ABD'DE SUİSTİMALLERİN MALİYETİ 80 MİLYAR $

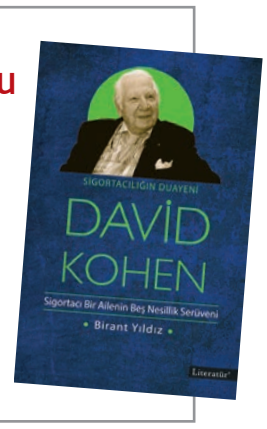
ABD'de sigorta suistimalleriyle mücadele eden "Coalition Against Insurance Fraud" 2014 yılına damga vuran sekiz suistimal vakasını seçti. Sigortadan para alabilmek için kendi çocuklarını öldüren anneden, pahalı bir spor arabayı göle süren bir adama kadar birçok vaka, para hırsının insanları ne hale getirdiğini gözler önüne seriyor. ABD'de suistimaller her yıl sektöre 80 milyar dolara mâl oluyor. ***S.24***



İNGİLTERE'DE SİGORTACILAR SELLE MÜCADELE İÇİN YILDA 1 MİLYAR POUND HARCIYOR › *S.22*

DAVİD KOHEN'İN HAYATI KİTAP OLDU

David Kohen'in hayatı ve sigortacılıkla ilgili görüşleri, Sigortacı Gazetesi Yazı İşleri Koordinatörü Birant Yıldız tarafından kitaplaştırıldı. Axa Sigorta'nın desteğiyle yayınlanan kitapta, beş nesildir sigortacılık yapan Kohen ailesinin serüveni nehir söyleşi olarak aktarılıyor › ***S.18***



Türkiye'nin En Çok Satan Sektör Yayını

sigortacı gazetesi

MART 2015 YIL: 30 / SAYI: 436 AYDA BİR YAYINLANIR

Acenteler kurumsallaşarak GÜÇLENECEK



Sigorta şirketlerine göre, yeni "Sigorta Acenteleri Yönetmeliği" acentelerin kalitesini artıracak. Şirketler, acente personelinin ürün konusunda eğitilmesinin yanı sıra sigortacılıktaki küresel değişiklikler ve yeni risk faktörleri hakkında da bilgi ihtiyacı olduğuna vurgu yapıyor. Nitelikli ve daha büyük portföylere sahip acente sayısının artmasını isteyen acente örgütleri ise belli bir düzeyin altında prim üreten acentelerin birleşip kurumsallaşarak güçlenmeleri gerektiğini savunuyor. › ***S.33***

SOMPO'DA EN ÖNEMLİ DAĞITIM KANALI ACENTELER



Sompo Japan Sigorta Genel Müdürü Recai Dalaş, acentelerin kendileri için en önemli dağıtım kanalı olduğunu söyledi. Dalaş, 2015'te acentelere daha çok para kazandırabilecek yeni yaklaşımlarla piyasada olacaklarını ifade etti. › ***S.12***

TARSİM YÖNETİM KURULU BAŞKANI İSMAİL KEMALOĞLU



Tarım Sigortaları Havuzu Yönetim Kurulu Başkanlığına Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı Müsteşar Yardımcısı İsmail Kemaloğlu getirildi. Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Kamu Yönetimi mezunu olan Kemaloğlu'nun yayınlanmış iki mesleki kitabı bulunuyor. › ***S.8***

MURAT KAYACI DASK YÖNETİM KURULU BAŞKANI



Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdür Yardımcısı Murat Kayacı, Doğal Afet Sigortaları Kurumu (DASK) Yönetim Kurulu Başkanlığı görevine getirildi. Murat Kayacı 1996 yılından bu yana Hazine'de görev yapıyor.

TÜRK NİPPON SİGORTA'DAN ENGELLİLERE DESTEK

Türk Nippon Sigorta, Özürlüler Vakfı'na destek olmak için 'Gülümseten Dükkan' projesini hayata geçirdi. Proje kapsamında, vakfın yürütmekte olduğu sosyal yardım, ameliyat, tedavi ve eğitim çalışmalarına destek için organik gıda ürünleri satışa sunuldu. › ***S.14***



HAVAYA ENDEKSLİ TARIM SİGORTASI

Olumsuz hava koşullarının tarım hasarlarını artırması nedeniyle birçok ülke hava olaylarına karşı çiftçileri koruyabilmek için havaya endeksli tarım sigortasını hayata geçiriyor. › ***S.23***



Soldan sağa: Robin Spencer, Deniz Kalafat Uysal ve Frank Eijsink.

ING EMEKLİLİK, NN HAYAT VE EMEKLİLİK OLDU

NN Group, Hollanda dışındaki ilk marka değişim lansmanını Türkiye'de gerçekleştirdi. Türkiye'de 10 yılı aşkın zamandır BES ve hayat sigortası hizmeti veren ING Emeklilik'in adı "NN Hayat ve Emeklilik" olarak değişti. CEO Frank Eijsink, "Müşterilerimizin beklediği hizmetleri, NN Group'un 170 yıllık zengin deneyiminin sağladığı rehberlikle sunmaya devam edeceğiz" dedi. › ***S.7***

YAŞLI BAKIMINA MODERN YAKLAŞIM: AKASYA



Sigorta sektörünün önde gelen isimlerinden Kemal Olgaç, yaşlı bakımı konusundaki ihtiyaçtan yola çıkarak Akasya Yaşlı Bakım ve Yaşam Merkezi'ni kurdu. Olgaç, temel amaçlarının gerek sağlıklı gerekse tıbbi bakıma ihtiyacı olan yaşlılara maksimum özeni göstererek hizmet etmek olduğunu belirtti. › ***S.31***



ACENTELERE 6 KISSADAN HİSSE

Bahaneler, acentelerin büyümesine ve verimliliğine engel oluyor. Uluslararası online sigortacılık gazetesi Insurance Journal, geçtiğimiz yıl acentelerin büyümelerine engel olan bahaneleri inceledi. Insurance Journal'a göre, bahaneleri bir kenara bırakıp satışları artırmak acentelerin elinde. Ancak bunun için potansiyellerini iyi kullanıp zamanı lehlerine çevirmeleri gerekiyor. › ***S.26***



İŞİ KOLAYLAŞTIRAN APLİKASYONLAR

Bu aydan itibaren, acentelerin iş süreçlerini rahatlatacak, rutin ofis işlerini kolaylaştıracak ve hızlandıracak altı farklı uygulamayı ve özelliklerini 'MOBİL UYGULAMALAR' köşesinde okurlarımızla paylaşacağız. › *S.48*

OKAN UTKUERİ YAZILARIYLA SİGORTACI GAZETESİ'NDE



Bir yıl önce kişisel blog sayfasında yazmaya başlayan Guy Carpenter Türkiye CEO'su Okan Utkueri, artık Sigortacı Gazetesi'ndeki köşesinden okurlara seslenecek. Utkueri, "Düşünsel iştahı artıracak zihinsel atıştırmalıklar" sunmayı planlıyor. › *S.48*

PROF. DR. SAMİM ÜNAN İLE HUKUK KÖŞESİ SİGORTACI'DA



Yeni köşemizde sigorta hukukunun en önemli isimlerinden Prof. Dr. Samim Ünan, sigorta hukukundaki gelişmeler hakkındaki güncel yazılarıyla Sigortacı Gazetesi'nde yer alacak. Bu sayımızın konusu: Maden çalışanları için zorunlu 'ferdi kaza sigortası'. › *S.45*

SİGORTACILIKTA "VERİ MADENCİLİĞİ" DÖNEMİ

Rekabet, inovasyon ve tüketici ilişkilerinin önümüzdeki dönemde en önemli anahtarı Big Data olacak. Big Data'nın sektörün dinamiklerini nasıl değiştireceğini ve sigorta şirketlerinin yeni döneme hazırlanmak için yapması gerekenleri araştırdık. › ***S.28***

AKSigorta 55. yıl

Ailenizle mutlu bir geleceğe devam etmenin yolu; **Aksigorta Zorunlu Deprem Sigortası**



Hemen **444 27 27** numaralı hizmet merkezimizi arayın,
Zorunlu Deprem Sigortası'yla her zaman hazırlıklı olun!

"Hayata Devam Türkiye" projesi ile
5 yıl boyunca Türk halkını doğal afetler konusunda bilinçlendirdik.

HAYATA DEVAM TÜRKİYE!

60.000 km yol	52 il 174 ilçe	Sosyal medyada 1.4 milyon kişi	5 yılda toplam 5.4 milyon kişi

Hizmet Merkezi 444 27 27 | aksigorta.com.tr | benimaksigortam.com | twitter.com/aksigorta | facebook.com/aksigorta

Aksigorta Hasar ve Operasyon Genel Müdür Yardımcısı Ayhan Dayoğlu:

Sigortayı kolay, yalın ve erişebilir hale getiriyoruz



Hasar sürecinin sigorta şirketinin gerçek değerini ortaya koyan en önemli alanlardan biri olduğunu belirten Aksigorta Hasar ve Operasyon Genel Müdür Yardımcısı Ayhan Dayoğlu, hasarı tespit edip mümkün olan en hızlı şekilde ödemek amacıyla büyük bir hasar dönüşüm projesi gerçekleştirdiklerini söyledi.

Hasar süreci, sektörde müşteri memnuniyetini en çok etkileyen hizmet alanlarından biri. Bu sayımızda Aksigorta Hasar ve Operasyon Genel Müdür Yardımcısı Ayhan Dayoğlu ile hasar sürecini doğru yönetmenin püf noktalarını ve Aksigorta'nın uygulamaları ile ilgili röportaj gerçekleştirdik.

Aksigorta'nın hasar sürecinde gerçekleştirdiği uygulamalardan bahsedebilir misiniz?

Aksigorta olarak hasar süreçlerinde gerek müşterimizle ve gerekse servisler gibi bu süreçte yer alan yapılarla güvene dayalı bir ortam yarattık ve bu güveni sürekli pekiştirmek, geliştirmek için çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Ayrıca uluslararası ortağımız Ageas'ın desteği ile global trendleri yakından takip ediyoruz. Bu sayede özellikle sürekli gelişen teknolojiyi takip ediyor ve hızla kendi süreçlerimize uyguluyoruz.

Aksigorta yarattığı güven ortamı ve öncü çalışmaları ile sektöre liderlik eden bir konumda yer alıyor.

Hasar süreci içerisinde çözüm odaklı ve hızlı davranarak en yüksek müşteri memnuniyeti, optimum hasar maliyeti ve pozitif iletişimin ön planda olacağı bir hizmet anlayışı oluşturduk ve bu doğrultuda 'Master of Claims' adını verdiğimiz büyük bir hasar dönüşüm projesi gerçekleştirdik. Bu projemizin birçok güzel çıktısı oldu. Ağır hasar süreçlerimizi yeniden yapılandırdık. Eşdeğer parça kullanımımızı optimize ettik. Kaskoda yüzde yüz orijinal parça kullanmaya başladık. Küçük tutarlı ve basit hasarlı Oto Kasko dosyalarını otomatize ederek hızlı ödeme yapmaya başladık ve daha yüksek tutarlı ve komplike dosyalara daha fazla odaklanma olanağına sahip olduk. Bu süreç ile düşük tutarlı kasko hasarlarını oluşturduğumuz 'Bir Kerede Öde' sistemi ile gerekli üç evrakın bize ulaşmasının ardından 2 günde ödemeye hazır hale getiriyoruz. Yüksek tutarlı hasar dosyalarında da sağladığımız otomasyon sayesinde son derece hızlı aksiyon alıyoruz. Yaptığımız süreç iyileştirmeleriyle ile dosya tamamlanma sürelerimiz kaskoda yüzde 26 ve oto dışında yüzde 10 hızlandı.

Aksigorta olarak müşterilerimize ve dağıtım kanallarımıza çok daha güvenli ve kaliteli bir hizmet sunmak amacıyla 2013 yılında başladığımız destek hizmetleri optimizasyonu çalışmamıza 2014 yılında da devam ettik. Servis optimizasyonu ile anlaşmalı servis sayısını 820'ye indirdik. Ağır Hasar Onarım Merkezlerimizin sayısını 26 ilde 46'ya yükselttik. Optimizasyon çalışmaları sayesinde sigortalılarımız, çok daha iyi fiziksel imkânları olan, tam donanımlı ve gerekli tüm eğitimleri almış personele sahip sertifikalı servislerde araçlarının onarımını güvenle yaptırıyorlar.

Hasar süreci içinde sigortalı araçların onarım kalitesini arttırmak amacıyla gerçekleştirdiğimiz parça tedarik süreçlerinde müşterilerimizin beklenti ve ihtiyaçlarına göre revizyonlar yaptık.

Bu süreçleri gerçekleştirirken ne kadarlık bir büyüklükten söz ediyoruz?

2014 yılında 273 bin adet hasar ihbarı aldık ve 907 milyon tutarında 273 bin adet tazminat ödemesi gerçekleştirdik.

Hasar süreçlerini yönetirken müşterilerinizle ilişkilerinizde nelere dikkat ediyorsunuz?

Müşterilerimizi dinliyor, ihtiyaçlarını net olarak anlıyor, çözüm üretiyor ve her aşamasında süreçle ilgili bilgilendiriyoruz. Örneğin, hasar sürecinin her aşamasında müşterilerimize SMS yolu ile bilgi ulaştırıyor, ihbar aşamasında standart görüşme metinleri yerine müşterilerimize ayırdığımız görüşme sürelerini esnek tutmak suretiyle ihtiyacı net olarak anlamaya gayret ediyoruz. Ayrıca müşterilerimize hizmet sunarken destek aldığımız servis, sigorta eksperi, onarım firmaları gibi hizmet sağlayıcılarımızı da bu çerçevede yönlendirip servis seviyelerini düzenli olarak kontrol ediyoruz.

Hasar sürecinde acentelerin rolü konusunda ne düşünüyorsunuz?

En büyük dağıtım kanalımız ve en önemli iş ortaklarımız olan acentelerimiz, sigortalılarımız ile birebir iletişimde olduklarından hasar konusunda da bizim için büyük önem taşıyorlar. Hasar sürecinin etkin ve verimli yönetilmesine ek olarak hızla tamamlanması için hasar prosedürlerinin eksiksiz olarak tamamlanması gerekiyor. Bu süreçte acentelerimiz kilit rol oynuyor.

Hasar ve sağlık alanında gerçekleştirilen çalışmaları acentelerimiz ile paylaşmak üzere Acente Hasar ve Sağlık Panelleri gerçekleştirmeye başladık. İstanbul, İzmir ve Ankara'da başladığımız panellere, önümüzdeki dönemde de devam edeceğiz.

Aksigorta'nın acenteleri ile bağı daha da güçleniyor

Aksigorta'nın TNS ile gerçekleştirdiği 'Acente Memnuniyeti ve Bağlılığı Araştırması', Aksigorta'nın acenteleri ile bağının giderek güçlendiğini ortaya koydu. Araştırmada, bağlılık endeksi 2013 yılında 85 iken 2014 yılında üç puan artarak 88 oldu. Araştırmada ayrıca, Aksigorta'nın acentelerinin yüzde 70'i ile güçlü bir ilişki kurduğu belirlendi. Araştırmaya göre, acenteler özellikle Aksigorta'nın bölge müdürlüklerinden aldıkları hizmetlerden son derece memnun. Gerektiğinde bölge müdürleri ve müşteri temsilcilerine kolay ulaşma, talep ettikleri bilgi, soru ve şikayetlerine zamanında dönüş yapılması, kampanya süreçlerinde bilgilendirme gibi konularda Aksigorta'ya tam puan veren acenteler, bölge müdürlüğündeki satış temsilcilerini teknik konular, ürünler, hasar ve tahsilat konularında bilgili ve sorun çözme becerisine sahip buluyorlar.

Dünya Kadınlar Günü'ne özel yarışma

Aksigorta'nın 8 Mart Dünya Kadınlar Günü nedeniyle 1-8 Mart tarihleri arasında geçerli olan sosyal medya yarışması ile her gün 100 kadın, tam kan sayımı ve idrar tahlili, sedimantasyon, açlık kan şekeri ve total kolesterol tetkikleri ve doktor değerlendirmesinden oluşan mini check-up paketi kazanıyor. Aksigorta'nın Facebook ve Twitter hesabı üzerinden katılanabilecek sosyal medya yarışması ile Dünya Kadınlar Günü'nün önemine vurgu yapılacak.

1-8 Mart tarihleri arasında Aksigorta'nın Facebook sayfasını (http://facebook.com/Aksigorta) ziyaret edip 'İlklere İmza Atan Kadınlar' hakkında sorulan sorulara



#TariheGeçenKadınlar etiketlerini kullanarak cevap veren 50 kadın mini check-up paketinin sahibi olacak. Twitter hesabını (https://twitter.com/Aksigorta) ziyaret ederek sorulara aynı etiketle cevap veren toplamda 50 kadın mini check-up paketine sahip olacak.

Aksigorta'nın 2014 yılı finansal sonuçları açıklandı:

Aksigorta'dan 1.7 milyar lira prim 31 milyon lira net kâr

2013 yılına göre yaklaşık 200 milyon lira prim artışı sağlayan Aksigorta, yangın branşında sektör paralelinde yüzde 16 büyüme, kasko branşında ise sektörün 14 puan üzerinde, yani yüzde 15 büyüme gösterdi.

Uzun vadeli planları doğrultusunda kârlılık odaklı portföy dönüşümünü 2014'te de devam ettiren Aksigorta, konut sigortalarının içinde bulunduğu yangın branşında sektör paralelinde yüzde16 büyürken, sektörün yüzde 11 oranında büyüdüğü mühendislik ve tarım sigortalarını içine alan genel zararlar branşında sektörün 32 puan üzerinde yüzde 43 büyüme kaydetti. 2014'te kaskoda en dinamik sektör oyuncularından biri olan Aksigorta, bu branşta sektörün 14 puan üzerinde yüzde 15 ile büyüdü.

Oto dışı branşlardaki yüksek büyüme oranlarının pozitif etkisi ile teknik kârlılığı 42 milyon lira seviyesinde sonuçlanan Aksigorta'nın sigortacılıktaki teknik kârlılık göstergesi olan bileşik rasyosu 2014'te yüzde 103, sermaye kârlılığı ise yüzde 6 seviyesinde gerçekleşti. Aksigorta'nın 2014'te aktif büyüklüğünün bir önceki yıla oranla yüzde 6 artarak 1.6 milyar lira olarak gerçekleştiğini belirten Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen, şunları söyledi: "'Müşteri Yılı' olarak ilan ettiğimiz 2014'te başarılı finansal ve operasyonel sonuçlara ulaşmanın yanı sıra pozitif müşteri deneyimlerinden yola çıkarak tüm iş süreçlerimizi yeniden yapılandırdık. Bu yeniden yapılanma süreci sonunda ürün ve hizmetlerimizi daha kaliteli ve etkin hale getirerek finansal ve operasyonel başarımızı sürdürülebilir kılmak adına önemli bir atılım gerçekleştirdik. 2015'te de rekabetçi ürün ve hizmetlerimizle fark yaratarak, kârlılık odaklı portföy dönüşümümüzü sürdürmeye, pazar payımızı korumaya, banka kanalında ivmelenmeye, acente kanalımızın portföy kârlılığını iyileştirmeye, dönüşüm projelerimizi sürdürmeye devam edeceğiz."

Gülen, "Sadece fiyat odaklı değil, yüksek hizmet kalitesi ve farklılaşan ürünlerimiz ile rekabet içinde yer alacağız. Hedeflerimizi gerçekleştirirken de müşterilerimizin memnuniyetini daha da artırmak, toplumumuza sigortayı daha basit anlatarak öneminin anlaşılmasını sağlamak, hedeflerimizin odak noktasını oluşturacak" dedi.

AIG Sigorta Hasardan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Sema Bulutlu:

Sigortalı sayısı artacak

Türk Ticaret Kanunu'nda yapılan değişikliklerle birçok alanda getirilen yeni sorumlulukların yeni poliçe türlerinin doğmasına olanak tanıdığını ifade eden Sema Bulutlu, sigorta sektöründe devreye girecek yeni uygulamalarla sigortalı sayısının artacağını belirtti.

AIG Sigorta Hasardan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Sema Bulutlu, Türkiye'de sigortalı sayısının önemli ölçüde artacağını söyledi. Sigorta sektöründe devreye girecek Doğrudan Tazmin Sistemi, yedek parça ve özel servis sertifikasyonu ile sigorta suistimaliyle mücadelenin sigortalı memnuniyeti ve sayısını olumlu yönde etkileyeceğini belirten Bulutlu, "Türk Ticaret Kanunu'nda yapılan değişikliklerle birçok alanda getirilmiş olan yeni sorumluluklar yeni poliçe türlerinin doğmasına olanak tanıdı. Bu da sigortalı sayısının artmasında önemli bir etken olacak" şeklinde konuştu.

2014 yılı sonu itibarıyla, sektörde toplam 23 milyon hayat dışı sigortalının bulunduğunu ifade eden Bulutlu, "2014 yılında bir önceki yıla göre poliçe sayısında artış olmakla birlikte prim üretiminde artış yaşanmadı. Sigortalı sayısının artmış olması, ülkemizde sigorta bilincinin gelişmesi açısından önemli bir gösterge olarak algılanmalıdır. Sigortacılık sektörü ekonomi için önemli bir fon kaynağı haline geldi ve gerek kaynakların etkin kullanımının sağlanması, gerekse tasarrufları artırıcı fonksiyonları bakımından ekonomimize önemli katkılar sağlamaya devam ediyor" dedi.

PRİM SORGULAMA EKRANI

Yeni Tüketici Kanunu ile sigortacılığın olumlu yönde etkilenecek alanlar yaratabildiğini vurgulayan Bulutlu, "Trafik poliçelerinde internetten primlerin karşılaştırılmasına yönelik düzenleme ile şirketler, Zorunlu Trafik branşına ilişkin resmi internet sitelerinde prim sorgulama ekranı tahsis ettiler" dedi.

Bulutlu sektörün mali yapısıyla ilgili olarak şunları söyledi: "Yatırım gelirinin zayıf olması ve düşük faiz oranları sebebiyle, sigorta sektöründe giderlerin kontrol altına alınması için farklı yollar denenmesi gerekecek. Yeni araç satışlarındaki düşüş motor branşındaki adetleri olumsuz yönde etkiledi, ancak teknik kârlılık açısından olumlu yansımaları görüldü."

YENİ UYGULAMALAR

2015 yılında sigorta şirketlerinin müşteri sayısını artırmasına ve prim artışına olanak vermesi açısından bir dizi yeni uygulamanın devreye gireceğini belirten Bulutlu, "Bunlardan en önemlisi, doğrudan Tazmin Sistemi, yani, trafik kazalarında zarar gören araç sahiplerinin karşı tarafın sigorta şirketine başvurmaları yerine hasarı kendi sigorta şirketinden almasına imkân sağlayacak uygulama. İkinci önemli bir uygulama, yedek parça ve özel servis sertifikasyonu; bu sayede sigortalı cephesinde mevcut bulunan memnuniyetsizlik büyük ölçüde giderilecek ve sigorta şirketleri de tazminat giderlerinin kontrolünde önemli adımlar atmış olacaklar. Üçüncü uygulama sigorta suistimali ile mücadele, suistimalli hasarların ödenmeyerek sigorta sektörüne geri kazandırılması, hem sigorta şirketlerini mali yönden rahatlatacak hem de sigortalılara düşük prim maliyeti olarak yansıyacak" diye konuştu.



AIG Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Sema Bulutlu sigorta sektörünün gelişimiyle ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "Türk sigorta sektöründe acente ve brokerların sağladığı prim gelirinin önümüzdeki günlerde yine birinci sırada yer alacağını düşünüyor olmakla birlikte, bankasürans kanalından gelecek prim üretiminin de önemli miktarda artmasını bekliyorum. Dijital sigortacılığa henüz yeni başlamış olmakla birlikte, Y ve Z kuşaklarının sigorta alımı konusunda söz sahibi olmaları ile birlikte özellikle bireysel sigortalar alanında poliçe sayısında önemli bir gelişme olacağını düşünüyorum."

'YENİ ÜRÜNLER OLUŞTURULACAK'

Otomobil sigortalarında doyum noktasına ulaşan sigorta sektörünün, potansiyel sigortalıların ihtiyaçlarını tespit ederek bu yönde pazarlar oluşturulması konusunda yenilikler yapacaklarını ifade eden Bulutlu, "Ferdi kaza sigortaları, eğitim güvence sigortaları, seyahat sigortaları, sorumluluk sigortaları, globalleşen dünyanın yeni trend ürünleri olacak" dedi.

Sigorta pazarıyla ilgili yapılan bir araştırmaya atıfta bulunan Bulutlu şu değerlendirmeyi yaptı: "Son zamanlarda yapılan bir araştırmada özellikle Tüketici Sigortalarında şu ana başlıklar tespit edilmiş bulunuyor: Yüksek müşteri sirkülasyonu ve düşük müşteri güveni, sigorta şirketleri ile sigortalıların ilişkilerinde bir iletişim problemi olduğunun işaretidir, zira müşteri memnuniyeti ve sigorta şirketine duyulan güven, sigortalıların, sigorta şirketleri ile yola devam etmesi için önemli 2 sebeptir."

'MÜŞTERİYLE İLETİŞİM ÖNEMLİ'

Bulutlu şöyle devam etti: "Müşterilerinizin farklı sigorta şirketlerini tercih etmeye başlamaları, fiyat, ürün, satış koşulları, iletişim gibi pazarlama karmasını revize etmeniz gerektiği konusunda bir işaret olarak algılanmalıdır. Sigorta şirketleri ile müşteriler arasında interaktif iletişim platformlarının kurulması gereklidir. İlk satış anında kuvvetli olan iletişimin, her zaman kuvvetli tutulması önemlidir. Müşteriler artık daha sık, daha anlamlı ve kişiselleştirilmiş iletişim talep ediyorlar.

Müşterilerin dijital platformları daha fazla kullanması ve e-ticaret hacminin büyük bir hızla artması nedeniyle, tüm sigorta şirketleri, dağıtım kanalları ve iletişim yolları hakkında yeniden bir değerlendirme yapmak zorundadırlar."

YENİ SORUMLULUK POLİÇELERİ YOLDA

Türk Ticaret Kanunu'nda yapılan değişikliklerle birçok alanda getirilmiş olan yeni sorumlulukların yeni poliçe türlerinin doğmasına olanak tanıdığını belirten Sema Bulutlu şunları söyledi: "Aşağıda sıralanan sorumluluk sigortası türleri bu branşa ait poliçe sayısını önümüzdeki yıllarda artıracaktır:

- Kefalet Sigortası
- Borç Ödeme Sigortası
- Kredi Sigortası
- Tek Risk Sigortası
- Asansör Kazalarında Üçüncü Kişilere Karşı Sorumluluk Sigortası
- Bağımsız Denetçilik Mesleki Sorumluluk Sigortası
- Çevre Kirliliği Mali Sorumluluk Sigortası
- Deniz Araçları Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası
- Hukuksal Koruma Sigortası
- Kıyı Tesisleri Deniz Kirliliği Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası
- Motorlu Kara Taşıtları İhtiyari Mali Sorumluluk Sigortası
- Özel Güvenlik Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası
- Tehlikeli Maddeler ve Tehlikeli Atık Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası
- Tıbbi Kötü Uygulamaya İlişkin Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası
- Tüpgaz Zorunlu Sorumluluk Sigortası
- Ürün Sorumluluk Sigortası
- Zorunlu Sertifika Mali Sorumluluk Sigortası"

AIG Sigorta Hasar Departmanı'ndan *"AN'DA KALMAK"* eğitimi

AIG Sigorta Hasar Departmanı'nda yıl boyunca devam eden ve "Hasar Akademi" kapsamında düzenlenen seminerlerden biri olan "An'da Kalmak" eğitimi 12 Şubat 2015 tarihinde sektörün duayen isimlerinden Okan Utkueri tarafından AIG Sigorta hasar çalışanlarına verildi. 12 Şubat 2015 tarihinde AIG Merkez ofiste düzenlenen ve Okan Utkueri tarafından verilen "An'da Kalmak" seminerinde oldukça ilginç konulara değinildi. "An'da Kalmak" nedir, "Kararlarımızı nasıl veriyoruz", "Kişisel Farkındalık", "Uyumlanmak" ve "Pozitif Psikoloji" gibi çeşitli konu başlıkları altında deneyim ve bilgilerini aktaran Okan Utkueri bu keyifli sohbette, AIG çalışanlarının hasar gibi yoğun tempolu ve stres oranı yüksek bir departmanda nasıl An'da kalınılabilir sorularına eğlenceli ve öğretici ipuçları sundu. Okan Utkueri'nin, hem kariyerinde yaşamış olduğu zor durum ve anlarda yaşadığı deneyimlerini paylaştığı, hem de koçluk deneyimleri ile harmanladığı bilgileri sunduğu oldukça verimli bir seminer gerçekleştirildi.





AIG Merkez ofiste düzenlenen ve Okan Utkueri tarafından verilen "An'da Kalmak" seminerinde oldukça ilginç konulara değinildi.

AXA SİGORTA acenteleri yine çok mutlu

AXA SİGORTA acenteleri arasında TNS Araştırma Şirketi tarafından yapılan memnuniyet araştırması, acentelerin yüzde 96'sının AXA SİGORTA ile çalışma koşullarından çok memnun olduğunu ortaya koydu.

AXA SİGORTA acentelerinin şirketin tüm birimlerinden aldığı hizmetlere ve şirket faaliyetlerine ilişkin memnuniyet oranını ölçen "Acente Memnuniyeti" anketi 2014 yılında bağımsız araştırma şirketi TNS tarafından gerçekleştirildi. 1.568 acentenin gizlilik ilkeleri gereğince isim ve unvanlarını belirtmeden yanıtladığı ve posta yoluyla ilettiği ankette, acentelerin yüzde 96'sı AXA SİGORTA'nın çalışma koşullarından çok memnun olduklarını belirtti. Katılım oranının yüzde 74 olduğu araştırmada acentelerin yüzde 94'ü "Mesleğinize bugün başlasaydınız AXA SİGORTA acentesi olur muydunuz?" sorusuna "evet" yanıtını verirken, yüzde 95'i "Bağlı Oldukları Bölge Müdürlüklerinden" çok memnun olduklarını belirttiler. Acentelere geleceğe ilişkin düşünceleri sorulduğunda ise yüzde 88'i "İşinin geleceği" ve "AXA SİGORTA'nın geleceği" ile ilgili olumlu düşüncelere sahip olduklarını iletti. Acentelerin AXA SİGORTA'nın birimlerinden duydukları memnuniyet seviyeleri ise şöyledir: Satış desteğinden duyulan memnuniyet yüzde 95, teknik ve operasyon biriminden duyulan memnuniyet yüzde 95, tahsilat biriminden alınan hizmetten memnuniyet yüzde 97, hasar biriminden alınan destekten memnuniyet yüzde 91.



AXA SİGORTA'dan 'AXA ACENTEM' mobil uygulaması

AXA SİGORTA acenteleri, "AXA Acentem" uygulaması ile tüm mobil cihazlardan acenteliklerinin üretim ve performans rakamlarına kolaylıkla ulaşabiliyorlar. Acenteler, uygulama sayesinde birçok bilgilerini günlük hatta anlık olarak takip edebiliyorlar.

AXA'nın mobil cihazlara yönelik Acentem uygulaması ile ilgili açıklamalarda bulunan AXA SİGORTA Başkan ve İcra Kurulu Üyesi (Pazarlama ve Satış) Işıl Akyol, "Bu mobil uygulama ile anlık olarak satılan poliçe adedi, yapılan ödeme ve tahsilat miktarları gibi tüm detayların mobil telefonlardan kolayca görülebileceğini söyledi. Işıl Akyol, acentelerin kendi portföylerini mobil telefonlarından rahatlıkla izleyebileceklerini ve işlerine katkı ve kolaylık sağlayacağını umduklarını sözlerine ekledi.

Kariyer.net İnsana Saygı Ödülleri sahiplerini buldu

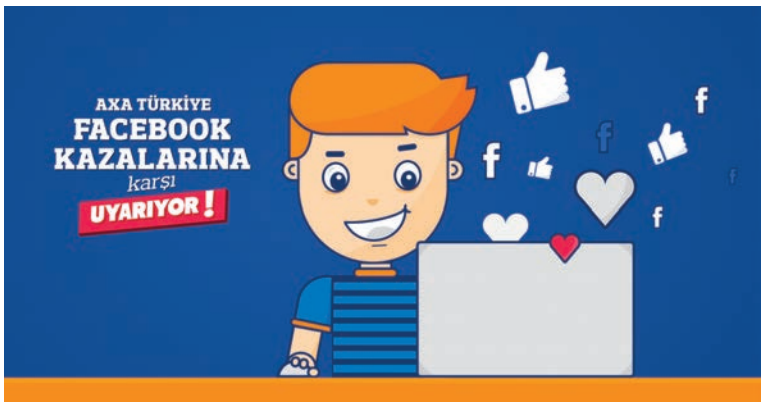


AXA SİGORTA 'İnsana Saygı Ödülü' almaya layık görüldü.

Türkiye'nin en büyük İnsan Kaynakları platformu Kariyer.net tarafından her yıl geleneksel olarak özenli çalışmaları öne çıkarmak ve kamuoyu ile paylaşmak amacıyla düzenlenen İnsana Saygı Ödülleri, 2015 İnsan Kaynakları Zirvesi kapsamında Lütfi Kırdar Kongre ve Sergi Sarayı'nda düzenlenen törenle sahiplerini buldu. Ödül almaya hak kazanan şirketler, aday başvurularını hızlı yanıtlama, en çok istihdam yaratma ve en çok başvuru yapılan firma olma kriterleri üzerinden değerlendirildi.

AXA SİGORTA da 2014 yılında iş başvurusunda bulunan tüm adaylara en hızlı geri dönüş oranı ile bir kez daha "İnsana Saygı Ödülü"nü almaya lâyık görüldü. Düzenlenen törende, AXA SİGORTA'yı temsilen geceye katılan İnsan Kaynakları ve İç İletişim Bölüm Başkanı Esra Güller, ödülü ekip arkadaşları ile birlikte alkışlar arasında aldı. İş başvurusu sürecinde adaylara gösterilen saygıyı temsil eden bu performans ile AXA SİGORTA, İnsana Saygı Ödülü'nü beşinci kez almış oldu.





AXA TÜRKİYE, FACEBOOK KAZALARINA KARŞI UYARIYOR

Kazaları gerçekleşmeden önleme misyonuyla yola çıkan AXA Türkiye, Facebook sayfasında kullanıcıların beğenerek katılacağı bir kampanya hazırladı. Kampanyada, ilgi çekici bir video ve sonrasında eğlenceli bir "Sosyal Medya Kazaları Eğitimi" yer alıyor.

İlk Facebook profilinin açılması ile başlayan videoda, 1,2 milyardan fazla kullanıcısı olan platformun kimi zaman çeşitli kazalara neden olduğundan bahsediliyor. Facebook'ta yaşanan bu kazalar ilgi çekici örneklerle vurgulanıyor. Aslında her hareketin kullanıcıların elinde olduğunu söyleyen AXA Türkiye, Facebook kazalarını gerçekleşmeden önlemek gerektiğine dikkat çekiyor.

Eğlenceli eğitimin tamamlanmasının ardından kullanıcılardan kendi bilgilerini doldurmaları ve yaşadıkları bir Facebook kazasını anlatmaları isteniyor. 3 hafta sonunda jürinin seçeceği en etkileyici 5 hikâyenin sahibine ise iPad mini hediye edilecek. iPad mini kazanma şansının yakalanacağı bu eğlenceli eğitime katılmak için ise AXA Türkiye sayfasını ziyaret etmek yeterli.

AXA HAYAT EMEKLİLİK'İN 'EMEKLİ HAYATI' WEB SİTESİNE ÜSTÜN BAŞARI ÖDÜLÜ

AXA HAYAT EMEKLİLİK, İnteraktif Medya Ödülleri (Interactive Media Awards) kapsamında "Emekli hayatı" web sitesi ile ödüle layık görüldü. Şirket, sosyal medya ajansı Voden ile gerçekleştirdiği http://www.emeklihayati.com/ web sitesi ile finansal hizmetler kategorisinde "Üstün Başarı" ödülü kazandı.

İnteraktif Medya Konseyi (Interactive Media Council) tarafından dünyadaki en iyi uygulamaları belirlemek amacıyla düzenlenen İnteraktif Medya Ödülleri kapsamında e-ticaret, eğitim, finans, otomotiv, enerji, sağlık, seyahat, eğlence, sağlık, habercilik gibi pek çok farklı kategoride web siteleri çalışmaları ödüllendiriliyor. Bu yıl 9'uncusu düzenlenen Uluslararası İnteraktif Medya Ödülleri'ne finansal hizmetler kategorisinde 158 başvuru yapıldı. AXA HAYAT EMEKLİLİK, http://www.emeklihayati.com/ sitesi ile 500 puan üzerinden 476 puan elde ederek "Üstün Başarı" ödülü kazandı.



AXA HAYAT EMEKLİLİK, bireysel emeklilik ürünü ile ilgili yaptığı reklam kampanyasında tüketicilerin, birikim yapmazlarsa, yaşayabilecekleri zorluklara dikkat çekerek %25 devlet katkısından da haberdar olmalarını amaçlıyor. Ürünü sosyal medyada eğlenceli viral bir kampanya ile destekleyerek bugünden birikim yapmanın önemine vurgu yapıyor. Kampanya kapsamında hazırlanan mikro site, Twitter ile entegre olarak çalışıyor ve emeklilik hayalleri ile ilgili ilgi çekici videolar içeriyor.

MAPFRE Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO'su Antonio Huertas Sigortacı Gazetesi'nin sorularını yanıtladı:

Türkiye'den beklentimiz oldukça yüksek

MAPFRE GENEL SİGORTA'nın son 5 yılda pazar payını yüzde 3'ten 6'ya çıkardığını ve sektörde 5. şirket konumuna geldiğini belirten MAPFRE CEO'su Antonio Huertas, "Türkiye'de önümüzdeki 5 yıl içinde pazar payımızı iki katına çıkararak yüzde 10'a ulaşmayı hedefliyoruz" dedi.

Türkiye'den beklentilerinin oldukça yüksek olduğunu belirten MAPFRE Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO'su Antonio Huertas sorularımızı yanıtladı.

Türkiye pazarındaki gelişmeleri nasıl değerlendiriyorsunuz?
Geçtiğimiz on yılda kişi başına düşen gelir oranını üçe katlayan ve demografik olarak gelişime çok açık Türkiye'den beklentimiz oldukça yüksek. Şu anda ülke nüfusunun çeyreği 14 yaşının altında, çok genç bir nüfus var. MAPFRE GENEL SİGORTA da çok yüksek bir ritimle büyümesini sürdürüyor; son yıllarda hayat dışı pazar payımızı ikiye katladık, şu anda Türkiye'de 5. sıradayız ve önümüzdeki yıllarda da büyümemizi sürdürmeyi hedefliyoruz.

Türkiye'de emeklilik sektörüne girmeyi düşünüyor musunuz?
Türkiye'de Bireysel Emeklilik Sistemi son 10 yılda çok ciddi bir yol kat ederek oldukça önemli bir noktaya ulaştı. Bu anlamda çok ciddi bir başarı yakalandığını söyleyebiliriz. Biz de MAPFRE olarak Türkiye BES piyasasını yakından takip ediyoruz, şartların uygun olması halinde bu alandaki fırsatları değerlendirmeye alabiliriz.

Türkiye üzerinden Ortadoğu ve Türki Cumhuriyetler'e açılma planınız var mı?
Şu anda bu konuyla ilgili sadece plan yapmıyoruz, bu tip operasyonları gerçekleştiriyoruz. MAPFRE GENEL SİGORTA yıllık yaklaşık 650 milyon euroluk iş hacmi ve EMEA (Avrupa, Orta Doğu ve Afrika) Bölgesi'nin hacminin yüzde 50'sini oluşturmanın yanı sıra MAPFRE'nin Avrupa'daki ticari hedeflerinde önemli bir rol oynuyor ve Asya'daki, Afrika'daki ülkelerde yeni işler üretmemizde anahtar görevi üstleniyor.

Direct Line'ı satın alarak dijital sigortacılıkta önemli bir adım attınız. Türkiye'de bu anlamda bir yatırım yapmayı düşünüyor musunuz? Türkiye sigorta pazarı sizce dijital sigortacılığa hazır mı?
Türkiye'de düzenli market araştırmaları yapıyor ve pazarın bu tip bir gelişime hazır olup olmadığına bakıyoruz. Gördüğümüz kadarıyla Türk sigortacılık sektörü bu tip bir operasyona hazır gözükmüyor. Ancak biz MAPFRE GENEL SİGORTA olarak MAPFRE'nin altyapı ve tecrübesinden de faydalanarak Türkiye'de gerekli hazırlıklarımızı yaparak, hazır bir şekilde şartların uygun hale gelmesini bekliyoruz. Bu doğrultuda sektör şartları müsait olduğu anda biz de dijital sigortacılık alanına giriş yapacağız.

MAPFRE GENEL SİGORTA geçtiğimiz yılı kârlılıkla kapattı. Bu doğrultuda MAPFRE GENEL SİGORTA'nın grup içerisindeki yeri ve Türkiye sigorta pazarına bakış açınız hakkında neler söylemek istersiniz?
Türk sigorta sektörü ülke içerisindeki hayat standartlarının yükselmesine paralel olarak son yıllarda düzenli bir büyüme kaydediyor, MAPFRE GENEL SİGORTA ise son yıllarda sektör ortalamasının üzerinde büyümeyi başarıyor.
Son 5 yılda hayat dışı alanda 10. sıradan, 5.'liğe yükselmeyi başardık, pazar payında yüzde 3'ten yüzde 6'ya çıkarak payımızı iki katına çıkarmayı başardık ve prim üretimimizi üçe katladık, son iki yılda ise yüzde 50'lik bir büyüme oranı yakaladık.



Türkiye'de 1.261 çalışanımız, 17 bölge ofisimiz ve 2.500'ün üzerinde acentemizle çalışmalarımızı sürdürüyoruz. 2016 yılında İstanbul'da yeni genel merkezimize taşınacağız.
Geçmiş yıllarda gerçekleştirdiğimiz bu başarılarımızı göz önünde bulundurarak oluşturduğumuz planlar doğrultusunda; önümüzdeki 5 yıl içerisinde pazar payımızı 2 katına çıkararak yüzde 10'u bulmayı hedefliyoruz.
Bütün bunları göz önünde bulundurarak MAPFRE GENEL SİGORTA'nın Grup içerisinde stratejik 5 ülkeden biri olduğunu söyleyebiliriz.

MAPFRE 2014'te 845 milyon euro kâr etti

MAPFRE Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO'su Antonio Huertas, Grubun 2014 yılında toplam 26.3 milyar euro ciro yaparak 845 milyon euro net kâr elde ettiğini açıkladı. Grup hissedarlarına 2014 yılı için hisse başına 14 eurosent olmak üzere toplam 431.1 milyon euro kâr payı dağıtacak.

MAPFRE Grubu 2014 yılında kârını bir önceki yıla göre yüzde 6.9 oranında artırarak 845 milyon euroya çıkardı.
MAPFRE Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO'su Antonio Huertas Madrid'de düzenlediği basın toplantısında grubun 2014 yılı sonuçlarını açıkladı.
Buna göre MAPFRE Grubu 2014 yılında toplam 26.3 milyar euro ciro yaparak 845 milyon euro net kâr elde etti. Grup hissedarlarına 2014 yılı için hisse başına 14 eurosent olmak üzere toplam 431.1 milyon euro kâr payı ödeyecek.

MAPFRE GENEL SİGORTA'NIN KÂRI 83.5 MİLYON LİRA

MAPFRE, Türkiye pazarında 2014 yılında bir önceki yıla göre yüzde 10.2 oranında büyüyerek 1,5 milyar lira prim üretti. Bu rakamda oto ve yangın sigortası kategorilerinde sergilenen güçlü performansın payı büyük oldu. MAPFRE GENEL SİGORTA aralık ayında 83,5 milyon lira kâr açıkladı.
MAPFRE EMEA (Avrupa, Orta Doğu ve Afrika'dan 19 ülkeyi kapsıyor) 2013'e göre yüzde 4,4 oranında artışla 1 milyar 285 milyon euro tutarında prim elde etti. MAPFRE EMEA bölgesinin kârı yüzde 30,6 artışla 85,3 milyon euroya ulaştı. EMEA Bölgesi, MAPFRE'nin primlerine yüzde 5,4, kârına ise yüzde 5,6 oranında katkı sağlıyor.

KÜRESEL SONUÇLAR

Pek çok ülkede kaydedilen iş kolu büyümesi ve sigortalama performansı sayesinde MAPFRE'nin net kârı 2014 yılında yüzde 6,9 oranında yükselerek 845 milyon euro oldu. Gelirler 2013 yılına göre yüzde1.8 artarak 26 milyar 366 milyon euro seviyesinde kaydedildi, primler ise yüzde 2,6 artarak 22 milyar 401 milyon euroya ulaştı.
MAPFRE Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO'su Antonio Huertas, "Bu sonuçlar MAPFRE'nin küresel işletme modelinin başarısını yansıtıyor.
Tüm stratejik marketlerde büyüme kaydettik ve İspanya'da sektörün iki puan üzerinde bir performans sergileyerek liderliği koruduk" dedi.

MAPFRE Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO'su Antonio Huertas, "Uygulanmaya başlandıktan bir yıl sonra, MAPFRE'nin yeni organizasyon yapısı oldukça rahat bir şekilde büyüyerek hem şirket büyümesi hem de maliyet kontrolü ve maliyet azaltımı üzerinde olumlu etki yapmaya devam ediyor. 1 Ocak itibarıyla MAPFRE 2014'te dokuz küresel kurumsal alan, dört iş kolu, üç bölgesel alan ve yedi alt bölge şeklinde yapılandırıldı" diye konuştu.

431.1 MİLYON EURO KÂR PAYI

2014'te MAPFRE, hissedarlarına toplam 431,1 milyon euro tutarında nakit kâr payı ödeyecek. Yönetim Kurulu, 2013'te hisse başına brüt 8 eurosent olarak sergilenen performansa istinaden Yıllık Genel Kurul'da son kez kâr payı dağıtımına gitmeyi önerecek. Böylece, 2014 yılında sergilenen performans karşısında dağıtılan toplam kâr payı hisse başına 14 eurosent değerine yükselerek 2013 performansına istinaden ödenen toplam tutarı yüzde 7,7 oranında aşacak.

NN Group, dünya genelinde ilk marka lansmanını Türkiye'de yaptı, ING Emeklilik isim değiştirdi

Artık NN Hayat ve Emeklilik var

Sigorta ve yatırım yönetiminde 170 yıllık köklü bir deneyime sahip olan NN Group, Hollanda dışındaki ilk marka değişimi lansmanını Türkiye'de gerçekleştirdi. Türkiye'de 10 yılı aşkın süredir BES ve hayat sigortası hizmeti veren ING Emeklilik'in adı "NN Hayat ve Emeklilik" olarak değişti.

NN Group Yönetim Kurulu Üyesi ve Uluslararası Sigortacılık CEO'su Robin Spencer'ın da katıldığı toplantıda, şirketin vizyonu ve gelecek hedefleri paylaşıldı. Spencer, "Tüm dünyada, daha fazla insana, finansal geleceklerini güvence altına almaları için yardımcı olmak istiyoruz. Müşterilerimizin bizden beklediği hizmetleri, NN Group'un 170 yıllık bilgi birikimi ve zengin deneyiminin sağladığı rehberlikle sunmaya devam edeceğiz. Dünya çapındaki ilk lansmanımızı, NN Hayat ve Emeklilik markasıyla Türkiye'de gerçekleştirmemiz buraya verdiğimiz önemin bir göstergesi" diye konuştu.



Soldan sağa; NN Group Yönetim Kurulu Üyesi ve Uluslararası Sigortacılık CEO'su Robin Spencer, NN Hayat ve Emeklilik Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Deniz Kalafat Uysal ve CEO Frank Eijsink.

NN Hayat ve Emeklilik CEO'su Frank Eijsink ise "Türkiye'deki ailelerin önceliklerini biliyor ve onların geleceklerini güvence altına alabilmek için ürün ve çözümler sunuyoruz. NN Hayat ve Emeklilik olarak, müşterilerimizi ve sevdiklerini odak noktasına koyan 'Önce Sen' anlayışımızdan ve NN değerlerinden güç alarak müşterilerimizin finansal geleceklerini güvence altına almalarına yardımcı olmaya devam edeceğiz" dedi.

ROBIN SPENCER: TÜRKİYE'DE BÜYÜMEYE DEVAM EDECEĞİZ

NN Group'un vizyonu ve gelecek hedefleri, 17 Şubat Salı günü Çırağan Sarayı'nda düzenlenen basın toplantısında açıklandı. Toplantıya katılan NN Group Yönetim Kurulu Üyesi ve Uluslararası Sigortacılık CEO'su Robin Spencer, NN Group'un 170 yıllık tecrübesi ve kurum kültürüyle müşterilerinin finansal geleceklerini güvence altına almaya devam edeceklerini söyledi. Spencer "NN Group, Avrupa'da güçlü bir konuma sahip ve 18'den fazla ülkedeki varlığını sürdürüyor. Geride bıraktığımız son iki yıldaki yeniden yapılanma neticesinde, artık hedefe çok daha odaklanmış bir şirket haline geldik. Stratejimiz, 'Şeffaf ürün ve hizmetler, çoklu dağıtım ağı, operasyonel verimlilik ve etkinlik ile mükemmel bilanço yönetimi' olmak üzere dört başlık üzerine kurulu. Müşterilerimizin bizden beklediği hizmetleri, NN Group'un 170 yıllık bilgi birikimi ve zengin deneyiminin sağladığı rehberlikle sunmaya devam edeceğiz" şeklinde konuştu.
Türkiye pazarının taşıdığı potansiyele inandıklarını vurgulayan Robin Spencer, "Dünya çapında NN markasının ilk lansmanını Türkiye'de gerçekleştirmemiz de buraya verdiğimiz önemin bir göstergesi" dedi.

FRANK EIJSINK: AİLE ODAKLI ÜRÜN VE ÇÖZÜMLER SUNUYORUZ

NN Hayat ve Emeklilik CEO'su Frank Eijsink de sundukları emeklilik, hayat sigortası ve ferdi kaza ürünleriyle Türkiye'deki ailelerin kendi geleceklerini kontrol edebilmelerine yardımcı olmayı istediklerini söyledi. Eijsink, "Emeklilik ve hayat ürünlerinin, finansal geleceklerini güvence altına almalarında çok önemli bir rol oynaması nedeniyle, ailelerin vazgeçilmez bir parçası olması gerektiğine inanıyoruz. Türkiye'deki ailelerin önceliklerini biliyor ve buna uygun ürün ve çözümler sunuyoruz. NN Hayat ve Emeklilik olarak, 'Önce Sen' diyoruz ve ürün ve hizmetlerimizle sevdiklerinizin mutluluğu için çalışıyoruz" dedi.
Yeni dönemde mevcut müşterilerinin poliçe şartlarının aynı kalacağını belirten Eijsink, açıklamalarına şöyle devam etti: "NN Group'un zengin geçmiş ve bilgi birikiminden aldığımız güçle; önümüzdeki dönemde eşsiz müşteri deneyimi sunma taahhüdümüzü geliştirmek, beklentilerini daha hızlı karşılamak ve tüm süreçlerimizi daha üst seviyelere çıkarmak için çalışmalar gerçekleştireceğiz. "Önemseriz, şeffafız ve sözümüzü tutarız" olarak ifade ettiğimiz NN değerlerini ve değişimin getireceği motivasyonu müşterilerimize en iyi şekilde hissettirmeye çalışacağız."
Eijsink, NN Hayat ve Emeklilik olarak iş stratejilerinin "Hayat sigortası branşında büyümek, bireysel emeklilikte müşterilerimizle daha uzun süreli ilişkiler kurmak ve operasyonel mükemmellik" olmak üzere üç başlık üzerinde yoğunlaştığını aktardı.

1.8 MİLYAR LİRAYI AŞAN TOPLAM FON BÜYÜKLÜĞÜ

Türkiye'de, şirketin toplam fon büyüklüğünün 2014 yılında yüzde 31 artışla 1.8 milyar lirayı aştığını kaydeden CEO Eijsink, bireysel emeklilik alanında 6'ncı sıradaki konumlarını korumayı başardıklarını söyledi. Eijsink'in verdiği bilgiye göre, şirketin bireysel emeklilik yatırım fonları 2014 yılında katılımcılara ağırlıklı ortalamada net yüzde 12.50 getiri sağlayarak yıllık enflasyonun üzerinde kazandırdı. Şirketin Türkiye'deki mevcut müşteri sayısının Şubat 2015 verilerine göre 850 bine yaklaştığını ifade eden Eijsink, dönüşümün ardından poliçe ve sözleşme şartlarında hiçbir değişiklik olmayacağını vurguladı. Türk halkının bireysel emeklilik ve hayat sigortasına ihtiyacı olduğunu ifade eden Eijsink, bu alanlarda büyüme beklendiğini sözlerine ekledi.
Frank Eijsink, NN Hayat ve Emeklilik'in hedeflerini ise şöyle açıkladı: "Hayat sigortası branşı, önümüzdeki dönemde şirketimiz açısından çok önemli rol üstlenecek. Türkiye'ye baktığımızda bu pazarda korumaya yönelik olan ürünler alanında büyük bir potansiyel var, ancak henüz bu potansiyelin yeterince karşılanmadığını düşünüyoruz. Kısa ve orta vadeli amaçlarımızdan bir diğeri de müşterilerimize daha uzun vadeli tasarruf yapabilmeleri için yardımcı olmak. Katılımcılarımızın uzun vadeli bir emeklilik sözleşmesine sahip olmalarını ve sistemden daha fazla faydalanmalarını istiyoruz. Günümüzde ortalama yaşam süresinin artmasıyla, bireylerin emekliliklerini daha rahat geçirmelerine yardımcı olmak, en büyük önceliklerimizden biri… Banka ve acente kanalında da büyüme hedefimiz var. Banka kanalında çalıştığımız iş ortaklarına yenileri eklenebilir. Müşterilerimizle bireysel emeklilik konusunda uzun vadeli ilişkiler oluşturabilecek daha fazla acenteyle çalışmayı hedefliyoruz."

NN HAYAT VE EMEKLİLİK'TEN 'ÖNCE SEN' ANLAYIŞI

NN Hayat ve Emeklilik Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Deniz Kalafat Uysal ise müşteri odaklı bir pazarlama stratejisi benimsediklerini kaydederek şöyle konuştu: "Bireylerin en büyük önceliği, ailelerini güvence altına almak… Biz de bunun gerçekleşmesi için önce kendilerini güvence altına almaları gerektiğine inandık ve 'Önce Sen' anlayışını hayata geçirdik. Anneler arasında yapılan bir araştırmaya göre, görüşü sorulan tüm anne grupları hayattaki önceliklerini çocuk (yüzde 89), eş (yüzde 68) ve aile (yüzde 44) olarak ifade ediyor. Bir başka araştırmaya göre, 'Ailemin iyiliği için her türlü sıkıntıya katlanabilirim' ifadesine katılanların oranı yüzde 90,3. Biz de NN Hayat ve Emeklilik olarak, insanların ailelerini güvence altına alabilmeleri için önce kendilerinin ayakta kalması, kendini güvence altına alması gerektiğini savunuyoruz. Bu nedenle 'Önce Sen' diyoruz. Böylece sevdiklerinin mutluluğu için önceliğin kendisinde olduğunu vurguluyoruz."

TÜRKİYE'DE BİRİKİM YETERSİZ

Deniz Kalafat Uysal, toplantıda Ipsos işbirliğiyle gerçekleştirdikleri araştırma sonuçlarını da paylaştı. Türk insanının yüzde 44'ünün ailesinin ve çocuklarının geleceği ile ilgili endişeli olduğunu vurgulayan Uysal, araştırmaya katılanların yüzde 84'ü için kötü gün parasının önemli olduğunu ancak sadece yüzde 61'inin bu tür bir birikimi olduğunu söyledi. Araştırmadan diğer çarpıcı noktalar ise şöyle: Katılımcıların, yüzde 60'ı finansal konular ile ilgili uzman kişilere güveniyor, yüzde 49'u finansal konularda karar verirken yardıma ihtiyaç duyduğunu belirtiyor. İnsanların yüzde 53'ü beklenmedik durumlara karşı hazırlıklı değil ve kadınlar erkeklere göre daha hazırlıksız.

DEĞİŞİM 2014'TE BAŞLADI

ING Grubu'nun sigorta ve yatırım yönetimi şirketlerini Avrupa'daki bankacılık operasyonlarından ayırma kararı doğrultusunda; sigorta ve yatırım yönetimi faaliyetleri, 2 Temmuz 2014'ten bu yana NN Group adı altında sürdürülüyor. Avrupa'nın önde gelen sigorta ve yatırım yönetimi şirketi NN Group, 18 ülkede 12 bini aşkın çalışanıyla yaklaşık 15 milyon müşteriye hizmet veriyor. Nationale-Nederlanden, ING Sigorta Avrupa, ING Hayat Japonya ve ING Yatırım Yönetimi şirketlerinden oluşan NN Group, 2 Temmuz 2014 tarihinde Euronext Amsterdam borsasında işleme açılmış ve bağımsız geleceği adına önemli bir adım atmıştır. Dönüşümün ilk lansman toplantısı, Türkiye'de gerçekleştirildi ve Türkiye'de 10 yılı aşkın zamandır bireysel emeklilik ve hayat sigortası hizmeti veren ING Emeklilik'in adı ve ticari unvanı "NN Hayat ve Emeklilik" olarak değişti. Şirketin yeni adı, "En En" şeklinde okunuyor. Bu kısaltma, Nationale-Nederlanden kelimelerinin ilk harflerini temsil ediyor. Şirket, köklü geçmişini ve parlak geleceğini temsil eden yeni logosunu kullanıyor.

TARSİM'in yeni başkanı İsmail Kemaloğlu

Tarım Sigortaları Havuzu Yönetim Kurulu belli oldu. TARSİM Yönetim Kurulu'nda Başkanlık görevini Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı Müsteşar Yardımcısı İsmail Kemaloğlu, Başkan Yardımcılığı görevini Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı Müsteşar Yardımcısı Dr. Ahmet Genç üstlendi.
Yönetim Kurulu Üyeleri ise şu şekilde belirlendi: Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı Tarım Reformu Genel Müdür Vekili Dr. Gürsel Küsek, Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürlüğü Daire Başkanı Vekili Erdal Altuncu, Türkiye Sigorta, Reasürans ve Emeklilik Şirketleri Birliği Yönetim Kurulu Üyesi Mehmet Akif Eroğlu, Türkiye Ziraat Odaları Birliği Başkan Vekili M. Nuri Şeyda Sorman ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Yusuf Cemil Satoğlu.





Tarım Sigortaları Havuz Eksperleri Antalya'da buluştu

'Tarım Sigortaları Havuz Eksperleri Buluşması 2015', bine yakın katılımcıyla Antalya'da gerçekleştirildi.

Tarım Sigortalarında yaşanan son gelişmelerin ele alındığı ve geçmiş döneme ait değerlendirmelerin yapıldığı dev organizasyona, Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Yusuf Cemil Satoğlu, Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı Tarım Reformu Genel Müdürlüğü Tarım Sigortaları ve Doğal Afetler Daire Başkanı Bekir Engürülü, Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı Tarım Reformu Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Özgün, Tarımsal Desteklemeler Daire Başkanı Hayri Yılmaz, Tarım Sigortaları Çalışma Grubu Sorumlusu Faruk Bahadır Özer, Mühendisler Ahmet Karlıoğlu, Hatice Bozdeveci, Cengiz Topel Yıldırım, Hanifi Can, Mehmet Fatih Hacıalibeyoğlu ve Furkan Tayfun Özener, Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı'ndan Sigortacılık Genel Müdür Yardımcısı Dr. Şerif Çakırsoy, Bilal Türkmen ve Ezgi Sıkan, Türkiye Ziraat Odaları Birliği'nden Sibel Şerifoğlu, Tarım Sigortaları Havuzu Bilim ve Danışma Kurulu Üyeleri, Tarım Sigortaları Havuzu İşletmesi Genel Müdür Yardımcısı Zeki Karakurt, Genel Müdürlük Birimleri ve Bölge Müdürlükleri yöneticileri ile çalışanları, yurdun dört bir köşesinden Bitkisel Ürün Sigortaları ve Hayvan Hayat Sigortaları branşlarında faaliyet gösteren eksperler katıldı. Satoğlu, elde edilen üretim ve ekspertiz verileri ile 2014 yılı kasım ayında gerçekleştirilen müşteri memnuniyeti araştırmasının sonuçları ve sistemdeki yenilikler hakkında katılımcıları bilgilendirirken, Engürülü, 'Türkiye Tarım Vizyonu ve Tarım Sigortaları' başlıklı sunum gerçekleştirdi. Özgün ise yaptığı konuşmada, eksperlerin sistem içinde üstelendiği rolün önemine değindi.

EKSPERLERLE FOKUS GRUP ÇALIŞMALARI

Genel anlamda sigortacılığın bütün kollarında olduğu gibi, Devlet Destekli Tarım Sigortası Sistemi'nin de en önemli unsurlarından birisi, Tarım Sigortaları Havuz Eksperleri tarafından gerçekleştirilen risk inceleme ve hasar tespit işlemleri.
Bu süreçteki verimliliğin artırılmasına yönelik olarak ilk kez eksperlerin görüş, öneri ve sahada yaşadıkları deneyimler bir araştırma firmasınca, profesyonel bir moderatör eşliğinde gerçekleştirilen Fokus Grup Toplantıları aracılığıyla tespit edildi. Çalışmadan elde edilecek çıktıların, iş ve iletişim hedeflerine yön vermesi; bu doğrultuda sistem ile ilgili memnuniyet düzeyinin artırılması hedefleniyor.

Tarım sigortasında 2015 yılı yenilikleri

2015 yılından itibaren, Bitkisel Ürün Sigortaları branşında, açık alan meyve bahçeleri ve bağlar için dolu ağı ve örtü sistemleri, dolu, dolu ağırlığı, fırtına, hortum, deprem, yangın, sel ve su baskını riskleri için teminat kapsamına alındı. Ayrıca yine bu branşta yağ gülü ürünü teminat kapsamına alındı, buğday, arpa, çavdar, tritikale ve yulaf için 'Sap Teminatı' ek olarak verilmeye başlandı. Yeni yılda TARSİM'de yenilikler bunlarla da sınırlı değil. Su Ürünleri Hayat Sigortası branşında kafes ve ağlar her türlü doğal afet, kazalar, predatörler nedeniyle meydana gelecek zararlara, Granyöz ve Mersin balıkları da çeşitli hastalıklara, yetiştiricilerin kontrolü dışındaki kirlenme ve zehirlenmelere, her türlü doğal afetlere, kazalara, predatörlere ve alg patlamasına karşı sigorta kapsamına alındı. Yine bu yıldan itibaren Arıcılık (Arılı Kovan) Sigortası branşında Vahşi Hayvan Saldırısı da sigorta kapsamında.

TARIM SİGORTASINDA REKOR ARTIŞ

Geçtiğimiz yıl ülkemizin dört bir tarafında, çeşitli zamanlarda yaşanan doğal afetlerden ötürü tarımsal alanlarda yoğun hasarlar yaşanmasının da etkisiyle üreticiler bu yıl adeta tarım sigortasına koşuyor.
*Bu yıl şubat ayı ortasına kadar Türkiye genelinde tüm tarım sigortası branşlarında düzenlenen poliçe sayısı, geçen yılın aynı dönemi ile karşılaştırıldığında yüzde 147 oranında artış ile 308 bin adede yaklaştı. Yine aynı dönemler karşılaştırıldığında, bu yıl sigortalanan alan geçen yıla göre yüzde 134, sigortalanan varlık bedeli ise yüzde 91 oranında ciddi bir artış gösterdi. **01.01.2015-16.02.2015 tarihleri arası verileri içermektedir.*

ÜRETİCİLER TARIM SİGORTASINI İHMAL ETMEMELİ

Tarım sigortası yaptırmak için üreticiler öncelikle, ürettikleri ürünler ve yetiştirdikleri hayvanlar için, Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı nezdinde tutulan çeşitli kayıt sistemlerine kayıt olmalı ya da kayıtlarını güncellemelidir. Bu kayıtların güncel olması halinde, Tarım Sigortaları Havuzu (TARSİM) adına sigorta sözleşmesi yapmaya yetkili 24 sigorta şirketi ve dağıtım kanalları aracılığıyla poliçeler hızlı bir şekilde düzenletilebiliyor.



Türkiye'nin tarımsal üretim yapılan her yöresine, tarımı yapılan her ürüne, mümkün olan en geniş kapsamlı sigorta güvencesini sağlayabilen, üreticinin güvenini kazanmış, örnek gösterilen bir kurum olma vizyonu ile yolunda emin adımlarla ilerleyen TARSİM 2015 yılında, yeni uygulamaları üreticinin hizmetine sundu.

Bitkisel Ürün Sigortaları branşında www.tarsim.gov.tr sitesi üzerinden, ürünlerin son poliçe kabul tarihleri takip edilebiliyor. Kayıt ve kayıt güncelleme işlemleri ile ilgili olarak:

- Bitkisel ürünler için, Çiftçi Kayıt Sistemi'ne (ÇKS'ye) kayıt olunması veya kaydın güncellenmesi,
- Seralar için, Örtü Altı Kayıt Sistemi'ne (ÖKS'ye) kayıt yaptırılması ve kaydın güncellenmesi,
- Süt sığırları, besi sığırları, mandalar, koyun ve keçiler ile koç ve tekeler için, Veteriner Bilgi Sistemi'ne (TÜRKVET'e) işletme kaydı yaptırılması veya işletme ile hayvan kayıtlarının güncellenmesi,
- Kümes hayvanları için, İl-İlçe Gıda, Tarım ve Hayvancılık Müdürlüğü'ne başvurularak, işletme kaydı yaptırılması veya işletme kaydının güncellenmesi,
- Su ürünleri için, Su Ürünleri Kayıt Sistemi'ne (SKS'ye) başvurulması, işletme kaydı yaptırılması veya işletme kaydının güncellenmesi,
- Arıcılık Sigortası için, Veteriner Bilgi Sistemi'ne (TÜRKVET'e) ve Arıcılık Kayıt Sistemi'ne (AKS'ye) başvurularak, işletme kaydının yaptırılması veya güncellenmesi gerekiyor.

Vakıf Emeklilik'ten Kâr Paylaşımlı Katılım Sigortası

Bireysel emeklilik sektörünün öncü kuruluşu Vakıf Emeklilik, Türkiye'nin öncü Katılım Bankası Türkiye Finans ile hayat sigortası alanında bir ilke imza attı. Bu yeni ortaklık kapsamında iki şirket, "Kâr Paylaşımlı Katılım Sigortacılığı" modeli ile Türkiye'de ilk olan bir ürün geliştirdi. İslami usullere uygun olan tekafül sistemine göre şekillenen "Kâr Paylaşımlı Katılım Sigortası - Finansman Güvencesi" Shangri - La Bosphorus Oteli'nde gerçekleşen basın toplantısı ile duyuruldu.



Mehmet Bostan: "Tekafül modellerinden en uygun olanını Türkiye Finans ile birlikte seçerek Türkiye'ye has bir model oluşturduk."

Türkiye Finans Genel Müdürü Derya Gürerk ve Vakıf Emeklilik Genel Müdürü Mehmet Bostan'ın yanı sıra her iki kurumun üst düzey yöneticilerinin katılımıyla 11 Şubat Çarşamba günü bir basın toplantısı gerçekleştirildi. Türkiye Finans Genel Müdürü Derya Gürerk, Katılım Bankacılığı sektörünün öncü kuruluşu olarak, müşterilerin ihtiyaçlarına uygun hizmet ve ürün sunarken bunu şeffaflık ve açıklıkla gerçekleştirmeyi ilke edindiklerini kaydederek, "Vakıf Emeklilik işbirliği ile geliştirdiğimiz 'Kâr Paylaşımlı Katılım Sigortacılığı' modelimiz ile müşterilerimizin ihtiyaçlarına güvenle cevap vereceğiz" dedi. Derya Gürerk, "Kâr Paylaşımlı Katılım Sigortası - Finansman Güvencesi" ürünümüz ile bireysel kredi müşterilerimizin kendilerini ve sevdiklerini güvenceye almalarının yanı sıra cari yıl sonunda poliçe primleri oranında kârdan pay dağıtacağız. Vakıf Emeklilik tarafından biriktirilen fonlar ise Kâr Paylaşımlı Katılım Sigortacılığı modeli gereği faiz dışı yatırım araçlarında değerlendirilecek" diye konuştu.

VAKIF EMEKLİLİK TECRÜBELERİNİ HAYAT BRANŞINA TAŞIYOR

Hasar ve sorumlulukların katılımcıların paylarına göre bölündüğü toplumsal bir sigorta havuzu modeli oluşturduklarını belirten Gürerk, katılım sigortası faaliyetleri kârından ve fonun yatırım gelirlerinden T.C. Hazine Müsteşarlığı'nca tasdik edilen tarife teknik esasları dahilinde müşterilerine belli oranda kâr dağıtacaklarını söyledi. Derya Gürerk, 2010 yılında Türkiye Finans'ın yaptığı özel anlaşmalar çerçevesinde katılım bankaları arasında bireysel emeklilik sözleşmesi satışına aracılık eden ilk banka olduklarını vurgulayarak yenilikçi ürün ve hizmetler



üretmeye devam edeceklerini kaydetti. Vakıf Emeklilik Genel Müdürü Mehmet Bostan, basın toplantısında yaptığı konuşmada yenilikçi ve sektörün öncüsü bir şirket olarak her zaman bir yenilik ile müşterilerinin karşısına çıktıklarına dikkat çekti. Hayat sigortası alanında yepyeni bir uygulamayı Türkiye Finans işbirliği ile hayata geçirdiklerinin altını çizen Bostan, "Dünyada uygulanmakta olan çeşitli tekafül modellerinden en uygun olanını Türkiye Finans ile birlikte seçerek Türkiye'ye has bir model oluşturduk ve 'Vekil Modeli' geliştirdik" diye konuştu. Katılım Sigortacılığını, kısaca "İslami Sigorta" olarak ifade eden Mehmet Bostan, Katılım Sigortası'nın sosyal dayanışma, işbirliği ve bir diğerinin zararlarına ortak olma kavramları üzerine kurulduğunu kaydetti. Faizsiz BES gibi İslami esaslara uygun ürünler konusunda Vakıf Emeklilik'in uzun yıllara dayanan bir tecrübesi olduğunu da hatırlatan Bostan, şimdi de bu tecrübelerini hayat sigortası alanına taşıdıklarını belirtti. Türkiye'de Katılım Sigortacılığı'nın yeni gelişmeye başladığına işaret eden Mehmet Bostan, bu alanda pazarın büyük bir potansiyel taşıdığını ve büyümenin devam edeceğini söyledi. "Katılım bankalarının finans sektöründe gelişmesi Katılım Sigortacılığı piyasasına giriş için iyi bir fırsat oluşturmuştur" diyen Bostan, tekafül ürünlerinin Türkiye'de giderek yaygınlaşacağını öngördü.

'DÜNYADA TEKAFÜL PAZARI 20 MİLYAR DOLARA ULAŞACAK'

Mehmet Bostan ayrıca, tekafül piyasasındaki büyüme ve kârlılık beklentilerinin pazarın ekonomik olgunluğuna ve düzenleyicilerin yapılarına göre önemli farklılıklar gösterdiğini kaydetti. Finans sektöründeki dalgalanmalara rağmen piyasanın önde gelen ülkeleri olan Suudi Arabistan, Birleşik Arap Emirlikleri (BAE) ve Malezya gibi pazarlarda büyümenin geçen yıl da sürdüğünü ifade eden Bostan, "2017 itibarıyla dünya çapındaki tekafül pazarının 20 milyar dolara ulaşacağı tahmin ediliyor" dedi.





Işık Sigorta Genel Müdürü Recep Koçak: Şirketimiz için vazgeçilemez bir satış kanalı ve kurulduğumuz günden itibaren büyümemizin yegane kaynağı olan Işık Sigorta acenteleri, bundan sonra da en önemli satış kanalımız olmaya devam edecek.

Işık Sigorta Genel Müdürü Recep Koçak:

"Işık" gelecekte de acentelerle parlayacak

Işık Sigorta'nın temelinde bir acente şirketi olduğunu söyleyen Genel Müdür Recep Koçak, şirketin bu günlere gelmesinde en önemli paya sahip olan satış kanalının acenteleri olduğunu, yollarına güçlü acente ağıyla devam ettiklerini ve edeceklerini aktardı. Şirket olarak acentelerinden gelen her önerinin kendileri için çok değerli olduğunu ifade eden Koçak, acenteleriyle iş ilişkisinin yanı sıra, kopmasının mümkün olmadığı manevi bağlarla birbirlerine bağlı olduklarını kaydetti.
Acentelerin öneminin artacağını ifade eden Koçak, "Ekonomide yaşanan gelişmeler ve teknolojinin etkisi tüm sektörlerde olduğu gibi sigortacılıkta da hissediliyor. Rekabet artıyor, oyunun kuralları değişiyor, pazarlamada yeni kanallar çıkıyor. Ancak, acentenin önemi hiç azalmıyor, azalmayacak" dedi. Işık Sigorta için acente kanalının önemini yitirmesinin söz konusu olamayacağını aktaran Koçak, bireylerin önemli bir kısmının uzaktan değil, hâlâ yüz yüze satın alma eğiliminde olduğunu dile getirdi.



'ACENTELERİMİZE DAHA ÇOK KAZANDIRMAK İÇİN ÇALIŞIYORUZ'

Recep Koçak, büyüyecek olan sigorta pastasından önümüzdeki yıllarda acentelerin de daha fazla pay alacağını, şirket olarak prensiplerinin de acentelerine her zaman daha fazla kazandırmak olduğunu vurguladı.
Acentelerin gelirlerini artırmak istediklerini ifade eden Koçak, "Son yıllarda acentelerin operasyonel maliyetleri öngörülemeyecek şekilde artmış durumda. Personel giderlerinden, ofis ve iletişim giderlerine kadar birçok gider kalemi acenteleri zorlamakta. Daima vurguladığımız konulardan biri olan, acente üretiminin adetsel ve prim olarak büyümesine rağmen, gelirlerinin aynı oranda artmadığı bir gerçek. Rekabet nedeniyle poliçelerden alınan primin düşmesinden kaynaklanan komisyon azalmasını eklediğinizde durum içinden çıkılmaz bir hal almakta. Sigorta şirketlerinin yaşadığı kârsızlığı acenteler de yaşıyor. Sorunun ne olduğunu tespit ettiğinizde çözüm bulmak kolaylaşıyor. İki branşa sıkışıp kalmış portföy yapısının gelecekte hem acenteye hem de şirkete zarar vereceğine hiç kuşku yok. Acentelerin portföy yapılarını değiştirme ve büyütme konularında kendilerini geliştirmeleri gerekiyor. Tüm çabamız acentelerimize daha fazla kazandırmak adına portföy yapılarını değiştirme konusunda yardımcı olmak. Türkiye'de sigortacılık acente ile yapılmaktadır ve bu şekilde yapılmaya da devam edecektir. Geçmişte de böyleydi, gelecekte de böyle olacak. Ülkemiz için bu durum değişmeyecek, acenteler vazgeçilemez ve alternatifsiz olmaya devam edecek" dedi.

'ACENTELERİMİZİN İŞLERİNİ DAHA DA KOLAYLAŞTIRACAĞIZ'

Acentelerin her zaman yanında yer aldıklarını belirten Koçak, "İnternet ve direkt satış acenteler için bir tehdit gibi görünüyor. Ama biz şirket olarak acenteyi baypas edecek hiçbir uygulamanın içinde olmayacağız. Çalışmalarımızı, teknoloji ve internetin acentelerimizin işlerini kolaylaştırması yönünde yoğunlaştırmış bulunmaktayız. Teknolojik anlamdaki yatırımlarla acentelerimizin operasyon sürelerini azaltmayı hedefliyoruz ki acenteler satış ve pazarlamaya daha fazla ağırlık verebilsinler. Işık Sigorta acentelerinin iş yapabilme potansiyeli, deneyimleri, birikimleri ve hizmet anlayışları çok yüksek. Gelecek yine acentelerde ancak acentelerin kurumsallaşma yönünde yatırım yapmaları da gerekiyor" dedi.

‘SEKTÖRÜ SIRTLAYAN ACENTELERDİR’

Acentelerden başka alternatif dağıtım kanalına ihtiyaç duymadıklarını söyleyen Koçak, “Işık Sigorta sektörün yaşaması için acentelerin yaşayabilmesi gerektiğine inanıyor. Rekabet hizmette olmalı diyoruz yıllardan beri. Fiyata dayalı rekabet acentelere de şirketlere de zarar veriyor ve vermeye de devam edecek. Bugüne kadar tüm sigortacılık işlemlerimizde acente tarafında olduk, hiçbir zaman kendi acentelerimiz ile rekabet içinde olmadık şirket olarak. Aksine acentelerimiz nasıl daha fazla üretim yapar, nasıl daha fazla kazanç elde eder buna kafa yorduk.

‘KÂR ETTİYSEK BUNUN MİMARI ACENTELERİMİZDİR’

Hiçbir zaman alternatif dağıtım kanalı arayışı içine girmedik. Biz her zaman acentelerimize güvendik, yıllardan beri söylenegelen Işık Sigorta yine kâr etmiş söyleminin gerçek sahibi acentelerimizdir hiç kuşkusuz” dedi. Acentelerin önemini anlatan Koçak şöyle konuştu: “Sektörün gelişimi ve devamı için Türkiye’de sigorta satış, pazarlama ve hizmetin sigorta acenteleri üzerinden yapılması gerektiğini, sigorta şirketlerinin her türlü çalışma, plan ve organizasyonunu buna göre yapması gerektiğine ve acentelere yönelik satış, pazarlama, liderlik ve ürün eğitimlerine ağırlık vermeye, özellikle yerinde eğitimin önemine inanıyoruz. Sigorta acenteleri daha önce olduğu gibi sektörü sırtlayarak, gelişimine ve büyümesine katkı sağlamaya devam edecektir.”

‘BUGÜNLERE ACENTELERİMİZLE GELDİK’

Koçak sözlerini şöyle sürdürdü: “Sattığınız ürünler ne kadar iyi olursa olsun, dağıtım kanalınız iyi değilse o ürünü müşteriyle buluşturamazsınız. Dolayısıyla dağıtım kanalı olarak acenteler sigorta sektörünün ve şirketimizin olmazsa olmazıdırlar. Bizim bugünlere gelmemizdeki en büyük destekçimiz, iş ortağımız hiç kuşku yok ki acentelerimiz. Biz bugünlere acentelerimiz ile geldik, gelecekte de her ne şartta olursa olsun onlarla birlikte yolumuza devam etmek niyetindeyiz.”



‘BİZ BİRBİRİMİZİ BİLİRİZ’

Acenteleri desteklemek için onlarla görüşmek ve tanımak gerektiğini belirten Koçak konuyla ilgili şunları söyledi: “Sahada olanlardan daha iyi sahayı kim bilebilir? Yeri geldiğinde onlarla birlikte sahada olabilmek, ama her zaman sahada olanlardan bilgi alarak hareket edebilmek. Burada temas etmek istediğim husus, her zaman acentenin yanında olmak, acenteyi bilmek, acenteyi tanımak, acente gibi düşünebilmek. Bunları yapabilmenin yolu da acenteyi yerinde ziyaret etmekten geçiyor. Acentenin sıkıntısını yerinde dinlemek, ihtiyaçlarının neler olduğunu görebilmek, gerektiğinde lokal çözümler üretebilmek için acenteye onunla birlikte olduğunuzu hissettirmeniz lazım. Ne mutlu bize ki yerinde ziyaret etmediğimiz acente yok denecek kadar az. Satış ekibimiz ise 365 gün onlarla birlikte. Biz biliyoruz ki Anadolu’nun her köşesinde bize evini, ocağını, sofrasını açacak dostlarımız var. Esas zenginlik de bu bizce. Işık Sigorta’nın gücünün kaynağında acenteleri ile olan güçlü ilişkisi yatmaktadır. Acentelerimiz için de durum aynı. Tüm acentelerimiz şirketimizin en alttaki personelinden bize kadar iletişim sorunu yaşamamakta. Bizi diğer şirketlerden ayıran en önemli özelliğimiz acentelerimizle kurduğumuz sıcak bağdır diyebiliriz. Bütün çabamız, bugün olduğu kadar bundan sonra da acentelerimiz ile birlikte büyümektir. Bizi bu günlere taşıyan acentelerimiz ile birlikte ve onların sayesinde iş yapma iştahımızın sürekli artacağına olan inancımız tamdır.”

"Bugüne kadar olduğu gibi bundan sonra da geleceğe hep birlikte yürüyeceğiz."



"Beraber üzülür, beraber güleriz."











Sompo Japan Sigorta sektör ortalamasının üç katı büyüdü

2014 yılını değerlendiren Sompo Japan Sigorta Genel Müdürü Recai Dalaş, 2014 yılında sektörün üç katı kadar büyüdüklerini ifade etti. Kendilerinden büyük şirketlerin hepsinden daha çok büyüdüklerini belirten Dalaş, bu şirketlerin birçoğundan daha yüksek bir kârlılık oranı yakaladıklarının da altını çizdi.

Sompo Japan Sigorta Genel Müdürü Recai Dalaş, Sigortacı Gazetesi için 2014 yılını değerlendirdi ve 2015'e dair öngörülerini paylaştı. 2014'ün sektör açısından büyümenin yavaşladığı, kârlılıkta da 2013'e göre bozulma işaretlerinin görüldüğü bir yıl olduğunu ifade eden Dalaş, sektörde, özellikle oto sigortalarında beklenen büyümenin sağlanamadığını, oto dışında kayda değer bir büyüme sağlandığını söyledi. Hem kaskonun kârlılığının düşmeye başladığını hem de trafik sigortalarında beklenen iyileşmenin sağlanamadığını dile getiren Dalaş, 2014'ün çok iyi bir yıl olduğunun söylenemeyeceğinin altını çizdi. Sektör genelinin aksine, 2014'ün Sompo Japan Sigorta açısından başarılı bir yıl olduğunu vurgulayan Dalaş, "Sompo Japan Sigorta kurulduğu yıldan bu yana hiçbir zaman problemli, sermayedarını huzursuz eden sonuç üretmeyen bir şirket olarak faaliyetlerini sürdürüyor. 2014 yılında sektörün üç katı kadar büyüdük, sonuçlar açıklanmamakla beraber sektör ortalamasının üzerinde bir oranda kâr ettik. Bu zaten bizim alışılagelmiş pratiğimizdir. Bizden daha büyük şirketlerin tamamından daha yüksek bir büyüme oranımız, aynı zamanda bu şirketlerin büyük bir kısmından daha yüksek bir kârlılık oranımız var. 2014 yılı, geleceğe dair zaten var olan inancımızı daha da geliştiren bir yıl olarak sona erdi" dedi.


Recai Dalaş, kurulduklarından bu yana bütün faaliyet dönemlerini kârla kapattıklarını belirtti.

'2015 YILINDA SEKTÖR YÜZDE 10-12 BÜYÜYECEK'

2015 yılında sektörde 2014'tekine benzer bir büyüme bekleyen Dalaş, oto sigortalarında birkaç puan daha fazla büyüme olabileceğine değindi. Sektörün geneli açısından bakıldığında yüzde 10-12 civarını aşmayacak bir büyüme beklenebileceğinden bahseden Dalaş, büyüme açısından parlak bir yıl olmayacağının şimdiden söylenebileceğini ifade etti ve ekledi: "Oto dışı branşlarda klasik çizgi devam edecek, ortalama seviyede bir büyüme olacak. Yine standart, beklenen, sektörde alışılagelmiş olan kârlılıklar belki bir iki puan azalarak devam edecek."

2015 yılında kaskodaki kârlılığın düşmeye devam edeceğini öngören Recai Dalaş, "Özellikle 2013 yılı kasko kârlılıkları açısından sektörün tarihi derecede iyi bir yılıydı, bu şekilde sürdürülmesi beklenemeyeceğinden 2014'te kârlılık düşmeye başladı. 2015 yılında da bu düşüşün süreceğini düşünüyorum. Hem maliyet bazlı hem de rekabet bazlı olarak kaskodaki kârlılık düşmeye devam edecek" diye konuştu.

Trafik sigortalarında da beklenen iyileşmenin sağlanamayacağını düşünen Dalaş, trafik sigortalarında hâlâ doğru analiz yapılamadığını, dolayısıyla bu branşta kârlılık trendlerindeki kötüleşmenin doğru hesaplanamadığını belirtti. Şirket bazında olmasa da, genele bakıldığında hâlâ önemli ölçüde rezerv eksikliği olduğuna ve bunların fiyatlara yansıtılmadığına dikkat çeken Dalaş, bu nedenle trafik sonuçlarında kötüleşme beklediğinin altını çizdi.

'2005'TEN BERİ SÜREN KÂRLI ÇİZGİMİZİ DEVAM ETTİRECEĞİZ'

Sompo Japan Sigorta'nın ilk tam faaliyet yılını 2004'te yaşadığını, 2005 yılında da kâra geçtiğini hatırlatan Recai Dalaş, 2005'ten bugüne kadar bütün faaliyet dönemlerini kârla kapattıklarını vurguladı. "Bu yıl da bu özelliğimizi kaybetmiyoruz, kurulduğumuzdan beri kâr etme özelliğimizi 2015 yılında da sürdüreceğiz. Hatta bu yılların birçoğunda da öz sermaye kârlılığında şirketimiz ya sektör lideri ya da sektörün en iyi oranına sahip üç şirketten biri oldu. Bu özelliğimizi devam ettireceğiz" diyen Dalaş, 2015 yılında yine sektörden hızlı büyüyen ve sektör ortalamasının üstünde kâr eden şirket olma konumlarını sürdüreceklerini söyledi.

"Bunun yanı sıra, birtakım yurtdışı satın almalarla büyümeyi sürdüren ve Japonya'nın en büyük sigorta kuruluşu olan grubumuzun da gücünden yararlanarak kurumsal işler pazarında bu sene daha iddialı olacağız. 2014'te de işaretlerini vermiş olduğumuz üzere, sigorta sektörü bu alanda varlığını daha çok hissettiren bir Sompo Japan Sigorta'yla karşılaşacak" diyen Dalaş, 2014 yılını sigorta sektöründeki onuncu büyük şirket konumunda bitirdiklerini ve bu konumlarını önümüzdeki birkaç yıl içinde birkaç sıra daha yukarı taşımayı hedeflediklerini aktardı.

'DOĞRUDAN TAZMİNE BU YIL DA GEÇİLMEZ'

Recai Dalaş, 2015 yılında sektörde bekledikleri değişimleri şöyle anlattı: "2015 yılında sektörde her şeyden önce trafik sigortası genel şartlarını bekliyoruz, onun ne getireceğini yakında göreceğiz. Bunun dışında doğrudan tazmin sistemiyle ilgili yine beklentilerle geçecek bir yıl yaşayacağımızı düşünüyoruz. Bu sisteme bir şekilde geçilecek, ama ben bunun 2015'te gerçekleşeceğine ihtimal vermiyorum. 2015 sonu, 2016'nın başından itibaren geçilebilir. Dolayısıyla bu süreç içinde şirketlerin doğrudan tazmin sistemi dönemine fikren ve stratejik olarak hazırlanacağını ümit ediyorum."

Özellikle 2000'li yıllarda yabancı sermayenin Türkiye'de çok fazla satın alma gerçekleştirdiğini ifade eden Dalaş, Türkiye'de satın almalar yapan bu yabancı grupların birçoğunun bugün mutlu olmadığına dikkat çekti. Yılın başından sonuna kadar olan dönemde birçok şirketin üst yönetiminin sık sık değiştiğine dikkat çeken Dalaş, "Sektördeki sonuçlar düzelmediği sürece şirket yönetimleri ve şirket sahipliklerinde de değişiklikler sürecektir. 2015, yine bir geçiş yılı olacak diye düşünüyorum. Sektörün geleceğiyle ilgili genelde pozitif düşünen biriyim, ancak henüz o pozitif yıllara uzağız. 2015 de mevzuat tartışmalarıyla, sektörün kendine yer aramasıyla, kârlılık tartışmalarıyla geçecek bir başka standart yıl olacak gibi görünüyor" dedi.

'SÜREKLİ BÜYÜMEK İÇİN KÂRLILIK ŞART'

Kârlılığın, büyümeyi sürekli kılabilmek için de son derece gerekli olduğunu dile getiren Dalaş, "Bu da bizim sektörde genellikle yanlış anlaşılan, yanlış yorumlanan konulardan biri. Genellikle kârlılıkla büyümenin birbiriyle çelişen kavramlar olduğu düşünülür. Yani kâr isteniyorsa büyümeden, büyüme isteniyorsa da kârlılıktan fedakârlık edilmesi gerektiğine inanılır. Sompo Japan Sigorta olarak biz buna katılmıyoruz, bunun tersini yapmaya çalışıyoruz. Son yıllarda da sürekli bunu başarıyoruz" şeklinde konuştu.

Recai Dalaş, Sompo Japan Sigorta'nın kârlılığı ve büyümeyi aynı anda başarabilmesinin yanı sıra politikalarında, stratejisinde, fiyatlamasında ve hizmet kalitesinde daima istikrarlı bir şekilde belirli bir kaliteye kilitlenmiş bir şirket olduğunu kaydederek şunları ekledi: "Sompo Japan Sigorta'yla çalışanlar bilirler ki bizim ne fiyatlamamızda ne şirketin stratejilerinde sürprizler olmaz, kimseyi sürprizle karşılaştırmayı sevmeyiz. Bu da bizim ayrı bir özelliğimiz, bizimle çalışanları hayal kırıklığına uğratmayız."

'ACENTELER İÇİN YENİ YAKLAŞIMLARIMIZ OLACAK'

Türkiye'de en önemli dağıtım kanalının hâlâ acenteler olduğundan ve uzunca bir süre daha böyle olmaya devam edeceğinden bahseden Dalaş, "Dolayısıyla bizim sistemlerimizi ve stratejimizi üzerine kurduğumuz en önemli kanal da acenteler. Acenteler nezdinde giderek oturan iyi, güvenilir ve istikrarlı şirket algımızı daha da geliştirecek metodoloji ve sistemler var etmeye çalışıyoruz. 2012'den bu yana bu konuda önemli mesafeler kat ettiğimizi düşünüyorum" dedi.

2015'te şirketin çalışma sistematiğinde yapacakları bazı yeniliklerle acentelerin beğenisini daha da çok kazanan, onların desteğini daha da çok sağlayan ve onlara daha çok para kazandırabilecek yeni yaklaşımlarla piyasada olacaklarını belirten Dalaş, sözlerini şöyle tamamladı: "Sompo Japan Sigorta için en önemli dağıtım kanalı 2015'te de acenteler olmaya devam edecek. Acentelerin portföy yapısını daha iyi analiz edecek, onlara sahada daha iyi destek olacak, performanslarını hem kendilerinin hem de Sompo Japan Sigorta'nın lehine daha iyi geliştirecek, satış organizasyonumuz ve satış gücümüzün etkinliğini daha fazla artırmasına katkıda bulunacak birtakım çalışmalarımız var. Bu çalışmaların etkilerini görüyor olacağız."

'PİYASAYA SÜRDÜĞÜMÜZ ÜRÜNLER TÜKETİCİNİN BEKLENTİSİNE UYGUN'

Hayat dışı sigortacılığın tüm ürünlerini sattıklarını ifade eden Sompo Japan Sigorta Genel Müdürü Recai Dalaş, bireysel ürünlerde daha iddialı ve daha başarılı olduklarını vurguladı.
Dalaş sözlerini şu şekilde sürdürdü: "Kasko, trafik, konut, ferdi kaza, seyahat sağlık ve işyeri poliçeleri gibi konularda daha iddialıyız, çünkü bu alanları gerçek sigortacılık yapılabilen alanlar olarak tanımlıyoruz. Bu alanda fazla poliçemiz olduğu için sigortacılığın temel kanunu büyük sayılar kanunu çalışıyor. Dolayısıyla çok iyi istatistik yapabiliyoruz, raporlama yöntemlerimiz çok iyi, dolayısıyla buradan yararlanarak yaptığımız geleceğe ait kârlılık simülasyonlarında çok başarılıyız. Bu sebeple tüketicinin beklentisine uygun fiyatta, sektör açısından da rekabetçi ürünleri piyasaya sürebiliyoruz."

Generali Sigorta Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Erkan Aydoğan:

Acenteler için yeni satış fırsatları yaratıyoruz

Generali Sigorta Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Erkan Aydoğan, müşteriler ve Generali acenteleri arasındaki iletişim ağı imkânı sağlayan sigortaacentem.info hakkında bilgi verdi. Aydoğan, sigortaacentem.info'nun sigorta ürün ve hizmeti arayan müşterilerin aynı zamanda Generali acentelerine daha kolay ulaşıp, iletişim kurabilmeleri için tasarlanmış dinamik bir web sitesi olduğunu söyledi.

Acentelerin potansiyel müşteri yaratması için günümüzün değişen ve gelişen iş dünyasında muhakkak bir web sitesi olması gerektiğini dile getiren Generali Sigorta Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Erkan Aydoğan, bunun bir seçenek değil günümüz dünyasında bir zorunluluk olduğunu belirtti ve Sigortaacentem.info'nun kurulması amacını şöyle açıkladı: "Ürünler hakkında promosyon ve teklif sunulan online bir alanın aynı zamanda ücretsiz olarak müşterilerin iletişim bilgilerini elde etme imkânı sunması operasyonel maliyetlerin çok yüksek olduğu günümüzde acenteler açısından bir avantajdır. İyi ve aktif bir web sitesi için bilgi işlem çalışmaları, web tasarım, web sitesi yayına alma sürecindeki test ve iyileştirmeler site performansı için önem arz etmektedir. Bunun yanında kurulan siteyi 7/24 güncel içerikler ile zenginleştirmek ve müşteriler için aktif bir şekilde güncellemek ayrıca önemlidir. Bilgi İşlem, tasarım ve devamlı içerik geliştirmesi için bir ekip gerekmektedir. Ancak tüm bu uygulamalar maliyet ve zaman gerektirir."

SİGORTAACENTEM.İNFO TÜM ACENTELERİN HİZMETİNDE

Erkan Aydoğan, 2014 yılında başlattıkları Acente Modernizasyon Projesi ile Yeni Jenerasyon Acente olarak adlandırdıkları acentelerine çok önemli bir hizmet başlattıklarını dile getirdi. Aydoğan amaçlarının, Generali Sigorta'nın acentelerinin hayatını kolaylaştırmak, iletişimde ve tanıtım faaliyetlerinde acentelerinin düşünmesi gereken maliyeti üstlenerek onların potansiyel müşteri



kazanımlarında destek olmak olduğunu belirtti ve konuyla ilgili şunları söyledi: "Bu doğrultuda Yeni Jenerasyon Acente olmanın gerekleri çerçevesinde her acentenin sahip olmasının gerekli olduğuna inandığımız özel bir web sitesi, web sitesinin içinde yer aldığı sigortaacentem.info portalı, içerik kütüphanesi, site performansı için Google reklam desteği, potansiyel müşteriyi bulma fırsatları sağlayan bir platform geliştirdik.. Bu doğrultuda yaptığımız 100 bin liralık bir altyapı yatırımı ile Türkiye'nin en dinamik, kolay erişilebilir, zengin içeriklerine sahip acente portalı olan sigortaacentem.info'yu tüm acentelerimizin hizmetine sunduk. Generali'nin Yeni Jenerasyon Acenteleri böylelikle müşteri tarafından internet üzerinden kolay ulaşılan ve hızlı hizmet sunan geleceğin acenteleri olarak farklılaştı."

GELECEĞİN ACENTELERİNE BÜYÜK YATIRIMLAR

Aydoğan, acentelerin her birine özel olarak hazırlanan web sitesi sayesinde tüketicilerin, Generali Sigorta acentelerinin bilgilerine, sigorta sektörü ve Generali Sigorta ile ilgili güncel haberlere ulaşmalarını sağladıklarını belirtti.
Aydoğan, acentelerin gelişmiş teknolojik altyapı ile kurulan bu site ile hiçbir harcama yapmadan ve website yapım-bakım maliyetlerine katlanmadan kendilerine özel hazırlanan websitesi üzerinden sigortacılık hizmetini müşterilerine daha kolay ve etkili bir ortamda sunabildiklerini söyledi ve şunları ekledi: "Müşterilere internet ortamında kolay erişilebilir oldukları için de daha rahat bir şekilde yeni müşteri kazanabiliyorlar. Web ortamında sigorta acentesi arayan bir müşteri web'e sigorta acentem yazdığında bu site üst sıralarda yer alıyor. Sigortaacentem.info'ya, Generali Sigorta'nın resmi web sitesinden de ulaşılabiliyor."

'SİGORTAACENTEM.İNFO MEMNUNİYETİ'

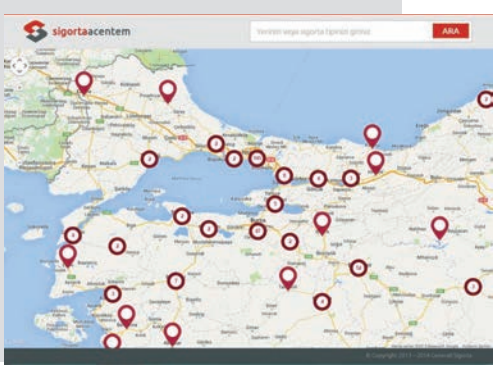
Erkan Aydoğan, sigortaacentem.info adresinden beklediklerinin üzerinde bir verim elde ettiklerini belirtti ve acentelerin, sigortaacentem.info adresinden kendilerine ulaşan müşteri sayısı ve bu sayede elde ettikleri ek gelirin yanında sundukları hizmetin kalitesinden çok memnun olduklarını belirtti. Aydoğan şunları söyledi: "Yaptığımız ölçümlemeler neticesinde sigortaacentem.info sayesinde acentelerimizin müşteri portföylerinde dikkate değer bir artış olduğunu gözlemlemekteyiz. Son bir yıl içinde acente başvuru sayımızda da ciddi artış yaşandı. Acente sayımızı geçtiğimiz yıla göre 2 kat artışla 700'e yükselttik. Sigortaacentem.info portalının yanı sıra acentelerimize çağrı merkezimiz üzerinden Kişisel Sigorta Danışmanlarımız aracılığıyla müşteri yönlendirmesi yapıyoruz. Bize ulaşan müşterilerimize ihtiyaçları doğrultusunda uygun ürünleri satın alacakları kendilerine en yakın acentelerimize yönlendiriyoruz. Bu uygulamamızdan acentelerimiz son derece memnunlar ve böylelikle portföy çeşitliliği sağlamış oluyorlar."

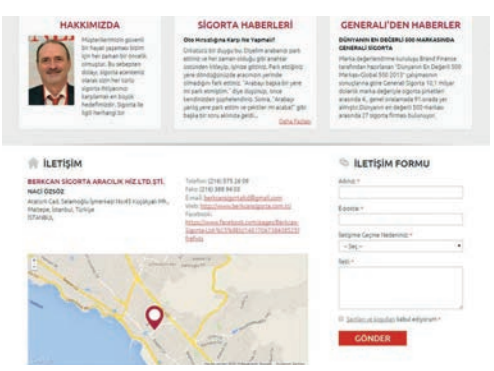
'DİJİTAL ALANDA BAŞKA HİZMETLERİMİZ DE VAR'

Sigortaacentem.info'dan başka her bir acente için Facebook profil sayfası kurarak onlara kendilerini daha iyi tanıtma imkânı sunduklarını belirten Aydoğan, amaçlarının acentelerinin teknolojiyi yakından takip eden, sosyal medyayı iş süreçlerine entegre ederek daha hızlı ve verimli olan acenteler yaratmak olduğunu ifade etti ve şunları ekledi: "Bu sayede acentelerimiz Generali Sigorta'nın ürün, teklif ve promosyonlarının tanıtımını Facebook aracılığıyla tüketicilerle paylaşabilmekte, potansiyel müşterilerine ulaşabilmekte, müşterilerinin soru ve görüşlerini online olarak her an alarak, 7/24 karşılıklı iletişim kurabilmekteler. Her gün seçecekleri farklı bir sigorta ürününü tanıtabiliyor ve ürünlerin teminatları hakkında geniş bilgilendirme yapabiliyorlar. Müşterilerinin soru, görüş ve önerilerine online olarak cevap verebildiklerinde hem zamandan hem de emekten kazanıyorlar. Yakın zamanda acentelerimizin tüm faaliyetlerini daha verimli daha etkili şekilde gerçekleştirebilecekleri, işlerini ve dolayısıyla hayatlarını çok daha kolaylaştıracak özel bir acente portal çalışmasını acentelerimizin kullanımına sunacağız. Her türlü işlemi portal aracılığıyla yapma imkanı yaratacak olan bu yeni sistemimizin acentelerimize sigortacılık alanında fark yarattıracağını düşünüyoruz."

SİGORTAACENTEM.İNFO'NUN ACENTELERE AVANTAJLARI:

- Ücretsiz bir müşteri portalı görevi görüyor.
- Her an her yerden ve her cihazdan kullanılabilme imkanını kullanıcılara sunuyor.
- Acentelerin veri ağını genişletirken potansiyel müşterilerine 7 gün 24 saat her yerden kolay erişilebilirken, potansiyel müşteri ve acente arasında bilgi alışverişi fırsatı yaratıyor.





SİGORTAACENTEM.İNFO NASIL KULLANILIYOR

"Yeni açılan her acente için sigortaacentem.info'da kullanıcı tanımlanıyor ve kendilerine özel web siteleri tanımlanıyor. Portal üzerinde acentelerin adresleri, e-mailleri, telefon numaraları, güncel haberler ve acente yetkililerinin bilgileri yer alıyor. Acenteler kendi bilgilerini güncelleyebiliyor ya da eklemek istedikleri bilgiler ile haberleri siteye kaydedebiliyorlar. Web siteleri aracılığı ile kendileri hakkında kısa bilgi paylaşımı yapan acenteler bu sayede tüketici ve müşterilerde güven oluşturuyorlar. Özetle, sigorta acentesi arayan bir müşteri sigortaacentem.info'ya girip, Türkiye haritası üzerinden kendisine en yakın Generali acentesini bulup, acente için hazırladığımız acente web sayfasına erişebiliyor ve bu sayfadan acente ile ilgili tüm bilgilere ulaşıp hizmet almak için elektronik form doldurarak hizmet talebinde bulunabiliyor. Bu şekilde acentelerimiz birçok yeni müşteri kazanma şansını elde ediyor."



Namık Tan Generali'nin yeni başkanı oldu

Generali Sigorta ailesine katılan yeni isim emekli Büyükelçi Namık Tan oldu. Eski diplomat Tan, Generali Sigorta Yönetim Kurulu Başkanlığı görevine getirildi. 1996 yılında Dışişleri Bakanlığı Amerika - Pasifik ve Uzakdoğu Dairesi'nde Şube Müdürü olarak çalışan Tan, 1997-2001 yılları arasında Washington Büyükelçiliği'nde Müsteşar olarak çalıştı. 2001 yılında Amerika Genel Müdür Yardımcılığı'nda Daire Başkanı olan Tan, 2002'de Enformasyon Daire Başkanlığı'nda Daire Başkanı olarak görev aldı.
Tan, 2007 ile 2009 yılları arasında Türkiye Cumhuriyeti'nin İsrail nezdinde Büyükelçiliği görevini yürüttü. 2009 yılında Dışişleri Bakanlığı İkili Siyasi İşler ve Kamu Diplomasisinden Sorumlu Büyükelçisi ve Müsteşar Yardımcısı olan Tan, Şubat 2010'da Türkiye'nin ABD nezdindeki Büyükelçiliği görevine getirildi.

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

Yabancı yatırımcılar için Türkiye cazibesini koruyor



Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, Türk sigorta sektörüne yatırımcı ilgisinin devam edeceğini söyledi. Yabancı yatırımcıların Türkiye'nin düşük sigorta penetrasyonu ve yüksek büyüme oranlarından etkilendiğini belirten Pamukçu, makroekonomik göstergelerin olumlu olmasının da bu ilgiyi pekiştirdiğini ifade etti.

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, Türkiye'nin büyüme oranları ve sigorta penetrasyonunun düşük seviyelerde olmasının yabancı yatırımcıyı cezbettiğini söyledi. Pamukçu, makroekonomik göstergelerin uzun dönemde olumlu olması ve Türk sigorta sektörünün GSMH büyüme oranlarının üzerinde gerçekleşen büyümesinin yabancı yatırımcı ilgisinin her zaman olacağını gösteren en önemli parametreler olduğunu kaydetti.

Türk sigorta sektörünün çok dinamik bir sektör olduğunu belirten Pamukçu, bunun yanı sıra sektörün son on yılda göstermiş olduğu büyüme oranlarının olumlu bir gösterge olduğunu ifade etti.

Türk sigorta sektörüne bu sene çok fazla olmasa da yatırımcı ilgisinin orta ve uzun vadede devam edeceğine inanan Pamukçu şunları söyledi: "Bunun yanında, sektör, son dönemlere kadar çoğunlukla üretim hacmine ve fiyata yönelik olarak hizmet verdi. Genellikle üretim yapma isteğinin devamlı ön planda olması riskin seçimini, değerlendirmesini ve fiyatlandırmasını ikinci planda bıraktı. Bu süreci Türk sigorta sektörünün eksi bir unsuru olarak ele alabiliriz. Bu yapı son yıllarda değişmeye başladı ve teknik kârlılığa ve hizmete yönelik fiyatlandırma sektörde gözlemlenir oldu."

'AKTÜERYAL ÇALIŞMALARA DAHA FAZLA ÖNEM VERİLMELİ'

Pamukçu, "Türk sigorta sektöründe 2013 yılından itibaren üretim yapma isteğine paralel riskin seçimini, değerlendirmesini ve fiyatlandırmasını da ön plana alan davranış şekli oluşmaya başladı. Sektörün, bu trendi devam ettirmesi ve temel olarak kârlılığa geçmesi için her branş ve üründe piyasa gerçeklerinin yanında aktüeryal çalışmalara daha fazla önem vermesi, riskin değerlendirmesi ve fiyatlandırmasını yaparken bütün parametreleri daha dikkatli oluşturması gerekiyor" dedi.

'DENGELİ PORTFÖY YAPISI ACENTENİN İŞİNİ KOLAYLAŞTIRIR'

Acentelik faaliyetinin her ticari işletme gibi sürdürülebilir olmasının öneminden de bahseden Pamukçu, konu hakkında şunları ifade etti: "Bunun için de acentelerin, portföylerini sadece oto sigortaları ile değil, oto dışı sigortalarından da oluşturmaları gerekiyor. Dengeli portföy yapısına sahip olan acentelerin faaliyetlerini sürdürebilmesi çok daha kolay oluyor."

Pamukçu, "Acentelerimizin bize dokunabilmesinin ve müşterilerimizin her an bize ulaşabilmesinin, yani kısacası ulaşılabilir olmanın bu konuda yarattığımız bir artı değer olduğunu düşünüyorum. Birden fazla sigorta şirketiyle çalışan acentelerimizin, herhangi bir ürün hakkında dilediği anda bizi seçerek bize ulaşabilmesi, o konuda neler yapabileceğini hep birlikte konuşuyor olmamız, bu desteği önemli ölçüde verebildiğimizi gösteriyor" dedi.

Türk Nippon Sigorta Marmara Bölgesi acentelerini yemekte buluşturdu

Türk Nippon Sigorta, Marmara Bölgesi'ndeki acentelerini iki farklı yemek organizasyonunda buluşturdu. Her iki yemeğe de katılan Genel Müdür Dr. E. Baturalp Pamukçu, acentelerin sorunlarını dinledi ve acentelerle fikir alışverişinde bulundu. İstanbul'daki acenteler için Kanlıca semtindeki Paysage Restaurant'ta bir yemek düzenlenirken, İstanbul dışındaki acenteler de Sapanca'daki Green Blue Restaurant'ta bir araya geldi. Keyifli bir yemeğin tadını çıkaran acenteler aynı zamanda yorgunluklarını atma fırsatı da buldu.







Türk Nippon Sigorta'nın Özürlüler Vakfı'na destek olmak için gerçekleştirdiği "Gülümseten Dükkan" projesi kapsamında organik ve yöresel gıda ürünleri satışa sunuldu.

Türk Nippon Sigorta'dan engellilere destek projesi

Türk Nippon Sigorta, yeni bir sosyal sorumluluk projesine imza atarak Özürlüler Vakfi'na destek olmak için "Gülümseten Dükkan" projesini gerçekleştirdi. Proje kapsamında, vakfın yürüttüğü sosyal yardım, ameliyat, tedavi, eğitim ve bilgilendirme çalışmalarına destek oluşturması amacıyla organik ve yöresel gıda ürünleri satışa sunuldu. Özürlüler Vakfi için düzenlenen projeye Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, Genel Müdür Yardımcısı Cem Ekiz, Teknik, Hasar ve Reasürans Grup Müdürü Murat Dinç'in yanında tüm şirket personeli katıldı.

AMAÇ 0-15 YAŞ ARASI ENGELLİ ÇOCUKLARA TEDAVİ DESTEĞİ

"Gülümseten Dükkan" projesi, Özürlüler Vakfi'nın bir projesi olan "Haydi Gülümse" kapsamında gerçekleştirildi. Bu projeyle, maddi imkansızlıklar içindeki 0-15 yaş arası özürlü çocukların ameliyat ve tedavilerinin gerçekleştirilmesi için sosyal yardım toplanması amaçlanıyor.

1998 yılında kurulan Özürlüler Vakfi, Türkiye'de yaşayan özürlü bireylerin yaşam kalitesini artırmak üzere faaliyet gösteriyor. Vakıf, yüzde 40 ve üzeri bedensel, görme, işitme ve zihinsel özrü olan bireyleri toplum nezdinde temsil etmeyi, sorunlarını sürekli gündeme getirerek çözümü için kamuoyu oluşturmayı ilke ediniyor.

Özürlüler Vakfi, 2001 yılına kadar bireysel talepleri karşıladı ve sosyal faaliyetler gerçekleştirdi. Ancak özürlülük konusuna ilişkin sorunların bu tür çalışmalarla kalıcı çözümlere kavuşturulamayacağını anlayarak, 2001'den itibaren çalışmalarını farkındalığın artırılması yönünde sürdürdü.

MetLife'tan Sosyal İnovasyon Kampı ile liselilere destek

MetLife Emeklilik ve Hayat, Genç Başarı Eğitim Vakfı işbirliği ile lise öğrencileri arasında 'girişimcilik ve sosyal inovasyon' konusunda Sosyal İnovasyon Kampı'nın ikincisini gerçekleştirdi. Mutfaktaki atık yağların deniz suyuna karışmasına engel olmayı amaçlayan 'M.Adam' isimli projenin birinci seçildiği yarışmada, kazanan ekibin üyesi olan öğrenciler MetLife'ta staj fırsatı ve Koruyucu Meleğim Ferdi Kaza Sigortası ürünü kazandı.

Türkiye'nin başarılı emeklilik ve sigorta şirketi MetLife Emeklilik ve Hayat, Genç Başarı Eğitim Vakfı ile birlikte sosyal girişimciliği özendiren, sorun tespiti, takım kurma, fikir geliştirme ve iş modeli geliştirme ile Türkiye'de bir ilk niteliğinde olan Sosyal İnovasyon Kampı'nın ikincisini Darüşşafaka Eğitim Kurumları'nda gerçekleştirdi.

Sosyal İnovasyon Kampı'nda, Darüşşafaka Lisesi, Kabataş Lisesi, Şişli Terakki Lisesi, Atatürk Fen Lisesi, Özden Cengiz Anadolu Lisesi, Rüştü Özel Meslek Lisesi, Üsküdar Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi, Denizatı Eğitim Kurumları'nda öğrenim gören lise öğrencilerinin her okuldan bir yarışmacının katılımıyla oluşturduğu sekizer kişilik ekipler yarıştı.

Ekiplerin tüm gün süren hazırlık çalışmaları ve jüri önünde yaptıkları sunumlar sonunda yarışmada birinciliği 'M.Adam' isimli proje kazandı.

MUTFAKTAKİ ATIK YAĞLAR DENİZ SUYUNA KARIŞMAYACAK

Ayşenaz Argüz, Sude Piyadeoğlu, Beyza Nur Dertli, Burcu Canıtez, Cevat Demirtaş, Beyza Dedeoğlu, Evgheni Batu, Betül Sena Çaylı'nın oluşturduğu ekip, 'M.Adam' projesi ile mutfak lavabolarında yıkanan bulaşıklardan çıkan yağların basit bir aparat sayesinde deniz suyuna karışmasını ve doğaya zarar vermesini engelleyecek çözüm önerileriyle birinci oldular.

Sosyal İnovasyon Kampı, lise düzeyindeki öğrencilere yönelik ilk sosyal inovasyon uygulaması olan ve üç ayrı alana odaklanan Life Changer projesinin ilk ayağını oluşturuyor.

Yılda iki kez gerçekleştirilen Sosyal İnovasyon Kampı, MetLife gönüllüleri mentorlüğünde öğrenciler, sorun tespiti, takım çalışması, çözüm geliştirme, iş modeli ve jüri önünde sunum aşamalarından oluşan etkinliklerden oluşuyor. MetLife Vakfı'nın 11 ülkede hayata geçirdiği 'Life Changer' adlı sosyal sorumluluk projesi kapsamında başlatılan ve mayıs ayına kadar çeşitli etkinlikler ile sürdürülecek olan programdaki üç uygulama alanı, 'Sosyal İnovasyon Kampı', 'Şirket Programı' ve '1 Günlük Liderler' başlıklarından oluşuyor.



Darüşşafaka Lisesi, Kabataş Lisesi, Şişli Terakki Lisesi, Atatürk Fen Lisesi, Özden Cengiz Anadolu Lisesi, Rüştü Özel Meslek Lisesi, Üsküdar Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi, Denizatı Eğitim Kurumları'nda öğrenim gören lise öğrencilerinin oluşturduğu sekizer kişilik ekipler yarıştı.





Ray Sigorta, acenteleriyle Phuket/Bangkok'taydı

Ray Sigorta, acenteleriyle Uzakdoğu'nun cenneti Phuket/Bangkok'ta bir araya geldi. 01.10.2014-31.12.2014 tarihlerinde düzenlenen kampanyada başarılı olan acenteleriyle Phuket ve Bangkok'u gezen Ray Sigorta ailesi, keyifli bir tatil geçirerek yılın yorgunluğunu attı.

Gösterdikleri yüksek performans ve elde ettikleri başarı sonucunda kampanya prim hedeflerini tutturarak Uzakdoğu'nun cenneti Phuket ve Bangkok seyahatiyle ödüllendirilen acenteler, egzotik ve mistik bir atmosferde keyifli bir tatil yaptılar. Seyahatlerine egzotik atmosferi ve renkli eğlence hayatıyla turizmin cenneti olan Phuket'te başlayan Ray Sigorta acenteleri; sürat tekneleriyle Phuket'in yakınındaki cennet mercan adası Phi Phi'ye hızlı bir şekilde ulaşarak, palmiye ağaçları ile bezenmiş kumsalı ve tertemiz turkuaz rengi deniziyle Hollywood yıldızı Leonardo Di Caprio'nun "The Beach" filminin bazı bölümlerinin çekildiği kumsalda denize girme ve güneşlenme imkanı buldular.

BÜYÜLÜ GÖSTERİ

Görkemli atmosferi ile Phuket'e gelen herkesi büyüleyen Fantasea Show'da, 4 boyutlu efektler, havada bale, akrobasi, özel efektler, fil gösterisi ve Tay kültürünün masalsı bir dilde ışık ve sahne dekorlarıyla anlatımını büyülü bir atmosferde izlediler. Özel kanolarla ünü dünyaya yayılan James Bond Adası turuna çıkan Ray Sigortalılar; koy ve mağaralar arasında muhteşem doğa manzaralarına tanıklık ettiler, James Bond adasındaki meşhur kayayı görerek fotoğraf çektiler, muhteşem denizin keyfini çıkardılar.

BANGKOK'UN BUDDHALARI

Seyahatin son 2 gününde Uzak Doğu'nun alışveriş kenti Bangkok'a geçen Ray Sigorta acenteleri bol bol alış veriş yapmanın yanı sıra, dünyaca ünlü 46 metre uzunluğu ve 15 metre yüksekliğiyle, Yatan Buddha Heykeli, Oturan Buddha Heykeli, Stupa'lar (mezar taşları), Kraliyet Tapınağı Wat Pho ve içinde 5,5 ton ağırlığında Altın Buddha Heykeli bulunan Wat Traimit Tapınağı'nı gezdiler.



Ray Sigorta acenteleri cennet mercan adası Phi Phi'deki kumsalda denize girme ve güneşlenme imkanı buldular.







VIG 9.4 milyar euro prim üretti

Ray Sigorta'nın ana sermayedarı Vienna Insurance Group (VIG) 2014 yılında, İtalya pazarındaki düşüşe rağmen 9.4 milyar euro prim üreterek, üretimde yaklaşık yüzde 2.6 'lık bir büyüme kaydetti.

VIG; 2014 yılında kayda değer kur etkilerine ve İtalya'daki faaliyetlerinde yaşanan büyük çaplı düşüşe rağmen, mal-eşya ve kaza sigortası segmentinde bir kez daha 4.7 milyar euro dolaylarında prim üretimi gerçekleştirdi. Avusturya'da, Wiener Städtische Versicherung'un kaydettiği ortalama üzeri büyüme ile İtalya'daki faaliyetlerdeki düşüş telafi edilmiş oldu. Vienna Insurance Group, mal-eşya ve kaza sigortası primlerini, Çek Cumhuriyeti ve Slovakya'dan oluşan, Orta ve Doğu Avrupa'daki iki oturmuş pazarda yerel para birimi cinsinden yaklaşık olarak yüzde 3 oranında artırdı.

'DİĞER PAZARLAR'DA DİNAMİK BÜYÜME

"Diğer Pazarlar" segmentine dahil olan ülkeler bir kez daha hayli dinamik bir büyüme kaydettiler. Gürcistan ve Arnavutluk'ta, mal-eşya ve kaza sigortası faaliyetleri yerel para birimi cinsinden yaklaşık olarak yüzde 50 oranında etkileyici bir büyüme sergiledi. Sırbistan, Makedonya ve Bosna'da da önemli ölçüde çift haneli kayda değer bir büyümeye ulaşıldı. Bu rakamlar, Vienna Insurance Group'un tüm Orta ve Doğu Avrupa bölgesi genelindeki varlığının stratejik önemini ortaya koyuyor.

Vienna Insurance Group, çekirdek pazarlarında yaklaşık olarak yüzde 20'lik pazar payı ile rakiplerinin önündeki üstün liderliğini güçlendirdi.

Doğa'da hedef 4 kat üretim

Doğa Sigorta düzenlediği toplantıda acenteleriyle buluştu ve 2015 hedeflerini paylaştı. 2014 rakamlarının dört katı üretim yapmayı hedefleyen Doğa Sigorta, Türkiye'de gerçek anlamda Katılım Sigortacılığı'nı başlatacağını açıkladı.



Acenteler Satış ve Pazarlama Grup Müdürü Dilek Turna sunumunda Doğa Sigorta'nın 2015 hedeflerini anlattı.

Doğa Sigorta'nın 2014 hedeflerini başarıyla yerine getirdiğini ve 2015 yılında takip edeceği strateji hakkında konuşan Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı şunları söyledi: "2014 yılının bu döneminde Hazine Denetleme Kurumu raporunu tamamladı, olumlu raporunu Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürlüğü'ne sundu ve ruhsatların verileceği müjdesini verdi. Bu da şirketimizin kuruluş dönemini başarıyla tamamladığını gösteriyor." 2014 yılında Doğa Sigorta olarak yoğun bir çalışma gerçekleştirdiklerini kaydeden Kırmızı, "Yeni acenteleri aramıza kattık ve isteklerini yerine getirmek için gerekli adımları attık. 2014 yılında hem rakamsal hem de stratejik hedeflerimizi başarıyla yerine getirdik. Amaçlarımızdan biri de sigorta sektöründe sağlam bir yer edinmekti. Şu an sektörde ve müşteri bazında Doğa Sigorta'yı bilmeyen yok. Türkiye'nin neredeyse her ilinde faaliyet gösteriyoruz" dedi. Bölge müdürlüklerinde yeni bir yapılanma gerçekleştirdiklerini ifade eden Kırmızı, şunları söyledi: "İstanbul'daki bölge müdürlüğümüzü Avrupa ve Anadolu olarak iki bölge müdürlüğüne çevirdik. Şu an Türkiye çapında belirlediğimiz Adana, Akdeniz, Ankara, İstanbul - Anadolu ve İstanbul - Avrupa olmak üzere beş bölgede bölge müdürlüğümüz var. İzmir bölge müdürlüğümüz ise çok yakında hizmete açılacak."



Nihat Kırmızı

SİGORTACILIKTA BİR İLK

2015 yılında yeni bir kulvarda, Türkiye'de bir ilk olarak üretime geçmeyi hedeflediklerini belirten Kırmızı, "Doğa Sigorta olarak sektörde olmayan ya da sektörün ihtiyacı olan ürünleri müşterilerimize sunmaya çalışıyoruz. Buradan hareketle mayıs - haziran döneminde Türkiye'de Hazine tarafından onaylanan ilk Katılım Sigortacılığı uygulaması başlatıyoruz. Bununla ilgili tüm altyapı çalışmalarımızı tamamlamış bulunmaktayız ve yeni başlayacağımız tekafül kulvarında ürünlerimizi müşterilerimize sunmaya hazırız" diye konuştu.

'İLK 5 ŞİRKETİN TEKNİK ALTYAPISINA SAHİBİZ'

Doğa Sigorta'nın yapılanmasını ve üretim hedeflerini açıklayan Doğa Sigorta Genel Müdürü Burak Reis Özen kooperatif sigortacılığını bir adım ileriye taşımayı hedeflediklerini söyledi. Özen, "Şirket olarak kooperatif sigortacılığında inovatif çalışmalara imza atıyoruz. Doğa Sigorta olarak, sektörün önde gelen ilk 5 şirketinin sahip olduğu teknik altyapıya sahibiz. Aynı zamanda dünyanın en büyük ikinci reasürörü ile çalışıyoruz. Arkamızda Swiss Re gibi büyük bir şirketin olmasından gurur duyuyoruz" dedi.
Bu yılın üretim hedeflerini açıklayan Özen, "2015 yılında, geçen yıl gerçekleştirdiğimiz üretimin dört katı olan 100 milyon liralık üretim yapmayı hedefliyoruz. Özellikle TIR, çekici ve ferdi kaza özel koltuk sigortalarında piyasa araştırmaları yürütüyoruz. Elimizdeki fiyatlara ek olarak arkamızdaki reasürör gücüyle de bu branşlarda sağlam bir şekilde büyüyeceğiz" diye konuştu.



Burak Reis Özen

Doğa Sigorta'nın 2015 stratejisi belirlendi

Doğa Sigorta 2015 Strateji Toplantısı Dedeman İstanbul Otel'de acentelerin katılımı ile gerçekleşti. Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı, Genel Müdür Burak Reis Özen, Mali ve İdari İşler Grup Müdürü Nuray Day, Acenteler Satış ve Pazarlama Grup Müdürü Dilek Turna ve üst düzey Doğa Sigorta yöneticilerinin katıldığı toplantıda Assist Line Genel Koordinatörü Serdar Tufan, Assist Line Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Akif Dumanhan ve RS Servis Genel Müdürü Ünal Ünaldı servisleriyle ilgili bilgi verdi. Toplantıda Doğa Sigorta'nın 2014 sonuçları ve 2015 hedefleri açıklandı, katılan acentelerin görüşleri alındı ve soruları cevaplandı.

ÜRETİMDE DENGE SAĞLANACAK

Özen'in konuşmasından sonra söz alan Acenteler Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Grup Müdürü Dilek Turna, teknik, hasar, mâli işler, satış ve pazarlama ekiplerini güçlendirdiklerini belirtti. Turna, "Bölgelerimizi kurduk, altyapımızı tamamladık, ürünlerimizi geliştirdik. 2015 yılında tüm branşlarda üretimimizi artırarak daha dengeli bir üretim yakalayacağız" dedi. Acente açılış çalışmalarını hızlandırdıklarını söyleyen Turna, 2015 ocak ayında 30 acentenin açılışını yaptıklarını sözlerine ekledi.

2015'TE 300 'DOĞA DOSTU' ACENTE

Bu yılki hedeflerinden bahseden Turna, "2015 yılında 300 'Doğa dostu' acente ile Türkiye'nin tamamına yayılacağız. Geçen yıl gerçekleştirdiğimiz prim üretimini dört kat artırıp dengeli bir üretimle 100 milyon lira seviyesine getireceğiz. Aynı zamanda kooperatif sigortacılığında lider konuma gelmek istiyoruz" şeklinde konuştu. Hedefleri doğrultusunda izleyecekleri stratejileri açıklayan Turna, "Bu yıl satış kanallarımız ile daha etkili ve daha yakın bir iletişim gerçekleştireceğiz. Ekim ayında ise yıllık acente toplantıları planlıyoruz" dedi ve ekledi: "Acentelerimizi oluşturacağımız yeni ürünlerle ve her çeyrekte ek komisyon ödüllü kampanyalar ile destekleyeceğiz. Aynı zamanda proje bazlı olarak da acentelerimizin yanında olacağız."



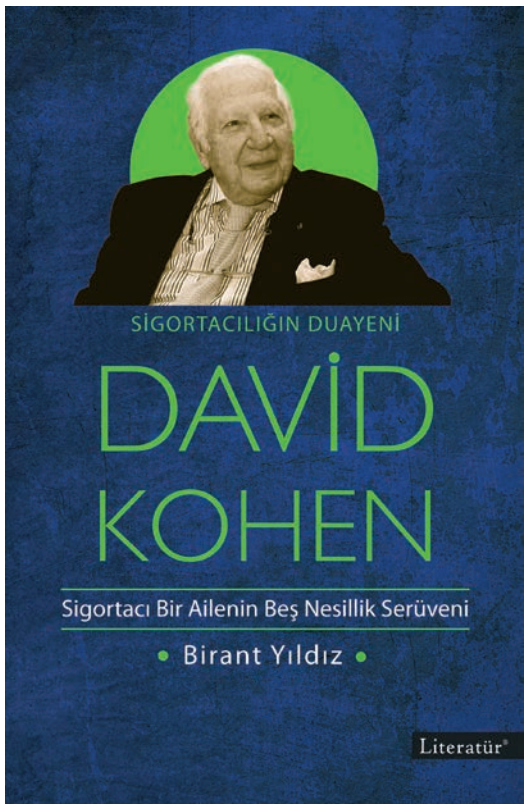
'YANGIN VE KASKO ÜRETİMİNİ ARTIRACAĞIZ'

Kasko ve trafik branşlarında konuşan Oto ve Oto Dışı Kaza Teknik Müdürü Mustafa Kocaman, trafik üretimini toplam üretimin yarısına indireceklerini, geri kalan kısmı ise kasko ve yangın satışlarıyla tamamlayacaklarını söyledi. Kocaman, "2014 yılı sektöre baktığımız zaman 22 milyar liralık üretim yapılmış. Bunun yaklşık yarısı kasko ve trafikten. Biz bu sene kasko ve diğer branşlarda üretim istiyoruz. Bunu gerçekleştirmek için elimizden geleni 'teknik branş' olarak yapacağız" dedi. Bu yıl daha seçici olacaklarını vurgulayan Kocaman, 2015 yılında hasar-prim oranı daha iyi portföyleri tercih edeceklerini sözlerine ekledi: "Doğa Sigorta olarak hasar-prim oranı iyi olan illerde portföyümüzü artırmak istiyoruz. Aynı zamanda hasar frekansı ve hasar oranları sektöre göre iyi olan firmaları kurtaran prim çalışması yaparak portföyümüze katacağız."

ORTAKLIKTA 'SMS' UYGULAMASI

Kooperatif ortaklık prosedürü hakkında konuşan ve Doğa Sigorta'nın getireceği yenilikler hakkında bilgi veren Mali ve İdari İşler Grup Müdürü Nuray Day ortaklık prosedüründe 'SMS' prosedürü uygulamasını başlatacaklarını söyledi. Yeni uygulamanın sigortalı bilgilerinin takip edilmesini kolaylaştıracağını söyleyen Day, "Poliçe onay aşamasında sigortalının telefonuna aktivasyon kodu SMS olarak gelecek. Bu şekilde telefon numarası kaydedilecek ve daha kolay bir şekilde kayıtlarımızı düzenleyeceğiz" diye konuştu. Day, "Yeni sistem farklı telefon numaralarıyla ya da başka kişilerin adına yapılan kayıtların önüne geçerek karışıklıları minimuma indirecek" dedi.

David Kohen'in hayatı kitap oldu



David Kohen'in hayatı Sigortacı Gazetesi Yazı İşleri Koordinatörü Birant Yıldız tarafından nehir söyleşi şeklinde kaleme alınarak kitap oldu. Axa Sigorta'nın sponsorluğunu üstlendiği "Sigortacılığın Duayeni David Kohen" adlı kitap, Osmanlı İmparatorluğu'ndan günümüze uzanan bir yolculuğu anlatıyor. Kitap vesilesiyle eski dostları da Kohen'le ilgili anılarını paylaştı.

Sigortacı Gazetesi yazarı, 65 yıllık acente ve broker David Kohen'in hayatı kitap oldu. Sigortacı Gazetesi Yazı İşleri Koordinatörü Birant Yıldız'ın nehir söyleşi şeklinde kaleme aldığı "Sigortacılığın Duayeni David Kohen - Sigortacı Bir Ailenin Beş Nesillik Serüveni" Axa Sigorta'nın da desteğiyle Literatür Yayınları tarafından basılarak okurlarla buluştu.

1998 yılından beri Sigortacı Gazetesi'nde yazan David Kohen, ülkemizde 150 yıldır var olan sigorta sektöründe yüz yılı aşkın süre boyunca sigortacılık yapan bir ailenin üçüncü kuşak temsilcisi. Dolayısıyla David Kohen'in hayatına bir pencere açan bu kitabın okurları, hem sigortacılığın ilk dönemlerine tanıklık ediyor hem de toplumsal yaşamdaki, ticaret ilişkilerindeki ve aile hayatındaki değişimleri gözlemleyebiliyor.

David Kohen, kendi hayatını anlatmaya dedesinden başlıyor. Aslında mimar olmak isteyen Kohen, sınavda başarılı olamayınca kimya fakültesine giriyor. Ancak, Varlık Vergisi borcu yüzünden Aşkale'ye sürgüne giden babası geri dönüp Kohen'in de artık çalışması gerektiğini söyleyince üniversite hayalleri suya düşüyor ve fakülteyi ikinci yılında bırakmak zorunda kalıyor. Dayısı sayesinde General Motors'un muhasebe bölümüne giren ve üç seneye yakın burada çalışan Kohen, daha sonra 1.5 yıl sürecek askerlik görevine gidiyor. Askerden döndüğünde, acentelik yapan babası artık bu mesleği tek başına yapmak istemediğini dile getirince David Kohen de mesleğe ilk adımını atıyor.

Kohen, Türkiye'de sigortanın gelişimini üç ayrı fazda ele alıyor: On dokuzuncu yüzyılın ikinci yarısında başlayan liberal dönem 1927'deki reasürans tekeliyle son buluyor. Reasürans tekeliyle birlikte, ikinci fazda, devletçi yaklaşım hakim oluyor. Son olarak, Özal hükümetiyle 1987'de başlatılan ve günümüzde devam eden kontrollü liberal dönem yaşanıyor. Finansal sistemin önemli bir parçası olan sigortacılıkta refahın ve eğitimin önemine dikkat çeken Kohen, güven ilişkisi kurmak, gelişen teknolojiye ve küresel rekabete ayak uydurmak, yeni trendleri takip etmek ve uzmanlaşmak gibi konuların altını çizip sigortacılara öneriler getiriyor.

Tecrübeli sigortacı David Kohen'in gençlik yıllarını, okul yaşamını, askerliğini, evliliğini ve özel ilgilerini anlattığı bölümlerle zenginleşen bu nehir röportaj, dönemin yaşam tarzına ve alışkanlıklarına ışık tutan ve belgeleyen bir sözlü tarih çalışmasına dönüşüyor.

Kristal parlaklığındaki zekâ

Ben İmtaş ve Nordstern Grubu'nun başındayken, David Kohen, İmtaş'ın en büyük ve saygın acentelerinin başında geliyordu. Kendisi sayesinde Türk sigorta tarihinde önem arz eden, birçok kıymetli tarihi belge, mobilya ve evrakı UAP Müzesi'ne gitmek üzere iken engelleyerek Türkiye'de kalmasını sağladık.

Nordstern İmtaş'ın ilk acenteler toplantısında, bana şirketlerin esas patronunun genel müdürler değil; müşteriler ve acenteler olduğunu söyledi. Benim kendi acentelik hayatında gördüğüm onlarca genel müdürden bir tanesi olduğumu söyledi. Her zaman haddimi bilmem ve egomu kontrol etme konusunda ilk dersimi böylelikle kendisinden aldım. Tahminime göre David Kohen, 70 senelik aracılık hayatında iki yüzden fazla genel müdürün gelişini ve gidişini izledi ve bunlardan bir tanesi bendim.

Brokerlik kurunca, onun da destekleriyle Brokerler Derneği'nin başkanlığına seçildim. Kendisinin şeref başkanlığını birlikte kutladık. Yine Brüksel'deki Uluslararası Aracıları (BİPAR) Genel Kurulu'nda Türkiye Brokerler Derneği'nin üyeliğini onunla katıldığımız bir seyahatte gerçekleştirdik.

Kendisi hayatta gördüğüm en müthiş araştırmacı ve üçüncü kuşak temsilcisi olarak 70 senedir aynı mesleği büyük bir aşkla ifa eden, şirketine olduğu kadar meslektaşlarına sevgi ile yaklaşan bir sigorta kahramanıdır. Endüstrimizin zor günlerinde, akbabaların bol olduğu sektörümüzde rakiplerinin iştahını frenlemesini bilen iyi bir rakiptir.

Kendisinin bu sevgi dolu faaliyetleri sırasında kızına ve damadına mesleği sevdirmenin yanı sıra torununu da mesleğe başarılı bir şekilde entegre edip Kositaş A.Ş. adında, ülkemizin en güzide ve itibarlı aracılık şirketini 5. jenerasyona emanet etmiştir. Kendisi bilgi birikimini sektörümüzün en fazla okunan dergisinde gazeteci olarak aktarmakta ve tek başına düzenlediği sayfası sektörün tartışmasız en okunan sayfasıdır.

David Kohen çalışkanlığı, durup tükenmeyen enerjisi, kristal parlaklığındaki zekâsı tüm sigorta emekçilerine ve yöneticilerine yol gösterici olmaya devam etmektedir.

Kendisine sağlıklı, keyifli uzun bir ömür diliyorum.

Levent Nart

Ondan öğrendim...

Asansörün önünde bana ziyarete gelen bir müşterimizi yolcu ediyordum. Asansörün kapısı açıldı; kısa boylu, ela gözlü, tonton sevimli biri indi. Gülümseyerek bana, " Genel müdürün odası nerede acaba?" dedi. Konuğumu yolcu edip, bu gelen misafire genel müdürün odasına kadar yol gösterdim. Sonra neden böyle davrandım diye düşündüm. Kısaca tarif de edebilirdim ama bizzat kendim eşlik ettim bu güler yüzlü insana. Sonradan öğrendim; insanları anında etkileyen sevimliliğini, engin sigortacılık bilgisini, uzun yaşamaya bağlı hayat bilgisini, tevazu ve hoşgörüsünü, tabii ki her an aktarılmaya hazır mizah anlayışını.

Sonradan öğrendim, bu sevimli kişinin sigorta sektörünün duayeni sevgili David Kohen olduğunu.

Aradan tam 25 yıl geçmiş. Sevgili üstadımdan öğrendiğim, sigortacılığın bir meslek olmanın dışında beş nesle dayanan bir yaşam biçimi olduğunu. Ondan öğrendim, sigortacılık tarihi için geçmişi araştırmanın önemini, sigortacılığa ilişkin bilgi ve belge toplamanın insanın ufkunu nasıl geliştirdiğini. Ondan öğrendim, sigortalıya ve Türk sigortacılık sektörüne farklı bir bakış açısı ile bakmanın mesleğimiz için ne kadar önemli olduğunu.

Sigortacılığa ait tarihi belgeleri toplamaya başladığımda ilk bulduğum belgelerden birinin dedesi David J. Kohen'in imzalı bir poliçesi (1920- Victoria-Berlin) olması tesadüf müydü acaba! Ne kadar mutlu olmuştu, dedesinin imzalı poliçesini ona hediye ettiğimde.

Sevgili Birant Yıldız çok güzel bir çalışma yapmış, David Kohen'in yaşamını yazıp kitaplaştırmış. Şu an heyecanla, hayranlıkla, sevgiyle, saygıyla okuyorum bu nehir gibi akan hayatı. Ve onunla tanışmaktan uzun yıllardır aynı mesleği paylaşmaktan onur duyuyorum. Son olarak söylemeliyim ki, David Kohen'in üstadımız, duayenimiz, dostumuz olmasının dışında, neden onu çok seviyorum biliyor musunuz? Mustafa Kemal'i gören o güzel neslin son temsilcilerinden biri olduğu için. Ve o büyük insana ömrü boyunca sevgi ile baktığı için onu çok seviyorum.

Siz çok yaşayın David Kohen Üstadım!

Timuçin Alpay

Kitabı çok beğeneceksiniz

Türkiye'deki sigortacılar dendiğinde ilk akla gelenlerden, sigorta sektörünün çınarı, duayeni, ülkedeki sigortacıların üstadı, ülkemiz ve dünya sigortacılığı hakkındaki deneyimli görüşleri ile her zaman biz sigortacıları bilgilendirebilen, sosyal yaşamında esprilerin ve fıkralarında büyük üstadı, kıymetli abimiz David Kohen, bu kitabında kendisini, ailesini ve Türkiye'nin sigortacılık geçmişini anlatıyor ve yine bizleri aydınlatıyor.

Ben sigortacılığa 1966 Temmuzunda, talebe iken (İktisadi Ticari İlimler) başladım. Bir yıl geçmeden David Kohen ismini duydum ve ilerleyen yıllarda etkin bir sigortacı olduğunu anladım. Kendisi ile yıllar sonra Güneş Sigorta'da Genel Müdür Yardımcısı iken tanıştım. Birlikte büyük bir yabancı işletmenin sigorta işlemlerini yürüttük. Daha o yıllarda kendisinin gerek bilgi ve birikim gerek kişiliğinin etkisinde kaldım. İlerleyen yıllarda ise, dostluğumuz çok gelişti. David abi, ülke sigortacılığının en renkli simalarından biridir.

İnanıyorum ki, kitabını okuduğunuzda çok beğeneceksiniz, bir açıdan yüzyıllık bir sigortacı aileyi tanırken, diğer taraftan Osmanlı dönemi ve Cumhuriyet dönemindeki sigortacılığı tanıyacaksınız.

Sevgili Abiciğim, bu kitapla bizlerin bilgi dağarcığına, yine değerli bilgiler kattın. Sana candan teşekkür ederim. Sana yaşamında sağlık ve mutluluk diliyorum.

Mehmet Aydoğdu

O bir çınar

Cumhuriyet dönemi sigortacılığımız yapısal özellikleri nedeniyle üç evrede ele alınıyor: 1923'ten 1950'li yılların sonuna kadar olan evre, birinci evre. İkinci evre, 1960'lı yıllardan 1980'li yılların ortalarına kadar olan dönemi kapsıyor. 1985'li yıllardan günümüze kadar olan dönemi kapsayan evre ise, yakın dönem sigortacılığımızı oluşturuyor.

90 yılı aşan Cumhuriyet dönemi sigortacılığının son 40 yıllık dönemini bizzat yaşadım. Bu bakımdan kendimi şanslı sayıyorum. Yaşamadığım önceki dönemleri ise çeşitli eğitim programlarında "Sigortacılığımızın Tarihçesi" başlığı ile gençlere aktarmaya çalışıyorum. Kaynağım, okuduklarım ve üstatlarımdan duyduklarım.

40 yılı aşkın bir süredir meslekte olmak beni mutlu kılıyor. Az süre değil, dile kolay! Ama benden çok daha şanslı ve mutlu olma konumunda olan üstatlarım var. Hele aralarında bir büyük üstadım var ki, Cumhuriyet dönemi sigortacılığımızın tüm evrelerini yaşamış, sektörümüze emek vermiş. Tarihi, bilfiil yaşamış. Tahmin ettiğiniz gibi David Kohen üstadımızdan bahsediyorum.

O bir meslektaş, o bir dost, o bir baba, o bir eş, o bir ağabey, o bir kardeş, o bir üstat. O bir çınar. Daha pek çok sıfat kullanılabilir. Kısaca, o David Kohen.

David Kohen'i tanımanın ve onun dostu olabilmenin mutluluğu içindeyim.

Birant Yıldız bir gazeteci olarak önemli bir görevi üstlendi. Yüzyılı aşkın süredir sigortacılık yapan bir ailenin üçüncü kuşak temsilcisi David Kohen'in gençlik yıllarını, okul yaşamını, askerliğini, evliliğini ve özel ilgilerini anlattığı bölümlerle zenginleşen bu nehir röportaj yaptı ve bunu kitaplaştırdı. "Sigortacı Bir Ailenin Beş Nesillik Serüveni" adlı kitap, İkinci Dünya Savaşı'nın ve azınlıklara uygulanan Varlık Vergisi'nin ailesini ve iş yaşamını nasıl etkilediğini ayrıntılarıyla gözler önüne sererken, dönemin yaşam tarzına ve alışkanlıklarına ışık tutan ve belgeleyen bir sözlü tarih çalışmasına dönüşmüş. Kitabı hepimizin okuması gerek. Birant Yıldız'a teşekkürler, David Ağabey'den meslekte dalya demesini bekliyoruz. Sağlıklı uzun bir ömür dilerim David Ağabey.

Faruk Ömrüuzak

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

>El değmeksizin gerçekleşen süreçler
>Sıfır E-Posta

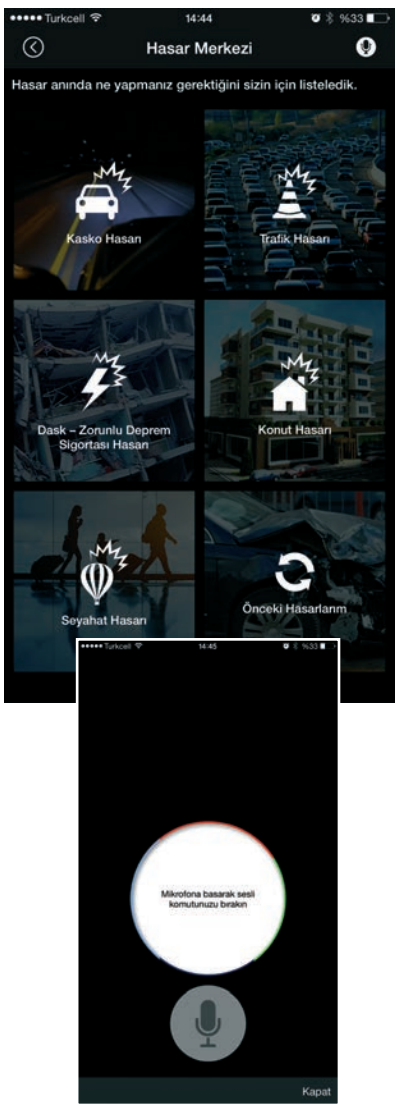


- *%100 Özelleştirme*
- *Çoklu Şirket*
- *Çoklu Dil*
- *Çoklu Para Birimi*
- *Çoklu Kanal*
- *Mobil Platform Uyumlu*
- *Bulut Mimari Uyumlu*
- *Kurumsal İş Kuralları Yönetimi Tabanlı (EBRM)*
- *Kurumsal İş Süreçleri Yönetimi Tabanlı (EBPM)*
- *Müşteri İlişkileri Yönetimi Tabanlı (CRM)*
- *Modül Tabanlı*
- *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

Sigortayeri'nin mobil uygulaması yayında

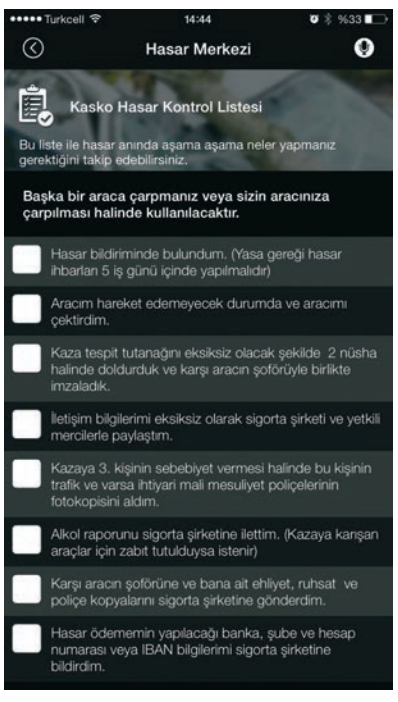
Kullanıcılarının ihtiyacına yönelik sigorta ürünlerine dakikalar içerisinde en uygun fiyatlarla ulaşmasını sağlayan online sigorta karşılaştırma sitesi Sigortayeri.com, yeni nesil sigortacılık faaliyetlerine bir yenisini ekledi ve mobil uygulamasını yayınladı. Uygulama üzerinden sigorta satın almaktan, kağıt-kalem kullanmadan mobil kaza tespit tutanağı doldurabilmeye kadar birçok fonksiyonu en iyi fiyat garantisiyle kullanıcılarına sunan Sigortayeri.com'un mobil uygulanmasına iOS cihazlarınızdan ulaşabilirsiniz.



Türkiye'nin ortalama yaşı 29.3 ve her 3 kişiden birinde akıllı telefon var. Günlük ortalama 2 saat 20 dakikamızı mobil cihazlarımız aracılığıyla internette geçiriyoruz ve akıllı telefon kullanan kişilerin yüzde 43'ü internetten satın alma yapıyor. Özetleyecek olursak akıllı cihaz kullanan her 2 kişiden 1'i telefonları aracılığıyla alışveriş yapıyor. Ülkemizdeki ortalama yaşın dünya geneline göre düşük olması, mobil teknolojilerin hızla gelişmesi ve akıllı cihaz penetrasyonunun inanılmaz artışı, internet kullanımının yaygınlığı ve e-ticaret büyüme hızının global verilerin çok daha üzerinde oluşu pazarda ciddi bir talep potansiyelinin olduğuna işaret ediyor. Bugünden geleceği gören ve stratejisinde mobil teknolojilere de yer veren her markanın ileride müşterilerinin daha yakınında olacağı çok açık.

SİGORTAYERİ MOBİL UYGULAMASI YAYINDA

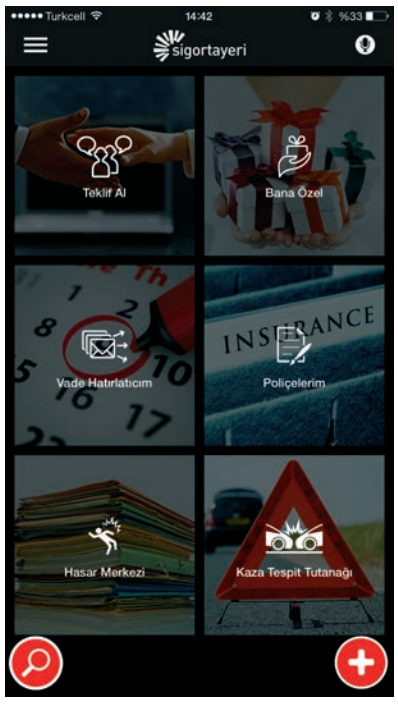
Bakış açısıyla sektöre yenilik getiren Sigortayeri.com, şubat ayı içerisinde mobil uygulamasını yayınladı.
Uygulamada QR kod ile sigorta teklifi almaktan, mobil kaza tespit tutanağı ile kendi hasar dosyanızı kolayca oluşturabilmenize kadar geniş bir fonksiyonalite bulunuyor.
Mobil uygulama ile ruhsatın üstünde yer alan QR kod ile zorunlu trafik sigortası teklifi almak ve satın alma yapmak mümkün oluyor. Yani sigorta teklifi alırken istenen detaylı bilgiler tarih oluyor ve sadece QR kodun uygulamaya okutulması, en iyi fiyat garantili sigorta teklifine ulaşabilmek için yeterli oluyor.
Ayrıca günlük hayatın koşturmasında vakti olmayanlar için, seyahat sigortası ve zorunlu deprem sigortası uygulama içerisinden 3 adımda, alternatifli ödeme seçenekleriyle hızlıca satın alınabiliyor.
Kasko ve konut sigortasında ise alınan bilgilerin ardından müşteri, uzman sigorta temsilcileri tarafından aranıyor ve ihtiyaca özel karşılaştırmalı teklifler sunularak en uygun fiyatlı sigortaya ulaşması sağlanıyor.
Uygulamanın bir başka fonksiyonu olan Mobil Kaza Tespit Tutanağı, adım adım kaza anında nasıl form doldurabileceğini gösteriyor ve tutanağı doldururken sıkça yapılan hataların önüne geçilmesini sağlıyor. Uygulama, kazanın gerçekleştiği yeri GPS üzerinden tespit ediyor, kazanın oluş şekli kağıt veya form kullanmadan kroki üzerinde işaretlenmesini sağlıyor. Ayrıca kaza anı fotoğraflarının çekilmesini sağlayan fonksiyon, araç ve poliçe bilgilerine hızla erişiyor ve sesli kayıt ya da imzayla hasar ihbarının yapılmasını sağlıyor. İşlem bittikten sonra Kaza Tespit Tutanağı'nın doldurulmuş halini SMS veya e-posta ile istenilen kişiyle paylaşılmasına olanak sağlıyor.
Uygulamada yer alan bir diğer menü olan Hasar Merkezi ile hasar sonrası ne yapılacağı adım adım takip edilebiliyor,

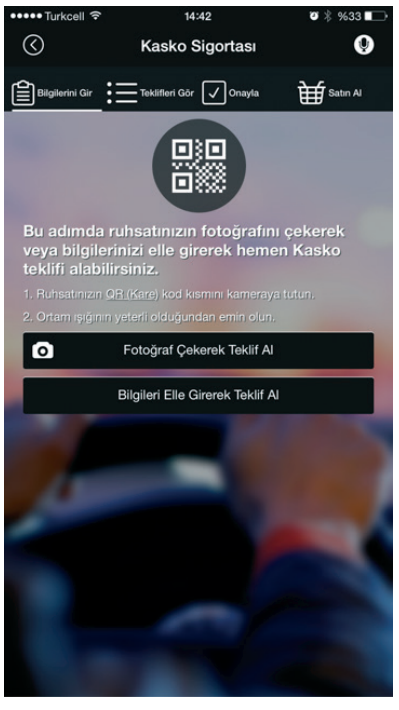


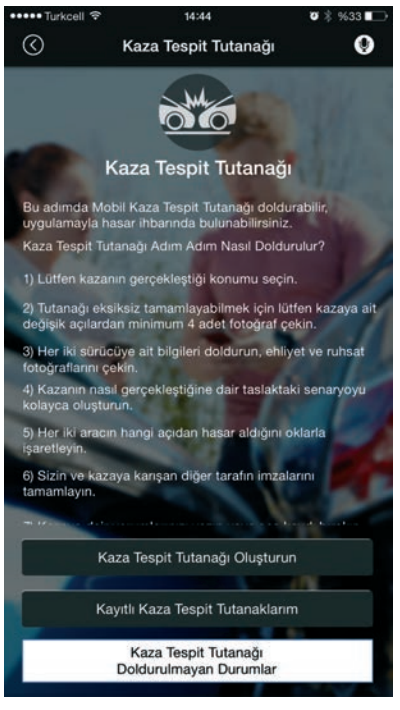
kontrol listesinden hangi evrakların temin edilmesi gerektiği görüntülenebiliyor.

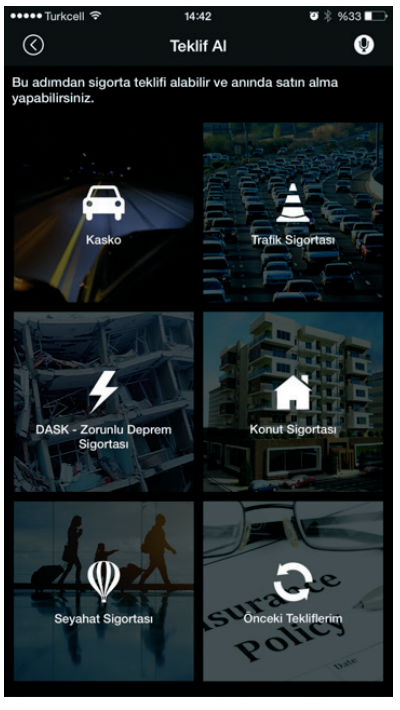
'SİGORTACILIK HİZMETLERİ İLE TEKNOLOJİYİ BİR ARAYA GETİRDİK'

Sigortayeri.com'un mobil uygulaması tüm bu özelliklerinin yanı sıra Sesli Komut özelliği ile uygulama içerisinde dolaşma, Vade Hatırlatıcım ile sigorta yenileme tarihi için hatırlatma kurma, Acil Yardım Butonu ile acil durumlarda Sigortayeri Destek Hattı'nı hızlıca arayabilme ve uygulama imkanı sunuyor. Mobil uygulama aynı zamanda Sigortayeri.com'dan daha önce alınmış tekliflere ve poliçelere ulaşabilme, kampanyalardan haberdar olma imkanı sağlıyor. Akıllı telefonların elimizden düşmediği günümüzde Sigorta Asistanım ile müşteri olan ya da olmayan herkesin sigortacılıkla ilgili tüm sorularını Whatsapp, Skype, SigortayerineSOR, 7/24 Müşteri Hizmetleri'nden yanıtlama gibi katma değerli hizmetlerini de müşterilerine sunuyor.
Sigortayeri CEO'su Ali Erhan Tamer konuyla ilgili şunları söyledi: "Dünyada mobil internet kullanımı son 1 yılda % 67 oranında arttı ve istatistiklere göre hepimiz her 6.5 dakikada bir cep telefonlarımıza bakıyoruz. Bu veriler ışığında hızla gelişen mobil teknolojilere Sigortayeri.com'un yatırım yapması kaçınılmazdı. Mobil uygulamamız ile günlük hayatta en çok ihtiyaç duyulan sigortacılık hizmetleri ile teknolojiyi bir araya getirdik. Böylelikle kullanıcılarımıza sigortacılık ile ilgili her türlü hizmeti sahip olduğumuz kanal yapılarıyla kolay bir şekilde eriştirmeye ve yüksek katma değer sunmaya devam edeceğiz."
Şu an için sadece Apple Store'larda yerini alan Sigortayeri.com'un mobil uygulamasına iOS 7.0 veya üstü yazılım kullanan iPhone, iPad ve iPod touch kullanıcıları erişebiliyor.











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



İngiltere'de geçen yıl yaşanan seller, İngiliz Sigortacılar Birliği'ni harekete geçirdi. Birlik, ülkedeki konutların sele dayanıklı olması için başlattığı kampanya kapsamında selle mücadeleye yılda 1 milyar pound harcayacak.

İngiliz sigortacılardan selle mücadeleye yılda 1 milyar pound

İngiltere'deki konutların sele dayanıklı olması için kampanya başlatan İngiliz Sigortacılar Birliği, iklim değişikliklerine ayak uydurmak ve sel riskini kontrol edebilmek için 2025'e kadar her yıl 1 milyar pound yatırım yapmayı planlıyor. Birliğin açıklamasında 4.4 milyon konutun sel riski altında olduğu belirtiliyor.

İngiliz Sigortacılar Birliği (ABI) ülkedeki konutların sele dayanıklı olması için yeni bir kampanya başlattı. Kampanyaya destek olanlar arasında Dünya Dostları (FoE), Sel Riskini Tanıyın (Know Your Flood Risk) ve Ulusal Sel Forumu (National Flood Forum) gibi kuruluşlar bulunuyor. Kampanya, uzun vadede sel sorunuyla savaşmak için yapılan yatırımların artırılmasını ve toprak ile su yönetimini güçlendirmeyi amaçlıyor.
ABI, bu kampanyayla iklim değişikliklerine ayak uydurmak ve sel riskini kontrol edebilmek için 2025'e kadar her yıl 1 milyar poundluk yatırım yapmayı planlıyor. Kampanya ayrıca, sel riski yüksek bölgelerde uygunsuz yeni yapılaşmalara tolerans gösterilmemesini hedefliyor.



4.4 MİLYON KONUT SEL RİSKİ ALTINDA

ABI'dan yapılan açıklamada, İngiltere'yi tehdit eden en büyük doğal afetin sel riski olarak kabul gördüğü belirtiliyor. Çevre Ajansı'nın verilerine göre İngiltere ve Galler'de, nehirler ve denizin taşması sebebiyle oluşabilecek sel riski altında olan 2 milyon konut bulunuyor. Bunlardan 500 bini yüksek sel riskine maruz sayılıyor. Bunların dışında, 2.4 milyon konut da yağmurdan kaynaklanabilecek sel riski altında sayılıyor. ABI, sel riskinin İngiltere'deki konutların, işlerin, toplulukların ve altyapının üzerindeki potansiyel etkisinin yıkıcı olacağı konusunda uyarıda bulunarak bir an evvel aksiyon alınması gerektiğini ifade etti.
Konu hakkında konuşan ABI Genel Müdür Yardımcısı Huw Evans, İngiltere'deki artan sel riskine dikkat çekecek böyle bir kampanyaya duyulan ihtiyacın hiç olmadığı kadar önem kazandığını söyledi. Bu konuda hiçbir şey yapmamak gibi bir seçeneğin söz konusu olmadığının altını çizen Evans, şunları söyledi: "Geçen kış yaşanan seller, böyle bir doğal afetin yaratabileceği travma ve yıkımı bir kez daha hatırlattı. Artan riske uygun bir şekilde selle mücadeleye yeterli yatırım yapılmadıkça, sel riski yoğun bölgelerde inşaata izin verildikçe ve devlet bu konuda destek olmadıkça, birçok kişi sel tehdidi altında korku içinde yaşamaya devam edecek."

2013-2014 KIŞ DÖNEMİ İNGİLİZ SİGORTACILARA 1.1 MİLYAR POUNDA MÂL OLDU

ABI verilerine göre, İngiltere'de 23 Aralık 2013 ile 28 Şubat 2014 arasında, yaşanan seller dolayısıyla sigortacılar 452 milyon pound hasar ödedi. Aynı dönemde gerçekleşen fırtınaların hasarı da eklendiğinde bu dönem sigortacılara yaklaşık 1.1 milyar pounda mâl oldu.

Renk Özcan
renk@sigortacigazetesi.com.tr

ABD ve İngiltere siber saldırılar için işbirliğine gidiyor

Son dönemde giderek artan siber saldırıların ardından Washington ve Londra hükümetleri işbirliği yapma konusunda anlaştı. Bu çerçevede kurgulanacak ortak savunma kapsamında, iki ülke 'siber savaş oyunları' oynayacak. İngiltere Başbakanı David Cameron'un ofisinden yapılan açıklamada, bu çerçevedeki ilk 'saldırı'nın finans sektörüne yönelik olarak düzenleneceği bildirildi. Anlaşma çerçevesinde iki ülkenin istihbarat yetkilileri de Atlantik Denizi'nin iki tarafındaki 'siber hücrelerle' mücadele konusunda da işbirliğine gidecek. İngiltere Başbakanı David Cameron, siber saldırıların modern dünyanın en büyük tehditleri arasında yer aldığını söyledi. ABD Başkanı Barack Obama da, siber tehditleri 'acil ve büyüyen bir tehlike' olarak nitelendirdi ve siber saldırılarla mücadele için yeni yasa teklif paketini açıkladı.


ABD Başkanı Obama (solda) ve İngiltere Başbakanı Cameron.

Dünyada yeni trend:

Havaya endeksli tarım sigortası



Moğolistan'dan Nijerya'ya kadar birçok ülke, hava olaylarından olumsuz etkilenen çiftçilerin varlıklarını sürdürebilmeleri için, yeni formlarda sigortalar üretmeye başladı. Havaya endeksli sigorta sisteminin, milyonlarca üretici ve tarım işçisinin yaşamını değiştireceği düşünülüyor.

Thomson Reuters Vakfı'nın yaptığı yeni bir araştırmaya göre, Moğolistan, Hindistan, Nijerya gibi çeşitli ülkelerde, küresel ısınmadan kaynaklı hava olaylarından olumsuz etkilenen yoksul çiftçilerin varlıklarını sürdürebilmek ve gelişimini koruyabilmek için, yeni formlarda sigortalar üretilmeye başlandı. Bu yeni form sigortalardan biri, tarım ürünleri ve hayvancılık sigortası olan endeksli sigorta sistemi. Zayıf altyapı ya da finansal eksiklik gibi engellerin üstesinden gelinememiş birçok ülkede, yeni endeksli sigorta sistemi ekmeğini tarım ve hayvancılıktan kazanan çiftçilerin emeklerini çöpe atmamaları için kurtarıcı niteliği taşıyor. Yeni model havaya endeksli sigorta sistemi, çiftçinin rahatça sigorta satın almasına izin veriyor; böylece ürünün ekili olduğu bölgede, yağışın miktarının beklenenin altında ve üstünde olması durumunda çiftçiler sigortadan ödemelerini alıyorlar. Ayrıca yağışın beklenen zamanda gerçekleşmemesi durumunda da ödemelerini alırlar.
Çalışmada, geleneksel sigortacıların yıllar boyunca, düşük marjlı birçok küçük çiftliğin sigorta kapsamını ve değerini belirleyebilmelerinin mümkün olmadığı belirtiliyor. Kolombiya Üniversitesi Profesörü Dan Osgood bu konuyla ilgili, "Bu sistem, değişen iklime bağlı olarak zarar veren hava koşullarından etkilenen tüm dünyadaki milyonlarca küçük sermayeli işçinin yaşamını değiştirecek" dedi. Bu bağlamda, çalışma kapsamında değişimden etkilenecek ülkelere örnek olarak Moğolistan verilir: Nüfusunda 15 binden fazla göçebe çoban olan Moğolistan, çiftlik hayvanlarına endeksli sigorta sistemine başvuruyor. Ayrıca Hindistan nüfusunun yarısından fazlası tarımsal iş kollarında çalışıyor; bu nedenle ürün tarlalarının yıllık verimliliği ve getirisinin yüzde elliden fazlası yağış miktarına bağlı olarak hesaplanıyor. Havaya endeksli sigorta sistemi, şu anda 12 milyondan fazla çiftçi tarafından kullanılıyor. Sistem, çiftçileri, ürünlerinin zarar görmesine bağlı olan bir finansal çöküşe karşı önemli bir kalkan olma özelliği taşıyor.

6 MİLYONDAN FAZLA ÇİFTÇİ KÂR EDECEK

Üst düzey Tarım Bakanlığı yetkilisi Débísí Àràbà, Thomson Reuters Vakfı'na yaptığı açıklamada, "Bu yılın sonunda, Nijerya'da çiftçilerin 6 milyondan fazlası ürün sigortası planlamasından kâr ediyor olacak. Düzenleme, çiftçilerin 2.5 dolara eşdeğer sigorta satın almalarına olanak tanıyor ve eğer ürünleri yangın, sel ya da diğer felaketler tarafından harap edilirse, onlara 100 dolara kadar geri ödeme teklif ediyor. Bu sisteme göre hükümet görevlileri, çiftçiye belirlenen miktardaki sigorta ödemesinin verilebilmesi için, ürünlerdeki hasarın ederini fiziksel olarak değerlendirmek zorunda olmalı. Ama devlet süreci internet üzerinden takip etmeye çalışıyor" diyerek durumun aktif gözlem gerektirdiğini savundu. Débísí Àràbà şu sözlerle devam etti: "Teknolojiyi geliştirmek istiyoruz; böylece mağdur olan çiftçiler, harap olmuş ürünlerinin fotoğraflarını çekip onları gönderme imkânı bulabilirler. İşlem maliyetlerini azaltmak ve daha fazla özel sektör katılımını oluşturmak istiyoruz. Böylece çiftçiler, sigorta ürünlerine mümkün oldukça rahat bir şekilde ulaşabilecek."

2014 doğal afet hasarları beklenenin altında çıktı

Aon Benfield'ın yayınladığı "2014 - Yıllık Küresel İklim ve Doğal Afetler" raporuna göre, 2014 yılı doğal afetlerden kaynaklanan ekonomik hasar 132 milyar dolar olarak açıklandı. Bu miktar, son on yılın ortalaması olan 211 milyar dolardan yüzde 37 oranında düşük. Geçen yıl kayıplara neden olarak 260 farklı olay gösterilirken, bu yıl 258 farklı olay gösterildi. 2014 yılı doğal afetlerden kaynaklı sigortalı hasar ise, önceki on yılın ortalaması olan 63 milyar dolardan yüzde 38 oranda gerileyerek 39 milyar dolara düştü. Bu sonuç, 2009 yılından itibaren görülen en düşük sigortalı hasar ve son iki yılın da sigortalı hasar beklenenin altında. Bu verilerin elde edildiği doğal afetlerin içinde genel olarak, Hindistan, Pakistan, Çin ve Güneybatı Avrupa'da gerçekleşen büyük sel baskınları, ABD, Fransa ve Almanya'da uzun süre devam eden şiddetli fırtınalar, Japonya ve ABD'deki kar fırtınaları, ABD ve Brezilya'da gerçekleşen uzun süreli kuraklık bulunuyor.
2014 yılında gerçekleşen doğal afetten kaynaklı hasarların yüzde 72'sini sel, tropik hortumlar ve sert hava şartları oluşturdu. Bu hasarların yüzde 75'inin ABD'nin dışında yer almış olmasına rağmen, dünya genelindeki sigortalı hasarın yüzde 53'ü ABD sorumlu. 2014'te en büyük sigortalı hasarı mayıs ayında ABD'de (sigorta hasar miktarı; 2.9 milyar dolar) ve haziran ayında Avrupa'da (sigortalı hasar miktarı; 3 milyar euro) gerçekleşen şiddetli fırtınalar oluşturdu. 2014 yılında hiçbir ülkenin toplam sigortalı hasar, son on yılın ortalaması üzerine çıkmadı.

Duygu Tardü
duygu@sigortacigazetesi.com.tr



Aon Benfield, "2014 - Yıllık Küresel İklim ve Doğal Afetler" raporunu yayınladı. Raporda, 2013'te olduğu gibi 2014'te de beklenenin altında olan toplam sigortalı hasar 39 milyar dolar olduğu belirtildi.





2014'TE SİGORTALI HASARA NEDEN OLAN İLK 10 DOĞAL AFET

Tarih	Hadise	Yer	Ölü Sayısı	Hasar Gören Bina Sayısı	Ekonomik Hasar (USD)	Sigortalı Hasar (USD)
8-10 Haziran	Şiddetli fırtına	Fransa, Almanya, Belçika	6	750 bin	4 milyar	3 milyar
18-23 Mayıs	Şiddetli fırtına	ABD	0	425 bin	4 milyar	2.9 milyar
8- 16 Şubat	Kar fırtınası	Japonya	95	288 bin	5 milyar	2.5 milyar
5-8 Ocak	Kar fırtınası	ABD	21	150 bin	3 milyar	1.6 milyar
Yıl boyunca	Kuraklık	ABD	Belirsiz	Belirsiz	4 milyar	1.5 milyar
3-9 Haziran	Şiddetli fırtına	ABD	3	115 bin	1.7 milyar	1.3 milyar
10-17 Eylül	Odile Kasırgası	Meksika	5	50 bin	2.5 milyar	1.1 milyar
27 Nisan-1 Mayıs	Şiddetli fırtına	ABD	39	115 bin	1.6 milyar	1.1 milyar
2-4 Nisan	Şiddetli fırtına	ABD	0	160 bin	1.5 milyar	1.1 milyar
2014 kışı	Sel	İngiltere	0	420 bin	1.5 milyar	1 milyar
				Diğer tüm hadiseler	105 milyar	22 milyar
				TOPLAM	**132 milyar**	**39 milyar**

Sigortadan para alabilmek için sahte ameliyatlar düzenleyen doktor da var, kocasını öldüren kadın da

ABD'de 2014 yılına sekiz suistimal damga vurdu

ABD'de sigorta suistimalleriyle savaşan bir kurum, 2014 yılına damga vuran sekiz suistimal vakasını seçti. Para için kendi çocuklarını öldüren bir anneden nadir bir spor arabayı göle süren bir adama kadar birçok şaşırtıcı vaka para hırsının insanları ne hale getirdiğini gözler önüne seriyor.

Renk Özcan
renk@sigortacigazetesi.com.tr

ABD'de sigorta suistimalleriyle savaşan bir kurum olan Coalition Against Insurance Fraud, 2014 yılına damga vuran sekiz suistimal vakasını seçti. Kurumdan yapılan açıklamada, suistimallerin ABD'li sigortacılara her yıl yaklaşık 80 milyar dolara mâl olduğuna yer verildi. Seçilen sekiz vaka belirlenirken maddi açıdan çok yüksek tutarların ön planda tutulmadığı, dolandırıcıların yüzsüzlüğünü ve kötü niyetini açıkça ortaya koyan olayların belirlendiği ifade edildi.

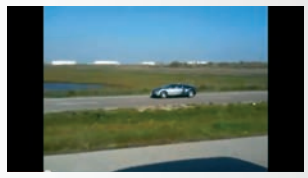
1 DÜŞÜK HASARLI TRAFİK KAZALARI AVUKATA YARADI

Seçilen vakaların ilkinde suistimalin boyutu çok ciddi. Bedensel yaralanmalar konusunda uzmanlaşmış bir avukat olan Joseph Haddad, bir kiropraktik klinikler zincirinin sahibi, diplomasız bir doktor ve tıbbi tanı merkeziyle birlikte çalışarak, düşük hasarlı trafik kazalarının kurbanlarından yola çıkarak endüstriyel ölçekte bir suistimale imza attı. Connecticut eyaletinin Bridgeport kentindeki Haddad, trafik kazalarının kurbanlarını teşhis eden raporları polisten satın aldı. Daha sonra, Haddad'ın çalışanları, kurbanları işbirliği içinde oldukları merkezlerde tedavi olmaya teşvik etti. Bu merkezlerde kurbanların durumu, olduğundan çok daha ciddi gösterildi. Hiç teşhis konulmamış kurbanlara 145'ten fazla reçeteyle 4 bin 400 ilaç yazıldı.
Bu suistimal 10'dan fazla sigortacıya 2.5 milyon dolara mal oldu. Haddad suçunu kabul ederek kurbanlarının zararını karşılamak için 1.75 milyon dolar ödemeye razı oldu.



2 PROFESYONEL BİR SATICI, AMATÖR BİR DOLANDIRICI

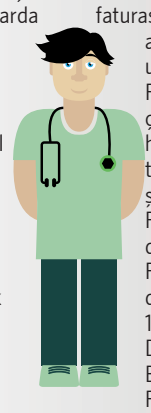
Andy House, lüks spor araçlar satarak geçimini sağlıyordu. Profesyonel bir satıcı olan House, lüks bir aracı sigortadan para alabilmek için göle sürerken kameraya yakalandığında o kadar da profesyonel değildi. House, 1 milyon dolarlık nadir bulunan bir Bugatti Veyron'u Doğu Teksas'ta bir göle sürdü ve aracın değerini olduğundan yüksek göstererek sigortadan 2.2 milyon dolar talep etti.



Sadece 300 adet üretilen Veyron, saatte 400 kilometreye çıkabiliyor ve şehirde kullanımı yasal. 'Kaza'dan bir ay evvel, House aracı bir arkadaşından aldığı borçla satın aldı ve aracı bir koleksiyon parçası gibi göstererek iki katına sigortalattı. Başka bir sürücü, House'ı aracını göle doğru sürerken gördü. Aracı görünce şaşkına dönen sürücü cep telefonunu tam vaktinde çıkararak House'ın sakince göle doğru aracını sürüşünü kameraya kaydetti. Video internette çok popüler oldu ve olay yarattı.
House, sigorta suistimali yaptığına dair suçunu kabul etti ve hüküm giyerse 20 yıl hapis cezasıyla karşı karşıya kalabilir.

3 PARA HIRSI YÜZÜNDEN HİPOKRAT YEMİNİNİ UNUTTU

Dr. Farid Fata, kanser vakalarını seviyordu. Hastalarını ihtiyaçları olsun olmasın yüksek dozlarda kemoterapi seanslarına sokuyordu.
Detroit'te çalışan onkolog, devletin sağlık sigortası sistemi Madicare'e ve özel sigortacılara 225 milyon dolarlık fatura çıkardı, bunun 91 milyonunu özel sigortacılar ödedi. Fakat Fata, genelde hastalarına ihtiyaçları olmayan yüksek dozlarda kemoterapi uyguladı. Kanser olmayan bir hasta, iki yıl içinde 155 kemoterapi seansına girdi. Fata aynı zamanda, ölmek üzere olan umutsuz kanser vakaları için yüksek dozlarda kemoterapi ilacı sipariş ederek bunların faturasını sigortacılara çıkardı, ancak tedaviyi hiçbir zaman uygulamadı.



Fata'nın çevirdiği bu dolap, çalışanları arasındaki bir hemşirenin Michigan'daki tıp otoritelerine sunduğu şikayet sonucunda bozuldu. Federal hükümet suç duyurusunda bulundu ve Fata sağlık hizmetlerinde dolandırıcılıktan açılan 13 suçlamayı kabul etti. Davanın savcılığını yapan Barbara McQuade, Farid Fata'nın müebbetle yargılanması için uğraştığını belirtti.

4 MALULİYET RAPORLU POLİSİN FOYASI SAHNEDE ORTAYA ÇIKTI

Asıl işinin yanı sıra bir punk rock grubunda solistlik yapan polis memuru Christopher Inserra, sahnede başarıyla dans etti. Tasasızca YouTube'a yüklediği performansı gerçekten de harikaydı, ancak bir sorun vardı. Videoda Inserra'nın havayı yumrukladığı görülüyordu, oysaki sağ kolundaki bir sorun yüzünden maluliyet ödemeleri alıyordu.
Inserra kolunu, bir liman idaresi çalışanını sağlık tesisine götürürken incittiğini iddia etti. Yapılan tetkiklerde bir sorun bulunamadı, ancak Inserra kolunu bükemediğini, canının çok yandığını söyleyip durdu. Polis departmanı, Inserra'yı hem yıllık 90 bin dolar kazancını vererek hem de maluliyet ödemesi yaparak izne ayırdı. YouTube'daki video sebebiyle alarma geçen Federal savcılar Inserra'yı dolandırıcılıkla suçladı. Inserra suçunu kabul etti ve polislikten alınarak beş yıl boyunca gözetim altında tutulmasına karar verildi. Ayrıca o güne kadar almış olduğu maluliyet ödemelerini de iade etmek zorunda bırakıldı.



5

SAHTE AMELİYATLARDAN 35 MİLYON DOLAR KAZANDI

Doktor Spyros Panos, New York eyaletinin Poughkeepsie şehrinde günde en az 20 operasyona giren yıldız bir ortopedistti. Ancak küçük bir sorun vardı, doktorun fatura ettiği operasyonların çoğu aslında gerçek değildi.



Panos, anestezi etkisindeki hastalarını sadece kesip açarak, sonra hiçbir işlemde bulunmadan geri kapayarak sahte ameliyatlar düzenliyordu. Aynı zamanda, artroskopik operasyonlar gerçekleştirerek, bunları daha pahalı açık ameliyatlar gibi gösteriyordu. Girdiği bir operasyon hepi topu yedi dakika sürdü, oysa hastayı keseceği bir ameliyat çok daha uzun sürmeliydi. Panos, sigorta şirketlerine kestiği sahte faturalar sayesinde 35 milyon doları cebe indirdi. Panos, suistimal suçundan 4.5 yıl hüküm giydi. Ayrıca, sigortadan para almak adına ameliyathanede boş yere kestiği hastaların açtığı 260 davayla uğraşıyor.

6

YÜREK YAKAN BİR HİKAYEYLE PARA İÇİN HERKESİ KANDIRDI



Rahim ağzı kanserinin içten içe yiyip bitirdiği Sara Ylen'in altı aylık ömrü kalmıştı. Kanseri, bir otoparkta kendisine tecavüz eden bir yabancı tetiklemişti. Bu saldırı sonucunda rahim ağzı kanserini tetikleyen zührevi bir hastalık yabancıdan Ylen'e geçmişti.
Eğer bütün bu hikaye doğru olsaydı gerçekten acıklı olurdu. Michigan eyaletinin Port Huron bölgesinde yaşayan kadın, bu hikayeyi kullanarak sahte hastane belgeleriyle sigortacısını aslında ihtiyacı olmayan hastane masraflarıyla yıllarca dolandırdı. En sonunda bir arkadaşı Ylen'in kullandığı röntgenlerden birinin internetten alındığını fark edince Ylen'in de maskesi düşmüş oldu. Ylen suistimal suçunu kabul etti ve bir yıl hüküm giydi. Bu ceza, iki adamı boş yere tecavüzle suçladığı için aldığı beş yıllık cezayla eş zamanlı olarak işleyecek. Ylen'in ayrıca Michigan'daki bir sağlık sigortası şirketi olan Blue Cross Blue Shield'a çoğunlukla hastane masrafları sebebiyle 122 bin dolar borcu var. 2012'de yerel bir kilise de Ylen için 10 bin 800 dolar toplamıştı, ancak bu parayı geri talep etmedi. Bunlar, yıllar boyunca Ylen'i seven insanların yaptığı bağış ve yardımların sadece küçük bir kısmıydı.

7

KAN DONDURAN BİR ACIMASIZLIK ÖRNEĞİ

Zeka yaşı sekiz olan Buddy Musso, Manhattan'daki Hudson Nehri'nin karşısındaki bir bakımevinde kalıyordu. 59 yaşındayken New Jersey'deki bir kilise karnavalında tanıştığı Sue Basso'ya aşık oldu.
Basso, romantik vaatlerle Musso'yu kandırarak Houston'a taşınmasını sağladı. Evlenmelerinin akabinde Musso için 15 bin dolarlık bir hayat sigortası poliçesi yaptırdı ve poliçenin lehdarı olarak kendini gösterdi. Musso'nun feci bir şekilde can vereceği bir durum sonucundaysa Basso'ya 60 bin dolar ödenecekti.
Basso, Musso'nun feci bir şekilde can vermesi için elinden geleni de yaptı. Bir grup serseriyle anlaşarak kemerlerle ve demir burunlu ayakkabılarla Musso'yu dövdürdü. Serseriler ayrıca, tel bir fırçayla Musso'nun bedenini fırçaladılar ve kendisine bol miktarda çamaşır suyu ile çam yağı karışımı içirdiler. Polis Musso'nun bedenini bir yol kenarına atılmış halde buldu. Basso, Musso'nun kaybolduğunu bildirdi ve bedeninin bulunmasının ardından şüpheli sayıldı. Tutuklanan Basso, cinayet ve işkence suçlarından yargılandı. Kızı da kendisi aleyhinde ifade verenlerin arasındaydı. Basso, Teksas'ta idam edildi.

8

KENDİ ÇOCUKLARINI YAKMAKTAN ÇEKİNMEDİ

Angela Garcia, iki çocuğundan bıkmıştı ve paraya ihtiyacı vardı. Bu sebeple, 3 yaşındaki Nyeemah ve 2 yaşındaki Nija da içindeyken sigortadan gelecek para için evini ateşe vermek konusunda tereddüt etmedi. Yangın, iki çocuğun canını aldı ve evi küle çevirdi.
Garcia, kiracı olarak yaşadığı evindeki eşyaların değerini olduğundan fazla göstererek yangından birkaç hafta önce 40 bin dolar değerinde bir sigorta poliçesi satın almıştı. Garcia'nın iddiasına göre, yangın yemek odasındaki mumlar sebebiyle çıkmıştı. Her ne kadar Garcia'dan şüpheleniliyor olsa da, hem bir delil yoktu hem de kimse çocuklarını bilerek içeride bırakacağına ihtimal vermiyordu. Sonradan ortaya çıktığına göre Garcia, çocukların velayetini kardeşine vermek istemiş, ancak bunu başaramamıştı. Tekrar evlenmek ya da orduya yazılmak için çocuklarından kurtulmak istiyordu. Ayrıca, polise camdan atlayarak yangından kurtulduğu yönünde ifade veren Garcia'nın ön kapıdan yürüyerek çıktığını gören bir komşu da Garcia aleyhinde tanıklık yaptı. Garcia, suistimal ve cinayet suçlarından hüküm giydi ve müebbet hapse mahkum oldu.



Sağlık sigortası şirketi Anthem'e siber saldırı

Sağlık sigortası şirketi Anthem Inc.'nin siber saldırıya uğramasıyla 80 milyon kişinin kişisel bilgileri çalındı. Sigortacıların, siber saldırılarda çalınan verilerin ne gibi sonuçlar doğuracağını belirlemesi zor olduğundan, ABD yetkilileri bu saldırıların önüne geçmek için kolları sıvadı.

ABD'de yaklaşık 40 milyon müşterisi bulunan sağlık sigortası şirketi Anthem Inc.'nin veri tabanına sızan hackerlar, içinde hastalarının ve personelin bulunduğu 80 milyon kişinin kişisel ve sağlık bilgilerine erişti. Anthem Inc'nin siber güvenliğini sağlayan şirket FireEye Inc.'nin sözcüsü Vitor De Souza yaptığı açıklamada, saldırının kötü amaçlı yazılım konusunda kendini geliştirmiş bir grup tarafından yapıldığını ve şirket çalışanlarının hiçbir ihmalinin söz konusu olmadığını belirtti. Souza ayrıca, tıbbi bilgi ya da finansal bilgilere dair ihmal söz konusu olmadığını söyleyerek, geçen hafta fark edilen güvenlik açığını kapamak için hemen harekete geçtiklerini bildirdi. Siber saldırının faillerinin kim olduğu, kullandıkları yöntemlerin neler olduğu ya da tam olarak ne kadar veri çalındığı da henüz bilinmiyor. Cylance Inc. firmasının siber güvenlik CEO'su Stuart McClure konuyla ilgili, "Çalınan bilgi, siber suçlular için bir hazine değerinde. Birkaç saat içinde el altından satılabilir ve benzer dolandırıcılık planlarına örnek teşkil edebilir" dedi ve çalınan verileri temizlemek için her bir veri başına en azından 100 dolar ödeneceğini, yani çalınan 10 milyon kayıt olması durumunda, ödenecek miktarın 1 milyar dolar olacağını dile getirdi. Bu tür siber saldırı durumlarında çalınan verinin etki alanını belirlemek mümkün olmadığından sigorta şirketleri için hasarı belirlemek oldukça zor. Siber saldırılarda hasar/ sigorta ödemesi dengesini tutturabilmek için, ABD'de siber güvenlik büyük bir sorun haline geldi.

SİBER SUÇLULARIN HEDEFİ 3 TRİLYON DOLAR

Bu tarz saldırılara en büyük örnek geçen yılın sonlarında gerçekleşen Sony Pictures saldırısıydı.
Ayrıca son yıllarda kredi kartı hırsızlığının yaygınlaşmasıyla kişisel bilgilere ulaşım fazlalaştı. Bu gibi nedenlerden dolayı, ABD Devlet Başkanı Barack Obama, siber saldırılara karşı önlem olarak ayırdıkları bütçeyi bu yılki bütçeden yüzde 10 oranda artırarak, 2016 yılında 14 milyar dolara yükseltilmesini önerdi. Güvenlik uzmanları, siber suçluların ABD sağlık sektöründen 3 trilyon dolar kazanmayı hedeflediğini söylüyorlar.
Tıbbi kayıt hırsızlığı hastalar ya da sağlık kuruluşu çalışanları tarafından hemen tespit edilebilecek bir eylem olmadığından, tıbbi kayıt hırsızlıkları, anında müdahale edilebilecek olan kredi kartı hırsızlıklarından daha önemli bir konuma giriyor. ABD'nin en büyük hastane operatörlerinden biri olan Community Health Systems'tan, geçen yıl Çinli hackerlar tarafından 4.5 milyon hastanın bilgileri çalındı. Ponemon Enstitüsü tarafından yapılan yıllık ankette, siber saldırı oranı 2009'da yüzde 20 iken 2013'te yüzde 40'a yükselmiş görülüyor. Bunun yanı sıra Anthem Inc. sözcüsü Kristin Binns, siber saldırı harcamalarının son dört yılda tam iki katına çıktığını söyledi. Texas Milletvekili Micheal McCaul, "Bu saldırı bize tehdidin devam ettiğinin bir göstergesi oldu. ABD Kongresi, siber saldırıların önüne geçmek için sert hukuksal sınırlar belirlemeli" yorumunu yaptı.



Bahaneler büyümenize ENGEL OLMASIN

Acentelere 6 kıssadan hisse

Uluslararası online sigortacılık gazetesi Insurance Journal, geçtiğimiz yıl acentelerin büyümelerine engel olan bahaneleri inceledi.

Merve Kuvvet
merve@sigortacigazetesi.com.tr

Gündelik hayatta, acentelerin başarılarını etkileyen bahaneleri olacaktır. Bu bahanelerin acenteliğinizin büyümesini engellemesine izin vermeyin. Bahaneler her zaman büyümenize ve veriminize engel olabilir. Sizin kontrolünüz dışında gelişen nedenlerden ötürü satışlarınız kötü etkilenebilir veya satışlarınızda azalma olabilir. Bunu kontrol etmek sizin elinizde.

Geçtiğimiz yıl gelirlerinizi artıramamış, giderlerlerinizi kontrol altına alamamış ve başarıya ulaşamamış olabilirsiniz. Bu sayımızda, acentelerin başarısına engel olabilecek nedenlerden 6 tanesini derledik. Bu yaklaşımları kullanarak, potansiyelinizi en iyi şekilde kullanıp, zamanı lehinize çevirebilirsiniz.

Acentelerin 2014 yılında büyüyememesinin ardındaki 6 neden:



1 SATIŞ İÇİN VAKİT YOK

Acenteler satış yapmak için yeterli vakitleri olmadıklarından yakınırlar. Ancak satış yapabileceğiniz süreyi artırmak için sayısız yol var. Bu yollardan en önemlisi ise başarılı bir zaman yönetimi. Daha seçici araştırmalar yaparak ve dijital iletişim kanallarını kullanarak zamanınızı daha iyi kullanabilirsiniz. Bu yaklaşımı uygularsanız, zamanınızı iyi değerlendirmiş olursunuz.

2 YETERİNCE TİCARİ FIRSAT YOK

Önce davranın ve fırsatları kendiniz yaratın. Kişisel amaçlarınıza, aynı zamanda fiyatlandırma ve underwriting gücünüze uygun iş yöntemlerini uygulamaya çalışın. Önünüzdeki fırsatları değerlendirin ve kendinize ona göre bir hedef koyun. Böylelikle, hem yeni ticari fırsatlar yaratmış hem de giderlerinizi azaltmış olursunuz.

3 POLİÇE FİYATLARI ÇOK YÜKSEK

Rekabet yalnızca fiyatlar ile ilgili değildir. Profesyonel danışmanlık, akıllı öneriler, müşterilerle iletişim... Bunların hepsi acentenizi daha çekici hale getirecektir. Buna ek olarak, oranlar değişkendir ve fiyatlar rekabete göre yükselip, alçalabilir. Acentenizin sahip olmadığı olanakları sorun etmek yerine kontrolünüz altındaki elementlere yoğunlaşın.

4 KİMSE ŞİRKETİMİZDEN HABERDAR DEĞİL

Şirketinizin markasının arkasına sığınmayın. Bu işinizi daha da zorlaştıracaktır. Kendinizi geliştirin. Sigorta şirketinizin markası üzerinden ilerlemek yerine bir acente olarak markalaşın. Başarınız yalnızca şirketinizin markasına bağlı değil aynı zamanda size de bağlı. Sosyal medya ve geleneksel yöntemlerle kendi marka bilinirliğinizi artırabilirsiniz. Acentenizin bilinirliğini artırırsanız müşteriler büyük markalar yerine sizi tercih edecektir.

5 YETERSİZ SATIŞ EĞİTİMİ

Acemi satıcılardan ciddi satışlar yapmasını bekleyemezsiniz. Bu yüzden çalışanlarınızı devamlı düzenlenen eğitim programları ile geliştirin. Bunun için şirketinizde eğitim programları düzenleyebilir veya uzman eğitim kuruluşlarından satış teknikleriyle ilgili yardım alabilirsiniz.

6 ÇOK FAZLA RAKİP VAR

Günümüz acentelerinin çeşitli seviyelerde sayısız rakibi var. Başka acenteler, bankalar, direkt satış kanalları gibi, sizin işinizde gözü olan pek çok rakibiniz olacaktır. Gelişen dijital dünya ile birlikte sigortayla ilgili iş yapmak (sigorta lisansı almak) artık daha kolay. Web siteleri, app uygulamalar... Yani teknolojinin gelişmesiyle herkes piyasaya rahatça girebiliyor. Dünyaya karşı tek başınıza kalmış gibi hissedebilirsiniz ancak korkmayın. Rakip sayısı bahaneniz olmasın. Bu sizin sıradan bir acente olmaktan sıyrılıp, işinizde fark yaratmanız için mükemmel bir fırsat olabilir. Rakiplerinizden önde olmak için, onların daha önce hiç uygulamadığı satış ve pazarlama tekniklerini kullanın ve çerçevenin dışında düşünmeye çalışın.

İngiltere'nin 100 yıllık sigorta yasası değişiyor

100 yıldır sigortacılar ve işletmeler arasındaki sözleşmeleri düzenleyen sigorta yasası güncellenerek, kraliyet onayını aldı.

2016 yılında yürürlüğe girecek olan 2015 sigorta yasası daha modern bir yasal zemin oluşturacak. Yasa, sözleşmeleri düzenleyen kurallar üzerinden sigortacılar ile işletmeler arasındaki şeffaflığı ve kesinliği artırmayı ve zamanla hukuki uyuşmazlıkların sayısını azaltmayı hedefliyor.

Hukuk firması DAC Beachcroft'ın ortağı Nick Young, "Son aylarda gerçekleşen kasırgalar, 9 yıllık bir çalışma sonucunda oluşturduğumuz kanunun başarılı olduğunu gösterdi ve bu beni çok mutlu etti. Bu gelişmelerden sonra rahatlamak çekici gelse de, 18 ay sigortacıların kendi politika ve prosedürlerinde gerekli değişimleri yapması için aslında yeterince uzun bir dönem de değil" dedi.

Young sözlerine şöyle devam etti: "Şirketlerin yasanın etkilerini değerlendirmeleri, poliçe yazım şekillerini, underwriting kılavuzlarını ve poliçe dokümanlarını yeniden gözden geçirmeleri, aynı zamanda hasar uzmanları ve underwriterlar yetiştirerek iş süreçlerinin birbiriyle uyumlu olduğundan emin olmaları gerekiyor. Bu konuda şirketlerin yapması gereken çok şey var."

Yeni yasadaki önemli düzenlemeler sigortalıların görevlerini ve sigortacıların risk sunumlarındaki teminatların ve riski tanımlayan diğer terimlerin etkilerini, aynı zamanda sahtekarlık için alınabilecek önlemleri değiştiriyor.

‘HAYAT’ ADADA GÜZEL:

İngiltere



Yangın sigortasının ve risk bazlı sigortacılığın doğduğu İngiltere, Avrupa’nın sigorta devi konumunda bulunuyor. Hayat üretimi, ülkedeki toplam üretimin yüzde 67’sini oluşturuyor.

Dünya devlerinden Ingiltere, Avrupa’nın birinci, dünyanın ise üçüncü en büyük sigorta sektörüne ev sahipliği yapıyor. İngiltere’nin ekonomik gücününün en önemli parçalarından biri olan sigorta sektörü 1.8 trilyon pound değerindeki dev yatırımların üzerine kurulmuş durumda. Bu da İngiltere’nin toplam değerinin yüzde 24’üne denk geliyor. Hükümete her yıl 12 milyar pound vergi kazandıran sektör 315 bin kişiye istihdam sağlıyor. 191.2 milyar pound prim üretimi gerçekleştiren İngiltere’de tüketicilerin çoğunluğunun en az bir sigorta poliçesi bulunuyor. İngiltere’de bulunan 26.4 milyon haneden 20.1 milyonunda konut sigortası, 19.6 milyonunda ise oto sigortası, 3.1 milyonunda mortgage koruması ve 1.6 milyonunda ise özel sağlık sigortası bulunuyor.

HAYAT AÇIK FARKLA LİDER

Hayat dışı branşının toplam prim üretiminin sadece yüzde 32.4’ünü oluşturduğu İngiltere sigorta sektöründe hayat branşı yüzde 67.6’lık aslan payı ile liderliği elinde bulunduruyor. 2013 yılı rakamlarına göre 20.7 milyon kişinin emeklilik poliçesi bulunuyor. Bu rakamın dörtte biri ise çalışan kesimden geliyor. Çalışan kesimde emeklilik poliçesi olanların oranı ise yüzde 47. Bireysel emeklilik satışlarının oldukça hızlı bir şekilde yükselmekte olduğu ülkede 2014 yılında 4 milyon poliçe kesildi. Bu sayı geçen yılki rakamın yüzde 30 üstünde.

SAYILARLA İNGİLTERE (2013)
Nüfus: 64.2 milyon
GSYİH: 2.5 trilyon dolar
Dünya Sigorta Pazarındaki Payı: %7.10
Prim Üretimi: 330 milyar dolar
hayat: 223 milyar dolar
hayat dışı: 107 milyar dolar
Sigortacılığın GSYİH’deki Payı: %11.5
hayat: %8.8, hayat dışı: %2.7

OTO SİGORTALARINDA ZARAR DEVAM EDİYOR

İngiltere’de de oto sigortası zarar ediyor. 2013 yılında 53 milyon pound zarar eden sektör, yüksek penetrasyon oranlarına rağmen 1993 yılından bu yana kâr yüzü görmüyor. Prim fiyatları ise düşmeye devam ediyor. 2012 yılının başından 2014’ün ortasına kadar prim fiyatlarında yüzde 13 düşüş gözlemleniyor.

KONUT SİGORTALARI KÂR GETİRİYOR

Konut sigortaları İngiliz sigortacılığının en güçlü ve kâr getiren branşlarından biri olmaya devam ediyor. 2014 yılında 930 milyon pound kâr kaydeden branşta, günde 11.1 milyon zarar ödeniyor. 2013/14 döneminde sel hasarları için 451 milyon pound, fırtına hasarları için ise 640 milyon pound tazminat ödendiği tahmin ediliyor.



LONDRA'NIN LLOYD'S'U

Kahvehaneler 17. yüzyılda Avrupa’da yayıldı ve kısa bir sürede her şehirde onlarca kahvehane açıldı. Bunlardan biri olan ‘Lloyd’un Kahve Evi’ 1688 yılında Londra’da modern finansın merkezi olan Tower Street’te açıldı. Lloyd’un en güncel nakliyat ve ticaret haberlerini müşterileriyle paylaştığı, denizcilerin uğram mekanı olan küçük işletme zaman içinde Avrupa sigorta sektörünün kalbi olan Lloyd’s of London’a dönüşecekti.

SAĞLIKTA 5.1 MİLYON KATILIMCI

2013 yılı rakamlarına göre 5.1 milyon katılımcı ile özel sağlık sigortaları İngiltere sigorta sektörünün önemli bir parçası. Sağlık sigortalarında her gün ortalama 7.3 milyon tazminat ödeniyor. Sağlık, 2013 yılında ulaştığı 271 milyon pound kâr ile en çok kazandıran branşlardan biri konumunda.

SORUMLULUKTA REKOR TAZMİNAT

Sorumluluk sigortaları pazarı 2013 yılında 826 milyon pound zarar kaydederek son 30 yılın en yüksek kaybını yaşadı. Sektörde her gün ortalama ödenen 6.8 milyon pound tazminatın 2.3 milyon poundu işveren sorumluluk sigortalarından kaynaklanıyor.

**Yazıdaki veriler İngiliz Sigortacılar Birliği’nden (ABI) ve Swiss Re 2013 SIGMA Raporu’ndan alınmıştır.*

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr

1. İNGİLTERE, AVRUPA’NIN BİRİNCİ, DÜNYANIN İSE ÜÇÜNCÜ EN BÜYÜK SİGORTA SEKTÖRÜNÜ BÜNYESİNDE BARINDIRIYOR.

%24 İNGİLTERE SİGORTA SEKTÖRÜ AB’NİN TOPLAM PRİM ÜRETİMİNİN NEREDEYSE DÖRTTE BİRİNİ GERÇEKLEŞTİRİYOR.

32.1 milyar £ 2013 YILINDA HAYAT DIŞINDA 50.2 MİLYAR POUND NET PRİM ÜRETİMİ GERÇEKLEŞTİREN İNGİLTERE SİGORTA SEKTÖRÜ, AYNI YIL İÇERİSİNDE 32.1 MİLYAR POUND TAZMİNAT ÖDEDİ.

MODERN SİGORTANIN DOĞUŞU

Bildiğimiz yangın sigortasının kökeni, 1666’da 13 binden fazla evi yutan Büyük Londra Yangını’na uzanıyor. Sigortacılığın bir gereklilik olduğunu ispatlayan dev yangın Sir Christopher Wren’in 1667 Londra Planı dahilinde ilk ‘Sigorta Ofisi’nin açılmasına sebebiyet verdi. Genel bir yangın sigortası üzerinde 15 yıl boyunca anlaşmaya varılamasa da 1681 yılında ekonomist Nicholas Barbon ve on bir ortağı tuğla ve ahşap evleri sigortalamak için ‘Konutlar için Sigorta Ofisi’ni kurdu. Bu ofis tarafından kısa bir sürede 5 bin ev sigortalandı.

RİSK BAZLI İLK POLİÇELER

1680’lerin sonlarına doğru Edward Lloyd, ticaret yapan grupların kargoları ve gemileri sigortalamak için buluştukları kahve evini açtı. Risk bazlı modern nakliyat sigortasının temelleri bu kahve evinde atıldı.
İlk hayat sigortası poliçeleri 18. yüzyılın başlarında düzenlenmeye başlandı. İlk hayat sigortası veren şirket Ebedi Asürans için Dostane Toplum Ofisi 1706 yılında Londra’da kuruldu. Edward Rwer Mores tarafından kurulan İngiltere’nin ikinci hayat şirketi Hayat ve Sağlık için Adil Asürans Toplumu ise Edward Rwer Mores tarafından 1762 yılında kuruldu. Mores tarafından kurulan şirket dünyanın ilk mütüel sigorta şirketi olmasının yanı sıra bilimsel teknikler üzerinden hesaplanan ölüm oranı üzerinden prim fiyatı oluşturan ilk şirketiydi.
19. yüzyılın sonlarında ‘kaza sigortası’ uygulanmaya başladı. Bu sigortayı ilk olarak, İngiltere’de primitif durumda olan tren yollarında kaza sayısının yüksek olması nedeniyle 1848 yılında İngiltere’de kurulan Tren Yolcuları Asürans Şirketi vermeye başladı.



Büyük Londra yangının temsil eden bir tablo.



Sigortada veri madenciliği dönemi

İnternetteki veri seviyesinde büyük bir patlama yaşanıyor. Bu verileri analiz etmek sigorta endüstrisinde pek çok iş sürecine fayda sağlayabilir. Ancak bu fırsatı değerlendirmek için neler yapmak gerekiyor?

Sigorta şirketlerinin de dahil olduğu çoğu şirket ellerindeki verinin analizi tamamen yapılmadan gerçekleştiremeyecekleri iş modelleri izliyorlar. Buna ek olarak, dış kaynaklı veriler, şirketlerin sahip olduğu verilerin milyonlarca katı büyüklüğünde. Sosyal medya ve video altı yorumları gibi kaynaklardan gelen bu veriler genel olarak yapılandırılmamış bir biçimde duruyor. Zorlu görev, bu veri yığınını ayıklayıp, yapılandırarak kullanılabilir hale getirmek. Bu 'görüntü/video madenciliği' ve 'içerik analitikleri' -linguistik arama yaparak internet forumları, sosyal medya platformları ve şirketlerin kendi veritabanları arasında empirik bağlatıları tespit eden bir metot- gibi yöntemler kullanılarak gerçekleştiriliyor. Müşteri ihtiyaçları bu şekilde öğrenilebiliyor. Sonuçlar da hedeflenmiş satış ve hizmet faaliyetlerinde kullanılabiliyor.

GELECEĞİN ANAHTARI: ANALİZ

Big Data ancak verinin analiz edilmesi ve çeşitli kaynakların birleştirilmesi sonucunda fayda sağlayabiliyor. Şu an verilerin ancak küçük bir kısmı kullanılabilse de bazı sektörlerde büyük başarılar sağlanmış durumda: posta sektöründe gönderme verileri analizi sonucunda -bu da haftada 300 milyon veri kaydına denk geliyor- envanter yönetimi optimize edilerek milyonlarca dolar tasarruf ediliyor. Bankalar ve kredi kartı şirketleri de suçlu davranışlarını izleyerek düzmece işlemleri tespit ediyor ve müşterilerine fayda sağlıyorlar.
Kitap ya da benzeri ürünlerin önerileri konusunda verinin şeffaflığı müşteriler tarafından hoş karşılansa da bilgilerinin kullanılması konusunda müşteriler daha mesafeli duruyor. ABD'de neredeyse tüm Facebook profillerinde açık bilgiler bulunsa da Almanya'da bu seviye yüzde 50'lerde.
Kişisel bilgilerin kullanılması konusundaki görüşler ülkeden ülkeye değişiyor ve tüm dünyada potansiyel analizler için yasal çerçevelerin hazırlanması tartışılıyor. Müşterilerin nasıl ya da ne boyutta hazır olduklarını iPhone sağlık takibi gibi sistemler geliştikçe göreceğiz.

VERİYİ OKUMAK İÇİN İŞ ANALİTİĞİ

Bu muazzam miktardaki veri yığını bir şirkete ancak doğru şekilde analiz edildiği ve bu bilgiden hareketle doğru aksiyonlar alındığı takdirde değer yaratır. Burada hedef, daha önceden bilinmeyen davranış kalıplarını fark edip, poliçe sahiplerini daha küçük ve homojen gruplara ayırarak riskleri ek verilerin de yardımıyla daha isabetli bir şekilde değerlendirmektir. Veri analizindeki ilerlemeler aynı zamanda çok daha büyük verilerin analiz edilmesini sağlayacak ve daha önceden sigortalanamayacağı düşünülen riskleri de sigortalanabilir hale getirecek ve yeni iş kolları yaratacaktır. Analitiklerin potansiyel kullanım alanları gerçekten de çok fazla.
Gerekli bilgiler dev veri yığınlarından ancak iş analitiklerinin yardımı ile filtrelenebildiği için modern veri analiz metotları büyük önem arz ediyor. Bu yeni istatistiki modeller veri boyutlarını azaltarak, yeni parametrelerin yüzlerce parça bilgiyi kullanarak oluşturulmasını sağlıyor. Bunun dışında, gerçekleşen olaylar üzerinde modern metotlar ya da nöral ağlar kullanılarak bu olayların ileride yaşanma olasılığı hesaplanabiliyor. 'Öngörücü modellemeler' ve 'öngörücü analitikler' kullanılarak elde edilen öngörüler sayesinde belirli süreçlerde gerçek zamanlı fırsatlar yaratılabiliyor. Bu da daha sonra en iyi satış kanalının tahmini ve yeni üründen gelecek kârın hesaplanması ile müşteriler için en doğru ürünler oluşturulmasını sağlıyor.

Veri analizindeki ilerlemeler aynı zamanda çok daha büyük verilerin analiz edilmesini sağlayacak. Bu durum daha önceden sigortalanamayacağı düşünülen riskleri de sigortalanabilir hale getirecek ve yeni iş kolları yaratacak.

Optimum prosedürler müşteri bazında hesaplanıyor.
Yeni analitik modellerinin kullanılması belli bir know-how gerektiriyor. Ancak gerekli istatistik becerilerine sahip çalışan sayısı hem az hem de uzmanlara talep çok yüksek. Dünyada bu konuda eğitim veren üniversitelerin sayısının artması ile uzman açığının kapanması bekleniyor.

YANGIN VE KAZA SİGORTASINDA BIG DATA'NIN YERİ

Yangın ve kaza sigortasında Big Data'nın web bazlı tedarik zinciri analizlerinin de dahil olduğu pek çok kullanımı bulunuyor. Örnek olarak, tarım üretim modellemesi yapılırken ülkenin jeoreferans bölgelerine özel bilgiler hava ve uydu verileriyle birleştirilerek zirai bilgi bazlı risk senaryoları oluşturuluyor. Gelecekte müşterilerin kişisel sürüş stillerinin de

BAŞDÖNDÜREN HIZ

İnternet, insanlar ve bilgisayarlar tarafından devamlı olarak daha fazla veri ile beslenerek çok hızlı bir şekilde büyüyor. 2015 yılına kadar internet toplam 0.1 zettabyte* (ZB) veri barındırırken 2015 yılında 8 ZB veriye ulaşması ve 2020'ye kadar 40 ZB seviyelerine gelmesi bekleniyor. Bu uçsuz bucaksız veri yığını Big Data'yı oluşturuyor.

**Byte<Kilobyte<Megabyte<Gigabyte<Terabyte <Petabyte<Exabyte<Zettabyte*
1 Zettabyte = 1.180.591.620.717.411.303.424 Byte

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr

yeni oto sigortası poliçelerinde büyük etkisi olması bekleniyor.
İstatistiksel metotların küresel veri akışını sistematik olarak izlemesi aynı zamanda potansiyel kayıpların zamanında fark edilmesini de sağlayabilir. Bu bilgi şirketin kendi portfolyosu ile karşılaştırılıp, erken uyarı sistemi oluşturularak, olaylar meydana gelmeden kayıpların azaltılması için erken çalışmalar yapılabilir.

SAĞLIK SİGORTASINDA BIG DATA'NIN YERİ

Big Data pek çok iş kolunda uzun bir süredir kilit bir rol oynuyor. Satışlar ve pazar tedbirleri optimize edilirken, dışarıdaki veriler şirketin müşteri ilişkileri yönetimi veritabanı ile eşleştiriliyor. İleri istatistiksel modellerin kullanımı ile yeni müşteriler kazanmak ve prim erozyonu ile baş etmek için yeni satış kampanyaları yaratılıyor. Örneklerin de gösterdiği gibi hasar yönetimi, sağlık hizmetleri yönetimi, risk hesaplaması, ürün geliştirme ve süreç optimizasyonu konusunda pek çok kullanım alanı bulunuyor.

Hasar yönetimi: Sahtekârlık ve kötüye kullanımı saptamak
Uzun süredir otomatik işlemlerin ve sahtekârlık olaylarının saptanmasının finansal riskleri ve fırsatları tartışılıyor. Karar-bazlı tıbbi değerlendirme sistemlerinin gelişimi, gerçek zamanlı ve otomatik olarak tazminat işlemlerinin gerçekleştirilmesini sağlayarak değerlendirme maliyetini azaltacaktır. Ancak karar-bazlı sistemler yüksek seviyede bakım gerektirmekle birlikte yüksek miktarda verinin ancak küçük bir bölümünün sistematik davranışlarını algılayabilmektedir.
2011 yılında Munich Re karar-bazlı işlemlerin analitik prosedürlerle güçlendirilerek tıbbi sigorta alanlarında kullanılması için çalışmalara başladı. Geliştirilen sisteme göre her tazminat isteğine sahtekarlık ve kötüye kullanma yüzdesi (skoru) atanıyor. Skora göre eğer tazminat isteğinin detaylı araştırılması gerekiyorsa talep daha yakından incelenmesi için sahtekarlık departmanına bildiriliyor. Bunun gibi modeller oto sigortalarında da kullanılıyor.

Hastalık yönetim programları: Hasta seçimini iyileştirmek ve başarıyı değerlendirmek
Diyabet, sırt ağrısı, kronik kalp yetmezliği gibi hastalıklar için özel olarak hazırlanan sağlık hizmeti ve hastalık yönetim programları (DMPler) sayısı her geçen gün artıyor. DMPler'in hedefi hastaların gerekli görülen ve kaliteli hizmet almasını sağlamak ve sigorta şirketlerinin masraflarını azaltmak. Aynı zamanda, iş analitikleri sayesinde gerçek zamanlı ağırlık ve kan basıncı gibi veriler değerlendirilerek hastalar doğru sağlık programlarına yönlendiriliyor. Bu da ekonomik etkilerin beyaz gürültü olamadan saptanabilmesine imkan tanıyor.

Ürün geliştirme: Big Data ile kütlesel kişiselleştirme
Ürün geliştirme süreçlerinde de harici ve dahili verilerin kullanımı özelleştirilmiş ürünlerin yaratılmasında önemli bir rol oynuyor. Sosyal medyanın içerik analitikleri ile doğru bir şekilde kullanımı -yapılandırılmamış yazıların analizi ve çekirdek verinin filtrelenmesi- sigorta şirketlerinin tüketici tercihleri hakkında olan bilgisini artırıyor. Hiçbir maliyeti olmayan bu veriler istatistik benzerlik kurallarının oluşmasını sağlıyor. Poliçe sahipleri homojen gruplara bölünüyor. Sonrasında ise her grup için tercih edilen sigorta ürünleri ve satış kanalları belirlenerek mükemmel tekliflerin yolu açılıyor.

Süreç optimizasyonu: İyileştirilmiş tazminat talepleri ve yeni iş süreçleri
İş analitikleri underwriting ve hasar yönetiminde optimizasyon fırsatı sunuyor. Geçmiş dönemde niteliksel olarak kullanılan Six Sigma gibi teknikler aynı zamanda daha karışık istatistiki modelleme teknikleriyle iş süreçlerine niceliksel olarak katkıda bulunabiliyor. Underwriting ve hasar yönetimi süreçleri yüksek miktarda işgücü istediği için, iş analitikleri özellikle bu alanlarda büyük kazanımlar sağlayabiliyor.

İş analitikleri: Veri-koruması şikayetleri ve ayrımcılık
İstatistiki prosedürler büyük veri yığınlarının otomatik olarak filtrelenmesini ve değerlendirilmesini sağlıyor. Bunlar yapılırken ise veri koruma yasaları göz önünde bulunduruluyor ve gruplar arasında ayrımcılık yapılmıyor. Özellikle kredi dağıtımı konusunda ayrımcılık olmaması skor bazlı sistemler için düzenlenen yönetmeklikler hükümetler tarafından tekrar gözden geçiriliyor.

Sonuç:
Veri seviyesindeki muazzam artış sigorta şirketleri için büyük bir rekabet avantajı oluşturabilir. Fiyatlandırma, underwriting, hasar yönetimi ve müşteri hizmetleri gibi süreçlerin hepsi optimize edilebilir. Big Data ile iş/öngörü analitiklerinin başarılı bir şekilde harmanlanması, risklerin belirlenmesini ve tahmin edilmesini, müşteri davranışlarının ve isteklerinin daha net bir şekilde anlaşılmasını sağlayarak kişiye özgü ürünlerin oluşturulabilmesinin önünü açacak. Bu nedenle her sigorta şirketinin boyutlarına göre Big Data stratejilerini şimdiden belirlemeleri rekabette kalabilmeleri için hayati önem taşıyor.

Big Data dijital sigorta stratejinizi nasıl etkileyecek?

Sigorta şirketleri sadece rekabet içerisinde kalabilmek için bile dijital kanallarını geliştirmek zorunda kalıyor. Sigorta sektöründe başarılı olmak isteyen sigortacıların sosyal medyayı ve online verileri analiz ederek tüketici beklentilerini ve davranışlarını anlamaları gerekiyor.

Pek çok sigorta şirketi için müşterilere dijital kanallardan ulaşmak artık bir zorunluluk. Şirketler ürün satışı ve tanıtımı konusunda dijital kapasitelerini artırmaya çalışıyor. Artık çoğu sigorta şirketi müşterileri ile ilişkilerini internet ve telefon üzerinden yürütüyor. Dijital satışlar üzerinden gelen veri yığınlarının ise sıralanması, birleştirilmesi, analiz edilmesi ve depolanması gerekiyor. Kullanılan cihazların ve kanalların çeşitliliği arttıkça veriyi biçemlendirmek gittikçe zorlaşmaya ve karışık bir hale gelmeye başlıyor. Bu zorluğa ek olarak müşteri beklentilerinin, müşterileri tatmin edecek bir şekilde, hızlıca cevaplandırılması gerekiyor.
Yakın zamanda gerçekleştirilen Deloitte araştırması şirketler arasında çoklu işlem yapabilen cihaz sahipliğinin arttığını ve cihazlar arasında gerçekleştirilen multi-tasking (aynı anda birden fazla işin yapılması) işlemlerin hızlı bir artış trendinde olduğunu gösteriyor. Araştırma aynı zamanda müşterilerin satın alma süreçlerinde karar verirken gittikçe daha fazla online araştırma yaptıklarını, incelemeleri okuduklarını ve sosyal medyadan faydalandıklarını gösteriyor. Sigortacıların, bundan önce yapılan tarih ya da ihtiyaç bazlı bilgileri kullanmak yerine, müşterilerin beklentilerini ve satın alma davranışlarını anlamak için ellerindeki veriyi düzenlemesi ve analiz etmesi gerekiyor.
Bu bilgiler tüketicilerin yaşam stillerine ve tercihlerine bağlı ürünler hazırlanması için kullanılabiliyor.

> **"Dijital satışta uzman olan bir çok şirketin, dijital iş kolları yaratma konusunda aciz olduğunu gözlemliyoruz."**
> Mark P. McDonald - Dijital Avantaj'ın yazarı

MOBİL İNTERNETİN YÜKSELİŞİ SİGORTACILAR İÇİN FIRSAT

Sigorta şirketleri, çeşitli dijital platformlarda çokluortam içerik hazırlanması ve ürün dağıtımı için mobil ve interaktif teknolojilere yatırım yapmak zorunda kalacak. PwC tarafında yapılan araştırma aracı satış kanallarının güçsüzleşeceğini ve tüketicilerin online ve offline kanallardan seçimlerini yapabilecekleri daha direkt bir ilişkiyi tercih edeceklerini ortaya koyuyor. Bu yıl mobil internet kullanıcılarının masaüstü internet kullanıcı sayısını küresel olarak geçmesi bekleniyor. İnternete bağlanabilen cihazların sayısının 2020 itibarıyla 50 milyara dayanacağı tahmin ediliyor. Bu da gerçek zamanlı bilgi aktarımını oldukça yaygınlaştıracak. Sigorta şirketleri ise enformasyon seviyesinde bu büyümeyi kullanarak otomatik karar verebilecek ve rekabetçi bir avantaj kazanarak fiyatlandırma, underwriting ve sahtekarlık konularında daha başarılı kararlar verebilecek. PwC, 2020 yılına kadar, sosyal medyadan, mobil cihazlardan, videolardan ve dosyalarından toplanan yapılandırılmamış verilerin, yapılandırılmış geleneksel sigorta iş süreçlerinden gelen verilerle birleştirilerek sigorta şirketlerinin, müşteri tecrübesini iyileştirecek stratejik ve gerçek zamanlı kararlar vermesine izin vereceğini tahmin ediyor.
Dijitalleşmek çoğu şirket için IT tarafından belirlenen stratejilerin ve devam eden iş süreçlerinin değişmesinin yanı sıra iş kültürünün ve işleyişinin de tamamen değişmesini gerektiriyor. Dijitalleşme sürecine radikal bir iş kararı olarak değil, bir yolculuk olarak bakmak sigorta şirketlerinin baştan sona dijital bir modele geçerken, yıllardır kazandıkları işletim tecrübesinden de faydalanmalarını sağlayacak. Buradaki en önemli faktör hangi sürecin kısa sürede en yüksek değeri yaratacağını belirlemek. Buna karar vermek için aşağıdaki pazar trendlerinin akılda bulundurulması gerekiyor:

1. Zenginleştirilmiş dijital kullanıcı tecrübesi
Artan mobil cihaz kullanımı sonucunda müşteriler, her yerde ve her zaman yüksek seviyede müşteri desteği almak istiyor. Sigorta şirketleri self-service için mobil-destekli müşteri destek yazılımları geliştirmenin önemini göz önünde bulundurmalı.

2. Sürekli sosyal bağlantı
Gartner, 2015 yılına kadar tüketicilerin yüzde 75'inin iyi veya kötü tecrübelerini, arkadaşlarıyla sosyal medya üzerinde paylaşacağını öngörüyor. Sigorta şirketlerinin, sosyal kanalları müşteri hizmetlerine eklemeleri, pozitif ve negatif yorumlara müşterilerin seçtiği kanal üzerinden hızlı bir şekilde tatmin edici bir cevap vermesi gerekiyor.

3. Big Data – sürekli büyüyen veri yığını
Her geçen gün artmaya devam eden müşteri ve pazar verileri sigorta şirketlerinin analiz edip, daha hassas kararlar vermeleri için büyük bir fırsat oluşturuyor. Büyümeyi ve müşteri ilişkilerini bir adım ileriye taşıyacak olan müşteri kazanma ve elde tutma, sahtekarlığı engelleme/azaltma ve karar verme mekanizmalarının otomatikleştirilmesi gibi faktörler ürün geliştirme ve pazarda farklılaşma konusunda şirketlere büyük fırsatlar sunuyor.

4. Hız, tercih, gizlilik ve güvenlik
Veri gizliliği, seçme özgürlüğü ve eşitlik gibi konulardaki düzenlemeler ve uyum yasaları sigorta sektörü kararlarının ve işlemlerinin önemli bir parçası olması ve işlemlerde ve iş modelinde gerçekleşek değişikliklerin bu faktörler dikkate alınarak yapılması gerekiyor. Dijital başarı için müşteri tecrübesinin baştan sona planlanması, var olan platformlarda test edilmesi ve dijital ortama geçişte nasıl destekleneceğinin tanımlanması gerekiyor. Sigorta şirketlerinde teknolojiye hızlı geçiş için var olan çekirdek sistemleri değerlendirecek esnek bir tabaka oluşturulması, tüm işleyişler aynı anda değiştirilmeden en üst seviyede müşteri memnuniyeti sağlanmasına olanak veriyor. Bu yaklaşım hızlı kazanımlar elde edilmesini sağlarken, gerçek değer dış tabakanın kullanılarak çekirdek teknolojinin zamanla yenilenmesinde yatıyor.



Doğa Sigorta YK Başkanı Nihat Kırmızı'yı ağırladık

Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı şubat ayında konuğumuz oldu. Soldan sağa: Sigortacı Gazetesi Art Direktörü Feyza Kırmızı, Nihat Kırmızı, Sigortacı Gazetesi İmtiyaz Sahibi Metin Öztürk, Yazı İşleri Koordinatörü Birant Yıldız.

İngiltere Başkonsolosu: Yatırımcının gözü Türkiye'de

ODTÜ Mezunları Sigorta Derneği, İngiltere İstanbul Başkonsolosu Turner ile Sakıp Sabancı Müzesi'nde sohbet toplantısı gerçekleştirdi. Turner, Türkiye'nin yatırımcıların ilgisini çekmeye devam ettiğini söyledi.

"Günümüzün yoğun ve politik atmosferi içerisinde Türkiye ve Orta Doğu'daki gelişmeler" konulu toplantıda İngiltere Başkonsolosu Leigh Turner ODTÜ'lü sigortacılara konuştu. Türkiye'nin büyümesini İngiltere olarak desteklediklerini ve Türkiye'yi Avrupa Birliği'nde görmek istediklerini söyleyen Turner, "Türkiye önemli bir ticari partnerimiz olmakla birlikte, terörizmi durdurmak ve Orta Doğu'daki sorunları çözmek için önemli bir müttefikimizdir." diye konuştu. Turner, "Türkiye'yi, BRIC (Brezilya, Rusya, Hindistan, Çin) ülkeleri gibi, 2050'de önemli ekonomilerden olması beklenen MINT (Meksika, Endonezya, Nijerya, Türkiye) ülkeleri arasında değerlendiriyoruz" dedi. Türkiye'ye yatırım yapmak isteyen yatırımcının önündeki engellerin başında yasaların yeterince uygulanmaması ve şirketlerin düzgün bir şekilde denetlenmemesi olduğunu belirten Turner, "Türkiye'nin yatırımları artırmak için şeffaflığını artırması ve yolsuzluk ile mücadeleye daha fazla önem vermesi gerekiyor. Yatırımcılar, bağlantıları olan insanların avantaj elde ettiği bir pazara güvenemiyor" dedi. Bunlara rağmen yatırımcı ilgisinin yüksek olduğunu vurgulayan Turner, "Türkiye sigorta sektöründe doygunluk seviyesine ulaşmaktan çok uzak. Düşük penetrasyon seviyeleri yabancı yatırımcı için bir fırsat. Lloyd's gibi kurumlar da Türkiye'yi ciddi bir şekilde değerlendiriyor" dedi.



İngiltere'nin İstanbul Başkonsolosu Leigh Turner.

STD Sigortacı Gazetesi'nde toplandı

Sigorta Tatbikatçıları Derneği (STD) şubat ayı toplantısını Sigortacı Gazetesi'nde yaptı. Toplantıya katılan STD Yönetim Kurulu Üyelerinden Ahmet Yaşar, Muhittin Karaman, Fahri Altıngöz (Başkan), Menekşe Uçaroğlu, Faruk Ömrüuzak ve Bülent Somuncu, Sigortacı Gazetesi İmtiyaz Sahibi Metin Öztürk ile hatıra fotoğrafı çektirdi.





AVSAD'dan Sigortacı Gazetesi'ne ziyaret

Acentelerin yeni derneği AVSAD (Avrupa Yakası Sigorta Acenteleri Derneği) Sigortacı Gazetesi'ni ziyaret etti. Kahvaltılı ziyaret sonrasında dernek üyeleri ve Sigortacı Gazetesi yönetimine bir sunum gerçekleştiren AVSAD Başkanı Eyyup Çelik, AVSAD olarak yapıcı bir dernekçilik faaliyeti yürüteceklerini, sosyal ve düşünsel bir platform olacaklarını söyledi.



Puslu bir kış günü, yine Boğaz'ın kıyısında buluştuk...

Yazarlar yemeği için, yine tanıdık bir mekanda, Kuruçeşme'de Boğaz'ın kıyısındaki Hotel Les Ottoman'da buluştuk. Otelin mutfağını işleten Park Şamdan'da yedik yemeğimizi. Masaya gelen yemeklerin hemen hepsi Türk mutfağındandı…
Puslu bir kış günüydü, Boğaz dingin, martılar sakindi. Ama bizim masada herkesin neşesi yerindeydi. Yemek yediğimiz masa oldukça uzun olunca, ortadan bir geçit açmak kaçınılmaz oldu. Nitekim Fotoğraf Editörümüz Emir Arpağ hepimizi kadraja alamayınca ayakta topluca çektirdik fotoğrafı. Masada geçit açılınca sohbet de ister istemez ikiye bölündü. Bizim olduğumuz bölümde Faruk Kaptan tam günündeydi. Peş peşe anlattığı fıkralar ve esprileriyle masayı kırdı geçirdi… Diğer bölümdeki sohbete ben biraz uzak kaldım, ama gördüğüm kadarıyla o bölümün de neşesi yerindeydi.
Geçen ayki yemekte konuklarımız, Ziraat Sigorta Genel Müdürü M. Akif Eroğlu, Kurumsal İletişim Müdürü Kürşat Köz ve AIG Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Sema Bulutlu'ydu. Konuklarımız da neşeli ortama katkı sağlayınca, keyifle tamamladık uzun süren yemeğimizi…
(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 - Mart 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.

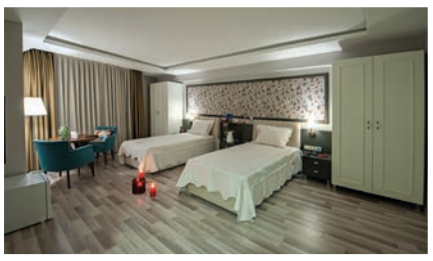
Yaşlı bakımına modern yaklaşım: Akasya BAKIM VE YAŞAM MERKEZİ

Sigorta sektörünün önde gelen isimlerinden Kemal Olgaç, yaşlı bakımı konusundaki ihtiyaçtan yola çıkarak Akasya Yaşlı Bakım ve Yaşam Merkezi'ni kurdu. Olgaç, temel amaçlarının, gerek sağlıklı gerekse tıbbi bakıma ihtiyacı olan yaşlılara maksimum özeni göstererek hizmet etmek olduğunu belirtti.

Türkiye genç bir nüfusa sahip olsa da, ülkedeki ortalama yaşam süresi uzuyor. İlerleyen yaşla beraber gelen sağlık sorunları da yaşlı bireylerin evde bakımını zorlaştırıyor.
Allianz Türkiye Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Üyesi olarak görev yapmış Kemal Olgaç, Türkiye'de bu alanda bir eksiklik olduğunu belirtiyor. Bundan hareket ederek Akasya Yaşlı Bakım ve Yaşam Merkezi'ni kuran Olgaç'la Sigortacı Gazetesi olarak bir röportaj gerçekleştirdik.







Akasya Yaşlı Bakım ve Yaşam Merkezi
Adres: İdealtepe Mah. Rıfkı Tongsir Cad. Akgüvercin Sok. No: 1 Maltepe / İstanbul
Telefon: 4446084 Faks: 0216 3670070
E-posta: info@akasyayasammerkezi.com

Akasya ismi nereden geliyor?
Akasya Bakım ve Yaşam Merkezi'ne ismini çiçeklerin dilinde yaşlılıkta mutluluk anlamına geldiği ve gerek Türkçe ve gerekse de İngilizce yazılışı çok estetik geldiği için tercih ettik. Logomuz ve kurumsal kimliğimiz grafik tasarımcısı Zeynep Tonguç tarafından yönetiliyor.

Kuruluş sürecinizden bahsedebilir misiniz?
Bu merkezi 2014 yılında kurduk. Bir sigortacı olarak işim gereği Türkiye'nin demografik gelişimine aşinayım. Hep Türkiye'nin genç bir nüfusa sahip olduğunu söylüyor, bununla haklı olarak övünüyoruz. Öte yandan, ne kadar siyasi söylemler yaparsak yapalım Türkiye'de doğurganlık azalıyor. Bu durum da Türkiye'deki nüfusun geçmişe oranla daha yavaş artmasına sebep oluyor. Öte yandan ilerleyen tıp, insanların kendilerine daha iyi bakıyor olması gibi faktörler de insanların daha uzun yaşamasına yol açıyor. Övündüğümüz genç Türkiye ne yazık ki süratle yaşlanıyor.

'TÜRKİYE HIZLA YAŞLANIYOR'

Dolayısıyla, işim gereği gördüm ki Türkiye yaşlanıyor. Bu durum Türkiye'de bir yaşlı nüfus profilinin oluşacağını ve bunun da iyi yönetilmesi gerektiğini gösteriyor. Ülkemizdeki her beş aileden birinde bir yaşlı var. Yalnız yaşayan bireylerden yarıya yakını 65 yaş üstü. Bunları göz önüne alınca yaşlılar için bir şeyler yapmak gerektiğine karar verdim. Türkiye'de bu konuda bir açık olduğunu gördüm. Yaşlıların toplumdan kopmadan, sağlıklı bir şekilde yeterli tıbbi hizmeti alarak ve mutlu bir birey olarak vakitlerini geçirebilecekleri bir ortamda yaşamaları gerektiğini düşündüm. Akasya da bu fikirden türedi.

'KONUKLARIMIZ TIBBİ OLARAK SÜREKLİ GÖZETİM ALTINDA'

Bu tip bakım merkezlerine göre Akasya'nın farkı nedir?
Biz verdiğimiz hizmetin seviyesiyle yaşlıların beklentilerine daha iyi cevap veren ve kurumsal yönetilen bir yer olmak istiyoruz. Mesela bütün Acıbadem Hastanelerini temizliği, güvenliği, personeli, catering'i gibi alanlarda yöneten APlus diye bir şirket var. Biz de bu şirketle anlaştık. Örneğin burada kalan konuklarımızın her birine sağlık durumlarının gerektirdiği menüler ikram ediliyor olacak. Konuklarımız tıbbi olarak sürekli gözetim altında olacak. Rakiplerimizin pek çoğunun aksine tesisimizi bu konuya özel olarak inşaa ettik. Gerek yaşam mahalleri ve gerekse de ortak alanlar yaşlıların gereksinim duyacağı her şey düşünülerek tasarlanmış durumda. Kadromuzda psikolog, sosyal hizmet uzmanı, hekim, diyetisyen, idari işler yöneticisi, hemşire, serifikalı hasta bakıcılar bulunmakta.

Binanız yeni mi yapıldı?
Bu daha önceden de olan bir bina, ama biz bu binayı yaşlı bakımına uygun bir hale getirdik. Binayı yeniden inşa ettik diyebilirim. Güvenlik önceliğimiz. Tüm tesis yangın güvenliği bakımından üst seviyede korunuyor. Katlar yangın kapıları ile ayrılmış durumda, tüm tesis duman dedektörleri ile donatılmış durumda. Odalarda ve yatak başlarında alarm butonları mevcut. Odalarımızda kameralar var, konuklarımızın odadaki davranışlarını buradaki uzman arkadaşlarımız sürekli izleyecek. Konuk yakınları dilerlerse evlerinden yakınlarını izleyebilecekler. Hasta gizliliği bakımından bunun için bir izin gerekecek, hukuken geçerli olacak şekilde karşılıklı imzalayarak yaşlı yakınlarına bu odaları açacağız. Konuk gizliliği önceliğimiz.

Ameliyat ve operasyon sonrası bakım hizmeti de sunuyorsunuz.
Burada üç farklı grup için altyapımız var. Bunlardan biri yatağa bağımlı hale gelmiş hastalar. Hastanede ameliyat olmuş ve kısa süreli olarak yatağa bağımlı hastaların yanı sıra, yatağa bağımlı olmasına yol açan felç gibi bir hastalığa tutulmuş konuklarımız da olabilir. Binamızda bir katı böyle hastalara ayırdık, yatağa bağımlı hastaları oradan yöneteceğiz.

İlerleyen yaş birçok hastalığı beraberinde getiriyor. Yaşam süresi uzarken parkinson, alzheimer ve demans gibi birçok hastalık da yaygınlaşıyor. Bu hastalıklara sahip bireylerin evde bakımı çok zor. Merkezimizdeki konukların bir grubu da bu tür hastalıklara yakalanmış kişilerden oluşacak. Son müşteri grubumuzsa sağlıklı, dinç olmasına karşın evinden çıkıp kendi yaş grubundan insanlarla birlikte olarak sosyalleşebileceği, hobilerini geliştirebileceği bir ortam isteyen bireyler.



KEMAL OLGAÇ:
1977 yılında sigortacılık kariyerine Koç Allianz Sigorta'da başlayan Mustafa Kemal Olgaç, 1991-2006 yılları arasında Koç Allianz Hayat ve Emeklilik Genel Müdürü, 2001-2006 yılları arasında Allianz Türkiye CEO'su ve 2001 yılından 2014 yılına kadar da Allianz Sigorta ve Allianz Hayat ve Emeklilik şirketlerinde Yönetim Kurulu Üyesi, Magdeburger Sigorta'da Yönetim Kurulu Başkanı olarak görev yapmıştır. Olgaç ayrıca TSB Yönetim Kurulu Üyeliği, TSEV Yönetim Kurulu Başkanlığı, YASED Yönetim Kurulu Üyeliği, EGM Yönetim Kurulu Üyeliği ve Başkanlığı görevlerinde bulunmuştur. Koç Holding, Malezya hükümetinin stratejik yatırım fonu olan Khazanah grubuna bağlı Avicennia Capital Sdn Bhd ve Acıbadem Sağlık ve Hayat Sigorta'nın bağımsız Yönetim Kurulu Üyesidir. TÜSİAD ve 1907 Fenerbahçe Derneği üyesidir.

'TEMEL AMACIMIZ YAŞLILARA HİZMET'

Burada temel amacımız yaşlılara hizmet ederek onları mutlu etmek, iyi bir yaşlı bakım merkezi olarak tanınmak. Anne ve babaların rahatlıkla bırakılabileceği, burada evde bakıldığından daha iyi bakılacağına emin olunan bir yer arayan birinin Akasya'ya gelmesini istiyoruz.

Merkezin kapasitesi ne kadar?
Burada toplam 45 konuk ağırlayabileceğiz. Bir ve iki kişilik odalarımız mevcut.

KISA SÜRELİ BAKIM DA MÜMKÜN

Bir operasyon geçirip bakım ihtiyacı olanlar da burada kalacak mı?
Onu da yapacağız, çünkü hastanelerin oda sayısı kısıtlı olduğu için operasyon sonrası hastane kalışlarını asgariye indirme gayretindeler. Böyle bir kısıtlama olmasa bile hastanelerde kalışların maliyeti fevkalade yüksek. Kısa süreli bakım için bir şöyle bir durum da olabilir. Mesela anneniz sizinle yaşıyor ama tatile gitmeyi planlıyorsunuz, bu durumda annenizi böyle bir tesise getiriyorsunuz. Sizin yerinize annenize 15 gün bu tesiste bakıyorlar. Tatilden döndüğünüzde anneniz yine gelip sizinle yaşamaya devam ediyor.

'BÜYÜKLERİ BAKIMEVİNE BIRAKMAK AYIPLANMAMALI'

Türkiye'de büyüklerini bir bakımevine yerleştirmek hâlâ çok da iyi karşılanan bir şey değil. Böyle bir şey yapanlar mahalle baskısıyla karşılaşıyor ve ayıplanıyor. Oysaki böyle değil. Ben de bunu yaşadım. En son annemi bir yere götürdüğümde bakımevinin sahibi bana telefon edip, "Kemal Bey, annenizin üresi o kadar yüksek ki yeterli sıvı vermemişsiniz" dedi. Evde yabancı bir kadına baktırıyorduk, annem altına yapmasın diye su vermiyormuş. Biz tabii bunun farkında değildik. Annem o bakımevine çok kötü bir halde gitti ve orada bir ay içinde kendine geldi, inanamadık. Dolayısıyla toplumda bunun artık ayıplanmaması gerekiyor. Yaşlı bakımı evde yapılabilecek kadar önemsiz bir konu değil ve inanın evde bakım çok pahalı ve sonuçlar da hiç parlak değil. Yaşlılar mutsuz oluyorlar, depresyon riski çok yükseliyor ve sonuçta sağlıkları riske giriyor.

Acente örgütleri Sigorta Haftası için buluştu

İstanbul Ticaret Odası Sigortacılık Meslek Komitesi, 16 Şubat'ta gündemine Sigorta Haftası'nı alarak sektördeki tüm STK'larla beraber bir toplantı gerçekleştirdi. Meslek Komitesi ve STK'ların Sigorta Haftası'nda hep birlikte gerçekleştirmek için toplantıda belirlediği birkaç proje Hazine'ye sunulacak.

İstanbul Ticaret Odası Sigortacılık Meslek Komitesi, 16 Şubat'ta gündemine Sigorta Haftası'nı alarak bir toplantı düzenledi. Toplantıya ANSADER, AVSAD, PASAD, SAB, SAAD, SBD, SED ve SEDEV olmak üzere sivil toplum kuruluşları (STK) katılarak mayısın sonunda gerçekleştirilecek Sigorta Haftası için fikirlerini belirtti.
Toplantıda konuşan İTO Sigortacılık Meslek Komitesi Başkanı Levent Korkut, "Geçen sene Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürlüğü bizi Ankara'ya davet etti. Dernekler ve İTO olarak oradaydık. Kendilerine Sigorta Haftası için beklenti ve önerilerimizi sunduk. Hepimizin bildiği üzere münferit çalışmalar fazla ses getirmiyor. Dolayısıyla tüm STK'lar ve İTO olarak bir arada ne yapabiliriz diye düşündük. Birlikte 3-4 proje çıkarıp, arkamıza da İTO'nun gücünü TOBB, SAİK ve Hazine'yle birleştirirsek daha güzel bir çalışma gerçekleştiririz" dedi.
Toplantıda STK'lar birçok fikir ileri sürerken, hep birlikte SAİK ve Sigortacılık Genel Müdürlüğü'ne sunmak için dört projede anlaşıldı. Bu kapsamda Sigorta Haftası için Eminönü'nde büyük bir sigortacılık çadırı kurulması, televizyonlarda, billboardlarda ve sinemalarda kamu spotlarının yayınlanması ve farklı meslek gruplarının bilgilendirilmesi projelerinin Hazine'ye sunulmasına karar verildi. Bunların dışında, yurtiçi ve yurtdışı fuarlarda sadece Sigorta Haftası'nda değil, sürekli olarak bir sigortacılık standı kurulması projesinin de sunulması konuşuldu.
Bu çalışmanın ikincisinin mart ayı içerisinde gerçekleştirilmesi, bu ikinci ve son toplantıdan çıkacak nihai kararla İstanbul'un Sigortacılık Haftası etkinliklerinin başlatılmasına karar verildi.





Bebekler misafir hemşireleri çok sevdi

Aksigorta'nın, Bireysel Sağlık Sigortası kapsamında bulunan doğum teminatı, çiçeği burnunda annelerin ilk günlerde bilgi sahibi olmaya ihtiyaç duyduğu tüm konularda destekçisi oluyor. İstanbul, Ankara, İzmir, Antalya, Bursa, Adana ve Kocaeli'de verilen hizmet kapsamında, Aksigorta Bireysel Sağlık Sigortası bulunan anneler, doğumlarının ardından bir hafta içinde ya da bebeğin göbek bağı düştükten sonra deneyimli yenidoğan hemşiresi tarafından evlerinde ziyaret ediliyor. Uzman hemşireler tarafından ziyaret edilen anne ve bebeklerinin genel bakım ve kontrolleri yapılarak, en çok ihtiyaç duyulan konularda bilgilendiriliyorlar. Yeni doğum yapan anneler, uzman yenidoğan hemşireleri tarafından, bebeğin boy-kilo, baş çevresi kontrolünden ev ortamının değerlendirilmesine, vital bulguların kontrolünden ağız, göz, burun, kulak, tırnak ve alt bakımına, yıkanmasından emzirilmesine ve beslenmesine kadar pek çok konuda en doğru ve güncel bilgilerle uygulamalı olarak eğitiliyor. Anneler ayrıca kendileri ile ilgili beslenme, lohusalık psikolojisi, dikiş, göğüs, yara bakımı ve kontrolü gibi konularda bilgi sahibi oluyorlar.

TÜSAF farklı bölgelerde acentelerle bir araya geldi

TÜSAF, Türkiye çapında katıldığı toplantılarda federasyonu ve hedeflerini anlattı. Acente sorunlarının tespiti ve çözüm önerileri üzerine sunumlar gerçekleştiren TÜSAF Başkanı Murat Büyükçelebi, çalışmaların devam edeceğini söyledi.

Tarsus Ticaret Odası Sigortacılık Meslek Komitesi'nin düzenlediği SAİK Başkanı ve üyelerinin, TÜSAF Başkanı Murat Büyükçelebi'nin katıldığı toplantı çevre iller, Mersin ve Tarsuslu acentelerin katılımlarıyla başarıyla yapıldı. Sigortacılık Meslek Komitesi Başkanı Salih Özçelikçi ev sahipliğinde Ticaret Odası Başkanı'nın da katıldığı toplantıda TÜSAF Başkanı Murat Büyükçelebi yaptığı iki sunumla federasyonu tanıtıp, hedef ve sorunlar hakkında bilgilendirme yaptı. Toplantı soru ve cevaplarla sona erdi.
Hatay Sigorta Acenteleri Derneği'nin düzenlediği kahvaltılı toplantıda, TÜSAF Başkanı Murat Büyükçelebi federasyonu ve hedefleri ayrıca acente sorunlarının tespiti ve çözüm önerileri üzerine iki sunum gerçekleştirdi. Hataylı Sigorta Acentelerinin dikkatle dinlediği ve katıldığı toplantı soru ve cevaplarla sona erdi. Toplantıya ev sahipliği yapan Hatay Dernek Başkanı Nebil Dablan başarılı bir organizasyon gerçekleştirdi.
Kütahya Ticaret Odası Sigortacılık Meslek Komitesi'nin düzenlemiş olduğu toplantıya SAİK üyeleri, Kütahya sigorta acenteleri ve çevre illerden sigorta acenteleri katıldı. TÜSAF Başkanı Murat Büyükçelebi'nin yaptığı iki sunumda, federasyonu tanıtıp, hedef ve mevcut sorunlar hakkında tespitler yaptı ve çözüm önerilerini sundu.


Murat Büyükçelebi

Kütahya Ticaret Odası Meclis Başkan Vekili, Sigorta Acenteleri Sektör Meclisi Başkan Vekili ve Sigortacılık Meslek Komitesi Başkanı Ali Kongo ev sahipliğinde yapılan toplantıda, Kütahya Ticaret Odası Başkanı Nafi Güral tecrübeli işadamı ve sigortalı olarak fiyata endeksli bakışın tehlikeli ve doğru olmadığını bildirdi. Katılımı yüksek geçen toplantı soru ve cevaplarla sona erdi.
Uşak Ticaret Odası Sigortacılık Meslek Komitesi ve Uşak Sigorta Acenteler Derneği'nin düzenlediği 'Uşaklı Acentelerin Bilgilendirilme Toplantısı'nda TÜSAF Başkanı Murat Büyükçelebi iki sunumla bilgilendirme ve tanıtım yaptı. Uşaklı sigorta acenteleri toplantının çok verimli geçtiğini sık sık tekrarlanması gerektiğini söyledi. Uşak Ticaret Odası Sigortacılık Meslek Komitesi Başkanı, Sektör Meclis Üyesi ve Dernek Başkanı Şermin Mıdık ev sahipliğinde geçen toplantı verimli ve yararlı geçti.



Beklentilerinizi yüksek tutun!

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

Adendum

Acenteler kurumsallaşarak GÜÇLENECEK



Yeni Sigorta Acenteleri Yönetmeliği hakkındaki çoğu sigorta şirketinin ortak düşüncesine göre, yönetmelik acentelerin kalitesini artıracak. Bunun yanı sıra diğer bir ortak fikir ise, acentelerde sayıca artışa değil verimlilikte artışa yönelmenin gerekliliği. Şirketler, acente personelinin ürün konusunda eğitilmesinin yanı sıra sektördeki küresel değişiklikler ya da yeni risk faktörleri hakkında da eğitilmesine yöneliyor.

2014 yılında sigorta şirketlerinin acenteleri için yaptığı yenilikler genellikle acentelerin niceliksel değil, niteliksel büyümesine yönelik oldu. Sigorta sektöründeki şirketlerin birçoğu, acentelerin verimliliğini artıracak girişimlerde bulundu. Bu girişimler arasında en geniş alana yayılan acente personeli eğitimleriydi. Birçok şirkette teknik konuların yanı sıra içerik hakkında bilgilendiren eğitimler verildi. Bunun yanı sıra 22.04.2014 tarihli Resmi Gazete'de yayınlanıp, yürürlüğe giren Sigorta Acenteleri Yönetmeliği gereğince, sigorta ürünlerine yönelik pazarlama, bilgilendirme ve satış işlemlerini gerçekleştirecek teknik personel için 'Teknik Personel Yeterlilik Sınavı' düzlenmeye başlandı. Belli kısımlarında iki kez değişiklik yapılan yönetmelikte, son değişiklik 30.12.2014 tarihinde yapıldı. Bu tarihte yapılan değişiklikler, acentelerin şubeleşmesine engel koyar nitelikte.

ŞUBE AÇMAK İÇİN MÜSTEŞARLIK ONAYI ŞART

Bu tarihten itibaren, şube açmak isteyen acentelerin merkezlerinde genel müdür, en az bir genel müdür yardımcısı ve yeterli sayıda birim müdürlüğü oluşturulması gerekecek. Genel müdür en az 7 yıl, genel müdür yardımcısı en az 5 yıl sigortacılık mesleki deneyimi, en az dört yıllık yükseköğrenim görmüş olacak. Şubelerde ise, en az bir müdür ve bir teknik personel istihdam edilecek. Şube müdürünün tüzel kişi acente müdüründe aranan şartları taşıması gerekecek. Şube açarak teşkilatlanacak acenteler, merkez için en az 300 bin lira ve her bir şube için en az 25 bin lira sermayeye sahip olacak. Şube açmaksızın sadece mesafeli satış yapmak isteyenlerin ise, asgari 300 bin lira sermayesi bulunacak. Şube açılabilmesi için müsteşarlığa başvurularak izin alınacak. Müsteşarlık, acentelerin merkez ve şubelerinin organizasyon yapısının uygun olup olmadığı, öz kaynaklarının yeterliliği ve il ya da bölge acente taşıma kapasitesini değerlendirerek, faaliyette olan şubelerin kapatılması ile yeni şube açılmasına izin verilmemesi hususunda yetkili olacak. Türkiye'nin önde gelen sigorta şirketlerinin birçoğu, mevcut acentelerin sayısının artmasındansa; verimlilik ve etkin üretim yöntemlerini artırmak gerektiği görüşünde. Görüşlerini aldığımız Aksigorta Acenteler Genel Müdür Yardımcısı Çetin Kolukısa, Generali Sigorta Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Erkan Aydoğan, AIG Sigorta Acenteler ve Ulusal Brokerlar Grup Satış Müdürü Ayşe Gardet, Mapfre Genel Sigorta, Satış ve Pazarlama Servis Yöneticisi Seydi Demir, SAİK Başkanı Hüseyin Kasap ve SAB Başkanı Doğan Şen yeni yönetmelikle ilgili düşüncelerini paylaştı.

Duygu Tardü
duygu@sigortacigazetesi.com.tr

TSB verilerine göre son 9 yılın prim üretiminde acentelerin payı:

YIL	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006
HAYAT DIŞI	66,3%	67,93%	67,73%	67,48%	67,83%	68,41%	70,68%	70,09%	70,20%
HAYAT	9,7%	10,12%	12,96%	13,69%	18,00%	23,83%	27,98%	32,63%	33,13%
TOPLAM	**59,1%**	**59,83%**	**60,24%**	**59,06%**	**60,14%**	**61,88%**	**64,96%**	**65,29%**	**64,88%**

YENİ YÖNETMELİĞİN ÖNE ÇIKAN MADDELERİ

30.12.2014 tarihinde Sigorta Acenteleri Yönetmeliği'nde değişen maddelerden bazıları:

- Gerçek kişi acentelerin beyan edecekleri mal varlıkları ile tüzel kişi acentelerin şirket türüne göre, asgari ödenmiş sermaye miktarı 50 bin liradan az olamaz.
- Şube açılabilmesi için Müsteşarlığa başvurularak izin alınır.
- Şube açarak teşkilatlanan veya mesafeli satış yapan acenteler, Müsteşarlıkça belirlenecek mali tabloları üç ayda bir hazırlayarak Müsteşarlıkça belirlenen mercilere iletmek zorundadırlar.
- İçeriği itibarıyla şube ile aynı niteliğe sahip her türlü yapılanma bu Yönetmelikte merkez ve şubelere getirilen esaslara tabidir.
- Şube açarak teşkilatlanacak acentelerin merkez için en az 300 bin lira ve her bir şube için en az 25 bin lira sermayeye sahip olmaları gerekir. Şube açmaksızın sadece mesafeli satış yapmak isteyenler için asgari sermaye de 300 bin liradır.
- Şube açarak teşkilatlanan veya mesafeli satış yapan acenteler, en az 300 bin lira kadar öz kaynağa sahip olmak zorundadır. Bu tutar hiçbir durumda bundan az olamaz. İlave sermaye ihtiyacının ortaya çıkması halinde, eksik kalan sermaye en geç ilgili yılın haziran ayı sonuna kadar tamamlanır.

AKSİGORTA ACENTELERDEN SORUMLU GENEL MÜDÜR YARDIMCISI ÇETİN KOLUKISA:

Portföy ve kârlılığın iyi yönetilmesi doğru sonuçlar doğurur

"Tüm operasyon hizmetlerini merkeze taşıyarak bölge müdürlüklerimizdeki ekiplerimizi tamamen satışa odakladık. Ayrıca Aksigorta'nın hedef komisyon sistemi, sektörün en şeffaf sistemi. Bu sistem ile acentelerimiz yıl boyunca kârlılıklarını yönetebilme şansına sahipler."

Aksigorta Acenteler Genel Müdür Yardımcısı Çetin Kolukısa, acente sayısını artırmaktansa, acentelerin verimliliğini artırmak gerektiğini söyledi. Kolukısa ayrıca, portföy ve kârlılığın iyi yönetilmesinin, hem acentelerin kendi taraflarında hem de sigorta şirketleri tarafından doğru iş sonuçlarını beraberinde getireceğini belirtti ve ekledi: "Yüz yüze iletişimin, kişisel güven duygusunun büyük önem taşıdığı, sorumluluk devretmenin yaygın olduğu ülkemizde, acentelerimizin müşterileri ile kurduğu iletişim çok değerli. Dolayısıyla acente sayısının azlığı ya da çokluğunu konuşmak yerine verimliliği konuşmak daha doğru olacaktır."

YENİ YÖNETMELİK SEKTÖRE PERSONEL KAZANDIRACAK

Çetin Kolukısa yeni Sigorta Acenteleri Yönetmeliği'nin kurumsallığa geçişte büyük önem taşıdığını belirterek, bu yeniliğin sektöre daha fazla personel kazandıracağını ve kaliteyi artıracağını söyledi. Yeni yönetmeliğin şirketlerin yüzünü güldüreceğini dile getiren Kolukısa, "Sigorta Acenteleri Yönetmeliği, acentelerin kurumsallaşması için imkan sunuyor, teşvik ediyor. Sözleşme içeriğinde komisyon oranlarına yer verilmesi ve mutabakat ile ilgili konular daha şeffaf bir yapıyı oluşturacak. Tek bir mekanda birden fazla acenteye olanak sağlayan, yeni yönetmelik aynı zamanda acentelerin müşteri portföylerini de geliştirmelerine olanak tanıyor. Bütün bu gelişmeler kurumsallığa geçişte önemli temeller sağlayacaktır" dedi ve devam etti: "Limited şirketinin müdürleri ve şahıs acente sahipleri için 2 yıl olan deneyim süresinin 1.5 yıla inmesi ise şahısların direkt olarak iş kurabilmesini sağlarken, teknik personel deneyim süresinin 6 ay olması ve 4 yıllık okul mezunlarında ise tecrübe aranmaması sektöre daha fazla personel kazandıracaktır."



SEKTÖRÜN EN ŞEFFAF SİSTEMİ

Kolukısa, 2014 yılı için Aksigorta olarak, acente yönetimini güçlendirmek amacıyla tüm operasyon hizmetlerini merkeze taşıyarak, bölge müdürlüklerindeki ekiplerini tamamen satışa odakladıklarını ifade etti: "9 olan bölge sayımızı 16'ya çıkararak acentelerimiz ile yakınlığımızı daha da artırdık. Bu sayede bölge müdürlüklerimizdeki takımlarımız, acentelerimizin her ihtiyaç duydukları anda çözüm için yanında olabiliyorlar." Kolukısa bunun yanı sıra, Aksigorta hedef komisyon sistemi sayesinde acentelere tüm yıl boyunca kazanç artırma imkanı sağladıklarını dile getirdi. Bu konuda görüşlerini, "Öte yandan Aksigorta'nın hedef komisyon sistemi, sektörün en şeffaf sistemi. Bu sistem ile acentelerimiz yıl boyunca kârlılıklarını yönetebilme şansına sahipler" sözleriyle açıkladı. Acentelerin oto dışı ürün satışlarında hiçbir destekten kaçınmadıklarını ve dönemsel kampanyalarla oto dışı satışa destek verdiklerini söyleyen Kolukısa: "Acentelerimizin oto dışı ürünlerde portföy gelişimini sağlamaları için her türlü desteği, deneyimi, uygulama pratiklerini paylaşıyoruz. Bunu dönemsel olarak yaptığımız kampanyalarla da destekliyoruz" dedi.
Acentelerin zorlu piyasa koşullarında ayakta kalmaları için ürettikleri prim miktarı kadar genel gider hesaplamasının da önem taşıdığını dile getiren Kolukısa, konuyla ilgili "Acentelerin kazancı, komisyon geliridir. Ama bunun yanında ürettikleri prim kadar, genel gider yönetimleri de çok önemlidir. Aksi halde bugünkü ekonomik koşullarda acentelerin faaliyetlerini sürdürmeleri çok kolay olmaz. Kira, personel, ofis giderleri gibi genel giderlerin artması acentelerin kâr marjını gittikçe azaltıyor" yorumunu yaptı. Kolukısa ayrıca, iyi organize olamayan, iş bölümünü iyi yapamayan acentelerin zorlu piyasa koşullarına uyum sağlamakta zorlanacaklarını belirterek, genel gider azaltıcı tedbirler ve daha fazla üretim için yapılacak iyileştirmelere ihtiyaç olduğunu vurguladı.

GENERALI SİGORTA SATIŞTAN SORUMLU GENEL MÜDÜR YARDIMCISI ERKAN AYDOĞAN:

Sektörün büyümesiyle acente sayısı da artacak

"Acentelerin kendilerini rekabetin daha az olduğu ürünlerde geliştirerek çapraz satışlarla mevcut portföylerinden aldıkları payı büyütmeleri, rekabetin az olduğu oto dışı branşlarda sigortalı sayısını artırarak kendilerini oto dışında daha aktif hale getirmeleri ve bu alandaki poliçe yenileme oranlarını göz önünde bulundurarak portföylerini sağlamlaştırmaları kendileri açısından faydalı olacaktır."

Generali Sigorta Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Erkan Aydoğan, Türkiye'deki sigorta acentelerinin sayısını yeterli bulduğunu belirtmekle birlikte, büyüyen sektörle birlikte acente sayısında da artışın kaçınılmaz olduğunu vurgulayarak şunları söyledi: "Sigorta sektöründe 16-17 bin civarında faaliyet gösteren acente bulunmakta. 2014 yılında acentelerin toplam 15 milyar liralık üretim yaptığı bir ortamda acente başına ortalama 850-900 bin lira üretim düşmekte. Bu rakam, acentelik maliyetlerini düşündüğümüzde iyi bir rakam olarak karşımıza çıkıyor. Bugünkü sektör büyüklüğüne göre bir değerlendirmeye gidildiğinde mevcut acente sayısının yeterli olduğu söylenebilir. Bununla birlikte, ülkemizde sigorta bilincinin yükselişine bağlı olarak büyüyen sektörde faaliyet gösterecek acente sayısının daha da artmasını beklemekteyiz."
Acente personel eğitiminin, personel bilinç seviyesini artırmakla birlikte sektörün itibarını da artıracağından büyük önem taşıdığını söyleyen Aydoğan, "Sigorta şirketleri iş ortakları acentelere belirli bir sistematik içerisinde gerek kişisel gerekse ürün eğitimleri sunabilirler. Bu eğitimler acentelerin bilinç seviyesini artırarak hem müşteri memnuniyetine hem de sektörün itibarına katkı sağlayacaktır. Bununla birlikte şirketler acentelerin gelişen dünya şartlarına ayak uydurabilmeleri noktasında dijital ortamdaki faaliyetlerini geliştirmelerine yönelik destek verebilirler" sözleriyle acentelerin gelişimi için şirketlere düşen görevlerin başında eğitimin geldiğini belirtti.

ACENTE BAŞINA 100 BİN LİRALIK YATIRIM

Generali Sigorta'nın geçtiğimiz yıl iş ortaklarını teknolojik IT yatırımları ile destekleyerek zamandan tasarruf etmelerini ve bu sayede müşterilerine daha fazla vakit ayırmalarına imkân yarattıklarını dile getiren Aydoğan, operasyonel süreçleri kısaltıp hızlandıran bir altyapıyı oluşturduklarını söyledi. 2014 yılında Generali Sigorta'nın acenteler için yapmış olduğu yenilikleri şu cümlelerle açıkladı: "Acentelerimiz için sunduğumuz teknolojik ve yenilikçi çözümlerin diğer şirketler için de örnek teşkil edeceğini düşünüyoruz. İnternet çağında müşterilere hızlı ve kusursuz hizmet vermenin teknolojik yapılanmadan geçtiğine inanıyoruz. Bu bağlamda Generali Sigorta, acente başına 100 bin lira değerinde yaptığı yatırımla tüm acentelerine web sitesi kurarak dijital dünyadan müşteri edinmelerini sağladı ve yine 300 iş ortağına ücretsiz tablet vererek yeni müşteri kazanımı ile var olanların yönetimi konusunda yenilikçi adımlar attı." Bunun yanı sıra acentelere dijital platform desteği ile internet sitesi ve facebook profili sunduklarını ekleyen Aydoğan, "Google adwords ve internet motoru aramalarında Generali acenteleri sayfalarına kolay ulaşım sağlanarak müşteri portföylerine yönelik geniş iletişim ağı sayesinde büyümenin yolu açıldı. Özetle, sektörde kendini yenilikte öncü bir sigorta şirketi olarak konumlandıran Generali, acenteler için geliştirdiği çözümlerle iş ortaklarının bilindik müşterileri kazanma yöntemlerinin dışına çıkarak sektörde farklılaşmasına destek oldu" diyerek dijital platformdaki yeniliklerini sıraladı.

'ACENTELER REKABETİN AZ OLDUĞU ÜRÜNÜ GELİŞTİRMELİ'

Erkan Aydoğan'a göre, oto dışı branşında sunulan ürünlerin ülkemizde çok bilinen ürünler olmaması nedeniyle sigorta şirketlerinin bu alanda nihai tüketiciyi bilinçlendirmesi gerekiyor. Bu nedenle sigorta şirketleri oto dışı ürünlerinin satışını reklam faaliyetleri, acente eğitimleri, devlet destekli kamu spotları ve satış ekiplerinin eğitimi aracılığıyla artırabilirler. Aydoğan konu hakkında, "Oto dışı ürünlerinin içeriklerinin basit ve tüketici tarafından anlaşılır bir dilde olması, faydalarının açık ve yalın bir dille müşteriye sunulması, satış rakamlarına artı bir etki olarak yansıyacaktır" dedi.
Acentelerin ayakta kalmasında en önemli etkenin kendi potansiyellerinin farkına vararak bu potansiyelden maksimum fayda sağlamaları olduğunu düşündüklerini ifade eden Aydoğan, "Acentelerin kendilerini rekabetin daha az olduğu ürünlerde geliştirerek çapraz satışlarla mevcut portföylerinden aldıkları payı büyütmeleri, rekabetin az olduğu oto dışı branşlarda sigortalı sayısını artırarak kendilerini oto dışında daha aktif hale getirmeleri ve bu alandaki poliçe yenileme oranlarını göz önünde bulundurarak portföylerini sağlamlaştırmaları kendileri açısından faydalı olacaktır" dedi. Erkan Aydoğan ayrıca, yeni Acente Yönetmeliği'nin acentelerin kurumsallaşmasına geniş katkılar sağlayacağını düşündüğünü belirterek şunları ekledi: "Bununla birlikte gelişen piyasa şartları çerçevesinde ilerleyen zamanda başka değişikliklere de ihtiyaç duyulacaktır."



AIG SİGORTA ACENTELER VE ULUSAL BROKERLAR GRUP SATIŞ MÜDÜRÜ AYŞE GARDET:

Acentelerin mevcut imkânları eğitimlerle genişliyor

"AIG olarak, rekabetçi teklifler vermenin yanı sıra önceliğimiz, global anlamda büyük yatırım yaptığımız risk mühendisliğinden ve bilimsel istatistiklerden yararlanarak, riski doğru değerlendirebilmek ve teknik anlamda doğru poliçelendirmeyi yapmak."

Acente sayısının artmasındansa, mevcut acentelerin daha verimli ve etkin üretim yapabilmesinin yollarını araştırmak gerektiğini düşünen AIG Sigorta Acenteler ve Ulusal Brokerlar Grup Satış Müdürü Ayşe Gardet, acentelere sadece geleneksel kasko, trafik, DASK ürünleri değil; farklı segmentlerden farklı ihtiyaçlara cevap verebilecek ürünler ile ilgili eğitimler verilerek yetkinlik kazandırılması gerektiğini vurguladı. Acente eğitimlerinin dışında Gardet, acentelerin sigortalıların ihtiyaçlarını daha iyi anlayıp, değerlendirerek doğru branşlarda doğru şirketlerle partner olması ve sigortalılarda risk bilinci ve hasar önleme ve kontrol mekanizmalarında da daha etkin rol almasının önemli olduğunu söyledi.

"Acentelerin gelişimi için verdiğimiz ürün eğitimlerinin yanı sıra, değişen global dinamikler ve değişen risk profilleri paralelinde yeni ürünlerin de doğru bir şekilde tanıtılması, bu ürünlerin yerel kanun ve yasalardaki ilgili düzenlemelerle bağlantı kurularak anlatılması önemlidir" şeklinde konuşan Gardet, Yeni Türk Ticaret Kanunu sonrası daha da önemli hale gelen kurumsallaşma ilkeleri, şeffaflık ilkeleri, internet üzerinden yönetilen operasyonlar ve bilgi güvenliği gibi pek çok konunun sigorta tarafındaki izdüşümleri interaktif platformlarda tartışılması ve çözümler konusunda bilgi aktarımı yapması gerektiğini vurguladı.

'GÜÇLÜ VE KURUMSAL YAPILARA GİTMEK DE BİR ALTERNATİF'

AIG Sigorta Acenteler ve Ulusal Brokerlar Grup Satış Müdürü Ayşe Gardet, 2012 yılından bu yana AIG Akademisi çerçevesinde hem acentelerde hem de diğer satış kanallarında ve çalışanlarına değişik alanlarda pek çok eğitim düzenlediklerini belirterek, satış tekniklerinden, ürün eğitimlerine, stres yönetiminden, imaj geliştirmeye pek çok farklı alanda gelişim imkanı yarattıklarını ifade etti. Akademi programında bu sene itibariyle modüler online eğitimleri de düzenleyeceklerini vurgulayan Gardet, bu konuyu eğitim dışında yapmayı düşündükleri yenilikleri, "Sektörde öncülüğünü yaptığımızı düşündüğüm pek çok niş ürün için acentelerimizle beraber müşteri ziyaretleri yapıyor, acentelerimizin mevcut portföylerini kârlı ve penetrasyonu düşük ürünlerle büyütmelerine destek oluyoruz. Bu ürünler arasında Yönetici Sorumluluk, Çevre Kirliliği Hukuki Sorumluluk, Excess Sorumluluk, Ürün Sorumluluk, Özel Müşteri Grubu Ürünleri ve Grup Ferdi Kaza ile Seyahat Sigortaları sayılabilir" sözleriyle açıkladı.



Ayşe Gardet, zorlu piyasa koşullarında acentelerin varlıklarını sağlamlaştırmak için konsolidasyonun mantıklı olabileceği gibi, yeni gelişmekte olan branşlarda ihtisaslaşma, bu konularda yetkin eleman yetiştirme ve uzmanlaşma için sigorta şirketleri ile daha yakın işbirliği içine girmenin de etkili olabileceğini belirterek: "Konsolidasyonun mantıklı olabileceği durumlar da vardır elbette. Portföy ve hedeflerle, ekiplerin güçlü olduğu alanların birleştirilerek daha güçlü ve kurumsal yapılara gitmek de bir alternatif" dedi.

Yeni yönetmeliğe göre, sigorta acentelerinin fiziki mekan şartlarında, müdürlük hisse oranlarında, eğitim düzeyi ve mesleki deneyim sürelerinde, sigortacılık eğitim merkezi (SEGEM) şartı gibi kritik konularda değişiklikler yapılmış olduğunu dile getiren Gardet, bu değişikliklerin bir kısmının geçiş döneminde zorlayıcı olabileceğini düşünmekle birlikte, uzun vadede acentelik faaliyetlerinin ve acentelik sisteminin kurumsallaşmasına olumlu katkıları olacağını ileri sürdü.

'ÖNCELİK, RİSKİ DOĞRU DEĞERLENDİRMEK'

Önceliklerinin doğru risk değerlendirmesi olduğunu belirten Gardet, "Sigortalının operasyonu aksıyor, bir üretim varsa, bu üretim zinciri sekteye uğruyor, bedeni hasarlar olaya farklı bir boyut getiriyor, prestij kaybı söz konusu olabiliyor. Dolayısıyla AIG olarak, rekabetçi teklifler vermenin yanı sıra, global anlamda büyük yatırım yaptığımız risk mühendisliğinden ve bilimsel istatistiklerden yararlanarak, riski doğru değerlendirebilmek ve teknik anlamda doğru poliçelendirmeyi yapmak. Yaşanabilecek bir hasarı ve/veya bu hasarın büyüklüğünü ve etkilerini en aza indirecek iyileştirmeleri belirleyerek bunların uygulamaya geçirilmesini sağlamaktır" şeklinde konuştu.

Gardet, "100 yıla yakın bir zamandır global anlamda operasyonları bulunan ve dünyanın en büyük sorumluluk ve yangın ağına sahip AIG'nin bilgi birikimi, pek çok kazanın insan hatasından kaynaklandığına ve önlenebilir olduğuna işaret ediyor. İş ortaklarımız ile yaptığımız ürün toplantıları, AIG Akademi eğitimleri, bölge müdürlüklerimiz koordinasyonu ile acentelerimizle yakın mesafede ortak stratejiler oluşturup, sağlıklı büyüme için çalışıyoruz. Tüm hedeflerimizin içinde en öncelikli olan; müşteri memnuniyetidir" dedi.

MAPFRE GENEL SİGORTA SATIŞ VE PAZARLAMA SERVİS YÖNETİCİSİ SEYDİ DEMİR:

Yeni kaynaklar ile sektör potansiyeline yaklaşacak

"Şirketlerin birinci önceliği acentelerini ürün ve vizyon anlamında eğitmek, acente yöneticileri ve çalışanlarının kişisel gelişimine katkı sağlamak olmalıdır. Biz Mapfre Genel Sigorta olarak bu anlamda Magnet Akademi ile acentelerimize yönelik eğitim programı oluşturduk."

Mapfre Genel Sigorta Satış ve Pazarlama Servis Yöneticisi Seydi Demir, Türkiye gibi büyük potansiyele sahip bir ülkede, sigortalı oranını daha yükseklere çıkarma amacı güdülmesi gerektiğini belirtti. Bu noktada sigorta şirketlerine ve acentelere çok önemli bir görev düştüğünü düşünen Seydi Demir, acentelerin sigorta potansiyeli paralelinde yeni kaynaklar yaratarak ve çapraz satışlara odaklanarak kendi potansiyelini yükseltmesi gerektiğini; sektörün ancak bu şekilde potansiyeline yaklaşabileceğini söyledi. Yeni acente yönetmeliğinin acentelerin kurumsallaşması ve sektörün gelişmesi için önem taşıdığını belirten Demir, yönetmelik içerisinde acentelerin uzun vadede önünü açacak bazı düzeltmelerin de yapılması gerektiğini vurguladı.

YÜZDE 10 EK KOMİSYON KAZANMA İMKÂNI

Şirketlerin birinci önceliğinin acentelerini ürün ve vizyon anlamında eğitmek, acente yöneticileri ve çalışanlarının kişisel gelişimine katkı sağlamak olması gerektiğini dile getiren Demir, "Biz Mapfre Genel Sigorta olarak MAGNET Akademi ile acentelerimize yönelik eğitim programı oluşturduk. Bu eğitimlerimizde İstanbul Bilgi Üniversitesi (USEP – Uygulamalı Sigortacılık Eğitim Programları) ile işbirliği yaparak yeni bir program hazırladık" diyerek Mapfre Genel Sigorta olarak gerçekleştirdikleri çalışmalardan bahsetti. Ayrıca sigortacılık temel eğitimlerinin yanında acente sahipleri ve çalışanları için kişisel gelişimlerine de katkı sağlayan eğitimler düzenlediklerini belirtti ve ekledi: "2013 yılında kurduğumuz MAGNET Akademi ilk mezunlarını 2014'ün Mayıs ayında verdi ve şu anda aktif olarak akademimizde acentelerimize eğitimler vermeye devam ediyoruz." Acentelerin eğitim anlamında desteklenmesinin yanı sıra gelirlerini artırıcı ve çapraz satışa yönelmeleri konusunda farklı imkânlar sunulması gerektiğini düşünen Demir, "2014 yılının son çeyreğinde gerçekleştirdiğimiz çapraz satış odaklı kampanyamızla acentelerimize yüzde 10 ek komisyon kazanma imkânı sunduk. Sonuçlarından hem biz hem de acentelerimiz oldukça memnun kaldı. Yeni yılda buna benzer kampanyalarla acentelerimizi desteklemeye devam edeceğiz" sözleriyle Mapfre Genel Sigorta'nın 2014 yılında acenteleri için yaptığı yenilikleri aktardı.



'SATIŞ ORANI DOĞRU MOTİVASYONLA ARTAR'

Seydi Demir, piyasa koşulları oldukça zorlu ve acentelerin de ayakta kalabilmek için alternatifler üretmesi gerektiğini dile getirdi. Türkiye'deki pazarın özellikle oto dışı ürünler için çok büyük bir potansiyele sahip olduğunu ve bu nedenle acenteler yeni müşterilere odaklanırken bir yandan da mevcut müşterilerine çapraz satış alternatiflerini değerlendirmesi gerektiğini söyleyen Seydi Demir, "Bu şekilde mevcut müşterilerine farklı ürünler sunarak portföylerini geliştirebilir" dedi. Acentelerin oto dışı ürün satışlarını arttırmak için şirketlerin yenilikçi ürünlerle destek olması gerektiğini söyleyen Demir: "Şirketlerin yenilikçi ürünlerle acentelerinin ürün yelpazesini genişletmesi çok kritik bir öneme sahip; Fark Yok Tamamlayıcı Sağlık Sigortası, Kaskojet bu konu için verebileceğimiz güzel örnekler. Sigorta sektöründe ilk olma özelliğini taşıyan bu ürünlerimizle müşterilerimize uygun fiyatlı sağlık ve kasko sigortası almaları için fırsat yarattık." dedi. Demir sözlerini şöyle noktaladı: "Bu kampanya bize gösterdi ki; doğru motivasyonla bu alanlarda da satış oranları artırılabiliyor. Şirketlerin kendi altyapılarını güçlendirerek acentelerine CRM (Müşteri İlişkileri Yönetimi) anlamında da destek olmasının çapraz satışı artıracağına inanıyoruz. CRM uygulamalarının oto dışı ürünlerin satışını destekleyici unsurlar olduğunu düşünüyoruz".

SAİK (SİGORTA ACENTELERİ İCRA KOMİTESİ) BAŞKANI HÜSEYİN KASAP:

Yönetmeliğin temel amacı, kurumsallaşmaya önayak olmak

"Türkiye'deki acente sayısı 15 bin 600 civarında ve toplam prim istihsali de 22 milyar lira. Prim üretiminin yüzde 66'sını acenteler yapıyor. Kazanç dağılımı homojen olmadığından 5 milyon liranın altında yıllık üretimi olan acentelerin sayısı küçümsenemeyecek kadardır. Yıllık üretimleri belli bir miktarın altında olan acentelerin ayakta kalabilmeleri için mutlaka konsolide olmaları gerektiğini düşünüyoruz."

22.04.2014 tarihinde yürürlüğe giren yeni "Sigorta Acenteleri Yönetmeliği"nin belli kısımlarında iki kez değişiklik yapıldı. Bu değişikliklerin sonuncusu 30.12.2014 tarihinde gerçekleştirildi. SAİK Başkanı Hüseyin Kasap konuyla ilgili düşüncelerini şu şekilde belirtti: "Kamu otoritesi olan; Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürlüğü tarafından '22/04/2014 tarihinde yayınlanarak yürürlüğe giren Sigorta Acenteleri Yönetmeliği'nde değişiklik yapılmasını öngören ve 30.12.2014 tarihli Resmi Gazete'de yayınlanan yönetmelik değişikliği' ile sektörde disiplin ve düzen sağlanmak istenmektedir. Bazı illegal yapılanmaların önüne geçmek ve bu mesleğin bilgi, tecrübe ve etik kurallara uygun icra edilmesini sağlamak, aynı zamanda ölçek ekonomisine uygun olarak, sigorta acentelerinin kümelenmesini temin etmek ve kurumsallaşmalarına önayak olmak Sigorta Acenteleri Yönetmeliği'nin temel amacıdır."

Acentelerin şirketler için vazgeçilmez ve oldukça yararlı bir kanal olduğunu dile getiren Kasap, "Halihazırda Türkiye'deki elementer sigorta prim istihsalinin yaklaşık yüzde 66'sını gerçekleştiren acente dağıtım kanalı şirketler için vazgeçilemez ve göz ardı edilemez bir kanaldır. Sigorta şirketleri ile acenteler, et-tırnak misali birbirinden ayrılamaz bir bütündür. Bu saptamadan sonra, şirketlerin kendi menfaatleri icabı, acentelerini koruyup kollamaları ve onların günün teknolojik koşullarına adapte olmalarına yardımcı olmaları gereklidir. Sigortacılık, güven işidir ve sigortacının sigortalı ile birebir teması çok önemlidir" sözleriyle görüşünü bildirdi. Hüseyin Kasap konuşmasına ek olarak, bu nedenle acentelerin çok avantajlı olduğunu ve bu nedenle işini doğru yapan, etik kurallara riayet eden, kendini geliştirme ve yenileme arzusunda olan acentelere şirketlerin her türlü desteği vermesi gerektiğini belirtti ve sözlerine "Türkiye'de kişi başına düşen sigorta prim tutarı yükselirse prim üretimi artacaktır; bu da mevcut acente üretimine yansıyacak ve acenteler para kazanırsa sektöre girişler çoğalacaktır" diye ekledi.

'ACENTELER HER BRANŞTA ÜRETİMİ HEDEFLEMELİ'

Belli bir branşta kâr etmenin acenteler için başarı göstergesi olmaması gerektiğini ifade eden Hüseyin Kasap, acentelerin günün şartlarına ayak uydurabilmeleri için kümeleşmeleri ve ölçek ekonomisine geçmeleri gerektiğini ekledi. Kasap, "Acenteler, kurumsallaşmayı ve sigortanın her branşında üretim yapmayı hedeflemeliler. Sadece oto kaza branşı ile yetinmemeliler özellikle bireysel emeklilik sözleşmeleri ve hayat poliçelerine de ilgi duymalıdırlar" diyerek konuyla ilgili görüşlerini açıkladı.

Hüseyin Kasap, sektördeki prim üretiminin büyük bölümünü acentelerin sayladığı gerçeği göz önünde bulundurulsa da yıllık üretimleri ortalamanın altında kalan acentelerin konsolidasyona girebilmesinin daha mantıklı olacağını öne sürdü. Kasap, "Şu anda Türkiye'deki acente sayısı 15 bin 600 civarındadır. Toplam prim istihsali de 22 milyar liraya yakın olduğuna göre ve bu primin yüzde 66'sını acenteler yapıyor yani yaklaşık olarak 14.5 milyar liralık kısmı acenteler tarafından üretiliyor. Bu da acente başına yaklaşık 9 milyon lira üretim demektir. Ancak dağılım homojen olmadığından 5 milyon liranın altında yıllık üretimi olan acentelerin sayısı küçümsenemeyecek kadardır. Yıllık üretimleri belli bir miktarın altında olan acentelerin ayakta kalabilmeleri için mutlaka konsolide olmaları gerektiğini düşünüyoruz" dedi. Konsolidasyonla ilgili görüşlerinin göreceli olduğunu belirten Hüseyin Kasap, durumun tamamen sigortalılık oranına bağlı olduğunu söyledi.



SİGORTA ACENTELERİ DERNEĞİ (SAB) BAŞKANI DOĞAN ŞEN:

Yönetmelik değişikliği şartları ağırlaştıracak

"30/12/2014 tarihinde yayınlanmış yönetmeliğin ana konusu, acentelerin şube yöntemiyle kurumsallaşmasına ilişkin getirilen şartlardan oluşmuştur. Bana göre bu değişiklikler acentelere ciddi zarar vererek, büyümek isteyen acentelerin önünde kocaman bir engel olarak hayata geçmiştir. Şubeleşme yöntemiyle çalışan acenteleri de, diğer şubesiz acentelere karşı daha güçlü kılmıştır."

Doğan Şen, yeni "Sigorta Acenteleri Yönetmeliği"nin acentelerin kurumsallaşmasına yardımcı olacağı görüşünde olduğunu belirtti. Bu yönetmelikle şartların çok ağırlaştığını belirten Şen, bu bağlamda fırsat eşitliğinin yok edileceğini söyledi. Ayrıca acentelerde kaliteyi artırmak için çeşitli eğitimlerden ve teknolojiden yararlanmak gerektiğini öne sürdü ve acentelerin daha az masraf yaparak daha kârlı ve güçlü olabileceklerini ekledi.

'TEMEL DEĞİŞİKLİKLER ŞUBELEŞMEYLE İLGİLİ'

Yeni Sigorta Acenteleri Yönetmeliği'nin temelde getirdiği yeniliklerin, sigorta şubelerinin görevlerini belirlemek ve şube açma işlemlerine bazı kısıtlar getirmek olduğunu söyleyen SAB Başkanı Doğan Şen, yeni yönetmeliğin acentelerin gelişmesi üzerindeki etkisini yorumlayarak; "Sigorta Acenteleri Yönetmeliği'nde değişiklik yapan, 30/12/2014 tarihinde yayınlanmış yönetmeliğin ana konusu, acentelerin şube yöntemiyle kurumsallaşmasına ilişkin getirilen şartlardan oluşmuştur. Bana göre bu değişiklikler acentelere ciddi zarar vererek büyümek isteyen acentelerin önünde kocaman bir engel olarak hayata geçmiştir. Şubeleşme yöntemiyle çalışan acentelerden, şartları yerine getirebilenleri de, diğer şubesiz acentelere karşı daha güçlü kılmıştır" dedi. Doğan Şen bir başka ifadeyle, şubeleşme yöntemiyle çalışan acenteyle, şubesiz çalışan acenteler arasında tabiri caizse bir sınıf farkı yarattığını ileri sürdü. Ayrıca bu yönetmelik değişikliği ile şartların çok ağırlaştığını, fırsat eşitliğinin yok edildiğini belirtti ve ekledi: "Bu yönetmeliğe uyum sağlayabilecek güçlü sermayeler asıl şimdi, yerli profesyonel acentelerin işini zorlaştıracaktır."

'ŞARTLARA UYGUN OLMAYAN ŞUBELER KAPATILACAK'

Doğan Şen, yönetmelikteki değişikliklerle birlikte, şubelerin ek sermayesinin ve nakit mal varlıklarının artırılması gibi konulara da belirli şartlar getirildiğini söyleyerek, raporlamalar için yeminli mali müşavirlere ödenecek ücretlerin ciddi anlamda şubeleşme isteğinin önünde engel teşkil ettiğini belirtti. Şen konuyla ilgili, "Profesyonelce şubeleşme amaçlı değil de, çocuklarına yatırım olsun diye birkaç tane şubesi olan 2 bin civarında acente, bu ağır şartlara uyum sağlayamayacakları için şubelerini kapatacaklardır ya da bu şubeler daha küçük acentelere dönüşeceklerdir. Oysa 5 milyon üstü üretim yapan acente sayısı sadece 335 adettir ve üstelik bunların çoğunluğu plaza sigortacıları ya da captive acenteliklerdir" dedi. İşi sadece sigortacılık olan, 5 milyon üstü üretim yapabilen profesyonel acente sayısının 100 adet civarında olduğunu belirten Şen, amaçlarının sektörde en çok üretim yapabilen oto branşı dışında, diğer branşlarda da üretim yapabilen acentelerin sayısını artırmak olduğunu dile getirdi. Bu yönetmelik, acentelerin gelişmesine imkân tanımayacak bir uygulama olduğunu söyleyen Şen, "Biz SAB olarak, Sigortacılık Genel Müdürlüğü'ne öteden beri şubeleriyle çalışan 1-5 arasında şubesi olan acenteler için bu ağır şartların tatbik edilmemesini önerdik" diye ekledi.

HİZMET ODAKLI REKABET KOŞULLARI GELİŞTİRİLMELİ

Şirketlerin web'ten satış yaparken kendi acentesiyle rekabete girmemesi gerektiği konusuna dikkat çeken Doğan Şen, şirketlerin oto sigortalarında fiyat rekabeti yapmadan optimum fiyatlar belirlemesi gerektiğini söyledi. Durumu şu sözlerle açıkladı: "Bu branşta daha çok hizmet odaklı rekabet koşulları geliştirilmesi, acentelerin gelişiminde en önemli unsurdur. Müşterisi namına daha ucuz primi aramak zorunda kalmayacak acenteye yeni satışlar yapma zamanı kalacaktır. Bu olgu gerçekleştikten sonra acentelerin yangın, nakliyat, sorumluluk, sağlık sigortalarında daha fazla satış yapmalarını destekleyecek eğitimleri, teşvikleri de beraberinde getirmelidirler."

"Özellikle 1 milyon altında üretim yapan acentelerin bir araya gelerek daha büyük yapıları mutlaka hayata geçirmelidirler. Bu şekilde kurulacak ortaklıklar portföylerini daha efektif kullanır, yeni satışlar için daha çok sahada bulunurlar. Ayrıca daha çok eğitim alabilir, teknolojiyi daha iyi kullanabilir, daha az masraf yaparak daha kârlı ve daha güçlü olabilirler" diyen Şen, teknik personeli olmadan çalışan acentelerin bunu gerçekleştirme mecburiyetleri olduğunu ya da bu işe belli ölçüde sermaye koyarak yeni yöntemler denemelerini önerdi. Şen, "Bana göre İstanbul'da acente sayısı fazla değil, ama nitelikli acente sayısı çok az. Bu nedenle nitelikli, büyük portföylere sahip acente sayısını artırma mecburiyetimiz olduğunu vurgulamak isterim. Acentelerin toplam ortalama yaşam süresi 2.5 yıldır. Acenteler, bu yıl açılan önümüzdeki yıl kapanan yapılar değil; uzun süre yaşamlarını devam ettirebilecek olan yapılardır. Bu nedenle bu konuya ayrıca özen gösterilmelidir" dedi. Pek yakında illere göre ne kadar üretim yapıldığı açıklanacağını ve illere göre acente taşıma kapasitesinin belirleneceğini dile getiren Şen, acente sayısı çok mu az mı tartışması yerine sektörün toplam üretimi olan 20 milyarın nasıl artırılacağına konsantre olması gerektiğini belirtti.



ICC, Yeni Eşdeğer Parça Genelgesi'ne hazır

2004 yılından beri süregelen ve çeşitli devlet kurumları tarafından regüle edilmesi amaçlanan, sigorta şirketlerinin yedek parça dağıtım faaliyetlerinin çerçevesi T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı'nın 13 Ocak 2015 tarihli "Motorlu Araç Sigortalarında Eşdeğer Parça Belgeleme Esaslarına İlişkin Genelge"si ile yeni bir şekil aldı. Genelgenin 7. Maddesinde "Sigorta şirketleri bu genelge esaslarına göre eşdeğer parçaları belgelendirilmiş ve bu genelge uyarınca eşdeğer parça takibi için gerekli altyapıyı kurmuş kuruluşlardan hizmet satın almak zorundadırlar. İlgili eşdeğer parça üzerine eşdeğerlik belge bilgisi ile takibe esas sayı bilgisini içerecek etiketler ilave edilmelidir. Bu bilgilerin elektronik ortamda teyidi için gerekli altyapı tesis edilir" hükmüne yer veriliyor.
15 Haziran 2015 tarihinde yürürlüğe girecek genelgenin sektöre ne getireceği konusunda Insurance Claim Center'ın (ICC) Yazılım Birimi Yöneticisi Sinan Kuşdoğan'la konuştuk.

Peki, yedek parça tedariki nasıl yapılıyor?
Sigorta hasarlarında yedek parça tedariki 2004 yılında sistematik olarak başladığından bu yana rekabet ortamı da doğal olarak hararetlendi. O tarihte bir otomotiv şirketinin Rekabet Kurumu'na yaptığı şikâyet üzerine, yapılan incelemelerde Kurul 2006 yılında sigorta şirketlerinin katkı sadece bizlere danışıldığında kendi perspektifimizden getirebildiğimiz teknik önerilerle sınırlı.
Dolayısı ile sektörün regülatörü olan Hazine Müsteşarlığı ile sektörü oluşturan sigorta şirketleri arasındaki çalışmalar neticesinde ortaya çıkan kurallar ne ise, biz asistan şirketler buna uymakla yükümlüyüz.
Neticede yasal bir çerçeve oluştu, asistan şirketler olarak da bizim işimiz bu yasal çerçeve içerisinde denetime açık şeffaf bir yapı oluşturarak etkin tasarruf sağlayabilen sürdürülebilir bir otomasyon süreci oluşturmak ve sigorta sektörüne arz etmek.

'ASİSTANLIK HİZMETİ SADAKAT GEREKTİRİR'

Sizin hizmet anlayışınız nedir?
Asistanlık hizmeti her durumda kavram olarak ana bir sağlayıcıya -konumuzda sigorta şirketine- mesnetten bağlılık, sadakat gerektirir. Aslen yapılan iş, anlaşmalı olarak asistanlık hizmeti verilen sigorta şirketinin tüm maliyetlerini, belirlenen asistan hizmet bedeli karşılığında, müşteri memnuniyeti ve iş kalitesini de göz ardı etmeden, asgari seviyeye indirmeye gayret etmek olmalıdır.
Bu anlamda, yedek parça tedarikçileri sadece ve sadece yedek parça satın alan sigorta şirketlerine doğru parçaları zamanında temin etmek ve bu parçaların maliyetleri üzerinden azami seviyede iskonto sağlamak için rekabet edecek şekilde konumlandırılmalıdır.
Yedek parça tacirleri tarafından, asistan elektronik platformlara ödenen komisyon bedellerinin, sigorta şirketlerinin iskonto oranlarından düşüldüğü aşikardır.

Öncelikle bu genelgeye neden ihtiyaç duyuldu, anlatır mısınız?
Bildiğiniz gibi sigorta şirketlerinin hasarlı araçların onarımı için gerekli yedek parçaları doğrudan veya asistan şirketlerin yedek parça dağıtım platformları üzerinden onarım noktalarına sistematik olarak ikmal etmeleri 2004 yılına kadar uzanan bir uygulama. Bu anlamda, ilk günden beri konunun içerisindeyiz. Artan rekabet koşulları, sigorta şirketlerinin her anlamda gider kalemlerini çok sıkı denetlemesini gerekli kılıyor. Rekabet ortamında çalışırken birincil amaç yürütülen operasyonun yasal çerçeve içerisinde etkin tasarruf sağlaması ve uzun dönemde sürdürülebilir olması gerekir. Bu da yedek parça tedarik sürecinin birincisi yasalar çerçevesinde, ikincisi denetime açık şeffaf bir yapı üzerinden gerçekleştirilmesini ve üçüncü olarak otomasyon yazılımlarının kullanımını gerekli kılıyor.

Bu genelge bu üç unsuru mu düzenliyor?
Sigorta hasarlarında yedek parça tedarik sürecinin kurallara bağlı olması konusu tamamen Hazine Müsteşarlığı ile sigorta şirketlerinin ortak çalışmaları sonucunda ortaya çıkan bir olgu. Hizmet sağlayıcı asistan şirketlerin bu sahada doğal olarak bir etkinliği yok. Bu anlamda sağlayabileceğimiz parça bedellerinin gerçekçi ve rekabetçi düzeylere çekilmesini sağlamak amacıyla "parça tedariki" uygulaması yürütmelerinin hasar tazmin bedellerini "gerçekçi" seviyelere indirmelerine, prim bedellerinin görece düşük kalmasını temin etmelerine ve sigortacılık hizmetinin sunulmasında ekonomik gelişmeye katkı sağlayacağı yönünde hükmetti.
Sonrasındaki gelişmeleri hep beraber takip ediyoruz. Konu, sektörün regülatörü olan Hazine Müsteşarlığı tarafından farklı perspektiflerden incelenerek ve sigortacı-sigortalı arasındaki "akdin" adil bir çerçevede başlayıp sonuçlandırılabilmesi için muhtelif duyurular ile belirli bir ortak müşterek uygulama alanı oluşturuldu.

Şimdi gelinen nokta nedir?
Mevcut durumda, Hazine Müsteşarlığı'nın 13 Ocak 2015 tarihli genelgesi varılan son nokta ve 1 Haziran 2015 tarihi ile sigorta hasarlarına yedek parça tedariki yapan asistan şirketlerin bu genelgeye uygun vaziyette operasyonlarını değiştirmesi ve otomasyon yapılanmalarını hazır etmeleri gerekiyor.
Bugün ICC'de en önemli gündemimiz bu. Yazılım ve operasyon ekibimiz ile yıllardır bu konuda yaptığımız çalışmalarımızı da kısa bir süreçte tamamlamış bulunmaktayız ve nihai ürünümüz hazır hale getirildi.
Mart 2015 sonuna kadar da farklı otomobil markalarındaki tedarikçiler, tedarik işlemine talip olan yerli imalatçılar ve sertifikalı yedek parça ithalatçılarının sistem kullanım eğitimleri ve sahadaki test uygulamalarımızın bitirilmesini planlıyoruz. Hazine Müsteşarlığı'nca duyurulan 1 Haziran 2015 tarihinin 2 ay öncesinden de uygulamayı başlatmayı planlıyoruz.

Kurduğunuz sistem nasıl işleyecek?
Sistem kısaca; yedek parça tedarikçilerinin sigorta hasarları için yapacağı tedariklerde kullanacakları eşdeğer yedek parçaların OEM fabrika logolu olmaması durumunda otomasyon üzerinden tedarikçinin sevkiyat noktasında ilgili hasar dosyasının detaylarını içeren bir etiketi fiziksel olarak oluşturmasını ve eş zamanlı olarak ICC otomasyon sistemi üzerinde sayısal olarak izinin kaydedilmesini ve oluşturulan "sertifika" havuzundan otomatik olarak eşleştirilmesi şeklinde çalışıyor. İlgili hasar için sigorta eksperi görevlendirilen durumlarda, sigorta eksperlerinin bu veriyi kolayca raporlarına eklemelerine imkân veriyor. Ayrıca sigorta eksperi görevlendirilmeyen hasarlar için sigorta şirketi hasar servislerinde veya denetim faaliyeti yürüten asistan şirketlerin kontrol servislerinin de kolaylıkla erişimini sağlıyor. Teknolojinin en uç noktada kullanıldığı ICC otomasyon sistemi bu anlamda Hazine Müsteşarlığı'nın 13 Ocak 2015 tarihli genelgenin yasal gereklilik şartlarını tam olarak karşıladığı gibi, sigorta şirketlerinin mevcut tasarruf politikalarından bir özveride bulunmadan, sürdürülebilir bir operasyon yürütmelerine elveriyor.

ICC, parça tedarik firmalarıyla bu konuda bir anlaşma yapıyor mu?
Bu noktada, ICC tarafından çok önemsediğimiz bir ilkesel yaklaşımdan da söz etmek istiyorum. Bu da söyleşimizin en başında bahsettiğim denetime açık şeffaf bir yapı üzerinden yedek parça tedarikinin gerçekleştirilmesi ile ilgili konu.
Sahada üzülerek gözlemliyoruz ki, bazı yedek parça tedarik platformlarının, yedek parça tedarikçileri ile ciddi anlamda komisyon alış verişi var. Anlaşmalar yapılıyor, taraflarca imzalanıyor, müeyyideler getiriliyor, karşılıklı faturalaşma yapılıyor. Yedek parça ticareti yapan, sigorta hasarlarına tedarik yapan tacirler açısından bu şüphesiz ki açıklanabilir bir durum. Doğal olarak her tacir iş hacmini artırmayı, sahasını genişletmeyi amaçlar.
Ancak ilkesel olarak sigorta şirketlerine hizmet veren asistan şirketlerin, ilgili sigorta şirketiyle asistanlık hizmet sözleşmesi yapabilmek için, asistanlık veya elektronik platform kullanım hizmet bedellerini düşük seviyede tutarak -tabiri caizse- sigorta şirketlerini bu anlamda bağlayarak, sonrasında yedek parça tedarik eden tüccarlarla komisyon ilişkisine girmelerini ilkesel olarak doğru bulmuyorum.

Hazine Müsteşarlığı'nın 1 Haziran 2015'te yürürlüğe girecek "Motorlu Araç Sigortalarında Eşdeğer Parça Belgeleme Esaslarına İlişkin Genelge"siyle ilgili tüm hazırlıkları tamamladıklarını belirten ICC Yazılım Birimi Yöneticisi Sinan Kuşdoğan, sistemi Nisan'da başlatacaklarını söyledi.


Sinan Kuşdoğan

ICC, TEDARİKÇİLERLE KOMİSYON ANLAŞMASI YAPMAZ

ICC, kuruluşundan bu yana ilkesel olarak yedek parça tedarik tacirleri ile hiçbir nam altında komisyon anlaşması yapmamıştır, sigorta şirketinin alım hacminin hürmetine elde edilen tüm yedek parça iskontoları tamamen sigorta şirketinin pozitif tasarrufuna fayda sağlar. Sektörde birçok yenilikçi uygulamanın öncüsü olarak ICC, sigorta sektörünün teknik donanımını geliştirmeye yönelik ürünler sunmaya devam ediyor.

ICC Hasar Denetim ve Yönetim Ltd. Şti.
Ahi Evran Cad. Polaris Plaza Kat: 16
Maslak / İstanbul
Tel: (90) 212 346 0 346
Fax: (90) 212 346 06 07
E-Posta:info@iccdenetim.com
www.iccdenetim.com

Fon getirileri bir önceki ayın üzerine çıktı

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 ödüyor. 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'e 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.

BES'teki Hisse Senedi Fonları 2015 yılının ocak ayında yüzde 3.65 oranında yükselirken, BİST–100 endeksindeki yükseliş yüzde 3.76 seviyesinde oldu. Ocak ayında Türk Lirası Cinsinden Kamu Borçlanma Senetlerinde yüzde 2.82'lik artış yaşanırken, Yabancı Para Cinsinden Borçlanma Senetlerinde yüzde 3.76'lık artış kaydedildi. Tüketici Fiyat Endeksi'nde ise 2015 Ocak ayında yüzde 1.10 artış kaydedildi.

İÇ VERİM ORANI NEDİR

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

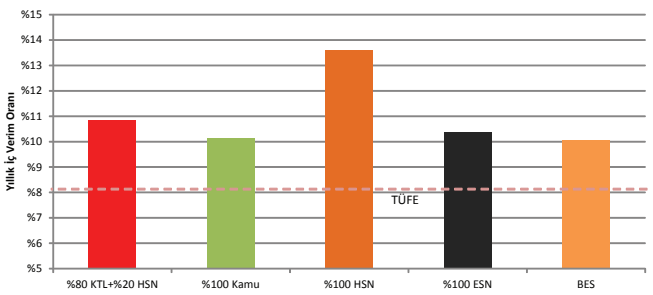
ADENDUM BES GETİRİ ENDEKSİ (BGX)

Bu endeks hazırlanırken, düzenli olarak yatırım yapan ve 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 BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)

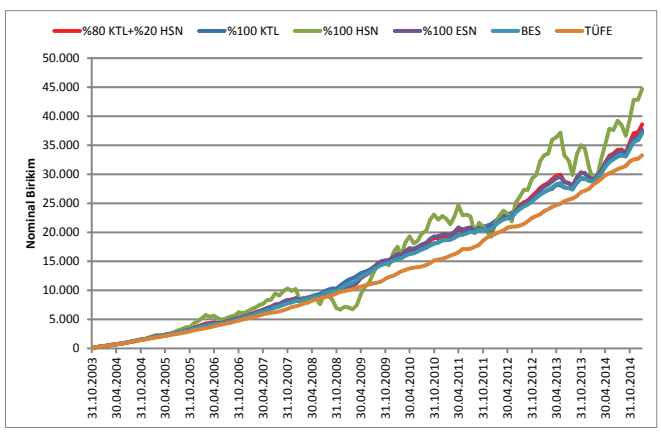
Bu endeks, 31.10.2003 tarihinden itibaren sistemde olan ve düzenli olarak yatırım yapan bir kişinin bugünkü birikimini bulmak üzere hazırlanmıştır. Katılımcının 31.10.2003 tarihinde 100 lira yatırarak sisteme girdiği ve her ay katkı payını TÜFE oranında artırdığı varsayılmıştır. Katılımcı her ay, ay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

31.10.2003-30.01.2015 Adendum BES Getiri Endeksi (BGX)



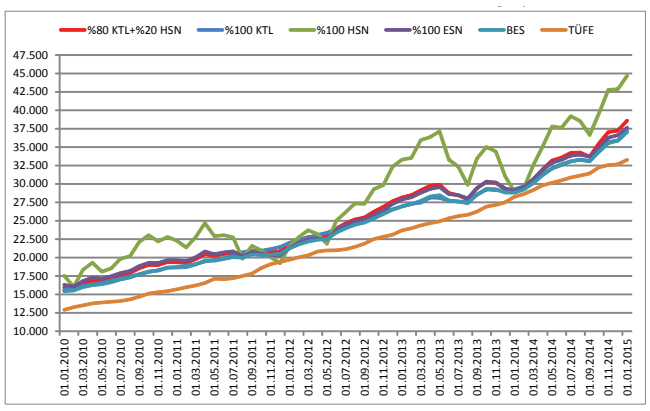
Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-30.01.2015 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Getiri Endeksi (BGX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon 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 %10,07 BGX elde etmiştir. Sadece Hisse Senedi fonuna yatırım yapanların ise %13,59 BGX elde ettikleri görülmektedir.

31.10.2003-30.01.2015 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-30.01.2015 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Birikim Endeksi (BBX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon oranıyla artırılmıştır. TÜFE ise ilgili dönemde aynı şekilde enflasyon korumalı bir yatırım aracına, yönetim gider kesintisi ve fon işletim gider kesintisi olmadan yapılan yatırımın bugün ulaştığı nominal tutardır. Bu tutar karşılaştırma amaçlı verilmiştir. Bu şekilde birikim yapan bir katılımcı, 30.01.2015 tarihinde BES ortalama fiyatlarıyla 37.029 TL birikime, enflasyon korumalı bir araçla ise 33.270 TL birikime ulaşmaktadır.

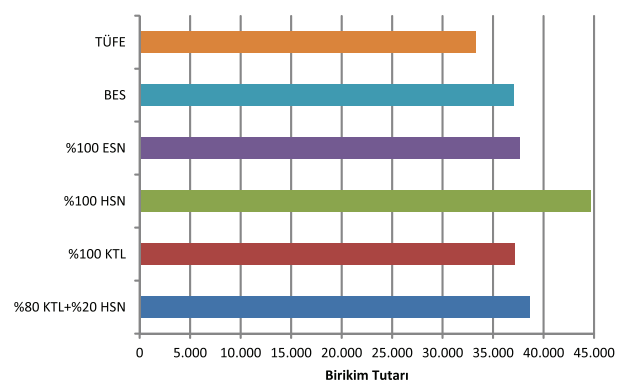
31.10.2003-30.01.2015 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX) (2010-2015 gelişimi)



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.

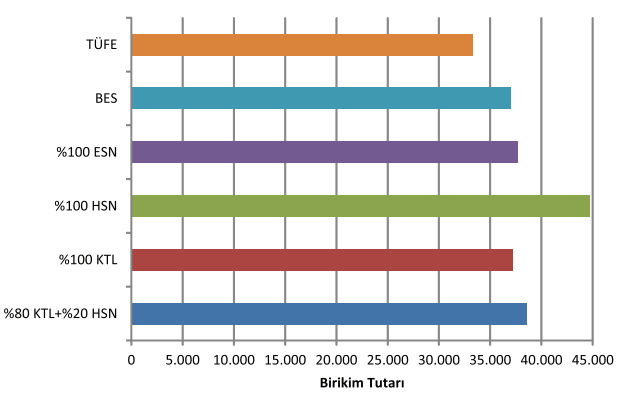
31.10.2003-30.01.2015 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)

Yandaki grafik 31.10.2003-30.01.2015 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 30.01.2015 tarihinde 37.029 TL'ye ulaşmıştır. Bu kişi Ocak 2015 döneminde Bireysel Emeklilik Sistemi'ne 245 TL katkıda bulunmuştur.



31.01.2005-30.01.2015 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)

Yandaki grafik sisteme 31.01.2005 tarihinde dahil olup 30.01.2015 tarihine kadar Bireysel Emeklilik Sistemi'nde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. 2005 yılından bu yana Hisse Senedi fonlarına yatırım yapan bir katılımcının 30.01.2015 tarihinde 37.026 TL Adendum BES Birikim Endeksi ile en kârlı yatırımcı olduğu görülmektedir.



Kıdem tazminatı fonunun işletilmesinde BES favori aday



İlk olarak 2011 yılında gündeme gelen kıdem tazminatı fonuna ilişkin düzenlemeler, paydaşların uzlaşmaya varamaması nedeniyle rafa kaldırılmıştı. Şimdi ise, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanı Faruk Çelik ve Başbakan Ahmet Davutoğlu'nun, "Kıdem tazminatı fonu" kurulacağını açıklaması ile tekrar gündeme gelmiş durumda.

Kıdem tazminatı fonuna ilişkin en çok dillendirilen sistem tasarısı olarak, İşsizlik Sigortası Fonu gibi işleyecek olan bir "Kıdem tazminatı fonu" oluşturulması. Bu tasarıyla; işverenler, çalışan tüm işçileri için her ay belirli bir oranda prim ödeyecek. Fon'da biriken primler, Emeklilik Gözetim Merkezi tarafından denetlenecek ve yine Emeklilik Gözetim Merkezi aracılığıyla primlerin yönetileceği şirket seçilebilecek. Ayrıca, belirli bir süre sonunda, işçinin işten çıkış nedeninden bağımsız olarak, biriken tazminat tutarının işçiye direkt olarak ödenmesi öngörülüyor. Bu sayede, işçinin kıdem tazminatını kaybetme endişesi ortadan kalkmakla beraber, kıdem tazminatını almak için işverenle değil, fonu yöneten şirketle muhatap olunması düşünülüyor.

Ancak işçinin de, işverenin de bu sistem ile ilgili bazı çekinceleri var. Bugünkü sistemde, kıdem tazminatı tavanın altında olmak koşuluyla, her 1 yıllık kıdemin karşılığı 1 aylık brüt ücret olmasına rağmen, yeni sistemde işçilerin kıdem tazminatlarının yaklaşık olarak yarı yarıya azalacağı düşünülmekte.

İşveren tarafından bakıldığında, mevcut uygulamada işverenler, işçilerinin yalnızca yüzde 8 - 10'una kıdem tazminatı ödüyor. Gerçekleşmesi düşünülen yeni sistemde ise, işverenlerin tüm işçiler için her ay belirli bir oranda prim ödemek zorunda kalacaklarından, fazladan bir maliyet altına girme durumunun oluşacağından endişe edilmekte.

Kıdem tazminatı sisteminde fonlu yapıya geçilmesi halinde fonun yönetiminde en büyük adayın halihazırda fonlu sistemi en iyi şekilde işleten Bireysel Emeklilik Sistemi olduğu aşikâr. Hâl böyleyken, Bireysel Emeklilik Sistemi'nin yaygınlaşmasına yönelik müjdeli bir haber de Başbakan Yardımcısı Ali Babacan'dan geldi.

KIDEM TAZMİNATINA BES MODELİ

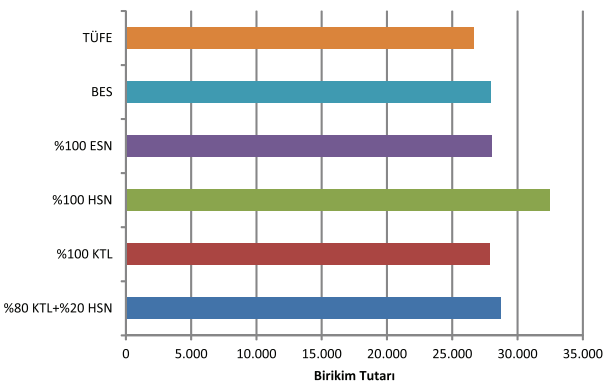
Babacan, BES'te yapılan kesintilerle ilgili yeni bir düzenleme üzerinde çalışıldığını ve bunun da Bireysel Emeklilik Sistemi katılımcılarının lehine olacağını açıkladı. Bu düzenlemeyle birlikte, sistemden kısmi çıkış yapmak ve mücbir sebeplerden dolayı erken ayrılmanın önü açılacak. Mücbir sebeplerin yanı sıra, Bireysel Emeklilik Sistemi katılımcıları, ilk evlerini almak için kredi çekmek yerine, sistemde birikmiş olan paralarının bir kısmını kolayca alabilecek ve sistemde kalan para ise nemalanmaya devam edecek.

Bireysel Emeklilik Sistemi'nin kurulmasından bu yana, en çok tartışılan konulardan biri de, katılımcılardan yapılan kesintilerdi. Bu nedenle, 2013 yılında söz konusu kesintilere üst sınır getirildi. Buna göre, para piyasaları fonları için yıllık yüzde 1.09, kamu/özel sektör, uluslararası borçlanma araçları, endeks fonları için yüzde 1.91, hisse senedi ve diğer fonlarda ise yüzde 2.28 oranında kesinti uygulanıyor.

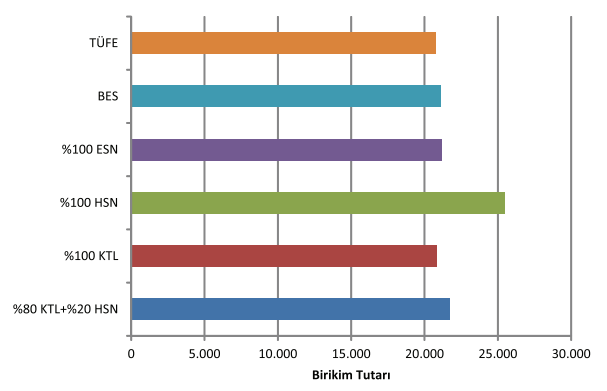
Üzerinde çalışılan yeni düzenleme ile şu an alınan kesinti oranları bir miktar daha aşağıya çekilecek gibi görünüyor. Böylece katılımcıların birikim tutarlarının daha da artırılması ve Bireysel Emeklilik Sistemi'nin daha cazip hale gelmesi amaçlanıyor.

Yandaki grafik sisteme 31.01.2006 tarihinde dahil olup 30.01.2015 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 30.01.2015 tarihinde 32.434 TL Adendum BES Birikim Endeksi'ne ulaştığı görülmektedir.

31.01.2006-30.01.2015 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)

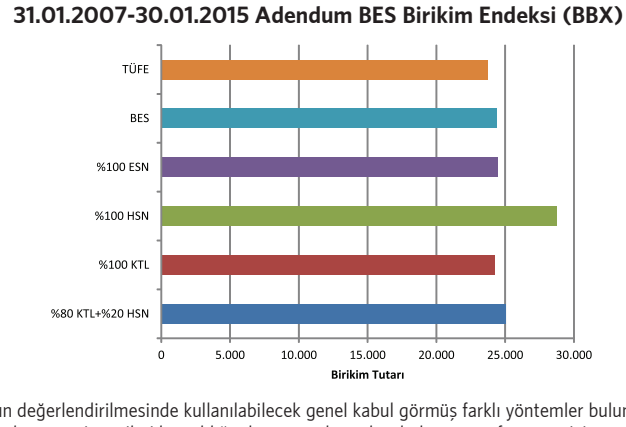


31.01.2008-30.01.2015 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)

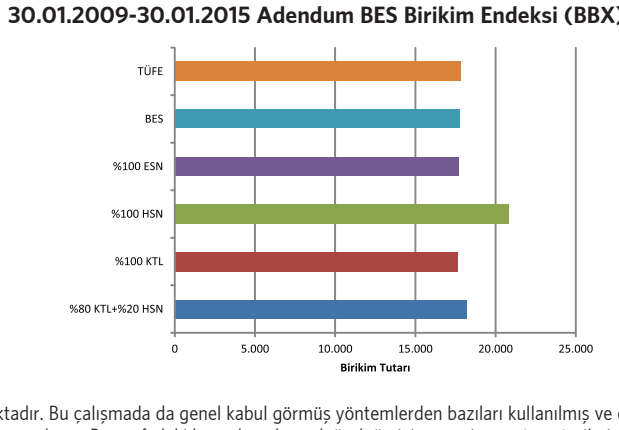


Yandaki grafik sisteme 2007 yılı başında dahil olup 30.01.2015 tarihine kadar Bireysel Emeklilik Sistemi'nde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. Sürekli Hisse Senedi fonlarına yatırım yapan bir katılımcının 30.01.2015 tarihinde 28.742 TL BBX elde ettiği görülmektedir. Sadece Kamu Borçlanma araçlarına yatırım yapan bir yatırımcı ise 24.228 TL BBX'e sahip olmaktadır.

31.01.2007-30.01.2015 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



30.01.2009-30.01.2015 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.

SAB Başkanı Doğan Şen:

Ekonominin gelişmesi için sigorta sektörü büyütülmeli

SAB Başkanı Doğan Şen, ülkemizde sigorta sektörünün henüz çok küçük bir havuz olduğunu söyledi. Sigortacılığın, ekonomiyi canlandırdığını ve sosyal refah düzeyinin artmasına katkıda bulunduğunu ifade eden Şen, sigorta havuzunun büyütülmesinin önemine dikkat çekti.



Doğan Şen, sigorta pastasının büyütülmesi için zorunlu sigortaların daha sıkı takip edilmesi, TARSİM ve DASK ürünlerini satan acentelerin komisyonlarının yükseltilmesi ve BES'in zorunlu hale getirilmesi gibi birçok öneri gündeme getirdi.

SAB Başkanı Doğan Şen, 2014 yılında sektörün toplam büyüklüğünün sadece 26 milyar lira olduğunu söyledi. Bu kadar küçük bir havuzun içinde sigorta şirketleri, aracılar, eksperler, sigorta destek birimleri ve hizmet sağlayıcılar olarak para kazanmaya çalıştıklarını ifade eden Şen, "Ancak kişi başına düşen gelirin yeteri kadar büyümemesi, dünyadaki ve ülkemizdeki ekonomik daralma, nüfus artışı ve bunların üzerine sigorta kültürümüzün gelişmemesi gibi faktörler sektör oyuncularını agresif yapıyor. Var olan pastadan fiyat bazlı pay alma çabaları çoğu zaman havuzun yaşanmaz hale gelmesine sebep oluyor ve bu negatif ortamdan maalesef en çok acenteler etkileniyor" dedi.

Liberal ekonomilerde fiyat bazlı rekabetin elbette olacağını kaydeden Şen, havuz küçük oldukça tesirlerinin de korkunç olabildiğine dikkat çekti. Bu nedenle havuzun büyütülmesinin tüm sektör için zorunlu olduğunun altını çizen Şen, sözlerini şöyle sürdürdü: "Diğer taraftan sigortacılığın hizmetlerin devamlılığını sürdürmesi, yatırımın artmasına olanak sağlayarak yeni iş alanları yaratması ve bu sayede tüketimi artırarak ekonominin canlanmasına yardımcı olması göz önünde bulundurulduğunda, sigorta sektörünün ekonominin büyümesi ve gelişmesi üzerindeki etkisi yadsınamaz."

'MİLLİ GELİRİN ARTIŞINDA SİGORTA SEKTÖRÜ ETKİLİ'

Sosyal refah düzeyinin önemli ölçütlerinden birinin kişi başına düşen gelirin artması olduğunu belirten Doğan Şen, sigorta fonlarındaki artışın tasarruflarda yarattığı büyümenin ekonomik büyüme ve gelişmeyi desteklediğini, dolayısıyla ülkemizin milli gelirlerini artırarak kişi başı gelirin artışında da etkili olduğunu söyledi. Şen, bu nedenle sigortacılığın, ekonominin canlanmasını etkilediğine ve sosyal refah düzeyinin artmasına katkıda bulunduğuna değindi.

"Ekonomik veriler ve yatırımlar iyileştikçe sigortacılığın pazarı artıyor ve gelişiyor. Sigorta sektörü geliştikçe de ülke ekonomisine katkı sağlıyor. Sektörün büyütülmesi için, ülkemiz ekonomisine de fayda sağlayacağı gerçeğinden hareketle ortak paydalarda buluşarak çalışmak gerekmektedir" diyen Şen, başta Sigortacılık Genel Müdürlüğü, TSB, sigorta şirketleri ve aracılar olarak üzerlerine düşen her şeyi yapmaları gerektiğini vurguladı.

PASTAYI BÜYÜTMEK İÇİN NELER YAPILABİLİR?

Sektör olarak neler yapabileceklerinden de bahseden Doğan Şen, konu hakkında şunları söyledi:

"**1.** Zorunlu sigortaların takibine ilişkin yönetmelik 9 Ağustos 2014 tarihinde yürürlüğe girdi ama bu yönetmeliği henüz tatbik etmiyoruz. Bu yönetmelik istisnasız tatbik edilirse üretim artar.

2. TARSİM'de daha çok yapılacak iş var. Acentelerin komisyon oranları artırılırsa bu saha acenteler için yeniden iyi bir pazar olur. TARSİM havuzu büyüdükçe çiftçisiyle, acentesiyle hep birlikte kazanırız. Ülke ekonomisi de bundan kazançlı çıkar.

3. DASK satışlarında acenteler isteksiz. Bu ürünün satışının cazip hale getirilmesi çok önemli. Acenteler sigorta şirketlerinden ortalama yüzde 7.5 komisyon alıyor. Komisyon oranlarının artırılması halinde hem DASK satışları artış gösterir, hem ülkemiz değerleri depreme karşı korunmuş olur, hem de devletin sosyal sorumluluğu ve giderleri DASK tarafından karşılanmış olur. DASK'ta meskenlerin metrekaresinin küçük gösterilmesi prim kaybına neden oluyor. Meskenler belediyelerde adres sisteminde tanımlı, poliçe tanzim ederken adresi doğru girmek yeterli, ancak dairelere ait metrekareler boş geliyor. Yapılacak çalışmayla meskenlerin metrekareleri sisteme yüklendiğinde ve değiştirilemez olduğunda prim kaybı ortadan kalkar.

4. Öncelikle sınai ve ticari işletmelerde belli iş kollarında belli sigorta bedellerinden sonra mutabakatlı kıymet esasına göre poliçe düzenlenmesi şartı getirilebilir. Böylece eksik sigortanın önüne geçilerek prim artışına, doğru hasar ödenmesine, şirketlerin, acentenin ve eksperlerin daha çok kazanmasına neden olunur.

5. Zorunlu sigorta ürünleri artırılabilir. Hemşire ve hasta bakıcılar, laborantlar, tıbbi görüntüleme merkezleri ve çalışanlar için zorunlu sorumluluk poliçeleri getirilebilir. Bu poliçelerin varlığıyla zorunlu mesleki sorumluluk sigortası hasarları kontrol edilebilir olur. Yine mali müşavirler ve avukat mesleki sorumluluk sigortalarının zorunlu hale getirilmesi hizmet sektörünün toplam kalitesinin artması için gereklidir. İşveren mali sorumluluk sigortaları zorunlu kılınmalıdır. Böylelikle prim artışı da sağlanır.

6. BES isteğe bağlı değil, zorunlu hale getirilmelidir. İşçilerin ve işverenlerin toplam ödediği SGK primleri içinde yer alan emeklilik ve malullük prim oranları düşürülerek BES'i zorunlu hale getirecek formüller üretilebilir. Kıdem tazminatı yerine geçirilecek fonlar kurulabilir.

7. Tamamlayıcı sağlık sigortalarını özendirecek formüller üretilebilir.

8. Yangın ruhsatı almış sigorta şirketlerine, sigortalanmayan iş kollarına ilişkin en az üretim şartı getirilebilir. (Toplam yangın üretiminin en az yüzde 5'i kadar plastik, kimya, kağıt, mobilya işi yazılma zorunluluğu gibi)

9. Her yıl mayıs sonu Sigortacılık Haftası olarak geçiriliyor. Tüm sektör olarak sigortacılık tanıtımına katkı sağlanmalı, sigortacılık bilinci topluma nakşedilmelidir. Özellikle TSB, Hazine ve TOBB birlikte sigorta tanıtımına yönelik kamu spotlarını devamlı olarak tüketiciye ulaştıracak yöntemler bulmalıdır. Milli Eğitim Bakanlığı ilkokullardan başlayarak sigortacılıkla ilgili dersleri müfredata eklemelidir."

SAB Yönetim Kurulu'nda neler yapılabilir, sektör nasıl büyütülebilir diye tartıştıklarını ve araştırdıklarını dile getiren Şen, sözlerini şöyle tamamladı: "Biz SAB derneği olarak üzerimize düşen ne varsa yapmaya hazırız, ancak sektörümüzün tüm oyuncularının aynı istek ve arzu içinde olmasıyla birlikte her kesimin kazanacağı modelleri üretebiliriz ve en önemlisi toplam sektörün istihsalini artırabiliriz. Buna hepimizin ihtiyacı var."

SEKTÖRDEN



Recep Duray

SBN Sigorta'nın web sayfası yenilendi

2012 itibarı ile başlayan değişim sürecinde organizasyon, hasar süreci, personel eğitimleri sonrasında süregelen değişimin yeni bir halkası olarak, web sayfalarının yenilenmesine sıra geldiğini söyleyen SBN Sigorta Genel Müdürü Recep Duray, "Web sitemiz yeni tasarımı ve içerik yönetim sistemi ile birlikte artık daha etkili ve kullanıcı dostu oldu. Web sitemizin yeni düzenlemeler ile geliştirilen dinamik yapısı kullanıcı dostu olarak tasarlanmasının yanında, tüm proje bu amaca yönelik sonuçlandırıldı ve çalışanlarımız da sürece dahil edildi" dedi.

Recep Duray, sözlerine şu şekilde devam etti: "SBN Sigorta olarak sermayedarımızın gücü ve dağıtım kanalı avantajını, uygun acente ve broker yapısı ile birleştirerek, gelecek yıllara güvenle bakan bir yapıya kavuştuk. 2012 yılında başlayan süreç ile hasar servisimiz için büyük yatırımlar yaptık, hasar hizmetlerinin tamamını şirketimiz bünyesine aldık. Söz konusu değişim ile operasyonel süreçleri kontrol altına alarak müşteri memnuniyetini artırdık. Türkiye'nin her yerinde kaliteli hizmet verme amacı ile anlaşmalı servis ağımızı yeniden yapılandırdık ve her yıl, bir önceki yıla oranla ciddi büyüme rakamları yakaladık. Tüm bu süreçler adım adım gerçekleştirildi ve son olarak da internet sitemizi SBN Sigorta yüzüne uygun olarak yeniledik."





NERMİN YILDIRIM

SİGORTA KARNAVALI

Brezilya denince aklınıza ne geliyor? Futbol, samba ve Rio Karnavalı mı? Açıkçası bizim de öyle. Kendilerinin sabah futbol oynayıp, öğlen karnaval kortejinde dolaşıp gece de samba pistlerine çıktığını varsaydığımızdan ve başkaca bir şeye vakit ayırabileceklerine pek ihtimal vermediğimizden olacak, daha evvel oralarda özel sigorta nasıldır acaba diye düşünmek aklımıza gelmemişti. Nihayet Brezilya'nın çalışan kesimine, ofis dünyası sakinlerine sorduk. Ve öğrendik ki Brezilyalıların özel sigortalarla arası hiç de fena değilmiş. Sigorta karnavalında da Rio kadar başarılılar mı, hep beraber bakalım.



Cristiane Silva (36, Teknik eleman)

VAATLERİYLE YAPTIKLARI BİRBİRİNİ TUTMUYOR

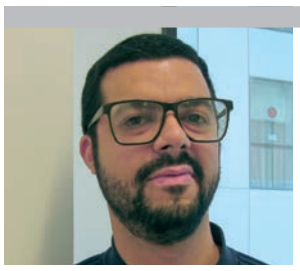
Brezilya'da ekonomik gidişat nasıl?
Doğrusunu söylemek gerekirse ülkemizde ekonominin gidişatı çok parlak değil. Yani harcamalar çok fazla sanırım. Mesela Dünya Kupası döneminde de epey harcama yapıldı.
Ne olacak peki?
Toparlanırız, bir şey olmaz.
Özel sigortanız var mı?
Bir dönem Amerika Birleşik Devletleri'nde yaşadım. Oradayken sigorta yaptırmıştım. Hatta üç ayrı sigortam vardı. Ama şimdi burada yok. Sigortayı çalıştığım şirketin yaptırmasını bekliyorum.
Sigortacılarla aranız nasıl?
Çok güvendiğimi söyleyemeyeceğim. Bazen vaatleriyle yaptıkları birbirini tutmuyor.
Okurlarımıza Brezilya'da nereleri gezmelerini önerirsiniz?
Kesinlikle öncelikle Rio. Ayrıca, düzenli ve Avrupa şehirlerini andıran yerleri seviyorlarsa da güneye inmelerini tavsiye ederim. Suç oranı da daha düşük oralarda.
Türkiye hakkında ne düşünüyorsunuz?
Bence Türkler çok cesur insanlar, yemekleri de harika!

TATİLCİNİN SEYİR DEFTERİ

Ne görelim: İlle de Rio, ille de Rio Karnavalı. Ve Brezilyalı tavsiyelerini de dinlemenizi öneririz.
Ne yiyelim: Brezilya içli köftesi diyebileceğimiz "coxinha" ve salçalı etli fasulye diye özetleyebileceğimiz "feijoada" ülkenin tipik yemeklerinden.
Ne içelim: Brezilyalılar günün her saati minik fincanlarda kahve tüketiyor. Siz de gitmişken şahane Brezilya kahvelerini kaçırmayın deriz.

ŞİRKETİM ÜSTÜNE DÜŞENİ FAZLASIYLA YAPTI

Brezilya'da hayat nasıl gidiyor?
Hayat iyi. Gerçi millet bizi sabah akşam karnaval peşindeyiz sanıyor ama işte haliyle biz çalışanlar için böyle ofiste geçiyor.
Ya ekonomi ne alemde?
Her yıl daha da toparlanıyor. Ama gelir dağılımının eşit olmamasından kaynaklanan sorunlar var elbette.
Genel olarak kendinizi, geleceğinizi güvende hissediyor musunuz burada?
Geleceği kimse bilemez ama evet. Yaşadığım büyük bir güvensizlik de yok.
Sigortanız var mı?
Eskiden vardı ama artık yok.
Sigortacılara güvenir misiniz?
Evet. Sigortalıyken bir sorun yaşamadım. Ne zaman ihtiyaç duysam hızla yardıma koştu şirketim. Üstüne düşeni fazlasıyla yaptı. Yani güven problemi yaşamamı gerektirecek bir durumla hiç karşılaşmadım.
Öyleyse neden bıraktınız şirketi?
Şartlar öyle gerektirdi diyelim. Ama kesinlikle memnun olmadığım için değil.
Brezilya'ya gelecek okurlarımıza nereleri görmelerini tavsiye edersiniz?
Kuzeye doğru gitsinler derim. Ülkemin tamamı güzel ama en tarihi yerler ve doğal cennet tabir edeceğimiz bölgeler Brezilya'nın kuzey bölümünde. Ve elbette Amazon Ormanları... Oralar muhakkak görülmeli.



Igor Moreira (34, Teknik danışman)

SİGORTACILARIN İMAJI İYİ DEĞİL

Vatandaş olarak ülkedeki ekonomik gidişattan memnun musunuz?
Eh, fena değil. Son dönemde enflasyon biraz arttı. Ama idare ediyoruz diyelim.
Sigortalarla aranız nasıl?
İyi. Sigortanın faydasına ve gerekliliğine inanıyorum. En önemlisinin o olduğunu düşündüğüm için de sağlık sigortası yaptırdım.
Brezilya'da genel olarak sigortacılarla sigortalıların arası nasıldır? Sigortacılar sevilir mi?
İşin doğrusu sigortacıların buradaki imajı pek iyi değil. Çünkü onlara gerçekten ihtiyacın olduğunda birdenbire ödemen gereken ekstra maliyetler çıkıveriyor. Açıkçası genel olarak çok güvenilir bulunmuyorlar sanırım.
Bu ödemeler en başta poliçede belirtiliyordur ama herhalde?
Hayır, poliçede söz konusu edilmeyen taleplerle de gelebiliyorlar. Sonradan ortaya çıkan kalemlerle. O konuda biraz dertliyiz yani.
Brezilya'da nereler görülmeli?
Malumunuz, en meşhur ve turistik şehrimiz Rio de Janeiro. Rio'yu görmeden, vakitlice gidilirse bir karnaval havası almadan dönmek olmaz. Onun dışında Lençóis Maranhenses doğal parkını şiddetle öneririm. Mutlaka görülmesi gereken çok özel yerlerden biri.



Jhony Dos Santos, (35, Bilgisayar mühendisi)

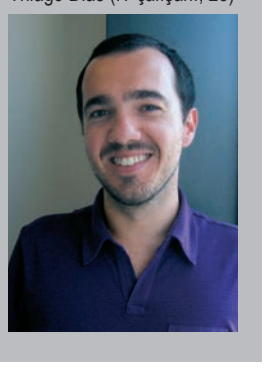
BREZİLYA GÜVENLİ Mİ?

Yolu Brezilya'ya düşecek Sigortacı okurları için gezi tavsiyeleri almaya çalışırken fark ettik ki Brezilyalılarda muazzam bir memleket sevgisi var. Ekonomik ya da toplumsal sorunlara arkalarını dönmüyorlar. Sorunların farkındalar, tanımlamaktan da kaçınmıyorlar. Fakat bu sorunların çözülebileceğine dair inançları ve kolay kolay aşınmayan bir memleket sevgileri var. Sigortacı okurlarına gezilecek yer tavsiye ederken bile gözleri gururla parlıyor. Görünüşe bakılırsa "Brezilya çok güvenli değil" yollu söylentilerden de epey rahatsızlar. Turizmin ve buna bağlı kalabalığın yoğun olduğu her yerde yaşanabilecek talihsiz olayların tüm bir ülkenin güvenliğine, karakterine mal edilmemesi gerektiğini düşünüyorlar.

İSTANBUL VE KAPADOKYA'YI GÖRMEYİ ÇOK İSTİYORUM

Özel sigortanız var mı?
Evet, işsizlik ve sağlık.
Sigorta şirketinizle güven ilişkisi kurabildiniz mi?
Kurdum diyebilirim. Taleplerinizin karşılanması, anlaşma kurallarına uyulması o ilişkiyi tesis etmek için yeterli bence. Henüz bir problem yaşamadım ama öte yandan da problem yaşamamı gerektirecek koşullar da oluşmadı. Şimdilik problem yok, gerisini de zaman gösterecek.
Ülkenizi gezmeye gelenlere tavsiyeleriniz?
Öncelikle fırsatı olanların burayı mutlaka gelip görmesini isterim. Havasıyla, insanlarıyla çok güzel bir ülkedir. Ziyaret eden yabancı arkadaşlarım hep Brezilyalıların nazikliğinden dem vurarak ayrıldı buradan. Kimilerinin bahsettiği gibi güvenlik sorunları yaşanacak bir yer de değil üstelik. Gelecek olanlara sadece çok turistik mekanlardan uzak durmalarını tavsiye ederim. Ülkemiz güvenlidir ama elbette her yerde olduğu gibi burada da nereye ve kiminle gittiğinize dikkat etmeniz gerekir.
Peki siz bizim memleketi gördünüz mü hiç?
Özellikle İstanbul'u ve Kapadokya'yı görmeyi çok istiyorum. Açıkçası hakkında çok fazla bilgi sahibi olduğum bir ülke değil Türkiye. Ama harika yemekleri olduğunu biliyorum. Türk mutfağı muhteşem! Ayrıca herkes çok güzel bir ülke olduğunu söylüyor. Gidip görmeli.

Thiago Dias (IT çalışanı, 28)



Beatriz Carnicer, (39, Muhasebeci)



GÖZÜ KAPALI GÜVENMEM

Ekonomiden memnun musunuz?
Öyle büyük bir ivmeyle büyüdüğü söylenemez ama yavaş yavaş daha iyi oluyor.
Özel sigortalarla aranız nasıl? Faydasına inanıyor musunuz?
İnanıyorum tabii. Geleceği bilemeyiz, önlemlerimizi almamız şart.
Sigortanız var mı peki?
Var.
Hangisi?
Sağlık sigortam var.
Şirketinizle aranız nasıl?
Kendilerine gözü kapalı güvendiğimi söyleyemem. Yani her zaman poliçenin dikkatli okunması, şartların, kuralların iyice öğrenilmesi gerektiğini düşünüyorum. Ama en başından ne satın aldığınızı iyice bilirseniz, sonrasında güvenmemek için bir sebep kalmıyor zaten.
Size de soralım. Brezilya gezisine niyetlenen okurlarımıza nerelere gitmelerini önerirsiniz?
Jericoacoara, Lençois de Maranhao, Ouro Preto, Chapada Diamantina, ilk aklıma gelen yerler.
Peki Türkiye denince ilk ne geliyor aklınıza?
Türkiye'de kadınlar pek çok Avrupa ülkesinden önce oy kullanmaya başlamış diye biliyorum ve bence bu çok önemli, gurur duyulacak bir şey. Ayrıca Pamukkale, Kapadokya gibi tamamen kendine has, eşsiz tarihi ve doğal güzelliklere sahip bir ülke.

Müşteri memnuniyetinin sırrı
satış sonrası hizmettir!

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



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

ASSIST LINE, Türkiye genelinde 4500 hizmet birimi ile çalışmaktadır.

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

ASSIST LINE

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

LUTZ Sigorta ve Reasürans Brokerliği Yönetim Kurulu Başkanı Hakkı Atasagun:

Türk sigorta sektörünün hedefi daha yukarıda olmalı

Sigorta sektörünün ekonomideki gelişmelere ayak uyduramadığını belirten LUTZ Sigorta ve Reasürans Brokerliği Yönetim Kurulu Başkanı Hakkı Atasagun, "Sektör yeniliklerle gelişiyor fakat yine de olması gereken yerde değil" dedi.



"Sigorta sektöründeki kârlılık Türkiye'deki ekonomik artışla paralel olarak ilerlemiyor"

LUTZ Sigorta ve Reasürans Brokerliği Yönetim Kurulu Başkanı Hakkı Atasagun, Türkiye'de sigorta sektörünün olması gereken yerin çok gerisinde kaldığını söyledi. Başak Sigorta Kurucu Genel Müdürü Rahmetli Dr. Yusuf Saim Atasagun'un oğlu olan ve 42 yıldan beri sigortacılık yapan Atasagun, bu alandaki başarı ve istikrarında genlerin de etkisi olduğunu düşündüğünü belirtti. Gelişen teknolojinin muazzam bir şekilde sigorta sektörüne etki etmeye başladığını ifade eden Atasagun, birçok şirketin artık teknolojiyi sisteminin içine sokarak yaygınlığını hızla artırdığını belirterek şunları söyledi: "Tüm bu gelişim ve imkâna rağmen sigorta sektöründe kârlılık istenilen rakamlara ulaşamıyor. Türkiye 1 trilyon dolarlık milli gelire sahip olmasına rağmen, sigorta sektörü büyüyemiyor. Bir trilyon dolarlık bir milli gelire sahip sigorta sektörü 10 milyar dolar olmamalıdır."

Türkiye'de kişi başına sigorta harcamasının 150 dolar; aynı rakamın İspanya'da 1200 dolar olduğunu vurgulayan Atasagun, "Türk sigorta sektörünün bu farkı kapatmak için milli gelir büyümesinin çok üstünde büyümesi lazım. Böyle bir altyapıya sahip ülkenin bu sayıları çok daha yukarılara çekmesi gerekiyor. Avrupa'nın birçok ülkesine göre çok daha iyi bir denetim ve yönetim yapısına sahip Türkiye, hedefi çok daha yukarılara koymalı" diye konuştu.

Hakkı Atasagun, 1978 yılında Genel Sigorta (Pamukbank) Acenteler Semineri'nde.



'SEKTÖR YETERLİ FON BİRİKİMİ YARATABİLMİŞ DEĞİL'

Sigorta sektörünün yeterli fon yaratamadığını, potansiyelinin altında kaldığını belirten Atasagun, yabancı sermayenin sektörün çoğunu almasıyla ilgili düşüncelerini şöyle açıkladı: "Sektörde yabancı sermayenin giderek yükselmesi sektörü olumlu etkiledi. Şu an dünyanın en büyük şirketlerinin çoğu Türkiye'de pazar elde etmiş durumda. Sigorta sektöründe yapılan yatırımın geri dönüşü uzun vadelidir. Uzun vade dediğimiz 10 yıl da değil; 20 yıl belki 30 yıl. Bu yatırımlardan elde edilen kârlar zaman içinde artacak."

Sigortanın ekonomik tamir ve teminat olduğunu belirten Hakkı Atasagun, konsolidasyon olup olmamasının önemli olmadığını dile getirerek "Önemli olan, sektördeki şirketlerin öz kaynak verimliliğini yüzde 10'lara çekebilmesi. Örneğin Bireysel Emeklilik Sistemi Türkiye'ye geç gelmiş olmasına rağmen, şimdiden sektöre çok iyi fon sağlamış durumda" dedi.

'YÖNETMELİK, SEKTÖRDE OLUMLU SONUÇLAR DOĞURACAK'

Türkiye'de kişi başına düşen sigorta harcamasının en az 500 dolar seviyesine yükselmesi gerektiğini vurgulayan Atasagun "Türkiye'deki motorlu araç sayısı 20 milyona dayanmışsa, kasko hayattan bile büyük bir branştır. Sigorta sektöründe herkese yetecek kadar alan var. Sektör kendi içinde dönüyor ama hedefleri yükseltip, sektörü yukarıya taşımak önemli. Sektör yeni şirketler kaldırabilir durumda olmasına rağmen, sektörde şirket sayısının artıp azalmasından çok poliçe satabilme becerisi önem taşıyor" diye konuştu.

Sigorta sektörünün büyümesi için riskler alarak çıtanın yukarılara taşınması gerektiğini ifade eden Atasagun, "Bana göre, yeni acente yönetmeliğindeki değişikliklerle gelen, acentelerin açılması ve devamlılığı üzerine kısıtlamalar, sektörde olumlu sonuçlar doğuracak. Ayrıca acentelerde tahsilat sorununun ortadan kalkması, acentelerin önünü açtı. Acentelerin tek yapması gereken, daha çok ürünü daha çok müşteriyle buluşturma yolları aramaktır" dedi.

'TEKNİK KÂRSIZ SİGORTA İŞİ YÜRÜMEZ'

Sigortacılığın esasının teknik kâra dayandığını belirten Atasagun şunları söyledi: "Teknik kâr olmadan sigortacılık yürümez. Sigortacılıkta her branş kendi içinde teknik kâr elde etmek zorundadır. Motor branşındaki zararı diğer branşların kârıyla kapatırım anlayışıyla sigortacılık yapılmaz."

Sigorta şirketlerindeki yıllar süren tecrübelerinden sonra son üç yıldır brokerlik sahnesine ayak basan Atasagun, 25 yıl öncesinde Türkiye'de brokerlik olmadığını, yeni bir oluşum olmakla birlikte brokerliğe ilgi ve güvenin hızla arttığını belirtti.

'BROKERLERİN ÜRETİMDEKİ PAYI YÜZDE 20'YE ÇIKAR'

Günümüzde Türkiye'de brokerlerin sayısının 100'e yaklaştığını belirten Atasagun, "Buna rağmen brokerlerin sektördeki pazar payı yüzde 12. Brokerler küçük firmalarla çalışmayıp kurumsal şirketlerle çalışmayı tercih ettiklerinden, çok çabuk bir biçimde çoğalmaları beklenemez. Bundan 10 yıl sonrası için brokerliğin sigorta sektöründe pazar payının yüzde 20'sini işgal edeceği öngörüsünde bulunulabilir" diyerek sözlerini sürdürdü.

Sektörün geleceğinin parlak olduğunu ifade eden Atasagun, "Türkiye sigorta sektörünün geleceğini parlak görüyorum. Sektörde çok sayıda genç yönetici var. Ama sektör yeniliklerle gelişiyor olmasına rağmen henüz olması gereken yerde değil. Sigorta sektöründeki kârlılık Türkiye'deki ekonomik artışla paralel olarak ilerlemiyor" yorumunu yaptı.

Konuşmasının sonunda, Sigortacı Gazetesi'nin sektörü gündeme taşımada çok önemli bir unsur olduğunu belirten Atasagun, "Bana göre sektörün göz önünde tutulmasını sağlayan en önemli faktörlerden biri, Metin Öztürk'ün 30 yıldır yayınladığı Sigortacı Gazetesi'dir" dedi.



Hakkı Atasagun'un 1974 yılında Münih - Allianz Sigorta'dan aldığı futbol sertifikası.

SİGORTACI BABANIN SİGORTACI OĞLU

1949 Ankara doğumlu Hakkı Atasagun, kooperatifçi, bankacı ve Başak Sigorta Kurucu Genel Müdürü Rahmetli Dr. Yusuf Saim Atasagun'un oğlu. Hobilerinin arasında futbol, tenis, golf, yelken, müzik, fotoğraf bulunan Atasagun, "Friends" müzik grubunun kurucusu ve davulcusu. 30 yıldır evli ve bir erkek çocuk babası. TED Ankara Koleji İstanbul Alman Lisesi'nin ardından, Münih Ludwig Maximilians Üniversitesi'nde MBA masterı yapan Atasagun, Munich Re - Alzheimer bursu aldı. Ardından 2 yıl Münih Allianz'ta staj yaptı ve 6 ay Munich Re'de çalıştı. 3 yıl Tam Sigorta (AIG) Koordinatörlüğü, 7 yıl Genel Sigorta (Pamukbank) Genel Müdür Vekilliği, 14 yıl Magdeburger Sigorta Genel Müdürlüğü yaptı. Sonrasında 7 yıl Başak Sigorta (Ziraat Bankası) Yönetim Kurulu Başkanlığı, 2 yıl TSRŞB Yönetim Kurulu Üyeliği yaptı, 3 yıl Rus-Türk Bankası Yönetim Kurulu Üyesi olarak görev aldı. 3 yıl Kazak-Türk Bankası Yönetim Kurulu Üyesi ve daha sonra Göltaş Çimento ve Orma Entegre'de Consultant olarak yer almasının ardından 3 yıldır ve halen LUTZ Sigorta ve Reasürans Brokerliği AŞ Yönetim Kurulu Başkanı olarak çalışıyor.

CFO'nun gündemi

Son yıllarda sigorta şirketleri, tüm dünya genelinde birçok zorlukla karşılaşınca hedefe ulaşma yolunda CFO'lara düşen görevler arttı. Bununla birlikte hayli kompleks ve yoğun rekabetin yaşandığı günümüz sigortacılık sektörü, finans yöneticilerini odaklanacakları konular arasında öncelik sıralaması yapmaya zorluyor.

Sigortacılık sektöründe CFO'ların (Chief Financial Officer- Mali İşlerden Sorumlu Tepe Yönetici) büyük oranda şirketlerinin hedeflerine ulaşmaları için kendilerine düşen rollerin ağırlığının giderek arttığının farkında olduğunu görüyoruz. EY Türkiye Yönetim Danışmanlığı Lideri Gökhan Gümüşlü konuyla ilgili düşüncelerini şu sözlerle anlattı: "Finans yöneticileri organizasyonlarına değer katmak için ve şirketlerini hedeflerine ulaştırmak adına performans yönetimi, risk yönetimi ve stratejik planlama gibi konularla ilgili olarak daha derin analizler yapmaya ve daha başarılı uygulamalar ortaya koymaya çalışıyorlar. Bununla birlikte hayli kompleks ve yoğun bir rekabetin yaşandığı günümüz sigortacılık sektörü, finans yöneticilerini odaklanacakları konular arasında öncelik sıralaması yapmaya zorluyor."

Özellikle geçtiğimiz birkaç yıl içerisinde sigortacılık sektörü, Türkiye'de ve dünya genelinde birçok zorlukla karşı karşıya kaldı. Bu dönemde sigorta şirketleri, birçok sektörü etkileyen finansal krize ek olarak artan düzenlemeler ve değişen finansal raporlama gereklilikleri gibi sorunlarla da başa çıkmak durumunda kaldılar. Türkiye'de ise bu konuların yanında pazardaki yoğun rekabet ve bunun kârlılığa olumsuz etkileri de uzun süredir devam ediyor.

Türkiye'de sigortacılık sektörü tüm bu zorluklara rağmen büyümeyi odağında tutmaya devam ediyor. Sigorta şirketleri ürün portföylerini sürekli olarak gözden geçiriyor ve gerek faaliyet gösterdikleri ürünleri ve hizmetleri genişleterek, gerekse hâlihazırda faaliyet gösterdikleri branşlarda pazar paylarını artırarak büyümeyi hedefliyor.

2014 yılında EY tarafından gerçekleştirilen Global Sigortacılık CFO araştırması sonuçlarına göre önde gelen sigorta şirketleri, yukarıda bahsettiğimiz bu temel amaçları gerçekleştirmek adına finans fonksiyonları için 2020 yılına yönelik hedeflerini 'performans ölçümleme ve geliştirilmiş karar desteği' faaliyetlerine odaklanma olarak tanımlamış durumdalar. Araştırma sonuçlarına göre, CFO'ların %71'i 'iş kolları için daha iyi bir iş ortağı olma' seçeneğini öncelik sıralamasında ilk üçe yerleştirirken, %35'i bu seçeneği bir numaralı önceliği olarak belirtiyor.

Sigorta şirketlerinin veri yönetimi ve analitik kapasitelerini artırmak için yaptıkları yatırım miktarı yükseldikçe, finansal ve aktüeryal fonksiyonların da önemi artıyor. Zira bu yatırımların dönüşünün sağlanabilmesi için bu fonksiyonları destekleyen sistem ve süreçlerin etkin çalışması kritik önem taşıyor. EY'ye göre bu süreçlerin en iyi şekilde uygulanması, sigorta şirketlerinin iş performansı, müşteri ihtiyaçları ve tercihleri gibi önemli konuları derinlemesine kavrayıp hayata geçirebilmesi için anahtar niteliğini taşıyor.

FİNANSTAN BEKLENTİ MALİYET YÖNETİMİNİ ZORLAŞTIRACAK

Global seviyede olduğu gibi Türkiye'de de finansal ve aktüeryal fonksiyonların öneminin farkında olan finans yöneticileri, artan iç ve dış taleplere yanıt verebilmek için organizasyonlarının yetkinliklerini artırmaya çalışıyor. Gökhan Gümüşlü, finans fonksiyonuna dair beklentilerin artışıyla birlikte, maliyetleri azaltmak bir yana, mevcut maliyet seviyelerini de sabit tutmanın birçok kuruluş için zorluk teşkil edebileceğini şu şekilde ifade ediyor: "Bu açıdan artan talebi karşılamak için finans kaynaklarının artırımına gitmeyi, sürdürülebilir bir yöntem olarak görmüyoruz. Finans fonksiyonunun verimliliğini artıracak ek kapasite yaratmaya yönelik çalışmalar ile bu yeni taleplerin ele alınması daha sağlıklı olacaktır."

Yine EY'nin yaptığı 2014 Global Sigortacılık CFO araştırmasına bakıldığında, 2020 yılında finans yöneticileri, basitleştirilmiş finansal süreçler ve optimize edilmiş sistemler ile manuel olarak yapılan işlem sayısını en aza indirmiş olmayı hedefliyor. Her ne kadar öncelikli finans faaliyetlerine yönelik bütçeler harcanmaya devam edilecek olsa da, diğer finans faaliyetlerinin daha düşük maliyetli yapılarla devam ettirileceğini öngörüyoruz. Aslında, bu yeni ortaya çıkmış bir trend olmayıp dünya çapında birçok organizasyon bugün maliyetleri düşürmek ve standardizasyonu artırmak için yatırımlarını ortak hizmet merkezleri ve dış kaynaklara yönlendirmiş durumda. Buna ek olarak EY'nin yaptığı araştırmaya göre, sigorta şirketleri 2020 itibarıyla bu yatırımlarını, raporlama ve bütçeleme gibi düşük maliyetli süreçlerin de dahil olacağı şekilde genişletmeyi hedefliyor. Öte yandan, çoğu organizasyon bu amaçla off-shore merkezler veya dış kaynak kullanmaya yanaşmıyor, bunun yerine kendi "on-shore" ortak hizmet merkezlerini oluşturmayı hedefliyor.



VERİ VE TEKNOLOJİ, ŞİRKETLERİN EN BÜYÜK ZORLUĞU OLACAK

Veri kaynaklarının düşük kalitede ve yetersiz olmaları, sigortacılık sektöründe finansal ve aktüeryal alanlarda sık sık karşımıza çıkıyor ve teknolojinin yetersizliği de bu ikiliyi takip eden bir diğer unsur oluyor. Birçok sigorta şirketine göre sorunun kaynağı, 10 yıl ya da daha eskiye dayanan satın almalar ve yapılan güncelleme ve geliştirme yatırımlarının düşük kalmasından kaynaklı 'eski sistemler' olarak görülüyor. Bununla birlikte insan gücü ve kalifiye personel eksikliğinin de etkisi neredeyse tüm şirketlerde hissediliyor. Gökhan Gümüşlü, bunu aşabilmek için Türkiye'de sigorta şirketlerinin kendilerini daha cazip birer işveren haline getirmesinin kaçınılmaz olduğunu söylüyor.

NE YAPMALI

EY 2014 Global Sigortacılık CFO araştırması sonuçlarına göre, katılımcıların %89'u dönüşüm çalışmalarına başladıklarını ya da planlama aşamasında olduklarını belirtiyor. Fakat bu dönüşüm çalışmalarının da farklı zorlukları söz konusu. Katılımcıların %35'i yeni düzenlemelerin uygulanması ve finansal raporlama gerekliliklerinin kendi finans organizasyonları için bir numaralı öncelik olduğunu belirtiyor, yüzde 56'sı ise bunu ilk üç içerisinde görüyor. Bu doğrultuda Gökhan Gümüşlü'ye göre finans yöneticilerinin yaptıkları işe değer katmak ile günlük operasyonel taleplere yanıt vermek arasındaki dengeyi kurabilmesi için üç ana gereklilik ön plana çıkıyor:

- Etkili bir raporlama çözümü geliştirerek raporlama süreciyle ilgili yükleri azaltmak.
- Organizasyonun stratejik hedeflerine ve performans göstergeleri ile birebir uyumlu olacak şekilde, analitik yetkinlikler ve kaynaklara dayanan, ekonomik farkındalık yaratan veri ve bilgi yönetimi mekanizmaları oluşturmak.
- Gerekli insan kaynağını doğru alanlarda ve daha odaklı kullanarak finansal ve aktüeryal performansı artırmak. Bunun için de iyileştirilmiş ve otomasyonu sağlayacak daha verimli sistemler tasarlamak.

EY 2014 Global Sigortacılık CFO araştırmasında ön plana çıkan öncelikler ve zorluklar

%71 "Daha iyi bir iş ortağı olmak" seçeneğini öncelik sıralamasında ilk üçe yerleştiren katılımcı oranı

%43 Büyümeyi temel hedef olarak belirleyen yönetici oranı

%44 İyileştirme projeleri uygulayan finans yöneticilerinin oranı (%41'i henüz planlama safhasında)

%19 Finansal fonksiyonlarının planlama, bütçeleme ve tahminleme sistemlerine entegre olduğunu belirten finans yöneticisi oranı

%59 Muhasebe ve raporlama maliyetlerinin toplam finansal maliyetlere oranı





PROF. DR. SAMİM ÜNAN

Maden çalışanları için 'ferdi kaza sigortası' zorunlu oldu

Bu sayımızdan itibaren her ay, sigortacılığın duayenlerinden ve sigorta hukukunun önde gelen isimlerinden olan Prof. Dr. Samim Ünan, sigorta hukukundaki değişiklikler ve önemli kararlar hakkındaki yazılarıyla Sigortacı Gazetesi'nde yer alacak. İlk konumuz: Maden çalışanları zorunlu ferdi kaza sigortası.

Bilindiği gibi ferdi veya grup kaza sigortası, hukuksal açıdan bir "tutar" sigortası. Zararı karşılama gibi bir özelliği ve amacı yoktur. Tutar sigortalarında riziko (kaza, diğer bir anlatışla ani bir şekilde ve kazaya uğrayanın denetimi dışındaki sebeplerle meydana gelen ve ölüm veya sakatlık yahut iş gücü kaybına yol açan olay) gerçekleşince, sigortacı bir zararın ortaya çıkıp çıkmadığıyla ve -genelde olduğu gibi- çıkmışsa bunun miktarı ile ilgilenmeksizin, sözleşmede kararlaştırılan parayı ödeyecektir.

Kaza sigortasının zararı giderme gibi bir amacı ve sonucu olmadığından, zarar görenin ve ölmüşse yakınlarının, zarardan sorumlu



Resmi Gazete'de 6 Şubat 2015 tarihinde yayınlanan, Bakanlar Kurulu'nun 2015/7249 sayılı kararıyla madenlerde çalışanlar için kaza sigortası yaptırılması zorunlu hale getirildi.

kişilere karşı tazminat isteme hakları, kaza sigortacısının yapacağı ödemeden etkilenmez. Kaza sigortacısı yaptığı ödeme üzerine kazazedeye veya mirasçılarına halef olmaz. Kazaya uğramış kişi veya yakınları hem kaza sigortacısından ödeme alır hem de zarardan (daha doğru bir anlatışla zarara yol açan kazadan) sorumlu bir üçüncü kişi varsa, ondan tazminat isteyebilir.

Görüldüğü gibi, kaza sigortası tümüyle kazaya uğrayan kişiyi veya yakınlarını koruyan, kazazedelere parasal destek sağlayan bir sigortadır. Buna karşılık kazadan sorumlu kişinin (mesela maden işleticisinin) kaza sigortasından yararlanması kural olarak söz konusu değildir. Onun maden kazasından sorumlu tutulması olasılığına karşı işveren sorumluluk sigortası yaptırması lazımdır.

Bununla birlikte, Türk hukukunda şu yolda düzenleme yapılmasına gereksinim vardır: Eğer bir kişi, başkalarının yararlandığı bir sigorta yaptırırsa ve o sigortanın primlerini de kendisi karşılamışsa, o sigorta kapsamında ödenecek sigorta parasının hiç değilse onun sigortalıya veya yakınlarına karşı sorumluluğunu azaltması sağlanmalıdır. Nitekim, İsviçre Karayolları Trafik Kanunu'nda bu yolda bir hüküm mevcuttur. Buna göre "Motorlu araç işleteninin primlerini ödediği bir sigorta mevcutsa, bu sigorta uyarınca zarar gören kişiye yapılan ödemeler, sigorta sözleşmesinde aksine hüküm olmadığı takdirde, işletenin zarar görene karşı sorumluluğunu o oranda azaltır."

Bizde de, mesela, otobüs işleten firmanın yaptırmakla yükümlü olduğu Karayolu Taşımacılık Zorunlu Koltuk Ferdi Kaza Sigortası kapsamında yapılan ödemelerin benzer bir sonuç meydana getirmesi uygun bir çözüm olur.

Maden Çalışanları Zorunlu Ferdi Kaza Sigortası'na ilişkin Bakanlar Kurulu kararının temel özellikleri:

Madenlerde çalışanlar için getirilen zorunlu sigorta yalnızca kömür madenleriyle sınırlı değil. Bütün yeraltı madenlerini kapsayan bir zorunluluk öngörülmüştür. Ancak kömür madenciliği hususunda bir genişletmeye yer verilmiştir: Bu tür madencilikte sadece yeraltı değil, yerüstü madenciliği söz konusu olduğunda da sigorta yaptırılacaktır (m.1).

Zorunlu kaza sigortası madencilik faaliyetinde bulunan gerçek ve tüzel kişiler tarafından üretim yapan veya üretim hazırlığı içinde olan personel için yaptırılacaktır (m.1 ve m.2). Kararda "taşerona bağlı çalışma" olarak tanımlanan hallerde ne olacağına dair açıklık yoktur. Üretim yapan veya üretim hazırlığı içinde olan personel dışındaki çalışanlar için sigorta isteğe bağlıdır (m.2) Maden ruhsatı almak için yapılacak başvurulara sigorta poliçesinin de eklenmesi gerekmektedir (sigorta ruhsatın bir ön şartıdır). Öte yandan sigorta olmadan madencilik faaliyetine de başlanamayacak (m.2).

Sigorta yaptırma süreci aşağıdaki gibi işleyecek (madde 3):

- Sigorta başvurusu üzerine eksper aracılığıyla inceleme yapılarak "asgari sigortalanma şartlarının var olup olmadığı" belirlenecektir.
- Bu ekspertizin ücretini sigortacı ödeyecektir.
- Sigortalanma koşulları ise Hazine Müsteşarlığı tarafından, diğer ilgililerden (Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı, Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı) görüş alınarak saptanacaktır.

Risk incelemesi sonucu olumlu ise poliçe düzenlenecektir. Altı ay içinde ikinci bir risk incelemesi daha yapılacaktır. Sonuç olumsuz ise poliçe yapılmayacak ve durum sigorta şirketi tarafından yazılı olarak ruhsat vermeye yetkili kamu kurumlarına bildirilecektir. Poliçe yürürlüğe girdikten sonra (altı ay içinde) yapılacak ikinci incelemede sigortalanma şartlarının kaybedildiği belirlenirse, bu halde sigorta teminatı askıya alınacak, durum (ruhsat vermeye) yetkili kamu makamına ve sigorta yaptırmakla yükümlü olanlara yazılı olarak derhal bildirilecektir. Bunun üzerine sigorta yaptırmaya zorunlu olan kişi, bir ay içinde yeniden risk incelemesi yapılmasını isteyebilecektir. Bu yeni risk incelemesinin sonucu olumlu ise poliçe yeniden yürürlüğe alınacak, aksi halde (önceki) bildirim tarihinden (askıya alınma bildirimi tarihinden) geçerli olmak üzere feshedilecektir.

Poliçe yapılması talebi reddedilir veya poliçe askıya alınırsa, madencilik faaliyeti durdurulacaktır. Poliçe feshedilirse maden ruhsatı (bir ay için geçici olarak) iptal edilecektir. Daha sonra koşullar yeniden sağlanırsa, ruhsat iptali kararı gözden geçirilebilecektir.

Madde 4. Bakanlar Kurulu kararının en önemli noktalarından biridir. Buna göre sigortacının ödeyeceği tutar, ölen veya sakat kalan işçinin tazminat hakkını olumsuz etkileyecek ve sigortacının yaptığı ödeme kadar tazminat hakkı azalacaktır.

Tarife, asgari teminat tutarları Hazine Müsteşarlığı'nın bağlı olduğu bakan tarafından, genel şartlar ise Hazine Müsteşarlığı tarafından belirlenecektir. Hazine Müsteşarlığı'nın bağlı olduğu bakan ayrıca Bakanlar Kurulu kararında yer alan süreleri yarısına kadar indirmeye veya artırmaya yetkilidir. Azami limiti aşan hasarlar Sigortacılık Kanunu m.33/A anlamında "özellik arz eden risk" sayılacak ve olağandışı riskler yönetim merkezi tarafından reasüre edilecek ve belirlenecek bedel karşılığında devlet tarafından karşılanacaktır (madde 6).

Bakanlar Kurulu kararındakine eşdeğer bir poliçe mevcut olsa da, Bakanlar Kurulu kararında öngörülen poliçe yaptırılacaktır (Geçici Madde 1). Bu takdirde, mevcut poliçe, feshedilebilecek veya uyarlanabilecektir.

Ana hatları yukarıda açıklanan Bakanlar Kurulu Kararı hakkında 4 yorum:

1) İlk araştırılması gereken husus, Bakanlar Kurulu'nun yukarıda sayılan düzenlemeleri yapma yetkisinin kaynağıdır. Sigortacılık Kanunu m.13 fk.1 Bakanlar Kurulu'na, kamu yararı açısından gerekli görmesi halinde, "sigortayı zorunlu kılma" yetkisini vermektedir. Buna karşılık, kararda sigortanın zorunlu olması dışında da birçok hükme yer verilmiştir. Kanımızca yasa konusu olması gereken birçok husus yasama organı tarafından değil, fakat yürütme organı tarafından düzenlenmiştir.

2) Bakanlar Kurulu kararı çerçevesinde, madenleri "denetleme görevi" fiilen sigorta sektörüne verilmiştir. Maden ruhsatının alınması ve faaliyetin sürdürülmesi, sigortalanmaya elverişli bulunma koşuluna bağlanmıştır. Devlet, ruhsat verirken, uzmanlığa sahip özel kuruluşlardan destek alabilir. Mesela, gemilere elverişlilik belgesi verilirken sınıflama kuruluşlarınca düzenlenen sertifikalar temelinde işlem yapılabilir. Ancak bu çözümlerin istisnai nitelik taşıması gerekir.

3) Bir sigorta ile üç kuş avlanmıştır:

- Ölüm veya sakatlık halinde sigortadan para alınacaktır (Ölenin yakınları veya sakat kalanın kendi korunuyor).
- Sigortanın ödeyeceği para maden sahibinin sorumluluğunu azaltacaktır (Maden sahibi lehine sorumluluk teminatı).
- Sigortanın ödeyeceği para (Devletin "excess reasürörü" olması dışında) devletten çıkmamış olacaktır.

4) Borçlar Kanunu, destekten yoksun kalma tazminatını düzenlerken, Sosyal Güvenlik Kurumu'nun zarar karşılığı yapmadığı (rücua tabi olmayan) ödemelerin zarar gören lehine karara bağlanacak tazminat tutarından düşülmeyeceğini belirtmektedir. Bakanlar Kurulu ise, zarar karşılığı olmayan bir ödemenin tazminat alacağından düşüleceğini kararlaştırmıştır. (Bakanlar Kurulu kararı m. 4 "sigortacının ödeyeceği tutar saptanırken zarar hesabı yapılmayacağını" açıkça belirtmektedir). Yukarıda da vurguladığımız üzere, bu çözüm aslında sonuç olarak doğrudur. Fakat bunun yasayla getirilmiş olması lazımdır. Bakanlar Kurulu kararı, bu hususta doğru düzenleme aracı değildir. Yasa ise (Borçlar Kanunu) aksini benimsemiştir.

Şimdi Hazine Müsteşarlığı tarafından oluşturulacak sigorta genel şartlarını beklemekteyiz. Çünkü uygulamayı bu genel şartlar şekillendirecektir. Genel şartları ayrı bir yazıda ele almak uygun olacaktır.

Kısa süreli eğitim programları sektörün mesleki bilgi ihtiyacını karşılıyor

TSEV tarafından hazırlanan Kısa Süreli Eğitim Programları, mart ayında geniş bir yelpazeye hitap ediyor. Sektörün mesleki bilgi ihtiyacını karşılamak adına Denetim, Aktüerya, Hasar, Hukuk, Finans ve Pazarlama alanında programlar sunuluyor.

TSEV tarafından hazırlanan, sigortacılığa ilişkin tüm konu başlıklarında uzmanlığa yönelik bilginin, alanında önde gelen öğretim görevlileri aracılığıyla sektöre ulaşmasını ve bu yolla mesleki gelişimi sürekli kılmayı hedefleyen Kısa Süreli Eğitim Programları, mart ayında geniş bir yelpazeye hitap ediyor.
Denetim, Aktüerya, Hasar, Hukuk, Finans ve Pazarlama alanında sunulacak programlar aracılığıyla katılımcılara kısa zamanda ihtiyaca yönelik mesleki bilgilerin kazandırılması, katılımcıların alanında uzman kişilerin tecrübe ve gözlemlerinden faydalandırılması amaçlanıyor.
Eğitim programlarıyla ilgili her türlü bilgi için www.tsev.org.tr ziyaret edilebilir ya da egitim@tsev.org.tr adresinden Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı Eğitim Birimi ile iletişime geçilebilir.

TSEV MART AYI KISA SÜRELİ EĞİTİM PROGRAMLARI

3-11 MART	12-17 MART	18-21 MART	23-27 MART
Havacılık Sigortaları İleri Seviye	Sigorta Şirketlerinde İç Denetim	Kurumsal Sigortacılık	Emtia Nakliyat ve Nakliyat Sorumluluk Sigortalarında Teminatlar ve Uygulamaları
Sigortacılıkta Dijital Pazarlama	Acente Temsilcilerine Yönelik Etkin Portföy Yönetimi	Türkiye ve Dünya Ekonomisi Göstergeler ve Gelişmeler	Bilgi İşlemcilere Yönelik Sigortacılık
Hasar Karşılık Hesaplamaları ve Aktüeryal Analiz	Katılım Sigortacılığı (Tekafûl Sigortası)	Sigortacılıkta Direkt Pazarlama	Kimya ve İlaç Sektöründe Risk Yönetimi **Saha Çalışmalı**
Nakliyat ve Sorumluluk Sigortaları	Excess of Loss ve Stop Loss Treteleri ile ilgili Uygulamalar	CC Çalışanlarına Yönelik Yönetmelikte Yapılan Değişiklikler Hakkında Bilgilendirme	BES ve Hayat Sigortalarında Türkiye ve Dünya Uygulamaları
			Deprem Mühendisliği ve Hesaplama Yöntemleri (PML)
			Eksperler için Sigorta Mevzuatı ve Sigorta Branşları Teminat Uygulamaları

Ticaret ve Sanayi Odalarına Yönelik Eğitimler 2015 yılında da devam ediyor

Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı tarafından kurumların talebine yönelik olarak hazırlanan eğitimler kapsamında, Ticaret ve Sanayi Odalarına Yönelik Eğitimler 2015 yılında da devam ediyor.

27 Ocak ve 17 Şubat tarihlerinde Gaziantep Ticaret Odası için düzenlenen eğitim programı kapsamında "Sigorta Poliçesinden Doğan Sorumluluklar" ve "Tamamlayıcı Sağlık Sigortası Kavramı ve Genel Sağlık Sigortası İlişkisi" konulu eğitim programlarında acente ve ticaret odası olmak üzere toplamda 60 kişi katılım gösterdi.

Katılımcıların ihtiyaçları ile kurum talebine yönelik özel olarak hazırlanan eğitimler için egitim@tsev.org.tr adresinden Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı Eğitim Birimi ile iletişime geçebilirsiniz.



Acente Teknik Personel Yeterlilik Sınavı'na yönelik Sigortacılık Eğitim Programları TSEV'de sürüyor

Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı'nın Teknik Personel Yeterlilik Sınavı'na yönelik olarak hazırladığı ve eğitime katılıp, sınava giren katılımcıların başarı oranının yüzde 100 olduğu "Teknik Personel Sigortacılık Eğitim Programı" her ay açıklanan Teknik Personel Yeterlilik Sınavı takvimine paralel olarak gerçekleşmeye devam ediyor.

Bireysel katılımların TSEV merkezinde gerçekleştiği eğitim programı, aynı zamanda kurumlara özel olarak kapalı sınıf eğitimi olarak da verilebiliyor.

Eğitim programları 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.

'Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun ve İlgili Yönetmelikler Çerçevesinde Tüketicilere Yapılan Sigorta Sözleşmeleri' eğitim programı



Bilindiği üzere sigorta sözleşmelerinin büyük çoğunluğu "tüketici" sıfatını taşıyan kişilerle yapılıyor. Tüketici haklarını korumak üzere şekillendirilmiş olan "Tüketici Mevzuatı" sigorta sözleşmelerine de uygulanıyor. Önemi gittikçe artmakta olan "Call Center" ve "Internet" üzerinden yapılan sigorta sözleşmeleri de esas olarak tüketicilerle kurulan sözleşmeler kapsamına giriyor.
Bu kapsamda Mayıs 2014'te yürürlüğe giren Tüketicilerin Korunması Hakkında Kanun ve bu kanuna dayanılarak son zamanlarda çıkarılan yönetmelikler çerçevesinde tüketicilere yapılan sigorta sözleşmelerinin ele alınacağı eğitim programı, Prof. Dr. Samim Ünan'ın anlatımı ile 11 Mart Çarşamba günü TSEV'de gerçekleşecek. Katılımcı sayısının 25 kişi ile sınırlı olduğu eğitim programına kayıt için son başvuru tarihi 9 Mart'tır. Bilgi için www.tsev.org.tr'yi ziyaret edebilir ya da egitim@tsev.org.tr adresinden TSEV Eğitim Birimi ile iletişime geçebilirsiniz.

Aktüer adaylarına yönelik 'Finansal Matematik' eğitim programı mart ayında başlıyor

Aktüer adaylarına yönelik sınavların yılda iki kez düzenlenmesi üzerine hem birinci seviye hem de ikinci seviye sınavlarına yönelik eğitim programları Türk Sigorta Enstitüsü Vakfi'nda gerçekleşmeye devam ediyor.
Aktüer adaylarına yönelik eğitim programları çerçevesinde ikinci seviye sınav konu başlıklarından "Finans Teorisi ve Uygulamaları" eğitim programı 20 Şubat tarihinde TSEV merkezinde başladı.
Birinci seviye sınav konu başlıklarından "Finansal Matematik" eğitim programı ise 9 Mart tarihinde başlıyor.
Hafta içi mesai saatleri dışında ve hafta sonu olmak üzere takvimlendirilen eğitim programları kapsamında yıl içerisinde birinci seviye sınav konu başlıklarında yer alan; "Temel Sigortacılık ve Ekonomi", "Matematik", "İstatistik Olasılık" eğitim programları ve ikinci seviye sınav konu başlıklarında yer alan "Sigorta Muhasebesi", "Teknik Karşılıklar" ve "Finansal Tablolar" ve "Sigorta Matematiği" eğitim programları sektöre duyurulacak.
Uzmanlık Eğitim Programları ile ilgili her türlü bilgi için www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilir ya da egitim@tsev.org.tr adresinden Türk Sigorta Enstitüsü Vakfi Eğitim Birimi ile iletişime geçebilirsiniz.

Sigorta Acenteleri İcra Komitesi İzmir'de acentelerle buluştu

Sigorta Acenteleri İcra Komitesi, 19 Şubat'ta İzmir'de Ege Bölgesi Sanayi Odası Hizmet Binası'nda, 'Sigorta Acenteleri Bilgilendirme ve İstişare Toplantısı'nda meslektaşlarıyla buluştu. Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Başkan Yardımcısı ve Ege Bölgesi Sanayi Odası Başkanı Ender Yorgancılar'ın da iştirak ettiği söz konusu toplantıda, yürürlüğe giren Sigorta Acenteleri Yönetmeliği, Sigorta Acenteleri İcra Komitesi'nin seçildiği tarihten bu yana gerçekleştirdiği faaliyetler ve 2023 yılı vizyon çalışmaları konuları hakkında bilgi verildi.

Toplantının ardından yapılan soru-cevap kısmında da, sigorta acentelerinin mesleki konularda tereddüt ettiği hususlara cevap verildi.



Soldan sağa: Ege Bölgesi'nden Sorumlu SAİK Yedek Üyesi Adnan Çelik, SAİK Başkan Yardımcısı Süleyman Özer ve SAİK Başkanı Hüseyin Kasap.



Sigorta Acenteleri İcra Komitesi şubat ayı toplantısını İzmir'de gerçekleştirdi



Sigorta Acenteleri İcra Komitesi, 2015 yılı şubat ayının toplantısını İzmir'de, Ege Bölgesi Sanayi Odası Hizmet Binası'nda gerçekleştirdi. TOBB Başkan Yardımcısı Ender Yorgancılar başkanlığında gerçekleştirilen İcra Komitesi toplantısında; Sigorta Acenteliği Faaliyetinin Yürütüleceği Mekanın Sahip Olması Gereken Fiziki Şartlar, sigorta acentelerine yönelik tahsis edilen TRAMER işlemleri, yeni tescil edilen araçların trafik ve kasko sigortalarının geçici plakayla düzenlenmesinden kaynaklanan TRAMER sorunları, ilgili mevzuata aykırı olarak yapılan pazarlama ve satış faaliyetleri, İcra Komitesi'ne intikal ettirilen şikayet ve müracaatların değerlendirilmesi ile disiplin işlemleri gündeme geldi.

Sigorta Acenteleri İcra Komitesi Kütahya'da acentelerle bir araya geldi





Sigorta Acenteleri İcra Komitesi, 7 Şubat'ta Kütahya Ticaret ve Sanayi Odası ev sahipliğinde meslektaşlarıyla buluştu. Söz konusu toplantıya Kütahya Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı ve TOBB Yüksek Disiplin Kurulu Başkanı Nafi Güral da konuşmacı olarak katıldı.

TOBB Yüksek Disiplin Kurulu Başkanı olması nedeniyle, sigortacılık hakkında da çeşitli dosyaların kendilerine iletildiğini, bu vesileyle meslekte yaşanan sorunlar hakkında da bilgi sahibi olduğunu söyleyen Güral, özellikle kefalet sigortalarının ülke genelinde yaygınlaştırılması gerektiğini vurgulayarak, acentelerin de bu konuda önemli bir görev üstlenmesi gerektiğinin altını çizdi.

Nafi Güral'ın ardından İcra Komitesi Başkanı Hüseyin Kasap, yürürlüğe giren Sigorta Acenteleri Yönetmeliği, İcra Komitesi'nin seçildiği tarihten bu yana gerçekleştirdiği faaliyetler ve 2023 yılı vizyon çalışmaları konuları hakkında bilgi verdi.



SAİK, 7 Şubat'ta Kütahya'da acentelerle bir araya geldi. Toplantıya TOBB Yüksek Disiplin Kurulu Başkanı Nafi Güral da konuşmacı olarak katıldı.











Okan Utkueri
okanutkueri@gmail.com

İlk yazı ilk heyecan

YAKLAŞIK 1 yıl önce, uzun süredir arzuladığım, planladığım bir hayalimi gerçeğe dönüştürdüm.
Yazmaya başladım.
Düşüncelerimi, görüşlerimi, içselleştirdiklerimi yazıya dökmek ve kişisel blog sayfalarımda paylaşmaktan büyük keyif alıyorum.
Bu sayıyla birlikte, kendi adıma yeni bir adım daha atmanın ve Sigortacı Gazetesi'nde yazmaya başlamanın heyecanı ve mutluluğunu yaşıyorum.

Beni daha yakından tanımak isteyenler, www.okanutkueri.com adresindeki "Yaşamım" bölümünü okuyabilirler.
Hikayeleri hep önemsedim. Mekanik, soğuk, kalıplaşmış ve standart formatlar yerine sıcak, samimi, özgün bir hikaye hep çok daha cazip gelmiştir. Hikayesi olan markalar, "hikaye anlatma" becerisine sahip liderler ve arkamızda bıraktığımız yaşam hikayeleri ilgimi çekmiştir.
Bu yüzden, geçen yıl açtığım blog bünyesindeki "Yaşamım" bölümünü bir hikaye tadında yazmaya gayret ettim.

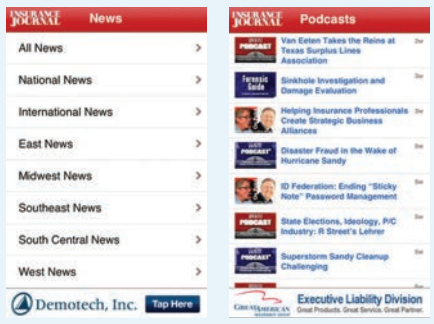
Sigorta sektörü yöneticiliği kimliğimin yanı sıra, son 5-6 yıldır yaşam döngüsü, insan olgusu, farkındalık, koçluk, pozitif psikoloji gibi kavramlara ilgi duymaya başladım.
Yaşamın, denge arayışıyla geçen bir yolculuktan ibaret olduğuna inanıyorum. Bu denge arayışı bazen kendimiz ve etrafımızdaki sistem arasında, bazen iş hayatı ve özel yaşam arasında, bazen de mantığımız ve duygularımız arasında geçiyor.
Yaşam yolculuğu bu ikilemler arasındaki dengeyi bulma arayışıyla geçip gidiyor.
Denge her neredeyse ve her nasılsa, ona ulaşabilenler yaşam yolculuğundan azami keyif alan, mutlu olabilen azınlık.
Halen devam etmekte olan kendi denge arayışımda bana yol gösteren birçok kavram oldu.
Kendine ve içinde olduğun sisteme ilişkin farkındalığı artırmak, bireysel fabrika ayarlarını ve değerlerini keşfetmek, yaşam amacını sorgulamak, yaşam yolculuğundan keyif almak, güçlü yönlerine odaklanmak, merak etmek, cesur olmak, vs. vs. vs.

Kendi adıma bir süredir bu konular üzerinde düşünüyorum, araştırıyorum, okuyorum, dinliyorum. Bu süreçte öğrendiklerimi, içselleştirdiklerimi, beni etkileyen fikirleri mümkün olduğunca fazla kişiye yaymak, onları da düşündürmek ve karınca kararınca yaşam yolculuklarına katkıda bulunabilmek için yazıyorum ve paylaşıyorum.
Fikir üreten, sorular soran, cevaplar arayan, farkındalığını artıran ve yaşam yolculuğunun keyfine varan bireylerin sayısının artması en büyük hayalim.
Bireysel mutluluğun ve yaşam tatmininin, kurumsal başarı ve toplumsal refahın en temel bileşeni olduğuna inanıyorum.
Yazdıklarımı paylaşarak, koca okyanusta bir damla boyutunda olsa da, bu yönde arayışı olanlara katkı sağlayabilme ümidi bana büyük bir mutluluk ve enerji veriyor.

İş yaşamının bizi içine soktuğu yoğun çalışma temposu, stres dolu koşuşturmaca, hedef baskısı ve rekabet ortamı hayatımızı daha da zorlu hale getiriyor.
Bir yandan, satış rakamları, büyüme, pazar payı, kârlılık, gider rasyosu, rakip analizleri, müşteri beklentileri, trendler, global akımlar, makroekonomik göstergeler...
Diğer yandan ise, kurum kültürü, değerler, şirket iklimi, ekip ruhu, tutku, bağlılık, yetenek gelişimi, değişim süreçleri ve en önemlisi çalışanlar...
Genellikle ilk gruptaki unsurların ön plana çıktığı, ana hedef olarak görüldüğü ve öncelik haline geldiği bir çalışma iklimine sahibiz.
Oysa sürdürülebilir ve kalıcı başarı için, ikinci grupta yer alan başlıkların ve insan unsurunun anahtar olduğuna inanıyorum.
Dolayısıyla, bu satırlarda ağırlıklı olarak, liderlik, kişisel gelişim, pozitif psikoloji, koçluk, kurum kültürü ve organizasyonel iklim konularında yazacağım.
Elbette, ana odağımız, 25 yıllık iş yaşamımın neredeyse tamamını geçirdiğim sigorta sektörü olacak.
Aynı zamanda, tüm bu kavramların çalışma ortamına, günlük hayatımıza, iş pratiğine ve bireylere yansımaları, olası etkileşimi üzerinde de tartışacağız.

Amacım, sizlere düşünme iştahınızı artıracak zihinsel atıştırmalıklar sunabilmek.

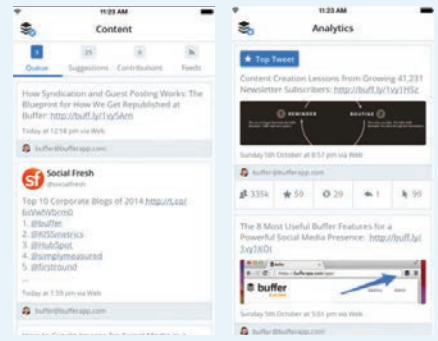
Dergimizin bu sayısından başlayarak, sigorta şirketlerinin ve acentelerin iş süreçleri hızlandıracağını ve kolaylaştıracağını düşündüğümüz mobil uygulamaları sizlerle paylaşacağız.



INSURANCE JOURNAL

Haber uygulaması olan Insurance Journal, kullanıcılarının, iPhone/iPad, Android ve Kindle Fire mobil cihazlarından en son yangın ve kaza haberlerine ulaşmasına olanak sağlıyor. Insurance Journal'ın yüzlerce video ve podcast yayınına ulaşılabilen uygulamadan - tek bir arayüz ile- ABD ve dünya haberlerine 7/24 ulaşabilirsiniz.

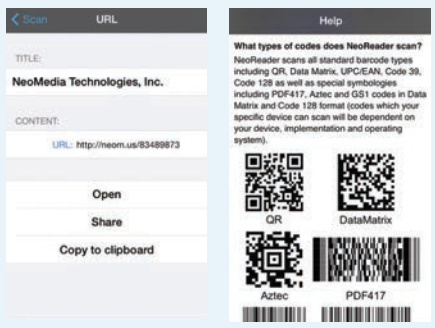
Kategori: Haber
Versiyon: 2.3.3
Boyut: 2.5 MB
Dil: İngilizce
ÜCRETSİZ



BUFFER

Buffer, şirketiniz için sosyal medyada içerik paylaşmanızı kolaylaştırıyor. Sosyal medya sitelerinde paylaşılacak içeriklerin önceden zamanlandırılmasına imkan veren Buffer gönderilerinizi istediğiniz zamanda, istediğiniz sosyal medya platformlarında otomatik olarak paylaşıyor. Uygulama sayesinde sosyal medyadaki varlığınızı devamlı ve kolay bir hale getirebilirsiniz.

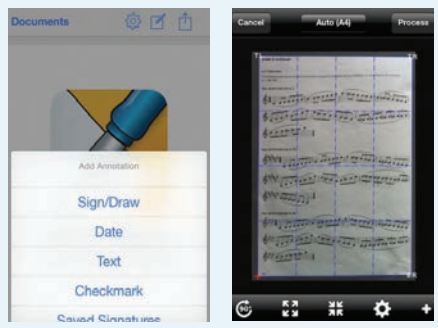
Kategori: Sosyal Ağ
Versiyon: 4.1.2
Boyut: 13.5 MB
Dil: İngilizce
AYLIK 10 DOLAR



NEOREADER

NeoReader uygulaması akıllı cihazlarınızı barkod okuyucuya çeviriyor. Uygulama reklamlarda, billboardlarda, vitrinlerde, televizyon yayınlarında kullanılan kodları okuyarak web içeriklerine kolayca ulaşmanızı sağlıyor. Ücretsiz uygulama Data Matrix, QR kodları, Aztec kodları, EAN, UPC ve Code 128 gibi standart kodları okuyabiliyor.

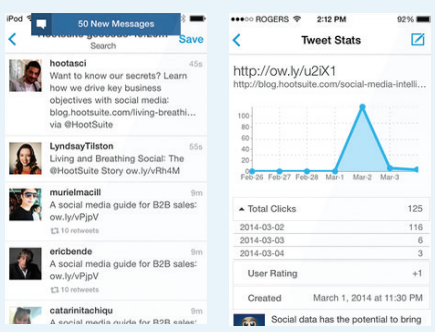
Kategori: Yardımcı araçlar
Versiyon: 4.9.2
Boyut: 7.5 MB
Dil: İngilizce
ÜCRETSİZ



JOTNOT SCANNER

JotNot iPhone'unuzu portatif bir tarayıcıya çeviriyor. Uygulama dokümanları, faturaları, beyaz tahta yazılarını, kartvizitleri ve notları elektronik olarak kaydediyor. Kullanıcılar, çektikleri fotoğrafların taranmasını istedikleri bölümlerini PDF, JPEG ya da PNG'ye çevirebiliyor. Dosyalar Dropbox, Evernote ve Google Docs platformlarına yüklenebiliyor.

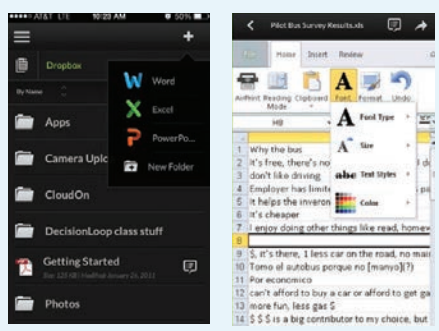
Kategori: İş
Versiyon: 4.3.2
Boyut: 15.6 MB
Dil: İngilizce
99 SENT



HOOTSUITE

Şirketler, HootSuite sosyal medya yönetim uygulamasıyla tüm sosyal medya durumlarını tek bir sayfadan kontrol edebiliyor. Uygulama, kullanıcıların Twitter'da mesaj atmalarına, Foursquare'da 'check-in' yapmalarına, LinkedIn bağlantılarını görüntülemelerine ve Facebook gönderilerine yorum yapmalarına imkan tanıyor.

Kategori: Sosyal Ağ
Versiyon: 2.7.5
Boyut: 24.6 MB
Dil: İngilizce, Türkçe
9.99 DOLARDAN BAŞLIYOR



CLOUDON

CloudOn mobil uygulaması, Box, Dropbox, Google Drive ve SkyDrive platformlarında bulunan hesapları linkleyerek Microsoft Office dosyalarını ve uygulamalarını tabletlere taşıyor. Kullanıcılar, uygulama sayesinde Microsoft Word, Excel ve Powerpoint gibi Office programlarını görüntüleyebiliyor ve dosyalarda değişiklikler yapabiliyor.

Kategori: Üretim
Versiyon: 7.1
Boyut: 84.1 MB
Dil: İngilizce
ÜCRETSİZ



15.99 TL

FUNDA ARAR

Funda Arar, içerisinde 13 tane şarkı bulunan "Hoşgeldin" adlı yeni albümü ile 2014 yılında tüm müzik marketlerde yerini aldı. Albümün aranjörlüğü Febyo Taşel'e ait.



29 TL

ALICIA KEYS

Piyanist şarkıcı Alicia Keys'in, 2009 yılında çıkan, R&B ve pop parçalar içeren albümü, "Elements of Freedom" çıktığı hafta 417 bin adet satarak zirveye oturdu.

YERLİ

1- Hoşgeldin - Funda Arar - DMC
2- Sen Orada Yoksun
Göksel – Avrupa Müzik
3- Hiç Konuşmadan
Mehmet Erdem - Sony Müzik
4- Kalpten - Mustafa Ceceli - DMC
5- Kayahan'ın En İyileri 1
Kayahan - DMC
6- Cihan
Birsen Tezer - Kalan Müzik
7- Çocuk Şarkıları
Fatih Erkoç- Mefa Prodüksiyon

YABANCI

1- Alicia Keys
Elements of Freedom - Sony Müzik
2- Tony Bennett Düetler 2
Tony Bennet - Sony Müzik
3- Four- Beyonce - Sony Müzik
4- Endless River
Pink Floyd - Parlophone Müzik
5- Prism - Katy Pery - Avrupa Müzik
6- Ultraviolence
Lana Del Rey - Polydor Müzik
7- Popular Problems
Leonard Cohen - Sony Müzik

Kaynak: Idefix, Amazon, D&R

Aşk-ı Mizaç

Enver D. Yılmaz / Özge Ünal

Bireylerin kendilerinin ya da eşlerinin mizaç tiplerini bilmeleri, birbirlerinin ihtiyaçlarının farkına varmalarını mümkün kılabiliyor. Bu sayede eşler, aralarındaki mizaç farklılıklarının bir sorun haline gelmesini önleyerek mutluluğu yakalayabilirler. Ayrıca mizaç tiplerinin bilinmesi çiftlere, mizaç tiplerinin uyumsuzluğundan kaynaklanabilecek olası sorunları öngörebilme, daha sorun oluşmadan önleyici bir yaklaşımla ilişkilerini anlaşmazlıklardan koruyabilme avantajı sunar. İlişkisinde mizaç tiplerinin uyuşmazlığından kaynaklanan sorunlar yaşayan çiftler ise, birbirlerinin mizaç tiplerini belirleyerek ilişkilerini onarma fırsatı bulabilirler.



656 sy. 35 TL

Aşkın Canı Cehenneme

Kolektif

İnsanın hem âşık hem akıllı olmasının imkânsız olduğunu söylerler. "Aşkın Canı Cehenneme" hem senin neden öyle perişan olduğunu anlatıyor, hem de şu anda, tam kalbin paramparça olmuşken duyman gereken bilgece sözleri söylüyor. Sarpa saran aşklara gözünü kaçırmadan bakan bu kitap, terk edilmiş ve küskün âşıkların en büyüklerinden alınmış üç yüzden fazla sözle kafandan bütün geçenleri kâğıda döküyor. Kitapta, Virginia Woolf ve Oscar Wilde'dan, Woody Allen ve Amy Sedaris'e kadar farklı yazarların düşünceleri yer alıyor.



208 sy. 22 TL

Aşk Hakkında Düşünceler *Özcan Erdoğan*

'Dâhiler ve Aşkları' ile 'Tarihi Liderler ve Aşkları' kitaplarıyla çok kapsamlı çalışmalara imza atan Özcan Erdoğan, kolektif yeni bir çalışma ile aşkın o gizemli ve derin izini sürmeye devam ediyor. Bu kitapta Enis Batur, Afşar Timuçin, Erdal Atabek, Küçük Iskender, Sevin Okyay, Veysel Çolak, Sina Akyol, Platon, Mevlana Celâleddin Rumi, Michel de Montaigne, René Decartes, Johann Wolfgang Von Goethe, Stendhal, Arthur Schopenhauer, Karl Marks, Friedrich Wilhelm NietzscheJohn Steinbeck, Simone de Beauvoir, Albert Camus gibi isimler yer alıyor.



576 sy. 29 TL

ERHAN DUMANLI
erhandumanli@gmail.com



İstanbul olası bir depreme hazır mı? (2)

BOĞAZİÇİ Koordinasyon Kurulu İstanbul'da olası bir deprem sonrasında afet toplanma alanı olarak 470 yer belirlemiş. Ama maalesef yıllar içerisinde yapılaşma baskısına kurban gitmiş belirlenen yerlerin yarısı ve geriye, İstanbul Valiliği'nin verdiği bilgiye göre, 238 yer kalmış. Bakın bazı afet toplanma alanları neye dönüşmüş:

• Ali Sami Yen Stadyumu Mecidiyeköy bölgesindeki insanların toplanma yeri olarak belirlenmişti. Aynı yerde konut ve işyeri projeleri yükseliyor.

• Ortaköylülerin 25 bin metrekarelik toplanma alanında inşaat projeleri bitmiş bile.

• Bostancı'da 180 çadır kapasiteli afet toplanma alanı olarak belirlenen yerde büyük bir rezidans inşaatı bitmiş bile.

• Kartal'da 441 çadırın kurulabileceği alanda ise AVM ve lüks konutlar yükselmiş durumda.

1999 depreminin üzerinden 15 yıl geçti ve bu arada İstanbul'un nüfusu arttı, şehir daha da büyüdü. Afet toplanma alanlarının sayısının yüzde 50 azalmasının, 1. derece acil ulaşım yollarının sağlı sollu otopark olarak kullanılmasının izahı olabilir mi? Olası bir depremde 120 bin civarı yaralıdan bahsediyoruz, tek şeride inmiş yollardan yaralılar nasıl hastanelere ulaştırılacak, ambulanslar nasıl yaralılara ulaşacak. Çıkabilecek yangınlara itfaiye nasıl ulaşacak, bu daracık yollardan nasıl geçecek.

Uzmanların görüşlerine göre İstanbul'un depremde en zayıf karnı elektrik şebekeleri ve özellikle trafolar. Trafo merkezlerinin çoğu depreme dayanıklı değil, depremde elektrik sıkıntısı çekileceği bir gerçek. Trafoların ve şebekelerin bir an önce elden geçirilmeleri gerekir.

Sağlık Bakanlığı, İstanbul'da bulunan bakanlığa bağlı hastane, sağlık ocağı, poliklinik gibi binaların yüzde 72'sinin depreme dayanıklı olmadığını bildirmiş.

Bakanlığa ait İstanbul'da 493 yapı bulunuyormuş. Bunların içinden 356 binanın depreme dayanıklı hale getirilmesi gerekiyormuş. 119 binaya güçlendirme yapılabiliyormuş ancak 237 binanın yıkılarak yeniden yapılmaları gerekiyormuş.

Uzmanlara göre Marmara Denizi'nde kırılacak bir fay hattı büyük oranda Silivri - Tekirdağ yöresinde de tahribat yapacaktır. Peki olası bir depremle ilgili Tekirdağ'da ne tür önlemler alınıyorun cevabı maalesef çok kötü. Bu kent için acil önlemler paketi hayata geçirilmeli.

AFET PLANIMIZ VAR MI?

Kesinlikle bir Aile Afet Planı yapılmalı. Nasıl haberleşeceğiz, nasıl bir araya geleceğiz, bunu afet öncesi konuşmuş olmamız lazım. Küçük çocukların çantalarında aile afet planı ve afet acil durum aksiyon kartı olmalı. Depremde camlar şarapnel gibi patlar. O yüzden temperli ya da filmli cam kullanmak gerekir.

Deprem ile ilgili bütün uzmanların görüşlerini ve ellerindeki bulguları yazmaya çalıştım. Açık ve seçik olarak görülüyor ki, 1999 yılında olan depremden hemen sonra bazı önlemler alınmış ve bazı planlamalar yapılmış. Ancak bizim ülkemiz insanının karakteri çabuk unutmaya çok müsait, zaman geçtikçe bazı projeler rafa kaldırılmış, acil ulaşım yolları park alanları haline getirilmiş, afet toplanma alanlarının çoğuna inşaat izinleri verilmiş, depreme dayanıklı olmayan elektrik şebekeleri ve trafolar yenilenmemiş, hastaneler depreme dayanıklı hale getirilememiş vs.

Bütün bunlar gösteriyor ki hâlâ ülkemizde insan hayatının pek önemi yok ve kaderci tavrımız devam ediyor. Ben olası bir depremin devletimize ne kadarlık bir maliyet getireceğini bilmiyorum ama bu rakamın çok büyük olacağını tahmin edebiliyorum. Bu maliyetin bir kısmını bu günden öngörüp gereken önlemlere para harcamanın deprem sonrası kayıpları azaltacağı da kesindir. Tokyo, İstanbul büyüklüğünde ve çok daha büyük bir deprem kuşağı üzerinde olan bir şehir. Eğitimli uzmanlarımızı oraya yollasak ve dönüşlerinde, gördüklerini uygulatsak, ben olası depremdeki insan ve mal kaybının önemli ölçüde azalacağı kanısındayım. Devletin öncelikli görevi insanların sağlıklı bir şekilde yaşamalarını sağlamak değil midir?



Hakan Yurdakul
hakanyurdakul@yahoo.com

Teknoloji nereye kadar ve suistimal yönetimi

NİYET ve algının, işin nasıl yapılacağı ve sonuçlanacağını etkilediği malum. İyi niyet ve algılarla başlanan bir işin olumlu sonuçlanması, aksi duruma kıyasla çok daha mümkün. Teknolojiye dair niyet ve algılarımızın da benzer bir fonksiyonu var. Teknolojiyi her şeyi mümkün kılan bir yarı-tanrı saymak, işi insanlık dışı veya insanın var olamadığı bir şeye dönüştürüyor. Teknolojiyi organik hayatın aleyhine bir kandırmaca saymak ise insanın aşırı ve gerçek-dışı bir şekilde değerli hale gelmesiyle sonuçlanıyor. Örneğin bir iş zekâsı sisteminin neredeyse bizim yerimize düşünebileceğini varsaymak, insan olmalarından dolayı sağları-solları pek belli olmayan müşterilerin kolayca yönetilebileceği yanılgısına düşürüyor. Ya da iş zekâsının hiçbir işe yaramaz bir safsata olduğunu kabul etmek, ancak büyük verilerin işlenmesiyle görülebilecek bir gerçeğin anlaşılamamasına neden olabiliyor. Hülasa her şeyde olduğu gibi teknolojide de vasat bir yolu takip etmek hem güvenilir hem de uzun vadede maksimum faydayı sağlayabilecek gibi görünüyor. Bu tespitin, büyük bir çoğunluğu yolda batan ve ancak küçük bir azınlığı inanılmaz işler başaran öncüleri (pioneers) kapsamadığı açık, o yüzden lütfen Steve Jobs'ı kafama vurmaya çalışmayın.

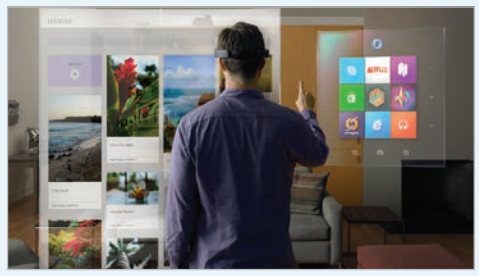
Fraud Management, nam-ı diğer Suistimal Yönetimi, vasat bir teknoloji algısının ciddi faydalar getirebileceği önemli alanlardan birisi. Mevcut teknolojik yeterlilikler geliştirilmeden önce çokça bir tür işletme maliyeti olarak görülen suistimallerin önlenmesi ve yakalanması teknolojiyle çok daha mümkün. Pazarda satılan ya da in-house olarak üretilen suistimal yönetim sistemleri az çok benzer prensiplerle çalışıyor: (1) Geçmiş suistimal vakıalarının karakteristiklerinin yeni vakıalar için önleme amacıyla kullanımı, (2) örneklem verileri üzerinden tüm muhatapların olası hareketlerinin öngörümü ve bunun yine önleme amacıyla kullanımı, (3) sonuç verileri üzerinden kurulan uyarı sistemleriyle suistimallerin reaktif olarak belirlenmesi. Bu sistemlerin öncelikle, sigorta şirketlerinin en önemli gider kalemi olan hasar süreçlerinde kullanıldığı ve yavaş yavaş özel fiyatlama – teklif verme süreçlerine de yayıldığını söylemek mümkün. Bu sistemlerde kullanılan veri kaynaklarını ise sigorta şirketinin kendi öz verileri dışında yasal düzenleyicilerin ortak kullanıma açtığı veriler ve sosyal medya gibi diğer açık veri kaynakları oluşturuyor. Özellikle başlangıçta suistimal öznesi olarak müşteriyi hedefleyen bu sistemler, artık tüm paydaşlarla ilgileniyor. Hatta suistimallerin bir kısmının organize faaliyetlerle gerçekleştirilebileceği kabulüyle çoklu paydaş incelemelerini sağlayan sistemler –en azından iddia düzeyinde- mevcut.

Suistimal yönetim sistemleri gerçek zamanlı olarak operasyonel sistemlerde ve gecikmeli olarak raporlama sistemleri üzerinden çalışıyor. İlkindeki amaç bir suistimali olduğu anda yakalamayı sağlamak. Burada sıklık, tutar, kişi, yer, zamanlama gibi kriterlerin kombinasyonları kullanılıyor. Raporlama sistemleri üzerinde çalışanların temel amacı ise suistimal yapılarını ve senaryolarını keşfederek öndeki operasyonel sistemleri akıllandırmak ve ayrıca farklı tip entitileri içeren kara listeler oluşturmak. Suistimal modellemeleri ciddi bir deneyim ve beceri gerektirse de esas sorun ham ve temiz veriye ulaşmak olarak görülüyor. Görece temiz olsalar da şirket içi veriler ve yasal düzenleyicinin sağladığı veriler ne yazık ki yeterince büyük bir örneklem sağlayamayabiliyor. Bu durumda başvurulan veri satıcısı şirketler ya da açık veri alanları da veri kalitesi ve güvenilirliği açısından şüpheli görünüyor. Son olarak bazı sigorta şirketlerinin doğrudan veya dolaylı olarak sosyal medya şirketlerinin servislerinden yararlandığı, sadece kendi müşteri portföyü için değil potansiyel müşterileri için de suistimal yönetimine baz teşkil edecek kural ve trendleri keşfetmeye çalıştığı söyleniyor.

Gelecek sayıda görüşmek ümidiyle.



MICROSOFT HOLOLENS





GELECEK yeniden şekilleniyor

Microsoft, büyük bir sürpriz yaparak teknoloji dünyasında çığır açacak yeni holografik gözlüğü HoloLens'i görücüye çıkardı. Gözlük, günlük yaşamda yüksek çözünürlüklü hologramlar görmeye imkan tanıyor. Özellikle çok yönlülüğü vurgulanan cihazla, oyun oynamaktan profesyonel kullanıma kadar her şey mümkün. İşlemci, grafik işlemci ve özel bir holografik işlemciyi bünyesinde barındıran gözlük telefon veya tablete ihtiyaç duymadan çalışabiliyor.

MONTBLANC TIMEWALKER

Yeni trend akıllı kayış

Akıllı saatlerin yükselişe geçmesiyle birlikte zor dönemler geçiren saat sektörünün dev isimleri, çareyi akıllı saat özelliklerini mekanik saatlere getirmekte buluyor. Montblanc tarafından üretilen akıllı kayış, akıllı ve mekanik saati aynı anda kullanmak isteyenlere hitap ediyor. Her mekanik saate uyumlu olarak kullanılabilen kayış; aktiviteleri takip edebiliyor, mesaj gönderebiliyor ve alabiliyor, müziği kontrol edebiliyor ve bildirimleri görüntüleyebiliyor. Kayışın pil ömrünün 5 gün olduğu dile getiriliyor. Akıllı kayışa sahip yeni seri saatlerin fiyatları 3.600 dolardan başlarken, kayışı tek başına 425 dolara satın almak mümkün.

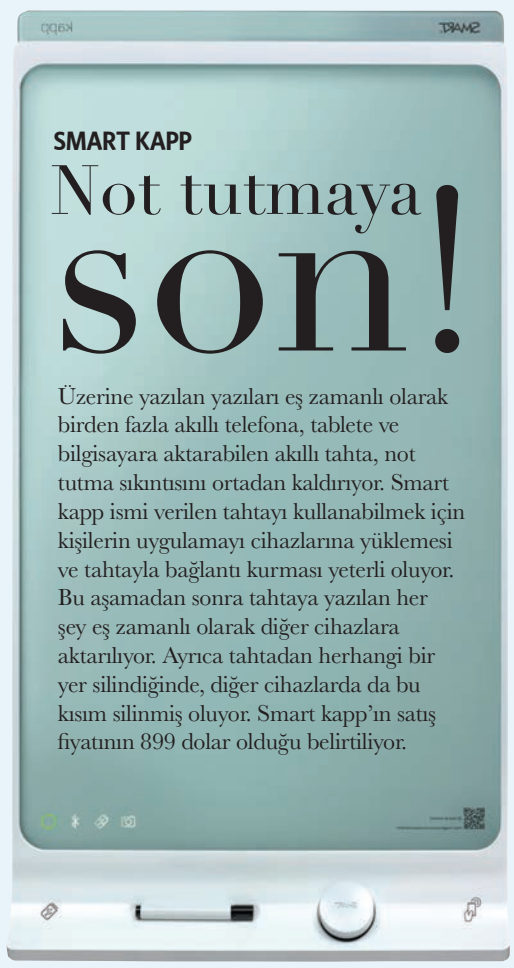


XIAOMI MI NOTE

Uzak Doğu'nun yeni amirali

Xiaomi'nin yeni amiral gemisi Mi Note, 6,95 mm kalınlığındaki incecik gövdesiyle oldukça zarif bir tasarıma sahip. Mi Note, 5,7 inç boyutundaki ekranıyla kullanıcılara 1080p çözünürlük sunuyor. Telefon, 2,5 GHz hızında çalışan dört çekirdekli işlemciye sahip. Gücünü 3 GB RAM ile destekleyen Mi Note kullanıcılara 16 GB ve 64 GB olmak üzere iki farklı dahili hafıza seçeneği sunuyor. Cihazın 13 megapiksel çözünürlük sunan arka kamerasında ikinci nesil Sony IMX214 CMOS sensör ve Philips'in 2-tone flaş'ı yer alıyor. Ayrıca 4 megapiksel çözünürlük sunan ön kameraya sahip olan Mi Note, 3.000 mAh gücünde pille geliyor. Üstelik Mi Note'un yurtdışı fiyatı yaklaşık 370 dolar.





SMART KAPP

Not tutmaya son!

Üzerine yazılan yazıları eş zamanlı olarak birden fazla akıllı telefona, tablete ve bilgisayara aktarabilen akıllı tahta, not tutma sıkıntısını ortadan kaldırıyor. Smart kapp ismi verilen tahtayı kullanabilmek için kişilerin uygulamayı cihazlarına yüklemesi ve tahtayla bağlantı kurması yeterli oluyor. Bu aşamadan sonra tahtaya yazılan her şey eş zamanlı olarak diğer cihazlara aktarılıyor. Ayrıca tahtadan herhangi bir yer silindiğinde, diğer cihazlarda da bu kısım silinmiş oluyor. Smart kapp'ın satış fiyatının 899 dolar olduğu belirtiliyor.

TOSHIBA TJM35420LT TRANSFERJET

Ultra hızlı veri transferi

iOS cihazları arasında fotoğraf, video gibi dosyaların ya da herhangi bir verinin transferi için AirDrop etkin bir yöntem ancak artık çok daha hızlısı var. Lightning yuvasına takılan Toshiba TJM35420LT TransferJet, sadece üç saniye içinde başka bir iPhone, iPad ya da iPod touch'a 100 MB veri transfer edebiliyor. Aygıtın maksimum veri çıkışı 375 Mbps. Ancak diğer cihazın 3 santimetre mesafe içinde olması gerekiyor. Bu özelliği ile Bluetooth 4.0, 802.11 ağ standardı ile elde edilebilen en yüksek hız olan 25 Mbps'yi kıskandıran TransferJet'in Japonya için açıklanan fiyatı yaklaşık 40 dolar.



VOLVO S60 CROSS COUNTRY

Sedan cazibesi

İlk Cross Country modelini 1997 yılında tanıtan Volvo, yeni modeliyle iddialı geliyor. S60 Cross Country, Volvo'nun ilk Cross Country sedan otomobili olma özelliğini taşıyor. Çift egzoz ve küçük bir difüzörün karşımıza çıktığı otomobil, gücünü T5 2,5 litre turboşarjlı motordan alıyor. Bu motor sayesinde otomobil 250 beygir güç üretiyor.





BELLABEAT LEAF

Kadınlara özel aktivite cihazı

Leaf adını taşıyan ve kadınlara yönelik geliştirilen aktivite takip cihazı, kullanıcıların aktiviteleriyle ilgili veriler toplayıp uyku ve beslenme alışkanlıklarını takip edebiliyor. Gün içinde ne kadar kalori harcadığı hakkında bilgi sahibi olan aksesuar stress seviyesini de ölçebiliyor. Bu bilgileri iOS için geliştirilmiş uygulama üzerinden kullanıcılara sunan Leaf, topladığı verileri mobil cihazlara kablosuz aktarıyor.

FUJIFILM X-A2

Selfie uzmanı aynasız



Fujifilm'in en yeni ultra hafif makinesi olan X-A2, 175 derece döndürülebilir LCD ekranla geliyor. X-Serisi makine ailesinin üyesi X-A2, 16,3 megapiksel APS-C CMOS sensörüyle yüksek görüntü kalitesi sunuyor. Makinenin ISO hassasiyeti 200 - 6.400 (maksimumda 25.600) aralığında değişiyor. Bünyesinde barındırdığı EXR Processor II görüntü işlemcisi sayesinde hızlı otofokus yeteneğine sahip olan makine 0,06 saniyede çekim yapılabiliyor. Odak nokta sayısı 49 olan makinede 920 bin noktalı 3 inç ekran yer alıyor. 30 fps'de 1080p video kaydedebilen makinede NP-W126 lityum-iyon pil kullanılıyor.

HP PRO SLATE

Kâğıt ve tablete çizim

12 inç ekranlı Pro Slate 12 ve 7,9 inç ekranlı Pro Slate 8, Android 4.4 KitKat işletim sistemi, Snapdragon 800 işlemci, 2 GB RAM gibi özelliklerle geliyor. Aralarındaki en net fark ise ekran boyutları. Tıpkı iPad gibi 4:3 en/boy oranına ve 2048x1536 piksel çözünürlüğe sahip Pro Slate 8'e karşın büyük ekranlı Pro Slate 12'de ekran çözünürlüğü sadece 1600x1200 piksel. Tabletlerin en çarpıcı özelliği ise herhangi bir yüzey üzerinde yazı yazma deneyimine olanak tanıyan HP'nin yeni Duet Pen'i ile birlikte gelmeleri. Duet Pen sayesinde bir kâğıt üzerinde çizim yapılabiliyor ve bu çizim tablet ekranında görünüyor.



GOOGLE TRANSLATE

Eş zamanlı çeviri devri

Google, iOS ve Android uygulamalarını güncelleyerek eş zamanlı çeviri özelliğini Google Çeviri uygulamasında kullanmaya başladı. Güncellemeyle birlikte kullanıcılar telefonlarının kameralarını herhangi bir metine çevirdiğinde uygulama dili algılıyor ve o dili istedikleri dile eş zamanlı çevirebiliyor. Özellik, internet bağlantısı olmasa bile rahatlıkla kullanılabiliyor. Şu anda sınırlı diller arasında çeviri yapılabilen uygulamada konuşma/sohbet modu da bulunuyor.

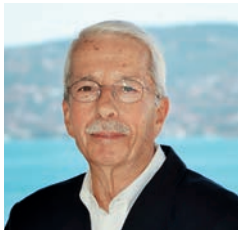


STAR WARS SECOND EDITION

Müzik sizinle olsun

50 Cent, Star Wars temalı kulaklık serisinin ikinci versiyonuyla iddialı geliyor. 50 Cent'in kurduğu SMS Audio tarafından geliştirilen kulaklık serisi isimlerini ve tasarımlarını Star Wars filmlerinin ünlü karakterlerinden alıyor. R2-D2, Tie Fighters, Darth Vader ve Chewbacca isimlerini taşıyan kulaklıklar, 40 mm sürücüsüyle yüksek ses kalitesi vaatediyor. Star Wars kulaklıklar mayıs ayında yurt dışında 199 dolardan satışa sunulacak.





Eşber Erülgen
esberulgen@ttmail.com

Okunuyor muyuz?

AYLAR önce köşe yazılarımız hakkında konuşulurken aramızdan bir arkadaşımız mealen "reyting falan yok hiç okunmuyor yazılar" diye bir söylemde bulunmuştu. O sıralarda gazetemizde yazıların okunma adedini ölçen sistem kaldırılmış olduğu ve de konunun muhatabı da olmadığım için dinleyip geçmiş ancak inanamamıştım.

Aşağıya kopyala/yapıştır olarak aldığım maili görünce çok mutlu oldum;
From: Emrullah ECER
Sent: Thursday, October 30, 2014 11:37 AM
To: esberulgen@ttmail.com
Subject: DEMİRSPOR-REFİİ SPOR ARAŞTIRMASI
İyi günler, merhabalar Eşber Bey. Ben İstanbul Üniversitesi Gazetecilik Bölümünden Emrullah. Tarihi kulüplerle ilgili TRT'ye 13 bölümlük bir belgesel projemiz var. Demirspor bir başka deyişle Refiispor'u bu nedenle araştırıyorum.
Sizin "Bir zamanlar Samatya" yazınızı okudum. Bir dönemin Demirspor'u ile ilgili bir röportaj yapabilir miyiz acaba?
Teşekkür eder, sevgi ve saygılarımı sunarım...
Bu genç arkadaşla buluştuk, kendisine beni nereden bulduğunu sorduğumda, "Refii Spor Kulübü'nü internette araştırırken, Sigortacı Gazetesi'ne ve size yönlendirildim" ifadesini kullandı. Bu durum Sigortacı Gazetesi'nin internet arama motorlarında bir nevi yan sanayi gibi kullanıldığını göstermiyor mu? Mutlu oldum ve o okunmama meselesini kesin olarak unuttum.
O genç arkadaş ile temas halindeyiz ve elimden geldiği kadar yardımcı olmaya çalışıyorum.

Aşağıdaki kopyala/yapıştır ise daha da ilginç, Sigortacı Gazetesi ve yazım internette, Amerika'da yaşayan Leventli bir Türk tarafından okunup Türkiye'ye gönderiliyor;

Eşber Bey iyi akşamlar 25.01.2015/22.19
Çok ilginçtir Amerika'da yaşayan Leventli bir arkadaşımın gönderdiği sizin linkiniz de Levent'le ilgili yazılarınızı okudum.
Eski bir 3. Leventli olarak (Manolyalı Sokak İPA bakkalın sokağında oturuyorduk) yazılarınız çok ilgimi çekti ve anılarım tazelendi. Bu arada 3 yıl önce bir arkadaşımla Facebook'ta kurduğum 1950-1980 arası Levent hatıraları ve fotoğrafları diye bir grup kurdum şu an 1000'den fazla üyemiz var. Sizin Levent'le ilgili yazılarınızı da paylaştım grupta.
İlginizi çeker ve anılarınızı bizimle paylaşmak isterseniz grubumuza sizi de eklemeyi çok isterim.
Bu arada 1952-1965 arası 3. Levent'te
1965-1968 arası Yeni Levent'te
1968-1979 arası Etiler'de oturdum
10 yıldır da Ulus'tayım.
Bize katılmak isterseniz Facebook'tan grubumuza istek yapabilir ya da bana mail atabilirsiniz.
Rahatsız ettiysem özür dilerim.
Saygılarımla.
iPad'imden gönderildi.
Oralarda okunup takip ediliyor olmamız gurur verici. Bu maili gönderen hanımefendi bizden daha eski Leventli. Kendisine cevap yazarak teşekkür ettim. Facebook faaliyetlerine iştirak etmediğimi bildirdim.
Gazetemizin internette okunma gücünün bilinmesini arzu ettiğim için konuyu köşeme taşıdım.

***

Bir işim için geçenlerde Beşiktaş'a gittim. Beşiktaş Çarşısı'nı çok severim. Bana istimlâklerden önceki Aksaray'ı hatırlattığı için belki. Bir de taraftar Çarşı Grubu'nu. GS'li olmasam mutlaka Beşiktaş'lı olurdum. İşim bitince biraz dolandım ve 100 gram kebap kestane aldım. Neyi ifade ettiğini bilemediğim, (ahfadından olduğum) Barbaros Hayrettin Paşa'ya saygısızlık kabul ettiğim o uzun kulenin bulunduğu meydanda bir bank'a oturup kestanemi yedim. Küçücük kese kağıdı içine kabukları ve yenmemişleri sığdırmak ve seçmek sakin yer ister çünkü. Kalktım ve kâğıdı atmak için çöp kutusu aradım, yok. Gözüme İBB ofisi takıldı, girdim ve görevli iki genç hanıma durumu anlatıp, çöpümü atmalarını rica ettim. Şikâyetimi, kimlik ve telefon numaramı not aldılar. Ertesi gün SMS ile şikâyet takip numarası gönderdiler ve de birkaç gün sonra telefonla arayarak konunun 2015 yılı programına alınmış olduğu bilgisini verdiler.
Bu köşede sık sık eleştirdiğim İBB'nin bu icraatını göz ardı edemezdim, kutluyorum.



MEHMET MURATOĞLU
mehmet@etkinyonetim.com

Kurumlar için önemli bir kavram: "Whistleblowing"

GÜNÜMÜZ *çalışma koşullarında, kurumların en büyük sorunu yetişmiş insan gücünü elde tutamamaktır. Bununla ilgili yapılan çalışmalar ve alınan önlemler, şirketlerin öncelikli politikaları haline gelmiştir. Çalışanlarda iş memnuniyeti ve örgütsel bağlılığın en üst düzeyde benimsenmesini sağlamak, bu önlemlerin başında gelmektedir. Diğer önlemlerin de çeşitlendirilerek ele alındığı böylesine önemli bir konuda gösterilen tüm çabaların yeterli olduğunu söylemek mümkün müdür? Elde tutulamayan yetişmiş insan gücünün, kurumlara olan bağlılıklarında kendilerinin de yer alacağı başka hangi kanalları harekete geçirmek konu için destekleyici bir önlem olabilir?*

Yönetim literatürüne yeni giren önemli bir kavram olan "sorun bildirme" başka bir deyimle **"Whistleblowing"**in günümüzün bu sorununa evrensel olarak çözüm olmaya çalışan ve tartışılan konulardan birisidir.

Sorun bildirme sistemi; işletmede önemsiz olmayan, yasa ve kurallara uygun olmayan, şüpheli ve yanlış giden uygulamaların düzeltmesini sağlamak için, çalışan üyeler veya üyelerden birisinin durumu yetkililere bildirme süreci olarak tanımlanmaktadır.

Çalışma yaşamı kavramları içinde yer alan "Whistleblowing"in, Türkçe karşılığı, sorun bildirme, yetkisiz ihbar, şikayet etme hakkı, ispiyonlamak veya muhbirlik olarak tanımlanabilmektedir.

İş ahlakı açısından başlarda çok fazla kabul görmeyen, ancak uzun vadede faydalı olabilecek davranışlar olarak kabul gören sorun bildirme, çalışma örgütlerinde alışılmamış bir tepki olarak değerlendirilmektedir. Hatta kurum içinde ahlaki boyutta olan suçların da azaltıcı etkisi olan sorun bildirme kavramı, aynı zamanda çalışma hayatında hem iç denetim, hem de çalışanların işverenlerle olan ilişkiler açısından uzun vadede faydalı bir yaklaşım olmaktadır. Çalışanların istediklerinde dile getirmekte zorlandıkları, ancak memnuniyetsizlik olarak değerlendirilen konuların içinde olan; ekonomik koşullar, ücretlendirme, kişisel ve ailevi sorunlar, yasal hakları, ahlaki kavramlar ve kariyerle ilgili beklentiler sorun bildirme sistemi içinde değerlendirilecek konulardır.

Sorun bildirmenin, bir çalışan tarafından doğru algılanması ve kurum içinde çalışanlar tarafından kabul görerek kuruma katkısını desteklemek amacıyla, bu sistemin işleyişini etkileyen faktörleri iyi anlamak gerekmektedir. Bunların başında;

Bireyin ahlaki değerleri gelmektedir. Bir çalışan veya onun bir üstünün, mevcut kişisel veya kurumsal sorunları bildirmesi, onların bireysel değerleriyle çok yakından ilgilidir. Değerlerin çatışması durumlarında, kimin hangi değerlerinin daha fazla baskın olacağı memnuniyetsizliği oluşturan bir yaklaşım olarak değerlendirilmektedir.

Bir diğer önemli konu, liderin otoritesi gelmektedir. Kişilerarası çatışmaları yönetmede üst düzey kilit yönetici rolü oynayan liderlerin davranışları, çalışanların kurumlara bağlılıklarını etkileyen bir davranış biçimidir. Liderler durumsal ve bireysel değerler arasındaki çatışmaları çözmeleri, bu kişilerin bağlılığını fazlasıyla etkilemektedir. İşgörenlerin yaşadıkları olumsuzlukları ve ahlaki boyuttaki uyuşmazlıkları istedikleri şekilde üstlerine aktaramamaları, sorun bildirmede gerekli gücü kendilerinde bulamamaları işten ayrılmaların temelini oluşturmaktadır. Böylesine durumlarda, bu tip çalışanların sorun bildirme davranışlarına karar vermelerinde hayati rol oynayan, onların liderleri dediğimiz üst yönetici gruplarıdır.

En önemli konulardan birisi de, hiyerarşik yapıdaki emir- komuta zincirindeki ilişki biçimidir. Baskın, katı bir şekilde uygulanan yönetim anlayışlarında, işgörenlerin ahlaki görmedikleri ve yasaya aykırı gördükleri durumları raporlamaları zorlaşmaktadır. Bu durum alt üst ilişkilerinin yoğun olduğu yönetim ilişkilerini karmaşık hale getirmektedir. Özellikle, yoğun iletişim içinde bulunmaları gereken satış örgütlerinde sorun bildirmenin rahatlığı, bu tip organizasyonlardaki yetişmiş insan gücünün elde tutulması açısından çok büyük önem taşımaktadır.

Sonuç olarak, gelişmiş ülkelerde iş ahlakının kurumsallaşması, işletmelerin etik davranışları ortaya koymaları, kurallara ve kurum değerlerine aykırı davranışlarının önüne geçilmesi, şeffaflığın kurum içinde yaygınlaşması ve çalışanların ilişkilerindeki güven olgusunun oluşturulmasına yönelik baskıların kaldırılması kurumların en büyük kabulleridir.



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

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

EKİNEZYA

Soğuk algınlığından korunmada ve belirtilerini hafifletmede ekinaseya hâlâ önemini koruyor! Farmakolojik ve klinik çalışmalar sonucu ekinaseyanın en önemli etkisinin antienfeksiyöz ve immunostimulan olduğu tespit edildi.

Ekinezya soğuk algınlığından korunma ve belirtilerini hafifletmede yardımcı oluyor. Soğuk kış günleri geldi. Nezle, soğuk algınlığı gibi rahatsızlıklar bizi bekliyor. Korunmak için ne yapalım ? Akla ilk gelen ekinaseya. Ekinezya, echinacea angustifolia, E. purpurea ve E. pallida bilimsel isimleri verilen bitkilerden elde edilir. Bu türler, Kuzey Amerika'da yabani olarak yetişir, ABD ve bazı ülkelerde yaygın bir şekilde kültürleri yapılmakta ve kültür bitkilerinden elde edilen ürünler kullanılmaktadır.

ETKİ VE KULLANILIŞ

Ekinezyanın etkisinden daha çok taşıdığı poliholozitlerin mesul olduğu kabul edilmektedir. Kafeik asit türevlerinin, alkamidler vb maddelerin de etkiye katıldıklarını hatta bazılarının benzer etkilere sahip olduğu gösterilmiştir. Bu yüzden, ekinaseyanın etkisinin, yapısında bulunan maddelerin müşterek etkisi olduğu kabul edilir. Ekinezya türlerinin kurutulmuş kökü (çay olarak), köklerden hazırlanan tentür, ekstrefluit, sulu veya %10-20 hidroalkolik çözeltileri ve bunların ekstrelerinin kullanılmasının yanında; E. purpurea'nın taze toprak üstü kısımlarının sıkılmasıyla elde edilen usarenin alkolle dayanıklı hale getirilmiş çözeltisi veya kurutulmuş usaresi de kullanılmaktadır. Şekillerde de görüldüğü gibi hazırlanan ürünler tek başına veya başka bitkilerle karışım halinde, solüsyon, şurup, tablet, kapsül ve bitkisel çay halinde piyasada bulunmaktadır. EMEA (Avrupa İlaç Kurumu) köklerden elde edilen preparatların "soğuk algınlığının tedavisinde destekleyici"; E. purpurea'nın taze herbasından elde edilen ürünleri de "soğuk algınlığının tedavisinde ve soğuk algınlığından kısa süreli korunmada yararlı" olarak kabul etmiştir. Ekinezya türlerinden elde edilen özel ekstraktlardan hazırlanan ilaçlar değişik ilaç formlarında bağışıklık sistemini desteklemede kürler halinde uygulanmakta veya soğuk algınlığı vb enfeksiyonlar başladıktan sonra enfeksiyon süresini kısaltmada, belirtilerini azaltmada kullanılmaktadır.



SONUÇ

Ekinezyanın piyasada bulunan ürünlerini, üst solunum yolu enfeksiyonlarına yakalanmama veya bu enfeksiyonları daha hafif geçirebilme, şikâyetleri azaltabilme amacıyla enfeksiyon sırasında veya koruyucu olarak kullanabilirsiniz.

Sağlık ve mutluluk dileklerimle.

Yaşlanan adam sendromunun belirtileri

Yaşlanan adam sendromu hem psikolojik hem bedensel hem de cinsel fonksiyonlar yönünden belirtiler gösterir. Bu belirtiler dikkate alınmalı ve en kısa zamanda bir üroloji uzmanına başvurulmalıdır.

Bedensel belirtiler:

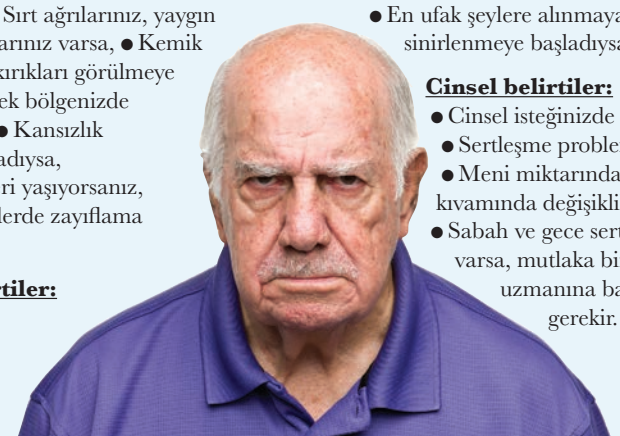
● Aşırı terleme, sıcak basması problemleri yaşıyorsanız, ● Cildinizde kuruluk ve tüylerinizde azalma varsa, ● Halsizlik ve yorgunluk hissiyle kendinizi güçsüz hissediyorsanız, ● Dikkatinizi toplamakta zorlanıyorsanız, ● Sırt ağrılarınız, yaygın kas ve eklem ağrılarınız varsa, ● Kemik erimesi ve kemik kırıkları görülmeye başladıysa, ● Göbek bölgenizde yağlanma varsa, ● Kansızlık şikayetleriniz başladıysa,
● Uyku problemleri yaşıyorsanız,
● Zihinsel faaliyetlerde zayıflama varsa

Psikolojik belirtiler:

● Kendinizi iyi hissetmiyorsanız,
● Hayattan zevk almamaya başladıysanız,
● En iyi zamanlarınızın geride kaldığını hissediyorsanız, Kendinizi tükenmiş, dibe vurmuş hissediyorsanız, ● Karamsarlık, kaygı ve huzursuzluk hislerinizle başa çıkamıyorsanız,
● En ufak şeylere alınmaya ve sinirlenmeye başladıysanız,

Cinsel belirtiler:

● Cinsel isteğinizde azalma varsa,
● Sertleşme problemi yaşıyorsanız,
● Meni miktarında azalma ve kıvamında değişiklik görüyorsanız,
● Sabah ve gece sertliğinde azalma varsa, mutlaka bir üroloji uzmanına başvurmanız gerekir.



Kendi hücrelerinizle gençleşin

Cildin genç görünmesini sağlayan yapı taşları olan kolajenleri üreten fibroblast hücrelerinin kullanıldığı fibrocell tedavisiyle ışıltılı bir cilde sahip olabilirsiniz.



İnsan vücudunda yıpranma süreçleri sistemiktir ve bu insan vücudunun her bir hücre ve dokusunu etkiler. Cildimiz de bir istisna değil. Bunu takiben cilt incelip, elastikiyetini, sıkılığını ve nemini kaybeder ve bu da ciltte kırışıklıkları ve takiben bunların derinleşmesine yol açar. Vücudumuzun genç ve güzel olmasını sağlayan yapı taşı kolajendir. Kolajen ne kadar çok olursa cilt o kadar sıkı ve genç olur. Bu kolajeni üreten ve oluşturan ise fibroblastlardır. Cildimizdeki fibroblast hücre sayısı her 8-10 yılda azalır. O zaman da deriyi tazeleyerek kaybettiği ışıltıyı geri kazandırmak gerekiyor. Fibroblastların aktive ettiği kolajenler bu aydınlanmayı sağlar. Cilt sıkılaşıyor, elastikiyeti artıyor. Bu uygulama botoks veya yüz germeden farklıdır. Fibrocell tedavisi, hastanın kendi doku ve hücrelerinden elde edilen, fibroblast adı verilen hücrelerin üretilip çoğaltılması sonucunda tekrar kişiye geri verilerek yapılan yenileyici bir tedavidir.

NASIL UYGULANIYOR?

Genellikle kulak arkasından iz bırakılmadan alınan dokudan laboratuvar ortamında fibroblastlar üretiliyor. Daha sonra özel bir yöntemle cilde enjekte ediliyor. Uygulama 2-3 haftalık aralıklarla 3 seansta gerçekleştiriliyor. Fibrocell'i en sık yüz, boyun ve dekolte bölgesine uyguluyoruz. İstenirse el derisi gibi başka bölgere de uygulanabiliyor. 35 yaşın üstündeki herkes yaptırabiliyor. Uygulamalar tamamlandıktan sonra kendi alt derinizde kolajen üretimi devam ediyor. Üç uygulamayı takiben 1 yıl sonra iyilik hali %90 civarında devam ediyor. Üç-beş yıl gibi uzun süreli tatmin edici sonuçlar elde edilebiliyor. Fibrocell terapisinin etkinliğini aynı derecede koruyabilmek için kişinin deri yaşına göre 1,5-2 senede bir tekrarlanmalıdır. Fibroblast uygulanan bir ciltte etki 4-6 sene boyunca sürer.

YAN ETKİSİ YOK

- Kişinin kendi hücreleri kullanıldığı için biyolojik olarak uyumludur, alerji oluşturmuyor,
- Test gerektirmiyor,
- Kolajen üretimini sağlayan canlı hücreler olduğu için etki süreleri daha uzun,
- Uygulama öncesinde lokal veya genel anestezi, operasyon sonrası bakım gerektirmiyor, yan etkileri yok.

Karda kayıp düşmemek için BUNLARI YAPIN!

Karlı ve buzlu havalarda bir anlık dikkatsizlik sonucu kayarak düşmek, ciddi yaralanmalara ve önemli sağlık sorunlarına neden olabiliyor.

Vücudun bir ağırlık merkezi bulunmaktadır. Adımlar atılırken ağırlık merkezini kontrol altında tutmak düşmemek için önemlidir. Karlı ve buzlu havalarda alınabilecek en önemli tedbir, aceleci olmayarak dikkatli yürümektir. Dolaylı bir önlem gibi gözükse de, buzlu havalarda düşerek yaralanmaların önüne geçmenin en iyi yolu, normal günlerden daha erken yola çıkmaktır. Acele etmek ihtiyacı ortadan kalktığında, düşme riski de en aza inecektir.

AYAKKABI SEÇİMİ ÖNEMLİ

Ayakkabı seçimi, otomobillerde kar lastiği seçimi gibi karlı ve buzlu havalarda çok önemlidir. Kolay kayabilecek, kösele tarzı ayakkabıları kullanmamak gerekmektedir. Tabanı kauçuk ya da tırtıklı ayakkabıları seçmek, kaymayı engellemek açısından yararlı olmaktadır.

BASAMAKLARIN ORTASINA BASIN

Buzlanmaya daha müsait olan merdivenlerde, parlak yüzeylerde ve metal zeminli yerlerde düşme riski daha yüksek olduğundan daha dikkatli olunması gerekmektedir. Özellikle merdiven inip çıkarken köşeleri metal ya da yuvarlatılmış basamaklara dikkat edilmelidir. Basamakların kaygan olabilecek uç kısımlarına değil, ortalarına basmak ve korkuluklara tutunarak inip çıkmak önemlidir.

İKİ ELİNİZDE EŞYA TAŞIMAYIN

Düşme riski söz konusu olunca kollarımız dengeye büyük katkı sağlamaktadır. Bu yüzden karlı ve buzlu havalarda ellerimiz ceplerimizde olacak şekilde yürünmemesi gerekmektedir. Kollar aynı zamanda düşme sırasında vücudu korumaya da yardımcı olmaktadırlar. Ellerin cepte olmasıyla bu faktör de devre dışı bırakılmaktadır.

YAŞLILAR DAHA DİKKATLİ OLMALI

Yaşlılar dengelerini sağlama konusunda sorun yaşayabilmektedirler. Özellikle menopoz sonrası dönemdeki bayanlarda; düşme sonucu kalça kırıkları daha kolay oluşabilmektedir. Zorunlu olmadıkça yaşlıların, karlı ve buzlu havalarda dışarı çıkmamaları gerekmektedir. Eğer mecbur kalınırsa bütün tedbirler alındıktan sonra, bir refakatçi eşliğinde sokağa çıkmaları faydalı olmaktadır. Kemik yapıları daha esnek olduğu için, çocuklarda ciddi kırıklara (eklem içi) nadiren rastlanmakla birlikte, dirsek ve el bileğinde oluşabilecek kırıklar sıkıntı yaratabilmektedir.



DÜŞMELER İHMAL EDİLMEMELİ

Düşme sonrasında kalça kırıkları, omuz çevresi kırık ve çıkıkları, omurga kırıkları, kol, el ve ayak bileği kırıkları sık görülebilmektedir. Yaralanmaları küçümsemeden; ağrı, şişlik, morluk, hareket kısıtlığı ve şekil bozukluğu gibi şikayetler olduğu durumlarda bir sağlık kuruluşuna gidilmesi gerekmektedir.

FAZIL KARAMAN
f.karaman@fkymm.com



Kurumların iştiraklerinden elde ettikleri bedelsiz payların durumu

SERMAYE şirketlerinin nakit sermaye artışının yanı sıra sermaye ya da kâr yedeklerini sermayelerine ekleyerek sermaye artışına gitmeleri söz konusu olabilmektedir. Özellikle kâr kaynaklı yedeklerin sermayeye ilavesi sonucu elde edilen bedelsiz payların vergisel sonucu pay sahibinin gerçek kişi ya da kurum olmasına bağlı olarak değişmektedir. Kurumların iştirak ettikleri diğer şirketlerinden elde ettikleri bedelsiz payların vergisel açıdan değerlendirilmesi yazımızın konusunu oluşturmaktadır. Gerçek kişi pay sahiplerinin vergisel durumu ise bir başka yazımızda ele alınacaktır.

Sermaye yedeklerine örnek olarak; özsermaye kalemlerine ait (enflasyon düzeltmesi sonucu oluşan) enflasyon fark hesaplarını gösterebiliriz. Gerek dönem kârının ve gerekse geçmiş yıllar kârlarından ayrılan yedek akçelerin ve kâr kaynaklı bazı fonların (örneğin; vergiden istisna taşınmaz satış kazancı istisnasına ilişkin fon) Türk Ticaret Kanunu ve diğer ilgili mevzuatta belirlenen şartlar çerçevesinde şirketin sermayesine eklenmesi mümkündür. Vergisel açıdan bunlar kâr yedeklerinin sermayeye eklenmesi olarak adlandırılmaktadır.

Kâr ya da sermaye yedekleriyle sermaye artışına giden şirketin ortağının (pay sahibinin) kurumlar vergisi mükellefi bir kurum olması durumunda vergisel açıdan ne şekilde işlem yapılacağı 1 No'lu Kurumlar Vergisi Genel Tebliği'nin "5.6.2.4.3." bölümünde açıklanmıştır.

Buna göre, sermaye yedeklerinin sermayeye ilavesi sonucu elde edilen bedelsiz pay senetleri bunları elde eden ortak kurumun aktif ve pasifinde bir artışa neden olmayacak sadece elde tutulan pay adedi artmış olacak ancak toplam bedelde bir değişme olmayacaktır.

Buna karşılık, kârdan ayrılan yedeklerin sermaye artışında kullanılması halinde, bu payların nominal (itibari) değeri kadar kâr payı elde edilmiş kabul edilecek olup, bu şekilde alınan pay senetleri nominal bedeli ile aktifteki iştirakler (bağlı ortaklıklar ya da menkul kıymetler) hesabına kaydedilirken alacaklı kayıt gelir tablosuna iştirak kazancı olarak intikal edecektir.

Kurumlar Vergisi Kanunu'nun 5/1.a Maddesine göre tam mükellef başka bir kurumdan elde edilen kâr payları kurumlar vergisinden istisnadır. Yukarıda belirtilen bedelsiz paylar kâr payı olarak değerlendirildiğinde bu istisnadan yararlanılabilecektir. Ancak, yurt dışındaki kurumlardan ve (girişim sermayesi yatırım fonu ve ortaklıkları dışındaki) fon ve ortaklıklardan elde edilen kar payları istisnadan yararlanamamaktadır.

Öte yandan, yine aynı Kanunun 5/1-e Maddesindeki şartlar mevcut olduğunda bu payların daha sonra satılmasından doğan kazancın yüzde 75'i kurumlar vergisinden istisna tutulabilecektir.

Bilindiği üzere; banka ve sigorta şirketlerinin yapmış oldukları bütün muameleler dolayısıyla kendi lehlerine her ne nam ile olursa olsun nakden veya hesaben aldıkları paralar BSMV'ye tabidir. Bedelsiz olarak elde edilen ve kâr payı olarak muhasebeleştirilen tutarlar üzerinden (Gider Vergileri Kanunu'nun 29. Maddesinde sayılan istisnalara girmiyorsa) BSMV hesaplanarak beyan edilmesi gerekecektir.

1 No'lu Kurumlar Vergisi Genel Tebliği'nin "5.6.2.4.3." bölümünün kâr yedeklerinin sermayeye eklenmesi sonucu elde edilen bedelsiz payların muhasebeleştirilmesine dair açıklamaların yer aldığı 2'inci paragrafının iptali istemiyle dava açılmış olup, halen Danıştay'da dava süreci devam etmektedir. İptal kararı çıkması halinde yazımızdaki kâr yedeklerinin ilavesi sonu elde edilen paylarla ilgili açıkla maların buna göre yeniden gözden geçirilmesi gerekecektir.

Son olarak, yazımızın bedelsiz hisse elde eden gerçek kişileri kapsamadığını tekrar hatırlatırız.



TİMUÇİN ALPAY
timucinalpay@gmail.com

Trafik poliçeleri kapsamında bakıcı giderlerinin ödenmesi

GEÇEN ayki yazımda trafik kazaları sonucu bedensel bütünlüğünü kaybedenlerin yaşam boyu bakıma muhtaç olmaları halinde sigorta şirketlerinin trafik poliçelerindeki hangi teminat kapsamında ödeme yapması gerektiği konusunda görüşlerimi aktarmaya çalışmıştım. Köşe yazım üzerine birçok hukukçu arkadaşımdan farklı görüşler içeren mesajlar aldım. Özellikle Türkiye'de Tazminat Hukuku konusunda uzman olan Çelik Ahmet Çelik Üstadımızdan konuya ilişkin uzun uzun açıklamalar alınca yeni oluşan görüşleri ve Yargıtay kararlarını tekrar bu köşeden paylaşma gereği duydum.

Öncelikle ifade etmeliyim ki; 6111 Sayılı Kanunun 59'ncu maddesi ile 2918 sayılı Kanunun 98'nci maddesi değiştirilerek trafik kazalarından dolayı üçüncü kişiler için yapılacak tedavi/sağlık giderleri "Trafik kazaları sebebiyle üniversitelere bağlı hastaneler ve diğer bütün resmî ve özel sağlık kurum ve kuruluşlarının sundukları sağlık hizmet bedelleri, kazazedenin sosyal güvencesi olup olmadığına bakılmaksızın Sosyal Güvenlik Kurumu tarafından karşılanır" şeklinde düzenlenmiştir.

Yasanın çıkmasından sonra bakım masrafları gibi yüksek tazminat taleplerinin hangi teminat kaleminden tazmin olunacağı konusunda bazı görüş ayrılıkları yaşanmıştır. Bir çok uzman sigortacı; 6111 Sayılı yasanın tedavi giderleri tazmin sorumluluğunun SGK'ya verilmiş olduğunu buna karşın "bakım giderinin" sakatlığın bir devamı ve sonucu olarak Sakatlık ve Maluliyet teminat kapsamında ödenmesi gerektiği görüşünü ileri sürmüşlerdir.

Bu görüşün temelinde bakım giderlerinin sakatlığın bir sonucu olması, sakatlık söz konusu olmasaydı bu tür bir tazminat talebinin de olmayacağı anlayışı vurgulanmış ve yakın sebep ilişkisini (Cause Proximate) trafik kazasına bağlayarak tazminatın da poliçedeki sakatlık teminatı kapsamında ödenmesinin gerektiği iddia edilmiştir.

Diğer uzman görüşlerine göre ise; "Bakım Giderleri" tazminat taleplerinin 6111 Sayılı Kanunun 59'ncu maddesinde belirtilen tanıma uygun olarak yani hastane dışında yapılan giderlerin de sağlık giderlerinin bir uzantısı olduğu ve fakat bu tür giderlerin hastane ile ilgisi olmadığından sigorta şirketinin tazmin sorumluluğunda olduğu, söz konusu taleplerin "Sağlık/Tedavi Giderleri" başlığında ödenmesi gerektiği yönündedir.

Bu noktada önemle dikkat edilmesi gereken husus yasa koyucunun SGK'ya verilen sorumluluğun **yalnızca hastanede yapılan masrafları** kapsamasıdır. Hastane dışında yapılan bakım masrafları protez ve benzeri giderler için sigortacının sorumluluğu hâlâ devam etmektedir.

Hal böyle olunca 6111 Sayılı Kanunun yayımlanmasından sonra ortaya çıkan hukuksal çekişmelerin Yargıtay nezdinde nasıl sonuçlandığı önem kazanmıştır. Bu durumda sakatlığa bağlı "Bakım Masraflarının" tedavi/sağlık teminatı kapsamında ödenmesi noktasında birkaç Yargıtay kararını burada belirtmek gerekecektir.

Hukuksal çekişmelerde en çok örnek gösterilen Yargıtay 17. HD.'nin 24.01.2013 tarih ve 2012/362E., 2013/578K. sayılı kararında; 1) Dosyadaki yazılara, kararın dayandığı delillerle gerektirici sebeplere, delillerin takdirinde bir isabetsilik bulunmamasına ayrıca manevi tazminatın takdirinde B.K.nun 47. maddesindeki özel haller dikkate alınarak hak ve nesafet kuralları çerçevesinde hüküm kurulmuş olmasında ve ***bakıcı giderinin tedavi gideri kapsamında davalı sigorta şirketinden tahsilinde bir usulsüzlük bulunmamasına*** göre davacı vekilinin ve davalı X..... Sigorta A.Ş vekilinin aşağıdaki bent kapsamı dışında kalan diğer temyiz itirazlarının reddi gerekmiştir.

Bu konudaki diğer örnek kararlar ise şunlardır :

Yargıtay 17. Hukuk Dairesi:
T. 25.6.2012 E.2012/7593 2012/7977,
Yargıtay 17. Hukuk Dairesi:
T.11.05.2012 E.2011/7758, K. 2012/6081,
Yargıtay 17. Hukuk Dairesi:
T. 14.11.2012 E. 2011/9399 K. 2012/12504,
Yargıtay 17. Hukuk Dairesi:
T. 14.11.2012 E. 2011/9399 K. 2012/12504,
Yargıtay 17. Hukuk Dairesi:
T. 21.01.2013 E. 2012/7004 K. 2013/288.



7 MART

ESKİMEYEN SES

Yapmış olduğu onlarca albüm çalışmasıyla birçok ödül almış olan yılların sanatçısı Selami Şahin, müzik dünyasına 1966 yılında yapmış olduğu plakla giriş yaptı. İlk bestesi, "Sen Mevsimler Gibisin" ile 4. Altın Kelebek / Yılın Şarkısı ödülüne sahip oldu. O günden itibaren, Selami Şahin'in şarkıları Türkiye'de birçok sanatçı tarafından seslendirildi. Bugüne kadar 24 adet 45'lik plak, 7 adet 33'lük plak (LP), 13 adet ise kaset ve CD albüm yaptı. 300'ün üzerinde bestesi olan Şahin'in yaklaşık 150 eseri hit oldu. Yıllara meydan okuyan Selami Şahin, unutulmaz şarkıları ve keyifli sahne şovuyla 7 Mart'ta saat 22.00'de Jolly Joker İstanbul'da sahne alacak.



11 MART

CAZ MÜZİĞE DOYACAKSINIZ!

Caz müziğin önemli isimlerinden Kerem Görsev Trio ile Fatih Erkoç, 11 Mart'ta saat 20.30'da İstanbul'daki Caddebostan Kültür Merkezi'nde aynı sahneyi paylaşacak.



12 MART

BİR BAHAR DALIYLA

Ünlü piyanist Fazıl Say, 12 Mart tarihinde İstanbul, Maslak TİM Show Center'da dinleyicileriyle buluşuyor. Besteciye vurmalı enstrümanlarla Aykut Köselerli eşlik edecek.



13 MART

HAVADA AŞK KOKUSU VAR

Türkiye'nin en başarılı erkek seslerinden olan aşk şarkılarının unutulmaz ismi Levent Yüksel, 13 Mart'ta Jolly Joker İstanbul'da tüm albümlerinden seçkiler seslendirecek.



13 MART

PİYANO AŞKI ANLATIYOR

Piyanist Tuluyhan Uğurlu, 13 Mart'ta Ankara MEB Şûra Salonu'nda, "Piyano Aşkı Anlatıyor, Semazenler Aşka Dönüyor" isimli projesiyle müzikseverlerle buluşuyor.



14 MART

LATİN EFSANE

Grammy, American Müzik, Ascap Pied gibi sayısız ödüller alan UNICEF elçisi Latin efsane Julio Iglesias, 14 Mart'ta İstanbul Ülker Sports Arena'da sevenleriyle buluşuyor.



14 MART

DALGALIDIR KARADENİZ

Karadeniz müziğinde yaşanan yeni müzikal değişimin temsilcilerinden Selçuk Balcı, 14 Mart akşamı İstanbul'daki Bostancı Gösteri Merkezi'nde sahne alacak.



18 MART

TURNENİN İSTANBUL DURAĞI

Amerikalı rock müzisyeni ve şarkı yazarı Mark Lanegan, dünya turnesi kapsamında 18 Mart'ta, İstanbul'daki Salon İKSV sahnesinde sahne alıyor.



19 MART

SALSA & BACHATA & CHA CHA

Ülke sınırlarını aşan müzik ve şovları ile Ayhan Sicimoğlu & Latin All Stars, Rodrigo Rodriguez'in katılımıyla 19 Mart'ta, Ankara MEB Şûra Salonu'nda olacak.



21 MART

SEN ORADA YOKSUN

Türk pop müziğinin başarılı ismi Göksel, 21 Mart günü İstanbul Bostancı Gösteri Merkezi'nde yeni albümü "Sen Orada Yoksun"dan şarkılar seslendirecek.



22 MART

% 100 METAL

Türkiye'de geniş bir hayran kitlesi bulunan doom metal grubu Opeth, 22 Mart'ta saat 21.00'de üç yıllık aradan sonra İstanbul KüçükÇiftlik Park'ta seyircisiyle buluşuyor.



28 MART

YILDIZLAR TOPLULUĞU

Natalia Kasatkina ve Vladimir Vasilyov gibi iki bale dehasının öncülüğünde kurulan Moskova Devlet Akademik Klasik Bale Tiyatrosu, "Yıldızlar Topluluğu" olarak da anılıyor. Paris Dans Akademisi'nden 5 büyük ödül sahibi Moskova Devlet Akademik Klasik Bale Tiyatrosu, 28 Mart'ta "Coppelia" balesiyle İstanbul Türker İnanoğlu Show Center'da sahne alıyor.

FARUK ÖMRÜUZAK
fomruuzak@yahoo.co.uk



Nereden nereye ...

YARIM asırdan fazla bir süre önce ilkokuldayken elimizde sefer tası taşırdık. Sefer taslarının içeriği aşağı yukarı aynıydı. Aileler, Allah ne verdiyse tencerede kaynayan yemeklerden iki tas çocuklarına koyar; çocuklar da öğle yemeklerinde öğretmenleri veya görevliler yardımıyla okulun yemekhane olarak kullanılan bölümündeki kuzineler üzerinde yemeklerini ısıtır ve kemal-i afiyetle yerlerdi.

Kemal-i afiyetle yerlerdi dediğime bakmayın, taslarda çoğunlukla lahana, pırasa, ıspanak gibi orta halli toplumun geleneksel yemekleri yer alır, çocuklar biraz da öğretmen zoruyla sevmedikleri bu yemeklerini yerler ve sıra meyve faslına gelirdi. Gelir düzeyi açısından toplumda bugünkü gibi uçurum olmadığından tasların muhteviyatı aşağı yukarı aynıydı ama sıra meyveye gelince durum farklıydı. Durumu ortanın bir tık üzerinde olan bazı aileler bazen gaflete düşer, sefer tasının yanına bir muz koyar ve toplumun dengelerini altüst ederdi. O zamanlar ananas, kivi, mango, pamelo gibi harici meyveler henüz tezgâhlarda yer almadığından muz en lüks meyve sayılırdı. Bu nedenle, alenen toplum içinde tüketilmesi diğer çocukların imrenmesine ve bilhassa erkek çocukların bir yerlerinin şişmesine sebep olur endişesiyle asla ve kat'a okula sokulmasına izin verilmez, durum elma ve portakalla geçiştirilerek, toplumda sosyal dengelerin oluşturulmasına hassaten gayret sarf edilirdi.

Bakmayın siz şimdi muzun bildiğiniz hıyardan ve patatesten ucuz satıldığına, o zamanlar meyvelerin kralıydı, kralı... Ama öyle hop diye okula getirilmesine de göz yumulamazdı.

Sosyal dengelerin sağlandığı diğer birkaç tüketim maddesi vardı ki onlar da Marshall yardımından sağlanan süt tozundan yapılan süt ile onun türevi olan sütlaç, bir de teneke peyniriydi. Kuşluk vakti, ders arasında, dilimlenmiş kızıla çalan teneke peynirleri çocuklara eşit miktarda dağıtılır ve süt tozundan yapılan süt veya çok sulu bir sütlaç ile tüketilmeleri sağlanırdı. Haa bir de balık yağı vardı ki orasını hiç deşmeyin.

Bizler henüz Marshall yardımının karşılığında Köy Enstitülerimizden vazgeçmek zorunda bırakıldığımızı bilmiyorduk. Ama olsundu, toplum daha fazla tüketmeye hazırlanıyordu. Gençleri bilmem ama yaşıtlarım anlamışlardır, 1950'li yılların sonlarından bahsediyorum. Sonra ne oldu ne bitti anlamadan kendimizi vahşi tüketimin tam göbeğinde bulduk. Nereden nereye...

Lafı uzatmayalım, nereden nereye geldiğimizi yaşanmış bir örnekle anlatalım, anlatalım da niye bu hale geldik bir düşünelim. Toplum yeni bir yüzyıla başlamış, 2010'lu yılların ortalarına yakın bir tarihte ismi lazım değil gıda ağırlıklı satış yapan bir alışveriş merkezindeyiz.

Bu tip yerlerde gıda tanıtım amaçlı ufacık stantlar açılıyor. Bir köşede çorba kaynatan bir hanım dikiş yüksüğü boyutundaki kaplarda çorba tanıtımı yaparken, başka bir köşede bir hanım kız tavla zarı büyüklüğünde kestiği peynirleri kürdanlara saplayıp müşterilere ikram ediyor. Öbür köşede dondurmacı, beri köşede çiğ köfteci Gulliver'in cüce hali için hazırladıkları porsiyonları gurme halkımıza sunuyorlar.

Benim köşem sucuk köşesi. Mikron kalınlığında kestiği sucukları bir elektrik ızgarasında kızartan hanım kızımız, kürdana taktığı sucukları sıradaki müşteri adaylarına dağıtıyor. Diğer köşelere göre bu sıra daha uzun. Sırada kucağında bebeği olan bir anne ile dört beş yaşlarında olduğunu düşündüğüm oğlunu elinden tutan babadan oluşan bir aile var. Sucuklar kızarıyor, aile sabırsızlıkla sıranın kendilerine gelmesini bekliyor ve sıra geliyor. Hanım kız kürdanın ucundaki sucuğu babaya uzatıyor, çocuk yuvadaki kuş misali ağzını açıyor vee... Baba elindeki kürdanı küt diye kendi ağzına atıyor, mutlu halde sucuğu hissetmeye çalışıyor. Çocucak şaşkın, basıyor yaygarayı. Tabii iş anneye düşüyor ve olaya el koyuyor, basıyor tokadı çocuğa. Arkadan eğitim geliyor; bu sana ders olsun babana bile güvenme, hakkını kimseye yedirme. Git oradan sucuğu al.

Olay bu kadar. Şimdi bu çocuğu alalım; okula gidecek, ilk, orta, lise belki yüksek öğrenim görecek. Belki işçi, şoför, esnaf, tüccar olacak. Belki memur, şef, müdür hatta genel müdür olacak, belki siyasete atılacak. Ömrü boyunca anasından aldığı dersi hiç unutmayacak.

Biz bu değildik ama...

İşte nereden nereye geldiğimizin resmidir.



ALİ ERÜL
alierul@gmail.com

Brüt & net

İŞİMİZ gereği soruyorum, "bu müşterinin prim büyüklüğü ne kadar?" diye; gelen rakama bakıyorum, o ne? Tüm vergiler dahil edilmiş gelen rakamın içine. Oysa vergiden bizim ya da sigorta şirketinin kursağına giren bir şey yok.

Yaşamını o restoran senin bu bistro benim şeklinde gezerek kazanan bir köşe yazarı yakın zamanda gittiği bir yerin tanıtımını yaptığı son yazısını şöyle bitiriyor: "Keyifli bir yer, hesap kişi başı içkisiz 80- 100 lira". Oysa hesabın yüzde 10'u kadar bahşiş verilecek, "montunuzu vestiyere alayım"cıya da 10-20 lira sökülmek gerek, aracınla gittiysen valeye de bir o kadar en az. Yani abiye göre azami 200 lira olan içkisiz çift kişilik yemek bize 250 lira en az brüt olarak.

Futbolcu maçtan sonra demeç veriyor: "Yol yorgunluğu üzerine bir de 90 dakika boyunca balçık zeminde mücadele verdik." Maç sonu istatistiklerine bakıyorsun, topun oyunda kaldığı süre 43 dakika, bunu söyleyen futbolcu da topla 20 kez buluşmuş sadece!

"Ankara dediğin ne ki İstanbul'dan, azami 45 dakika uçak yolculuğu" ama kurallara uymak için 1 saat önce havaalanına git, bu şehirde bunu başarabilmek için en az 1,5 saat önce evinden çık, vardığında bir de üstüne Ankara trafiğine gir; oldu mu sana minimum 4 saatlik bir yolculuk, şanslıysan ve her iki uçta da rötar yaşamazsan.

Akşama misafir var, içeceklerin yanında biraz da çerez sunmak istiyor ve raflardaki o balon görünümlü "aile boyu" ürünlere yöneliyorsan brütten nete sıkı bir helyum sızıntısı sendromu yaşayacaksın, şaşırma!

Düşünüyorum da bu ülkenin birçok ferdi, birçok kurumu aynı zamanda çok becerikli pazarlamacı, usta satışçı. Yok yok, arkadaki bir odasının penceresinden kafanızı 45 derece yatırarak (ve eğer miyop da değilseniz) 10 blok ötedeki binanın sağ çatı kenarından su görüntüsüne vasıl olabildiğiniz evi "lebiderya" diye pazarlayan emlakçı; ya da sadece Munich – Stuttgart otobanında (herkesin evinde Noel kutlaması yaptığı bir günde) test edilen yakıt tüketim istatistiğinin burada da geçerli olduğunu savunup araç satan kişiyi kast etmiyorum "becerikli" derken; daha doğal refleks ile ve gelişine yapılan yükseltme veya indirme egzersizleri kast ettiğim.

Tüm bunların ne kadarı aldatmaca, ya da kandırma bilmiyorum ama günlük yaşamlarımızda sıkça yaşıyoruz bu "kemikli / kemiksiz" durumları. Aslında genel olarak iyi algılanacak ya iyi gösterilmek istenen şeylerde yukarı doğru çıkıyoruz. Kötü, olumsuz ya da değmez diye nitelendirilebilecek şeylerde de çıtayı hep aşağıda gösterme çabamız var toplum olarak. Bunu iyi niyetli bir bakış açısı ile karşısındakini üzmemek ya da daha fazla mutlu etmek gibi yorumlayabilirseniz ama öte yandan bunun içinde yadsınamayacak bir ahlak ve davranış bozukluğu da var; bu yoksa bile en azından kötü sondan çekinip mutlu sonu abartma gibi bir aşırı Polyannacılık söz konusu. Oysa her kör çalgıcının gözü açılmıyor gerçek yaşamda, ya da her zıpır ve çulsuz görünümlü delikanlının Karun gibi zengin babası olmuyor. Doğruyu, olabildiğince yalın ve nesnel şekilde seslendirmek gerekiyor, doğru ne kadar acı ve üzücü olsa da.

Geçtiğimiz günlerde eskiyen telefon şarj kablomun yerine yenisini almak niyeti ile raftaki ürünü sordum satıcıya, "Fiyatı makul, görünümü de iyi ama orijinalinin yerini tutmaz, kullanımda uyumsuzluk sıkıntısı yaşayan müşterilerimiz oldu, bilmenizde fayda var" dedi o doğrucu Davut. Sarılıp kucaklayasım geldi o anda kendisini. "Hah şöyle ya, arada bir şeylerin çakma olduğunun anımsatılması gerekiyor insanlara" diye düşündüm; düşünelim ki, hep en ucuza en iyisine ulaşma yanılsamasından kurtaralım kendimizi.

Doğruları ne kadar çok seslendirirsek bunlardan korkma, çekinme reflekslerimiz, bunları değiştirme çabalarımız da azalacaktır. Bizden doğruları duyma alışkanlığını kazanan çevremiz de benzer şekilde hareket etmeye başlayacak ve aslında fiziksel ortamda, iyide kötüde, acıda tatlıda her şey aynı kalsa da bireylerin birbirine güveni artıyor olacaktır.

Unutmayalım, iki nokta arasındaki en kısa mesafe doğru çizgidir, tabii eğer dolanmak istemiyorsak.

Görüşmek üzere...



Aşk İksiri

KÜNYE
Yönetmen: Joel Hopkins
Senaryo: Joel Hopkins
Oyuncular: Pierce Brosnan, Emma Thompson
Türü: Komedi
Yapım Yılı: 2014

"Love Punch" filmi, Kate ve Richard'ın başlarına gelen trajik-komik bir olayı odağına alıyor. Boşanmış bir çift olan Kate ve Richard emeklilik ikramiyelerinin çalınması sonrasında bir araya gelerek, paralarının peşine düşüyorlar. Aşk-komedi ekseni etrafında dönen ve çılgın bir macera olan filmin başrollerini ünlü oyuncular Pierce Brosnan ve Emma Thompson paylaşırken, yönetmeni ise Joel Hopkins.



Uyuyana Kadar

Christine'nin hafızası geçirdiği bir kaza sonrası her gece adeta sıfırlanır. Kendisini 27 yaşında sanıyorken, aynaya baktığında 40 yaşında olduğunu görür. Christine bir taraftan karanlık geçmişine ulaşmaya çalışırken, diğer yandan da kendisini öldürmeye çalışan kişiyi aramaktadır. Dürüstlüğü konusunda şüpheye düştüğü kocası Ben, şüpheliler listesinin en tepesindedir. Christine, aslında kimseye güvenmemesi gerektiğini kısa sürede anlayacaktır. Filmin yönetmenliğini ve senaristliğini Rowan Joffe üstlenirken, başroldeki Nicole Kidman'a kadroda Colin Firth, Mark Strong ve Anne-Marie Duff eşlik ediyor.



En Uzun Hafta

40 yaşındaki Conrad Valmont (Jason Bateman) beklenmedik bir anda büyük bir mirasın sahibi olmuştur. Mannhattan'da ailesinden kalan konforlu bir otelde yaşayan Conrad, geçkin yaşına rağmen bir yetişkin gibi davranmamaktadır. Conrad bir anda işi gücü bırakır ve arkadaşı Dylan (Billy Crudup) ile birlikte yaşamaya başlar. Bu birliktelikten kısa süre sonra ise Dylan'ın kız arkadaşı Beatrice'e (Olivia Wilde) aşık olduğunu fark eder. Yönetmen koltuğunda Peter Glanz'ın oturduğu filmde, başrolleri Jason Bateman, Olivia Wilde ve Billy Crudup paylaşıyor.



Aşk En Kusursuz Cinayettir

Marc (Mathieu Amalric), öğrencileriyle yaşadığı ilişkilerle ünlenmiş çapkın bir profesördür. Henüz ağına düşürdüğü güzel ve başarılı öğrencisi Annie (Sara Forestier) aniden ortadan kaybolunca olayı aydınlatmaya çalışan Marc, Annie'nin üvey annesi Anna (Maiwenn) ile tanışır. Cazibesi ile herkesi büyüleyen bir kadın olan Anna için yaşanan sıradan bir ortadan kaybolma değildir. Marc soruşturma sırasında kendisini Anna'dan okuldaki bölüm başkanına kadar birden fazla insanın oluşturduğu esrarengiz bir girdabın içinde bulur.



Bir Varmış Bir Yokmuş

KÜNYE
Vizyon Tarihi: 6 Mart
Yönetmen: İlksen Başarır
Senaryo: İlksen Başarır, Mert Fırat
Oyuncular: Mert Fırat, Melisa Sözen, Hare Sürel, Mustafa Uzunyılmaz
Türü: Romantik

Nehir dinlediği bir şarkının peşine düşer ve sonundaysa şarkının sahibi Ozan'ı bulur. Bir tarafın kararlılığı ile diğer tarafın bocalamaları arasında sıkışıp kalan bir aşk hikayesini konu alan filmin yönetmenliğini İlksen Başarır üstlenirken, senaryo Mert Fırat ve Başarır ikilisine ait. Başrollerinde Mert Fırat ve Melisa Sözen'in yer aldığı kadroda onlara Hare Sürel, Mustafa Uzunyılmaz gibi isimler eşlik ediyor.



13 MART

Bana Adını Sor

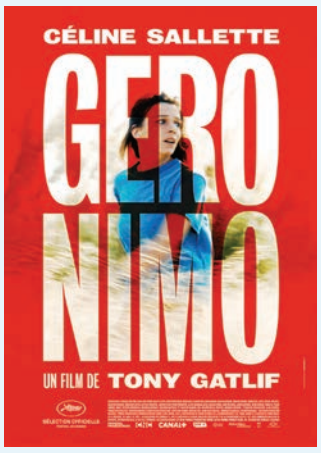
"Bana Adını Sor" filmi bir aşk üçgenini konu alıyor. Aşçılık yapan Yasemin, piyanist Hakan ve Merve arasında yaşanan aşk üçgeni zamanla çıkmaza doğru sürüklenecektir. "Bazen tek bir sesi duyabilmek için bütün sesleri susturmak gerekir" mottosuyla yola çıkan romantik dram filmi "Bana Adını Sor"un yönetmenliğini Taner Gündöner üstlenirken, başrolleri Engin Hepileri, Başak Parlak ve Özge Borak paylaşıyor. "Takva" filminin ödüllü yönetmeni Özer Kızıltan ise, filmin süpervizörü.



20 MART

Annie

Annie, kendisine derin bir nefret besleyen zalim üvey annesi Bayan Hannigan'ın gazabı altında yaşayan yetim bir çocuktur. Yaşının ötesinde bir dayanıklılıkla yetim olmanın getirdiği tüm zorluklara karşı savaşan Annie'nin talihi Benjamin Stacks adlı genç bir politikacıyla tanıştıktan sonra dönmeye başlar. Will Gluck'ın yönetmenliğini üstlendiği filmde başkarakter Annie'yi son dönemin dikkat çeken genç ismi Quvenzhané Wallis canlandırıyor. Filmin diğer önemli rollerindeyse Jamie Foxx, Rose Byrne ve Cameron Diaz gibi isimler bulunuyor.



27 MART

Geronimo

Fransa'nın güneyinde yer alan St. Pierre Mahallesi kavganın ve gürültünün eksik olmadığı bir kasabadır. Nil ise çingene bir sevgilisi olan ama başka bir adamla zorla evlendirilmek istenen Türk kökenli bir gençtir. Evlendirilmekten kaçan Nil, sevgilisine sığınınca kasabadaki gerginlik birden aileler arası çatışmaya dönüşür. Müzik savaşlarının yanı sıra tepkiler de yükselince, huzuru yeniden sağlamak Geronimo'ya düşer. Fransız yönetmen Tony Gatlif'in kendi geçmişinde de izler taşıyan filmi bolca müzik, yaşam enerjisi ve aşk içeriyor.



EMİN ÖZCAN
emin@sigortacigazetesi.com.tr

Bizim kuşağı yabana atmayın...

BİZİM kuşak artık topun ağzındaki kuşak; yavaş yavaş ömrümüzü tamamlıyoruz... Sosyologlar ve psikologlar bir olup bize "Baby boomer" yani "Bebek patlaması" kuşağı adını vermişler. 1945-1965 arasında doğan kuşağı böyle adlandırıyorlar. Bu durum dünya için uygun; 50 milyonun üzerinde insanın yaşamını yitirdiği bir büyük felaketin ardından cepheden dönebilen ve sevdiklerine kavuşan askerlerin bir "Bebek patlaması"na yol açmaları gayet doğal. Ama rahmetli anam Düriye ve babam Cumali'nin beni 10'uncu çocuk olarak peydahlamalarının bu patlamayla bir ilgisi yok... Sağ olsun; İsmet İnönü Türkiye'yi İkinci Dünya Savaşı'nın dışında tutmayı başardığından ülkemizde böyle bir sorun yaşanmadı. Ama savaş heyecanıyla bir aşk patlaması olmuş mudur, onu bilemem... Uzmanlar pek söz etmese de savaş sonrasında dünyanın yeni yapılanmasında bu kuşağın çocuklarının büyük payı var. Nitekim 1968'deki özgürlük hareketini başlatan da bu kuşak oldu. Bizim kuşak dünyadaki ve toplumdaki hiçbir soruna duyarsız kalmadı. Bizden önceki kuşağa; yani 1930-1945 kuşağına "Sessiz kuşak" demişler. Haksız da sayılmazlar... Almanya'da Hitler'i, İtalya'da Mussoluni'yi görmezden gelen ve dünyanın en büyük felaketine yol açan bu insanlara; "Sessiz kuşak" demek biraz hafif kalıyor, ama tarihi ortam içinde değerlendirince; onları da hoş görmek gerekir diye düşünüyorum... Zaten bu kuşağın son temsilcileri de yavaş yavaş bizi terk ediyor...
Bizden sonraki kuşakları zahmet edip adlandırmamışlar bile: Sadece X,Y, Z demişler... Yani kayda değer bir şey bulamamışlar, ama neymiş bu kuşakların durumu bir bakalım hele...

X KUŞAĞI (1965-1979)
Uzmanlar bu kuşağı iş yaşamında sadık, kanaat duyguları yüksek bir kuşak olarak değerlendiriyor. Aynı işte uzun yıllar çalışmış olmaları ortak özellikleri olarak değerlendirilirken bu kuşağın daha iyi kariyer imkanları aradığı ve teknolojik devrime denk geldiklerinden dolayı zorunlu olarak teknoloji kullanmakla işe başladıkları söyleniyor.
Bu kuşağın toplumsal sorunlara karşı duyarlı, iş motivasyonları yüksek, otoriteye saygılı oldukları belirtilirken, kadınların iş yaşamına başlaması ve az çocuk sahibi olunması bu kuşağın özellikleri arasında sıralanıyor.
Uzmanlara göre X kuşağı sorunlarını kendi başlarına karşılamaya alışmış olduğundan, iyi işlev gösterebilmek için grup desteğine ihtiyaç duyan Baby boomer'lardan daha çok kendilerine güveniyor.

Y KUŞAĞI (1980-1999)
Y kuşağına ilişkin olarak ilk akla gelen özellikleri teknolojiye olan yatkınlıkları olarak belirtiliyor. Bu kuşak teknoloji becerilerini yaratıcı bir şekilde sahip oldukları görevleri ilerletmek ve sonuçlar elde etmek için kullanıyor. Uzmanlar onların günlük işlerinin dünyada olumlu bir değişime katkı yapmasını görmenin onlar için son derece önemli olduğunu söylüyor.
X kuşağı bir görevi bitirmek için çevrim içi olup ardından bilgisayardan uzaklaşırken Y kuşağı sorunsuz bir şekilde çevrim içi ve çevrim dışı olarak, başkaları ile her zaman ve her yerde iletişime geçebiliyor. Eş zamanlı olarak birkaç işi birden yapabilen Y kuşağı çalışanları iyi yönetildikleri takdirde zengin bir yetenek kaynağı oluyorlar.
Y kuşağı ilişkilere büyük önem veriyor, bu ilişkileri geliştirmek ve sosyalleşmek için zaman ayırmak istiyorlar.

Z KUŞAĞI (2000-2021)
"İnternet kuşağı" da denilen bu kuşağın tam bir teknoloji çağı çocukları olduğu söyleniyor. Yeni teknolojik olanaklarla teknolojinin kucağında doğan, iletişim ve ulaşım kolaylıkları ile hep bir arada olan Z kuşağı uzakta olsalar bile ufak cihazlarıyla her an sözel, hatta görsel iletişim kurarak, birbirleri ile bağlantı kurabiliyor. Bu kuşak uzmanlar tarafından, "İnsanlık tarihinin el, göz, kulak vb. motor beceri senkronizasyonu en yüksek nesli olarak" tanımlanıyor. Bu kuşağın ilk doğanları henüz 14 yaşını yeni bitirdi. Bakalım bir baltaya sap olup olamayacaklarını, bekleyip göreceğiz; hoş artık bu teknoloji çağında baltaya da pek ihtiyaç kalmadı artık.

Esen kalın...



DAVİD KOHEN
david@kositassigorta.com.tr

Avrupa'nın ilk 20 sigorta grubu

2013 İÇ PİYASA VE ULUSLARARASI ÜRETİM DAĞILIMI (milyon euro) Kaynak: l'Argus

SIRA 2013	SIRA 2012	SİGORTA GRUBU	ÜLKE	DÜNYA CİROSU 2013	DÜNYA CİROSU 2012	DEĞİŞİM %	YURTİÇİ İŞLER	YURTDIŞI İŞLER	SIRA	YURTDIŞI İŞLERİN ÖNEMİ %	SIRA
1	1	AXA	Fransa	85.509	85.592	-0,1	19.968	65.541	1	76,6	5
2	2	Allianz	Almanya	72.051	72.086	0,0	29.525	42.526	3	59,0	10
3	3	GENERALI	İtalya	66.055	69.613	-5,1	19.628	46.427	2	70,3	6
4	5	ZURICH	İsviçre	37.811	38.842	-2,7	3.623	34.188	4	90,4	1
5	4	Prudential	İngiltere	35.920	36.241	-0,9	6.728	29.192	5	81,3	2
6	6	AVIVA	İngiltere	28.434	32.711	-13,1	5.983	22.451	6	79,0	3
7	7	talanx HDI	Almanya	28.151	26.659	5,6	9.341	18.810	7	66,8	8
8	8	CNP	Fransa	27.680	26.439	4,7	21.380	6.300	12	22,8	14
9	9	CRÉDIT AGRICOLE	Fransa	26.410	23.200	13,8	21.830	4.580	13	17,3	17
10	10	MAPFRE	İspanya	21.835	21.579	1,2	7.215	14.620	9	67,0	7
11	11	achmea EUREKO	Hollanda	20.233	20.445	-1,0	18.992	1.241	19	6,1	19
12	12	AEGON	Hollanda	19.939	19.526	2,1	4.245	15.694	8	78,7	4
13	13	BNP PARIBAS CARDIF	Fransa	19.807	18.498	7,1	10.561	9.246	10	46,7	11
14	14	ERGO	Almanya	16.770	17.091	-1,69	13.009	3.761	14	22,4	15
15	15	COVEA	Fransa	15.607	14.815	5,3	13.725	1.882	18	12,1	18
16	16	Groupama	Fransa	13.403	13.931	-3,8	10.862	2.541	17	19,0	16
17	20	SOCIETE GENERALE Insurance	Fransa	10.949	9.092	20,4	8.334	2.615	16	23,9	13
18	17	SwissLife	İsviçre	10.550	12.046	-12,4	7.109	3.440	15	32,6	12
19	18	RSA	İngiltere	10.428	11.582	-10,0	3.494	6.934	11	66,5	9
20	19	UnipolSai ASSICURAZIONI	İtalya	9.979	10.277	-2,9	9.979	0	20	0,0	20
		TOPLAM		**577.519**	**580.265**	**-0,47**	**245.532**	**331.988**		**57,5**	

YORUM:
Finansal piyasalarda 2012 ve 2013 yıllarında gözlemlenen canlanma Avrupa'daki sigorta şirketlerinin işine yaradı; üretim ve kârlılıklarını artıran şirketler çıkışlarını sürdürüyorlar. Liderlik için mücadele eden Axa ve Allianz ile ilk 10 oldukça istikrarlı ise de, sıralamanın ikinci yarısında daha fazla hareketlilik gözlemleniyor.
Genel bir şekilde, Avrupa'da düşük prim artışlarının yaşandığı bir ortamda üretim ve kârlılıklarını artıran ilk 20 sigorta şirketi çıkışlarını sürdürüyorlar. Büyüme özellikle sigorta ürünlerine erişimin daha geniş olduğu ve mevzuatların esnekleştiği gelişmekte olan ve hızlı büyüyen pazarlardaki gruplara yarıyor (örneğin Orta ve Doğu Avrupa'da bireysel emeklilik faaliyetleri).
Toplamda, Avrupa'daki başlıca şirketlerin net kârları artıyor.

Türk sigorta sektörünün 2014 yılı toplam prim üretimi (kaynak:TSB)

Aralık 2014 Prim Üretimi	TL	2014 euro	2013 euro	Düşüş farkı
Hayatdışı	22.7 milyar	7.8 milyar	8.2 milyar	-4,8
Hayat	3.2 milyar	1.1 milyar	1.3 milyar	-13.4
Toplam	25.9 milyar	8.9 milyar	9.5 milyar	-6

Ortalama euro kuru : 2,9107

Türkiye sigorta sektörünün 2014 yılındaki 89 milyar euro TOPLAM üretimi 20. sırada bulunan bir tek şirketin üretiminden bile azdır.

KÂRLILIK GENEL OLARAK ARTIŞTA
Bu değişim birkaç olaydan kaynaklanıyor: Çok büyük bir zarar olmaması (2012 yılında Aviva'nın yaşadığı gibi) ve merkez bankalarının nakit enjekte etme politikalarını sürdürdüğü, az da olsa ekonomik canlanmanın olduğu ve Avrupa'da sistemik riskin uzaklaştığı koşullarda başta hisse senedi piyasaları olmak üzere finansal piyasalarda canlanma olması.

İLK 20 LOKAL ŞEKİLDE DEĞİŞİYOR
Sıralamanın zirvesinde yerlerini koruyan Axa ve Allianz 2013 yılında da birkaç yıldan beri olduğu gibi liderlik için mücadele ettiler. Bu kez Axa 31 Aralık 2013 itibarıyla 85 milyar 509 milyon euro ciro ile liderliğini korudu; Allianz ise 72 milyar 51 milyon euro ile ikinci sırada yer aldı. Bu eğilim finansal yatırımlarda da kendini gösteriyor (Axa'nın yatırımları Allianz'dan 200 milyar daha fazla).
Genel olarak, Avrupa'da ilk 10 oldukça istikrarlı kalıyor: Sıralamada ciro anlamında büyük bir değişiklik olmadı ve hemen hemen bütün sigorta şirketleri yerlerini korudular.
Bununla birlikte, RSA ve UnipolSai'nin sırasıyla 19'uncu ve 20'nci sıralardan ING ve Ageas'ın yerine ciro listesine girdiklerini not edelim. Cirosu 9 milyar 947 milyon eurodan 9 milyar 361 milyon euroya düşen Aksigorta'nın ortağı Ageas ilk 20'yi kıl payı kaçırdıysa da, geçen sene 12'nci olan ING bu yıl cirosunun 11 milyar euro mertebesinde azalması üzerine listeden çıktı. Halen yeniden yapılanma sürecinde olan grup Avrupa Komisyonu'nun dayattığı gerekliliklere uymak amacıyla altı ülkede sigortacılık faaliyetlerini devretti (özellikle Uzak Doğu'da). Sigorta sektöründen tamamen çıkışı ise 5 yıla daha yayılabilir.

Halk Mutlu Konut Sigortası



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

HALKSİGORTA

Bir HALKBANK iştirakidir.

www.halksigorta.org | 0212 444 1 545

HDI Sigorta

HIZLI DESTEK İSTASYONU

GOLD POLİÇE

KASKODA ALTIN DEĞERİNDE AVANTAJLAR!



Avantajlarımız

Hızlı Destek İstasyonu

- HASARSIZLIK İNDİRİMİ KORUMA
- İKAME ARAÇ *(Tamir Süresi Boyunca)*
- VALE HİZMETİ
- ONARIM SONRASI CİLA TEMİZLİK HİZMETİ
- ONARIM GARANTİSİ
- ARAÇ CHECK-UP HİZMETİ
- AKÜ-LASTİK İNDİRİMİ
- HDI SİGORTA ÜRÜNLERİNDE İNDİRİM
- ULAŞIM MASRAFLARI TEMİNATI
- POLİÇE PRİMİ KORUMA TEMİNATI
- RAYİÇ BEDEL KORUMA