibi sürücü için önemli bilgileri kaydediyor. Telematik sistemi sayesinde trafik tıkanıklığı, trafik kazaları gibi sorunlarda ciddi bir azalma gözlemlenebilir. Aracın hedefine en güvenilir yoldan ulaşmasını ve kurallara uymasını teşvik eden bu sistem kaza oranlarında da ciddi bir düşüş sağlayacak.

Telematik, bir aracın veya araç filosunun yerini, hareketlerini ve durumunu tespit ediyor. Bu sistem GPS alıcıları, bilgisayarlar veya SMS alıcılarına raporlama araçlarıyla birlikte bilgiye dönüşerek ulaşıyor. Aynı zamanda navigasyon özelliğine sahip olan sistem, kapı ve klima gibi fonksiyonları da uzaktan kontrol edebiliyor.

MALİYETİ DÜŞÜK AVANTAJI BÜYÜK

Telematik sistemi sigorta şirketlerinin de işine yarıyor. Çok düşük maliyetlerle elde edilebilen bu sistem sayesinde sigorta şirketleri daha kârlı çıkacak. Telematik sisteminin kullanımının artışıyla birlikte daha düşük riskli sigorta müşterilerinin tespiti kolaylaşacak. Bu sistem sayesinde hasar yönetimi ve zarar önleme alanlarında köklü değişiklikler bekleniyor. Kaza sonrasında hasar tespitini daha net sonuçlandıran bu sistem, kazaya kimin neden olduğunu ortaya koyuyor.

Telematik sistemi aynı zamanda aracın çalınması durumunda aracın çalındığını bildirerek yerini tespit edebiliyor ve aracın yerini polise haber veriyor.

Araçlara yerleştirilen telematik sistemi ile kasko ve trafik sigortalarının fiyatlandırmasında da değişiklikler olacak. Telematik sistemi ile aracın konumu ve sürücünün davranışları da tespit ediliyor. Böylelikle kurallara uyan poliçe sahiplerine yüksek indirim sağlanıyor. Telematik sistemi, asistans hizmet çeşitliliğinde de artış sağlayacak. Bu sistem sigorta şirketlerine rekabet avantajını da beraberinde getirecek.

Telematik sistemi sayesinde, sürücülerin araç bilgileri sigorta şirketlerine aktarılır. Böylelikle sigorta şirketi sürücünün kazada ne kadar hatalı olduğunu ve hasarda ne kadar prim ödenmesi gerektiğini tespit eder. Daha riskli araç kullanan poliçe sahipleri ise daha fazla prim ile karşılaşır. Bu da aracını temkinli kullanan sürücüyle riskli kullanan sürücü arasındaki farkın tespitini kolaylaştırır.

Trafik kurallarına uymayı zorunlu kılan bu sistem genç sürücülerde kaza riski oranında ciddi bir azalma sağlayacak.



2018 yılında telematik sisteminin 107 milyon kullanıcıya ulaşması beklenirken, telematik teknolojilerinin kullanıldığı poliçelerin ise 2020 yılında kadar 50 milyar euro prim oluşturması bekleniyor.

İtalya'da 20 sigorta şirketinin yaklaşık 19'u telematik bazlı sigorta ürünü sunuyor. 2015 yılında Avrupa'da trafik kazası yapanların yerlerini tespit etmek amacıyla kullanılacak olan 'e-arama' sisteminin yürürlüğe girmesi ile telematik sisteminin kullanımının artması bekleniyor.

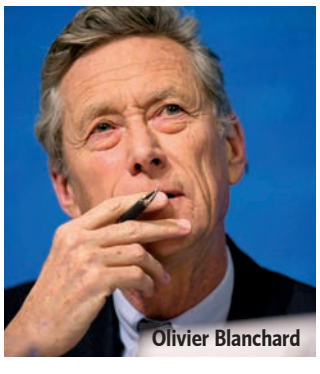
IMF büyüme tahminini aşağı çekti

Uluslararası Para Fonu (IMF), 2015 ve 2016 yıllarına ilişkin küresel büyüme beklentisini aşağı yönlü revize etti. IMF, ekim ayında açıkladığı yüzde 3.8 oranındaki büyüme tahminini son raporunda yüzde 3.5'e düşürürken, aşağı yönlü revizenin nedenini ise düşen petrol fiyatlarının küresel ekonomiyi desteklemesine karşın bazı risklerin büyüme üzerindeki baskısının sürmesi olarak gösterdi.

Duygu Tardü
duygu@sigortacigazetesi.com.tr

BÜYÜME TAHMİNLERİ

AVRUPA	2015 % 1.2 2016 % 1.4
ÇİN	2015 % 6.3
AMERİKA	2015 % 3.6 2016 % 3.3
RUSYA	2015 % 3 2016 % 1
İNGİLTERE	2015 % 2.7 2016 % 2.4



Olivier Blanchard

IMF'nin Dünya Ekonomik Görünüm Raporu'na göre, başta Çin olmak üzere, Avrupa, Japonya ve Rusya ekonomilerinin büyümelerinde yavaşlama gözleniyor. Raporda dikkat çekilen bir nokta, azalan büyüme beklentilerinin, gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerdeki yatırımları da yavaşlatma ihtimali. ABD, IMF'nin güncellenmiş raporunda, 2015'e yönelik büyüme beklentisini artırdığı tek gelişmiş ülke oldu. IMF, bu ve bundan sonraki yıllar için küresel ekonomik büyüme tahminini düşürdü. IMF'nin büyüme beklentisi, ekim ayında yüzde 3.8 iken, şimdi yüzde 3.5'e geriledi. 2016 için büyüme tahmini de yüzde 4'ten yüzde 3.7'ye düşmüş oldu. Birçok ülke için petrol fiyatlarındaki aşırı düşüş pozitif kabul edilip, global ekonomide büyük artış beklenmesine rağmen, tahminler beklenenden düşük geldi.

Rapora göre, Avrupa Birliği'nde büyüme kaydedildi, ancak hız kazanılamadı. Avrupa'da bu yıl için beklenen büyüme yüzde 1.2, 2016 yılı için yüzde 1.4 olarak öngörülüyor. IMF Ekonomi Başkanı Olivier Blanchard, BBC'de konuşmasına göre, şu an Avrupa Merkez Bankası için öncelik, herhangi bir şekilde deflasyon ya da fiyat düşüşü elde etmek.

Tahminlerin tekrar gözden geçirilmesinin bir başka nedeni ise, Çin'deki yavaşlama olarak kabul ediliyor. Resmi çalışmalar Çin'deki büyümenin 2013'te yüzde 7.7 iken 2014'te yüzde 7.4'e gerilediğini gösterdi. IMF'nin Çin'in gelecek yılki büyüme tahmini yüzde 6.3. Olivier Blanchard'ın açıklamasına göre, IMF yavaşlamanın düzenli bir şekilde devam edeceğinden oldukça emin. Rapora göre, Çin'deki büyümenin yavaşlaması Asya'daki diğer tüm ekonomikler üzerinde doğrudan etkili olacak.

BÜYÜME BEKLENTİSİNİN ARTTIĞI TEK ÜLKE: ABD

Tüm ülkeler arasında en belirgin düşüş, Rusya'da gerçekleşti. Petrol fiyatlarındaki sert düşüş, bu yıl için yüzde 3, 2016 yılı için yüzde 1 oranında daralma yarattı. Düşüşün nedenleri arasında jeopolitik gerilimin artışı (Ukrayna'daki kriz ve Rusya'daki Batı yaptırımları) gösterildi. Kötü tahmin örneklerine istisnalar da var. Bunun en büyük örneği ABD bu yıl için ekonomik büyüme tahmini yüzde 3.6, 2016 yılı için ise yüzde 3.3. ABD ekonomisinin, artmakta olan teknolojik gelişmelerle hızlı bir şekilde büyümesini artıracağı öngörülüyor. İngiltere için, bu yılın değerleri yüzde 2.7 oranında, sabitliğini koruyor; küçük bir değişimle 2016 yılı için ön tahmin ise, yüzde 2.4. Olivier Blanchard, "Avrupa'daki ekonomik zayıflık İngiltere için fren niteliği taşıyor olabilir" sözleriyle durumu ifade etti.

Avrupa sigorta piyasası i

Avrupa Sigorta ve Reasürans Federasyonu'nun açıkladığı verilere göre, Avrupa'da 2012 yılında bir önceki yıla göre 0.3 oranında azalan prim üretimi tekrar yükselişe geçti. 2013 yılında prim üretimi yüzde 2.1 oranında artarak 1 trilyon 117 milyar euroya ulaştı. Avrupa'nın dünya sigorta piyasasındaki pazar payı da tekrar artışa geçerek yüzde 35'e ulaştı.

2013 yılının rakamlarıyla Avrupa sigorta sektörü

1.1 trilyon €
Toplam prim üretimi

952 milyar €
Toplam tazminat ve ödenen hasarlar

667 milyar €
Hayat prim üretimi

626 milyar €
Hayat tazminat ödemeleri

450 milyar €
Hayat dışı prim üretimi

326 milyar €
Hayat dışında ödenen toplam hasar

Insurance Europe (Avrupa Sigorta ve Reasürans Federasyonu) Avrupa sigorta piyasasının 2013 yılını mercek altına aldığı bir rapor yayınladı. 2013 yılında Avrupa ekonomisi tekrar büyümeye başlamış olsa da, ekonomik ortam Avrupalıları memnun etmedi. Ülkeden ülkeye farklılıklar olsa da, Avrupa Birliği üyesi 28 ülkenin gayrisafi yurtiçi hasılası (GSYİH) 2012 yılında yüzde 0.4 oranında küçülmesinin ardından, 2013 yılında yüzde 0.1 oranında arttı.

PRİM ÜRETİMİ YENİDEN ARTIYOR

2013 yılında Avrupa'daki toplam prim üretimi, bir önceki yıla göre yüzde 2.1 oranında artarak 1 trilyon 117 milyar euroya ulaştı. 2012 yılında, prim üretimi bir önceki yıla göre yüzde 0.3 oranında küçülmüştü. Global ölçekteyse 2013'te prim üretimi bir önceki yıla göre yüzde 1.4 oranında artarak 4 trilyon 641 milyar euro oldu. 2012 yılında artışın yüzde 2.5 olduğu göz önüne alındığında, global sigorta piyasasında bir küçülme olduğu dikkat çekti. 2013 yılında üretimde görülen en yüksek artış, yüzde 2.4 ile Asya'daydı. Kuzey Amerika'daysa üretim yüzde 2 oranında küçüldü.

HAYAT DIŞINDA ÖDENEN HASAR MİKTARI ARTTI

Avrupalı sigortacıların 2013 yılında ödediği toplam tazminat ve hasarlar, 2012 yılına kıyasla sabit kaldı ve 952 milyar euro olarak kayıtlara geçti. 2013 yılında hayat branşında ödenen toplam tazminat bir önceki yıla göre yüzde 2.6 oranında azalarak 626 milyar euroya düştü. Hayat dışında ödenen hasarlarsa yüzde 5.4 oranında artış göstererek 326 milyar euroya yükseldi. Ödenen hasar ve tazminatların neredeyse dörtte üçü İngiltere, Fransa, Almanya ve İtalya'dan geldi.
Hayat dışında ödenen hasarların 97 milyar eurosu sağlık branşından geldi. Sağlık branşında ödenen tazminatta bir önceki yıla göre görülen yüzde 12.9'luk artışa Hollanda'da yüzde 18 oranında artan tazminat oranı yol açtı. Sağlık dışındaki hayat dışı hasar ödemelerindeyse 2013 yılında bir önceki yıla göre yüzde 2.4 oranında artış görüldü.

KİŞİ BAŞINA DÜŞEN EN YÜKSEK PRİM İSVİÇRE'DE

2013 yılında Avrupa'da kişi başına düşen prim miktarı (sigorta yoğunluğu) az da olsa arttı ve kişi başı prim 1.883 euro olarak kayıtlara geçti. Bunun 1.124 eurosu hayat branşına harcanırken,



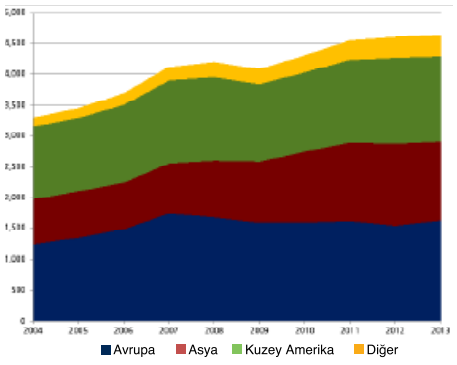
AVRUPA'NIN PAZAR PAYI TEKRAR YÜKSELİŞTE

2002 - 2007 yılları arasında Avrupa'daki prim hacminin dünya geneline göre daha hızlı bir büyüme kaydetmesi sonucunda, Avrupa sigorta piyasasının dünya sigorta piyasasındaki payı yüzde 32'den yüzde 43'e ulaştı. Bu dönemde, Asya ve Kuzey Amerika kendi pazar paylarında düşüş yaşadı. Ekonomik krizin ardından, Avrupa'nın payı düşmeye başladı. Ancak Avrupa'nın 2012 yılında yüzde 33 olan pazar payı, 2013 yılında yine artışa geçerek yüzde 35'e ulaştı.

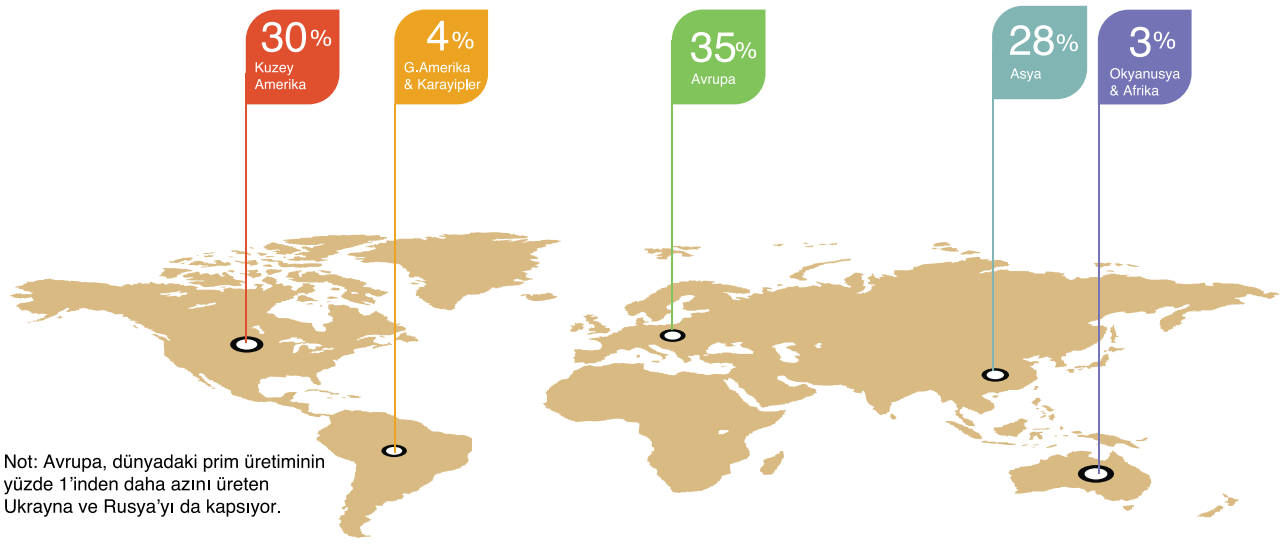
Renk Özcan
renk@sigortacigazetesi.com.tr

yileşme yolunda ilerliyor

Dünya genelinde prim üretiminin dağılımı - 2004-2013 (milyar dolar)



2013 yılında prim üretiminin dağılımı



Not: Avrupa, dünyadaki prim üretiminin yüzde 1'inden daha azını üreten Ukrayna ve Rusya'yı da kapsıyor.



759 eurosu hayat dışı sigortalara harcandı. Kişi başına düşen hayat dışı primin 196 euroluk bölümüyse sağlık sigortalarından kaynaklandı.

Avrupa ülkeleri arasında kişi başı prim (sigorta yoğunluğu) ciddi farklılıklar gösterdi. Romanya'da kişi başı ödenen prim 100 eurodan azken, İsviçre'de bu miktar neredeyse 6 bin euroydu. Büyük finans merkezlerinde ve İskandinav ülkelerinde sigorta yoğunluğu, diğer Avrupa ülkelerine kıyasla çok daha yüksekti. Buralarda hayat sigortasına harcanan prim daha yüksekken, Hollanda'da özel sağlık sigortasına ödenen primler bir istisna olarak daha fazlaydı.

Sigorta yoğunluğu yüksek Avrupa pazarları arasında yoğunluğu bir önceki yıla göre artan ülkeler Portekiz (yüzde 20.7), İtalya (yüzde 12.4), Danimarka (yüzde 12.1), İsveç (yüzde 10.9), Lüksemburg (yüzde 9.4) ve Finlandiya (yüzde 9.2) oldu. Romanya ve Letonya da sigorta yoğunluğunda yüzde 12.9'ar oranda artış yaşadı. Sigorta yoğunluğunda azalma yaşayan ülkeler arasındaysa Belçika (yüzde 14.8) ve Yunanistan (yüzde 12) vardı.

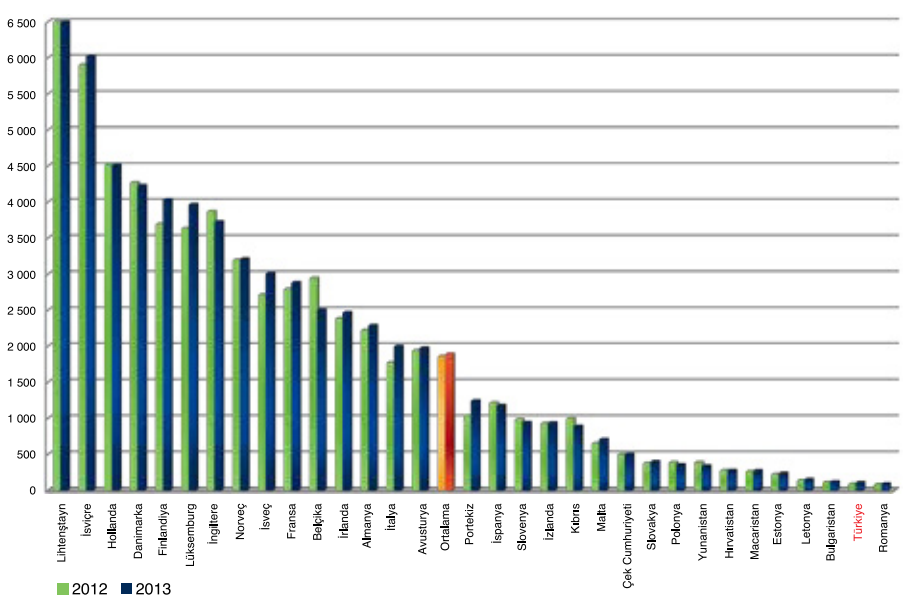
HOLLANDA VE İNGİLTERE YİNE PENETRASYONDA LİDER

Avrupa'da prim üretiminin GSYİH'ye oranı (sigorta penetrasyonu) 2012'de yüzde 7.61'ken 2013 yılında hafifçe artarak yüzde 7.68'e yükseldi. Bu düşük artış, hayat sigortalarındaki penetrasyonun 2012 yılındaki yüzde 4.52'lik oranının 2013 yılında hafifçe artarak yüzde 4.58'e yükselmesi sayesinde gerçekleşti. Hayat dışındaki penetrasyonsa bir önceki yıl yüzde 3.12'yken, 2013'te yüzde 3.1'e geriledi.

Lihtenştayn sayılmazsa, 2013 yılında en yüksek sigorta penetrasyonuna sahip ülkeler Hollanda (yüzde 12.5) ve İngiltere (yüzde 12.2) oldu. Penetrasyonun yüksek olduğu diğer ülkelerse Finlandiya (yüzde 11.3) ve İsviçre (yüzde 9.8) olarak kayıtlara geçti. Bu oranın en düşük olduğu ülkeyse yüzde 0.9'la Letonya oldu. Letonya'yı, yüzde 1.3'erlik sigorta penetrasyonuyla Romanya ve Türkiye takip etti.

Sigorta penetrasyonunda artış yaşanan ülkeler arasındaysa Portekiz (yüzde 1.3), Finlandiya, Danimarka ve İtalya (her biri yüzde 0.9) vardı. Belçika'daysa penetrasyon yüzde 1.4 oranında düşerken, İngiltere'de yüzde 0.8 ve Polonya'da yüzde 0.4 oranında azalma görüldü.

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





Okan Utkueri bloguyla tecrübelerini paylaşıyor

Guy Carpenter'in Türkiye CEO'su Okan Utkueri, www.okanutkueri.com adlı blogunda kendi tecrübelerini mümkün olduğu kadar çok kişiye aktarabilmeyi amaçlıyor. Utkueri'nin blogu, içeriği gereği hem sigorta sektöründe yer alanların hem de sektör dışındakilerin ilgisini çeker nitelikte.

Marsh & McLennan Şirketler Grubu üyesi olan Guy Carpenter'in Türkiye CEO'su Okan Utkueri, www.okanutkueri.com adlı internet sitesinde, kişisel yaşam ve kariyer tecrübelerini, kendi kaleminden çıkmış yazılarıyla paylaşıyor. Utkueri, kendi cümleleriyle blogunun içeriğini, "Burada bana ait, beni yansıtan, bana özgü yazılar bulacaksınız. Kendi değerlerim, inandığım aşağıdaki prensipler, bana yol gösteren ilkeler bu sayfalara da yansıyacak" şeklinde ifade ediyor. Blogunda "Hikayeleri hep önemsedim. Mekanik, soğuk, kalıplaşmış ve standart formatlar yerine sıcak, samimi, özgün bir hikaye hep çok daha cazip gelmiştir" diyen Utkueri'nin, çeşitli konularda yazılarını paylaştığı blogu hem sigorta sektöründe yer alanların hem de sektör dışındakilerin ilgisini çekiyor.

2016'ya kadar otomatik katılıma geçilecek

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Genel Sekreteri Mehmet Kalkavan BES'te otomatik katılım uygulamasının en geç 2016 yılında başlayacağını ifade etti. Büyümeye rağmen yüksek maliyetler nedeniyle emeklilik şirketlerinin kâr edemediğini de belirten Kalkavan yüksek katılımcı sayısının emeklilik şirketlerine faydalı olacağını söyledi.

TSB Genel Sekreteri Mehmet Kalkavan, birlik olarak Bireysel Emeklilik Sistemi'nde otomatik katılım uygulamasının 2015 ya da 2016 yılında hayata geçmesini beklediklerini kaydetti.
Kalkavan otomatik katılım ile ilgili yaptığı açıklamada, BES'in 2013 yılında hayata geçen devlet katkısı uygulamasının olumlu etkilerinin 2014 yılında da devam ettiğini, 2013'te yüzde 33 artan katılımcı sayısının 12 Aralık 2014 itibarıyla yüzde 20 oranında artarak 5 milyonu geçtiğini söyledi.
Yıl sonunda fon tutarının ise 34-34.5 milyar lira aralığında olmasını öngördüklerini, devlet katkısı uygulamasının hayata geçmesiyle 2013 ve 2014 yılında katılımcı sayısında yaşanan artışın, 2015 yılında da devam etmesini beklediklerini dile getirdi.
2015'te yüzde 20'lik bir artışın gerçekleşmesi durumunda 6 milyon katılımcıya ulaşılmasının söz konusu olacağını anlatan Kalkavan, "Fon tutarı içinse tahmin yapmak zor. 2013'te piyasa koşullarının etkisiyle fon fiyatlarında yaşanan düşüşün etkisi 2014'te sona erdi ve bu yıl yüksek fon getirileri elde edildi. Piyasa koşullarının iyi gitmesi durumunda 2014 yılına benzer şekilde 2015'te de yüksek getiri elde edilmesini umuyoruz" dedi.
Kalkavan, devlet katkısı uygulamasının 2015 yılında da katılımcıları sisteme çekmeye devam edeceğini, bununla birlikte çalışanların BES'te otomatik katılımının sağlandığı bir sistem üzerinde çalışıldığını belirterek, bu uygulamanın 2015 ya da 2016'da hayata geçmesini umduklarını belirtti. Mehmet Kalkavan, uygulamanın BES'in büyümesini sağlayacağını sözlerine ekledi.

BÜYÜMEYE RAĞMEN ZARAR EDİLİYOR

Kalkavan, Bireysel Emeklilik Sistemi'nde (BES) 2013'te başlayan devlet katkısı tanıtımıyla katlanarak artan katılımcı sayısı ve fon büyüklüğüne rağmen, yüksek maliyetler nedeniyle emeklilik şirketlerinin kâr edemediğini ve sektörün başa baş noktasına ulaşması için en az üç yıl gerektiğini söyledi.
Kalkavan, BES'e otomatik katılımı sağlayacak uygulamanın şirketlerin satış ve pazarlama giderlerini azaltarak başa baş seviyesine gelmesine katkı sağlamasının beklendiğini belirtti. Kalkavan, büyümeye rağmen BES tarafında zarar olduğunu belirterek, "Sektörde kesintiler düşürüldü. 5 - 6 yıl sonrasında başa baş noktasına gelinir ve sonrasında kâr etmeye başlarız diyorduk. Ancak kesinti yüzde 8'den yüzde 2'ye indirilince bizim reel gelirimiz yüzde 1.5'e indi ve emeklilik tarafında zarara döndük. Tam 2012 yılında kâra geçmiştik ki, 2013 yılında yeniden tersine döndük. Artık çok daha yüksek sayıda katılımcıyı bir araya toplamamız gerekiyor" dedi.



İTO Sigortacılık Meslek Komitesi 2014'ü değerlendirdi



Sigortacılık Meslek Komitesi'nin düzenlediği toplantı, İstanbul Ticaret Odası Merkez Binası'nda gerçekleşti. Toplantıda, İstanbul Ticaret Odası Sigortacılık Meslek Komitesi ve Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Genç Girişimciler Kurulu Üyesi Özgür Yılmaz, İTO Meslek Komitesi'nin 2013-2014 yıllarındaki çalışmalarını tartıştı. İstanbul Ticaret Odası Sigortacılık Meslek Komitesi ve Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Genç Girişimciler Kurulu Üyesi Arda Turcan ise, İTO Meslek Komitesi'nin 2015 yılında yapmayı planladığı çalışmaları açıkladı. Toplantı sonunda İstanbul Ticaret Odası Sigortacılık Meslek Komitesi Başkanı Levent Korkut, meslektaşların sorularını cevapladı. Ayrıca Avrupa Birliği Bakan Yardımcısı Alaattin Büyükkaya sektör hakkında bilgi verip, katılımcıların sorularını yanıtladı.

25 YIL VE ÜZERİNE İTO ÜYE BELGESİ

İstanbul Ticaret Odası'nın ikinci toplantısı, 'Üye Odaklı Hizmet Anlayışı' çerçevesinde, sektörde yaşanan gelişmeler ile ilgili bilgi verme amacıyla gerçekleşti. İl sınırları içerisinde, belli bölgelerde gerçekleşen 'İTO Sigorta Acenteleri İle Buluşuyor' konulu toplantı, Bostancı Dedeman Hotel'de düzenlendi. Toplantıda, İstanbul Ticaret Odası Sigortacılık Meslek Komitesi, sektörde çeyrek asrı tamamlamış olan sigorta şirketleri ve sigorta acentelerine 'İTO Oda Üye Belgesi' verdi.



Ocak ayında Ma'nâ Restaurant'taydık

Geçtiğimiz ay yazarlar yemeği için, Eşber Ağabey'in önerisiyle Karaköy'de Ma'nâ Restaurant'ta buluştuk. Ma'nâ modern ve çok şık bir restoran. Mezeleri oldukça çeşitli ve lezzetli. Sıcakları da birbirinden güzel… Topik ve fava da verdiler, yaprak ciğer ve cızbız köfte de… Afiyetle yedik, lezzetliydi.
Geçen ayki yemekte konuklarımız Vakıf Emeklilik Genel Müdürü Mehmet Bostan, Genel Müdür Yardımcıları Özgür Obalı ve Atilla Benli ile Kurumsal İletişim Müdürü Örge Doğan'dı. Bir önceki ay sağlık sorunları nedeniyle yemeğe katılamayan Mehmet Aydoğdu Ağabey'in geçen ay aramıza dönmesi hepimizi sevindirdi. Böylece ekip önemli ölçüde tamamlandı. Ma'nâ Restaurant'taki yemeğin sohbet bölümü de oldukça keyifliydi. Her zaman olduğu gibi David Ağabey, sınır tanımaz esprilerini sürdürdü. Biz de bolca güldük. (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
Renk Özcan - Merve Kuvvet - Umut Deniz Elçi - Yeşim Yeşilören -Duygu Tardü - Ninsu Kahraman

Fotoğraf Editörleri Emir Arpağ - Kemal Genç

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 - Şubat 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.



RS Servis mini onarımda 2015 yılında anlaşmalı sigorta şirketi sayısını 8'e çıkardı

RS Servis bayileri Antalya'da buluştu

RS Servis'in mini onarım ve parça tamiriyle 2014 yılında sigorta sektörüne 96 milyon 515 bin liralık maliyet avantajı yarattığını belirten Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünaldı, 2015'te maliyet avantajını 110 milyon lira olarak hedeflediklerini açıkladı.

RS Servis Bayileri Eğitim Toplantısı 16 - 17 - 18 Ocak 2015 tarihlerinde Antalya'da Grand Park Lara'da yapıldı. RS Servis'in konuğu olarak Antalya'da buluşan bayilere 3 gün boyunca mini onarım ve mobil parça onarımı ile ilgili çeşitli eğitimler verildi. Bayilerle 2009 yılından bu yana gelinen nokta değerlendirildi ve 2015 yılı hedefleri konuşuldu. Ayrıca 17 Ocak 2015 Cumartesi akşamı düzenlenen gala yemeğinde bir araya gelen bayiler, fasıl eşliğinde yılın yorgunluğunu atarak keyifli bir gece geçirdi. RS Servis bayileri ile 2014 yılında yapılan işleri ve 2015 yılı hedeflerini değerlendirdi.

HEDEFLERE ULAŞILDI

Geçtiğimiz yıl sektör medyasında da paylaşıldığı gibi, servis merkezi sayısı 2014 yılı için 58 adet olarak hedeflendi, 57 adet olarak gerçekleştirildi, hedef büyük ölçüde yakalandı. 2015 yılı hedefi olarak RS Servis merkezi sayısının 60'a çıkarılması planlanıyor.

2014 yılında ekonomiye olan katkı 100 milyon lira olarak hedeflendi ve 96 milyon 515 bin lira olarak gerçekleştirilerek bu hedef de yakalandı. 2015 yılı için ekonomiye olan katkının 110 milyon lira olması hedefleniyor.

2014 yılında anlaşmalı sigorta şirketi sayısı Mobil Parça Onarımında 28, Mini Onarımda 6 şirket olarak hedeflendi, Allianz Sigorta ve Yapı Kredi Sigorta'nın birleşmesi nedeniyle, Mobil Parça Onarımında 25 adette kaldı, Mini Onarımda öngörülen rakamın üzerinde sigorta şirketi ile anlaşma gerçekleştirilerek 8 şirkete ulaşıldı. 2015 yılı için Mobil Parça Onarımında 26, Mini Onarımda 10 şirket ile çalışmak hedefleniyor.

RS SERVİS HEDEF BÜYÜTÜYOR

Antalya'da yapılan bayiler toplantısında konuşan RS Servis Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünaldı, RS Servis'in mini onarım ve parça tamiriyle 2014 yılında sigorta sektörüne 96 milyon 515 bin liralık maliyet avantajı yarattığını belirtti. Ünaldı, 2015'te maliyet avantajını 110 milyon lira olarak hedeflediklerini açıkladı.

RS Servis 2014 yılında 5 olan anlaşmalı sigorta şirketi sayısını bu yıl başı itibari ile sekize çıkardı. 2015 yılında Groupama Sigorta, Güneş Sigorta, Axa Sigorta, SS. Doğa Sigorta, Ray Sigorta, Dubai Starr Sigorta, Generali Sigorta, Ziraat Sigorta olmak üzere sekiz şirketin kasko müşterilerine mini onarım hizmetini RS Servis verecek.

Sigorta şirketleri için hasar onarım maliyet yönetiminin ne kadar önemli olduğunun hem şirketler hem son kullanıcılar tarafından bilindiğini belirten RS Servis Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünaldı, geçen sene yaptığı açıklamada da belirttiği üzere 2014 hedefini yakaladıklarını ve 2015'te maliyet avantajını 110 milyon liranın üzerine çıkarmayı hedeflediklerini vurguladı.



RS Servis Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünaldı ve yönetimi 16-18 Ocak 2015 tarihleri arasında 3 gün boyunca Türkiye'nin çeşitli illerinden gelen bayilere mini onarım ve mobil parça onarımı ile ilgili çeşitli eğitimler verdiler.

TEKNOLOJİ TABANLI YENİ PROJE

RS Servis 2015 yılında deneyimli ve uzman danışmanlık şirketleri ile yapılan işbirliği sonucu, tüm operasyonel süreçlerin gözden geçirileceği "Kurumsal Dönüşüm Projesini" başlattı. Bugüne kadar teknolojiye yaptığı yatırımlarla sektörde öncülük yaratan projelere imza atan RS Servis, mevcut yatırımlarını artırarak teknolojiye dayalı yeni projelerini hayata geçirecek.



YÜZDE 99.7'LİK MÜŞTERİ MEMNUNİYETİ

Ünaldı, müşteri memnuniyeti ölçümlemesi için bugüne kadar hizmet alan 14 bin 653 müşteri tarafından doldurulan Araç Onarım İş Emrine Entegre Müşteri Memnuniyet Anket Formları'nda yüzde 99,7 oranında müşteri memnuniyeti alındığını belirtti.

"2015 yılında en çok özen göstereceğimiz konulardan biri geçmişte olduğu gibi müşteri memnuniyeti olacak" diyen Ünal Ünaldı şu değerlendirmeyi yaptı: "Sigorta şirketlerinin müşteri sadakati ile ilgili hassasiyetini biliyoruz. İş ortağımız olan sigorta şirketlerinin bu hassasiyeti bizim için her zaman ilk nokta oldu. Hasar yönetimi adına tarafımıza yönlendirilen iş ortaklarımınızın değerli müşterilerine RS Servis'ten almış oldukları memnuniyetin bir sonraki poliçe yenileme döneminde karşımıza çıkacağının farkındayız. Bu nedenle RS Servis tüm Türkiye'de ve KKTC'de bulunan toplam 57 servisinin müşteri memnuniyeti için aynı yüksek konsantrasyonda hizmet vereceğine inanıyorum."

2015 yılında Acente Portalı kullanımının yaygın hale geleceğini ifade eden Ünal Ünaldı, müşteri memnuniyeti ve hatalı girişler için önemli ölçüde yarar sağlanacağını, bu sayede değerli iş ortaklarına en doğru bilgilerin iletileceğini açıkladı.



Ünal Ünaldı

GÜVENLİ İŞ ORTAĞI

RS Servis Yönetim Kurulu Başkanı Ünaldı; RS Servislerde verilen hizmetlerin şeffaf, denetlenebilir ve sürekli takip altında olmasının, güvenilirliği artıracağının altını çizdi. Karşılıklı güvenin pekiştirilmesi, operasyonel süreçlerin hızlandırılması, müşteri memnuniyeti ve takibinin artırılması için geliştirilen acente portalı hakkında bilgi veren Ünaldı, "Acente portalında iş ortağımız sigorta şirketlerinin ve acentelerinin kendilerine verilen özel şifreler aracılığı ile müşterilerinin araçlarındaki hasar onarımlarını görebilecekleri bu projenin pilot uygulamalarında çok olumlu görüşler aldık" dedi.





Acente taşıma kapasitesi belirleniyor

Sigorta Acenteleri İcra Komitesi'nin (SAİK) çalışmaları, mevcut acente ağının taşıma kapasitesindeki belirsizliğin büyük bir sorun olduğunu ortaya çıkardı. Konuya örnek veren SAİK Başkanı Hüseyin Kasap, bir ilde kapasitenin altında acente varsa şirketlerin burada acentelik kurmaya öncelik vereceklerini belirtti.

Sigorta Acenteleri İcra Komitesi'nin sigorta acenteliği mesleğinin 2023 yılı vizyonu kapsamında gerçekleştirdiği çalışmalar neticesinde, ülkemiz sigortacılık sektörünün genel anlamda yaşadığı en büyük sorunlardan birinin, mevcut acente ağının taşıma kapasitesindeki belirsizlik olduğu ortaya çıktı.

Bu kapsamda, ilk olarak sigorta acentelerine yönelik bir anket çalışması yapıldı. Söz konusu ankete katılımın beklenenden yüksek olduğunu belirten Sigorta Acenteleri İcra Komitesi Başkanı Hüseyin Kasap, anket çalışmasına katılım için katkı veren sigorta acenteleri il delegeleri, sivil toplum kuruluşları yetkilileri ve meslektaşlarına teşekkürlerini sundu.

'TAŞIMA KAPASİTESİ ÖNEMLİ BİR KAYNAK'

Kasap yaptığı açıklamada, taşıma kapasitesi belirlendiğinde bunun mesleğe yatırım yapmak isteyen kişiler ile büyümek isteyen sigorta şirketleri için yol gösterici bir kaynak olacağını söyledi.

Konuya bir örnek veren Kasap, Kütahya'da kapasitenin altında acente varsa şirketlerin burada acentelik kurmaya öncelik vereceklerini, kapasitenin üzerinde acente olması durumundaysa yeni acentelik kurmak isteyen kişiler ile sigorta şirketlerinin konuyu daha özenli inceleyerek karar vereceklerini belirtti.

Hüseyin Kasap sözlerine şöyle devam etti: "Taşıma kapasitesi sadece bu mesleği icra eden meslektaşlarımız ve sigorta şirketleri için değil, aynı zamanda resmi kurum ve kuruluşlar ile akademik çevreler için de son derece önemli bir kaynak olacak. Zira, geçtiğimiz yılın son günlerinde değişikliğe uğrayan Sigorta Acenteleri Yönetmeliği'nde, şubelerle ilgili çok önemli hükümler yer alıyor. Hatta, yeni şube açılışlarından önce Hazine'nin onayının alınması gerekiyor. İşte bu yüzden söz konusu çalışmanın hem meslektaşlarımız hem de düzenleyici otoriteler için önem arz edeceğini ifade etmek istiyorum."

Taşıma kapasitesi çalışması tamamlandığında, internet ortamında tüm kamuoyuyla ücretsiz olarak paylaşılacağını kaydeden Kasap sözlerini şöyle tamamladı: "Belki de ülkemizde ilk defa bir mesleğe ilişkin bu kapsamda bir kapasite çalışması yapılıyor, umarım sonuçları sektörümüz ve mesleğimiz için hayırlı olur."

SAİK ocak ayı toplantısını Ankara'da gerçekleştirdi

Sigorta Acenteleri İcra Komitesi, 2015 yılı ocak ayı toplantısını Ankara'da Birlik Merkezi'nde gerçekleştirdi. SAİK üyelerinin tamamının katılımıyla gerçekleştirilen İcra Komitesi toplantısında Sigorta Acenteliği Faaliyetinin Yürütüleceği Mekanın Sahip Olması Gereken Fiziki Şartlar, Doğal Afet Sigortaları Kurumu (DASK), Sigorta Acenteleri Etik Kuralları, sigorta acentelerine yönelik tahsis edilen TRAMER işlemleri, sigorta şirketlerinin komisyon uygulamaları, ilgili mevzuata aykırı olarak yapılan pazarlama ve satış faaliyetleri, Sigorta Acenteleri İcra Komitesi'ne intikal ettirilen şikayet ve müracaatların değerlendirilmesi ile disiplin işlemleri gündemde görüşüldü. Sigorta Acenteleri Etik Kuralları belirlendi.



Sigorta Acenteleri Etik Kurallarına kavuştu

Sigorta Acenteleri Etik Kuralları 5 Ocak'ta Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'nin www.sigorta.org.tr adresli internet sayfasında yayınlanarak yürürlüğe girdi. SAİK Başkanı Hüseyin Kasap konuya ilişkin yaptığı açıklamada, İcra Komitesi'nin 5684 sayılı Sigortacılık Kanunu'nda sıralanan görevleri uyarınca hazırlanan etik kuralların yürürlüğe konulduğunu söyleyerek, kurumsal olmak isteyen, müşterilerine sundukları hizmetler ile paydaşlarla ilişkilerinde farklılık oluşturmak isteyen acentelerin bu kurallara uyması gerektiğini söyledi. Kasap, "Meslek kuralları da çok yakın bir zamanda yayınlanacak ve bu kurallara uyulması zorunlu olacak. Meslek kurallarını ihlal eden acentelere mevzuatta öngörülen müeyyideler uygulanacak" dedi.



Beklentilerinizi yüksek tutun!

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

Adendum

Zorunlu sigortalar poliçe adetleri 01.01.2014-31.10.2014

Karayolu Yolcu Taşımacılığı Zor.Koltuk F.K.	90.669
Zorunlu Deprem	5.658.428
Zorunlu Karayolu Taşımacılık Mali Sorumluluk	86.355
Zorunlu Trafik (Yeşil Kart Hariç)	12.170.480
Yeşil Kart	94.656
Tüp gaz Zorunlu Sorumluluk	97
Tehlikeli Maddeler Zorunlu Sorumluluk	36.595
Tıbbi Kötü Uygulamaya İlşkin ZMSS	117.872
Özel Güvenlik Mali Sorumluluk	11.398
Zorunlu Sertifika Mali Sorumluluk	0
Kıyı Tesisleri Deniz Kirliliği Zorunlu Mali Sorumluluk	364
Yapı Denetimi Zorunlu Mali Sorumluluk	0
Denizyolu Yolcu Taşımacılığı Zorunlu Mali Sorumluluk	1.328
TOPLAM	18.268.242

Zorunlu sigortada DENETİM YETERSİZ



Türkiye'de zorunlu sigortalarda sigortalılık oranı oldukça düşük. Tüm dünyada zorunlu olan trafik branşında ülkemizdeki sigortalılık oranı % 80, zorunlu deprem sigortasında ise % 38. Zorunlu sertifika mali sorumluluk ve yapı denetimi zorunlu mali sorumluluk branşlarında ise poliçe sayısı sıfır.

Türkiye'de 12 branşta zorunlu sigorta uygulaması bulunuyor. Araçların yurtdışına çıkarken almak zorunda oldukları yeşil kart sigortasıyla birlikte bu sayı 13'e çıkıyor. Ancak zorunlu sigortalar konusunda yeterli denetim sağlanamadığından sigortalılık oranı bir türlü beklenen seviyeye ulaşamıyor. Zorunlu sigortalarda en başta gelen branş tüm dünyada olduğu gibi karayolu taşımacılık mali sorumluluk, yani trafik sigortası. Zorunlu sigortalarda sigortalılık oranı konusunda yeterli veri yok, ancak trafik sigortasında sigortalılık oranı yaklaşık yüzde 80 civarında. Sigortalılık oranı çok düşük olan motosiklet ve traktör dışta tutulduğunda oran yüzde 90'a kadar çıkıyor.

ZDS RAKAMLARI TARTIŞMALI

1999 büyük Marmara depremi sonrasında 2000 yılında kurulan Doğal Afet Sigortaları Kurumu (DASK) bünyesindeki zorunlu deprem sigortalarında 2014'te ulaşılan sigortalılık oranı yüzde 38.4 olarak belirtiliyor. Ancak bu orana son yıllarda kentlere eklenen konut stoklarının ne ölçüde dahil edildiği bilinemiyor.
Zorunlu sigortalar arasında sigortalılık oranı en yüksek branş "Tıbbi Kötü Uygulamaya İlişkin Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası", yani "Hekim Sorumluluk Sigortası." 2014 verilerine göre bu branşta sigortalılık oranı yüzde yüze yakın.
Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB) verilerine göre, 2014 yılının 10 aylık döneminde kesilen zorunlu sigorta poliçelerinin sayısı 18 milyon 268 bini aşıyor. Bu poliçeler içinde trafik sigortası 12 milyon 170 bin adetle başı çekerken, onu 5 milyon 658 bin adetle zorunlu deprem ve yaklaşık 118 binle tıbbi kötü uygulamaya ilişkin zorunlu mali mesuliyet sigortası izliyor.

SIFIR ÇEKEN BRANŞLAR

TSB'nin 2014 yılının 10 aylık verilerine ilişkin tabloda en dikkat çeken konu, zorunlu sertifika mali sorumluluk ve yapı denetimi zorunlu mali sorumluluk branşlarında hiç poliçe kesilmemiş olması. Ayrıca Türkiye'de binlerce dağıtıcı varken tüp gaz zorunlu sorumlulukta sadece 97 ve akaryakıt istasyonlarıyla ilgili tehlikeli maddeler zorunlu sorumluluk branşında yalnızca 36 bin 500 civarında poliçe kesilmesi denetimin ne denli yetersiz olduğunu gözler önüne seriyor.
9 Ağustos 2014 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan ve 1 Ocak 2015 tarihinde yürürlüğe giren "Zorunlu Sigorta Takibine İlişkin Yönetmelik" zorunlu sigortaların denetlenmesini öngörüyor. Yönetmelik, Türkiye Sigorta Birliği'ne bağlı Güvence Hesabı'nda (Merkez) bir veri tabanı oluşturularak, zorunlu sigortaların takibinin buradan yapılmasını öngörüyor.

SİGORTA YAPTIRMAYANA İZİN YOK

Yönetmeliğin "Sigorta kontrolü" başlığıyla düzenlenen 6. Maddesi'nde şöyle deniyor: "Zorunlu sigortalara konu teşkil eden menfaate ilişkin bir faaliyetin icrası ya da bir şeyin kullanılması için izin, lisans veya ruhsat talep edildiğinde, yetkili mercilerce Merkez nezdindeki veri tabanı üzerinden veya ibraz edilen sigorta poliçesinden ilgili zorunlu sigortaların geçerli teminat tutarları üzerinden yaptırılıp yaptırılmadığı kontrol edilir. Merkez nezdinde yapılan kontrol neticesinde ilgili zorunlu sigortaların geçerli teminat tutarları üzerinden yaptırılmadığının tespit edilmesi veya ruhsat talep edenlerce ilgili sigorta poliçesinin ibraz edilmemesi durumunda geçerli teminat alınana kadar yetkili mercilerce izin, lisans veya ruhsat verilmez."
Yönetmelik poliçe yenilemeleri konusunda Güvence Hesabı'nın takibini ve ilgilileri uyarmasını öngörerek 7. Madde'nin 4. Bendi'nde şu hükme yer veriyor: "Güvence Hesabınca yapılan bildirim üzerine Kararın 6. maddesinin 3. fıkrası gereğince ilgili gerçek veya tüzel kişiler yetkili mercilerce uyarılır; uyarının tebliğ edildiği tarihten itibaren on beş iş günü içerisinde sigortasını yaptırmayanların faaliyetleri, sigorta yaptırılıncaya kadar durdurulur. Buna rağmen izin, lisans veya ruhsat vermeye yetkili mercilerce bir ayı geçmemek üzere belirlenecek sürede yaptırılmadığının tespiti halinde ruhsat iptal edilir."

Emin Özcan
emin@sigortacigazetesi.com.tr

AVRUPA'DA DURUM

Insurance Europe'un verilerine göre zorunlu sigortalar şunlar:
- Trafik sigortası
- İşveren sorumluluk (İngiltere'de zorunlu)
- Ürün sorumluluk (İngiltere'de zorunlu)
- Tıbbi cihaz üreticileri için sorumluluk sigortası (medical devices' manufacturers)
- Tren yolcularının sorumluluk sigortası (train passengers liability)
- Havacılık sigortası (aviation)
- Nükleer riskler sorumluluk sigortası
- Deniz nakliyat sigortası (marine hull and liability)
- Doğal afet sigortası (İsviçre, Fransa, Norveç ve İspanya'da zorunlu)

TSB GENEL SEKRETER YARDIMCISI ATİLLA OKSAY:

TSB iş kazalarını önlemeye yönelik çalışmaları destekliyor

TSB olarak iş güvenliği standartlarının uluslararası normlara yükseltilmesi ve ölümlü iş kazalarının önüne geçilmesine yönelik çalışmaları desteklediklerini belirten Oksay, "Bunların gerçekleştirilmesi durumunda sigorta sektörü olarak sürece katkı sağlamaya hazırız" dedi.

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Genel Sekreter Yardımcısı Atilla Oksay, gazetemize Türkiye'de zorunlu sigortaların durumunu ve TSB'nin bu alandaki çalışmalarını değerlendirdi.
Türkiye'de 12 branşta zorunlu sigorta uygulaması olduğunu ifade eden Oksay, bu rakamın Fransa'da 90, İspanya'da ise ulusal ve yerel düzeyde yaklaşık 800'e ulaştığını belirtti.
Oksay, Türkiye genelinde tüm taşıtlarda sigortasızlık oranının yüzde 22 olmasına karşın sigortasızlık oranı yüksek olan motosiklet ve traktör araçları istatistik dışı bırakıldığında yüzde 10.4'lük sigortasızlık oranı olduğunu söyledi. Zorunlu deprem sigortasında konutların yüzde 38.4'ünün sigortalı olduğunu ifade eden Oksay, Tıbbi Kötü Uygulamaya İlişkin Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası'nda sigortalılık oranının yüzde 100'e yaklaştığını kaydetti.
TSB Genel Sekreter Yardımcısı Atilla Oksay sorularımızı yanıtladı.

Türkiye'de halen kaç branşta zorunlu sigorta uygulaması yapılıyor? Sizce bu yeterli mi, gelişmiş ülkelerle kıyaslayarak bir değerlendirme yapabilir misiniz?
Zorunlu sigortalar, yasal düzenlemelerle yaptırılması zorunlu tutulmuş sigortalardır ve üçüncü şahıslara karşı sorumlu olunan veya doğal afetler sonucu oluşan kimi zararlarda, mağdurların zararlarının karşılanması, milli servetin korunması, sosyal fayda ve güvenliğin sağlanması için, sigorta sistemi kullanılarak oluşturulmuş bir tedbir olarak düşünülmelidir.
Zorunlu sigorta düşüncesi on sekizinci yüzyılda başladı ve ilk defa bazı Alman eyaletlerinde yangın sigortası yaptırılması zorunlu kılındı. Fransa'da on dokuzuncu yüzyılda ev satın alınması için açılan kredilerde borç bakiyelerinin zorunlu sigortaya tabi tutulması düşüncesi liberal politikayı savunanlarla, zorunlu sigortayı savunanlar arasında tartışmalara neden oldu. Bu tartışmalar sosyal sorunlara çözüm aranması sırasında, özellikle de 1987'de iş kazalarına karşı işverenlerin sorumluluğunu karşılamak üzere zorunlu sigortanın uygulamaya konulması ile son buldu.
Zorunlu sigortada hareket noktasını oluşturan sosyal problemlerin yanında, yasa koyucunun dikkatini çeken önemli bir husus, yirminci yüzyılın ilk yarısından itibaren oto trafiğinin gelişmesi, araçların sayısının artması, kazaya uğrayanların çokluğu ve maddi ve bedeni zararlardaki artışlar oldu. Bu nedenle yirminci yüzyılın ikinci yarısından itibaren bütün ülkelerde otomobil mali sorumluluk sigortasının yapılması zorunlu tutuldu.
Zorunlu sigortaların gelişmesi yirminci yüzyılın ikinci yarısında hızla artarak, 1980'li yıllarda en gelişmiş düzeyine ulaştı. Bu gelişme, özellikle sorumluluk sigortalarında kendisini gösterdi; çeşitli meslek gruplarına yönelik mesleki sorumluluk sigortaları bu gelişmede etkili oldu.



Buna karşılık mal ile ilgili zorunlu sigortalar, bazı ülkelerde yangın ve doğal afetlere karşı sigortalar olarak oldukça kısıtlı kaldı.
Türkiye'de 12 zorunlu sigorta ürünü şirketlerimiz tarafından sunuluyor.
Ülkelerin sosyal, kültürel ve ekonomik yapılarına göre zorunlu sigortalar ihdas ediliyor. Bu çerçevede Fransa'da yaklaşık 90 adet, İspanya'da ulusal ve yerel düzeyde yaklaşık 800 adet zorunlu sigorta ürünü bulunuyor.

Türkiye'de zorunlu sigorta uygulamalarında sigortalılık oranı konusundaki değerlendirmeniz nedir? Sigortalılık oranı düşük branşlardaki durumun nedenleri nelerdir? Birlik olarak bu konuda ne gibi çalışmalar yapıyorsunuz?
Eylül 2014 itibarıyla araç türü bazında sigortasızlık oranını gösteren istatistiki çalışmalar aşağıda bulunuyor. (Tescilli araç adedi TÜİK tarafından yayınlanan "Motorlu Kara Taşıtları, Eylül" Haber Bülteni'nden temin edildi.)

ARAÇ TÜRÜ	YAZILAN POLİÇE ADEDİ	YÜRÜRLÜKTEKİ POLİÇE ADEDİ	TESCİLLİ ARAÇ ADEDİ	SİGORTASIZLIK ORANI
OTOMOBİL	894.170	8.890.999	9.704.722	%8,4
MİNİBÜS	47.126	347.491	424.977	%18,2
OTOBÜS	22.472	175.573	212.337	%17,3
KAMYONET	249.982	2.661.870	3.029.319	%12,1
KAMYON	53.645	613.767	772.375	%20,5
TRAKTÖR	72.210	741.089	1.606.383	%53,9
MOTOSİKLET VE YÜK MOTOSİKLETİ	117.994	1.056.690	2.826.191	%62,6
ÖZEL AMAÇLI TAŞIT	1.986	24.263	39.778	%39,0
TOPLAM	1.459.585	14.511.742	18.616.082	%22,0
TRAKTÖR VE MOTOSİKLET HARİÇ TOPLAM	1.269.381	12.713.963	14.183.508	%10,4

Türkiye genelinde tüm taşıtlarda sigortasızlık oranının yüzde 22 olmasına karşın sigortasızlık oranı yüksek olan motosiklet ve traktör araçları istatistik dışı bırakıldığında yüzde 10.4'lük sigortasızlık oranının bulunduğu, trafik sigortasının alınan önlemler, uyarılar ve sigortanın faydalarının vurgulanması sonucunda her geçen gün oranının azalması bekleniyor.



Bölge bazında zorunlu deprem sigortası sigortalılık oranı bilgileri ise şöyle sıralanıyor:

BÖLGE	KONUT SAYISI	SİGORTALI KONUT SAYISI	SİGORTALILIK ORANI (%)	PRİM	PRİM ORANI
MARMARA	6.014.550	2.871.919	47,7	366.091.965	%48,7
İÇ ANADOLU	3.332.500	1.258.570	37,8	73.631.683	%9,8
EGE	2.616.350	916.064	35,0	131.799.821	%17,5
AKDENİZ	2.236.030	765.917	34,3	78.839.849	%10,5
KARADENİZ	1.693.780	516.231	30,5	52.244.285	%6,9
GÜNEY DOĞU ANADOLU	991.460	243.153	24,5	20.744.159	%2,8
D.ANADOLU	777.020	217.548	28,0	29.049.038	%3,9
TOPLAM	17.661.690	6.789.402	38,4	752.400.798	%100,0

TIBBİ KÖTÜ UYGULAMADA TARİFE SORUNU

Oksay: Tüm zorunlu poliçelerde teminat limiti ve kapsamı Hazine Müsteşarlığı tarafından belirleniyor. Tıbbi kötü uygulamaya ilişkin zorunlu mali mesuliyet sigortasının ise tarifesi ve uygulanacak prim de Hazine Müsteşarlığı tarafından belirleniyor. Sigorta şirketlerinin bu üründe primi serbest şekilde belirleyememesi sigorta şirketleri açısından teknik kârlılık riski doğuruyor. Doğru riske doğru fiyat uygulanmasının teşvik ve caydırıcı özelliği sigortalının daha özenli hareket etmesini sağlayarak toplumsal fayda sağlar.

Yukarıdaki istatistiki veriler dikkate alındığında Türkiye'de zorunlu deprem sigortası kapsamına giren konutların yüzde 34'ünü oluşturan Marmara Bölgesi haricindeki tüm bölgeler Türkiye geneli zorunlu deprem sigortalılık oranının altında kalıyor. Aynı analiz yapıldığında, büyükşehirlerin büyük kısmının sigortalılık oranının Türkiye geneline kıyasla daha olumlu olduğu görülüyor. Özellikle kırsal kesimlerde sigorta bilincinin artırılmasına yönelik çalışmaların sürekli devam ettiği günümüzde, önümüzdeki dönemde bu oranların daha iyiye doğru gitmesini bekliyoruz.
Zorunlu sigortalarda sigortalılık oranına ilişkin elimizde veri olan diğer bir ürün Tıbbi Kötü Uygulamaya İlişkin Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası. Geçtiğimiz yıl sonu verileri itibarıyla 131.145 poliçe, 48 milyon 890 bin lira prim üretimiyle hekimler için düzenlenen mesleki sorumluluk sigortasında sigortalılık oranı yüzde100'e yaklaşıyor.
Diğer zorunlu sigorta ürünlerine ilişkin sigortalılık oranına ilişkin veri Birliğimiz nezdinde bulunmuyor.

Zorunlu sigortalar konusunda şirketlerin etkinliğini nasıl değerlendiriyorsunuz?
Zorunlu sigortalara ilişkin 2014 yılı içerisinde gerçekleşen en önemli düzenleme trafik sigortasında tarife serbestliğinin tam olarak sağlanması oldu. Böylece sigorta şirketlerinin iyi ile kötü araç sürücüsü arasındaki farkı daha net ortaya koyabilmesi, son yıllarda kaza yapmamış sürücüler için primlerin düşmesini sağladı. Hepsinden önemlisi sigorta priminin teşvik edici ve caydırıcı özelliği ile trafik kazası frekansının azalması bekleniyor.

'İŞ GÜVENLİĞİ SAĞLANMALI'

Birlik olarak yeni zorunlu sigortalar konusunda çalışmalarınız var mı, varsa hangi branşlarda olacak?
Ülkemizde yaşanmış olan maden kazaları, madenlerde çalışan işçiler için hayat sigortasının zorunlu olmasını gündeme getirdi. Konunun kamuoyunun gündeminde olması nedeniyle Birliğimiz bünyesinde de değerlendirme çalışmaları sürdürülüyor. Bu vesileyle belirtmek isteriz ki sigorta sadece zararı ödemeyi taahhüt eden bir sistem değildir, aynı zamanda teminat verdiği alanda asgari standartların sağlanmasını sağlayan önemli bir enstrümandır. Sigorta, asgari standartları tesis eder ve bunun sonrasında ortaya çıkan beklenmeyen zararı öder. Türkiye Sigorta Birliği olarak iş güvenliği standartlarının uluslararası normlara yükseltilmesi ve ölümlü iş kazalarının önüne geçilmesine yönelik çalışmaları destekliyoruz. Bunların gerçekleştirilmesi durumunda sigorta sektörü olarak sürece katkı sağlamaya her zaman hazırız.



ANADOLU SİGORTA GENEL MÜDÜRÜ MUSA ÜLKEN:

Yurtdışındaki örnekler ülkemize uyarlanmalı

Zorunlu sigorta uygulamalarının yurtdışındaki örnekleriyle karşılaştırıldığında kısıtlı kaldığını ifade eden Ülken, bu örneklerin ülkemize uyarlanıp hayata geçirilmesi ve devletin düzenlemelere öncülük etmesi gerektiğini belirtti.

Zorunlu sigortaların toplumdaki sigorta bilincine etkisiyle ilgili bir değerlendirme yapan Anadolu Sigorta Genel Müdürü Musa Ülken, "Hizmet sektörü içinde çok önemli bir yere sahip olan sigorta sektörü, ulusal kaynak ve varlıkların uğrayacakları zararları en aza indirgeme işlevini yerine getiriyor. Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerde, sigorta bilincinin yaygınlaştırılması için uygulanabilirliği olan zorunlu sigortaların hayata geçirilmesinin önemli olduğunu düşünüyoruz" dedi.



Ülkemizde zorunlu sigorta uygulamalarının dünyadaki benzerleri ile karşılaştırıldığında kısıtlı kaldığını ifade eden Ülken, "Türk sigorta sektörünün ekonomideki gelişmelere paralel bir değişim geçirdiği görülüyor. Zaten sigortacılık sektörünün gelişimini; ekonomik kalkınma ve rekabetçi yapıdan ayrı da düşünmemek gerekir. Ancak Türkiye benzeri ülkelerde sigorta sektörü henüz amaçlanan düzeye ulaşabilmiş değil. Sektöre pek çok yeni ürün katılmasına rağmen; prim tahsilatı sorunu, kalifiye çalışan eksikliği, sigortalılarda sigorta hizmeti bilincinin arzu edilen düzeyde olmaması gibi sorunlar kendisini hissettiriyor ve önemini koruyor" diye konuştu.

Musa Ülken sigorta bilinciyle ilgili olarak da şunları söyledi: "Bu bilincin oluşturulması ancak devlet desteği ile mümkün olabilir. Bu noktada şirketlerin tek başına aksiyon alması yeterli olamaz. Hükümetlerin, mesleki eğitim ve medya aracılığı ile toplumu bilinçlendirmeleri gerekir. Ayrıca yurtdışındaki örneklerin ülkemize uyarlanıp hayata geçirilmesi ve düzenlemelere öncülük edilmesine de ihtiyaç var."

AIG SİGORTA SORUMLULUK SİGORTALARI MÜDÜRÜ İPEK KUTLUĞ ÖZCAN:

Zorunlu poliçeler çok dar kapsamlı

Zorunlu poliçelerin takibi için ilgili kurumların sağlam kontrol mekanizmaları kurması gerektiğini belirten İpek Kutluğ Özcan, bu yüzden Türkiye'de zorunlu poliçelerde bile sigortalılık oranının çok düşük olduğunu söyledi.

Türkiye'deki zorunlu sigortaları gelişmiş ülkelerle kıyaslayarak bir değerlendirme yapan AIG Sigorta Sorumluluk Sigortaları Müdürü İpek Kutluğ Özcan şunları söyledi: "Türkiye'de mevcutta bulunan zorunlu poliçeler gelişmiş ülkelerde bulunan zorunlu poliçelerle kıyaslandığında, Türkiye'deki zorunlu poliçelerin çok daha dar kapsamlı olduğunu görüyoruz. Sigorta şirketlerinin reasürans sıkıntısı ve sigortalıların da düşük maliyet beklentisi nedeniyle özellikle sorumluluk ürünlerinde ciddi bir teminat darlığı söz konusudur."

Türkiye'de zorunlu sigortaların sigortalılık oranına değinen Özcan, "Zorunlu poliçelerin takibinin yapılması için ilgili kurumların sağlam kontrol mekanizmaları kurması gerekiyor. Bu durum tam olarak sağlanmadığı ve yüksek cezai yaptırımlar olmadığı durumlarda, zorunlu poliçelerde bile sigortalılık oranının maalesef düşük olduğunu gözlemliyoruz. Zorunlu poliçe yaptırması gereken firmaların, kamu ile ilişkilerinin olduğu tüm noktalarda söz konusu kontrollerin kurulması bu konuda bir iyileştirme sağlayacaktır" dedi.



Özcan, "Sizce Türkiye'de hangi alanlarda yeni zorunlu sigorta uygulamasına gidilebilir" şeklindeki sorumuzu da, "Son yıllarda yaşanan ve toplumda etkisi çok büyük olan işveren sorumluluk sigortaları ile ilgili olarak bir düzenleme gelmesini bekliyoruz" diye yanıtladı.

Zorunlu sigorta için 2015 uyarısı

Tüketici Sorunları Derneği (TÜSODER) Sigorta Komisyonu Başkanı Taner Çağatay, yılbaşından itibaren zorunlu trafik sigortası başta olmak üzere diğer zorunlu sigortaları (DASK, tehlikeli maddeler, kıyı tesisleri yasal sorumluluk) yaptırmayanlara ciddi müeyyideler uygulanacağını söyledi.

"Zorunlu Sigorta Takibine İlişkin Yönetmelik"in 1 Ocak'ta yürürlüğe gireceğini anımsatan Çağatay, "Yılbaşından itibaren zorunlu trafik sigortası başta olmak üzere diğer zorunlu sigortaları yaptırmayanlara ciddi yaptırımlar getirilecek. Bu yükümlülüğü yerine getirmeyenler, ehliyet ve ruhsatını kaybetme riskiyle karşılaşabilecek. Düzenleme gereği 1 Ocak'a kadar sigorta firmaları, özel emeklilik kurumları ve reasürans şirketlerinde 'güvence hesabı' adı altında veri tabanı ve merkez hesabı oluşturulacak" ifadesini kullandı.

YAPTIRMAYANLAR UYARILACAK

Zorunlu sigorta poliçesi yaptırmayanların merkezden izleneceğini vurgulayan Taner Çağatay, adli ve idari kolluk kuvvetleriyle jandarma ve mahalli idarelerin, denetimlerde aykırılığın tespiti halinde izin durumu lisans ve ruhsat veren yetkili mercilere bildirmekle yükümlü olduğunu kaydetti. Çağatay, "Uyarının tebliğ edildiği tarihten itibaren 15 iş günü içinde sigorta yaptırmayanların ehliyet ve ruhsatları, sigortayı yaptırana kadar durdurulur" dedi.



Akaryakıt istasyonlarına sigorta denetimi geliyor

Tehlikeli maddeler için yaptırılacak zorunlu sorumluluk sigortalarına ilişkin uygulanacak tarife ve talimatlardaki değişiklikler 1 Ocak 2015 itibarıyla yürürlüğe girdi. Özser Group Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı H. Necmi Üze, "Patlayıcı ve yanıcı madde işiyle uğraşanların yaptırması gereken 'Tehlikeli Maddeler Zorunlu Sorumluluk Sigortası' artık devlet tarafından mecbur tutulacak. Tehlikeli maddelerin bulunduğu alanlar günün her saatinde çeşitli risklerle karşı karşıya. Bunların başında akaryakıt istasyonları geliyor. Türkiye'de yaklaşık 13 bin akaryakıt istasyonu bulunuyor. Marmara Bölgesi'ndeki istasyonların sadece yüzde 4'ü 'Tehlikeli Maddeler Zorunlu Sorumluluk Sigortası'na sahip. Bundan böyle 'Tehlikeli Maddeler Zorunlu Sorumluluk Sigortası'na sahip olmayan akaryakıt istasyonlarının çalışmasına artık izin verilmeyecek" dedi.

OTOMASYON SİSTEMİ İLE DENETLENECEK

'Tehlikeli Maddeler Zorunlu Sorumluluk Sigortası' ile ilgili otomasyon sisteminin de kurulduğunu kaydeden Üze, "Tehlikeli maddelerin bulunduğu alanlara yönelik uzun zaman önce tedbir alınması gerekiyordu. Devreye sokulan yeni otomasyon sistemi ile Sigorta Bilgi Merkezi'nde hangi istasyonların 'Tehlikeli Maddeler Zorunlu Sorumluluk Sigortası' olup olmadığı artık anlık olarak görülebilecek. Böylece ruhsat ile düzenlenen poliçelerin elektronik ortamda otomasyonunu sağlayacak. Bu durumda 'Tehlikeli Maddeler Zorunlu Sorumluluk Sigortası yaptırmayanlar denetim altında olup cezai yaptırım ve kapatma cezası gibi durumlarla karşı karşıya kalacaklar" diye konuştu.

"ÖNEMLİ BİR ADIM"

'Tehlikeli Maddeler Zorunlu Sorumluluk Sigortası'nın kapsamına da değinen H. Necmi Üze, "Yeni yasa, yaşanması olası birçok riske karşı tedbir almak, yaşanabilecek felaketlerin önüne geçmek için büyük bir adımdır. 'Tehlikeli Maddeler Zorunlu Sorumluluk Sigortası' ile patlayıcı ve yanıcı madde işiyle uğraşan kurumların mesleki faaliyetleri dolayısıyla meydana gelebilecek bir kaza sonucunda, üçüncü kişilerin uğrayacakları zararlara karşı; daimi sakatlık, sağlık giderleri ve maddi zarar teminatları veriliyor."

TEMİNATLAR ARTTI

Üze, "2015 yılı itibarıyla, satış hasılatı veya kullanım tutarı 325 bin liraya kadar olan tehlikeli maddelerin veya atıkların üretim, depolama, toptan satışı ve kullanımı ile uğraşan iş yerleri için asgari maddi teminat tutarı 58 bin lira, sağlık giderleri ve ölüm teminatı kişi başına 290 bin lira, kaza başına 1 milyon 450 bin lira olarak uygulanacak. Diğer yandan Tüp Gaz Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası için, maddi zararlar; kaza başına 112 bin 500 lira, tedavi giderleri; kişi başına 282 bin lira, kaza başına 1 milyon 410 bin lira, daimai sakatlık ve ölüm 282 bin lira, kaza başına ise 1 milyon 410 bin lira olarak uygulanacak" dedi.



Türkölmez'e ikinci şapka

2014 yıl sonunda Allianz Hayat ve Emeklilik Genel Müdürü Dr. Volker Stüven'in Allianz Grubu bünyesinde yeni bir göreve atanmasının ardından Stüven'den boşalan görevi aynı zamanda Allianz Yaşam ve Emeklilik Genel Müdürü olan Taylan Türkölmez devraldı. Taylan Türkölmez böylece 1 Ocak 2015 tarihi itibarıyla Allianz Türkiye çatısı altındaki iki farklı şirketin Genel Müdürlüğü'nü üstlenmiş oldu.

Allianz Türkiye CEO'su Solmaz Altın atama kararına ilişkin şunları söyledi: "Allianz Hayat ve Emeklilik son üç yılda Dr. Volker Stüven'in liderliğinde önemli bir büyüme gerçekleştirdi. Liderlik sorumluluklarına Allianz Hayat ve Emeklilik Genel Müdürlük görevi de eklenen Taylan Türkölmez'in önemli projelere imza atmaya devam edeceğine inanıyorum." Türkölmez ise, "Üstlendiğim bu yeni sorumluluk, beni son derece heyecanlandırıyor" dedi.



Marsh Türkiye'nin yeni CEO'su Hakan Kayganacı

Global sigorta brokerliği ve risk yönetimi şirketi Marsh'ın Türkiye CEO'su Mert Yücesan, görevini Marsh Türkiye'nin Risk Yönetimi ve Dijital İş Lideri Hakan Kayganacı'ya devretti. ODTÜ Maden Mühendisliği bölümünden mezun olduktan sonra çalışmaya Güney Afrika'da başlayan Hakan Kayganacı 1996 yılında Marsh Güney Afrika'da madencilik müşterilerinin Risk Denetim Danışmanlığı görevini üstlendi. 2000 yılında Türkiye ofisine transfer olarak Risk Danışmanlığı bölümünü kuran Hakan Kayganacı, 2007 yılından itibaren Marsh Risk Danışmanlığı Türkiye ve Bölge Yöneticiliği pozisyonunda, 2010'dan bu yana da Marsh'ın Kurumsal Endüstriyel Müşteriler için Risk Yönetimi ve Sigorta çözümleri bölümünde liderlik görevini sürdürdü.

Türkiye'de emeklinin birikimi sadece 8 yıl yetiyor

HSBC tarafından yayınlanan rapor, Türkiye'nin emeklilik için birikim yapmaya bakışını mercek altına alıyor. Rapor, Türkiye'de emekli olmayanların emeklilik dönemiyle ilgili yaşam kaygısı olduğunu ortaya koyarken, emeklilik için birikim yapmanın toplumun öncelikleri arasında olmadığını gösteriyor.

HSBC'nin "Emekliliğin Geleceği" raporu; çalışma çağındaki kişilerin emeklilikleri boyunca kendilerine yetecek kadar birikim ve yatırıma sahip olmadıklarını ortaya koydu. Rapora göre, dünyada emeklilerin birikimleri emeklilik hayatlarının son 7 yılına yetmezken, Türkiye'de bu süre 18 yıla çıkıyor. Türkiye'de hem çalışma çağında olanlar, hem de emekli olanlar emeklilikte gelir yaratmanın en iyi yolu olarak emlak yatırımını görüyor.
Aralarında ABD, Singapur, İngiltere, Birleşik Arap Emirlikleri, Brezilya, Hindistan ve Fransa'nın da bulunduğu 15 ülkede, 1000'i Türkiye'den toplam 16 bin kişinin katılımıyla gerçekleştirilen araştırmaya göre, emeklilik süresince rahat bir yaşam sürdürememek pek çok kişinin ortak endişesi.
Rapora göre, Türkiye'de henüz emekli olmayanların yarısından fazlası (yüzde 54) çalışmayı bıraktıktan sonra rahat bir yaşam sürdürebileceği konusunda kaygılıyken, yüzde 53'ü parasız kalmaktan, yüzde 45'i ise yalnızca günlük ihtiyaçlarını karşılayacak kadar kaynağa sahip olmaktan endişe duyuyor. Emekli olanlar arasında ise rahat bir emeklilik için yeterli hazırlık yapmayanların yüzde 75'i hazırlıklarının yetersizliğini emekli olduktan sonra fark ettiğini belirtiyor.

EMEKLİLİK ÖNCELİKLERİMİZ ARASINDA DEĞİL

Türkiye'de emeklilik için birikim yapmak, çalışma çağında bulunan kişilerin yüzde 93'ünün öncelikleri arasında yer almıyor.



Öncelikler arasında; çocukların eğitimi için birikim yapmak (yüzde 23), başka borçları ödemek (yüzde 16) ve kötü günler için birikim yapmak (yüzde 9) bulunuyor. Eski yasal düzenlemeye tabi olanların tam emeklilik yaşının ortalama 49, beklenen yaşam süresinin ortalama 75 olduğu düşünüldüğünde, Türkiye'de ortalama emeklilik dönemi 26 yıl sürüyor. Emeklilik süresinde dünya ortalaması ise 18 yıl. Bu durum her ne kadar Türkiye adına olumlu görünse de, gelir boşluğu bazında dünya ile Türkiye arasındaki oranlar karşılaştırıldığında ciddi bir fark ortaya çıkıyor. Emeklilik dönemindeki gelir boşluğu katılımcıların kaygılarında haklı olduğunu gösteriyor. Katılımcıların, emeklilik birikim ve yatırımlarının emekli olduktan sonra ortalama sadece 8 yıl yeteceğini düşündükleri göz önüne alındığında; henüz emekli olmayanlar, yalnızca devlet, işveren kaynaklı veya kişisel emeklilik gelirleriyle yaşayacakları 18 yıllık bir "boşlukla" karşılaşıyorlar.

Halk Sigorta ve Halk Emeklilik blok olarak satılacak

Özelleştirme İdaresi Başkanlığı (ÖİB), Halk Bankası'nın iştirakleri Halk Sigorta ile Halk Hayat ve Emeklilik'in blok satış yoluyla özelleştirilmesi için ilana çıkarken, ihalelere son teklif verme tarihi 24 Nisan olarak belirlendi. Resmi Gazete'nin 19 Ocak 2014 tarihli sayısında yer alan iki ayrı ÖİB ilanına göre, Halk Sigorta'da Halkbank'a ait yüzde 89.18 hisse ile Halk Yatırım Menkul Değerler'e ait yüzde 4.31 hisse olmak üzere toplam yüzde 93.49 oranındaki hisse blok satışa konu olacak. Halk Sigorta'nın kayıtlı sermayesi 150 milyon lira, çıkarılmış sermayesi 94 milyon lira seviyesinde bulunuyor.
Halk Hayat ve Emeklilik'in ise Halkbank'a ait yüzde 90 veya talep gelmesi halinde yüzde 100 hissesi satışa konu olacak. Şirketin sermayesi 183 milyon lira seviyesinde bulunuyor. Her iki ihale için de geçici teminat utarı 25 milyon dolar olarak belirlendi. İhale ilanında yer alan bilgiye göre, ihaleye yalnızca tüzel kişiler, tüzel kişiliğe sahip fonlar ile ortak girişim grupları katılabilecek; diğer fonlar ancak ortak girişim grubu ortağı olabilecekler.

Tarım sigortasında yenileme

TARSİM'den yapılan açıklamada, 2015 yılı poliçe tanzimlerinin başladığı belirtilerek, üreticiler, son poliçe kabul tarihlerini beklemeden sigorta yaptırmaları gerektiği konusunda uyarıldı. TARSİM açıklamada, sigorta yaptırılabilmesi için öncelikle Çiftçi Kayıt Sistemi'ne (ÇKS'ye) kayıtlı olunması ya da kaydın güncellenmesi gerektiği, sonrasında ise Tarım Sigortası poliçesi düzenlemeye yetkili sigorta şirketlerinin dağıtım kanalları aracılığıyla kolaylıkla sigorta yaptırılabileceği bildirildi. TARSİM açıklamada şu ifadelere yer verildi: "Sistem önceki yıllarda olduğu gibi, 2014 yılında da başarılı bir gelişim tablosu çizmiştir. Poliçe sayısı, tüm tarım sigortası branşlarında bir önceki yıla göre yüzde 22'lik artış ile 1 milyon adedin üzerine çıkmıştır. Sigortalanan varlık değeri 14 milyar liraya ulaşmış olup, sigortalanan alan 16 milyon dekar, küçükbaş ve büyükbaş adedi ise 1 milyon adedin üzerine çıkmıştır. TARSİM, üreticilere 500 milyon liranın üzerinde hasar ödemesi gerçekleştirilmiştir. Geçtiğimiz yıldan itibaren teminat kapsamına alınan Arıcılık (Arılı Kovan) Sigortası da üreticinin yoğun ilgisi ile karşılaşmış olup, Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı'nın Arıcılık Kayıt Sistemi'ne (AKS'ye) kayıtlı 6.6 milyon adet arı kovanından, 1.4 milyon adedi sigortalanmıştır."





Doğa Sigorta yeni katılımlarla yeni adresinde faaliyete başladı

Doğa Sigorta Genel Müdürlük binasını taşıdı. Doğa Sigorta, yeni Genel Müdürlük binasında deneyimli ve dinamik ekibiyle aracıları ile ortaklarına daha verimli ve kaliteli hizmet vermeyi amaçlıyor.
2015 yılındaki beklentilerini de yeniden gözden geçirerek Türkiye genelinde acente sayısını ve tüm branşlarda üretimini artırmayı, ortaklarına daha hızlı, daha kaliteli ve verimli hizmet vermeyi, sektöre efektif çözümler sağlamayı hedefleyen Doğa Sigorta, 2015 yılında atağa geçmesinin ardından ekibine de önemli isimler katmaya devam ediyor. Bu kapsamda, Doğa Sigorta'nın İstanbul, Ankara, Adana ve Antalya Bölge Müdürlüklerine çeşitli pozisyonlara atamalar oldu.

BNP Paribas Cardif Emeklilik Disneyland'a götürüyor

BNP Paribas Cardif Emeklilik, 'Eğitim Geleceğim Sigortası' yaptıran müşterilerine Disneyland Paris seyahati kazanma şansı sunuyor.
24 Şubat 2015 tarihine kadar gerçekleşecek olan kampanya kapsamında, 100 bin lira ve üzeri teminat ile 'Eğitim Geleceğim Sigortası' ürünü satın alan BNP Paribas Cardif Emeklilik müşterileri her 100 bin lira teminat tutarı için bir çekiliş hakkı kazanıyor. Büyük ödülün 3 adet; 2 yetişkin ve 1 çocuk için olmak üzere, 3 gece 4 günlük Disneyland Paris seyahati olduğu kampanyada, ayrıca 10 adet Sony PS4 500 GB Siyah Playstation Oyun Konsolu ve 3 adet 64 GB 4G+WiFi Siyah iPad Mini 3 Tablet de katılımcıları bekliyor.
Kampanya ile ilgili detaylı bilgi almak isteyen katılımcıların TEB Şubeleri, BNP paribas acenteleri ve www.bnpparibascardif.com.tr'yi ziyaret etmeleri ya da 444 43 23 müşteri iletişim merkezini aramaları yeterli oluyor. Çekilişin son günü, 30 Mart 2015.

BES fonları getirinin yıldızı

Türkiye Kurumsal Yatırımcı Yöneticileri Derneği (TKYD), hane halkı tasarruflarının 2004 - 2014 yıllarını kapsayan dönemde kümüle yüzde 206 getiri sağlarken, emeklilik fonlarının aynı dönemde yüzde 280 ile yaklaşık yüzde 74.8 daha fazla getiri sunduğunu açıkladı.

Açıklamada, emeklilik fonlarının 2014 yılında yatırımcılarına ve Türkiye ekonomisine ciddi katma değer sağladığını belirtildi. 2014 yılı itibarıyla emeklilik fonları büyüklüğünün 37,8 milyar TL'ye ulaştığı söylenen açıklamada, her geçen yıl hanehalkı tasarrufları içerisindeki emeklilik fon oranının büyüdüğü ve son 5 yılda emeklilik fonları üzerinden yapılan tasarrufun toplam hanehalkı tasarrufları içerisindeki payının yüzde 2,8'den yüzde 4,7'ye ulaştığını belirtildi.

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

Müşteri odaklılığın önemi giderek artıyor

EY'nin 2014 yılına ilişkin, 30 farklı ülkedeki sigorta müşterilerini kapsayan "Küresel Sigortacılık Anketi" çalışmasına göre, müşteri ilişkileri ve müşteri deneyiminin sektördeki başarı için kilit role sahip olduğu görülüyor. Araştırma sonuçlarına göre, sigorta şirketlerinin yeni yöntemler ve değer önerileri ile müşterileriyle iletişime geçmeleri öneriliyor.

Yirmi dört bin müşterinin, hayat ve hayat dışı alanlardaki soruları yanıtladığı, katılımcıların dört coğrafi bölgeyi kapsayan (EMEIA, Amerika, Asya-Pasifik, Japonya) ankete, Türkiye'den katılımcı sayısı 630 oldu. Ernst&Young'ın (EY) 2014 yılına ilişkin, 30 farklı ülkedeki sigorta müşterilerini kapsayan "Küresel Sigortacılık Anketi" çalışmasına göre, müşteri ilişkileri ve müşteri deneyiminin sektördeki başarı için kilit role sahip olduğu görülüyor. Müşterilerin çalıştıkları sigorta şirketleri ile olan iletişimlerine dair memnuniyet seviyelerini ve beklentilerini anlamayı amaçlayan Küresel Sigortacılık Anket soruları; müşteri sadakati (veri paylaşım faydaları, sadakat artırıcı aksiyonlar, ideal iletişim sıklığı ve yaklaşımı) ile detaylı müşteri deneyimi gibi konuları kapsıyor. Ernst&Young'ın yaptığı araştırmaya göre güçlü müşteri ilişkileri ve en iyi şekilde kullanılan çapraz kanal deneyimleri yoluyla, rekabet avantajı arayan yöneticilere kılavuz niteliği taşıyan ve aksiyona dönüştürülebilecek birçok öngörü sunuluyor. EY'nin yaptığı Küresel Sigortacılık Anketi'ne göre, sigorta şirketlerine yeni yöntemler ve değer önerileri ile müşterileriyle iletişime geçmeleri öneriliyor.

YÜKSEK MÜŞTERİ KAYBI VE DÜŞÜK GÜVEN SEVİYELERİ

Yapılan araştırmaya göre sigorta şirketleri; banka, süpermarket, otomobil üreticileri ve online alışveriş siteleri gibi farklı sektörlerdeki hizmet sağlayıcılar ile karşılaştırıldığında yüksek seviyede güven telkin ediyor. Göze çarpan diğer bir sonuç ise, sigorta şirketlerini değiştirmeyi düşünen müşterilerin yüksek oranda sigorta şirketlerinden ayrılması oldu. Ankete göre sigorta şirketleri tarafından alınan iletişim hizmetlerinden çok memnun olduğunu belirten müşteri oranı yalnızca yüzde 14 seviyelerinde kalıyor.

MÜŞTERİ KAYBI VE REFERANS OLMA

Araştırmaya göre, geleneksel sadakat ve marka önerme yatkınlığı kavramlarının sigorta sektöründe geçerli olmadığı anlaşılıyor. Müşterilerin, çalıştıkları sigorta şirketlerini yakınlarına önermesi, sigorta şirketlerine karşı sadık olduklarına dair bir gösterge olarak kabul ediliyor. Ankette sözleşme ve poliçelerini sonlandırmış ya da başka bir sigorta şirketine geçmiş olan müşterilerin yüzde 38'i eski şirketlerini yakınlarına önerebildiği görülüyor. Bu anlamda 'önerme yatkınlığı' metriklerinin de genellikle anlamını yitirdiği gözlemleniyor. Bununla birlikte eski müşterilerin önermeye açık olması; onların yeni poliçe ve sözleşmelerle tekrardan eski sigorta şirketine kazandırılabileceğini gösterebiliyor. Bu durum, farklı müşteri segmentleri için sektördeki derin ve detaylı müşteri analitik çözüm ihtiyaçlarının altını çiziyor.

MÜŞTERİLERİN ŞİRKETLERİ İLE OLAN ETKİLEŞİMİ

Müşteriler ile sigorta şirketleri arasındaki iletişimin düşük seviyede olması, en basit bir idari işlem de dahil olmak üzere, bu temas noktalarının her birinin, müşterilerin sigorta şirketlerine yönelik algılarını değiştirebilecek yönde kritik önem taşıdığını göstermektedir. Yapılan ankete göre, son 18 ay içerisinde sigorta şirketleri ile iletişime geçmemiş müşterilerin oranı yüzde 44. Az sayıda gerçekleşen bu etkileşim anlarında, sigorta şirketlerinin performanslarının direkt olarak yeni sigorta/poliçe satışlarına ya da teminat kapsamlarının genişletilmesine yansıyabileceği ifade ediliyor.

DAHA ETKİLİ İLETİŞİM

Genel anlamda, müşterilerin şirketler tarafından çok sık iletişime geçilmesinden yüksek oranda şikâyetçi olduğu bir dönemde, sigorta müşterilerinin daha fazla iletişime geçilmek istemeleri, anketin ilgi çekici sonuçlarından biri olarak göze çarpıyor. Ankete göre, küresel sigortacılık müşterilerinin yüzde 57'si en az senede iki kez sigorta şirketleri tarafından iletişime geçilmek isterken, mevcut durumda ise bu oranda iletişime geçilen müşterilerin oranı yalnızca yüzde 47 olarak kalıyor.

BASİT POLİÇELERDE DİJİTAL SATIŞIN ORANI ARTIYOR

Yapılan ankete göre, sigortacılık müşterilerinin büyük bir kısmının hâlâ geleneksel iletişim yöntemlerini tercih etmesine rağmen, basit poliçe işlemleri için dijital ve diğer alternatif kanal tercihleri, yüksek bir ivme ile geleneksel kanal tercih oranlarına yaklaşıyor. Araştırmada, müşteriler tarafından belirtilen işlemler için, dijital ve diğer alternatif kanal kullanımına açık olan müşteri oranının yüzde 80 olduğu görülüyor. Sonuçlara göre, sigorta şirketlerinin müşteriler ile sağlıklı ilişkiler kurmaları ve koruyabilmeleri için mevcut dağıtım stratejileri ve hizmet modellerinden bağımsız olarak, müşterilerine doğru kanal karmasını sunmaları gerektiği de ön plana çıkıyor.

SEKTÖRDEN

Adem Duman, Vakıf Emeklilik Genel Müdür Yardımcılığı'na atandı

Adem Duman, Vakıf Emeklilik'in Finanstan Sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı görevine getirildi. Duman, Ocak 2015 tarihinde yeni görevine başladı. Sivas'ta 1971 yılında doğan Adem Duman, yüksek öğrenimini Boğaziçi Üniversitesi Siyaset Bilimi ve Ulusalararası İlişkiler Bölümü'nde tamamladı. Executive MBA programına da Boğaziçi Üniversitesi'nde devam etti. Finans sektöründe 18 yıllık bir deneyime sahip olan Adem Duman, 1996-2000 yılları arasında Interbank'ta, ardından 2000-2005 yılları arasında BNP AK Dresdner Bank'ta Kurumsal Bankacılık Bölüm Müdürü olarak çalıştı. 2005-2007 yılları arasında Çok Uluslu Firmalar Masası Müdürü olarak çalışan Duman, 2007-2008 yıllarında Çok Uluslu Firmalar Masası Direktörü, 2008-2011 yılları arasında Yapılandırılmış Finansman ve BNP Paribas Sinerji Direktörü oldu. Ardından 2011-2014 yılları arasında Büyük Kurumsal Müşteriler Direktörü olarak görev aldı.



Halk Emeklilik pazar payını iki kat artırdı

2014 başında bireysel emeklilik sektöründe yüzde 1.28'lik pazar payına sahip olan Halk Hayat ve Emeklilik, yıl sonunda payını iki kata yakın artırarak yüzde 2.43'lük pazar payına ulaştı.

Halk Hayat ve Emeklilik, 337 milyon lira ile kapattığı 2013 yılının ardından fon büyüklüğünde 23 Aralık 2014 tarihi itibarıyla 905 milyon liraya ulaşarak sektörde en hızlı büyüyen şirket oldu. 2014 yılbaşında toplam fon büyüklüğünde 14'üncü sıradayken aynı yılın sonunda dokuzunculuğa yerleşerek çift haneli sıralardan tek haneli sıralara geldi. Yıl sonunu 930 milyon lira fon büyüklüğü ile kapatmayı hedefleyen Halk Hayat ve Emeklilik, 23 Aralık 2014 itibarıyla yüzde 2.43'lük pazar payına ulaştı. Yılın başında 1.28'lik bir pazar payına sahip olan şirket, yıl içinde pazar payını 1.15 puan artırmış oldu.

Halk Hayat ve Emeklilik ilk halka arzını gerçekleştirdiği Haziran 2012 yılında emeklilik sektörüne giriş yaptı. 2012 yılını 40 milyon lira fon büyüklüğü ve 38 bin katılımcı ile kapatan Halk Hayat ve Emeklilik, 2013 yılını ise 337 milyon fon büyüklüğü ve 137 bin katılımcı sayısı ile kapattı. 2014 yılı itibarıyla sektörde 235 bin katılımcıya ulaşarak yıl içerisinde sektöre yeni giren oyuncularla birlikte 19 şirket arasında katılımcı sayısında 8'inci sıraya çıktı.

Halk Hayat ve Emeklilik 2016 yılında katılımcı sayısında 5'inci, fon büyüklüğünde ise 6'ncı sıraya yükselmeyi hedefliyor.

Anadolu Hayat Emeklilik'te iki yeni genel müdür yardımcısı

Tuna Uğun ve M. Cengiz Aytekin, Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdür Yardımcılığı görevine atandılar. Tuna Uğun, 1994 yılında kariyerine Anadolu Hayat Emeklilik'te başladı. 2008 yılından beri Pazarlama Müdürlüğü görevine devam eden Tuna Uğun, son olarak Genel Müdür Yardımcılığı görevine atandı. 1964 doğumlu olan M. Cengiz Aytekin ise, 1995 yılında Anadolu Hayat Emeklilik'te Avukat olarak göreve başladı. 1999 yılında Hukuk Müşavir Yardımcılığı, 2004 yılında Hukuk Müşavirliği, 2014 yılında ise Hukuk Baş Müşavirliği görevlerine terfi ettikten sonra Genel Müdür Yardımcılığı görevine atandı.


Tuna Uğun


Cengiz Aytekin

SFS'de üst düzey atama

SFS, büyüme hedefleri doğrultusunda 2015 yılına yeni atamalarla başladı. SFS, kuruluşunun 23'üncü yılında stratejik büyüme faaliyetlerine devam ederken, Yönetim kadrosunu da güçlendirerek Satış ve Pazarlama'dan sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı'na Aytül Yar Sayar'ı atadı. 20 seneyi aşkın Bilişim sektöründe yönetim tecrübesi olan Sayar; Telenity, IBM ve Siemens gibi çok uluslu şirketlerde üst düzey yönetim kadrolarında görev aldı. Sayar, bölgesel iş planlama ve uluslararası pazarlarda rekabetçi büyüme hedeflerine yönelik çalışmalar ve projeler yürüttü. Hacettepe Üniversitesi Fizik Mühendisliği bölümünden mezun olan Sayar, 2015 yılı Ocak ayı itibarıyla SFS 'de Satış ve Pazarlama Bölümü Genel Müdür Yardımcısı olarak göreve başladı.


Aytül Yar Sayar

TÜSİAD'ın yeni başkanı sigorta sektöründen

Türk Sanayicileri ve İşadamları Derneği (TÜSİAD), 45. Seçimli Genel Kurul Toplantısı 22 Ocak'ta yapıldı. Allianz Sigorta ve Allianz Hayat ve Emeklilik Yönetim Kurulu Başkanı Cansen Başaran-Symes, seçimlerde 176 oyun 174'ünü alarak TÜSİAD'ın yeni başkanı seçildi. İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi'nden mezun olan Cansen Başaran-Symes, 2013 yılının nisan ayına kadar PwC Kopenhag, Londra ve İstanbul ofislerinde çeşitli kademelerde görev aldı. Cansen Başaran 2000'de Dünya Gazetesi tarafından "Yılın En Başarılı İş Kadını" ödülüne ve 2006'da Uluslararası Lions Kulüpleri Birliği'nin "8 Mart Dünya Kadınlar Günü" etkinlikleri kapsamında çağdaş Türkiye'nin başarılı Türk kadınlarından biri olarak üstün hizmet ödülüne layık görüldü.


Cansen Başaran

SAB Başkanı Doğan Şen:

Hasar dosyaları için masraf alınırsa acentenin zarar etmesi önlenir

Hasar anında yaptıkları harcamaların acentelerin en önemli maliyet kalemi olduğunu söyleyen Doğan Şen acentenin zarar etmesini önlemek için müşterilerden hasar dosyası masrafı alınabileceğini belirtti. Şen, acentenin de böylece bu hizmetleri daha istekli vereceğini ve bu durumun, müşteri memnuniyetinin artırılmasına vesile olacağını kaydetti.

SAB Başkanı Doğan Şen, sektörün son beş senesine bakıldığında ya üretim yetersizliği, ya teknik kârlılığın olmaması ya da hasar prim dengesinin bozuk olmasıyla ilgili serzenişler olduğunu söyledi. Bu son beş yılda hep gelecek senelerde daha iyi sonuçlar alınacağı üzerine hayaller kurulduğunu ifade eden Şen, bu ritüelin 2014 sonuçları ve 2015 beklentilerinde de aynı olduğuna dikkat çekti.
Sigorta üretiminin istenen seviyelere gelmemesinde sosyoekonomik gerçekler olduğuna değinen Şen, potansiyel sigorta alıcılarını hareketlendirecek ortamın müsait olmadığını, eğitim seviyesi, sigortaya bakış açısı ve kültürel yetersizliğin bunların başında geldiğini kaydetti.
En önemli sorunlardan birinin gelir düzeyi olduğunu vurgulayan Şen, "Nüfusun hızla arttığı ülkemizde hiç hesapta olmayan göçler de alıyoruz. Büyüme hızı düşüyor ve kişi başına düşen gelir miktarında da ciddi oranda azalma var. Bunlar bir araya geldiğinde sigortalılık oranını artırmak çok zor. Bu olumsuz tabloyu değiştirmek için daha çok satış yapmamız gerektiği bir gerçek" dedi.

'ZARAR EDİLEN BRANŞLARDA KOMİSYONLAR İNDİRİLMEMELİ'

Acenteler olarak sigorta şirketlerinin dağıtım kanalları olduklarını ve üretimden en çok payı aldıklarını dile getiren Şen, payları her sene azalsa da hâlâ sektörün en önemli dağıtım kanalı olduklarını kaydetti.
Şen, yeni Türk Ticaret Kanunu'nda acentenin "Ticari mümessil, ticari vekil, satış memuru veya işletmenin çalışanı gibi işletmeye bağlı bir hukuki konuma sahip olmaksızın, bir sözleşmeye dayanarak, belirli bir yer veya bölge içinde sürekli olarak ticari bir işletmeyi ilgilendiren sözleşmelerde aracılık etmeyi veya bunları o tacir adına yapmayı meslek edinen kimseye acente denir" şeklinde tanımlandığını belirtti.
Acenteler tarafından satılan poliçelerin tamamının sigorta şirketinin hesabına yapıldığının gerçek olduğunu kaydeden Şen, "Bu poliçelerin primini sigorta şirketi belirliyor, acenteye verilecek komisyonları da serbestçe belirliyor. Eğer sigorta şirketi bu teknik hesabı doğru yapamıyor ve toplanan primlerden zarar ediyorsa, burada acentenin kusurunun olmadığı da bir gerçek. Ancak zarar edilen branşlarda acentenin komisyonunun indirilmesi hangi gerçeğe sığar?" diye konuştu.
Doğan Şen, sözlerine şöyle devam etti: "Bugün sigorta sektörünün en önemli sorununun ve sektörü zora sokan, sağlıklı büyümesine engel en önemli konunun irrasyonel fiyat rekabeti olduğunu, bunun yanı sıra reasürans maliyetlerinin yüksek olması, yetersiz sermayeyle çalışılması ve konservasyon oranlarının düşük olması olduğunu herkes biliyor."

ACENTELER NASIL HİZMETLER SUNUYOR?

Yeni Türk Ticaret Kanunu'nun Acentenin Ücret Alma Hakkına İlişkin Düzenlemeler (113-116) bölümünde acentelerin mesleğine mahsus yapılan mesailer ve hizmetler için ayrıca ücret isteyebilir dendiğini hatırlatan Doğan Şen, acentelerin sattıkları poliçeler için komisyon aldığını, ancak poliçenin muhtevası gereği birçok hizmeti de poliçe süresi içinde müşteriye sağladığını vurguladı. Acentelerin bunlardan herhangi bir kazancı olmadığını söyleyen Şen, bilakis masraf ederek bu hizmetleri sigorta şirketleri adına yaparak müşteri memnuniyeti sağladıklarını belirtti. Bu hizmetlerin başarılı bir şekilde icra edilmesinin sigorta şirketinin marka değerine değer kattığını ifade eden Şen, acentelerin ücretsiz verdikleri diğer hizmetlerini şu şekilde sıraladı:

- Poliçe basımı, ulaştırılması, bilgilendirilme formlarının arşivlenmesi, MASAK belgelerinin temini ve arşivlenmesinin maliyetleri
- Kasko değer bildirim formunun doldurulup müşteri namına maliyeye verilmesi
- Müşterilere risk yöneticisi, fon yöneticisi sıfatıyla fizibilite çalışması yaparak en iyi teminat ve fiyat araştırmasının yapılması
- Hasarları yönetmek, yerinde hasar tespit tutanağı düzenlemek, servis, eksper, asistans ve sigorta şirketi arasında köprü oluşturmak, sorunları çözerek müşteriyi memnun etmek

'ACENTELERİN YAŞAM ALANI HER YIL DARALIYOR'

Acentelerin asli görevlerinin sadece poliçe satmak olması gerektiğini aktaran Şen, "Oto sigortalarında acenteler toplam işin yüzde 95'ini gerçekleştiriyor. Biliyoruz, yangın, sağlık, sorumluluk ve nakliyat poliçeleri de satmamız lazım. Kötü tarifelere rağmen poliçe sayısında artış var. Toplam sigorta primi bu oranda artmamış, başka bir ifadeyle her yıl poliçe başına düşen prim azalıyor. Acenteler daha çok çalışıyor, daha çok üretiyor ama prim artışı sağlayamıyor. Kısacası sigorta şirketlerinin kötü prim hesaplarını acenteler çok çalışarak, çok satarak absorbe etmeye çalışıyor ama her yıl azalan acente komisyon gelirleri ve artarak çoğalan masrafları acentelerin yaşam alanını her yıl daraltıyor" dedi.
Geçmiş beş yılda gördüğü bu tablonun değişecek gibi görünmediğinin altını çizen Şen, acentelerin azalan komisyon gelirlerini, yükselen masraflarını kontrol edebilmek için çeşitli çareler aradığına değindi. SAB'ın bu konuda birçok öneride bulunduğunu ifade eden Şen, "Bunlardan birisi de, trafik sigortalarında kısa dönem için yapılan poliçeler hemen iptal edilince komisyon kazancımız olmuyor, masraf yanımıza kâr kalıyor demiştik. Bu, SAİK ve Sigortacılık Genel Müdürlüğü'nde görüşüldü ve acenteye en az 10 lira komisyon kalması sağlandı. Bu bir kazanım ve bu kazanımların artırılması için çalışmalarımız devam ediyor" şeklinde konuştu.

HASAR ANINDA ACENTELER NE YAPIYOR?

Acentelerin en önemli maliyet kalemi ve müşteri memnuniyetinin en önemli safhası olan hasar anından bahseden Şen, bir kasko müşterisi hasar yaptığında acentelerin neler yaptığını şu şekilde anlattı:
"1-) Müşteri aranarak geçmiş olsun denir.
2-) Asistans hizmeti aranarak çekici araç istenir.
3-) Asistans hizmeti çoğu zaman hızlı hareket etmez, birkaç kere daha aramak gerekebilir.
4-) Aracın yetkili servise çekildiği teyit edilir, hasar evrakları derlenerek hasar dosyası açılması sağlanır.
5-) Eksperin gidip gitmediği teyit edilir. Bu arada müşteri aracı en kısa zamanda almak istemektedir. İkame araç tahsisi için asistans hizmet aranır, müşteri aracına yakın bir ikame araç istenir. Bazen rent-a-car firması doğru zamanda, doğru yerde, doğru aracı teslim etmez, müşteriden kredi kartı ister. Müşteri, asistans hizmeti ve rent-a-car arasında mekik telefon görüşmeleri yapılır.
6-) Eksper ön raporu sigorta şirketi tarafından kabul edilmez, işçiliği daha ucuz alternatif bir servis aranırken müşteri rahatlatılır.
7-) Eksper-servis arasında tedarik edilecek parçalara yardımcı olunur, servis tedarik edilen parçanın orijinal olmadığı yönünde müşteriye haber uçurur, müşteri feryadına cevap verilir.



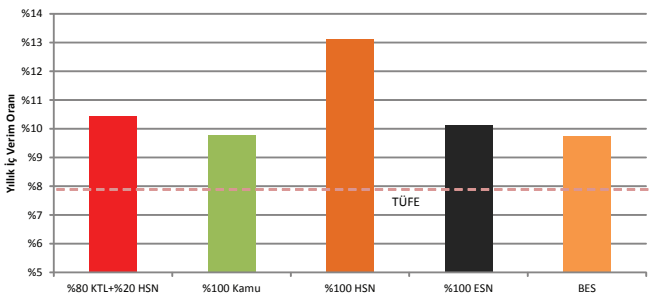
8-) Hasarlı tampon vs. serviste onarıma gider, müşteri orijinal sıfır tampon ister, tampona kefil olunur.
9-) Hasarlı parça bulunamaz, servis aracı zamanında teslim edemez. Bu arada ikame araç süresi dolar, hatırlı müşteriyse asistans hizmet ve/veya hasar servisi aranarak ilave süre istenir. İlave süre alınamazsa ek süre için acente kendi uhdesinden ödeme yapar.
10-) Bu arada hasar servisi raporu şaibeli bulur, olay yeri inceleme firması olayı incelemek için müşteriye, sonra olay yerine gider. Müşterinin 'Bana güvenmiyorsunuz' isyanı bastırılmaya çalışılır.
11-) Araç teslim edileceği gün onay raporu servise ulaştırılmadığı için hasar servisi ve/veya asistans hizmet, eksper aranarak onay belgesinin servise ulaştırılması, müşterinin aracını alması sağlanır.
12-) Müşteri hasardan sonra ziyaret edilir ve varsa kusurlarımız için af dilenir, müşterinin sırtı sıvazlanır."
Hasarın şehir dışında olması halinde bu operasyonlara birkaç madde daha eklenebileceğini dile getiren Şen, "İşte bu hizmetlerin tamamı acente tarafından bedava ve 7/24 verilmektedir. Çoğu zaman aldığımız komisyonlar bir hasarda harcanmaktadır. Bu hizmeti acente vermeli midir, ya da bedavaya mı vermelidir?" dedi.

'HASAR DOSYALARI İÇİN MÜŞTERİDEN MASRAF ALINSIN'

Buna cevap olarak SAB'ın bir önerisi olduğunu ifade eden Şen, şunları söyledi: "Her bir hasarda müşteriden hasar dosyası masrafı alınsın. Alınan masrafın yüzde 25'i sigorta şirketinde, yüzde 75'iyse acentede kalsın. Bu ücret için ikame poliçe eki tanzim edilsin ve bu ücret dosya başına en az 50 lira olsun. Bu husus kasko genel şartlarına yazılsın, istisnasız uygulanması sağlansın."
Bu gerçekleşirse acenteye kalan 37.5 liranın hasarı yönetme masrafları karşılığında bir nebze olsun destek olacağına dikkat çeken Şen, acentenin de böylece bu hizmetleri istekle vereceğini belirtti. Bu durumun, müşteri memnuniyetinin artırılmasına vesile olacağını kaydeden Şen, ayrıca müşterinin böylece 100-150 lira aralığındaki hasarları almaktan vazgeçebileceğini, bu suretle hasar prim dengesinin düzelmesine vesile olunabileceğini söyledi.
Bu konuya ilişkin örnekler olduğunu söyleyen Şen, bankaların da kredi verirken, akreditif açarken dosya masrafı aldığını, para havale ederken masraf alındığını, menkul değer yönetim şirketlerinin de dosya masrafı aldığını söyledi. Şen sözlerini şöyle tamamladı: "Bu önerimizin sivil toplum kuruluşları, Ticaret Odaları Meslek Komiteleri ve en önemlisi SAİK tarafından desteklenmesini ve önerilerle geliştirilmesini bekliyoruz. Acentelerin masraflarını azaltmak, gelirlerini artırmak için çalışmalarımız devam edecek."

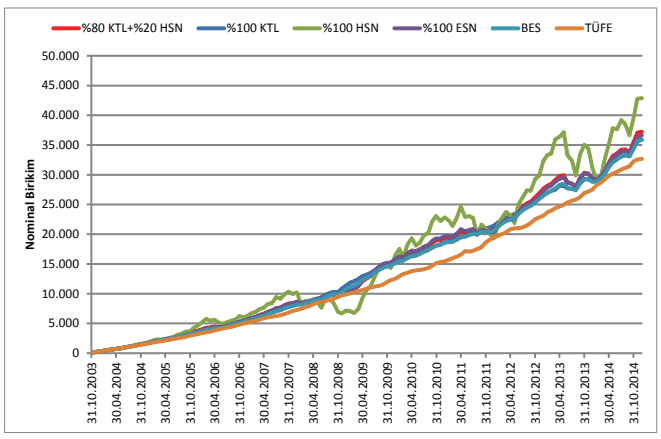
2014 BES için reel getiri yılı oldu

31.10.2003-31.12.2014 Adendum BES Getiri Endeksi (BGX)



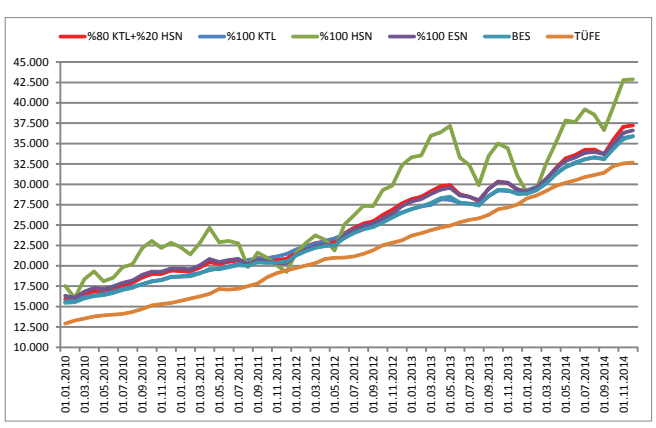
Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-31.12.2014 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Getiri Endeksi (BGX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon 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 %9,75 BGX elde etmiştir. Sadece Hisse Senedi fonuna yatırım yapanların ise %13,12 BGX elde ettikleri görülmektedir.

31.10.2003-31.12.2014 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-31.12.2014 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Birikim Endeksi (BBX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon oranıyla artırılmıştır. TÜFE ise ilgili dönemde aynı şekilde enflasyon korumalı bir yatırım aracına, yönetim gider kesintisi ve fon işletim gider kesintisi olmadan yapılan yatırımın bugün ulaştığı nominal tutardır. Bu tutar karşılaştırma amaçlı verilmiştir. Bu şekilde birikim yapan bir katılımcı, 31.12.2014 tarihinde BES ortalama fiyatlarıyla 35.881 TL birikime, enflasyon korumalı bir araçla ise 32.665 TL birikime ulaşmaktadır.

31.10.2003-31.12.2014 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX) (2010-2014 gelişimi)



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

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

Bunun yerine katılımcıların büyük bölümü (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 BES'te dahil olacağı "Emeklilik Gelir Planı" ile birikimlerini ihtiyacı olduğu kadar kullanabilmekte ve birikiminin geri kalanını fonlarda değerlemeye bırakabilmektedir. Yani tipik bir katılımcı için değerleme ilk katkının yatırıldığı andan son maaşın çekildiği ana kadar devam etmektedir.

Ancak ne yazık ki bu şekilde düzenli yatırım yapan katılımcılar dahi genellikle ödedikleri katkı payları toplamını sene sonundaki birikimleriyle karşılaştırmakta, katkı paylarının ay ay yatırıma yönlendirildiğini, yıl içinde yatırılan katkılar için tam yıllık getiri elde edemediğini ve son ay yatırılan kısmının sadece 1 ay nemalandığını gözden kaçırabilmektedirler. Ayrıca, kredi kartı ile yapılan ödemelerde bu süreler kredi kartının blokaj süresi kadar da ötelenebilmektedir.

Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki Hisse Senedi Fonlarında 2014 Aralık ayında yüzde 0.35 düşüş gerçekleşti. BİST - 100 endeksindeki düşüş ise yüzde 0.52 seviyesinde oldu. Aralık ayında Türk Lirası Cinsinden Kamu Borçlanma Senetlerinde yüzde 0.11'lik azalma yaşanırken, Yabancı Para Cinsinden Borçlanma Senetlerinde yüzde 3.70'lik artış kaydedildi. Uluslararası Borçlanma Senetlerinde ise bir önceki aya kıyasla fiyat farkı oluşmadı. Tüketici Fiyat Endeksinde 2014 Aralık ayında yüzde 0.44 azalış kaydedildi. Aralık ayındaki azalışla birlikte 2014 yılına ilişkin yıllık enflasyon oranı yüzde 8.17 olarak gerçekleşti.

2014 yılında BES fonları ağırlıklı ortalamada yüzde 14.21 getiri elde ederek enflasyonun yaklaşık yüzde 6 üzerinde bir performans sergilediler. Hisse senedi fonlarındaki getiri, yüzde 27.83 olarak gerçekleşirken, Türk Lirası Cinsinden Kamu Borçlanma Senetlerindeki getiri oranı ise yüzde 13.53 oldu.

İÇ VERİMLİLİK ORANI NEDİR?

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

ADENDUM BES GETİRİ ENDEKSİ (BGX)

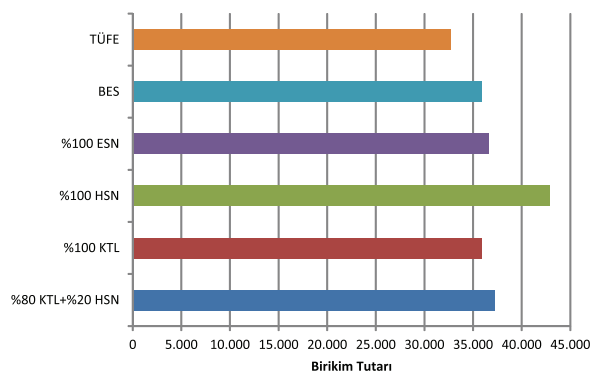
Bu endeks hazırlanırken, düzenli olarak yatırım yapan ve BES'teki ortalama emeklilik yatırım fonu fiyatlarıyla işlem yapan bir katılımcının, elde ettiği yıllık iç verim oranına bakılmaktadır. Katılımcı her ay, ay sonunda açıklanan son fiyatlarla fon alır ve değerleme tarihi itibarıyla fonunun değerine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

ADENDUM BES BİRİM ENDEKSİ (BBX)

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

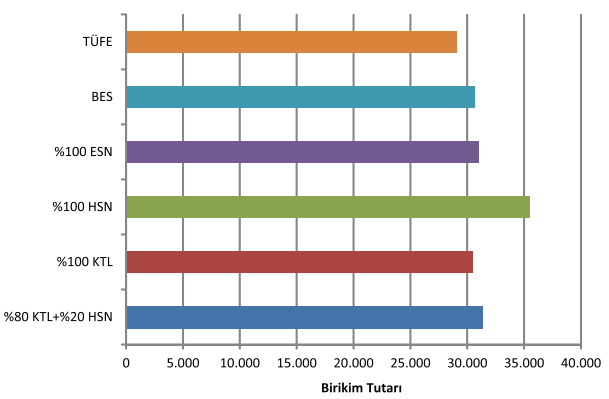
31.10.2003-31.12.2014 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)

Yandaki grafik 31.10.2003-31.12.2014 tarihleri arasında Bireysel Emeklilik Sistemi'nde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. Sistemin başından bu yana ortalama BES fonlarına yatırım yapan bir kişinin birikimi 31.12.2014 tarihinde 35.881 TL'na ulaşmıştır. Bu kişi Aralık 2014 döneminde Bireysel Emeklilik Sistemi'ne 242 TL katkıda bulunmuştur.



31.01.2005-31.12.2014 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)

Yandaki grafik sisteme 31.01.2005 tarihinde dahil olup 31.12.2014 tarihine kadar Bireysel Emeklilik Sistemi'nde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. 2005 yılından bu yana Hisse Senedi fonlarına yatırım yapan bir katılımcının 31.12.2014 tarihinde 35.490 TL Adendum BES Birikim Endeksi ile en kârlı yatırımcı olduğu görülmektedir.





BES devletin gözdesi

Başbakan Yardımcısı Ali Babacan'ın başkanlığında gerçekleşen Ekonomi Koordinasyon Kurulu'nun 12. Toplantısı'nın gündemini oluşturan konulardan biri Bireysel Emeklilik Sistemi (BES) oldu. BES'in 5 milyonuncu katılımcısını tanıtmak amacıyla düzenlenen basın toplantısında, 2003 yılından bu yana BES'in gelişimi izlendi.

Ekonomi Koordinasyon Kurulu'nun 12. Toplantısı, ekonomik konularda genel koordinasyondan sorumlu Başbakan Yardımcısı Ali Babacan'ın başkanlığında 5 Ocak 2015 tarihinde Ankara'da gerçekleştirildi. Toplantı gündemini oluşturan konulardan biri de ülkemizde 2003 yılında uygulanmaya başlanan Bireysel Emeklilik Sistemi oldu. BES'in 5 milyonuncu katılımcısını tanıtmak amacıyla düzenlenen basın toplantısında, Türkiye'nin tasarruf oranlarının 2013 yılında oldukça düşük seviyelere gerilediğine vurgu yapan Babacan, 2014 yılında gerek Bireysel Emeklilik Sistemi'nin gösterdiği performans gerekse de makro düzeyde alınan tedbirlerle tasarruf oranının 2013'e kıyasla yüzde 1.5 arttığını belirtti. Babacan konuşmasının devamında, BES'teki ortalama vadenin bin günün üzerinde olduğunu, ülke ekonomisinde istikrarlı büyümenin sağlanabilmesi için ihtiyaç duyulan uzun vadeli kaynakların BES ile temin edilebileceğini vurgulayarak, hem vatandaşların ileriki yaşlarında refah seviyelerini koruması açısından, hem de ülke ekonomisini daha sağlam bir yapıya kavuşturmak açısından oldukça önemli olduğunu vurguladı. Babacan, bu nedenle sistemi kuruluşundan bu yana çok önemsediklerini ve elde edilen bu güzel tablonun devam etmesini dilediklerini belirtti.



Ali Babacan

BES TOPLU KATILIM İLE GELİŞECEK

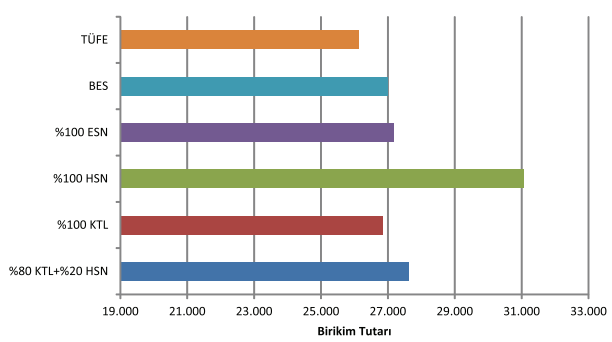
Ali Babacan, Bireysel Emeklilik Sistemi'nin önümüzdeki dönemde gelişim göstermesi gereken alan olarak, çalışılan şirketler üzerinden toplu katılımı işaret etti. Tam da bu amaca yönelik olarak üzerinde çalışılan otomatik katılım sistemi, yeni işe başlayan bir çalışan adına otomatik olarak bireysel emeklilik hesabı açılması ve ilk aydan başlayarak, maaşının belli bir kısmının katkı payı olarak bireysel emeklilik hesabına aktarılmasına dayanıyor. Kişiler sisteme katılma konusunda zorunlu değiller. Sisteme katılmak istemeyenler ise, başvuru yapıp bu uygulamaya dahil olmayabilirler.

2023 HEDEFİ: 12 MİLYON KATILIMCI

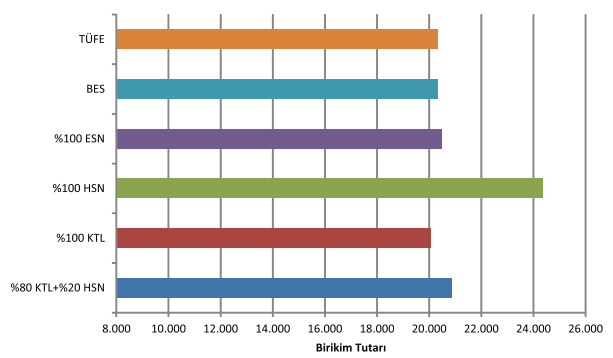
Toplantıda konuşan Emeklilik Gözetim Merkezi Yönetim Kurulu Başkanı Deniz Yurtseven, tasarruf oranlarını artırmak için daha fazla çaba sarf etmek gerektiğini vurgulayarak, sistemin ulaştığı katılımcı sayısı, fon tutarı, ortalama getiri oranı gibi temel büyüklükler hakkında bilgiler verdi. 2023 yılı hedefini ise 12 milyon katılımcı ve 250 milyar lira fon büyüklüğü olarak belirlediklerini, kıdem tazminatı fonlarının emeklilik şirketlerince yönetilmesi ve otomatik katılım gibi hedeflerin hayata geçirilmesi durumunda ise fon büyüklüğünün 400 milyar lira seviyesine erişeceğini tahmin ettiklerini belirtti.

Yandaki grafik sisteme 31.01.2006 tarihinde dahil olup 31.12.2014 tarihine kadar Bireysel Emeklilik Sistemi'nde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. 2006 yılından bu yana Hisse Senedi fonlarına yatırım yapan bir katılımcının 31.12.2014 tarihinde 31.060 TL Adendum BES Birikim Endeksi'ne ulaştığı görülmektedir.

31.01.2006-31.12.2014 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)

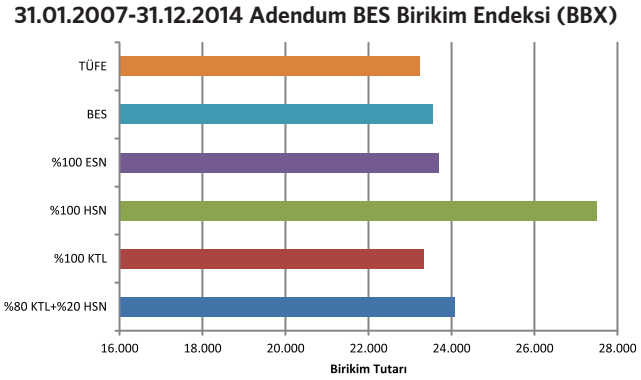


31.01.2008-31.12.2014 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)

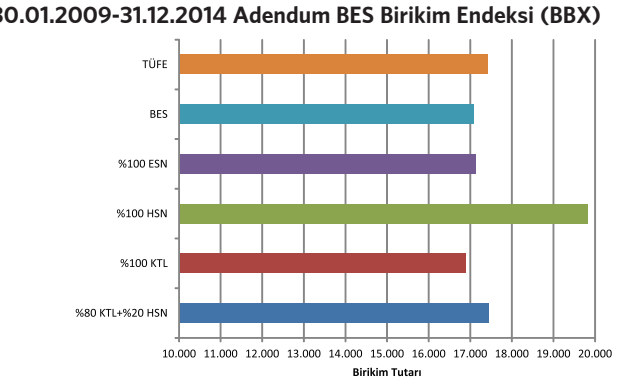


Yandaki grafik sisteme 2007 yılı başında dahil olup 31.12.2014 tarihine kadar Bireysel Emeklilik Sistemi'nde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. Sürekli Hisse Senedi fonlarına yatırım yapan bir katılımcının 31.12.2014 tarihinde 27.498 TL BBX elde ettiği görülmektedir. Sadece Kamu Borçlanma araçlarına yatırım yapan bir yatırımcı ise 23.329 TL BBX'e sahip olmaktadır.

31.01.2007-31.12.2014 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



30.01.2009-31.12.2014 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.

SEGEM'in düzenlediği 2015 yılı Teknik Personel Yeterlilik Sınavları başladı

SEGEM, 5684 sayılı Sigortacılık Kanunu'na dayanılarak hazırlanan 22.04.2014 tarih ve 28980 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe giren Sigorta Acenteleri Yönetmeliği hükümleri kapsamında sigorta acenteleri ve bankalar nezdinde sigorta ürünlerine yönelik pazarlama, bilgilendirme ve satış işlemlerini gerçekleştirecek teknik personel için Teknik Personel Yeterlilik Sınavı düzenliyor. Bilindiği üzere, ilgili yönetmelik hükümleri gereği kişilerin teknik personel olabilmesi için söz konusu sınavda başarılı olmaları gerekiyor.

SEGEM tarafından 2015 yılının belirli dönemlerinde düzenlenecek "Teknik Personel Yeterlilik Sınavlarına" ilişkin ayrıntılı bilgiler, sınav dönemlerinden önce SEGEM web sitesi www.segem.org.tr adresinde yayınlanacak.

Bu çerçevede, 2015 yılının ilk dönemi olan Birinci Dönem Teknik Personel Yeterlilik Sınavı 31 Ocak tarihinde Adana, Ankara, Antalya, Bursa, Diyarbakır, Erzurum, İstanbul, İzmir, Malatya ve Trabzon illerinde gerçekleştirildi.

SEGEM, Teknik Personel Yeterlilik Sınavlarına hazırlanmak isteyen kişiler için 2015 yılı boyunca her sınav döneminde "Teknik Personel Yeterlilik Sınavına Hazırlık Eğitimi" düzenleyecek. Sınav başvurusu yapan tüm adaylar SEGEM'in e-öğrenme platformu olan SEGEM Akademi www.segemakademi.org üzerinden elektronik ortamda gerçekleştirilen Teknik Personel Yeterlilik Sınavına Hazırlık Eğitimini sınav tarihine kadar izleyebilecek. Konuya ilişkin ayrıntılı bilgiye www.segem.org.tr ve www.segemakademi.org adreslerinden ulaşmak mümkün.

'Bölgesel Sigorta Denetleme Programı' SEGEM ve Toronto Centre işbirliğinde gerçekleştirildi

SEGEM, Toronto Centre işbirliğiyle "Bölgesel Sigorta Denetleme Programı" düzenledi. Hazine Müsteşar Yardımcısı ve SEGEM Yönetim Komitesi Başkanı Dr. Ahmet Genç'in açılış konuşmasıyla başlayan programa sigorta denetleme ve düzenleme yetkilileri katıldı.

SEGEM ve Toronto Centre işbirliğiyle düzenlenen "Bölgesel Sigorta Denetleme Programı" 8 Aralık – 12 Aralık 2014 tarihleri arasında İstanbul'da gerçekleştirildi. Program, Hazine Müsteşar Yardımcısı ve SEGEM Yönetim Komitesi Başkanı Dr. Ahmet Genç'in açılış konuşmasıyla başladı. İngilizce olarak ve interaktif biçimde gerçekleşen programa ülkemiz sigorta düzenleme ve denetleme yetkililerinin yanı sıra bölge ülkelerinden sigorta düzenleme ve denetleme yetkilileri katıldı. Katılımcıların tüketiciyi koruyacak ve sigorta sektörünün sağlıklı işlemesini destekleyecek yöntem ve uygulamalar konusunda bilgilendirilmelerinin hedeflendiği program başarıyla tamamlandı.





Programda, sigorta düzenleme ve denetleme yetkilileri tüketiciyi koruyacak ve sigorta sektörünün sağlıklı işlemesini destekleyecek yöntem ve uygulamalar konusunda bilgilendirildi.

Teknik Personel Mesleki Yeterlilik Sertifikaları artık internet üzerinden alınabilecek

Teknik Personel Mesleki Yeterlilik Sertifikaları Ocak 2015'ten itibaren SEGEM internet sitesinden görüntülenip basılabilecek. 2015 yılı Teknik Personel Yeterlilik Sınavlarında başarılı olan adaylar sertifikalarını, sınav sonucunun açıklandığı tarihten itibaren altı ay boyunca SEGEM internet sitesinde "Başvuru Bilgilerim" bölümünden görüntüleyebilecek ve bu alandan yazdırabilecekler. Altıncı ayın sonunda, adaylar bu alandan sertifikalarını görüntüleyemeyecekler. Bu tarihten sonra sertifikalarını görüntülemek ve yazdırmak isteyen adayların SEGEM internet sitesinden üye girişi yaparak Sertifika Talep Formu işlemlerini yapmaları gerekiyor.

SEKTÖRDEN

Güneş Sigorta - AUTO KING ayrılığı kısa sürdü

Güneş Sigorta 'Mini Onarım' hizmetini, bir yıl aradan sonra 1 Ocak 2015 tarihinden itibaren tekrar AUTO KING vermeye başladı. Güneş Sigorta 2002 yılından beri Güneş Sigorta müşterilerine 'Mini Onarım' hizmeti veren AUTO KING'le birlikte çalışacaklarını acentelerine bir duyuru ile bildirdi.

Sigorta sektöründe AUTO KING 'Mini Onarım' hizmetini sunan ilk büyük sigorta şirketi Güneş Sigorta, 'Mini Onarım' hizmetini kasko poliçesine sahip sigortalılarına AUTO KING'i Türkiye'de yaygın olarak 43 ilde 49 adet servis merkezinde veriyor. 2002-2013 yılları arasında 'Güneş Mini Onarım' hizmetini veren Mini Onarım ve Mobil Parça konseptlerinin yaratıcısı AUTO KING'le Güneş Sigorta'nın kısa aradan sonra yeniden birleşmeleri sigortalılar ve Güneş Sigorta acenteleri tarafından memnuniyetle karşılandı. Sektöre, 'Mini Onarım', 'Mobil Parça Onarımı' konseptleri ile giriş yapan, ardından 'Hasar Onarım Fabrikaları' projesini hayata geçiren AUTO KING sigorta şirketlerinin önemli iş ortaklarından biri olarak hizmet veriyor. AUTO KING, Türkiye'deki hasar onarım franchise zinciri ve uluslararası açılımlarıyla da sektörde önemli bir konumda bulunuyor.



Anadolu Hayat Emeklilik'ten fotoğraf yarışması

Anadolu Hayat Emeklilik'in bu yıl sekizincisini düzenlediği 'Kadın Gözüyle Hayattan Kareler Fotoğraf Yarışması'na başvurular başladı. Türkiye'nin dört bir yanından kadınların katılabileceği yarışmaya başvurular 12 Mart'a kadar devam edecek. 'Kadın Gözüyle Hayattan Kareler Fotoğraf Yarışması'na ilk düzenlendiği 2007 yılından bu yana 7 binden fazla kadın, 32 bini aşkın fotoğrafla katıldı. Kadınların hayata ve dünyaya bakışlarını fotoğraf kareleri ile yansıtacakları bir platform yaratmak amacıyla düzenlenen yarışma Türkiye'nin ilgi gören fotoğraf yarışmalarından biri haline geldi. Yarışmanın birincisi 5 bin lira, ikincisi 3 bin lira, üçüncüsü ise 1 bin lira ile ödüllendirilecek.



TÜSAF'tan Hazine Müsteşar Yardımcısı ile toplantı

TÜSAF'ın düzenlediği ve Hazine Müsteşar Yardımcısı Dr. Ahmet Genç, SAİK Başkanı Hüseyin Kasap ve TÜSAF Başkanı Murat Büyükçelebi'nin katıldığı toplantıda Afyon acenteleriyle önemli bilgiler paylaşıldı.

TÜSAF, Hazine Müsteşar Yardımcısı Dr. Ahmet Genç'in katılımıyla, 9-10-11 Ocak tarihleri arasında Afyon'da toplantı düzenledi. Afyon NG Güral Otel'de gerçekleştirilen ve yoğun katılımın olduğu toplantı başarıyla sonuçlandı. TÜSAF Derneği AFSAD evsahipliğinde ve Aksigorta ve Autoking sponsorluğunda gerçekleşen toplantıya, Hazine Müsteşar Yardımcısı Dr. Ahmet Genç, SAİK Başkanı Hüseyin Kasap,TÜSAF Başkanı Murat Büyükçelebi, AFSAD Başkanı Bekir Özerdem konuşmacı olarak katıldı. Aksigorta'dan Eskişehir Bölge Müdürü Volkan Kakaç ise Aksigorta'yı temsilen toplantıya katıldı. Toplantıya katılan Afyon Ticaret Odası Başkanı Hüsnü Serteser ve Vali Yardımcısı Adem Uslu ise birer konuşma yapıp toplantıya destek oldular. TÜSAF Yönetim Kurulu üyeleri, Dernek Başkanları, Afyon'lu acenteler ve çevre illerden gelen acentelerin buluştuğu toplantıya büyük katılım oldu.



Yoğun katılımlı toplantıya AFSAD Başkanı Bekir Özerdem, SAİK Başkanı Hüseyin Kasap, Müsteşar Yardımcısı Dr. Ahmet Genç, TÜSAF Başkanı Murat Büyükçelebi konuşmacı olarak katıldı (soldan sağa).

Toplantıda söz alan Hazine Müsteşar Yardımcısı Dr. Ahmet Genç, 1997 yılından bu yana Sigortacılık Genel Müdürlüğü'nün imza attığı işleri sunumuyla anlattı. SAİK Başkanı Hüseyin Kasap ise yaptığı sunumda SAİK'in bugüne kadar yaptıkları ve hedefleri hakkında konuştu. Üçüncü sunumu gerçekleştiren TÜSAF Başkanı Murat Büyükçelebi, konuşmasında TÜSAF hakkında bilgi verirken gündeme ilişkin sorunları ve çözümlerini paylaştı. Duygusal anların yaşandığı toplantıda Dr. Ahmet Genç tüm salon tarafından dakikalarca ayakta alkışlandı.

ACENTELERİ YERİNDE DENETLEDİLER

Afyon'daki toplantının öncesinde Hazine Müsteşar Yardımcısı Dr. Ahmet Genç, SAİK Başkanı Hüseyin Kasap, TÜSAF Başkanı ve SAİK Üyesi Murat Büyükçelebi bu şehirdeki beş acenteyi yerinde ziyaret edip denetlediler ve acente sahipleri ile güncel gelişmeler üzerine sohbet ettiler. Bundan sonra denetimleri artacağı ve önümüzdeki mayıs ve haziran aylarında 15 bin 500 acentenin tamamının denetleneceği bilgisi acentelerle paylaşıldı. Daha önce Bakan düzeyinde yapılan en üst seviyeli toplantıyı TÜSAF Derneği BASİAD gerçekleştirmişti.



TÜSAF Akdeniz'de acentelerle buluştu

TÜSAF Osmaniye, Mersin ve Adana'da acenteleriyle üç ayrı toplantı düzenledi. Oldukça verimli geçen toplantılarda TÜSAF'ın hedefleri anlatıldı ve acentelerin sorunları için çözümler üzerinde tartışıldı.

TÜSAF 27 Aralık 2014 tarihinde Osmaniyeli acentelerle kahvaltılı bir toplantı gerçekleştirdi. Osmaniye Dernek Başkanı Metin Sevmez'in evsahipliğinde Osmaniye'de gerçekleştirilen toplantı acentelerin katılımı ile verimli ve faydalı geçti. Toplantıda TÜSAF Başkanı Murat Büyükçelebi yaptığı sunumda TÜSAF'ı tanıtıp, federasyonun gelecek hedeflerinden bahsetti. Osmaniye'de acentelerin sorunlarını dinleyen Murat Büyükçelebi, çözüm önerilerini meslektaşlarıyla paylaştı.
TÜSAF aynı günün öğleden sonrasında ise Mersin'de, Mersin Ticaret Odası Yönetim Kurulu evsahipliğinde 200 kişinin katılımıyla büyük bir brunch düzenlendi. Toplantıya acentelerin eşleri ve çocukları da katıldı.

TÜSAF ACENTELERİN SORUNLARINI DİNLEDİ

Güzel bir ortamda, keyifli bir şekilde gerçekleştirilen etkinlikte sunum yapan Büyükçelebi TÜSAF hakkında bilgi verdi ve acentelerin sorunlarını dinleyerek çözüm önerileri sundu. Toplantılara TÜSAF Yönetim Kurulu Üyeleri Selim Balıkçı, Cengiz Kollugil ve Urfa Dernek Başkanı Nihat Fırathan eşlik etti.





Osmaniye, Mersin ve Adana'da gerçekleştirilen toplantılarda TÜSAF hedeflerini paylaştı. Toplantıda acente sorunları için çözümler üzerinde tartışıldı.





Büyükçelebi'ye Urfa Dernek Başkanı Nihat Fırathan da eşlik etti (solda).

Toplantı Salonu'nda başka bir toplantı gerçekleştirdi. Mersin Dernek Başkanı Fahrettin Abeş evsahipliğinde düzenlenen toplantıya Mersin Ticaret Odası Sigortacılık Meslek Komitesi de katıldı. Toplantıda konuşan Büyükçelebi TÜSAF'ın tanıtımını yaparak acentelerin sorunlarını dinledi.
28 Aralık pazar günü ise Adana ADSAD Derneği Başkanı Mehmet Hüviyetli ve



Toplantılara TÜSAF Başkanı Murat Büyükçelebi ile birlikte TÜSAF Yönetim Kurulu Üyeleri Selim Balıkçı, Hatay Dernek Başkanı Nebil Dablan ve Cengiz Kollugil de (sağda) katıldı.



Temel Sigortacılık Eğitim Programı branş kayıtları başladı

Bu yıl 32'nci dönemi gerçekleştirilen ve iki yarıyıldan oluşan programın ilk yarıyılında sigortacılık mesleğine ilişkin genel konularda öğrenim imkanı sunan Temel Sigortacılık Eğitim Programı'nın ikinci yarıyılında yer alan branş eğitimlerine ara dönemde öğrenci alınacak.

Bir akademik yıl süren ve iki yarıyıldan oluşan Temel Sigortacılık Eğitim Programı'nın ilk yarıyılında sigortacılık mesleğine ilişkin genel konularda öğrenim imkanı sunulurken; ikinci yarıyılda öğrenciler, çalışma veya ilgi alanlarına göre programdaki altı teknik branştan (Yangın ve Mühendislik Sigortaları, Kaza Sigortaları, Nakliyat Sigortaları, Hayat Sigortaları, Sağlık Sigortaları, Muhasebe) bir tanesini seçerek uzmanlık eğitimlerine devam ediyor.

Programın ikinci yarıyılında yer alan branşlar kapsamında;

Yangın-Mühendislik Sigortaları: Yangın Sigortaları ve Mühendislik Sigortaları, Risk Yönetimi, Hasar Uygulamaları ve Ekspertiz Süreci konuları ele alınacak.

Kaza Sigortaları: Oto Kaza ve Zorunlu Oto Kaza Sigortaları, Oto Dışı Kaza Sigortaları, Sorumluluk Sigortaları, Havacılık Sigortaları, Kaza Sigortalarında Risk Yönetimi, Hasar Uygulamaları ve Ekspertiz Süreci başlıkları işlenecek.

Nakliyat Sigortaları: Deniz Nakliyat Sigortaları, Deniz Ticaret Hukuku, Tekne ve Makine Sigortaları, Uluslararası Taşımacılık, Lojistik ve Yük Sigortaları, Havacılık Sigortaları, Nakliyat Sigortalarında Risk Yönetimi, Hasar Uygulamaları ve Ekspertiz Süreci ele alınacak.

Hayat Sigortaları: Sosyal Güvenlik Sistemi, Hayat Sigortaları ve Bireysel Emeklilik Sistemi'nin Temel Esasları, Ferdi Kaza Sigortaları, Hayat Sigortaları ve Aktüerya, Hayat Sigortası Pazarlaması konuları anlatılacak.



Temel Sigortacılık Eğitim Programı'nın ikinci yarıyılında öğrenciler altı teknik branştan birini seçip eğitimlerini sürdürecek.

Sağlık Sigortaları: Sosyal Güvenlik Sistemi ve Sağlık Sigortaları, Kritik Hastalıklar ve Maluliyet Sigortaları, Sağlık Sigortalarında Aktüeryal Yaklaşımlar ve Pazarlama Süreçleri ele alınacak. Program kapsamında ayrıca bu branşlar için ortak ders olarak Reasürans dersi işlenecek.

Muhasebe: Finansal Tablolar, Sigorta Muhasebesi ve TDHP, Sigorta Vergi Mevzuatı, Sigorta Matematiği, Reasürans ve Hasar Muhasebesi konuları işlenecek.

Temel Sigortacılık Eğitim Programı'na bir akademik yıl devam eden ve iki yarıyılı da başarıyla tamamlayan öğrenciler, Temel Sigortacılık Eğitim Programı Mezuniyet Sertifikası almaya hak kazanırken; programa ikinci yarıyıl itibarı ile dahil olacak ve sınavlarda başarı gösterecek öğrenciler ise Temel Sigortacılık Eğitim Programı'nın sadece ilgili branşına ait mezuniyet sertifikasını almaya hak kazanacaktır.

16 Şubat - 29 Mayıs tarihlerinde gerçekleştirilecek ikinci yarıyıl Branş Eğitimleri'ne kayıtlar başlamış olup, programa mevcut kontenjan dahilinde ve sınırlı sayıda öğrenci kabul edilecek. Kayıtlar 11 Şubat Çarşamba günü son bulacak.

TSEV şubat ayı Kısa Süreli Eğitim Programları duyuruldu

Kısa Süreli Eğitim Programları kapsamında 2014 yılı için 150'den fazla eğitim programı hazırlayan Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı, şubat ayı içerisinde gerçekleşecek olan eğitim programlarını sektöre duyurdu.

Şubat ayı içerisinde planlanan eğitim programları arasında yeni işe başlayan çalışanlara yönelik olarak düzenlenen iki gün sürecek Temel Sigortacılık Eğitim Programı yer alıyor.

Ayrıca, yangın branşında çalışanlara yönelik olarak hazırlanan Temel Yangın Mühendisliği eğitimi kapsamında yangın olgusu, yangın çıkış nedenleri ve bu nedenlerin ortadan kaldırılması, yangının yayılmasının önlenmesi gibi konular ele alınacak.

Sigorta şirketlerinin teknik ve aktüerya departmanında görev yapan stajyer aktüerler, yardımcı aktüerler veya uzman yardımcısı, uzman ve analist pozisyonunda çalışanlara yönelik olarak düzenlenecek "Hasar Karşılık Hesaplamaları ve Aktüeryal Analiz" eğitim programında, hasar trendini etkileyen faktörler, Hazine Müsteşarlığı tarafınca kullanılan metotlar ele alınacak.

Farklı dağıtım kanallarına yönelik olarak geliştirilebilecek stratejiler hakkında bilgi vermeyi amaçlayan "Dağıtım Kanalları Pazarlama Stratejileri" eğitim programında ise Pazar Analizi, Hedef Kitlenin Belirlenmesi, Pazarlama Planı ve Dünyadaki Mevcut Dağıtım Kanalları incelenecek.

Şubat takviminde yer alan diğer eğitim programları arasında İnşaat Montaj ve All Risk Sigortaları Klozları, CMR Konvansiyonu ve Sigorta Uygulamaları, Kefalet ve Politik Risk Sigortaları, P&I Sorumluluk Sigortaları, İşveren ve Üçüncü Şahıs Sorumluluk Sigortaları ve Hasar Uygulamaları, Destekten Yoksun Kalma ve Maluliyet Hesaplamaları, Hayat Sigortası ve Emeklilik Planları Tekniği, Eşel ve Kâr Komisyon Hesaplamaları yer alıyor.

Kısa Süreli Eğitim Programları ile ilgili her türlü bilgi için www.tsev.org.tr 'yi ziyaret edebilir ya da egitim@tsev.org.tr adresinden TSEV Eğitim Birimi ile iletişime geçebilirsiniz.



TSEV'den Teknik Personel Yeterlilik Sınavı Hazırlık Eğitim Programı

TSEV, her ay gerçekleşen Teknik Personel Yeterlilik Sınavı'na hazırlananlar için, sınav takvimine paralel olarak bir eğitim programı düzenliyor.

Her ay gerçekleşen Teknik Personel Yeterlilik Sınavı'na (Bankalar, Acenteler ve Çağrı Merkezleri için) hazırlık olması amacıyla Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı, "Teknik Personel Yeterlilik Sınavı'na Yönelik Sigortacılık Eğitim Programı" düzenliyor.

Eğitim programı her ay açıklanan Teknik Personel Yeterlilik Sınavı takvimine paralel olarak hazırlanıyor.

Bireysel katılımların Vakıf Merkezi'nde gerçekleştiği eğitim programı, aynı zamanda kurumlara özel olarak sınıf eğitimi olarak da verilebiliyor.

2009 yılında ilk kez düzenlenen Sigorta Acenteleri Teknik Personel Zorunlu Eğitimi kapsamında TSEV tarafından 18 il merkezinde 34 bin 570 kişiye eğitim verildi ve yüzde 90 memnuniyet oranına ulaştı. 2012 ve 2014 yıllarında da bu eğitimi vermek için görevlendirilen TSEV 11 bin 457 katılımcıya yine aynı yüksek başarı oranlarında bu eğitimi verdi.

Eğitim programı ile ilgili her türlü bilgi için www.tsev.org.tr'yi ziyaret edebilir ya da egitim@tsev.org.tr adresinden Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı Eğitim Birimi ile iletişime geçebilirsiniz.

Temel Sigortacılık Eğitim Programı öğrencileri ile yeni yıla "Merhaba"

32. Dönem Temel Sigortacılık Eğitim Programı öğrencileri, yeni yıldan önceki son derslerinde Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı tarafından düzenlenen "Yeni Yıl" etkinliğine katıldı.

Vakıf Merkezi'nde gerçekleşen yılbaşı kutlaması etkinliğine Temel Sigortacılık öğrencilerinin yanı sıra TSEV Temel Sigortacılık Eğitim Programı eğitmenleri de katılım gösterdi.





ÇOK SATANLAR



14.90 TL

JEHAN BARBUR

Prodüktörlüğünü Jehan Barbur'un üstlendiği 'Sizler Hiç Yokken' albümünde on şarkı yer alıyor. Düzenlemelerde ise Jehan Barbur, Çağrı Sertel, Cenk Erdoğan'ın isimleri var.



19.50 TL

TAYLOR SWIFT

1989, Amerikalı şarkıcı Taylor Swift'in beşinci albümü, 27 Ekim 2014'te Big Machine Records tarafından çıktı.'Shake It Off', albümün ilk single'ı oldu.

YERLİ

1 - Sizler Hiç Yokken
Jehan Barbur - Ada Müzik
2 - Kayahan'ın En İyileri 1
Kayahan - DMC
3 - Unutursam Fısılda -
Orijinal Film Müzikleri - Doğulu Ses
4 - Cihan - Birsen Tezer - Kalan Müzik
5 - Amansız Gücenik -
Ceylan Ertem - Sony Music
6 - Aleviler'e Kalan - Kalan Müzik
7 - İlk Şarkılar -
Fazıl Say - Ada Müzik

YABANCI

1- 1989
Taylor Swift - Big Machine Records
2- Four
One Direction - Columbia Records
3- Endless River
Pink Floyd - Parlophone Müzik
4- Demi - Demi Devito - Hollywood
5- Popular Problems -
Leonard Cohen - Sony Müzik
6- Ultraviolence -
Lana Del Rey - Polydor Müzik
7- La Vie En Rose - Artist Müzik

Kaynak: Idefix, Amazon, D&R

Kafamda Bir Tuhaflık

Orhan Pamuk

Kafamda Bir Tuhaflık, hem bir aşk hikâyesi hem de modern bir destan. Orhan Pamuk'un üzerinde altı yıl çalıştığı roman, bozacı Mevlut ile üç yıl aşk mektupları yazdığı sevgilisinin İstanbul'daki hayatlarını hikâye ediyor. Kırk yılı aşkın bir süre Mevlut, İstanbul sokaklarında yoğurtçuluk, pilav satıcılığı, otopark bekçiliği gibi işler yapar. Bir yandan sokakların çeşit çeşit insanla dolmasını, şehrin büyük bölümünün yıkılıp yeniden inşa edilmesini, Anadolu'dan gelip zengin olanları izler; diğer yandan ülkenin içinden geçtiği dönüşümlere, siyasi çatışmalara tanık olur. Onu başkalarından farklı kılan şeyin, kafasındaki tuhaflığın kaynağını hep merak eder.



480 sy. 22 TL

Körleşme *Elias Canetti*

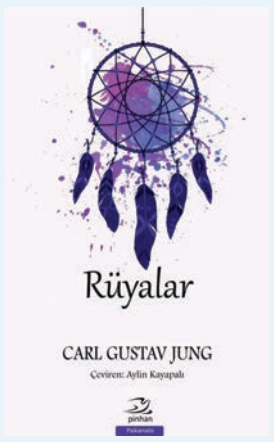
Dünya edebiyatının başyapıtlarından biri olduğu tartışmasız kabul edilen Körleşme, Almanya'da edebiyatın, politikanın kirli gölgeleri altında yitip gitmeye yüz tuttuğu bir dönemde yazılmıştır. Ancak, Elias Canetti kurguladığı zaman ve mekân, kullandığı dil ve üslup, karakterlerindeki soyutlamanın isabetliliği ve bunları aktarmadaki başarısı sayesinde sınırları aşmış, evrenselliğin en üst boyutlarına ulaşmıştır. Kendi fildişi kulesine çekilmiş bir aydının trajedisinde cisimleşen Körleşme, insanoğlunun kendi eliyle kurduğu, sonra da kendisine yabancılaşmış, düşman kesilmiş bulduğu dış çevreyi, son derece özgün bir biçimde ve en uçta sayılabilecek araçlarla tasvir etmeyi başarıyor.



565 sy. 28 TL

Rüyalar *Carl Gustav Jung*

Yazar, psikiyatrist, eğitimci, ressam ve bir de seyyah olan Carl Gustav Jung, rüyalar hakkındaki fikirlerini bu derlemede toplar. Jung çocukluğundan beri rüyalar konusuna çok ilgi duymuştur. Kitabında rüyaları filmsel özellikleriyle teşhis etmiş, ayrıca sadece şahsi planda söz konusu olan 'kişisel rüyalar' ile hepimizin tecrübe ettiği ve kolektif bilinçdışının ürünü olan 'büyük rüyalar' arasında ayrım yapmıştır. Yirminci yüzyılın en etkin figürlerinden biri olarak Jung, Rüyalar adlı eseriyle kendi ürettiği sıra dışı kavramlara anlaşılır tarzda bir giriş yapmakla kalmamış, bunun yanında toplu eserlerinin nitelikli okunması için de en ideal yöntemi sunmuştur.



360 sy. 32 TL

ERHAN DUMANLI
erhandumanli@gmail.com



İstanbul olası bir depreme hazır mı?

BOĞAZİÇİ Üniversitesi Kandilli Rasathanesi ve Deprem Araştırma Enstitüsü'nün önümüzdeki yıllarda olması muhtemel bir Marmara depremi ile ilgili görüşlerine bir bakalım.

Hesaplamalara göre, Marmara Denizi'nde oluşacak ve İstanbul'u etkileyecek deprem tahmini 7.2 büyüklüğünde olacak ve yaklaşık 1 dakika sürecek. Bu büyüklük ve zamandaki bir depremde 30 bine yakın binanın çok ağır hasar alması tahmin ediliyor. Geçmiş yıllardaki depremlerden elde edilen istatistiki çalışmalar sonucunda ağır hasarlı binadan ortalama 1 can kaybı ve 4 yaralı çıkartılıyor. Bu da tahmini 30 bin can kaybı ve 120 bin yaralı demektir.

Kuzey Anadolu Fay Hattı'ndaki kırılmalar aşağı yukarı 250 yılda bir olmaktadır. En son 1766'da kırılan bu faydaki kırılmanın 2016 ve takip eden yıllardan birinde olma ihtimali yüksektir. Kandilli Rasathanesi kırılma riskini 2050 yılına kadar yüzde 50, 2050 sonrası için ise yüzde 75 olarak vermektedir.

İnşallah olası deprem tahminlerden çok daha az zarar verir ama yine de bakalım İstanbul kenti böyle bir depremi göğüslemeye hazır mı?

Bakalım bir afet yönetim uzmanı neler diyor:

• İstanbul'da bir deprem olursa bunun yönetilmesi mümkün değil. Ne yaralı toplama noktası, ne ulaşım, ne barınma. Çok şeyler yapıldı ama problemi çözecek boyutta değil.

• Afet olduğu zaman genelde parklara, boş alanlara sığınırız. Japonlar bunu bildikleri için parkların içine, depremden etkilenmeyecek, yuvarlak su tankerleri koyuyorlar. Hatta parkları yemek pişirmeye hazır şekilde ve foseptik çukurları hazır şekilde yapıyorlar.

• Uzay üssü gibi bir afet yönetim merkezi kurmuşuz İstanbul'da ama burada çalışanlar şehrin çok farklı yerlerinde oturuyorlar. Deprem olduğu zaman bu insanların toplanıp, buraya gelip, bu merkezi çalıştırmaları mümkün değil. Japonlar afet merkezi yaptıkları zaman, yürüme mesafesi 30 dakikayı aşmayacak bir yere bu merkezin lojmanını yapıyorlar.

Haberleşme nasıl olmalı:

• Japonya'da depremde bütün GSM şebekeleri 171 diye tek bir numaraya dönüşür. Halk 1'e basıp kendi numaralarını yazar ve iyi oldukları mesajını bırakırlar. Onu merak eden ailesi yine 171'i arayıp bu kez 2'ye basar, numarayı girer ve o kişinin bıraktığı mesajı dinlerler. Bu veya buna benzer bir uygulama Türkiye 'de hâlâ yok. 17 Ağustos'tan bir miktar ders alınmış ve bazı yatırımlar yapılmıştı ama küçük bir sarsıntıda yine telefonlar kesildi, internet gitti.

Afet yolları var mı:

• Yaşadığımız 17 Ağustos depreminin ardından ortaya çıkan en önemli sıkıntılardan biri de enkaza ve hastenelere ulaşım olmuştu. Moloz yığınları ile kapanan yollar, emniyet şeridini işgal eden ve olmayacak yerlere park edilip bırakılan araçlar yardımları aksatmıştı. İstanbul'da da bu görüntülerin yaşanmaması için kentteki 562 cadde 1. Derece Acil Ulaşım Yolu ilan edilmiş ve bu caddelere park yasağı getirilmişti.

Park etme yasağı olan tüm bu caddeler, bugün birer otoparka dönmüş durumda. Örneğin Beşiktaş'ta Süleyman Seba Caddesi, Hüsrev Gerede Caddesi, üstelik burada İSPARK otopark işletmeciliği yapıyor. Bırakın depremi, herhangi bir acil müdahalenin bile çok zor yapılacağı durumda birçok caddemiz.

Yazının devamı var, bir de sigorta sektörü olası bir Marmara depremine hazır mı, onu da biraz irdeleyeceğiz.



Hakan Yurdakul
hakanyurdakul@yahoo.com

Yurtdışındaki Türk sigorta şirketleri!

YURTDIŞINDA yaşıyor olmaktan kaynaklı olsa gerek, Türkiye'den bir şirketin ürünlerini görmek her zaman mutluluk verici bir şey oluyor. Hele bir de ortada Doğrudan Yabancı Yatırım (FDI), daha manidar bir söylemle Türkiye'den gelmiş bir şirket gördüğünüzde -doğru ya da yanlış- bunu ülke ekonomisinin büyüdüğünün delili olarak algılıyorsunuz. Bir kavram olarak Doğrudan Yabancı Yatırım literatürde, yatırımcının bir şirket kurarak ya da mevcutlardan birini almak / ortak olmak suretiyle yabancı bir ülkede faaliyete başlaması olarak tanımlanıyor. Bu yatırımı alan ülkenin gayesi genellikle sermaye bulmak, istihdamı artırmak ve ülke içinde olmayan bilgi-deneyimi edinmek olarak, yatırımcının amacı ise stratejik varlık (asset), ürünlerine pazar ve ucuz kaynak (iş gücü, hammadde vs.) bulmak şeklinde özetleniyor. Ülkeler doğrudan yatırımı teşvik etmek için türlü özendirici imkânlar sunuyorlar ve eğer ülkenin durumu ile yatırımcının çıkarları uzlaşırsa doğrudan yatırım gerçekleşiyor.

Ortaklık, satın alma veya sıfırdan kurma marifetiyle oluşmuş çok sayıda yabancı sigorta şirketi epeydir Türkiye'de sigorta sektöründe faaliyet gösteriyor. Bu şirketler hem istihdama hem de iş yapma bilgisine ciddi katkı sağlıyorlar. Üstelik bu iş yapma bilgisi sadece Türkiye'yi değil, yurtdışı pazarlarını da kapsıyor. Bugün dünyanın dört bir yanında -sayıları az da olsa- Türkiye'den gitme sigortacılık profesyonelleri görmemizin nedeni büyük bir oranda bu şirketler. Menşeleri itibarı ile bu şirketler çoklukla "gelişmiş" denen ülkelerden, az bir kısmı da sermaye fazlası veren ama kendi pazarı küçük olan "zengin ama gelişmemiş" ülkelerden geliyorlar. UNCTAD adlı BM kuruluşunun hazırladığı 2014 Dünya Yatırım Raporuna göre Türkiye'nin 1990-2013 arasında aldığı doğrudan yatırımın toplamı 150 milyar dolar civarında ve yabancı sigorta şirketlerinin de bunda azımsanmayacak bir rolleri var. Türkiye'den dışarı giden doğrudan yatırımlar ise gelenlere kıyasla oldukça düşük bir oranda. UNCTAD'ın raporunda aynı dönem için Türkiye'den diğer ülkelere yapılmış toplam yatırım 24 milyar dolar olarak belirtiliyor. Giden yatırımın düşük olması, tasarruf azlığından kaynaklı sermaye yetersizliği ve ihracat ithalat farkından doğan cari açıkla açıklanıyor. Bunda sigorta sektörünün payı ise hemen hemen yok düzeyinde. Yani bir-iki "dost ve kardeş" ülke istisna kabul edilirse Türk sigorta şirketlerinin yurtdışında doğrudan yatırımları bulunmuyor.

Basit bir hesaplama bilgisi olarak bu gelen-giden doğrudan yatırımların ürettiği katma değer, hangi ülkede üretilmişse o ülkenin Gayrisafi Yurtiçi Hasılasına (GDP), ama yatırımı yapan ülkenin Gayrisafi Milli Hasılasına (GNP) giriyor. Bir başka deyişle yabancı sigorta şirketlerinin Türkiye'de kazandığı paralar, GNP bağlamında Türkiye'nin değil başka ülkelerin parası oluyor. Konuyu Türk sigorta şirketleri açısından değerlendirirsek sektörün yurtdışındaki pazarlarda değer yaratmak bağlamında Türkiye'nin GNP'sine pek bir katkısı yok.

Gelelim Google marifetiyle öğrenebileceğiniz bu sıkıcı bilgileri neden sunduğuma. Geçenlerde, Körfez ülkeleri ve Türkiye üzerine yapılan sigorta sektörü bazlı karşılaştırmalı bir analizde Türkiye'nin güçlü tarafları üzerine görüşlerimi aktardım. Özetle yetişmiş insan kaynağı, dağıtım ağı çeşitliliği, teknoloji altyapısı ve sektörel veri paylaşımı hususlarını sıraladım. "Madem bunlar var peki Türkiye dışındaki pazarlarda neler yapılıyor" sorusuna ise, ne yazık ki pek bir cevap veremedim. Hâlâ da makul bir cevap bulamadığım soru şu: Türk sigorta şirketleri neden gelişen pazarlara girmiyor? Cevabı olan varsa e-posta adresim yukarılarda bir yerde mevcut.

Gelecek sayıda görüşmek ümidiyle.

SAMSUNG SE790C

Etrafınız sarıldı



Geçtiğimiz yıl 27 inçlik kavisli monitörü S27D590C'yi tanıtan Samsung, yeni kavisli monitörü SE790C'yi de duyurdu. Kavisli tasarımına ek ultra geniş açısı sunan monitör, 21:9 en-boy oranına sahip. Süper kontrast oranı sunan 3440x1440 piksel çözünürlüklü monitör, 34 inç boyutunda. Statik kontrast oranı 3.000:1 ve tipik parlaklık oranı 300 cd/m2 olan monitör, daha derin siyahlar, daha parlak beyazları yansıtma konusunda oldukça başarılı. 178 derece görüş açısına sahip olan monitörde 7 wattlık çift stereo hoparlör bulunuyor.



MAD CATZ C.T.R.L.I

Cepte konsol deneyimi

Mobil oyunlara artan ilgi, aksesuarların da çeşitlenmesini sağlıyor. Bu akımın son üyeleri ise iOS destekli cihazlar için geliştirilen Mad Catz oyun kumandaları. Dokunmatik ekranda oyun oynamakta zorlanan kullanıcılar için tasarlanan C.T.R.L.i ve Micro C.T.R.L.i kullanıcılara kolay kontrol imkanı sunuyor. Bluetooth üzerinden bağlantı kuran kumanda 30 saate varan kullanım olanağı sağlıyor.



YOTAPHONE 2

'İki yüzlü' TELEFON



Yota Devices, ikinci nesil e-ink ekranlı YotaPhone'u satışa sundu. Ön yüzündeki ekranın yanı sıra arka yüzündeki yenilikçi e-ink ekranla dikkat çeken YotaPhone 2, e-ink ekranıyla çok daha pratik ve uzun süreli bir telefon kullanımı vaatediyor. Cihazın standart 5 inç büyüklüğündeki ana ekranı Full HD çözünürlük sunarken arkasında yer alan 4,7 inç büyüklüğündeki e-ink ekran kullanıcılarına 960x540 piksel çözünürlük sunuyor. Cihazın 8 megapiksel çözünürlük sunan arka kamerasına 2 megapiksel çözünürlüklü ön kamera eşlik ediyor. YotaPhone 2 gücünü 2,2 GHz hızında çalışan dört çekirdekli işlemcisinden alıyor. Performansını 2 GB RAM ve 32 GB dahili hafizayla destekleyen telefon, Android işletim sistemini kullanıyor. Standart hafizayla satışa sunulan telefonda microSD kart desteği bulunmuyor. 2.500 mAh'lik bataryaya sahip olan telefonun e-ink ekranı okuma modunda beş güne varan kullanım süresi vaatediyor. YotaPhone 2'nin yurtdışı satış fiyatı ise yaklaşık 612 dolar.

Çanta boyu projektör

LG'nin şimdiye kadar ürettiği en küçük HD projektörü HD MiniBeam gelişmiş özellikleriyle dikkat çekiyor. 100 ince kadar olan görüntüleri duvara yansıtabilen projektör'ün kontrast oranı 100,000:1. Wi-Fi ve MHL desteğiyle mobil cihazlardaki içerikleri kablosuz olarak duvara yansıtan projektör, USB üzerinden film, müzik, fotoğraf ve Office programlarını da açabiliyor.



LG HD MINIBEAM (PH300)

Kusursuz İtalyan



Ferrucio Lamborghini'nin Pirelli ile başlayan iş birliği 1963 yılından günümüze kadar geldi. İki İtalyan firmanın son ortak projesi ise 2015 Lamborghini Aventador LP 700-4 Pirelli Edition.



PLANTRONICS BACKBEAT FIT

Sporculara özel

Plantronics, fitness odaklı kablosuz kulaklığı BackBeat Fit ile kaliteli bir müzik deneyimi vaatediyor. Sporculara yönelik geliştirilen kulaklık, Bluetooth sayesinde mobil cihazlarla kablosuz bağlantı kurabiliyor. Kutu içeriğiyle gelen çift taraflı kol bandı hareket halinde akıllı telefonları güvende tutuyor. P2i nano kaplama ile su sıçramalarına ve tere karşı dayanıklı olan kulaklık, tam dolu pille 8 saate kadar dinleme ve 6 saate kadar konuşma süresi sunuyor. Kulaklığın Türkiye fiyatı ise 319 lira.

CELLSCOPE

Uzaktan muayene

Sağlık alanında da farklı mobil aksesuarlar geliştirilmeye devam ediliyor. Bunlardan biri de akıllı telefon aracılığıyla kulak muayenesi yapan CellScope. Oto Home ve Oto Pro olmak üzere iki farklı modeli bulunan aksesuar, doktorların yanı sıra ailelerin de evde rahatlıkla kullanabileceği bir cihaz olarak ön plana çıkıyor. Şimdilik sadece Amerika'da kullanıma sunulacak olan CellScope, Oto Home paketiyle video kaydı yapıp, videoları doktora gönderebiliyor.



SINCLAIR ZX SPECTRUM VEGA

Bilgisayardan oyun konsoluna

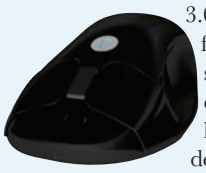


İlk olarak 1982 yılında piyasaya sürülen ve bu türdeki kişisel bilgisayarların sayısının artmasında önemli bir rolü olan Sinclair ZX Spectrum, oyun konsoluna dönüşmüş haliyle tekrardan kullanıcılarla buluşmaya hazırlanıyor. Sinclair'in kurucusu Clive Sinclair'in önderliğindeki Retro Computers tarafından geliştirilen yenilenmiş konsol modelleri, orijinal Spectrum'un çalıştırabildiği tüm oyunlara destek veriyor. Sinclair ZX Spectrum Vega adı verilen konsol, içinde bin adet oyunla birlikte geliyor. Bunun yanı sıra SD kart aracılığıyla yeni oyunlar yüklemek de mümkün.

JAASTA MOUSE

Akıllı fare

Jaasta tasarımı akıllı fareler maksimum konsantrasyon ve uzun ömürlü kullanım vaat ediyor. Özel tasarım sağ ve sol tuşlar herhangi bir ses çıkarmayarak kullanıcıların sessiz bir ortamda çalışmasına olanak sağlıyor. Ergonomik tasarımının yanı sıra dört yöne de dönebilen özel teker yapısı sayesinde de kolay bir kullanım sunuyor. USB 3.0 girişiyle gelen fare hızlı bağlantıya sahip. Ayrıca 8 GB dahili hafızasıyla kullanıcı verilerini de depolayabiliyor.



İki yıla varan pil ömrü sunan cihaz, kullanıcılarını pili bitmeden önce uyarıyor. Cihaz Windows 7 ve OS X 10.4 ve üstüyle uyumlu olarak çalışabiliyor.

SONY FES WATCH

Sıra dışı kol saati

Giyilebilir teknolojilere dair yenilikçi ürünler tanıtılmaya devam ederken Sony de kendi bünyesi altında kurduğu Fasihon Entertainments'ın tasarladığı sıra dışı kol saatini duyurdu. Tüm gövdesi e-paper ile kaplı olan FES Watch, ince ve esnek bir yapıya sahip. Tek bir hareketle tüm arayüzü değiştirilebilen saatin e-paper kaplı ekranı ve kayışı kolunuzu hareket ettirdiğiniz anda devreye giriyor. 60 gün kullanım süresi vaat eden FES Watch'un mayıs ayında 167 dolar fiyat etiketiyle Japonya'da satışa sunulması bekleniyor.





Eşber Erülgen
esberulgen@ttmail.com

Hizmet

ŞUBAT 2014 sayımızdaki köşemde "Kaldırım ve metro 2014" başlığı altında Haziran 2009'dan itibaren bu konularda yazdıklarımın tarihçesini yaparak kaldırım meselesinin hâlâ halledilemediğinden yakınmış, hatta Türkiye Ekonomi Politikaları Araştırma Vakfı TEPAV yazarı Esen Çağlar'dan alıntı yaparak Londra, Paris, New York gibi dünya başkentlerindeki kaldırım düzeni hakkında da bilgiler aktarmıştım. Aradan bir iki ay geçtikten sonra bir mucize gerçekleşerek Levent, Nispetiye Mahallesi'nin bazı (!) sokaklarına kuma gömülen taşlara benzemeyen, granitimsi plâkalarla yeni kaldırımlar yapıldı. Ancak birkaç sokağa inhisar eden bu çalışma köşebaşlarında bitirilerek cadde kaldırımlarına ulaşmadı. Caddeler Büyükşehir, sokak Küçükşehir herhalde diye düşündüm. Çünkü caddeleri otopark haline getirerek bir veya iki şerit daraltabilme yetkisine sahip olan Büyükşehir'dir. Para toplamasını bilir ama, kaldırım yapmayı nedense bilmez. İstanbul cadde ve sokaklarını daraltır, trafiğe çareler bulmak için fantastik planlar üretir, çok sıfırlı bütçelerle... Biz yine yerlerinden oynayıp çarpılmış taşlara takılıp, sendeleyerek yürümeye çalışıyoruz. Mümkün olsa hep Küçükşehirin cici kaldırımlarına sahip o üç beş sokakta yürüyeceğim. Allah korusun bir kere daha vertebramı kırmak niyetinde değilim çünkü. Yolları otopark yaparak oto sahiplerine hizmet yapanların, kaldırım yaparak yayalara da hizmet yapmamasını anlamak mümkün değildir.

Bakınız dünyanın muhtelif ülkelerinde kaldırımlar, otoparklar milâttan önce aşılmış ki, bize göre fantastik sayılacak ne hizmet yapıyorlar:

* Bir kaza haberinden öğreniyoruz ki Hollanda'nın baş kenti Amsterdam'da geceleri yer altından çıkarak halka hizmet veren portatif tuvaletler varmış.

Haber şöyle: "Urilift" adı ile anılan tuvaletlerin bakımını yapmaktan sorumlu olan şirketten bir görevli motosikletini yer altındaki tuvaletin üzerine park etti ve bir anda dışarı fırlayan tuvalet motosikleti havaya uçurdu. Motosikletin altında kalan görevli karnından yaralanarak hastaneye kaldırıldı.

* Dünyanın en sessiz turizm beldelerinden olan Venedik'te turistler ilginç bir cezayla karşı karşıya. Bir süre önce belli büyüklüğü aşan cruise gemilerinin limana girişine yasak getiren Venedik, şimdi de "çekerken gürültü çıkartan valizlere" ceza yazacak. Venedik belediyesi tekerlekleri gürültü yapan valizleri taşıyan turistlere 500 euroya varan ceza yazacak! Motorlu taşıtların yasak olduğu bölgede, otellere ve dükkânlara mal taşıyan motorsuz araçlar da ceza kapsamında olacak. Yılda 27 milyon turistin ziyaret ettiği Venedik'in bu yasağı İtalya'da tartışma yarattı. İtalyan medyası bu yasağın hukuksuz olabileceği eleştirileri yayınladı.

* İngiltere'de Yerel Yönetimler Birliği (I.G.A.), sakız üreticisi firmalardan belediyelerin sakız temizleme masraflarına katkıda bulunmalarını istedikleri açıklandı. İngiltere ve Galler'deki 400'den fazla belediyeyi temsil eden I.G.A. yetkilileri, İngiliz belediyelerinin sokaklara atılan sakızları temizleyebilmek için yılda yaklaşık 60 milyon sterlin harcadığını belirtti. Birlik sözcüsü Peter Box konu ile ilgili yaptığı basın açıklamasında "Sakızlar kaldırımlar üzerinde bir veba gibi yayılıyor. Bunları temizlemek belediyelere bir servete mâl oluyor. Sakız lekeleri çok çirkin görünüyor, pislik yaratıyor, tüm bunlar kabul edilemez" dedi.

Eylül 2014 sayımızdaki köşemde "Eller ay'a biz yaya" başlığı altında elâlemin nelerle, bizim nafilelerle uğraştığımızı kendimce hicvetmeye çalışmıştım. İşte yine karşıma benzerleri çıktı. Adamlar gece ortaya çıkıp, gündüz yerin altına inen tuvalet yapmışlar. Bir başka adamlar öyle kaldırımlar yapmışlar ki kirlenmesini kabul edilemez görüp, sakızları temizlemek için yılda 60 milyon sterlin sarf etmişler.

Bir diğer adamlarsa, halk gürültüden rahatsız olmasın diye velinimetleri turistlere valiz tekerlekleri için ceza kesiyorlar. Haydi gelin bu kadar bedbinlikten biraz sıyrılmak için teselli arayalım, demek oralarda da gece köşe başına çiş yapanlar ve kaldırımlara sakızını atanlar varmış diyelim.

Amma şunu da ilâve edelim, bunları telâfi için hizmet yapan adamlar da varmış...

***

Sektörümüzün emektarlarından Mustafa Öğütçü'nün dünya tatlısı kızı, bizim efsane takımın başarılı tahsilât elemanlarından **DİDEM (ÖĞÜTÇÜ) YAZLA,** ömrünün baharında yakalandığı hastalığa yenik düştü. **Sigortacı Gazetesi Ailesi** adına tüm sevenlerine başsağlığı ve sabırlar diliyorum.



MEHMET MURATOĞLU
mehmet@etkinyonetim.com

'Arada sıkışmış, güç patlaması yaşayacak liderler'

YÖNETİM liderleri, kurumların yönetim hiyerarşisi içerisinde, orta kademe yönetim basamağını oluşturan bireyler olarak kumanda otoritesine ne kadar sahipler? Yönetme yetilerine sahip, ancak kumanda otoritesine sahip bulunmayanların neyi kontrol ettikleri veya ne kadar kontrol edildikleri hakkında düşünceleri nedir? Böylesine şartların oluşturduğu yönetim stresleri, liderler için muktedirlik baskısı yaratmaktadır. O halde bu şartlarda yönetim becerileri nasıl gerçekleştirilmektedir? Temel olarak öğrenmemiz gereken beceri, tüm bu belirsizlikleri ortadan kaldırmak ve yönetebilmeyi başarmak mı olmalıdır?

Yönetimle ilgili açıklanan görüşlerde, yazılan çeşitli kitaplarda hâlâ klasik yönetimin temel anlayışı olan; ne kadar fazla adam yönettiğinin sorgulanması olmaktadır. Ancak bir yöneticiyi değerlendirmenin ölçütü artık ona kaç kişinin bağlı olduğu değildir. Bu ölçütten daha önemli olan, işin çözümlenme zorluk derecesi, kullanıldığı ve ürettiği enformasyon miktarı ve işi yapabilmek için gerekli olan ilişkilerin çeşitliliğidir. Çağdaş yönetimin gerektirdiği bu yenilikçi yönetim anlayışında, orta kademe yöneticileri mevcut yetkilerini ve ilişki düzeylerini ne kadar etkin kullanabilir? Liderlik rolleriyle kurum için yaratacağı katma değer ne fayda sağlayabilir? Bulundukları konumlar ve üstlendikleri roller, onları yeni kariyerlerine ne kadar hazırlayabilir?

Yöneticiler için hayati önem taşıyan, yönetimde varlığının nedeni olan bu sorulara yanıtların bulunması şarttır. İyi eğitim almış, yönetim becerileri gün geçtikçe gelişen hatta yöneticilik eğitimleri desteklenen bu grubun, kendilerini yeterince ispatlayacakları yönetim özgürlük alanlarına sahip olmaları gerek şart olarak bilinmelidir.

Kurumların yatay yapılanmayla, daha hızlı ve verimli çalışmalarının mümkün olduğu bilinen bir gerçektir. Bunun için gerekli olanının, tam donanımlı ve iş tanımlarını yerine getirecekleri yetkilerle güçlendirilmiş orta kademe yöneticilere özgürlük tanınmasıdır. Ki ben bunları "arada sıkışmış güç patlaması yaşayacak liderler" olarak kabul ediyorum.

Baskı altında kalan ancak bunu güçlü bir şekilde yönetebilen, işler karıştığında doğru kararlar vererek sağlam duruşu bozmayan, araştırma ve öğrenmeyi benimseyerek sürekli gelişen ve yenilenen bu yöneticilerin kendilerini iyice tanımaları ve bunun ayakta kalmanın temel koşulu olarak kabul etmeleri gerektiğini düşünmekteyim. Yeni yetişen genç yönetici neslin, sahip olabilecekleri her şeyi istedikleri, kullanmak için büyük bir sabırsızlık gösterdikleri her yetkiyi başlangıçta tanımak istedikleri ve herhangi bir kaygıya bağlı kalmaksızın bunları kullanacakları bu dönemin gerçeğidir. O halde, böylesine özgürlük sınırlarını genişleten yeni nesil yöneticilere hangi üst düzey kadrolar liderlik yapacak. Patlayıcı güç olarak gördüğüm ve kurumları geleceğe taşımaya hazırlanan bu lider grupları için şartlar ne kadar oluşturulmuştur?

Eğitimli gençlerin kurum içi fırsatlardan yararlanması ve daha fazla sorumluluk istemelerinin nedeni, gelecekte değil, hemen yetkilerle donatılmak istemelerinden kaynaklanmaktadır. Çoğu gençlerin işe büyük, kurumsal yapıya kavuşmuş şirketlerde başlamak istemelerinin nedeni kendilerine olan özgüveni ve kendilerini bir an önce kanıtlamak istemelerinden dolayıdır. Maslow'un bilindik ihtiyaçlar hiyerarşisine dayalı motivasyon teorisi, onlar için pek kabul görebilecek bir görüş olmaktan çıkmış. Kendilerini hızlıca kanıtlayacak ve beklentilerine çok çabuk kavuşabilecekleri Vroom'un beklentiler kuramı onlara çok daha uygun bir motivasyon inancı olarak görülmektedir. Beklentilerini tanımlayan ve bu beklentiler doğrultusunda amaçlarını oluşturan, sonucunda bu amaçlara kendi anlam değerlerini yükleyerek eyleme geçen bir lider gençlik türü tartışılmalıdır artık. Belki de tartışmanın çok ötesinde, şimdiden bu gerçeği kabullenerek, yönetim anlayışını ve liderlik uygulamalarını bu yönde geliştirmeliyiz. Böylesine hızla yetişen, iyi eğitim almış, amaçları doğrultusunda neyi hedeflediklerini iyi bilen bu lider gençliğin, arada sıkışanlardan olmaması ve yeniliklere imza atacak kadar güçlü iradeye sahip, tutum ve davranışlarıyla liderlik özelliklerini taşıyan, kararlarıyla kurum geleceğini olumlu yönde etkileyen bireyler olarak cesaretlendirilmeleri gerekmektedir.

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



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

Mantar zehirlenmesi

Ülkemizde hangi mantarların yenilmesi ölümlere sebep oluyor? Mantar zehirlenmesi durumunda neler yapmak gerekiyor?

MANTARLARI HALKIMIZ TANIYOR MU?

Ülkemizde bilhassa Kuzey ve Batı hatta Güney Anadolu'da orman köylüleri mantarları tanır, kuzu göbeği, kanlıca, tirmit, kayın mantarı, dede sakalı gibi değişik mahalli isimler verir, hem yemek hem de satmak üzere toplarlar. Bolu, Sinop, Kastamonu gibi illerin pazarlarında, değişik yabani mantarlar satılmaktadır. Toplanan mantarların önemli bir kısmı ihraç edilmek üzere mahalli tüccarlar tarafından satın alınır, taze veya kurutularak ihraç edilir. Bu yörelerde halk zararlı olanları da tanır. Doğu, Güneydoğu ve Orta Anadolu'da mantar toplama ve yeme adeti pek yoktur. Dolayısıyla halk mantarları tanımaz.

ÜLKEMİZDE ZEHİRLENME VAKALARI NASIL MEYDANA GELİYOR?

Zehirlenme vakalarında zehirlenen ve ölenlerin çoğu çocuktur. Vakalar incelendiğinde, zehirlenmelerin daha çok mantarları tanımayan ve mantar yeme adeti, alışkanlığı olmayan Orta, Doğu, Güneydoğu gibi bölgelerden gelmiş ailelerde meydana geldiği görülmektedir. Belirtilen bölgelerden göçerek bilhassa İstanbul, Adana gibi büyük şehirler çevresindeki yeşil alanlar civarına yerleşen bu aileler, yağmur mevsiminden sonra etrafta çıkan mantarları toplayıp pişirip yemektedirler. Diğer taraftan çocuklar da çevrede gezerken çiğ olarak yemekte hatta bazı aileler toplayıp turşu yapmakta ve mantar mevsiminden aylarca sonra zehirlenme vakaları görülebilmektedir.

MANTAR ZEHİRLENMESİ NEDİR?

Bazı mantarlar yenildiğinde, taşıdıkları zararlı ve zehirli maddelerden dolayı, organizmada istenmeyen belirtilerden meydana gelen bir tablo ortaya çıkar. Buna "mantar zehirlenmesi" denir. Ülkemizde, zehirlenmelerin ve bu zehirlenmelerden meydana gelen ölümlerin daha çok bilimsel adı Amanita phalloides ve ona yakın bir tür olan A.verna adlı mantarlardan meydana geldiği görülmektedir. Zehirlenmeye amatoksinler, fallotoksinler adı verilen maddeler sebep olmaktadır. Bu maddeler hücre zehridir. Isıya dayanıklıdırlar. Yani pişirme sırasında yapıları bozulmaz ve dolayısıyla zehirli etkileri görülür. Bu yüzden, karaciğer ve böbreklerin işlevlerini kaybetmesine sebep olur ve buna bağlı olarak zehirlenme kademe kademe meydana gelir.



Tedavisi var mı?

Kan değerleri bozulmadan hastaneye ulaşan hastaların yaşama şansı yüksektir. Su ve elektrolit kaybının giderilmesi amacı ile başlayan bir tedavi uygulanır. Kandaki amotoksinleri karaciğer ve böbreklere zarar vermeden uzaklaştırmak en iyi sonuç veren yöntem mantarın yenilmesinden en geç 48 saat sonra uygulanması gereken hemoperfüzyon adlı yöntemdir. Bununla birlikte, bozulmuş mantarları satın alıp yiyen kişilerde bir süre sonra bulantı, karın ağrısı ve ishalle seyreden bir gıda zehirlenmesi tablosu meydana gelir.

Zehirlenme şüphesinde ne yapmalı?

Kültür veya yabani mantar yedikten bir süre sonra bulantı, ishal ve kusma meydana gelirse:

- Hemen her çeşit mantar zehirlenmesinin bu belirtilerle başladığı unutulmamalıdır. İhmale gelmez!
- Derhal hemoperfüzyon yapılabilen bir hastanenin acil servisine gidilmelidir.
- Hastaneye, yenilen mantardan kalan parçalar varsa götürülmesinde yarar vardır.

Birkaç tavsiye daha :

- Açıkta satılan mantarları satın almayınız!
- Ambalajlı bile olsa yıkanmamış yani üzerinde toprak parçaları bulunan kültür mantarlarını satın alınız.

İlaç, zehir değil şifa olsun

İlaç ifadesini genelde hastalıkların ve sağlık sorunlarının tedavisinde iyileştirici etki gösteren ürünler için kullanırız. Sözlüklere göre ise ilaç, canlı hücre üzerinde meydana getirdiği tesir ile bir hastalığın teşhisini, iyileştirilmesi veya semptomlarının azaltılması amacıyla tedavisini veya bu hastalıktan korunmayı mümkün kılan, canlılara değişik uygulama yöntemleri ile verilen doğal, yarı sentetik veya sentetik kimyasal ürünlerdir. Tıp ve eczacılık fakültelerinde ilacın zehirle eşdeğerde olduğu, her ilacın sadece belirtilen hastalık ve sağlık sorunlarında etkili olduğu öğretilir. Kısaca ilaçlar, doğru yerde ve doğru zamanda kullanıldığında işe yaramakta, aksi durumlarda ise zarar verici ve hatta ölümcül olabilmektedir.

HATALI KULLANIM ÇOK YAYGIN

Hatalı ilaç kullanımı günümüzde oldukça yaygın ve ciddi sorunlara yol açabilmektedir ancak hatalı ilaç kullanımı önlenemez değildir. Bu konuda herkesten önce kendimiz duyarlı ve bilinçli olmak zorundayız. Bu konuda en sık yapılan hatalar:

- İlaçların büyük bir çoğunluğu çiğnenmeden, ezilmeden bütün olarak alınmalıdır.
- İlaçlar çentikli değilse ve doktorunuz önermediyse kesinlikle kırılmadan, bölünmeden kullanılmalıdır.
- İlaçlarınızı önerilen miktarda (dozda) ilacın kutusundaki kendi ölçü kaşığı, kabı, şırıngası ile kullanınız.
- İlaçlarınızı en az yarım bardak su ile alınız.
- İlaçlarınızı kullanma talimatında belirtildiği şekilde saklayınız.



Kış aylarında cildiniz kurumasın

Ülkemizde güneş ışınları kış aylarında da kuvvetli olduğu için her mevsim güneşin zararlı ışınlarından korunmak büyük önem taşır.

Ciltte kuruma, canlılığının azalmasına ve erken yaşlanmaya neden olur. Hem yaz hem de kış aylarında dermatolog tavsiyesi ile yaşa uygun nemlendirici özelliği olan medikal kozmetik ürünlerin kullanımı deri yaşlanmasını geciktirebilir. Bu doğrultuda cilt tipine uygun güneş koruyucu özelliği de olan nemlendirici ürünlerin her sabah yüze uygulanması gereklidir. Yaşı 35'in üzerindeki kişilerde yaşlanmayı geciktirici özelliği olan bir gece kreminin deri bakımına eklenmesi uygundur. Deri temizliğinde renkli, kokulu duş jelleri yerine; beyaz, kokusuz, kalıp sabunlar tercih edilebilir. Vücuttaki deri kuruluğunu engellemek için de her banyo sonrasında tüm vücuda nemlendirici uygulamak gereklidir.

DOĞRU ÜRÜN SEÇİMİ

Cilt tipine uygun ürünlerin seçimi için mutlaka dermatoloji uzmanına başvurulmalıdır. Kişiye özel olarak; yazın oluşan lekeleri azaltmaya ve deriyi canlandırmaya yönelik cilt bakımı, kimyasal peeling, PRP (cilt canlandırılması ve gençleştirilmesi amacıyla kanın santrifüj edilip, hastaya kendi trombosit kan hücrelerinin deriye enjeksiyon yolu ile verilmesi), radyofrekans (deride gerginlik sağlayan ve kırışıklıkları azaltan tedavi) ve fraksiyonel karbondioksit lazer (lekeleri ve kırışıklıkların azaltılması ve sivilce izlerinin yok edilmesi) gibi tedaviler de uygulanabilir. Bu uygulamalar yaz aylarında yapılamadığı için tedaviye başlamak için en uygun mevsim sonbahar ve kış aylarıdır. Bu uygulamalar yanık, leke oluşumu ve kalıcı iz gibi yan etkilerden korunmak için mutlaka uzman dermatologlar tarafından yapılması gereklidir.



CİLDİNİZİN KURUMASINI ÖNLEYEBİLİRSİNİZ

• Kışın mutlaka cilt muayenesi yapılmalı ve uygun cilt bakımı planlanmalıdır.
• Çok sıcak su ile ve çok sık banyo yapma alışkanlığından vazgeçilmelidir. Banyo yaparken kullanılan temizlik ve vücut bakımı ürünlerinin doğru seçimine özen gösterilmelidir. Cilt kuruluğuna sebep olmayacak, vücudun nem dengesini koruyacak sabun ve şampuanlar tercih edilmelidir.
• Kalorifer peteklerine su kabı konulması ya da buhar aleti kullanımı gibi önlemler, ortamın nemini artırarak cilt kuruluğunun azalmasını sağlayacaktır.
• Kışın gelmesiyle vücudun su ihtiyacı azalmış gibi hissedilebilir. Ancak yine de günlük su tüketimi miktarı azaltılmamalıdır.

YOĞURT, MISIR VE HAMSİ

Bu önerilerin yanı sıra; kış aylarında beslenme alışkanlıkları da derinin canlılığını etkilemektedir. Bol su içilmesi, probiyotikli yoğurtlar, mısır, omega üç yağ asidinden zengin balıklar (Örneğin hamsi) cildin daha sağlıklı olmasını sağlar. Çin'de yoğun olarak tüketilen yeşil çay ve soyanın, içeriğindeki fenol ve genistein maddeleri nedeniyle yaşlanmayı geciktirdiği ve deri kanseri oluşumunu engellediği de bilinmektedir.

Son olarak stresten uzak durulmalıdır. Huzurlu ve dengeli bir yaşam sadece ruh sağlığı için değil cilt güzelliği için de önemlidir.

Alerji ve astım riskini düşürün

EVİNİZİ HAVALANDIRIN

• Sigara içmeyin ve sigara içilen ortamlarda bulunmayın.
• Çalıştığınız iş yeri zemininde kesinlikle halı kullanmayın.
• Ev tozu akarları en çok yatak odanızda yaşar. Yatak odanıza kesinlikle halı sermeyin.
• Çıplak tüylü battaniyeler kullanmayın.
• Evinizi sık sık havalandırın ve güneşlendirin.
• Perdelerinizi sık sık yıkayın.

ODA SPREYİ KULLANMAYIN

• Pijamalarınızı, nevresimlerinizi ve özellikle yastık kılıflarınızı haftada bir değiştirin.
• Tozu püskürten elektrik süpürgelerinden uzak durun. Hepa filtreli elektrik süpürgeleri kullanın.
• Temizlik malzemeleri kullanırken keskin olan kimyasalları kullanmayın.
• Oda/araba spreylerinden uzak durun. Çünkü oda spreyiyle moleküller havada asılı kalarak nefesimizle birlikte direkt akciğerlere gider.

POLENLERE DİKKAT!

• Hamam böceklerinden etkileniyorsanız onları yok eden insan sağlığına zarar vermeyen tabletlerden yararlanın.
• Polen alerjiniz varsa özellikle lodos zamanı mümkün olduğunca evden çıkmamaya çalışın.
Evden çıkmak zorundaysanız polenlerin en yoğun olduğu meşe, kavak gibi ağaçların olduğu geçiş yollarını kullanmayın.
• Alerji ilaçlarınızı düzenli kullanın.





FAZIL KARAMAN
f.karaman@fkymm.com

Vergiyle ilgili tutarlar ve hadlerde artış

VERGİ kanunlarında yer alan maktu tutarlar ve hadler Bakanlar Kurulu'nca farklı bir karar alınmadığı sürece genel olarak her yıl bir önceki yılın yeniden değerleme oranına bağlı olarak (emlak vergisinde yarısı kadar) artırılmaktadır. 2014 yılı yeniden değerleme oranı yüzde 10,11 olarak gerçekleşmiştir. Bakanlar Kurulu'nca farklı bir belirleme yapılmadığından 2015 yılındaki artışlar bu oran dikkate alınarak gerçekleşmiştir. 2015 yılına ilişkin vergi tutar ve hadlerindeki artışların bazılarına aşağıda değinilmiştir.

Taşınmazı 2014 yılında satın alanların emlak vergisi mükellefiyeti 2015 yılında başlamıştır. Bu mükelleflerin emlak vergisi hesabına esas emlak vergisi değerleri, arsa ve arazi için takdir komisyonlarınca 2014 yılında takdir edilen arsa ve arazi metrekare birim değerlerinin 2014 yılına ait yeniden değerleme oranının yarısı kadar (yüzde 5.055) artırılması suretiyle bulunacaktır. Binalarda, arsanın yukarıdaki şekilde hesaplanan vergi hesabına esas değerine inşaatın türü ve sınıfına göre 2015 yılında uygulanacak bina metrekare normal inşaat maliyet bedeli dikkate alınarak hesaplanan bina maliyeti de ilave edilecektir. (64 ve 65 Seri No'lu Emlak Vergisi Genel Tebliğleri)

Emlak vergisi mükellefiyeti 2014 ve öncesi yıllarda başlamış olanlarda ise; bina, arsa ve arazilerinin 2015 yılı vergi hesabına esas değerleri; 2014 yılı vergi değerlerinin bu yıla ait yeniden değerleme oranının yarısı kadar (yüzde 5,055) artırılması suretiyle bulunacak tutarlar olacaktır.

45 Seri No'lu Motorlu Taşıtlar Vergisi Genel Tebliği ile; Motorlu Taşıtlar Vergisi Kanunu'na ekli (I), (II) ve (IV) sayılı tarifelerde yer alan taşıtlar için 2015 yılında uygulanacak olan motorlu taşıtlar vergisi tutarları duyurulmuştur. Öte yandan; (I) sayılı tarifede yer alan otomobil, kaptıkaçtı, arazi taşıtları ve benzeri taşıtlar için, yıllar itibarıyla uygulanacak olan motorlu taşıtlar vergisi tutarlarının, Türkiye Sigorta Birliği tarafından her yılın ocak ayında ilan edilen kasko sigortası değerlerinin yüzde 5'ini aşması halinde, aynı yaş grubunda bulunan taşıtlara ait vergi tutarları, bir alt kademedeki taşıtlara isabet eden vergi tutarı olarak uygulanacaktır. 20 Aralık 2006 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan 28 Seri No'lu Motorlu Taşıtlar Vergisi Genel Tebliği'nde konuyla ilgili açıklamalar yeralmıştır.

2014 yılında elde edilen konut kira gelirleri için 3 bin 300 lira olarak uygulanan istisna tutarı, 2015 yılı konut kira gelirleri için 3 bin 600 lira olarak dikkate alınacaktır. Ticari, zirai ve mesleki kazancını yıllık beyanname ile beyan edenler bu istisnadan yararlanamamaktadır. Öte yandan; istisna haddi üzerinde hasılat elde edenlerden, beyanı gerekip gerekmediğine bakılmaksızın ayrı ayrı veya birlikte elde ettiği ücret, menkul sermaye iradı, gayrimenkul sermaye iradı ile diğer kazanç ve iratlarının gayrisafi tutarları toplamı ücret gelirleri için uygulanan vergi tarifesinin 3. dilim sınırını (2014 için 97 bin lira, 2015 için 106 bin lira) aşanlar da bu istisnadan faydalanamayacaktır. Örneğin; 2014 yılında 5 bin lira konut kira geliri, 60 bin lira ücret geliri, 40 bin lirada mevduat faizi elde eden bir kişi bunların toplamı 97 bin lirayı aştığından konut kira istisnasından faydalanamayacaktır. (Mevduat faizi ve ücretin yıllık beyanname ile beyan edilmeyecek olması bunu değiştirmez)

Fatura düzenleme sınırı 800 liradan 880 liraya, demirbaşlarda amortismana tabi tutma sınırı da yine 800 liradan 880 liraya çıkarılmıştır. Buna göre, 1 Ocak 2015 tarihinden itibaren işletmede kullanılmak amacıyla alınan ve bedeli 880 liranın altında kalan alet, edevat, mefruşat ve demirbaşlar doğrudan gider olarak dikkate alınabilecektir. İktisadi veya teknik bakımdan bütünlük arz edenlerde bu tutar topluca dikkate alınacak ve aşması halinde tamamı aktifleştirilecektir. 880 liranın üzerindeki alet, edevat, mefruşat ve demirbaş alışlarının aktifleştirileceği tabiidir.

Hizmet erbabına işyeri veya işyerinin müştemilatı dışında kalan yerlerde yemek verilmek suretiyle sağlanan menfaatlere ilişkin 2014 yılı için günlük 12 lira olarak uygulanan istisna tutarı 2015 yılı başından geçerli olmak üzere günlük (KDV hariç) 13 lira olarak belirlenmiştir.



TİMUÇİN ALPAY
timucinalpay@gmail.com

Trafik kazalarında tedavi masrafları ve bakım giderleri

TRAFİK kazaları, ülkemizin yıllardır üstesinden gelemediği büyük bir sorun. Her yıl bu nedenle binlerce insan hayatını kaybetmekte, binlerce kişi yaralanmakta ve sakat kalmaktadır. İstatistikler kaza sayısında ibrenin aşağıya kaydığını gösterse de hâlâ oranların yüksek olduğunu söyleyebiliriz.

Özellikle trafik kazalarında yaralanan ve tedavi edilmesi gereken insanların tedavi sürecinde ve sonrasında parasal sorunlar ile karşılaşmaması için yasa koyucu, 25/02/2011 tarihli ve 27857 Sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan 6111 sayılı Kanunun, 59 ve Geçici 1. Maddesi ile bir düzenleme yaparak tedavi masrafları ödeme sorumluluğunu Sosyal Güvenlik Kurumu'na vermiştir.

Kanunun bu düzenlemesinden sonra geçiş döneminde uygulamalarda birçok sorun ile karşılaşılmış ise de aradan geçen dört yıllık süreçte tedavi masraflarının nasıl karşılanacağı ve hangi kıstaslara (Sağlık Uygulamaları Tebliğine) göre masrafların ödeneceği açıklığa kavuşmuştur.

Her ne kadar genel anlamda tedavi masrafları SGK'nın sorumluluğunda olsa da trafik kazalarından kaynaklanan bakım masrafları konusunda sigorta şirketleri zarar görenlere Trafik Mecburi Mali Mesuliyet Sigorta Poliçesi kapsamında tazminat ödemesi yapmaktan imtina etmektedir.

Örneğin trafik kazasında yaralanan ve hastanede tedavi gördükten sonra bedensel bütünlüğünü kaybeden (sakat kalan) kişilerin ömür boyu destek ve bakıma muhtaç olduğu için yapılması gereken masrafları kim ödeyecektir? Sigorta şirketleri yapılacak masrafların trafik kazasına bağlı olarak ek bir tedavi olduğu savı ile ortaya çıkacak zarardan SGK'nın sorumlu olacağı savında bulunmaktadır. Bu iddia ne kadar geçerlidir?

Haksız eylem veya kaza sonucu yaralanan kişi, tümüyle iyileşip eski sağlığına kavuşuncaya kadar yaptığı ve ileride yapacağı tüm masraflarını isteyebilir. Bunun tıbbi tedavi ile sınırlı bölümüne "tedavi giderleri" ve eski sağlığına kavuşup yeniden çalışmaya ve günlük işlerini sürdürebilecek duruma gelinceye kadar **yaptığı ve yapacağı tüm masraflara** "iyileşme giderleri" denilmektedir.

Türk Borçlar Kanunun 53, 54 ve 55'inci maddesine göre: "Bedensel zarara uğrayan kimse büsbütün veya kısmen çalışamamasından ve ileride ekonomik yönden uğrayacağı yoksunluktan kaynaklanan zarar ve ziyanı ile bütün masraflarını isteyebilir."

Ancak aynı trafik kazasında sakat kalan ve bedensel bütünlüğünü kaybeden kişinin ömür boyu bakım masrafları ise Trafik Sigorta poliçesindeki "tedavi masrafları" teminat kapsamından değil **"ölüm ve sakatlık teminatı"** kapsamında poliçeyi düzenleyen sigorta şirketince tazmin edilmesi gerekmektedir.

Türk Borçlar Kanunu'nun ilgili hükümleri dışında Yargıtay'ın yerleşik kararlarına göre de masraflar kavramının kapsamına, zarar görenin beden bütünlüğünü eski haline getirmeye, yani iyileşmeyi sağlamaya veya hastalık ya da sakatlığın artmasını önlemeye yönelik harcamak durumunda olduğu ve ileride harcaması olası bütün masraflar girmektedir.

Yargıtay 21. Hukuk Dairesi'nin 07-11-2006 tarihli, 2006/12910 E., 2006/11836 K. sayılı Kararı ile 2007/3976 Esas, 2007/5212 Esas sayılı 27-03-2007 tarihli Kararlarında "Sigortalının sürekli iş göremezlik nedeniyle yardıma muhtaç olduğu belirlenmiş ise, ayrıca asgari ücretin brütü üzerinden bakıcı gideri hesaplanacağı Yargıtay'ın oturmuş ve yerleşmiş görüşlerindendir."

Yargıtay 17. Hukuk Dairesi'nin bir kararında ise açıkça belirtildiği üzere, **sağlık hizmet bedelleri dışında kalan tüm tedavi giderleri** trafik sigortasının teminatı kapsamındadır. Bu noktada ifade etmeliyim ki, sigorta şirketleri bu tür bakım masrafı taleplerini trafik poliçesi kapsamında ödemesi halinde davaya ilişkin ek hasar masraflarından kurtularak trafik zararlarını minimize etmiş olacaktır.



7 ŞUBAT

ROCKSEVERLER TEOMAN'LA BULUŞACAK

Alternatif rock, soft rock, pop rock müzik tarzlarındaki şarkılarıyla ün yapan sanatçı, müzik kariyerine 1986 yılında kurduğu 'Mirage' adlı grupta vokal yaparak başladı. Grubun dağılmasından sonra, Mavi Sakal, Indians, Black Rose, Işığın Yansıması gibi gruplarda çalıştı ve daha sonra müzik kariyerine solo çalışmalarıyla devam etti. Sanatçının ilk albümü de 1996 Ekim'inde çıktı. 1996 yılında Roxy Müzik Yarışması'nda Teoman'ın söylediği 'Ne Ekmek Ne De Su' şarkısı En İyi Beste ödülünü alırken 'Yollar' şarkısı da en iyi söz ödülüne layık görüldü. 20'ye yakın albümü bulunan Teoman, 7 Şubat'ta Jolly Joker Ankara'da sevenleriyle buluşacak.



11 ŞUBAT

İSTANBUL'DA BALKAN RÜZGÂRI

Balkan müziğinin süperstarı Shantel ve Bucovina Club Orkestar, 11 Şubat'ta İstanbul'daki Hayal Kahvesi Arena Park'ta sahne alıyor.



12 ŞUBAT

FLAMENKO ZAMANI

Günümüzün en büyük Flamenko gitaristlerinden kabul edilen Paco Pena, 12 Şubat'ta İstanbul'daki İş Sanat Kültür Merkezi'nde Flamenko sevenleri coşturacak.



13-14 ŞUBAT

MİNİK SERÇE

Yılların Minik Serçe'si, unutulmaz şarkıların mimarı Sezen Aksu, 13 ve 14 Şubat'ta Congresium Ankara'da seyircisiyle beraber eski ve yeni şarkılarını seslendirmeye hazırlanıyor.



14 ŞUBAT

SEVGİLİLER GÜNÜ KONSERİ

Aşk şarkılarının sevilen ismi Mustafa Ceceli, 14 Şubat Sevgililer Günü'nde İstanbul Bostancı Gösteri Merkezi'nde, üçüncü albümündeki şarkılarıyla sahnede.



17 ŞUBAT

TEK KİŞİLİK OYUNUN 50. YILI

Türkiye'nin ilk tek kişilik tiyatro oyunu olarak Genco Erkal'ın 1965'te yönetip oynadığı, 'Bir Delinin Hatıra Defteri', Bursa Tayyare Kültür Merkezi'nde tiyatro severlerle buluşacak.



21 ŞUBAT

ROMEO VE GIULIETTA

Romeo ve Giulietta şovu, 21 Şubat saat 15:30'da ve 20:30'da olmak üzere iki kez, İstanbul'daki Zorlu Center Performans Sanatları Merkezi'nde sahne alacak.



21 ŞUBAT

VEGA'YLA AŞKIN İKİ HALİ

Türk pop rock müziğinin sevilen grubu Vega, 21 Şubat saat 22:00'de İstanbul'daki Beyoğlu Hayal Kahvesi'nde sevilen şarkılarını seslendireceği bir konser verecek.



22 ŞUBAT

LEYLA'NIN EVİ

Zülfü Livaneli'nin romanından uyarlanıp, Nedim Saban tarafından sahneye taşınan Leyla'nın Evi adlı tiyatro oyunu, 22 Şubat'ta İzmir AKM Yunus Emre Salonu'nda.



27 ŞUBAT

CAZ SEVERLER BURAYA!

Babası John Coltrane'in izinden giderek adını caz tarihine yazdıran Ravi Coltrane, 27 Şubat'ta İstanbul İş Sanat Kültür Merkezi'nde konser verecek.



27 ŞUBAT

ATHENA İZMİR'DE

2004 yılında Türkiye'yi Eurovision Şarkı Yarışması'nda temsil eden ve hareketli performanslarıyla bilinen Athena grubu, 27 Şubat'ta İzmir Ooze Venue'de sahne alacak.

28 ŞUBAT

BU SOYAD HİÇ KISA DEĞİL

Müzisyen Suavi Karaibrahimgil'in kızı olan Nil, 12 yaşında 'I see clouds rain is coming' (Bulutları görüyorum, yağmur geliyor) adlı ilk bestesini yaptı. Ortaokulda piyano, biraz daha büyüyünce caz gitar çalmaya başladı. 2002'de Ozan Çolakoğlu ile bir araya gelen Nil Karaibrahimgil, Sony Müzik firmasından Nil Dünyası adlı ilk albümünü çıkardı. 2002 yılından beri 6 albüm çıkarmış olan, Türk pop müziğin çılgın kızı Nil Karaibrahimgil, 28 Şubat'ta İstanbul'daki Bostancı Gösteri Merkezi'nde sevilen şarkılarını dinleyicisiyle paylaşacak.



FARUK ÖMRÜUZAK
fomruuzak@yahoo.co.uk



Fuzuli işler

NASIL akşamcılar, "Ne zaman başım sıkışsa bir büyüğe başvururum" diyerek çilingir sofrasını kurup çareyi büyükte ararlarsa; biliyorsunuz, ben de konu bulmakta zorluk çektiğimde bir başka büyüğe, Can Yücel'e başvururum.
Yazı yazarken Büyük Usta benim kurtarıcımdır. Gerçek hayatta ise sadece kurtarıcım değil, hayat görüşünü paylaştığım büyük ozandır. Yeri başkadır; benim için çok değerlidir. Tabii onun bendeki bu özel yeri diğer ozanlara verdiğim değeri azaltmaz. Ancak, zaman zaman dostlarımdan yazılarımda Can Yücel'e fazlaca yer verdiğim konusunda nazik eleştiriler alırım.
Belki de dostlarım haklıdır ama zor oyunu bozuyor. Hep aylık yazı yazmanın zorluğundan yakınıyorum; insan ya bir büyüğe başvurmak zorunda kalıyor ya da fuzuli şeyler yazıyor. Lafı uzatmayalım yine hacet doğdu, bir büyüğe başvurmak gerekiyor, gerekiyor ama dostların eleştirilerine de kulak vermek lazım.
Yazdıklarımın yine fuzuli olmaması için bu sefer kime başvuralım diye düşündüm; fuzuli kelimesi bana Fuzûlî'yi çağrıştırdı ve Yedi Ulu Ozan'dan biri sayılan Fuzûlî'ye başvurmaya karar verdim. Aralarında Fuzûlî'nin de yer aldığı Yedi Ulu Ozan tarihsel süreçte dönemlerinin siyasi sorunları hakkında halkı aydınlatan ve o dönem için önemli olan Arapça ve Farsça gibi dilleri de bilmelerine rağmen eserlerini halkın anlayacağı Türkçe dilinde veren ozanlar.
Fuzûlî aslında Divan Edebiyatı şairlerinden biri. Divan şairi olmasına rağmen çağdaşlarına göre sade bir dili var. Arapça, Farsça ve Türkçeyi çok iyi bilen şairin gücü; bu üç dilden aldığı kelimeleri kullanıp, bunlarla düşünmesiyle ortaya çıkmış. Bu yönüyle Divan Edebiyatı'nın en büyük şairlerinden sayılmakta. Hayatı yoksulluk, bahtsızlık ve ilgisizlik içinde geçen Fuzûlî şiirlerinde Tek Varlık görüşünü işlemiş. Onda "Visal" (Allah'a kavuşma) isteği kuvvetlidir. Ama vuslat yoktur. Tasavvuf onda yaşı ve sanatı ilerledikçe koyulaşmıştır. Divan edebiyatında ilah-i aşkı en fazla işleyen şairdir. Bu durum ondaki ideal aşkı gösterir. Fuzûlî derdi, ıstırabı seven derin ve samimi bir aşk şairidir. Ölüm, toplum, yoksulluk, felsefe, tabiat temalarını hep bu aşk etrafında yazmıştır.
Günümüz Türkçesinde fuzuli, gereksiz şey, gereksiz söz anlamında kullanılmakla birlikte kelime, fazilet (erdem) kelimesinin kökü olan "fuzul" kelimesinden türemiş. Fuzûlî de, şiirlerinde fazilet sahibi erdemli manasına gelen bu mahlası kullanmış.
Gelin daha fazla fuzuli işlerle uğraşmadan gelin ulu ozan Fuzûlî'ye kulak verelim, böylece biraz dostların talebini yerine getirmiş, biraz da günün ihtiyaçlarına cevap vermiş oluruz.
Öyle sermestem ki idrâk etmezem dünyâ nedir,
Men kimim sâkî olan kimdir mey ü sahbâ nedir
Gerçi cânândan dil-i şeydâ için kâm isterim
Sorsa cânân bilmezem kâm-ı dil-i şeydâ nedir
Vasldan çün âşıkı müstağni eyler bir visâl
Âşıka ma'şûktan her dem bu istiğnâ nedir
Hikmet-i dünyâ vü mâfihâ bilen ârif değil
Ârif oldur bilmeye dünyâ vü mâfihâ nedir
Âh u feryâdın Fuzûlî incidiptir âlemi
Ger belâ-yı aşk ile hoşnûd isen gavgâ nedir
Günümüz Türkçesiyle;
"Aşktan öyle sarhoş olup kendimden geçmişim ki, dünyanın ne olduğunu tam kavrayamıyorum. Kim olduğumu bilmediğim gibi, bana içki sunanın kim olduğunu ve şarabın ne olduğunu da bilmiyorum.
Gerçi sevgiliden çılgın gönlüm için murad istiyorum. Fakat sevgili, senin çılgın gönlünün muradı hoşnut edecek nedir, diye sorsa bunu da bilmiyorum.
Bir defa sevgiliyle birlikte olmak, âşığa bir daha vuslat aratmaz. O halde sevgilinin bu denli kendisini geri çekmesi ve üstün görmesi nedendir?
Bu dünyanın ve dünya ile ilgili şeylerin hikmetini bilmekle ârif olunmaz. Ârif olan dünyayı ve dünya ile ilgili bütün maddi şeyleri bilmeyendir (yok sayandır).
Ey Fuzûlî! Çektiğin ahlar ve feryatların bütün âlemi, bütün insanları ve varlıkları rahatsız etmiştir. Eğer aşk derdinden hoşnutsan, o halde bu mücadele ve kavga nedir?"



ALİ ERÜL
alierul@gmail.com

İsviçre çakısı

EVDE küçük bir elektrik sıkıntısı var. Henüz nereden kaynaklandığı bulunamayan kaçak nedeniyle giyinme odasının sigortası atıyor, devreye alındığında da evin tüm elektriği ana şalterden gidiyor.

Odayı kullanmamak olmaz, hele de evden çıkış ve giriş saatlerinin karanlık saatler olduğu bu kış günlerinde renk ve uyum konusunda ciddi riskler var.

Ama eloğlu imdada yetişiyor hemen. Telefonumdaki fener ışığını çalıştırıyorum, düzüyorum kıyafetlerimi.

Sadece fener mi? Yolunu mu kaybettin, başlat harita uygulamanı; randevularını mı unuttun, haydi takvime, güzel bir manzara mı hemen fotoğraf makinesi, hesap makinesi, tüm sosyal siteler, elektronik posta, kısa mesaj, hava ve yol durumu, sözlük, hangi filme gideyim, yolculuğum için otel & uçak rezervasyonlarım, haa biraz da alışveriş yapayım, sonra da biraz müzik dinlerim bu arada...

Bu "İsviçre çakısı" benzeri becerikli aletler işe yarıyor gerçekten. Öte yandan bir süredir trafikte ellerindeki cihazlar ile boğuşurken araç sürmeye çalışanlar ile sorunum var. Öndeki aracın dikiz aynasına bakıyorsun, aynada kafası öne eğik, ne yolla, ne etrafı ile ilgili insanlar. Ne kendi canı, ne de etrafındaki umurunda!

Bu "çok görevli" yaşamlarda bireylerin etkin zekasının 10 puan kadar düştüğü bilimsel olarak kanıtlanmış bu arada. Yani ortalama bir bireyin zekası 100 ise araç kullanırken elektronik posta okumaya çalışıyorsa, ya da bilgisayarında bir tabloya konsantre olmuşken odaya giren bir çalışma arkadaşının sorusuna yanıt vermeye çalışıyorsa zekâ anında 90'a düşüyor.

Durum böyle olunca bulundukları ortamdaki rollerini unutup ya da yaptıkları asıl işleri esnasında bölünüp ellerindeki akıllı cihazlara yönelen tüm bireylerde benzer bir zeka düşüşü olduğunu var saymak yanlış olmaz, geçici olsa da kolektif bir aptallaşma.

Öte yandan bu çok görevli yaşamı benimsemiş bireylerin şöyle bir iddiası da var, "her şeye yetişiyorum, her konuyu hallediyorum". Yine araştırmalar gösteriyor ki aslında durum tam öyle değil.

Bundan 20 yıl önce de aileler, ebeveynler, çocuklar, arkadaşlar, dostlar, hobiler, kariyerler vardı ama mesela tatil ya da uçuş planlarını sizin adınıza yapmaları için seyahat acentelerine delege ederdiniz; yemek yiyeceğiniz restoran seçimi için düz bir ekran karşısında düzinelerce dakikayı tüketmek yerine güvendiğiniz bir dost ile 1-2 dakika konuşmak yeterdi, işinizi yaparken sizi bölen ne "acil" ya da "spam" elektronik postalar, ne her türlü tuhaf ses ile gelen SMS ve uyarılar yoktu; o an yanıtlamak istemediğiniz bir arama sizi bu kadar rahatsız ya da tedirgin etmiyordu; haftanın birkaç saatini istemediğiniz arama ya da ilgilenmediğiniz pazarlama mesajlarından nasıl kurtulurum diye geçirmiyordunuz. Ve bu iletişim bomdardımanından tasarruf ettiğiniz hatırı sayılır süreyi işiniz, aileniz, hobileriniz ile doldurabiliyordunuz. Yani "ne marifetli cihaz, tüm yaşamımı sürdürebiliyorum" değil aslında; yaşamın çok önemli olabilecek başka şeylerinden feragat edip bir kısmı gereksiz, bir kısmı zamansız, faydasız süreçler ile meşgul ediyoruz kendimizi.

Aynı anda birçok şeyi yapıyor olmak gibi görünen durum belki de aynı anda birçok şeyi yapamıyor olmak gibi sonuçlanıyor. Ne telefonun öbür ucundaki kişi ile nitelikli ve verimli bir görüşme yapabiliyorsun çünkü ilgin ve önceliğin ekrandaki banka hesap hareketlerinde; ne o gönderdiğin elektronik posta karşı tarafa gerçekten aktarmak istediklerini yansıtabiliyor çünkü o mesajı yazarken evdeki tesisatçının neler yaptığını dinlediğin bir telefon görüşmesi yapmaktasın; hatta belki gerçekten ihtiyacın olan bir ürün/hizmet tanıtımını kaçırıyorsun aynı konuda gelen düzinelerce mesajın her birine aynı ilgiyi gösteremediğin için.

Sözün özü; geçmişte 10 kişinin yaptığı işleri tek başına yapmaya kalkan bireyler ne işlerine, ne aile ve dostlarına, ne de hobilerine hak ettikleri ilgi ve zamanı ayıramıyor diye düşünüyorum. Teknoloji ve iletişim, yenilik vs hepsine "evet" ama çok şey yapıyorum sanırken hiçbir şeyi layıkıyla yapamamaya "hayır".

Görüşmek üzere.



İncir Reçeli 2

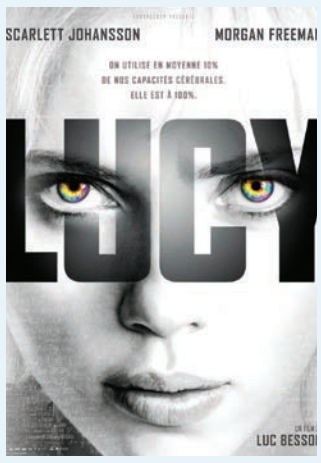
Metin, sevdiği kadın Duygu'yu kaybettikten sonra yas dönemine girer. İncir Reçeli filmini çekmiştir ama hayata karşı hiçbir arzusu kalmamıştır. Barda akşamları programa çıkan ve kendi şarkılarını söyleyen Metin'in yolu beklenmedik bir anda Gizem'le kesişir. İkisi de geçmişinde benzer şeyler yaşamış bu iki insan arasında yeni bir hikaye mümkün müdür? Filmin başrolünde yine müzisyen ve oyuncu Halil Sezai Paracıkoğlu yer alırken, kadroda kendisine bu sefer Şafak Pekdemir eşlik ediyor. Yönetmenliğini ve senaristliğini Aytaç Ağırlar'ın üstlendiği filmin yapımcısı ise BKM.

KÜNYE
Yönetmen: Aytaç Ağırlar
Senaryo: Aytaç Ağırlar
Oyuncular: Halil Sezai, Şafak Pekdemir
Türü: Romantik, Dram
Yapım Yılı: 2014



Şef

Carl Casper şık bir restoranda çalışan bir şeftir. Kendi mutfağına ait yemekleri nefistir ama lokantanın menüsüne bağımlı çalıştıkça yaratıcılığı kaybolmaya başlar. Yeteneğine rağmen kariyerinde düşüşe geçtiğini hisseden Carl´a tam da bu dönem bir teklif gelir: İkinci el bir yemek karavanı al ve kendi işinin patronu ol. Çok geçmeden yemeğe, işine, hayatına ve aşka dair tutkularını yeniden keşfedecektir. Yönetmenliğini ve senaristliğini Jon Favreau'nun üstlendiği filmde, Favreau´ya Sofia Vergara, Scarlett Johansson, Dustin Hoffman ve Robert Downey Jr. gibi yıldız isimler eşlik ediyor.



Lucy

Eğlenmeyi seven, sıradan bir genç kadın olan Lucy, birkaç gece beraber takıldığı Richard yüzünden kendisini bir anda en azılı uyuşturucu şebekelerinin birinin içine düşmüş bulur. Vücudunun içine kurye olması için yerleştirilen yeni bir tür sentetik uyuşturucu Lucy'nin vücuduna nüfuz edip kanına karışmaya başlayınca mucizevi bir durumla yüzleşir. Lucy'in damarlarında dolaşan kimyasallar, ona insanüstü yetenekler kazandırmıştır. Ünlü Fransız sinemacı Luc Besson'un senaryosunu yazıp yönetmenliğini yaptığı filmin başrolünde Scarlett Johansson bulunuyor.



Nuh: Büyük Tufan

Kabil'in soyundan gelen insanoğlu, kuşaklardır Yaradan'ın çizdiği iyilik yolundan sapmış, dünyanın tüm güzelliklerini ve nimetlerini sonuna kadar emip tüketerek yeryüzünü yaşanmaz hale getirmiştir. İnsanlığın bu sefil hali karşısında Nuh rüyasında, Yaradan'ın kendisini yaşanacak büyük bir tufana karşı uyardığını görür. Yaradan, ondan büyük bir gemi inşa etmesini ve yeryüzünde yaşayan tüm hayvan cinslerinden bir çift almasını emreder. Nuh Peygamber rolünde Akademi Ödüllü Russell Crowe'u izlediğimiz filmde Crowe'a Jennifer Connelly, Emma Watson ve Anthony Hopkins gibi isimler eşlik ediyor. Filmin yönetmeni ise Darren Aronofsky.



Sevimli Tehlikeli

Zarok yıllar önce Edirne'de henüz beşikteki bir kız çocuğunu kaçırıp, bir ailenin ömür boyu büyük acılar yaşanmasına neden olur. Yıllar sonra Zarok, vicdan azabını hafifletmek için daha önce kaçırdığı kızı gerçek ailesine götürmek ister. Fakat bu süreçte her iki karakteri de, aşk dolu bir macera beklemektedir. Özcan Deniz, bu filminde de romantizmi, aşkı ve dramı harmanlıyor. Rapunzel'den Sindrella'ya Beyaz Atlı Prens'ten Robin Hood'a kadar tanıdık olduğumuz pek çok masalı birleştiren filmin başrollerini ise, genç oyuncular Ayça Ayşin Turan ve Şükrü Özyıldız paylaşıyor.

KÜNYE
Vizyon Tarihi: 6 Şubat
Yönetmen: Özcan Deniz
Senaryo: Özcan Deniz
Oyuncular: Şükrü Özyıldız, Ayça Ayşin Turan, Türkan Kılıç
Türü: Romantik, Komedi



13 ŞUBAT

Unutma Beni

Lisa Genova'nın aynı isimli kitabı Still Alice'ten beyazperdeye uyarlanan dram türündeki film, Alice Howland ve ailesinin yaşamını konu ediniyor. Dil bilimi profesörü Alice, bir süre sonra bildiği kelimeleri unutmaya başladığında doktora görünme kararı alır. Orta yaşlardaki kadın, Alzheimer hastalığının ilk aşamalarında olduğunu öğrendiğinde hayatı büyük bir yıkıma uğrar. O ve ailesi için artık zor dönemler başlamıştır. 1 dalda Oscar'a aday gösterilen filmin başrollerinde Julianne Moore, Alec Baldwin ve Kristen Stewart yer alıyor.



20 ŞUBAT

Sihirli Orman

'Sihirli Orman' farklı masallardan oluşan çağdaş bir film. Klasikleşmiş pek çok masalın farklı kahramanları aynı filmde buluşsa ve bir cadı onları eğitse! Klasik Grimm karakterlerini farklı bir tarzda ve üstelik müzikal türünde beyazperdeye taşıyan film, bir cadı tarafından lanetlenen bir fırıncı ve eşinin hikayesini klasik masallarla bağlıyor. Filmin yönetmeni Rob Marshall, başrollerinde ise, Oscarlı oyuncu Meryl Streep, Johnny Depp, Chris Pine, Emily Blunt ve Anna Kendrick gibi pek çok gözde isim yer alıyor.



27 ŞUBAT

Her Şeyin Teorisi

Film, modern bilim ve teknoloji tarihini değiştiren İngiliz fizikçi ve teorisyen Stephen Hawking'in hayatından bir kesiti ele alıyor. Hawking'in 1965 ve 1991 yılları arasında evli kaldığı ilk eşi Jane Wilde ile olan ilişkisini konu alan filmde, öğrencilik yıllarında başlayan ilişkilerine, birlikte bilim adına yaptıklarına ve hastalık teşhisiyle yaşadıkları sarsıntılara yer veriliyor. Filmin yönetmen koltuğunda, 'Man on Wire', 'Project Nim' ve 'Shadow Dancer' filmlerinin Oscar ödüllü yönetmeni James Marsh bulunurken; başrolleri, Felicity Jones, Eddie Redmayne ve Emily Watson paylaşıyor.

EMİN ÖZCAN
emin@sigortacigazetesi.com.tr



Ne iş olsa yaparım abi!..

İŞSİZLİK yıllardır Türkiye'nin en önemli sorunlarının başında geliyor. Başlıktaki deyim de bu yüzden yerleşti halkın diline... Türkiye İşveren Sendikaları Konfederasyonu'nun (TİSK) "2015 yılı Ocak İşgücü Piyasası Bülteni"ne göre sorun artarak devam ediyor. Türkiye İstatistik Kurumu'nun (TÜİK) Ekim 2014 verilerini değerlendiren TİSK bültenine göre; geçtiğimiz yıl iş talep edenlerin sayısı yüzde 345 arttı, iş arayan her 100 kişiden 30'u işsiz kaldı, istihdam yükseldi ancak iş isteyenlerin sayısı daha fazla arttı. Bültene göre işsizlikte dünyada 10'uncu sıradayız ve üniversite mezunlarında işsizlik tavana vurmuş durumda.
Ekim 2014 itibarıyla son bir yılda Türkiye'de işgücündeki artış 1 milyon 929 bin kişi olurken artış oranı bir önceki yılın aynı ayına göre (Ekim 2013) yüzde 345'i buldu. İşgücü içinde istihdam edilenler 1 milyon 356 bin kişi, işsiz sayısı ise 573 bin kişi arttı. İş arayan her 100 kişiden 30'u işsiz kaldı.
TİSK'in, TÜİK'in açıkladığı 2014 yılı Ekim Dönemi Hane Halkı İşgücü Araştırması'nın değerlendirildiği bültene göre, iş talep edenlerin (işgücü) sayısında çok güçlü bir artış var. İstihdam artış hızı bir yıl önce yüzde 0.7 iken, Ekim 2014'te yüzde 5.5 gibi yüksek bir orana çıktı; ancak, işgücü daha yüksek bir oranda, yüzde 7.1 oranında artınca, işsizlik de yükseldi.
İşsizlik oranı son bir yılda 1. 3 puan artarak yüzde 10.4 oldu. 2 yıl önce yüzde 8'lerde seyreden arındırılmış işsizlik oranı, 2014'ün yaz aylarından bu yana yüzde 10'un üzerinde seyrediyor. Ayrıca, TİSK'in altını çizdiği tespitlere göre, istihdamdaki güçlü artış büyümeye yansımıyor, çünkü verimlilik azalıyor.

İŞSİZLİKTE DÜNYADA 10. SIRADAYIZ

TİSK'in değerlendirmelerine göre, Türkiye, küresel kalkınma yarışında varlık gösterebilen 44 ülke arasında işsizlik oranının yüksekliği açısından 10'uncu sırada bulunuyor. En geniş işsizlik tanımına göre Türkiye'de işsizlik oranı yüzde 19.1 ve 6 milyon 43 bin işsiz var.
Çalışma çağındaki nüfusun yarısından azı (26 milyon 138 bin kişi) istihdam edilerek çalışma ve kazanç sağlama olanağına sahip; yarısından fazlası (31 milyon 111 bin kişi) ise bu imkândan yoksun.

ÜNİVERSİTE MEZUNLARI ZOR DURUMDA

TİSK'in değerlendirmelerine göre, tarım dışı istihdamda yıllık artış oranı yüzde 5.7 oldu. Bir yıl içerisinde istihdamın en yüksek oranda arttığı sektör yüzde 6.5 ile hizmetler olurken, onu yüzde 5.2 ile sanayi sektörü izledi.
En yüksek işsizlik oranı yüzde 12 ile yükseköğretim mezunlarında oldu. Bunu sırasıyla genel lise mezunları (yüzde 11.7), meslek lisesi mezunları (yüzde 11.3) ve lise altı eğitimliler (yüzde 9.7) izledi. En düşük oran ise yüzde 7 ile okur-yazar olmayan kişilerde görüldü.
TİSK'in İşgücü Piyasası Bülteni'ndeki bazı değerlendirmeler ana hatlarıyla şöyle:
• İşsizlerin yüzde 68.1'i 5 ay ve daha kısa süreden beri iş arıyor.
• Uzun süreli (1 yıl ve daha çok) işsizlerin payı yüzde 21.2.
• Tarım dışı işsizlik oranı 1.6 puan artışla yüzde 12.5'e çıktı.

KADIN İŞSİZLİĞİNDE EĞİTİM FAKTÖRÜ

TİSK'in değerlendirmelerine göre, istihdam oranını yükseltmek açısından en fazla potansiyele sahip grup, 11 milyon 513 bin kişi ile ev kadınları. Yüksekokul mezunu olmak, kadınların istihdam şansını yüzde 20-30'lardan yüzde 60'a yükseltiyor. Bunun yanı sıra, genç istihdamındaki artış temmuz döneminden beri zayıflıyor.

KAYIT DIŞINDA GERİLEME TERSİNE DÖNDÜ

TİSK'e göre kayıt dışı istihdamdaki gerileme 2014'te tersine döndü. Şubat 2014'te 8 milyon 453 bin kişi olan kayıt dışı istihdam 693 bin kişi artarak 9 milyon 146 bine çıktı. Kayıt dışı istihdam oranının en yüksek olduğu grup yüzde 93.9 ile tarımdaki ücretsiz aile işçileri oldu. Bu oran, tarım dışı sektörlerdeki ücretliler açısından yüzde 17.6 olarak belirlendi.
TİSK'in değerlendirmelerine göre ayrıca, işsizlik sigortasına başvuranların sayısı da aralıkta 96 bini geçerken, aralık ayında reel kesimin ve tüketicinin istihdam artışı beklentisi geriledi.
İşsizlik sorunu sigorta sektörünü de yakından ilgilendiriyor. İşsizliğin artması tüketimi ve sigorta ihtiyacını da azaltıyor. Öte yandan şirketlerimizin ferdi kaza sigortası kapsamında pazara sundukları "İşsizlik sigortası"nın da çalışanlara satıldığını hatırlatalım. Esen kalın.



DAVİD KOHEN
david@kositassigorta.com.tr

Anglosaksonlar pazara hakim

Dünyanın en büyük BROKERLERİ

Dünya çapındaki en büyük 150 hayat dışı broker listesinde ilk sıraya 6.1 milyar dolar ciroyla Aon oturuyor. Aon'u 5.1 milyar dolarla Marsh ve 2.05 milyar dolarla Willis izliyor. Sıralamada Amerikan şirketlerinin en üst sıralarda olduğu görülüyor ve sıralamadaki 150 şirketten 67'sinin merkezinin ABD'de olması dikkat çekiyor.

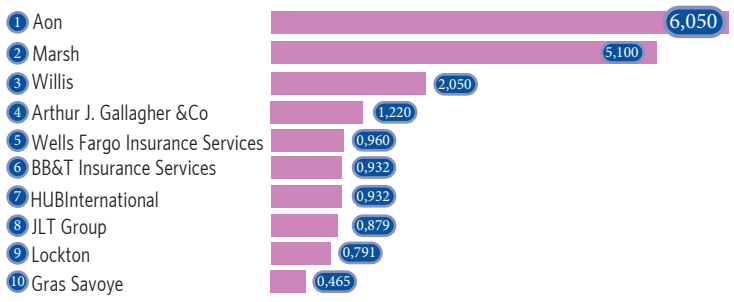
Amerikan şirketleri dünya çapında en büyük 150 hayat dışı broker listesinde çoğunlukla üst sıralarda yer alıyorlar. Bu hegemonyanın analizini yapalım. Kurumsal Hayat dışı sigortasında cirolar bazında dünyanın en büyük 150 brokerinin ilk listesi. Sürpriz yok, ilk sıralarda yer alanlar Anglosakson brokerler.

VE ONUNCUYU YAKINDA WILLIS SATIN ALACAK

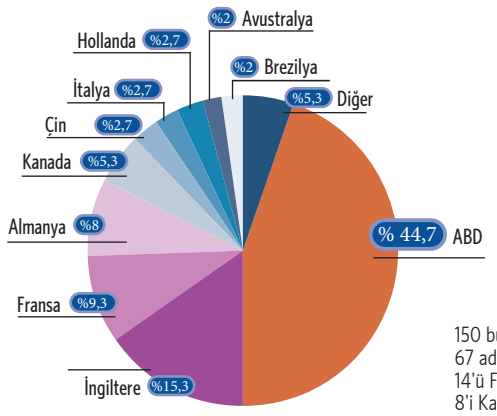
6,1 milyar dolar ciroyla, Aon sıralamanın başında yer alıyor, ardından gelen Marsh 5,1 milyar dolarlık bir Hayat dışı faaliyeti gerçekleştirdi. Willis ise 2,05 milyar dolar olarak tahmin edilen cirosuyla podyumu tamamlıyor. Arthur J. Gallagher (dördüncü) gibi başka Amerikalı oyuncuların da yakında üst sıralara tırmanması bekleniyor. Fin Accord danışmanı ve bu ilk sıralama listesinin hazırlayıcısı olan Bernd Bergmann bu gözlemi doğruluyor: "Arthur J. Gallagher & Co, HUB International ya da Towergate gibi rakipler hızlı bir tempoyla başka brokerleri kontrolleri altına almaya devam ederlerse, bu tablo gelecekte değişebilir. Arthur J. Gallagher & Co'nun Kanada ve İngiltere'de aldığı yeni şirketler dikkate alındığında, bu grup şu anda üçüncü olan Willis ile arasındaki farkı önemli ölçüde kapatabilir." İlk onda yer alan ve bazı Fransız brokerlik şirketleri ile ilişkide olan diğer brokerler ile ilgili olarak, Siaci Saint-Honoré ile yakın bağları olan sekizinci sıradaki Jardine Lloyd Thomson (JLT) (878,6 M$) de sayılabilir. Fransa'nın en büyük brokerlik şirketi Gras Savoye bu listede onuncu sırada yer alıyor... 2016 yılında gerçekleşmesi beklenen Willis'e devrine kadar.

BİR AMERİKAN ÜSTÜNLÜĞÜ

Kurumsal Hayat dışı 2013 gelirine göre dünyanın en büyük 10 brokeri (dolar)



Merkezlerine göre dünyanın ilk 150 brokerinin coğrafi dağılımı



150 büyük brokerin,
67 adedi ABD'li, 24'ü İngiliz
14'ü Fransız, 12'si Alman,
8'i Kanadalı.

BİRBİRİNE ZIT İKİ BÜYÜME MODELİ

Sıralamada bireysel müşterilere, sosyal avantajlara ve reasüransa bağlı toptancı faaliyetler yer almazken, dünyanın en büyük yüz elli brokerlik grubu yine de 48,5 milyar dolarlık bir pazarda 28,5 milyar dolarlık anlamlı bir toplam ciro sergiliyorlar.
Zaten bunların yirmi iki tanesi gelirlerinin yüzde 90'ını kurumsal Hayat dışı faaliyetleri sayesinde kazandılar. Bu şirketlerin yüz yirmi ikisi için bu faaliyet alanı cirolarının en azından yüzde 50'sini oluşturuyor.
Bu sıralamadan çıkan bir başka sonuç da oyuncuların coğrafi dağılımından geliyor; çünkü 67 tanesinin (ya da yüzde 44,7'si) şirket merkezi ABD'de bulunuyor. Kendi payına trendin yakında tersine dönmeyeceğini düşünen Bernd Bergmann "Kurumsal risklerde iç pazarlarının önemli büyüklüğü nedeniyle Amerikalı brokerler listede uzak ara en büyük grubu oluşturuyorlar" diye açıklamada bulunuyor. "Ayrıca, bu büyük brokerlerin bazıları şirket satın almalar sayesinde süratle gelişiyor, halbuki Avrupalı brokerlerin çoğu organik büyümeye öncelik veriyorlar" diye ekliyor.



KIŞIN ÜÇÜNCÜ FIKRASI

'GURURUMUN KURBANI OLDUM'

Temel bir arkadaşından çok iyi tüyo veren bir adamın adını öğrenir. Hemen koşar:
- Bugün yapılacak yarışta hangilerine oynamalıyım? der.
Adam şöyle bir bakar:
- Sen kaç yaşındasın? diye sorar.
'28' der Temel. Adam da;
'Tamam, git 2 ve 8'e oyna.'
Gerçekten adamın verdiği tüyo yarışlar sonunda tutmuştur.
Temel ikinci hafta yine gider. Yine soru aynıdır. Adam:
'Sen kaç kilosun?' der.
Temel '76 kiloyum.' deyince;
'Bu hafta da git 7 ve 6'ya oyna' der.
Bu yarışınn sonuçlarını da adam doğru tahmin etmiştir.
Arkadaşları da şaşkınlık içinde izlemektedirler.
Bu kez Temel neyi var neyi yok satar. Parasını cebine koyar, yine aynı adamın yolunu tutar.
Adam bu kez başka bir soru sorar (onu siz tahmin edin)
Temel şaşkınlık içinde '25 cm' deyince adam da 'Bu sefer de 2 ve 5'e oynayacaksın' der.
Arkadaşları yarışın sonuçlarını çok merak etmektedirler.
Ertesi gün hemen Temel' in yanına koşarlar ki bir bakarlar Temel'in yüzü çok kötüdür.
Hemen sorarlar ne oldu diye.
Temel'in verdiği yanıt ise şudur:
'Gururumun kurbanı oldum. 1 ve 3 kazandı.'



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