SAĞLIK SİGORTASINA TALEP ARTACAK

Swiss Re'nin Sigma Sağlık Raporu'na göre, Türkiye'nin de aralarında bulunduğu gelişmekte olan pazarlarda sağlık sigortası üretiminde 2020 yılına kadar her yıl yüzde 10'luk artış bekleniyor. › S.23



KADINLAR GÜNÜ'NÜ KADIN YÖNETİCİLERLE KUTLADIK › S.30

ARTIK SİGORTA DA ONDAN SORULACAK

Google, ABD sigorta pazarına Google Compare poliçe karşılaştırma sitesi ile giriş yaptı. Dev sermayesi, yıllardır geliştirdiği ABD yol haritası ve sürücüsüz araç projesiyle Google'ın en büyük sigorta oyuncularından biri olması bekleniyor. Şimdi ABD sigortacılığında Google'ın acenteler için kıyamet alameti mi yoksa sektörü ileriye taşıyacak mucize mi olduğu tartışılıyor. › S.26

Türkiye'nin En Çok Satan Sektör Yayını

sigortacı gazetesi

NİSAN 2015 YIL: 30 / SAYI: 437 AYDA BİR YAYINLANIR

TEKNİK KÂR 1.6 MİLYAR TL

Türkiye Sigorta Birliği'nin verilerine göre, 2014'te hayat dışında 1 milyar 83 milyon lira, hayat branşında da 510 milyon lira teknik kâr edildi ve toplam 1.6 milyar liralık teknik kâra ulaşıldı. 2013 yılı da kârlılık bakımından iyi geçmiş ve hayat dışında 880 milyon lira teknik kâr elde edilmişti. Mali sonuçlara göre net dönem kârı 2014'te hayat dışında 730 milyon lira, hayatta ise 658 milyon lira olarak kayıtlara geçti.

Bireysel emeklilik şirketleri 2013 yılındaki 174 milyon liralık teknik zararlarını 2014'te azaltarak 126 milyon liraya düşürdü. Branşlara göre bakıldığında, trafikteki zarar 2014'te de arttı. 2013 zararı 654 milyon lira olan bu branşta 2014 zararı 894 milyon liraya yükseldi. Kaskoda 2013'te 702 milyon lira olan kâr, 2014 sonunda 751 milyon liraya çıktı. Yangın ve doğal afetler branşının kârı ise 301 milyon liraya yükseldi.

ZORUNLU SİGORTA YAPMAK 'ZORUNLU' OLDU

Zorunlu Sigorta Takibine İlişkin Yönetmelik, 1 Nisan'dan itibaren yürürlüğe giriyor. 27 Şubat'ta yönetmelikte yapılan değişiklikle birlikte, sigorta şirketleri herhangi bir rizikoyu kapsam dışı bırakacak şekilde veya poliçe tanziminden caydırmaya yönelik fiyatlama ve komisyon tespiti yapamayacak. Zorunlu sigortalara ilişkin, portföylerinde Müsteşarlığın belirleyeceği esaslar çerçevesinde dengesizlik bulunan sigorta şirketleri hakkında Müsteşarlık tedbir uygulamaya yetkili olacak. Zorunlu sigortaların uygulanmasında öncelik sırası Müsteşarlık tarafından belirlenecek. › S.40

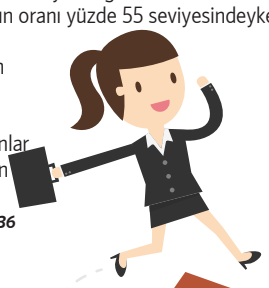
TARIM SİGORTALARI 10 KAT BÜYÜDÜ



Doğal afetlere karşı üreticinin zararını karşılayan tarım sigortaları her geçen gün büyüyor. Tarım ürünlerine zarar veren çok fazla afet ve donun meydana geldiği 2014 yılında, devlet destekli tarım sigortasında 683 milyon liralık prim üretimi yapılırken, üreticilere 532 milyon liralık hasar ödendi. Tarım sigortalarında 8 yılda üretimde 10, hasar ödemesinde 12 katlık büyüme yaşandı. › S.20

EN YÜKSEK KADIN İSTİHDAM ORANI SİGORTA SEKTÖRÜNDE

Towers Watson'ın 300'ün üzerinde şirketten topladığı verilere dayanarak yaptığı incelemeye göre, sigorta sektörü Türkiye'de kadın istihdamında lider konumda bulunuyor. Sigorta sektöründe çalışan kadınların oranı yüzde 55 seviyesindeyken, yöneticiler arasındaki kadın oranı ise yüzde 37'de kalıyor. Sektördeki kadınlar yönetici oranının yükseleceğini düşünüyor. › S.36



DÜNYA DEVLERİ 2014 YILINI KÂRLA KAPATTI

Dünyanın en büyük sigorta ve reasürans şirketleri, 2014 yılını kârla kapattı. Reasürans devlerinin kârında azalma gözlemlenirken, sigorta şirketlerinin çoğu kârını bir önceki yıla göre artırdı. Kârını en çok yükselten yüzde 16 ile Liberty Mutual olurken, Axa, Mapfre ve Aviva da kârı yükselen şirketler arasında. AIG, ABD hükümetine borç ödemesine rağmen kârını artırmayı başardı. › S.24

MOBİL UYGULAMALAR SEKTÖRÜN POTANSİYELİNİ ARTIRIYOR

Bilgi çağı olarak adlandırılan 21. yüzyılın ilk yıllarını yaşadığımız günümüzde, bilgi teknolojileri her sektörü etkilediği gibi sigorta sektörünü de önemli ölçüde etkiledi. Sürekli değişim gösteren ve belirsizliğin yoğun bir şekilde yaşandığı piyasada, sigorta şirketleri de birbirleriyle rekabet edebilmek ve müşterilerine daha iyi hizmet verebilmek için bilgi teknolojilerinden faydalanıyor. Artık birçok hizmeti mobil aygıtlardan da veren sigorta şirketleri, hem müşteri memnuniyetini hem de üretimlerini artırma yolunda ilerliyor. › S.38



İYİ HASAR YÖNETİMİ MÜŞTERİ SADAKATİNİ GARANTİ ETMİYOR



Müşterilerin yüzde 41'inin 12 ay içinde sigorta şirketini değiştirmeyi düşündüğünü söyleyen David Kohen, müşterilerin hasar yönetiminden memnun olsa bile, sadık kalmayabileceğinin altını çizdi. › S.58

"COOL" SİGORTACILIK



Yeni jenerasyonla sigortacılığı buluşturmak için ilgi çekici yöntemler bulmanın zorunlu olduğunu söyleyen yazarımız Okan Utkueri, sigortayı dijital çağın şartlarına uydurup "cool" bir resim ortaya çıkarmak gerektiğini yazdı. › S.48

BİNA TAMAMLAMA SİGORTASININ SEKTÖRE ETKİLERİ NASIL OLACAK?



Prof. Dr. Samim Ünan, bina tamamlama sigortasını değerlendirdi ve bu sigorta türünün tüketiciye banka teminatı kadar güven vermesi gerektiğini söyledi. › S.47

HAZİNE MARTTA FAZLA MESAİ YAPTI

Hazine Müsteşarlığı, mart ayında sigorta sektörüyle ilgili 13 düzenleme yayınladı. Yapılan yasal düzenlemeler arasında uzun zamandır beklenen Bina Tamamlama Sigortası Genel Şartları ve Bireysel Kredilerle Bağlantılı Sigorta Uygulama Esasları da bulunuyor. › S.18

SEKTÖR DOĞRU YOLDA



Sigortacılığın verimliliğe odaklandığını belirten AIG Sigorta Genel Müdürü Süleyman Sağıroğlu, sektörün bu anlamda doğru yolda ilerlediğini ve bu yüzden yapıcı gelişmeler görüldüğünü ifade etti. › S.4

DOLAR KURUNDAKİ ARTIŞ HAFİF SIYRIKLARLA ATLATILIR



Dolar kurundaki dalgalanma ve ekonomideki gelişmeleri değerlendiren Generali Sigorta Genel Müdürü Mine Ayhan, sektörün 2015'te yaşanabilecek zorlu şartları hafif sıyrıklarla atlatacağını söyledi. › S.11

ZORUNLU SİGORTALAR BÜYÜYECEK



Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, Zorunlu Sigorta Takibine İlişkin Yönetmelik'le birlikte sigortalılık oranı düşük olan bu branşlarda prim üretiminin artmasının beklendiğini belirtti. › S.12

RAY SİGORTA'YA SOSYAL SORUMLULUK ÖDÜLÜ

Ray Sigorta, zihinsel engelli çocukların gelişimine katkı sağladığı "Gönüllüyüm Yanındayım" projesiyle ödül aldı. Ray Sigorta Genel Müdürü Levent Şişmanoğlu, engelli çocuklar için yeni girişimlere devam edeceklerini kaydetti. › S.14



BES EN BÜYÜK ÖZEL BİRİKİM FONU OLACAK

2015 yılına hızlı bir giriş yapan BES'in yıl sonuna kadar ülkenin en büyük özel birikim fonu olması bekleniyor. Kalkınma planıyla beraber BES'te bu yıl önemli yenilikler görülecek. › S.28

AKSigorta 55. yıl



Aksigorta 55 yaşında!

55 yıldır verdiğimiz güven
sonsuza kadar devam edecek...

Hizmet Merkezi
444 27 27

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

Aksigorta en zor anlarda ‘HAYATA DEVAM’ diyor

Aksigorta'nın yaptırdığı araştırma, her iki kişiden birinin kendisi, ailesi ya da akrabası nedeniyle kanserle yüz yüze geldiğini ortaya koyarken, 'Hayata Devam Sigortası', kişilerin zor anlarında en önemli destekçisi oluyor.

Her yıl 1- 8 Nisan tarihleri arası kanser haftası olarak kabul ediliyor. Sağlık Bakanlığı Türkiye Halk Sağlığı Kurumu tarafından hazırlanan Türkiye Kanser İstatistiklerine göre, Türkiye'de her yıl yaklaşık 162 bin kişiye kanser teşhisi konuluyor. 2008'de dünyada 7.6 milyon olarak belirlenen kanser kaynaklı ölümlerin yılda 8.2 milyona ulaştığı ve bu rakamın yine 20 yıllık süre içinde 13 milyona ulaşacağı öngörülürken, Türkiye'deki en önemli ölüm nedenleri arasında kalp hastalıkları, ardından kanser hastalığı bulunuyor.

KANSER, HER İKİ KİŞİDEN BİRİNİN HAYATINA GİRMİŞ DURUMDA

Aksigorta'nın Araştırma Şirketi Yöntem'e yaptırdığı CATI (Bilgisayar Destekli Telefon Anketi) yöntemi ile İstanbul, Ankara, Adana, İzmir, Bursa, Kayseri, Malatya, Samsun, Erzurum, Tekirdağ, Diyarbakır ve Trabzon'da yaşayan 25-45 yaş grubuna dahil toplam 639 kişi ile gerçekleştirilen araştırmaya göre, toplumumuzda yaklaşık her iki kişiden biri kendisi, aile bireyleri ya da akrabası nedeniyle kanser vakası ile yüz yüze gelmiş durumda. Araştırmaya göre, toplumumuzun yüzde 33,6'sı bu deneyimi akrabaları nedeniyle yaşarken, yüzde 8,1'i anne-babası, yüzde 1,7'si bizzat, binde 5'i ise çocukları nedeniyle yaşamış.

EN YÜKSEK KANSER DENEYİMİ TRABZON'DA

Söz konusu oran, bölgesel olarak da dikkat çekici ölçüde farklılıklar gösteriyor. Oranın en yüksek olduğu illerin başında yüzde 71 ile Trabzon geliyor. Trabzon'u yüzde 55 ile İstanbul ve yüzde 54 ile Samsun, yüzde 52 ile Erzurum takip ediyor. Araştırmaya göre kanser deneyiminin en az yaşandığı iller ise sırasıyla yüzde 26 ile Diyarbakır, yüzde 35 ile İzmir, yüzde 34 ile Bursa, yüzde 35 ile Malatya ve Tekirdağ, yüzde 38 ile Ankara.

BEŞ KİŞİDEN DÖRDÜ HİÇ KANSER TARAMASI YAPTIRMAMIŞ

Araştırma, kanser taramasını hiç önemsemediğimizi de ortaya koyuyor. Her 5 kişiden 4'ü hayatında hiç kanser taraması yaptırmadığını dile getirirken yaptıranların oranı yüzde 20. Kanser taraması yaptıranların oranı, kendisi, ailesi ya da akrabası nedeniyle kanser deneyimi yaşayan kişilerde yüzde 30 iken, bu oran deneyim yaşamayan kişilerde yüzde 12'ye düşüyor.

AKSİGORTA'DAN KÜÇÜK PRİMLERLE BÜYÜK DESTEK

Aksigorta'nın 'Hayata Devam Sigortası', günümüzde çok sık karşılaşılan kanser, MS, böbrek, yetmezliği, kalp ve karaciğer yetmezliği sebebiyle yapılacak organ nakilleri, körlük gibi tedavisi pahalı ve hastaları uzun süre çalışmaktan alıkoyabilecek durum ya da hastalıklara karşı güvence sunuyor. Sigortalılar, bu hastalıklara yakalanmaları durumunda, ödenecek tazminatı, tedavisinde kullanabileceği gibi tedavi süresince ya da devamında olabilecek gelir kaybını telafi etmek için kullanabiliyor. Bu sigorta sayesinde sigortalılar, tedavileri süresince hayatlarını idame ettirme konusundaki kaygılarından bir süreliğine sıyrılarak, sağlıklarına ve tedavilerine daha çok konsantre olabiliyorlar. Başta kanser ve kalp olmak üzere 'Hayata Devam Sigortası' ile güvence altına alınan hastalıkların kişilerin yaşam kalitelerini ve maneviyatını olumsuz etkilerken, tedavilerinin yüksek maliyetli olması nedeniyle de hastalara zor dönemler yaşattığını belirten Aksigorta Pazarlama ve İş Geliştirme Genel Müdür Yardımcısı Serdar Dinçaslan, şunları söyledi:

"Bir başka araştırmamız kanserin en çok korkulan hastalıkların başında geldiğini ortaya koymuştu. Bu hastalıkların yarattığı zorlu süreçte yaşanan sıkıntıların hafifletilmesinde son derece düşük primlerle satın alınabilen 'Hayata Devam' ürünümüz önemli bir destek sağlıyor.

KANSER DENEYİMİNİN EN YÜKSEK ORANDA YAŞANDIĞI İLLER

İl	Oran
Trabzon	71%
İstanbul	55%
Samsun	54%
Erzurum	52%

KANSER DENEYİMİNİN EN DÜŞÜK ORANDA YAŞANDIĞI İLLER

İl	Oran
Diyarbakır	26%
İzmir	35%
Bursa	34%
Malatya	35%
Tekirdağ	35%
Ankara	38%



Aksigorta'dan acentelerine Hasar ve Sağlık panelleri

Aksigorta, İstanbul, İzmir ve Ankara'da acentelerine yönelik düzenlediği Hasar ve Sağlık Panelleri'nde sigorta şirketlerinin gerçek değerini ortaya koyan önemli alanlardan biri olan hasar süreci ile sağlık branşında hayata geçirdiği yeni uygulamalarını paylaştı. Ekonomideki gelişmelere bağlı olarak doğan sigorta potansiyeli ile ilgili bilgilerin de aktarıldığı toplantıda konuşan Aksigorta Hasar, Sağlık ve Operasyon'dan sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Ayhan Dayoğlu, Türkiye ekonomisindeki büyümeye paralel olarak toplumumuzun korunması gereken varlıklarının arttığını söyledi. Ortalama yaşın 28,5 olduğu Türkiye'de nüfusun yüzde 68'ini sigorta müşterisi olma potansiyeli taşıyan 15-64 yaş grubunun oluşturduğuna dikkat çeken Dayoğlu, sigortalılık oranı düşük olmasına rağmen prim üretiminde artış olduğunu söyledi. 2013 yılında 18,4 milyar lira olan sağlık dışı prim üretiminin 2014'te yüzde 8 artarak 19,8 milyar liraya yükseldiğini belirten Dayoğlu, sağlık dışı hasar ödemesinde yüzde 12,6 artış kaydedildiğini söyledi.

KASKODA DOSYA TAMAMLAMA SÜRESİ YÜZDE 26 HIZLANDIRILDI

Aksigorta'nın başlattığı Hasar Dönüşüm Projesi ile hasar ödeme sürelerini hızlandırdıklarını belirten Dayoğlu, "'Master of Claims' adını verdiğimiz hasar dönüşüm projemiz kapsamında yer alan uygulamalarımız ile dosya tamamlama süreçlerimizi kaskoda yüzde 26, oto dışında yüzde 10 hızlandırdık. Muallak dosya sayımızı iki yıl içinde 76 binden 30 bine indirerek yüzde 250 azalttık" dedi. Aksigorta'nın hasar sürecinde çözüm odaklı, hızlı, optimum hasar maliyeti ve pozitif iletişimi ön planda tutarak müşteri memnuniyetini yükselten yaklaşımıyla getirdiği uygulamaları şöyle sıraladı: "Eksper, servis ve yedek parça tedarikçilerinin performanslarını değerlendirerek optimizasyon sağladık. Hasar tespiti, ihbar süreci, evrakların yüklenmesi, teslimi ve ödeme gününe kadar olan hızlı işlem sürecini 2 iş gününe indirirken, son iki yılda muallak dosya sayısını yüzde 250 azalttık."

Tek 'TUŞLA' Aksigorta karşınızda

Aksigorta, müşterilerinin her kanaldan Aksigorta Hizmet Merkezi'ne kolay ve hızlı erişebilmeleri için çağrı merkezleri ve destek kanallarına ulaşmanın en kısa yolu olan 'TUŞLA' uygulamasına dahil oldu. Artık yeni nesil mobil destek platformu 'TUŞLA' uygulamasını akıllı telefonlarına ücretsiz olarak indiren Aksigorta müşterileri, yenilenen Aksigorta Hizmet Merkezi Sesli Yanıt Sistemi'ne kolaylıkla ulaşabiliyor. Aksigorta Hizmet Merkezi'ne bağlanmak isteyen müşteriler, 'TUŞLA' uygulaması sayesinde menüler arasında geçişleri beklemeksizin, hızlı bir şekilde istedikleri adıma ulaşabiliyor. Müşterilerine her zaman için kolay, erişilebilir ve yalın bir sigortacılık anlayışı sunmak isteyen Aksigorta, Tuşla uygulamasında yer alarak müşterilerine çok daha erişilebilir bir hizmet merkezi sunuyor. Sesli Yanıt Sistemine ulaşmanın yanında dileyen kullanıcılar direkt olarak Aksigorta'nın Twitter hesabına da mesajlarını gönderebiliyorlar. Kullanıcılar gezindikleri menüler altında bulunan Yaz Gönder adımını kullanarak mesajlarını yazılı olarak da Aksigorta ile paylaşabiliyorlar. Bunun yanı sıra kullanıcılar, isterlerse Sizi Arayalım adımını kullanarak telefon numaralarını ve bilgilerini Aksigorta'ya göndererek uygun oldukları bir zamanda geri aranmalarını talep edebilirler. Sigorta sektöründe, satın alınan ürün ve hizmetlerin pek çok sektörden farklı olarak kişilerin en zor anlarında kullanıldığını belirten Aksigorta Pazarlama ve İş Geliştirmeden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Serdar Dinçaslan, şunları söyledi:

"Sigorta sektöründe müşterilerin çağrılarının yanıtlanma ve sorunlarının çözüme kavuşturulma hızı diğer sektörlere göre daha fazla ön plana çıkıyor. Şirketlere ulaşmak için müşterilerin en sık kullandıkları kanalların başında çağrı merkezleri geliyor. Aksigorta olarak biz de olumlu müşteri deneyimleri yaratmak amacıyla çağrı merkezi süreçlerimizde iyileştirmeler yapmaya devam ediyoruz. Bu anlamda müşterilerinin hayatlarını kolaylaştırmak için sesli yanıt sistemimizi (IVR) yeniledik."



AIG Sigorta Genel Müdürü Süleyman Sağıroğlu:

Sektör doğru risk analizine yöneldi

AIG Sigorta Genel Müdürü Süleyman Sağıroğlu, 2014 yılında sigorta sektöründeki büyümenin enflasyonun gerisinde kaldığını, ancak sigorta sektörünün bu durumu, doğru risk analizi yaparak, verimlilik ve kârlılığa odaklanarak avantaja çevirdiğini belirtti.



Sektördeki büyüme performansının ekonomiyle ilgili olduğuna işaret eden Sağıroğlu, "Oto satışlarının bir önceki yıla göre yüzde12 civarında düşmesi, ev satışlarına bağlı olarak kredilerde yaşanan düşüş, sektördeki büyüme performansını doğal olarak etkilemiştir. Ancak buna karşılık sektörün verimliliğe odaklanması, doğru risk analizine yönelmesi, sektör için yapıcı gelişmeler olarak görülmelidir" dedi.
AIG Sigorta'nın 2014'te sektör ortalamasının üstünde büyüdüğünü ifade eden Sağıroğlu, "AIG Türkiye'de acente kanalında yüzde 12, bankasürans kanalında yüzde13-14 seviyesinde büyüme göstermiştir. Buna bağlı olarak genel büyüme performansımız yüzde10 seviyesindedir. AIG Türkiye'deki kârlılık stratejisine bağlı olarak belli segmentlerde küçülme yoluna gitmiştir. Bilinçli olarak küçüldüğümüz bu segmentleri gözardı ettiğimizde, büyüme oranımızın yüzde 15'lere vardığını görüyoruz" dedi.

2014 YATIRIM YILI OLDU

2014 yılının AIG Sigorta için yatırım yılı olduğunu vurgulayan Sağıroğlu şunları söyledi: "AIG olarak Türkiye'nin büyüme potansiyelinin uzun ve orta vadede büyük olduğunu görüyoruz ve yatırımlarımızla da bu bakış açımızı gösteriyoruz. Önümüzdeki yıllarda da Türkiye'deki hedefimiz, bugüne kadar olduğu gibi her kanalda büyümek."
Sağıroğlu, Genel Müdürlük binasını Maslak'a taşıdıklarını ifade ederek, "Burası çevre dostu bir bina, çalışma koşulları çok uygun. İleri teknoloji kullanılması ve ofis mimarisinin uygun olması nedeniyle iş ortaklarımızı da bu binada ağırlama fırsatını yakalıyoruz ve son derece olumlu geri bildirimler alıyoruz" dedi.
Sağıroğlu sözlerine şöyle devam etti: "2014 yılı AIG Sigorta için yatırım yılı oldu. Yeni kurulan veri merkezimiz, şirketimizin uzun dönemli bilgi işlem gereksinimlerini karşılayacak şekilde günümüz teknolojisinin son imkanları kullanılarak tasarlandı. Sistem platformlarına yapılan yatırımlarla yeni ürün ve dağıtım kanalları hizmete sunularak, süreç otomasyonuyla, operasyonel verimliliğin artırılması sağlandı."
Sağıroğlu ayrıca, 2014 yılında KKTC'de geçerli sigortacılık lisansını alarak AIG Sigorta Kuzey Kıbrıs şubesinin açıldığını hatırlattı.
AIG Sigorta'nın hasar servislerindeki yüksek kalitenin 2014 yılında tescillendiğini anlatan Sağıroğlu, "Bureau Veritas danışmanlığı ile yürüttüğümüz kalite belgelendirme eğitim ve denetim sürecini başarıyla tamamlayarak, ISO 9001 Kalite Yönetim Sistemi ve ISO 10002 Müşteri Memnuniyeti Yönetim Sistemi belgelerini aldık. 3 yıllık süre ile belgelenen Kalite Yönetim Sistemi ve Müşteri Memnuniyeti Yönetim Sistemi'nin devamı, her yıl tekrarlanan denetimler ile sağlanmış olacak. Biz zaten kendimize güveniyorduk ama biraz daha kendimizi belgelendirmek istedik, belge alma sürecinde biz de kendimizi geliştirdik" diye konuştu.

2015 HEDEFİ %20 BÜYÜME

2015 yılı beklentilerini de değerlendiren Sağıroğlu, "Bu yıl sektör olarak çift haneli büyüme rakamlarına yeniden geçeriz diye umuyorum. AIG Sigorta'nın bu yılki büyüme hedefi ise yüzde 20 dolaylarında olacaktır. Özellikle bireysel sigortalarda yüzde 20'nin üzerinde büyüme bekliyoruz. Hem müşterilerle hem iş ortaklarımızla daha uzun vadeli ilişkiler kurmak istiyoruz. Tüm dağıtım kanallarında büyümek istiyoruz. Acenteler, brokerler, dijital ortam gibi her ortamda hedefimiz büyümek ve bunun için de ciddi yatırımlar yapıyoruz" dedi.

'KASKOYA YÖNELDİK'

Sağıroğlu sözlerine şöyle devam etti: "Çalıştığımız acente sayısını yüzde10-12 büyütmek istiyoruz. Ama asıl hedefimiz çalıştığımız acentelerle daha verimli çalışarak portföylerinden daha çok pay almak. AIG Sigorta olarak büyümek istediğimiz için 2015 yılında kaskoya ağırlık verdik. Kaskoda sistem altyapı geliştirmesini tamamladıktan sonra rekabetçi ürünleri portföyümüze ekledik. Bu çalışmalarımızın sonuçlarını hızla alıyoruz, son üç aya baktığımızda geçen yıla göre yaklaşık 5 katı kasko üretimi gerçekleştirdiğimizi görüyoruz."
Banka kanalında bu yılki büyüme hedeflerinin yüzde 25 olduğunu ifade eden Sağıroğlu büyüme hedeflerinin ticari sigortalarda yüzde10, bireysel sigortalarda yüzde 20 olduğunu ifade etti.

NİŞ ÜRÜNLER

AIG Sigorta'nın hem bireysel hem de ticari sigortalarda niş pazarlara da yakın olduğunu belirten Sağıroğlu, "Bu yıl çevre hukuki sorumluluk sigortasının üzerine düşeceğiz. Sektörde tehlikeli madde taşıma ve sorumluluk alanlarında sunulan ürünler var, ancak bunların kapsamını dikkatlice incelemek gerektiğini düşünüyoruz. Örnek verecek olursak, AIG çevre hukuki sorumluluk sigortası ürününün tedrici hasarları da kapsadığını belirtebiliriz" dedi.
Finansal sigortalar alanında AIG uzmanlığının altını çizen Sağıroğlu, Türk Ticaret Kanunu'ndaki değişiklik sonrasında ihtiyacın ve farkındalığın arttığı yönetici sorumluluk sigortası alanında pazardaki iddialarının devam ettiğini belirtti.
Sağıroğlu, sigorta sektöründeki niş alanlar ile ilgili şunları söyledi: "Sigorta sektörü, sunulan ürün ve hizmetler arasındaki farkın belirgin olmadığı, 'commodity' olarak da isimlendirebileceğimiz bir sektör algılamasından henüz kurtulabilmiş değil. Sigorta şirketleri, müşterilerin, yani sigortalıların, ürünleri kolaylıkla anlayabilecekleri, 'müşteri dilinin' kullanıldığı, sunulan vaadin net bir şekilde aktarıldığı, her şeyden önemlisi, satın alınan sigorta ürününün 'doğru kullanımı' konusunda eğitildiği bir pazarlama ortamı yaratmakla, bir diğer deyişle, ezber bozmakla yükümlüdürler."
Sektörde sadece ürünlerle değil, satış kanallarıyla da farklılaşma yoluna gidildiğini görüyoruz. Son dönemde e-ticaret platformları ve perakende satış noktaları gibi farklı satış kanallarına yönelen sektörümüz, iletişim platformu olarak da televizyon, gazete, radyo gibi konvansiyonel kanallar dışında sosyal medya, dijital reklam kampanyaları, viral kampanyalar gibi yenilikçi iletişim platformunu başarı ile kullanmaktalar. Bu gelişmeler sektör adına son derece olumlu gelişmeler.
Türkiye gibi sigorta konusunda gelişime çok açık ve genç bir nüfusa sahip ekonomilerde, sigorta konusunda bilgi ve bilinç düzeyi yükseldikçe niş ürün ve kanal pazarlaması çalışmalarının artarak devam edeceğini memnuniyetle öngörüyorum."
AIG Sigorta'nın farklılaşan ürünler ile piyasada olmayı tercih ettiğini belirten Sağıroğlu şunları söyledi: "Hem tüketici sigortalarında hem de ticari sigortalarda farklı müşteri ihtiyaçlarına yönelik geliştirilmiş ürünlerimiz ile yer almaktayız. Ticari sigortalarda siber risklere karşı geliştirdiğimiz CyberEdge, veri sızıntısı, kaybı ya da ihlalinin sadece olası finansal etkilerini değil, aynı zamanda geleneksel sigorta teminatı ile profesyonel danışmanlığı birleştirerek, kişisel ve kurumsal itibara ve bilgi işleme etkisini de azaltmaya yardımcı olacak bir içeriğe sahip bulunuyor. Farklılaştığımız bir diğer ürün de Fidye ve Şantaj Sigortaları. Ülkemizde önemli başarılar kaydeden Türk firmaları giderek yurt dışında daha çok projelerde ve faaliyetlerde yer aldıkça bu ürüne olan ihtiyacın arttığını görüyoruz. Tüketici sigortalarında ise 'tamamlayıcı sağlık sigortaları' ile 'uzatılmış garanti sigortaları'nın niş ürün pazarlaması için doğru örnekler olacağını söyleyebiliriz. Sigortalılarımız, evlerindeki büyük beyaz eşyaları ve televizyonlarını bozulma ve hasarlara karşı koruma altına alabiliyorlar."

2015'TE SEKTÖRÜN GÜNDEMİ YOĞUN

2015'te sektörün gündeminin yoğun olacağını öngördüğünü belirten Süleyman Sağıroğlu şunları söyledi: "Bunlardan en önemlileri Doğrudan Tazmin Sistemi (DTS), yedek parça ve özel servis sertifikasyonu ki bu sayede kullanılan parçalar ve servisler belli sertifikasyona geçen yerler olacağı için, tazminat ödemeleri de daha kontrol edilebilir hale gelebilecek. Bu durum önemli düzeyde iyileştirici olacak. Bunlar dışında Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB) üzerinde çalıştığı suistimal bürosu kurma fikri var ve AIG olarak bu fikri destekliyoruz. Sektörde destekten yoksun kalma tazminatlarında biz değişik bir model istiyoruz."

AXA SİGORTA Trabzon'da yeni temsilciliğini açtı

Türkiye genelinde 9 Bölge Müdürlüğü, Erzurum ve Denizli'de 2 Bölge Temsilciliği, Kuzey Kıbrıs'ta bir şube ile hizmet veren AXA SİGORTA Trabzon'da yeni bir temsilcilik açtı. Şirket, Trabzon Temsilciliği ile temsilcilik sayısını üçe çıkarırken tüm illerdeki konumunu güçlendirmeye devam ediyor. Temsilciliğin açılışı, AXA SİGORTA Acente Satış Yönetimi & Bölge Koordinasyon Bölüm Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Özer Şimşek ile Karadeniz Bölge Koordinatörü Barış Macit'in katılımıyla gerçekleştirildi.



Temsilcilik ile AXA SİGORTA, Doğu Karadeniz Bölgesi'nde büyümeyi hedefliyor.

Açılış sırasında açıklamalarda bulunan Karadeniz Bölge Koordinatörü Barış Macit, "Uzun süredir Doğu Karadeniz'e ofis açmak için fırsat kolluyorduk. Bunu gerçekleştirdiğimiz için çok mutluyuz" dedi. Macit, "AXA SİGORTA Trabzon Temsilciliği, Karadeniz Bölge Müdürlüğü'ne bağlı faaliyet gösterecek ve ilk etapta 5 personel ile hizmet verecek. Büyüme hedefleri doğrultusunda güçlü acente kadrosuyla bölgedeki fırsatları doğru değerlendirerek, iş ortaklarımıza katkı sağlamaya ve başarıları daha üst noktaya taşımaya devam edeceğiz. Temsilciliğimiz Trabzon'a hayırlı olsun" diye konuştu.



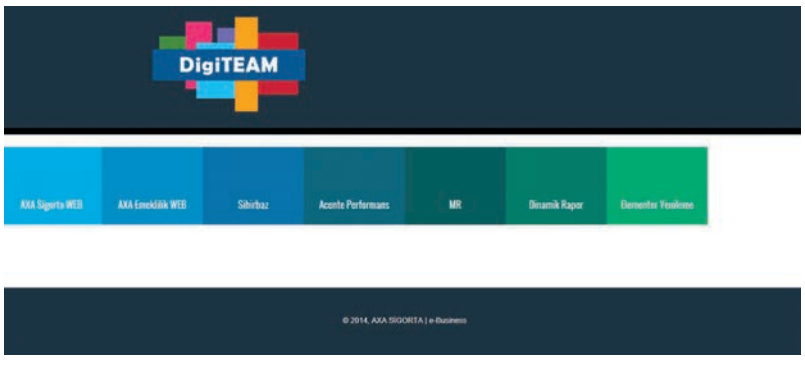
Soldan sağa: Ozan Dülgeroğlu, Özer Şimşek, Hidayet Bekli, Barış Macit, Cenk Demirci

AXA SİGORTA "Etika 2014 Türkiye'nin en etik şirketleri" ödülüne layık görüldü

AXA SİGORTA Etik Değerler Merkezi (EDMER) tarafından etik ve iş ahlakı farkındalığı yaratmak, etik bilincini yaygınlaştırmak ve gençlere örnek olacak şirket ve yöneticileri ödüllendirmek amacıyla verilen "ETİKA 2014 Türkiye'nin En Etik Şirketleri" ödülünü bu yıl ikinci kez almaya layık bulundu.
"ETİKA Türkiye Etik Ödülleri", etik değerlere önem veren, şirket yönetimlerinde iş ahlakı ve etik değerlere bağlı olarak faaliyetlerini sürdürme konusunda titiz davranan şirketlerin ödüllendirilmesini, toplum önünde itibarlarının arttırılmasını sağlamak ve diğer şirketlerin de etik konusundaki duyarlılıklarını oluşturmak amacı taşıyan kapsamlı bir çalışmadır. AXA SİGORTA Başkan ve İcra Kurulu Üyesi (Satış ve Pazarlama) Işıl Akyol, AXA SİGORTA'nın aldığı bu ödül ile ilgili yaptığı açıklamada, ETİKA 2014 Türkiye Etik Ödülleri'nde geçen yıl olduğu gibi bu yıl da "Etik Şirket" olmaya hak kazanan kurumlar arasında yer almak ve etik uygulamalarımızla sektörde örnek şirket olmak AXA SİGORTA için bir övünç kaynağıdır. Almış olduğumuz bu ödül, uluslararası standartlarda etik değerlere ve iş ahlakına bağlı kalarak geliştirdiğimiz yönetim anlayışını ve iş yapış biçimimizi gözler önüne seriyor. Paydaşlarımıza sunduğumuz kaliteli hizmet ve müşteri odaklı anlayışımız ile kendimizi geliştirmeye ve şirketimizi daha üst noktalara taşıma konusundaki gayretimize devam edeceğiz." dedi.

ETİKA 2014
TÜRKİYE ETİK ÖDÜLLERİ

AXA SİGORTA "AXA DigiTEAM" ile dijitalleşmeye devam ediyor



Gündelik hayatlarımızın bir parçası olan dijital devrim, AXA SİGORTA'da her alanda yer almaya devam ediyor. AXA SİGORTA satış temsilcilerine verdiği iPad'ler ile çalışanlarının uygulamalara, sistemlere ve tüm raporlara anlık olarak ulaşabilmelerini sağlıyor. Şirket, oluşturduğu "AXA Digiteam" temasıyla dijital dünyanın avantajlarından artık tüm satış ekibinin de sonuna kadar yararlanmasını amaçlıyor.
AXA SİGORTA'da getirilen bu yeni uygulama sayesinde, dijital teknoloji satış ekipleri tarafından etkin bir biçimde kullanılıyor. AXA SİGORTA Acente Satış Yönetimi & Bölge Koordinasyon Bölüm Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Özer Şimşek, Apple'dan IBM'e kadar önde gelen teknoloji şirketleri gelecek 10 yıllık iş planlarını "Mobile First" kavramı üzerinden yeniden kurgularken, ofis dışında ziyaretlerde olması gereken tüm çalışan ve acentelerimizin dijital olanaklardan en üst seviyede yararlanıyor olmalarının öncelikli amaçları olduğunu belirtti. Şimşek, sözlerine şöyle devam etti:" AXA Digiteam ile AXA SİGORTA'nın yazılım ekipleri tarafından geliştirilen tüm platformlar, çalışanlardan başlayarak mobil cihazlar üzerinden erişilebilir hale getirildi. Bu sayede ihtiyaç duyulan anlık bilgiye birkaç saniye içinde ulaşılırken, satış ekibinin acente ve banka şubesine yapacakları ziyaretlerin gündemini dahi iş zekası çözümleri sayesinde belirleyebilmek gibi çok sayıda olanak, AXA SİGORTA'yı rakiplerinin karşısında önemli seviyede farklılaştıracaktır."

AXA SİGORTA'da mutlu çalışanlar

Towers Watson uluslararası bağımsız araştırma şirketinin AXA Global'de uyguladığı Çalışan Memnuniyeti Anketi'nin 2014 yılı sonuçlarında, AXA SİGORTA'nın Çalışan Bağlılığı endeksi %96 gibi bir oranla yine hem AXA Grup hem de AXA Akdeniz ve Latin Amerika Bölgesi ortalamasının üzerinde seyretmiştir.
Şirket, bağlılık oranının yanı sıra, 2014 yılında yine AXA Grup ve AXA Akdeniz ve Latin Amerika Bölgesi'nin üzerinde %99 katılım oranıyla da fark yaratmış ve sürdürülebilen başarısını kanıtlamıştır.
Çalışan bağlılık sonuçları ile ilgili açıklamalarda bulunan AXA SİGORTA İnsan Kaynakları ve İç İletişim Bölüm Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Esra Güller "AXA SİGORTA'da başarılı performansın en önemli etkenlerinden biri çalışanların şirkete ve uygulamalarına olan bağlılığıdır. Çalışan memnuniyeti anketinin sonuçları, her yıl özenle gözden geçirilmekte ve değerlendirme sonuçlarına bağlı olarak alınacak aksiyonlar çalışanlarla şeffaf bir şekilde paylaşılmaktadır." şeklinde konuştu.

Müşterilerin yüzde 95'i aldıkları hizmetten memnun

MAPFRE GENEL SİGORTA Genel Servis Araç Onarım Merkezileri 2014 Eylül, Ekim ve Kasım döneminde yüzde 95 müşteri memnuniyeti yarattı. Genel Servis anket raporuna göre ekim ayında memnun müşteri oranı yüzde 97'ye yükseldi.

MAPFRE GENEL SİGORTA'nın hasar sonrası hizmetleri çerçevesinde çok önemli bir yeri olan Genel Servis Araç Onarım Merkezleri müşteri memnuniyeti de yaratıyor.
Hasar sonrası müşterilerine daha iyi hizmet sunmak hedefiyle çalışmalarını şekillendiren MAPFRE GENEL SİGORTA, Müşteri İlişkileri Yönetimi Departmanı tarafından hazırlanan Genel Servis Anket Raporu'nu yayımladı. Eylül, Ekim ve Kasım 2014 dönemine ait Genel Servis Anket Raporu verilerine göre, üç ayın ortalamasında yüzde 95 müşteri memnuniyeti yaratıldı. Aylar bazında bakıldığında ise Eylül 2014'te yüzde 94, Ekim 2014'te yüzde 97 ve Kasım 2014'te yüzde 94 memnuniyet oranlarına ulaşıldı. Verilere bakıldığında Genel Servislerde ekim ayında yüzde 97 oranıyla en yüksek "Genel Memnuniyet" oranı yakalandığı görüldü.
Türkiye çapında söz konusu üç aylık dönemde müşteriye ulaşılarak yapılan memnuniyet anketinin sonuçlarını kapsayan raporda, toplam bin 351data üzerinden anket uygulanan 561 müşteriden 527'sini kasko, 34'ünü ise trafik sigortası müşterileri oluşturdu. Eylül, Ekim, Kasım 2014 döneminde Genel Servislerin hizmet ve süreç bazında memnuniyet oransal puanlama dağılımına bakıldığında, servislerden 'çok memnunum' diyenlerin oranı yüzde 72 iken,'memnunum' diyenler yüzde 13, 'kararsızım' diyenler yüzde 5, 'memnun değilim' diyenler yüzde 2 ve 'hiç memnun değilim' diyenler yüzde 3 oranında yer aldı. Ankette, Genel Memnuniyet, Hasar Danışmanı, Onarım Kalitesi, Onarım Süresi, İç&Dış Temizliği, Yedek Araç Hizmeti ve Vale Hizmeti konuları değerlendirmeye alındı.



YÜZDE 93'Ü YENİDEN KULLANMAK İSTİYOR

Alınan geribildirimlerde müşterilerin yüzde 93'ü Genel Servisleri tekrar kullanmak istediklerini beyan ederken, yüzde 7'si tekrar kullanmak istemediklerini belirtti. Genel Servislerin internet sitesi üzerinden takibinin gelişmeye açık olduğu gözlenen raporda, anketi cevaplayan müşterilerin sadece yüzde 9'u internet sitesi üzerinden Genel Servis'i takip ettiklerini belirtti. Anket kapsamında "Onarım Memnuniyeti", "Aracın Geç Teslimi", "Aracın Temiz Teslimi" ve yedek araç hizmetinde "Kiralama Süresinin Yetersizliği" olumsuz geri dönüş alınan konu başlıklarını oluşturdu.

2014 YILINDA MEMNUNİYET TRENDİ

"Genel Müşteri Memnuniyet" oranları kriterler bazında incelendiğinde, Eylül, Ekim ve Kasım 2014 döneminde "Vale Hizmeti" yüzde 100 ile en yüksek ve "Yedek Araç Hizmeti" yüzde 91 ile en düşük memnuniyet yaratan hizmet olarak ölçümlendi. "Hasar Danışmanından" memnuniyet tüm aylarda olduğu gibi son üç ayda da ortalama yüzde 97 ile en yüksek memnuniyet sağlayan alanlardan birisi olmaya devam etti.
"Araç Tesliminde İç&Dış Temizliği" Kasım ayında yüzde 96 ile en yüksek memnuniyet oranına ulaştı.
Ekim ayında yüzde 96 ile yıl içindeki en yüksek memnuniyet oranını yakalayan "Onarım Kalitesi", kasım ayında yüzde 94 olarak ölçümlendi. Onarım Kalitesi 2014 yılı içinde en düşük memnuniyet oranını yüzde 91 ile haziran ayında gördü.



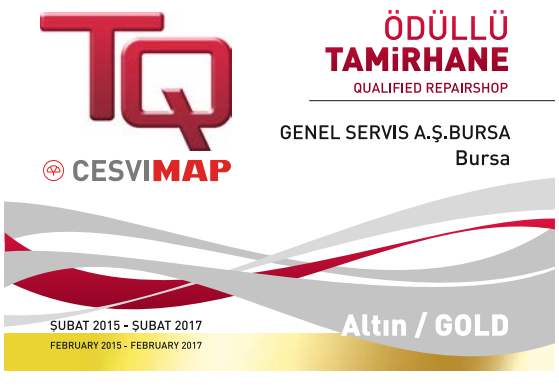






CESVIMAP'tan Genel Servis'e 4 yeni Altın TQ Kalite Sertifikası

Trafik kazaları sonucu oluşan hasarların onarımı alanında dünya çapında prestije sahip İspanya merkezli ARGE kuruluşu CESVIMAP; Türkiye çapında yaygın Araç Onarım Merkezi GENEL SERVİS'in 4 farklı merkezine Altın TQ Kalite Sertifikası verdi.



MAPFRE GENEL SİGORTA'nın 2012 yılında çoğunluk hisselerini satın aldığı Genel Servis Araç Onarım Merkezleri müşteri memnuniyetini her zaman üst seviyede tutarak büyümeye devam ediyor. 2014 içerisinde toplam 10 bin 328 araç Genel Servislerde onarım gördü. Merkezlerde düzenli olarak yapılan araştırmalara göre verilen servislerle yüzde 97 oranında müşteri memnuniyeti sağlanıyor ve yine bu anketlere göre müşterilerin yüzde 93'ü aracını tekrar Genel Servise getireceğini belirtiyor.

CESVIMAP'TAN SÜREKLİ DENETİM

Bu memnuniyet oranının yakalanmasında Genel Servisin yüksek kalite standardının oynadığı rol oldukça büyük. CESVIMAP, Genel Servis şubelerini düzenli olarak denetleyerek hizmet kalitesini ölçümlüyor. Ocak ayında yapılan denetlemeler sonucunda daha önce Gümüş TQ Sertifikası'na sahip olan Bursa ve İzmir Genel Servis şubeleri üst seviyeye taşınarak Altın TQ Sertifikası ile ödüllendirildi.

2014 yılında açılan İstanbul Avrupa İkitelli ve İstanbul Anadolu Dudullu şubeleri ise büyük bir başarıya imza atarak ilk denetlemede Altın TQ Sertifikası almaya hak kazandı. CESVIMAP'ın en yüksek hizmet kalitesi için verdiği Altın TQ Sertifikası için yapılan değerlendirmelerde kalite, güvenilirlik, sistem geliştirme, müşteri ilişkileri ve inovasyon başlıkları öne çıkıyor. Genel Servis 4 şubesiyle kazandığı sertifikasyonlarla dünya standartlarındaki kalite anlayışını belgelemiş oldu.

Marka ve İletişim Müdürü Gökçe Kaya: 'Önce Sen' sadece bir reklam söylemi değil

NN Hayat ve Emeklilik aile odaklı ürünlerle büyüyecek

Türkiye'de 10 yılı aşkın süredir ING Emeklilik adıyla yürüttükleri sigortacılık faaliyetlerini, 16 Şubat 2015 tarihinden itibaren NN Hayat ve Emeklilik markası altında sürdürdüklerin belirten NN Hayat ve Emeklilik Marka ve İletişim Müdürü Gökçe Kaya, "18 ülkede 12 bini aşkın çalışanıyla yaklaşık 15 milyon müşteriye hizmet veren, Avrupa'nın önde gelen sigorta ve yatırım yönetimi şirketi NN Group'un bir parçası olarak Türkiye'de daha fazla insana, finansal geleceklerini güvence altına almaları için yardımcı olmak istiyoruz" diye konuştu.
"Dönüşümle birlikte aslında mevcut müşterilerimizin hayatlarında değişen bir şey olmadı ve poliçe şartları aynı kaldı" diyen Gökçe Kaya şöyle devam etti: "Stratejimiz ve hedeflerimiz doğrultusunda müşteri odaklı çalışmalarımızı artıracak ve yeni ürünler geliştirip pazara sunacağız. Müşterilerimizin bizden beklediği hizmetleri, NN Group'un 170 yıllık bilgi birikimi ve zengin deneyiminin sağladığı rehberlikle sunmaya devam edeceğiz."
NN Hayat ve Emeklilik olarak marka dönüşümlerini mevcut ve potansiyel müşterilerine ve kamuoyuna daha iyi anlatabilmek için bir kampanya başlattıklarını dile getiren Gökçe Kaya, "Bu kampanyanın iki reklam filmi yayınlandı. McCann İstanbul imzasını taşıyan reklam filmlerimizin ilkinde; marka dönüşümü vurgulanarak, ING Emeklilik'in ismini NN Hayat ve Emeklilik olarak değiştirdiği, NN Hayat ve Emeklilik'in 170 yıllık sigortacılık tecrübesi ve 18 ülkede verdiği hizmetle Türkiye'de müşterilerinin hizmetinde olduğu aktarılıyor. İkinci reklam filmimizin odağında ise markamızın uzun dönemli iletişim stratejisinin temelini oluşturan 'Önce Sen' yaklaşımı yer alıyor" dedi.

'ÖNCE SEN' BİR MARKA YAKLAŞIMI'

"Önce Sen" sloganının bir marka yaklaşımı olduğunu belirten Gökçe Kaya şunları söyledi: "'Önce Sen' sadece bir reklam söylemi değil; hayatta önceliğimiz olanlar için, en değer verdiklerimiz için çalıştığımızı, onların geleceklerini koruma altına almak için zaman zaman kendimizden ödün verdiğimizi; çocuklarımızın, ailemizin geleceğini güvence altına alabilmek ve onları korumak için ne yapmamız gerektiği konusunda yol göstermeyi amaçlayan bir marka yaklaşımı."
Gökçe Kaya şöyle devam etti: "Biz, insanlara onların önceliklerinin farkında olduğumuzu ve sevdiklerine sağlam bir finansal gelecek sağlamak için öncelikle kendi geleceklerini garanti altına almaları gerektiğini hatırlatıyoruz. Ürün ve hizmetlerimizle her zaman onların yanında yer aldığımızın altını çiziyoruz. NN Hayat ve Emeklilik olarak kendimizi bireysel emeklilik ve hayat sigortası alanındaki ürünlerimizle müşterilerimizin finansal geleceklerini güvence altına almaya adadığımızı ifade ediyoruz."

'AİLELERİN ÖNCELİKLERİ'

NN Hayat ve Emeklilik olarak Türkiye'yi yakından tanıdıklarını ifade eden Gökçe Kaya, "Buradaki ailelerin önceliklerini biliyor ve ihtiyaçlarını doğru analiz ettiğimize inanıyoruz. Aile odaklı ürün ve hizmetlerimizle uzun vadeli çözümler sağlamayı hedefliyoruz. Yaptığımız analiz ve gözlemlere göre; Türkiye'de ebeveynler önce çocuklarını ve ailelerini garanti altına almaya çalışıyorlar ve önceliği hep onlara veriyorlar. Bu da çoğu zaman sevdiklerinin geleceği, güveni ve huzuru için öncelikle kendi geleceklerinin güvence altında olması gereğinin göz ardı edilmesine neden oluyor. İşte biz 'Önce Sen' diyerek bu gerçeğe vurgu yapmak istedik" diye konuştu.
"Bizim bu anlayışımızı destekleyen birtakım araştırmalar var" diyen Gökçe Kaya sözlerini şöyle sürdürdü: "Örneğin; 0-15 yaş arasında çocuğu olan, şehirli 1.500 anneyle yapılan Annemetre araştırmasında görüşü sorulan tüm anne grupları, hayattaki önceliklerini çocuk (yüzde 89), eş (yüzde 68) ve aile (yüzde 44) olarak sıralamış. T.C. Aile ve Sosyal Araştırmalar Genel Müdürlüğü'nün 2010 yılında yürüttüğü Türkiye'de Aile Değerleri Araştırması'na göre ise çocuklarına zaman ayırmanın yaşamlarında en önemli şey olduğunu vurgulayanların oranı yüzde 89. 'Ailemin iyiliği için her türlü sıkıntıya katlanabilirim' ifadesine yüzde 90 katılıyor."
"Bu araştırmaların rehberliğinde, insanların ailelerini güvence altına alabilmeleri için önce kendilerinin ayakta kalması, kendini güvence altına alması gerektiğini savunuyoruz" diyen Gökçe Kaya şöyle devam etti: "Bu nedenle 'Önce Sen' diyoruz. Böylece sevdiklerinin mutluluğu için önceliğin kendisinde olduğunu vurguluyoruz. Tıpkı uçak yolculuğu sırasında, gerekli olması halinde ebeveynin, oksijen maskesini çocuğundan önce kendine uygulaması gerektiği gibi…
Mümkün olan en iyi kararları verebilmeleri için her zaman ailelerin yanındayız. Bunu da 170 yıllık sigortacılık tecrübemiz ve müşterilerimizi merkeze alan hizmet anlayışımızla, kişilerin ihtiyaçlarını doğru tespit ederek, onlara gerçek anlamda fayda sağlayan finansal hizmetler sunarak yapıyoruz."

Marka dönüşümünün ardından başlattıkları "Önce Sen" kampanyasıyla ilgili bilgi veren NN Hayat ve Emeklilik Marka ve İletişim Müdürü Gökçe Kaya, "Türkiye'yi yakından tanıyoruz. Aile odaklı ürün ve hizmetlerimizle uzun vadeli çözümler sağlamayı hedefliyoruz" dedi.



'ÖNCE SEN' SÜRECEK'

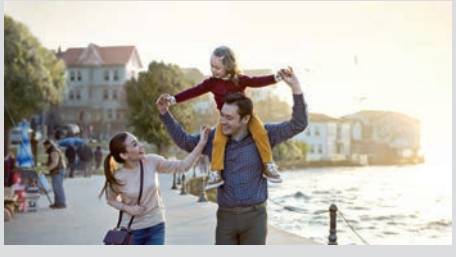
NN Hayat ve Emeklilik Marka ve İletişim Müdürü Gökçe Kaya önümüzdeki dönemdeki iletişim faaliyetleriyle ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "Markamızı inşa ettiğimiz 'Önce Sen' anlayışımızı, mayıs ayına kadar yayınlanmaya devam edecek yeni reklam filmimizle müşterilerimize anlatacağız. Kampanyamızı; yazılı basın, radyo, açık hava gibi çeşitli mecralarda yürüttüğümüz iletişim çalışmalarımızla destekleyip marka yaklaşımımızı en iyi şekilde anlatmayı, müşterilerimizle iletişim içinde olmayı ve ailelerinin geleceği için onlara 'Önce Sen' demeyi sürdüreceğiz."

'ÖNEMSERİZ, ŞEFFAFIZ VE SÖZÜMÜZÜ TUTARIZ'

Kaya: NN Hayat ve Emeklilik olarak şirket tarihimizde yepyeni bir sayfa açtık; bu dönüşümün şirketimiz, tüm çalışanlarımız ve müşterilerimiz için güzel günler getireceğini ümit ediyoruz.
Kusursuz ve uzun soluklu bir müşteri deneyimi yaşatma arzumuzu sürdürürken daima müşteri ve potansiyel müşterilerimizle iletişim halinde olmayı sürdüreceğiz. İletişim ve geniş dağıtım kanallarımız ile ulaşılabilir olma, daha etkin iletişim kurma ve müşterilerimizin beklentilerini en iyi karşılamak adına çalışmalarımıza devam edeceğiz. Tüm çalışmalarımızda, "önemseriz, şeffafız ve sözümüzü tutarız" olarak ifade ettiğimiz NN değerleri, markamıza yol gösterecek.

'HAYAT SİGORTASI ÖNCELİĞİMİZ'

Hayat sigortası branşında büyümenin, şirketlerinin üzerinde yoğunlaştığı başlıklardan biri olduğunu dile getiren Kaya, "Sigorta sektöründe, hayat sigortasının payı göreceli olarak çok daha düşük... Ülkemizde hayat sigortası lüks bir ürün olarak görülüyor. Ancak biz hayat sigortası çözümlerine büyük ihtiyaç olduğunu düşünüyoruz. Bu anlamda, kendisini ve sevdiklerini her koşulda güvence altına almak isteyenler için 'İyi Yaşa Hayat Sigortası' ürünümüz bulunuyor" dedi.



NN Hayat ve Emeklilik'in 'Önce Sen' temalı reklam kampanyası mayıs ayına kadar devam edecek.

'NN GROUP'UN TÜRKİYE'YE İNANCI TAM'

Kaya, NN Group'un Türkiye'ye yaklaşımı ve NN Hayat ve Emeklilik'le ilgili beklentileri konusunda şu değerlendirmeyi yaptı: "NN Group'un Türkiye pazarına inancı tam. Grubumuz, Türkiye'ye uzun vadeli bakıyor ve daha fazla insanın finansal geleceklerini güvence altına alabilmelerine yardımcı olmak istiyor. Dünya çapında NN markasının ilk lansmanını Türkiye'de gerçekleştirmiş olmamız da buraya verilen önemin bir göstergesi. Lansman öncesinde ve sırasında sürdürdüğümüz çalışmalar, NN Group'un faaliyette olduğu diğer ülkelere örnek oldu.

TARSİM'de dur durak yok

TARSİM, doğal afetler ve çeşitli riskler sebebiyle her geçen gün biraz daha riskli hale gelen tarımsal üretim alanında faaliyet gösteren çiftçilerle buluşuyor. 'Tarsim Çiftçilerle Buluşuyor' toplantılarının ilki geçtiğimiz ay Adana'da gerçekleştirildi.

Sistem'in yaygınlaştırılmasına yönelik olarak tanıtım, bilgilendirme ve eğitim faaliyetlerine dur durak demeden tüm hızıyla devam eden TARSİM, ocak ve şubat aylarında 100'ün üzerinde toplantı ve paydaş kurumlara ise 300'e yakın ziyaret gerçekleştirdi. Toplantılar ve ziyaretler çerçevesinde, 2015 yılına ilişkin yeni uygulamalar hakkında bilgi verilerek; Sistem'e yönelik görüşler ve öneriler tespit edildi.





Toplantılarda, uygulamalar hakkında bilgi verildi ve üreticiler tarım sigortasını ihmal etmemeleri yönünde uyarıldı.



TARSİM ÇİFTÇİLERLE BULUŞUYOR

2015 yılı boyunca bir rota doğrultusunda ülkemizi şehir şehir gezecek ve çiftçilerle bir araya gelecek olan TARSİM, hem Sistem'i tanıtacak hem de sigortanızı ihmal etmeyin çağrısında bulunarak çiftçileri aydınlatacak. Sistem'in geleceğine yönelik önemli bir projeksiyon oluşturacak buluşmaların Adana'daki ilk durağına, Tarım Sigortaları Havuzu (TARSİM) Yönetim Kurulu Üyesi ve 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, Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürlükten üst düzey yetkililer, birimlerin ve Adana Bölge Müdürlüğü'nün yöneticileri ile çalışanları, üreticiler, sigorta şirketlerinin genel müdürlük ve bölge müdürlüğü temsilcileri, İl-İlçe Gıda, Tarım ve Hayvancılık Müdürlüğü, Tarım Kredi Kooperatifleri, Ziraat Odaları, Tarım Satış Kooperatifleri ve Birlikleri, Tarımsal Kalkınma Kooperatifleri ve Birlikleri, Üretici Birliklerinden yetkililer, acenteler ile basın mensupları katıldı.
TARSİM'in kuruluş amacı, gelişimi ve ulaştığı nokta ile ilgili bilgiler içeren sinevizyon ile geçtiğimiz kasım ayından bu yana televizyonlarda yoğun olarak yayınlanan Kamu Spotu gösterimi ile başlayan program, açılış konuşmaları ile devam ederek, moderatörlüğünü Bekir Engürülü'nün üstlendiği oturum ile sona erdi. Toplantı çerçevesinde, üreticilerin Sistem'e ilişkin soruları yanıtlandı, talepleri ve önerileri tespit edildi.

SİGORTA ACENTELERİ DERNEĞİ ADANA ŞUBESİ İLE TOPLANTI

Tarsim Çiftçilerle Buluşuyor programı çerçevesinde bir araya gelen TARSİM ve Sigorta Acenteleri Derneği Adana Şubesi yetkilileri, TARSİM'in 2015 yılı hedefleri hakkında görüştü. Toplantıya, Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı Tarım Reformu Genel Müdürlüğü Tarım Sigortaları ve Doğal Afetler Daire Başkanı Bekir Engürülü, Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Yusuf Cemil Satoğlu, Genel Müdür Yardımcısı Zeki Karakurt, Adana Bölge Müdürü İrfan Alkaş, Sigorta Acenteleri Derneği Adana Şubesi Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Hüviyetli ve Yönetim Kurulu Üyeleri, TÜSAF Yönetim Kurulu Üyeleri Metin Sevmez ve Ersoy Kocaman katıldı.

KURUMLARA TARIM SİGORTALARI EĞİTİMLERİ

TARSİM, Anadolu Sigorta'nın 3 ayrı bölge müdürlüğündeki tarım satış personelinin 'hasar tespit organizasyonu' kapsamında bilgilendirilmesi amacına yönelik olarak eğitimler düzenledi.
Antakya, Diyarbakır ve Mersin ilindeki tarım satış personellerine yönelik gerçekleştirilen eğitimler, teorik ve sahada uygulamalı olmak üzere iki ayrı bölümde tamamlandı. TARSİM, nisan ayı boyunca ise Şekerbank'ın Türkiye genelinde tarım sigortası poliçesi düzenleyen müşteri temsilcilerine yönelik eğitimler düzenleyecek. Herbiri 1 gün sürecek eğitimler, İstanbul, Ankara ve İzmir'de olmak üzere üç farklı noktada gerçekleştirilecek. Eğitim programı çerçevesinde katılımcılara, 2015 yılına yönelik uygulamalar, Bitkisel Ürün Sigortası ve Hayvan Hayat Sigortası gibi başlıklarda bilgilendirmeler yapılacak.

YEPYENİ İÇERİKLERLE EKSPER EĞİTİMLERİ

TARSİM, kuruluşundan itibaren Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı ile koordineli olarak, Tarım Sigortaları Havuz eksperlerinin tecrübe ve bilgi birikimlerini artırmak amacıyla; teorik ve sahada uygulamalı olmak üzere gerçekleştirdiği Eksper Eğitimlerinin içeriğini bu yıl geliştirdi.
Ülke genelinde pek çok noktada düzenlenen program kapsamında eksperlere bu yıl ilk kez, profesyonel uzmanlar tarafından 'Etkili İletişim' başlığı altında eğitimler veriliyor. Ayrıca hasar tespit çalışmalarında standart bakış açısının oluşturulması amacıyla, Araştırma Enstitüleri ile işbirliğine gidilerek, ürün bazında eğitimler de programa entegre edildi.

ÜNİVERSİTELERDE TARSİM GÜNLERİ

TARSİM, Devlet Destekli Tarım Sigortaları Sistemi'nin en önemli paydaşlarından biri olan üniversitelerin Ziraat ve Veteriner Fakültelerinde öğrenimlerini sürdüren ve gelecekte ülkemiz tarım ve hayvancılığına hizmet verecek öğrencilerin, Devlet Destekli Tarım Sigortaları Sistemi hakkında bilgilendirilmesi, bu alana yönelik görüş, önerilerinin tespit edilmesi amacıyla, akademisyenler ve öğrencilerin katılımlarıyla TARSİM Günleri düzenliyor. Bitkisel Ürün Sigortaları ve Hayvan Hayat Sigortaları hakkında bilgi verilen toplantıların ilk durağı Afyon Kocatepe Üniversitesi oldu. İkincisi ise Kayseri'deki Erciyes Üniversitesi'nde gerçekleştirildi. Toplantılara, üniversite yönetiminin yanı sıra, Ziraat ve Veteriner Fakültesi öğrencileri, akademisyenleri ile TARSİM Genel Müdürlüğü ve Bölge Müdürlüğü'nden yetkililer katıldı.
Önümüzdeki günlerde ise, Bursa'da Uludağ, Aydın'da Adnan Menderes, Adana'da Çukurova, Eskişehir'de Osmangazi, Tokat'ta Gaziosmanpaşa ile İstanbul, Ordu, Ankara, Kırıkkale Üniversiteleri ile bir araya gelinmesi planlanıyor.

ÇEVRE DOSTU TARSİM

TARSİM, ekolojik dengenin korunmasına, iklimsel istikrarın sağlanmasına, yurdumuzdaki orman varlığının artırılmasına katkıda bulunmak ve toplumdaki çevre bilincini kuvvetlendirmek amacıyla kolları sıvadı. İstanbul'da Beykoz ilçesinin Riva köyünde TARSİM Hatıra Ormanı oluşturulmasına yönelik olarak iki bin adet fidan dikimi, geçtiğimiz günlerde Kanlıca Orman İşletme Müdürlüğü tarafından gerçekleştirildi.

SİGORTA ŞİRKETLERİ İLE TOPLANTILAR

TARSİM, Devlet Destekli Tarım Sigortaları Sistemi uygulamaları hakkında bilgi paylaşımında bulunarak, Sistem'in verimliliğini artırmak ve sigorta şirketleri ile iletişimi kuvvetlendirmek amacıyla her ay toplantılar düzenlemeye devam ediyor. TARSİM'in İstanbul'daki Genel Müdürlüğü'nde gerçekleştirilen toplantıya, ilgili müdürlüklerden ve sigorta şirketlerinden yetkililer katıldı.
Toplantıda, Sistem ve uygulamalar hakkında görüşler alınarak, sorular yanıtlandı ve karşılıklı bilgi alışverişinde bulunuldu.



TARSİM, sigorta şirketlerinden yetkililerin katıldığı toplantılar düzenledi.



Hayatın içindeki en güzel ‘SARI KARE’yi yakala









"Sarı Kareler" fotoğraf yarışmasında dereceye giren ilk üç fotoğraf.

Vakıf Emeklilik, bu yıl üçüncüsünü gerçekleştireceği “Sarı Kareler” fotoğraf yarışması ile “Hayattan Sarı Kareler”i en doğal haliyle yansıtan fotoğrafı arıyor.

Vakıf Emeklilik, amatör veya profesyonel fotoğrafçıların kendi objektiflerinden hayata ve dünyaya bakışlarını yansıtan eserlerini, toplumla paylaşmak amacıyla “Sarı Kareler” fotoğraf yarışmasının üçüncüsünü düzenliyor. Sanata ve sanatçıya saygı çerçevesinde Türkiye Fotoğraf Sanatı Federasyonu (TFSF) desteğiyle düzenlenen “Hayattan Sarı Kareler” temalı yarışma, 3 Mart-3 Mayıs 2015 tarihleri arasında gerçekleştirilecek. Yarışma, Seçici Kurul ve TFSF Temsilcisi dışında konuya ilgi duyan, son başvuru tarihine kadar 18 yaşını dolduran, tüm amatör veya profesyonel fotoğraf çeken katılımcılara açık olacak. Yarışmada, birinciye 3.000 lira, ikinciye 2.000 lira ve üçüncüye 1.000 liralık para ödülü dağıtılacak. Eserler, alanlarında uzman jüri üyeleri tarafından mayısın ilk haftasında değerlendirilecek. Sonuçlar ise 13 Mayıs’ta açıklanacak. Başvuru ve yarışmayla ilgili detaylara www.vakifemeklilik.com.tr ve www.sarikareler.net adresinden ulaşabilirsiniz.

Vakıf Emeklilik Ailesi'nden Hatıra Ormanı



“2015 Vizyon Toplantısı” için Antalya’da buluşan Vakıf Emeklilik çalışanları, Topallı köyünde bir Hatıra Ormanı oluşturdu.

Kuruluşundan bu yana kurumsal sosyal sorumluluk anlayışıyla hareket eden ve bu yönde önemli projelere imza atan Vakıf Emeklilik, çevreci yaklaşımlarına bir yenisini daha ekledi. 2015 Vizyon Toplantısı nedeniyle Antalya’da bir araya gelen Vakıf Emeklilik çalışanları, Antalya’nın Aksu ilçesine bağlı Topallı köyünde bir Hatıra Ormanı oluşturdu. Organizasyona gönüllü olarak katılan çalışanlar fidan dikti. Renkli görüntülere sahne olan fidan dikimi toplu fotoğraf çekimiyle sona erdi. Kurumsal sosyal sorumluluk faaliyetlerinde çalışanlarının gönüllü katılım ve desteğini esas alan Vakıf Emeklilik, geliştirdiği projelerin ekonomik, sosyal ve çevresel etkilerini göz önünde bulundurarak, toplumu geliştirici faaliyetlere öncelik veriyor.

'Vakıf Emeklilik kadınlarımızın yanında'

Vakıf Emeklilik Genel Müdürü Mehmet Bostan, 8 Mart Dünya Kadınlar Günü'nü kutlayarak, tasarrufun mimarı tüm kadınlarımızı bireysel emeklilik yaptırmaya davet etti.

Vakıf Emeklilik Genel Müdürü Mehmet Bostan, 8 Mart Dünya Kadınlar Günü dolayısıyla yaptığı açıklamada, tüm kadınların Dünya Kadınlar Günü’nü kutladı. Açıklamasında tasarrufun önemine de işaret eden Bostan, Türkiye’nin tasarruf oranlarının istenilen seviyede olmadığını, bu konuda toplumun ve ailenin temel direği olan kadınlara büyük görevler düştüğünü söyledi.

Tasarrufun mimarı ve öncüsü tüm kadınları bireysel emeklilik yaptırmaya davet eden Mehmet Bostan, “Kadınların refahının devamlılığının sağlanması ve artırılması çok önemli. İster çalışan ister ev kadını olsun tüm kadınlarımızın geleceğe umutla bakmalarını istiyoruz” dedi.
2014 yılı sonunda BES’e katılanların yüzde 43’ünün kadınlardan oluştuğunu ifade eden Bostan, şöyle devam etti: “Türkiye’de ev ekonomisinden sorumlu olan kadınlarımıza tasarruf oranımızın artırılmasında büyük görev düşüyor. Bireysel Emeklilik Sistemi sayesinde çalışan kadınlarımızın yanı sıra çalışmayan kadınlarımızda yüzde 25 devlet katkısından faydalanarak emekli olabiliyorlar.”

KADIN DOSTU ŞİRKET Türkiye'de kadınların çalışma hayatına katılma oranının yüzde 30'a yaklaştığını, Vakıf Emeklilik'te ise çalışanların yüzde 60'a yakınını kadın personelin oluşturduğunu belirten Mehmet Bostan, “ 2015 Şubat itibarıyla tüm çalışan sayımız 803’tür. Kadın çalışan sayımız ise 535’tir. Vakıf Emeklilik olarak bu anlamda kadın dostu bir şirketiz” diye konuştu.

Sompo Japan Sigorta Bölge ve Acenteler Satış Genel Müdür Yardımcısı Murat Dişçi:

Öncelikli hedefimiz acentelerimizi büyütmek

Sompo Japan Sigorta Bölge ve Acenteler Satış Genel Müdür Yardımcısı Murat Dişçi, ana ortakları Sompo Japan'ın dünyadaki genel stratejisi ve şirketin on üç yıl önceki kuruluş vizyonu çerçevesinde tipik bir acente şirketi olduklarını ifade etti. Çalışmalarının ve yatırımlarının acente kanalının hem nitelik hem de nicelik olarak geliştirilmesi yönünde sürdürüldüğü bilgisini veren Dişçi, "Dünyada internetin, sigorta satış kanalları arasında anılmaya başlamasına rağmen, profesyonel acentelerin pozisyon kaybı yaşamayacağına, hatta daha da gelişeceğine inanıyoruz" diye konuştu. Türkiye sigorta pazarında müşteriyle doğrudan temasın her zaman önemli bir unsur olduğuna değinen Dişçi, bu durumun gelişerek devam edeceğine, müşterisinin bütün sigorta ihtiyaçlarını karşılayabilmek için organize olmuş profesyonel acentelerin daha da büyüyeceklerine inandıklarını ifade etti. Öte yandan internet ve mobilin bir sigorta satış kanalı olarak gelişmesiyle sadece ya da ağırlıklı olarak araç sigortası yapan kanalların daha çok risk altında olduğunu düşünen Dişçi, bu sebeple Sompo Japan Sigorta acentelerini müşterinin bütün ihtiyaçlarını karşılayabilmeleri yönünde ilerlemeleri için desteklediklerinin altını çizdi.



Murat Dişçi, oto sigortalarında portföylerini büyüteceklerini ifade etti ve bundan böyle sağlık sigortası da yapacaklarının bilgisini verdi.

Sompo Japan Sigorta Bölge ve Acenteler Satış Genel Müdür Yardımcısı Murat Dişçi, çalışmalarının ve yatırımlarının acentelerin hem nitelik hem de nicelik olarak geliştirilmesi yönünde sürdürüldüğünü söyledi. Dişçi, öncelikli hedeflerinin acentelerini büyütmek ve onlara daha çok kazandırmak olduğunun altını çizdi.

'TÜRKİYE'NİN HER YERİNDE ACENTELERLE TEMAS HALİNDEYİZ'

"Acente ağımızı genişletmek adına Türkiye'nin her yerinde bizimle aynı vizyonu paylaşan acentelerle temasa geçiyor ve bu iletişimi geliştirerek sürdürüyoruz. Acentelere zor rekabet koşullarında onları ürün, fiyat, kampanya ve satış teknolojisi anlamında nasıl donattığımızı anlatıyor, hatta bazı durumlarda karşılaştırma yapıp neler sunduğumuzu daha iyi görebilmeleri için test ortamları sağlıyoruz. Acenteler bizimle çalışma konusunda irade gösterdikleri zaman yanlarında oluyor ve kendilerine Sompo Japan acentesi olmaları için gereken altyapıyı ve eğitimi sağlıyoruz" diyen Dişçi, Türkiye çapında çalışan çok geniş bir satış kadroları olduğunu, belli bir program dahilinde yeni acentelikleri sistemlerine entegre ettiklerini belirtti.

YENİ ÜRÜNLER YOLDA

Sompo Japan Sigorta olarak bütün projelerinin odağında acenteler olduğunu dile getiren Murat Dişçi, şunları söyledi: "Dolayısıyla 2015 tıpkı 2014'te olduğu gibi acentelere yatırım yapacağımız yeni projelerle dolu, acentelerimizi rekabet ortamında yeni silahlarla donattığımız bir yıl olacak. Satış teknolojimizi daha da geliştireceğiz. Acentelerimiz satışı çok daha kısa sürede kapatacak, yeni satış imkanlarıyla güçlendirilmiş şekilde çalışacaklar. Raflarına koyacakları yeni Sompo Japan ürünleri yolda ve kısa sürede piyasadaki yerlerini alacaklar."
2015'in acenteleriyle daha fazla temas ettikleri bir yıl olacağını vurgulayan Sompo Japan Sigorta Bölge ve Acenteler Satış Genel Müdür Yardımcısı Murat Dişçi, acenteleriyle daha fazla iletişimde bulunacaklarını ve onlara Sompo Japan Sigorta'nın sunduklarını daha çok anlatacaklarını kaydetti. Acentelerin artık birden fazla şirketle çalıştığını, dolayısıyla bu ortam içerisinde acenteye kendilerini bıkmadan usanmadan, daha sık ve etkili şekilde anlatmaları gerektiğini ifade eden Dişçi, bunu 2015'te daha çok başaracaklarını sözlerine ekledi.

'EĞİTİMLERİMİZLE BİNDEN FAZLA ACENTEYE ULAŞACAĞIZ'

Acentelerine ürün eğitimleri verdiklerini aktaran Dişçi, bu yıl verecekleri eğitimlerle binden fazla acenteye ulaşacaklarını söyledi. Eğitimlerde acentelerine hangi müşteri tiplerine hangi Sompo Japan ürünlerini sunabileceklerini, gelirlerini nasıl maksimize edeceklerini, ürün ve uygulamalarındaki güçlü tarafları anlattıklarını belirten Dişçi, "Vurguladığım gibi bunu nasıl anlattığınızın ötesinde kaç kere anlattığınız da önemli. Eğitimlerimizi tüm yıl devam ettiriyoruz. Amacımız, rekabette önemli bir silah olan Sompo Japan acenteliğini en etkin şekilde kullanabilmelerini sağlamak" dedi.

'ACENTELERİ BÜYÜTMEK İÇİN SAMİMİYETLE ÇALIŞIYORUZ'

Acentelerine hem pazar payı açısından hem de mevcut müşterilerini elde tutabilmeleri ve onlara yeni ürünler sunabilmeleri açısından fayda sağlayabilmeyi en büyük hedefleri olarak gösteren Dişçi, bu amaç doğrultusunda tamamladıkları ürün, hizmet, uygulama gibi bütün çalışmaları anlatmaları ve kullanılır hale getirmeleri gerektiğini ifade etti. Sompo Japan Sigorta olarak acentelerini büyütmek ve onlara daha fazla kazandırmak için samimiyetle çalışan bir şirket olduklarını vurgulayan Dişçi, "Bunu acentelere iyi bir şekilde anlatmamız gerekiyor. Yıl içinde verdiğimiz ürün eğitimleri bu türden temaslar için fırsat niteliği taşıyor" dedi.

'REKABETÇİ FİYATLANDIRMAYLA ACENTELERİMİZİ DESTEKLİYORUZ'

"Çok yoğun rekabet koşulları altında mücadele veriliyor. Şirket olarak bunu biliyor ve anlıyoruz. Acentelerimizi en iyi şekilde donatmak ve ayakta kalmalarını, büyümelerini sağlamak öncelikli hedefimiz" diyen Dişçi, acentelerini rekabetçi bir fiyatlandırma ile destekleyerek en iyi ürünü en uygun fiyatla sunabilmeleri için var gücüyle çalışan bir şirket olduklarını vurguladı.
Bunu çok düşük bir operasyon maliyeti ve en yüksek gelirle sağlayabilmeleri için altyapıya, kampanya ve teşviklere yatırım yaptıklarına dikkat çeken Dişçi, bu alanda hedeflediklerini sağlamakta başarılı olduklarını söyledi ve ekledi: "Görüştüğüm acenteler bizim acente dostu bir şirket olduğumuzu ve büyümelerine katkı yapan iş ortaklarının başında geldiğimizi ifade ediyor. Bu da bizi fazlasıyla gururlandırıyor."

'OTO SİGORTALARI VAZGEÇİLMEZİMİZ'

Oto sigortalarının kendileri için vazgeçilmez olduğundan bahseden Murat Dişçi, bu alanda portföylerini büyütmeye ve acentelerine destek olmaya devam edeceklerini kaydetti. Dişçi şunları söyledi: "Bununla birlikte şu ana kadar sağlık sigortalarında olmayan bir Sompo Japan Sigorta vardı. Bu durum değişecek ve sağlık sigortalarında da olacağız."
Amaçlarının birkaç yıl içerisinde şimdikinden çok daha geniş alanda acentelerine destek verebilen bir şirket olmak ve acenteleri için güvenilir bir liman haline gelebilmek olduğunun altını çizen Dişçi, sözlerine şöyle devam etti: "Her yıl yeteneklerimizi daha da artırıyoruz. Portföyümüz büyüyor ve derinleşiyor. Yazamadığımız işleri yazar, veremediğimiz fiyatları verir hale geliyoruz. Her yıl acentelerimize daha çok kazandırıyoruz. 2015 yılında da tıpkı 2014'te olduğu gibi oto dışı ürünlerde tartışmasız en çok kazandıran şirket olacağız."

'ACENTELERİN BİZE DESTEĞİ KENDİLERİNE GÜÇ OLARAK DÖNER'

Acentelerinden kendilerini desteklemeye devam etmelerini beklediklerine değinen Sompo Japan Sigorta Bölge ve Acenteler Satış Genel Müdür Yardımcısı Murat Dişçi, sözlerini şu şekilde tamamladı: "Çünkü odağına acenteyi koymuş, bu yolda samimiyetle çalışan, doğru projelerle acentesine müşteri kazandıran bir şirketiz. Acentelerimizin bize verdikleri destek mutlaka kendilerine güç, büyüme ve kazanç olarak dönecektir. Acentenin gelirinin artırılmasını samimiyetle önemsiyoruz. Projelerimizi hayata geçirmemiz ancak acentelerimizden alacağımız destekle olacaktır."

'ACENTELER YAPI TAŞIMIZ'

Sompo Japan Sigorta Bölge ve Acenteler Satış Genel Müdür Yardımcısı Murat Dişçi, bu yıl Türkiye'nin her yerinde acentelerinin yüzde 90'ına doğrudan temas etmeyi planladıklarını söyledi. Temaslarla zor piyasa koşullarında sadece bölge olarak değil, Genel Müdürlük olarak da onların sorunlarını hissettiklerini ve yanlarında olduklarını göstermek istediklerini ifade eden Dişçi, şunları söyledi: "Acentelerimiz şirketimizin yapı taşıdır ve güçsüzleşen acentenin şirkete bir faydası yoktur. Bu nedenle acenteleri büyütmek ve onlara daha çok kazandırmak öncelikli hedefimiz. Bunu her ortamda ifade ediyor ve çalışmalarımızla gereğini yapıyoruz. Yakaladığımız büyüme oranları bu anlayışımızın acentelerimiz tarafından algılanıyor ve takdir ediliyor olduğunun en büyük kanıtıdır. Sompo Japan Sigorta, acentelerinin desteğiyle artık sigorta sektörünün ilk 10 şirketi içindedir."

Sigortacılığın önemi 2015'te daha iyi anlaşılacak

Generali Sigorta Genel Müdürü Mine Ayhan Türk ekonomisinde son dönemde yaşanan gelişmeleri değerlendirdi. Ayhan, "Dış dünyadan gelen etkiler; petrol fiyatlarında yaşanan değişimler, Çin ekonomisinin yavaşlaması, Orta Doğu'nun jeopolitik riskleri, Avrupa'nın toparlanma çabaları, Rusya-Ukrayna krizi ve FED'in açıklamaları ile Türkiye'nin koşullardan kaynaklanan kurda yaşanan ani yükseliş ve haziran ayında yapılacak seçimlerin yarattığı belirsizlik ekonominin aktörlerini derinden etkiliyor. Büyük felaketlerde maliyet paylaşımı, sosyal refaha katkı ve fonlarla devleti destekleyen sigorta sektörünün GSMH'nin 40 katı kadar teminat verdiği göz önüne alındığında ekonomideki önemi 2015 yılında daha net anlaşılacaktır. 2015 yılında sigorta sektörü belirsiz ve zorlu şartlarda yol kazası yaşasa bile hafif sıyrıklarla atlatacaktır" dedi.

Son dönemde yaşanan kur artışına vurgu yapan Ayhan, "Sigorta sektörü konservatif bir sektör olduğundan kurda yaşanan dalgalanmalardan direkt olarak etkilenmez. Gelişmeler genel anlamda 6 ay içerisinde etkisini göstermeye başlar. Bunun yanında sektör, Türkiye'de en çok Avrupa kökenli markaların tercih edilmesine bağlı olarak hasar durumunda yedek parça kaynaklı giderlerinden dolayı euro kaynaklı artışlardan etkileniyor" ifadelerini kullandı. Ocak 2015 dönemi itibarıyla bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 10.8 büyüyen sektörün reel olarak yüzde 3.3'lük bir gelişme gösterdiğini söyleyen Ayhan, Generali Sigorta'nın ise sektör ortalamasının çok üzerinde bir başarı grafiği sergileyerek 2014'ün aynı dönemine göre yüzde 88.5'lük bir büyüme kaydettiğini sözlerine ekledi.

'AVRUPA'NIN EN YENİLİKÇİ PROJESİNİ GETİRDİK'

Generali Grubu'nun lideri olduğu İtalya, Almanya ve Fransa gibi ülkelerde uzun yıllardır başarı ile yürüttüğü 'Çoklu Erişim Projesi'ni ülkemize getiren Generali Sigorta, geleceğin sigortacılık anlayışını Türkiye ile tanıştıran ilk şirket olma özelliğini taşıyor. Bu başarı Hollanda, Belçika ve Tayland'da faaliyet gösteren grup şirketlerinden gelen ekipler tarafından inceleme konusu oldu. Paydaşların ve müşterilerin farklı dağıtım kanalları üzerinden Generali Sigorta'ya kolaylıkla erişebilmesini sağlayan projenin üç bacağı bulunuyor: Zamanın ruhuna uygun olarak tasarlanmış ve interneti yaşamının bir parçası haline getiren yeni nesil tüketicilere hitap eden online satış kanalı, gelişen tüm iletişim teknolojilerine rağmen yüz yüze iletişimi tercih eden tüketiciler için sunulan 7/24 hizmet veren Kişisel Sigorta Danışmanlığı ve sigortacılığın kalbinde yer alan geleneksel satış kanalı olan acenteleri yeni nesil acentelere dönüştüren Acente Modernizasyon Projesi.

'SEKTÖRÜN İLK MOBİL ÇAĞRI MERKEZİNİ KURDUK'

Generali Sigorta'nın 2014 yılında başlattığı dönüşüm yolculuğu için en büyük yatırımlarını teknolojik altyapı, CRM uygulamaları ve marka bilinirliliğine yaptıklarını ifade eden Ayhan, Türkiye sigorta sektörünün ilk mobil çağrı merkezinin kurucusu olduklarını belirtti. Kişisel Sigorta Danışmanlarının generali.com.tr, 7/24 Sigorta Danışmanlığı Hattı 0850 555 55 55 üzerinden ya da Skype ile görüntülü konuşarak müşterilere 7/24 hizmet vermelerini sağladıklarını dile getiren Ayhan, "Artan mobil cihaz kullanımı ile mobil ortamlarda da aktif olmak amacı ile mobil uygulamalara yöneldik. Sigorta



şirketi mobil uygulamasını müşterilerin günlük hayatının bir parçası haline nasıl getirebilir sorusuna yanıt olarak Kolayla mobil uygulamasını tasarladık" dedi. Ayhan, Generali müşterilerinin ihtiyaç duyduğunda cep telefonları üzerinden tek bir butona tıklayarak acil yol yardım hizmeti almalarını sağlayan Kolayla'nın 9'uncu Çağrı Merkezi Ödüllerinde En Övgüye Değer Çağrı Merkezi Uygulaması olarak değerlendirildiğini belirtti.

Sigortacılığın reel olarak yüzde 3.3 büyüdüğünü söyleyen Generali Sigorta Genel Müdürü Mine Ayhan, GSMH'nin 40 katı teminat veren sektörün ekonomideki öneminin 2015'te daha iyi anlaşılacağını belirtti.

GENERALI SİGORTA'DAN KONTROLLÜ BÜYÜME

2010-2013 yılları arasında Generali Sigorta'nın bilinçli olarak küçülmeye gittiği bilgisini veren Generali Sigorta Genel Müdürü Mine Ayhan, şirket olarak bu dönem boyunca yeniden yapılanma sürecini başlatarak, başta teknolojik altyapı sistemleri olmak üzere tüm ürün ve hizmetlerini yenilediklerini ve sermaye artışına gittiklerini de belirtti.

'TÜM TÜKETİCİLERE TAVSİYE EDİLECEK MARKA' ÖDÜLÜ GENERALI'NİN OLDU

Sigorta sektöründe en çok beğenilen ve tercih edilen marka

Generali Sigorta, Avrupa Birliği'nde Tüm Tüketicileri Koruma Derneği tarafından gerçekleştirilen, tüketicilerin markaya ilgi derecesinin ölçümlendiği bir araştırmada kalite ve beğeni açısından 'En çok beğenilen ve tercih edilen markalar' arasından seçilerek 'Tüm Tüketicilere Tavsiye Ediyoruz' sertifikası almaya hak kazandı. Sigorta sektöründe 2014 yılında www.ttkd.org.tr, www.sikayetcozer.com, www.sikayetvar.com web sitelerine gelen şikayetler incelendi. Generali Sigorta, en az şikayet alan ya da hiç almayan markalar listesinde, hiç şikayet almayan marka olarak öne çıktı. Generali Sigorta bu özelliğiyle, marka değerinin geliştirilmesine katkı sağlamak amacıyla 'Tüketicilere tavsiye edilecek' nitelikte görüldüğünden TTKD jürisi tarafından Şubat 2015 itibarıyla tüketiciye tavsiye edilecek market olarak değerlendirildi.



Burak Gündüz Generali 7/24 Sigorta Danışmanlığı Müdürü, Hande Kılıç Kampanya & Aktivite Müdürü.

TÜKETİCİYE TAVSİYE EDİLECEK MARKA ÖDÜL TÖRENİ

Generali Sigorta, Avrupa Birliği'nde Tüm Tüketicileri Koruma Derneği'nin 'Dünya Tüketiciler Günü Kutlaması' etkinliğinde plaket aldı.

Generali Grubu 2015 yılı hedeflerine bir yıl önce ulaştı

Fortune Global 500 sıralamasına göre dünyanın en büyük 50 şirketi arasında yer alan Generali Grubu, 2014 sonu itibarıyla konsolide sonuçlarını açıkladı. 2014 yıl sonu sonuçları, grubun üç yıl önce başlattığı dönüşüm plan hedeflerine zorlu makroekonomik senaryoya rağmen beklenen süreden bir yıl önce ulaşıldığını gösteriyor. Konsolide sonuçlar, genel faaliyet sonuçlarının mükemmel performans ile 4.5 milyar euronun üzerinde artış yaşadığına işaret ederken, toplam primlerin 70 bin 430 milyon euro seviyesine dayandığını ve faaliyet öz kaynak verimliliğinin yüzde 13.2'ye yükseldiğini vurguluyor. Aynı zamanda Generali'nin sermaye yeterliliğinin (Solvency I) 2015 yılı yüzde 160'lık hedefi aşarak yıl sonu itibarıyla yüzde 164 seviyelerine geldiği görülüyor.



'GENERALI İÇİN YENİ BİR DÖNEM BAŞLIYOR'

2014 yıl sonu sonuçlarını değerlendiren Generali Grubu CEO'su Mario Greco yaptığı açıklamada "Generali'nin dönüşümü tamamlandı ve tüm çalışanlarımız adına, 2013 yılı ocak ayında belirlenen hedeflere bir yıl öncesinden ulaştığımızı belirtmekten gurur duyuyorum. Bu dönüşüm ile hissedarlarımız için 18 milyar euro üretmeyi başardık ve gelecekte daha fazla değer yaratacağımız konusunda kendimize güveniyoruz. Bugün Generali, temel sigorta işine odaklanmakta, bilanço ve sermaye yönetimi konusunda daha disiplinli bir hale gelmekte, coğrafi mevcudiyeti ve yönetimini daha da şeffaflaştırmaktadır. Geçtiğimiz yıl içerisinde şirketimizin gösterdiği finansal performans, benzeri görülmemiş zorluktaki pazar ortamına rağmen dünya genelindeki çalışanlarımızın müşterilerimize ve tüm paydaşlarımıza verdiğimiz sözü tutmaya ne kadar bağlı olduğunu gösteriyor. Generali Grubu hiçbir döneminde ayakları yere bu kadar sağlam basmamış, günümüzün rekabetçi yoğun piyasalarında rekabet etmeye ve kazanmaya bu kadar hazır olmamıştı. Artık tarihimizde yeni bir sayfa açmaya hazırlanıyoruz ve mayıs ayında stratejimizin yeni aşamasını sunmayı dört gözle bekliyoruz" dedi.

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

Yeni yönetmelikle zorunlu sigortalarda poliçe sayısı artar

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, yayınlanan Zorunlu Sigorta Takibine İlişkin Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik'i yorumladı. Zorunlu poliçe ürün satışlarının artacağını belirten Pamukçu, sektörün prim üretiminin de önemli ölçüde artacağını söyledi.

Hazine Müsteşarlığı, 27 Şubat'ta Zorunlu Sigorta Takibine İlişkin Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik'i yayınladı. Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, bu yönetmelik hakkında açıklamalarda bulundu. 5684 sayılı Sigortacılık Kanunu'nda tanımlanan 12 zorunlu sigorta dalında zorunlu olduğu halde sigorta yaptırmayanlar veya süresi geçtiği halde poliçelerini yenilemeyenlerin ruhsatlarının iptal edileceğini kaydeden Pamukçu, "Söz konusu kanunun 13 ve 14'üncü maddeleri uyarınca hazırlanan Zorunlu Sigorta Takibine İlişkin Yönetmelik sayesinde sektörün prim üretiminin önemli ölçüde artacağını söyleyebiliriz" diye konuştu.



Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, zorunlu sigortalarla ilgili yeni yönetmeliğin bu alandaki poliçe sayısını artırmak için ilk aşamada yeterli olacağını söyledi.

Ülkemizde zorunlu sigortalarda sigortalılık oranının oldukça düşük olduğunu belirten Pamukçu, hatta zaman zaman şirketler arasında yaşanan prim rekabetine rağmen arzu edilen artışın yakalanamadığını ifade etti. Konuya dair örnek veren Pamukçu, zorunlu olan trafik branşında ülkemizdeki sigortalılık oranını yüzde 80, zorunlu deprem sigortasında ise yüzde 38 olduğunu, bu sigortalarda zorunlu olmasına rağmen penetrasyonun çok düşük olduğunu söyledi. Türkiye'de 12 branşta zorunlu sigorta uygulaması bulunduğu, araçların yurtdışına çıkarken almak zorunda oldukları yeşil kart sigortasıyla birlikte bu sayının 13'e çıktığı bilgisini veren Pamukçu, "Ancak zorunlu sigortalar konusunda yeterli denetim ve sigorta bilinci sağlanamadığından sigortalılık oranı bir türlü beklenen seviyeye ulaşamıyor" dedi.

'ÖNCELİKLE TRAFİK SİGORTASI HEDEFLENİR'

Zorunlu sigortalarda en başta gelen branşın tüm dünyada olduğu gibi trafik sigortası olduğunu aktaran Pamukçu, konu hakkında şunları söyledi: "Zorunlu sigortalarda diğer ülkelerdeki sigortalılık oranı konusunda yeterli veri yok, ancak trafik sigortasında sigortalılık oranı ülkemizde yaklaşık yüzde 80 civarında. Bu nedenle uygulamada da en yoğun olarak bu sigorta hedeflenecektir. Trafik sigortasını sırasıyla zorunlu karayolları taşımacılık mali sorumluluk sigortası, karayolu yolcu taşımacılığı zorunlu koltuk ferdi kaza sigortası, tehlikeli maddeler zorunlu sorumluluk sigortası izleyecektir düşüncesindeyim."

Zorunlu deprem sigortalarındaki sigortalılık oranının da kira kontratı, elektrik, su faturası gibi ek sözleşmelerle birlikte aranır olduktan sonra arttığını hatırlatan Dr. E. Baturalp Pamukçu, bu göz önüne alındığında, yönetmeliğin benzer uygulamayı da beraberinde getireceğinden ilk aşamada yeterli olacağını belirtti.

İlgili kurumlar tarafından, sigortayı yaptırmayanların ehliyet, ruhsat gibi belgelerinin iptal edileceğini aktaran Pamukçu, şöyle devam etti: "Dolayısıyla, zorunlu sigortayı daha yaygın hale getirecek düzenlemeden kaçış imkanı olmadığını söyleyebiliriz. Örneğin, tehlikeli madde üretip taşıtan şirketlerden tabi oldukları halde sigorta yapmayanların olduğunu, artık ilgili kurumların bunlara ruhsat verirken sigorta yaptırıp yaptırmadığını kontrol edeceğini, ruhsatı bulunup da sigorta yaptırmayanların da faaliyetlerinin durdurulacağı düşünüldüğünde uygulamanın yeterli olacağını söylemek mümkün görünmektedir."

'ACENTELERİ ZORUNLU SİGORTA SATMAYA YÖNLENDİRMEZ'

Yönetmelikteki 'Sigorta şirketleri ruhsat sahibi oldukları ilgili sigorta branşlarında tesis edilmiş zorunlu sigortalar konusuna dahil herhangi bir rizikoyu kapsam dışı bırakacak şekilde veya poliçe tanziminden caydırmaya yönelik fiyatlama ve komisyon tespiti yapamazlar' hükmünü aktaran Pamukçu, bu hükümle birlikte fiyat ve komisyon uygulamalarında çok sık yapılan yükseltmeler veya indirimler verilmesinin önüne geçilmesinin hedeflendiğinin altını çizdi.

Bu maddenin sektördeki mevcut uygulamaya olumlu veya olumsuz bir etkisi olmayacağına inanan Pamukçu, "Çünkü serbest piyasa koşullarında yönetmeliğe konu olan 12 zorunlu sigorta türü için de fiyatlar, primler uzun zamandır oluşmuş durumda. Her şirket, sigortaya konu olan poliçe türünde sahip olduğu veriler çerçevesinde primlerini oluşturuyor, yine aynı bilgi ve belgeler doğrultusunda acente komisyonlarını belirliyor" şeklinde konuştu.

Pamukçu sözlerini şöyle tamamladı: "Zorunlu sigorta türlerinin her zaman daha kolay satılabilen, sigortalıların daha çok prim beklentilerini ön plana alan poliçe türleri olduğunu göz önüne aldığımızda, yönetmeliğin acenteleri daha fazla zorunlu poliçe satmaya yönlendireceğini değil ama, ister istemez zorunlu poliçe ürün satışlarının artış göstereceğini söyleyebiliriz."

'POLİÇE SAYISINI ARTIRMA GÖREVİ TÜM SEKTÖRE DÜŞÜYOR'

Zorunlu sigortalardaki poliçe sayısını artırmak için sigortaların zorunlu olduğu için mutlaka alınması gereken bir ürün olduğu algısının kamuoyunda kırılması gerektiğini vurgulayan Pamukçu, bu konuda sigorta şirketlerine ve piyasanın nabzını tutan acentelere önemli görevler düştüğüne dikkat çekti. Pamukçu, şunları söyledi: "Kamuoyunda trafik sigortaları dışında kalan zorunlu sorumluluk sigortalarının ne amaçla alınması gerektiğinin sıkça altının çizilmesi, ürünün tanıtılmasının yanı sıra yaşanmış hasar örneklerine yer verilmesi, talebin zorunlu olarak değil de kendiliğinden yaratılmasını körükleyecek çalışmaların yapılmasının daha kalıcı olduğunu düşünüyorum."

Sakarya'daki köy okullarına Türk Nippon Sigorta desteği

Türk Nippon Sigorta, Sakarya'daki köy okullarının kütüphanelerinin yenilenmesi için harekete geçti.

'Sakarya Üniversitesi Çevre Köylerine Yardım Kulübü'nün Sakarya çevresindeki köy okullarında okuyan öğrencilerin her türlü kitap ve kırtasiye malzemeleri gibi ihtiyaçlarının karşılanması ve bu sayede kütüphanelerinin oluşumunda yardımcı olunabilmesi adına başlattığı "Sakarya Köy Okullarının Kütüphaneleri Yenileniyor" sosyal sorumluluk projesine Türk Nippon Sigorta da destek oldu.

Bu proje kapsamında, kullanılmayan tüm kitaplar ve kırtasiye malzemeleri Sakarya Üniversitesi aracılığıyla Sakarya'daki tüm ilk ve orta dereceli köy okullarına gönderiliyor ve okulların kütüphanelerine katkıda bulunuluyor.

PROJE HAKKINDA

2002 yılında kurulan Sakarya Üniversitesi Çevre Köylerine Yardım Kulübü, birçok projeye imza attı. Kulübün yürüttüğü projeler, öncelikle öğrencilerin gönüllü katılımı, üniversitenin sağladığı olanaklar, sponsor olan kurum ya da bireylerin yardımlarıyla hayat buluyor.

Sakarya ilinin Taraklı ilçesine bağlı Hark, Seferler, İç Dedeler ve Gündüzler köylerindeki ilkokullara ve öğrencilerine kitap, kırtasiye, ilkyardım malzemesi, oyuncak, giyim yardımıyla projelerine başlayan topluluk, bugüne kadar yaklaşık 900 öğrenciye yardımda bulundu. Öğrencilerin bulunduğu köy okullarına da çeşitli yardımlar gerçekleştiren ve 'Bir Günümüzü Farklı Yaşayalım' sloganıyla hareket eden topluluk, her türlü sosyal sorumluluk projelerine desteğini sürdürmeyi planlıyor.



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

MetLife®

Hayatı kolaylaştıran çözümler.

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



GÜNTER GEYER SOSYAL BİLİNÇ ÖDÜLÜ

Günter Geyer Sosyal Bilinç Ödülü, Vienna Insurance Group'un ana hissedarı olan Wiener Städtische Wechselseitige Versicherungsverein tarafından veriliyor. Ödül, üstün sosyal taahhüt sergilemiş olan Grup şirketlerini takdir etmek ve bu şirketleri sosyal katılımcılığın günlük faaliyetlerine entegre edilmesi yönünde motive etmeyi amaçlıyor. Geniş bir dizi sosyal projeye destek veren VIG; yaşlılara, engelli veya muhtaç çocuklara destek vererek personelini toplumun faal üyeleri haline getirmek üzere sürekli teşvik ediyor. Bu ödülün geçmişi, şirketin 19. yüzyıldaki kuruluşuna kadar gidiyor. VIG, bu taahhüdüne zorlu ekonomik zamanlarda dahi sadık kaldı. Grup şirketleri kendilerini koruma, güvenlik, hoşgörü ve eşitlik değerlerini savunmaya adamış olan güvenilir ortaklar.

"Gönüllüyüm Yanındayım" projesi, 2014 yılı Günter Geyer Sosyal Bilinç Ödülü'ne değer görüldü

Ray Sigorta'ya sosyal sorumluluk ödülü

Ray Sigorta, zihinsel engelli çocukların eğitimine ve toplumsal yaşamdaki rollerinin gelişimine katkı sağlayan "Gönüllüyüm Yanındayım" projesiyle, VIG tarafından Grup şirketlerine verilen 2014 yılı Günter Geyer Sosyal Bilinç Ödülü'nü kazandı.

Sigorta sektöründe yarım asrı geride bırakan Ray Sigorta, zihinsel engelli çocukların gelişimine katkı sağladığı "Gönüllüyüm Yanındayım" projesiyle 2014 yılı Günter Geyer Award Sosyal Bilinç Ödülü'nü aldı. Ray Sigorta'nın ana hissedarı Vienna Insurance Group (VIG) tarafından verilen ödülle ilgili ayrıntıların paylaşıldığı basın toplantısında konuşan VIG'nin bağlı olduğu Wiener Städtische Wechselseitiger Versicherungsverein İcra Kurulu Üyesi Karl Fink, "Ray Sigorta, zihinsel engelli çocukların eğitimine ve toplumsal yaşamdaki rollerinin gelişimine katkı sağlayan 'Gönüllüyüm Yanındayım' projesiyle, 2014 yılı Günter Geyer Sosyal Bilinç Ödülü'nü almaya hak kazandı. Bu ödül, topluma sundukları hizmetlerdeki başarıları karşılığında her yıl üç grup şirketine veriliyor. Engelli bireylerin topluma entegrasyonu neredeyse her yerde ve dolayısıyla Türkiye'de de zorlu bir konu başlığı… Bu hususta hareketle, Ray Sigorta'nın bu konu başlığını seçmiş olması ve çalışanlarını buna dahil ederek kamuya göstermesi, ödülü getiren en önemli etken oldu" dedi.





Soldan sağa; Mihriban Karu, Levent Şişmanoğlu ve Karl Fink.

'TOPLUMSAL SORUNLARIMIZA ÇÖZÜM ÜRETMEYE DEVAM'

Ray Sigorta'nın ödüle layık görülmesine ilişkin görüşlerini paylaşan Ray Sigorta Genel Müdürü Levent Şişmanoğlu da şunları söyledi: "Gönüllülük esasıyla zihinsel engelli çocukların eğitimine ve toplumsal yaşamdaki rolünün gelişimine katkı sağlamak, toplumsal sorunlara ortak çaba ile çözüm üretmek anlayışından hareketle oluşan 'Gönüllüyüm Yanındayım' projemizle ödüle layık görülmek bizleri onurlandırdı. Toplumsal sorunlarımıza ortak akıl ve çabayla çözüm üretmeye ve engelli çocuklarımızın sosyal yaşamlarına daha da fazla katkı sağlayacak yeni girişimlere devam edeceğiz."

'ZİHİNSEL ENGELLİ ÇOCUKLARIN GELİŞİMİNE KATKI SAĞLIYORUZ'

"Gönüllüyüm Yanındayım" projesinin yeni girişimlerle süreceğini ifade eden Şişmanoğlu, "Bizim köklü kültürümüzde olan gönüllülük, dayanışma ve el vermek olgularından hareketle oluşturduğumuz bu projede bize destek veren, hepimizin farkındalığının, gönül gözünün açılmasına vesile olan, Şehit Üst Teğmen Ali Büyükdicle Engelliler Okulu müdürü, müdür yardımcısı ve öğretmenlerine, melek öğrencilerine ve çocuklarımızın gözlerinde umut parıltıları yaratan tüm çalışma arkadaşlarıma teşekkürlerimi sunarım" diye konuştu.
Ödül alan "Gönüllüyüm Yanındayım" projesinin çalışanlara etkilerini aktaran Ray Sigorta İnsan Kaynakları Müdürü Mihriban Karu ise "Proje boyunca, zihinsel engelli çocukların eğitimine ve toplumsal yaşamdaki rollerinin gelişimine katkı sağlamayı, çalışanlarımızın engellilerin sorunlarına karşı bilinçlenmesini, toplum içinde karşılaştığımız tüm engellilerin bizden biri olduğunun farkına varılmasını, sosyal yaşamda da var olabilmeleri adına özgüven kazanmalarına yardımcı olmayı amaçladık" dedi.
Karu sözlerine şöyle devam etti: "53 Ray Sigorta çalışanı, zihinsel engelli öğrencilerle vakit geçirerek, eğitim ve sosyal yaşam becerilerinin gelişimine destekte bulundu. Proje süreci boyunca, zihinsel engelli kardeşlerimizin hayatımızın bir parçası olduğuna ve belirli bir eğitim süreci sonrasında toplumsal yaşama kazandırıldıklarına tanık olduk."



Ray Sigorta çalışanları, zihinsel engelli öğrencilerle çok keyifli vakit geçirdiklerini söyleyiler.

2. ŞANS 2.0 Pertse, dert değil!

Pert araçlar Ray Sigorta güvencesinde

Ray Sigorta'nın layıkıyla onarılmış pert araçlara özel olarak hazırladığı 2. Şans Kasko poliçesiyle artık pert araçlar da Ray Sigorta güvencesinde olacak.
"Tüm araçlar ikinci bir şansı hak eder" anlayışından yola çıkılarak hazırlanan, Ray Sigorta'nın uygun fiyatlı ve geniş kapsamlı 2. Şans Kasko poliçesi ile pert araçlar yeniden eskisi gibi güvenle yola çıkacak.
2. Şans Kasko poliçesinden pert olmuş ve onarımı layıkıyla yapılmış olan 0-5 yaş ve altındaki otomobil, kamyonet, minibüs araç sahipleri faydalanabiliyor. Aracın güvence altına alınabilmesi için, mutlaka geçerli muayenesinin yaptırılması gerekiyor.
2. Şans Kasko poliçesi geniş teminat yapısıyla araçları çarpma çarpışmadan, hırsızlığa, sel su basmasından çekme çekilme zararlarına kadar pek çok olumsuz duruma karşı güvence altına alıyor.
Araç sahipleri, 2. Şans Kasko poliçesine Ray Sigorta'nın hızlı onarım merkezlerinin olduğu 22 ilde hizmet veren Ray Sigorta acentelerinden, Abank, Burgan Bank ve Fibabank şubelerinden ve 444 4 729 numaralı çağrı merkezinden sahip olabiliyor.



HDI Sigorta 'Görme Engelliler Kayak Kampı' projesine destek veriyor

HDI Sigorta engelleri kaldırıyor

Görme engelli çocukların hayatlarında fark yaratmayı amaçlayan HDI Sigorta, yeni bir sosyal sorumluluk projesine imza attı. HDI Sigorta'nın sponsorluğunu yaptığı 'Görme Engelliler Kayak Kampı' projesiyle görme engelli çocukların gelişimine katkı sağlanıyor. 15 ila 18 Mart arasında gerçekleşen proje, İstinye Rotary Kulübü tarafından düzenlendi. 2002 yılının mart ayında başlayan proje, Türkiye'de yaşayan engelli bireylerin yaşam kalitesini artırmak üzere faaliyet gösteriyor. Türkiye'nin ilk sistematik kampı olan proje kapsamında toplam 260 engelli birey, kayak kampında çeşitli aktivitelerde bulunuyor. Görme engelli çocuklara yönelik böyle anlamlı bir proje hayata geçirmekten çok mutlu olduklarını belirten HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, engelli bireylerin hayatlarını biraz daha kolaylaştırabilmek adına çeşitli projelere imza attıklarını söyledi. Hancıoğlu, hayata geçirilen projelerle engelsiz yaşamın mümkün olabileceğini görmekten ve şirket olarak bunun içinde yer almaktan mutluluk duyduklarını ifade etti.



"Engelli bireylerin hayatını kolaylaştırmanın kamunun olduğu kadar özel sektörün de ana hizmet alanlarından biri olması gerektiğine inanıyoruz" diyen Hancıoğlu sözlerini şu şekilde sürdürdü: "Tüm müşterilerimizin ihtiyacına yönelik çözümler üretmek ve her kesimden vatandaşımıza eşit hizmet sunmak en önemli önceliğimizdir. Günlük hayatlarında sorularını ve taleplerini iletmekte güçlük yaşayan engellilerin şirket olarak bu sorunlarının çözümüne elimizden geldiği kadar destek vermeyi amaçlıyoruz."

HER YIL 20 YENİ KATILIMCI

HDI Sigorta, İstinye Rotary Kulübü'nün düzenlediği ve 20 engelli katılımcıya; ulaşım, konaklama, özel kayak eğitimleri ve sosyal aktivitelerin sağlandığı turnuvaya destek verecek. HDI Sigorta, engelli bireyleri topluma kazandırmak ve engelleri kaldırmak için yürüttüğü bu projeyle toplumsal duyarlılığa dikkat çekiyor. İnsanları ve onlar için değerli olanları güvence altına alma vizyonuyla hareket eden HDI Sigorta, engelli bireylerin sigorta faaliyetlerinde karşılaştıkları iletişim sorunlarına yardımcı olmak ve çözümler üretmek amacıyla katıldığı projelerle toplumun her kesimine eşit hizmet sunmayı amaçlıyor. Genel Müdür Ceyhan Hancıoğlu, toplumu engelli sorunlarıyla karşılaştırarak sosyal sorumluluğu benimsetmeye çalıştıklarını ifade etti. "HDI Sigorta, akıllardaki engelleri kaldırmayı amaçlıyor" diyen Hancıoğlu, projelere 2015 yılında da devam edeceklerini kaydetti.

'FARKINDALIK YARATMALIYIZ'

Engelleri kaldırmak amacıyla bu projeye destek verdiklerini açıklayan Hancıoğlu, "HDI Sigorta olarak, vereceğimiz destekle bilinç ve farkındalık yaratmak istiyoruz. Bu proje sayesinde engelli bireylerin hayatlarında sosyal aktiviteleri kalıcı olarak sokmak istiyoruz. Tüm bireylerin eşit koşullarda yaşayabilmelerini sağlamak adına destek verdiğimiz projeyle HDI Sigorta ailesi olarak, bir engeli daha ortadan kaldırmanın mutluluğunu yaşıyoruz" dedi. Sosyal sorumluluk projelerinde önümüzdeki dönemlerde de yer alacaklarını ifade eden Hancıoğlu, yeni projeleri en kısa zamanda hayata geçireceklerini sözlerine ekledi.

HDI Sigorta, yeni bir sosyal sorumluluk projesine imza attı. 'Görme Engelliler Kayak Kampı' projesine destek veren HDI Sigorta, görme engelli çocukların gelişimine katkı sağlıyor.





HDI Sigorta, İstinye Rotary Kulübü'nün düzenlediği 'Görme Engelliler Kayak Kampı' projesiyle engelli çocukların gelişimine katkı sağlıyor.

HDI Sigorta 2014 yılını değerlendirdi

HDI Sigorta ailesi, Abant'ta düzenlenen etkinlikle bir araya geldi. HDI Sigorta, genel müdürlük, bölge çalışanları ve üst düzey yönetiminin katılımıyla 2014 yılı genel değerlendirmesini gerçekleştirdi.

HDI Sigorta, genel müdürlük, bölge müdürlükleri ve üst düzey yönetiminin katılımıyla 2014 yılı genel değerlendirmesini gerçekleştirdi. Düzenlenen toplantıda 2014 yılını değerlendiren HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, şirketin 2015 stratejileri hakkında bilgi verdi. HDI Sigorta ailesi, Abant'ta düzenlenen etkinlikle bir araya geldi. Genel Müdürlük ve bölgeler dahil olmak üzere tüm HDI Sigorta ailesinin katıldığı organizasyon, Ceyhan Hancıoğlu'nun 2014 değerlendirmelerini dinleyicilerle paylaştığı bir toplantı ile başladı. Hancıoğlu, yaklaşık 270 çalışanın katılımıyla gerçekleşen toplantıda, 2014 yılında hem sektörde hem de HDI Sigorta özelindeki gelişmelerden bahsederek, geçtiğimiz yılı istedikleri gibi birçok hedefe ulaşarak tamamladıklarını söyledi. Hancıoğlu, 2014 değerlendirmesinin ardından konuşmasına 2015 yılı hedef ve stratejilerini anlatarak devam etti. Ceyhan Hancıoğlu, Abant seyahati ve 2014 yılı değerlendirmesini şu şekilde açıkladı: "HDI Sigorta ailesi olarak bir araya gelmeyi, birlikte kaliteli zaman geçirmeyi çok seviyoruz. Düzenlediğimiz bu keyifli organizasyonun bizim için anlamı çok büyük çünkü hem 2015 yılı hedeflerimizi ve stratejilerimizi konuştuk hem de 2014 yılı içinde hedeflediğimiz pek çok şeyi başarmış olmanın mutluluğunu yaşadık."

HDI AİLESİ BİR ARADA

Ceyhan Hancıoğlu'nun açılış konuşmasını yaptığı toplantıda, Kültür Üniversitesi Rektör Yardımcısı Prof. Mahmut Paksoy konuşmayı devraldı. Mahmut Paksoy'un sunduğu "Şirket Kültürü - Değerlerimiz ve Müşteri Odaklılık" konulu sunumun ardından, HDI Sigorta çalışan ekibinin katılımıyla, "Geleneksel Tavla Turnuvası" düzenlendi. Toplantıyla beraber düzenlenen seyahatin ilk akşamı "Karadeniz Gecesi" konseptiyle gerçekleşirken, soğuk hava şartlarına rağmen katılımcılar, Abant seyahati esnasında oldukça eğlendi. Gala yemeği öncesinde ise, uzun dönem HDI Sigorta bünyesinde çalışanlara "Kıdem Ödülleri" takdim edildi. Seyahat göl kenarında gerçekleştirilen barbekü partisi ile sona ererken toplantı ve etkinliklerle ilgili olarak HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, HDI Sigorta ailesinin bu organizasyonlar ile daha da kenetleneceğini ve toplantılara devam edeceklerini dile getirdi.





Av. Ahmet Karayazgan-Karayazgan Hukuk Bürosu:

Sigorta sektörünün mevzuat değişikliğine uyumu zaman alır

"Mevzuat değişiklikleri bir tür ev değişikliği gibidir; nasıl evimizi değiştirdiğimizde, yeni ortama alışmak ve evim hissinin gelmesi için bir süreye ihtiyacımız varsa, önemli mevzuat değişiklikleri de öğrenme, uyum sağlama ve alışma sürecini gerektirmektedir."

Duygu Tardü
duygu@sigortacigazetesi.com.tr



Sektörün içinden gelen bir avukat olarak Ahmet Karayazgan, son zamanlarda sigorta mevzuatında yapılan değişikliklerin fazlalaşması hakkındaki sorularımızı cevaplandırdı. Üç kuşaktır hukuk hizmetini sürdüren Karayazgan Hukuk Bürosu'nun yönetimini üstlenen Av. Ahmet Karayazgan, mevzuatta sık olarak görülen değişiklikleri, sektörün diğer sektörlerle etkileşimli organik yapısına bağlıyor. Karayazgan, "Tüm sektörlerde olduğu gibi sigorta sektörünün yapısında da değişiklikler oluyor. Bu nedenle mevzuat yeni yapıya uygun hale getirilmeli" şeklinde konuşuyor.

Son zamanlarda yaşanan mevzuat gelişmeleri hakkında ne düşünüyorsunuz?
Mevzuat değişiklikleri bir tür ev değişikliği gibidir; nasıl evimizi değiştirdiğimizde, yeni ortama alışmak, en önemlisi evim hissinin gelmesi için bir süreye ihtiyacımız varsa, önemli mevzuat değişikliklerinde bunun "kat be kat misli" bir şekilde öğrenme, uyum sağlama ve alışma gerektirmektedir. Mevzuat gelişmeleri, sadece kanun numarası veya madde değişikliği olmayıp, yeni tercihlerin ortaya konulduğu ve yeni elbiselerin dikildiği önemli ve esaslı yenilik ve değişiklikleri de beraberinde getirmektedir. Bu noktada, kanun ve mevzuatın detaylanması ve değişikliklerinin hızla devam ettiği düşünüldüğünde, aslında sadece sigorta sektörü ile sınırlı olmayacak şekilde, hukuk mensupları, yargısı, özel ve kamu kurum ve kuruluşları, tüketicisi ile kendimizi yenilememiz gereken, düşünce ve alışkanlıklarımızı, yaklaşımlarımızı değiştirmemiz ve/veya adapte etmemiz gereken kritik ve zor yeni bir dönem yaşanmaktadır.

Sizce bu değişikliklerdeki olumlu ve olumsuz yönler neler olabilir?
Olumlu yönleri, mevzuatın dinamik olması, çok hızlı gelişen hayat ve ticari uygulamalarına düzenleyici makamın ve kanun koyucunun hızlı bir şekilde cevap vermesidir. Ancak işte tam bu noktada olumsuz yön de ortaya çıkmaktadır. Hızlı hareket edelim derken, tam olarak doğru bir şekilde değerlendirilmeksizin, mevzuatların uygulamaya konulmasına yol açamamakta. Örneğin, sigorta ürünlerinin mesafeli satışa dair düzenlemeler buna örnek verilebilir. Aynı konuda hem sigortacılık mevzuatı bir taraftan giderken, diğer tarafta, Tüketicinin Korunması Hakkında Mevzuat ve aynı zamanda yakın zamanda geçen Elektronik Ticaret Kanunu aynı konuda devreye girmekte ve uygulamayı çok denklemli bir problem haline getirmektedir. Üstelik bu mevzuatların düzenleyicisi ve uygulayıcılarının farklı kamu otoritelerinin olması karşısında, aynı konuya farklı yorum ve yaklaşımların getirilmesine yol açıldığı da gözden kaçırılmamalıdır. Bir şekilde, bu mevzuat uyumunu ve görüş birliğinin sağlayacak bir yapılanmanın gerekli olduğunu düşünmekteyim.

'DEĞİŞİM SADECE SİGORTA SEKTÖRÜYLE SINIRLI DEĞİL'

Bu gelişme ve değişimler karşısında, sizce, sigorta sektöründeki mevzuat bilgisi ve hâkimiyeti ne durumdadır?
Mevzuat gelişmelerine ve son duruma dair bilgi ve hakimiyetin sağlanabildiğini söylemek güç, olması gerekenin çok gerisinde olduğunu söyleyebilirim. İstisnalar dışında ve özellikle doğrudan uğraştıkları bölümle sınırlı bir bir bilgiye sahip olma dışında, genel olarak yeterli ve güncel bilgiye sahip çok fazla kişi ile karşılaşmadım. Tabii söylediklerimden, bu sektördeki herkesin bir hukukçu kadar bilgiye sahip olması gerekir şeklinde anlaşılmamalı...Öbür türlü, biz avukat ve danışmanlara ne gerek ne de ihtiyaç kalacaktır. Ayrıca her adımının regule edilmesi bir yana, ürününüzün şekillendiği ve somut bir şekilde hayat bulduğu tek yer, yazılı sözleşme, poliçedir. "Sözleşme" deyince, bu da hukukun ta kendisidir. Bu sektörde hukuku gereğince ve yeterince kullanmamanın, tam tersine bir zaman ve maliyet kalemi olarak düşünmenin; ilgili diğer kurum ve taraflar gözünde, sektörü olumsuz bir konuma sokmuş olabileceği de gözden kaçırılmamalıdır.

Daha somuttan gidecek olursak, sigorta ürünlerinin mesafeli pazarlama ve satışına dair hukuki gelişmelere atıf yaptınız, son durumu hakkında ne düşünmektesiniz?
Son zamanlarda, en çok danışmanlık ve görüş talep edilen hususların başında gelen konulardan birisi, mesafeli satış yoluyla pazarlama ve satış süreçlerinin projelendirilmesinde hukuki altyapının biçimlendirilmesidir. Diğer bu konuyla ilgili husus ise, kişisel verilerin paylaşımı ve kullanılmasıdır. Mesafeli pazarlama ve satış, özellikle çağrı merkezleri ve internet üzerinden satış olarak, öncelikle Hazine Müsteşarlığı'nın düzenlemeleri ile biçimlendirilmeye başlanmış, ancak bu süreç tamamlanmadan aynı sırada Tüketici Kanunu, Finansal Hizmetlerin Satışına Dair Yönetmeliği ve Elektronik Ticaret Kanunu ile de düzenlenmeye başlanmıştır. Bu şekilde, bu derece önemli bir konuda hukuk altyapısı anlamında çok başlılığın oluştuğu söylenebilir. Mevzuatlar arasında yeterli işbirliği ve referansların yapılmamış olması, kullanılan ifadelerin farklılaşması ve asgari gerekliliklerin ayrışması, projelerin tam ve eksiksiz bir hukuki ve teknik altyapı ile biçimlendirilebilmesinin önünde en büyük engel olarak karşımıza çıkmaktadır.

'SİGORTA ARACILARI ALANINDA BÜTÜN OLARAK DEĞİŞİM GEREKLİ'

Son zamanlarda sigorta aracılarına dair çok sık düzenleme, değişiklik ve gelişmeler olmaktadır, görüşünüz nedir?
Acentelik mevzuatında bir hukukçu olarak geliştirilmesinin faydalı olacağını düşündüğüm husus, yönetmelikte yer almayan veya sınırlanan ticari hayatın ihtiyacı olan uygulamaların dikkate alınacak şekilde geliştirilmesidir. Şu an, acenteliği doğrudan meslek edinen sigorta acentelerine dair düzenlemeler üzerinden diğer tür aracılıkların yapılandırılmaya çalışılması ve sektör dışı kurumlarla doğru ticari iş birliklerin kurulmasına imkân verilecek altyapının öngörülmeyerek, bu olası iş birliği imkânlarının göz ardı edilmesinin, sigortanın yaygınlaşmasının önündeki engellerden birisi olduğunu düşünmekteyim. Kaldı ki, mevzuatın bu derece sık bir şekilde değişmesi ve her seferinde daha ağır tedbir ve önlemlerin getirilmesinin; ülkemiz ve özellikle piyasanın gerçekleri dikkate alındığında, gerek acenteler arasında, gerekse acenteler ile şirketler ve diğer aracılar arasında ticari ilişki ve rekabetin sağlıklı bir zemine oturmasına yardımcı olmayacağı ve tam tersine bugünleri arar hale gelinebileceğinden ve bunun sonuçta, korunmak istenen tüketicilere ve tabii ki sigorta sektörüne daha büyük bir olumsuz olarak yansıyacağından endişe etmekteyim.

Bina tamamlama sigortası şirketlerini zora sokar mı?
Bina tamamlama sigortası sigorta şirketlerini zora sokabilir. Benim düşünceme göre, sadece genel şartı çıkarmakla bitmiyor; uygulamaya etki ve sonuçları ne olacak diye düşünmek gerekiyor. İçinde öyle bir şık var ki; sigortacının inşaatı tamamlaması. Bu durumda sigortacı müteahhit haline geliyor. İnşaata hangi ayda başlayacaksın, hangi ayda teslim edeceksin. Teminatla ilgili sorular var. Bir kısmı tamamlanıp bir kısmı tamamlanmıyorsa nasıl olacak? Sorumluluk kimde olacak? Kefalet sigortasından yola çıkıldı sonra birden bina tamamlama ayrıştırılıp ayrı bir genel şart yapıldı. Ama genel şart hazırlanırken, süreçler yeterince ortaya konmadı ve ayrıntılı düşünülmedi diye düşünüyorum. Ayrıca bina tamamlama sigortasının inşaat sektöründeki tıkanmayı aşmak için oluşacak riski devretme anlamında, kısa sürede zorunlu hale geleceği görüşündeyim.

Biraz Karayazgan Hukuk Bürosu'ndan bahseder misiniz?
Karayazgan Hukuk Bürosu'nun sigorta sektörünün yanında olması en önemli özelliği. Sektöre karşı olan işlerden çok, sektörün tarafında konumlandık. İki kanaldan yürütüyoruz; hem danışmanlık tarafı var hem de dava tarafı... Bu iki sürecin de bilincinde olmadan sağlıklı bir hizmet sunmak güç. Sadece kurumsal çalışıyoruz. Ben zaten sektörün içinden geldiğim için, durumun her iki tarafından da görme şansına sahip olduğumu düşünüyorum. Sadece mevzuat hukukçuluğundan çok, süreci bilen ve güven veren bir sistem yaratmış oluyorsunuz.

Karayazgan Hukuk Bürosu
www.karayazgan.av.tr

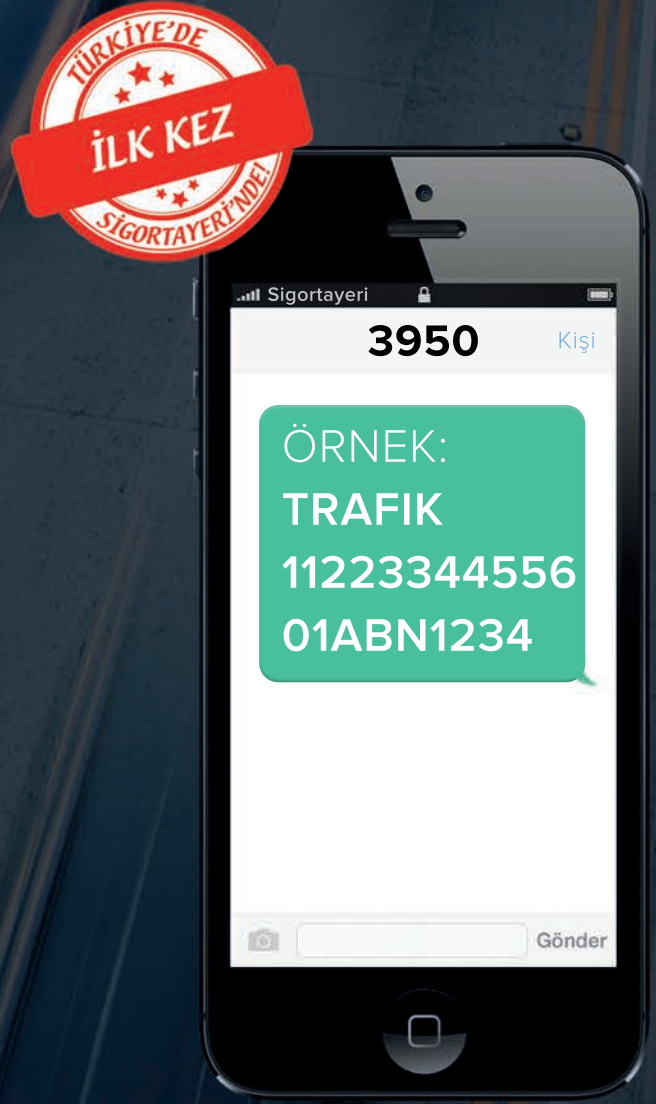
Trafik Sigortanız Artık Cepte!

TRAFIK boşluk TC Kimlik No boşluk Plaka No yaz



3950 'ye SMS gönder

En Uygun Sigorta Teklifleri Anında Cebine Gelsin!



sigortayeri
Sigorta yerinden alınır.

www.sigortayeri.com

7/24 Destek Hattı
444 1050

Hazine martta fazla mesai yaptı

Hazine Müsteşarlığı, mart ayında sigorta sektörüyle alakalı 13 düzenleme yayınladı. Bunlar arasında uzun zamandır beklenen Bina Tamamlama Sigortası Genel Şartları da vardı. Bireysel Kredilerle Bağlantılı Sigortalar Uygulama Esasları Yönetmeliği de yayınlanan önemli yönetmelikler arasında.

Hazine Müsteşarlığı, mart ayında sigorta sektörüyle alakalı 13 düzenleme yayınladı. Bunlardan biri, uzun zamandır beklenen Bina Tamamlama Sigortası Genel Şartları'ydı. 11 Mart'ta Resmi Gazete'de yayınlanarak yürürlüğe giren genel şartlara göre, tüm maketten konut satışları sigorta kapsamında oldu. İnşaat şirketleri, konut satışına başlamadan önce bina tamamlama sigortası yaptıracak, sigortanın primlerini de inşaat şirketi ödeyecek. Hazine'nin belirlediği şartlara göre, sigorta şirketleri, ön ödemeli konut satış projesi için poliçe düzenleyecek ve ön ödemeli satışa konu kısmı için sigorta teminatı belirleyecek.



İnşaat süresi içinde inşaat şirketinin iflas etmesi ya da sözleşmede belirtilen sürenin üzerinden 12 ay geçmesine rağmen halen konutları teslim edememesi durumunda, devreye sigorta girecek. Sigorta şirketi, tüketicinin konut için o tarihe kadar ödediği peşinat ve taksitler dahil tüm bedeli tüketiciye yasal faizi ile birlikte ödeyecek. Sigortanın primleri ise inşaattaki konut sayısına, projenin süresine ve bedeline göre sigorta şirketleri tarafından serbestçe belirlenecek.
Hazine'nin açıkladığı Bina Tamamlama Sigortası'nın genel şartlarına göre, sigorta şirketleri isterlerse sigortaladıkları inşaatı tamamlayıp, tüketicilere konutları teslim etme görevini de üstlenecek. Buna göre, inşaat şirketinin iflas etmesi ya da konutları süresinde teslim edememesi halinde sigorta şirketi ya tüketicinin zararını karşılayacak ya da inşaatı devralıp tüketiciye teslim edecek. Bu durumda konutların yeni teslim tarihi 24 ayı geçemeyecek.

KREDİ KULLANAN SİGORTA ŞİRKETİNİ KENDİ SEÇEBİLECEK

13 Mart'ta Resmi Gazete'de yayınlanarak yürürlüğe giren bir diğer yönetmelik de Bireysel Kredilerle Bağlantılı Sigortalar Uygulama Esasları Yönetmeliği. Buna göre, söz konusu sigortalar konusunda, kredi sözleşmesi yapılmadan önce, kredi kuruluşu tarafından kredi kullanana bilgi verilecek. Kredi bağlantılı yapılan meblağ sigortalarının kredi kalan borç tutarıyla uyumlu olmasını sağlamak amacıyla sigorta teminat tutarları, sigorta konusuna dahil olan anapara ile faiz ve benzeri yükümlülükler de dikkate alınarak, yıllık azalan tutarlı veya aylık, üç aylık gibi kredi borcu ödeme periyoduna bağlı azalan tutarlı şekilde belirlenecek.
Bu sigortalar, sigorta süresi kredi vadesine uyumlu olacak biçimde uzun süreli veya yenilemeli şekilde akdedilecek. Kredi kullananın sigorta şirketini seçme hakkı sınırlandırılamayacak. Sigorta sözleşmesine veya kredi sözleşmesine sigortanın belirli bir sigorta şirketine yaptırılmasına ilişkin konulan her türlü şart hükümsüz olacak. İhtiyari sigortalarda, şirketin risk kabul politikası kapsamında belirlenen yenileme kriterleri kredi vadesi süresince kredi kullanan aleyhine değiştirilemeyecek. Bugünden önce akdedilmiş olan kredi bağlantılı ve uzun süreli sigorta sözleşmeleri için yönetmelik kapsamında düzenlenmiş olan bilgi formu, katılım sertifikası veya poliçe verilmesine gerek olmayacak. Yönetmelik, 6 ay sonra yürürlüğe girecek.

MERKEZLERİN DE YÖNETMELİKLERİ DEĞİŞTİ

Mart ayında, bazı merkezlerin yönetmeliklerinde de değişiklikler yapıldı. 7 Mart'ta yayınlanan Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi Yönetmeliğinde Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik ile Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi Yönetmeliğinin 18'inci maddesinin birinci fıkrası "Müsteşarlık tarafından Merkezin görev ve yetki alanı çerçevesinde talep edilen her türlü uygulama ve çalışmalar ayrıca bir işleme gerek olmaksızın münhasıran Müsteşarlıkça belirlenecek usul ve esaslar çerçevesinde Merkez tarafından yerine getirilir, gerekli sistemler kurulur" şeklinde değiştirildi.
Yine 7 Mart'ta Resmi Gazete'de yayınlanan Olağandışı Riskler Yönetim Merkezleri Çalışma Usul ve Esasları Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik ile, esas yönetmeliğin üçüncü maddesine "Özellik arz eden risk: Müsteşarlıkça teminat bulunmasında fiyat veya kapasite bakımından sorun olduğu tespit edilen risk" bendi eklendi. Ayrıca, aynı yönetmeliğin dördüncü maddesinin birinci fıkrasında yer alan "nükleer riskler gibi" ibaresi yürürlükten kaldırıldı.

GÜVENCE HESABINI YÖNETEN KOMİTENİN ÜYE SAYISI ARTTI

7 Mart'taysa, Güvence Hesabı Yönetmeliğinde Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik yayınlandı. Buna göre, güvence hesabını yöneten komitenin üye sayısı 5'ten 6'ya çıkarıldı. Yine 7 Mart'ta Resmi Gazete'de yayınlanarak yürürlüğe giren bir diğer değişiklik Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortasında Tarife Uygulama Esasları Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik oldu.
Bu değişiklikle, dokuzuncu maddenin ikinci fıkrasındaki "Araç işleteni sıfatının kaybedilmesi" bölümü yürürlükten kaldırıldı.
6 Mart'ta Resmi Gazete'de yayınlanan Aktüerler Yönetmeliğinde Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik ile Aktüerler Yönetmeliğinin sekizinci maddesinin beşinci fıkrası "Kurulun sekreteryası, Merkez tarafından yürütülür ve tüm giderleri Sigortacılık Kanununun 31'inci maddesi çerçevesinde karşılanır. Kurul üyelerine bir ay içinde üçten fazla olmamak üzere her toplantı günü için (3000) gösterge rakamının devlet memurlarına uygulanan aylık katsayısı ile çarpımı sonucu bulunacak miktarda toplantı ücreti ödenir" şeklinde değiştirildi.
6 Mart'ta Resmi Gazete'de yayınlanan Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortasında İşletenin Değişmesi Durumunda Zeyil Prim Tutarının Hesaplanmasına İlişkin Sektör Duyurusu ile işletenin değişmesi durumunda mevcut sözleşmenin prim ödenmeksizin 15 gün daha geçerli olduğu belirtildi. 15 günlük ek teminat süresi içinde yeni işletenin trafik sigortasını yaptırması durumunda bu ek teminat süresinin dolmasına bakılmadan yeni işleten için düzenlenen poliçenin esas alınacağı ifade edildi.
Daha sonra 18 Mart'ta yeni bir Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortasında İşletenin Değişmesi Durumunda Zeyil Prim Tutarının Hesaplanmasına İlişkin Sektör Duyurusu yayınlandı ve bu bir önceki duyurunun yürürlükten kalkmasına sebep oldu. Yeni duyuruda, iade prim tutarı hesaplamasının, söz konusu ek teminat süresini dikkate almaksızın sözleşmenin kendiliğinden sona erme tarihi itibarıyla yapılması gerektiği kaydedildi.
9 Mart'ta Resmi Gazete'de yayınlanan Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortasının Sonlandırılmasına İlişkin Sektör Duyurusu ile, sigortanın sonlandırılmasının hangi esaslara bağlandığı belirlendi.

SİGORTA ŞİRKETLERİNE MARTIN&MARTIN UYARISI

Yine 9 Mart'ta, Sigorta ve Reasürans Brokerliği Yönetmeliğine İlişkin Sektör Duyurusu yayınlandı. Duyuruda, sigorta şirketlerine sigortalılardan aldığı primleri ödemediği iddia edilen Martin&Martin Sigorta ve Reasürans Brokerliği'nden poliçe alan sigortalılara bazı sigorta şirketleri tarafından, ödenmemiş sigorta primlerini acilen ödemeleri gerektiği konusunda bildirimde bulunulduğu belirtildi. Sigorta ve Reasürans Brokerleri Yönetmeliği'nin 12'nci maddesine göre, sigortalı tarafından yapılan protokolde bu konuda yetkilendirilen brokerlere yapılan ödemenin sigorta şirketine yapılmış sayıldığı ifade edildi. Martin&Martin Sigorta ve Reasürans Brokerliği'ne tahsilat yetkisi vermiş olan sigorta şirketlerinin ödenmemiş primlerin tahsili aşamasında bu maddeyi dikkate alması gerektiği, aksi takdirde mevzuatta öngörülen müeyyideler uygulanacağı kaydedildi.
17 Mart'taysa; Muallak Tazminat Karşılığına İlişkin Genelgede (2014/16) Değişiklik Yapılmasına İlişkin Genelge yayınlanarak beşinci maddeden sonra gelmek üzere, "IBNR hesabı sonucunda bulunan tutarın bir önceki üç aylık dönemki tutardan fazla olması halinde, 2015, 2016 ve 2017 yılları için bir önceki üç aylık döneme göre artış tutarının üçer aylık dönemler itibarıyla sırasıyla yüzde 25, 30, 35, 40, 45, 50, 55, 60, 70, 80, 90 ve 100'ü esas alınarak IBNR hesabı yapılabilir. IBNR hesabına ve uygulanan artış oranlarına ilişkin açıklamaların branşlar bazında ilgili finansal tabloların dipnotlarında ve detaylı olarak aktüerya raporunda yer alması gerekmektedir" maddesi eklendi.

NE ZAMAN NE YAYINLANDI?

1. 6 Mart: Aktüerler Yönetmeliğinde Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik
2. 6 Mart: Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortasında İşletenin Değişmesi Durumunda Zeyil Prim Tutarının Hesaplanmasına İlişkin Sektör Duyurusu
3. 7 Mart: Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortasında Tarife Uygulama Esasları Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik
4. 7 Mart: Olağandışı Riskler Yönetim Merkezleri Çalışma Usul ve Esasları Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik
5. 7 Mart: Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi Yönetmeliğinde Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik
6. 7 Mart: Güvence Hesabı Yönetmeliğinde Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik
7. 7 Mart: Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortasında Tarife Uygulama Esasları Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik
8. 9 Mart: Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortasının Sonlandırılmasına İlişkin Sektör Duyurusu
9. 9 Mart: Sigorta ve Reasürans Brokerliği Yönetmeliğine İlişkin Sektör Duyurusu
10. 11 Mart: Bina Tamamlama Sigortası Genel Şartları
11. 13 Mart: Bireysel Kredilerle Bağlantılı Sigortalar Uygulama Esasları Yönetmeliği
12. 17 Mart: Muallak Tazminat Karşılığına İlişkin Genelgede (2014/16) Değişiklik Yapılmasına İlişkin Genelge
13. 18 Mart: Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortasında İşletenin Değişmesi Durumunda Zeyil Prim Tutarının Hesaplanmasına İlişkin Sektör Duyurusu

Renk Özcan
renk@sigortacigazetesi.com.tr

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

Tarım sigortaları 10 kat büyüdü

2014 yılında devlet destekli tarım sigortasında 683 milyon liralık prim üretimi yapılırken, üreticilere 532 milyon liralık hasar ödemesi yapıldı. Tarım sigortalarında 8 yılda üretimde 10, hasar ödemesinde 12 katlık büyüme yaşandı.

Sel, don, dolu, fırtına ve hortum gibi doğal afetlere karşı üreticinin zararını karşılayan tarım sigortalarına karşı başvuru sayısı her geçen gün artıyor. 2014'ün özellikle tarım açısından çok fazla afet ve donun meydana geldiği bir yıl olduğu biliniyor. Prim desteğinin yüzde 50'si bakanlık tarafından karşılanan Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi (TARSİM) kapsamında sigorta yaptıran ve hasar tespit edilen üreticiye, gördüğü zarara karşılık geçtiğimiz yıl 530 milyon lira tazminat ödendi. Tarım Sigortaları ve Doğal Afetler Daire Başkanı Bekir Engürülü'nün yaptığı açıklamaya göre, üreticilere geçen yıl yapılan 530 milyon liralık zarar ödemesi bugüne kadarki en yüksek rakam. Geçen yıl 1 milyon 100 bin çiftçinin yaklaşık 32 milyon dekar alanda zarar gördüğünü belirten Engürülü, 2015'in ilk günlerinde etkili olan kar yağışının ise özellikle hububat ekimi açısından çok faydalı olduğunu ifade etti. Engürülü, geçen yıl yaşanan kuraklık ve don olaylarının ardından 2015'te etkili olan kar yağışının tarıma faydasının olacağını söyledi. İl bazında yapılan sıralamaya göre geçen yıl en fazla ödeme Malatya, Giresun ve Ordu'ya yapıldı.

SİGORTALANMA ORANI ARTACAK

Sigorta yaptırmadan alınan tedbirlerin yeterli olmadığını düşünen sektör temsilcileri, poliçe satışlarında artış görülmesini bekliyor. Türk çiftçisi son 8 yılda 1.2 milyar lira sigorta primi öderken, devlet ise üreticiye 1.4 milyar lira prim desteğinde bulundu ve toplamda 2.6 milyar lira prim toplandı. Sigortalanan ürün bedeli ise 52.4 milyar lira olarak gerçekleşti. Tarımsal üretimin sürdürülebilirliğini amaçlayan TARSİM'de poliçe artışı ve hasar tazminatı ödemeleri sisteme olan güvenin arttığını ortaya koyuyor.

Afetler sigortalılık oranını artırıyor

Geçtiğimiz yılın Türkiye açısından zor geçtiğini belirten Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Yusuf Satoğlu, çeşitli zamanlarda yaşanan doğal afetlerden ötürü tarımsal alanlarda yoğun hasarların meydana geldiğini ve afetlerin sigortalılık oranını artırdığını söyledi.



Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Yusuf Satoğlu, geçtiğimiz yıl Türkiye'de çeşitli zamanlarda yaşanan doğal afetlerden ötürü tarımsal alanlarda yoğun hasarların meydana geldiğini açıkladı. 29 Mart gecesi başlayıp üç gün etkili olan don olayının üreticiyi vurduğunu belirten Satoğlu, başta kayısı, fındık, üzüm ve daha pek çok ürünün dondan olumsuz yönde etkilendiğini kaydetti. Özellikle bitkisel ürün sigortalarında, hasarların yılın tüm aylarına stabil bir şekilde dağılmadığını söyleyen Satoğlu, "Yoğun hasarların olduğu dönemlerde bu operasyonu yönetmek zor ve ciddi bir iş. Bitkisel Ürün Sigortaları ve Hayvan Hayat Sigortaları branşlarında 20 bin civarında eksperimiz mevcut. Hiçbir üreticimizi mağdur etmeden, gerektiğinde diğer bölgelerdeki eksperlerimizi de yönlendirmek suretiyle hasar tespit çalışmalarımızı gerçekleştirdik. Tüm tarım sigortası branşlarında 277 bin adedin üzerinde hasar ihbarı aldık ve başarılı bir hasar operasyonu dönemi geçirdik. 2013 yılında tüm tarım sigortası branşlarında ve Türkiye genelinde düzenlenen poliçe sayısı 892 bin adet civarındayken, bu rakam 2014 yılında 1 milyon adedi geçti. İki yılı karşılaştırdığımızda artış oranı yüzde 22'dir. Sigortalanan varlık değeri 14 milyar liraya ulaşmış olup, sigortalanan alan 16 milyon dekar, küçükbaş ve büyükbaş adedi ise 1 milyon adedin üzerine çıkmıştır. Üreticilere 500 milyon liranın üzerinde hasar ödemesi gerçekleştirilmiştir. Geçtiğimiz yıldan itibaren teminat kapsamına alınan Arıcılık (Arılı Kovan) Sigortası da üreticinin yoğun ilgisi ile karşılaşmış olup, Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı'nın Arıcılık Kayıt Sistemi'ne (AKS'ye) kayıtlı 6.6 milyon adet kovandan, 1.4 milyon adedi sigortalanmıştır" diye konuştu.

TARIM SİGORTALARINA İLGİ ARTACAK

"Üreticilerimizin tarım sigortası yaptırmasında, tarımsal faaliyette bulunduğu bölgenin hasar görme sıklığı, yetiştirilen ürünün taşıdığı ekonomik değer ve ürünün risklerden etkilenme düzeyi büyük önem taşımaktadır" diyen Yusuf Satoğlu, üreticilerin örnek gördüklerinde sigorta yaptırdıklarını ifade etti. Satoğlu, hasarların yoğun olduğu dönemleri takiben sigortalılık oranlarının da doğal olarak arttığını açıklayarak sözlerine şu şekilde devam etti: "Geçen yıl yaşanan yoğun hasarlar neticesinde hükümetimizin de sistemin arkasında yer alarak, üreticilerimizi tarım sigortası yaptırması konusunda teşvik etmesinin tarım sigortalarına olan ilgiyi bu yıl daha da artıracağı inancındayız. Satışların artırılmasından ziyade, temel amacımız; sistemin ülke genelinde üreticiler nezdinde yaygınlaştırılmasını sağlamak, sistemin sunduğu imkânlardan üreticinin haberdar olmasını sağlamak, başına bir hasar gelmeden sigorta yaptırma bilincini geliştirmek ve penetrasyonu artırarak sistemi sürdürülebilir hale getirmek."

İK EĞİTİMİ ÖN PLANDA TUTUYOR

Satoğlu, yeni dönemde gündemin ilk sıralarında eğitim başlığı yer aldığını belirtti. Gerek çalışanlara gerekse tarım sigortaları alanında faaliyet gösteren eksperlere yönelik, yeni içerik hazırladıklarını ifade eden Satoğlu, bu çerçevede eğitim programları gerçekleştirme hazırlığı içinde olduklarını açıkladı. Başarılı ve güçlü kurumların en çok önem verdikleri ve yatırım yaptıkları başlıklardan birinin eğitim olduğunu söyleyen Satoğlu, insan kaynaklarının eğitimlerini planlı ve sürekli hale getirdiklerine tanık olduklarını da sözlerine ekledi. Satoğlu sözlerine şu şekilde devam etti: "Her yıl Devlet Destekli Tarım Sigortaları Sistemi'nde yer alacak Tarım Sigortaları Havuzu Eksperleri'ni yetiştirmek amacıyla Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı'nın koordinasyonunda Hazine Müsteşarlığı, işletici şirket ve konuyla ilgili sivil toplum kuruluşlarının işbirliğinde Tarım Sigortaları Havuzu Eksperliği Bitkisel Üretim Temel Eğitim Programı gerçekleştiriliyor."

ETKİLİ İLETİŞİM

Bu yıl bir ilki gerçekleştirdiklerini belirten Yusuf Satoğlu, programların kapsamına "Etkili İletişim" başlığı altında yeni eğitimler eklemeyi planladıklarını kaydetti. Satoğlu, bu eğitimlerin konusunun beden dili, yazılı, sözlü iletişim ve davranış bilimlerinin olduğunu açıkladı. İletişim konusunu ayrı bir başlık altında işlediklerini kaydeden Satoğlu, iletişimi kuvvetlendirmeyi ve sürekli hale getirmeyi hedeflediklerini belirtti. Ocak ayından itibaren bölge müdürlükleri aracılığıyla ülkenin dört bir tarafına yoğun bilgilendirme ve değerlendirmede bulunduklarını ifade eden Satoğlu sözlerini şu şekilde sürdürdü: "Sistemin gelişiminde elbette üreticilerle ilk teması sağlayan, üreticinin sigorta ile ilk buluşma adresi olan sigorta şirketlerinin dağıtım kanallarına büyük sorumluluklar düşüyor. Dağıtım kanallarının bu alanda daha aktif olarak yer alması, poliçenin düzenleme aşamasında üreticinin doğru, eksiksiz ve detaylı bir şekilde aydınlatılması ve en önemlisi üreticiye karşı şeffaf ve dürüst bir yaklaşım sergilenerek, önemsendiklerinin hissettirilmesi sistemin yaygınlaştırılması açısından büyük önem arz etmektedir."

GÜNDEMİN BAŞLIĞI: EĞİTİM

TARSİM'in kurulduğu günden bu yana gelişimini ve yaygınlığını istikrarlı bir şekilde artırdığını belirten Satoğlu, tarım sigortalarında elde edilen üretim verilerinin de bunun en önemli göstergesi olduğunu bildirdi. Türkiye'nin bu alandaki potansiyeli göz önünde bulundurulduğunda aşılacak uzun bir yol olduğunu söyleyen Genel Müdür Yusuf Satoğlu, "Devlet destekli tarım sigortalarındaki sürdürebilirliğinin ve yaygınlaştırılmanın en önemli kriterlerinden birisi en geniş teminat kapsamının çiftçilerimizin hizmetine sunulmasıdır. Tarımda sigortalılık oranın artırılması için teminat kapsamı, yapılan teknik çalışmalar sonuçlarına göre her yıl kademeli olarak branş, risk ve ürün bazında genişletilmektedir. Sigorta prensipleri çerçevesinde önümüzdeki yıllarda yeni teminatların verilmesine yönelik çalışmalarımız sürekli olarak devam edecektir" dedi.

Prim Üretimi (TL)

2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
64.103.578	98.443.549	120.348.681	185.433.744	440.879.023	499.348.870	526.835.325	683.535.994

Ödenen Hasar* (TL)

2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
43.905.528	44.100.874	95.231.940	121.399.481	225.227.838	280.266.706	410.857.897	532.284.864

*Hasar tespit masrafları dahil edilmiştir.

Üretim kayıpları sigortalanmalı

Doğal risklere bağlı olarak gerçekleşen üretim kaybının öngörülebilir şekilde sigortalanması gerektiğini vurgulayan Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Levent Sönmez, yoğun olarak yaşanan tarımsal hasarları takip eden senelerde sigortaya olan ilginin arttığını söyledi.



Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Levent Sönmez, tarımsal üretimin açık alanda gerçekleştirilen ve yıl boyunca doğal risklere maruz kaldığı bir üretim şekli olduğunu söyledi. Bu nedenle doğal risklere bağlı olarak gerçekleşen üretim kaybının öngörülebilir şekilde sigortalanması gerektiğini vurgulayan Sönmez, bunun üretim sürekliliği açısından hayati öneme sahip olduğunu ifade etti. "Sigorta sisteminin sürekliliği açısından teminat altına alınan risklerin belirlenmesi ve bu riskler için oluşturulan primin üretici tarafından ödenebilir düzeyde tutulması bir arada değerlendirilmelidir" diyen Sönmez, yoğun olarak yaşanan tarımsal hasarları takip eden senelerde sigortaya olan ilginin arttığını söyledi. Sönmez, buna bağlı olarak da sigortalanma oranının yükseldiğini geçmiş yıl verilerinde açıkça görüldüğünü sözlerine ekledi.

SİSTEM İSTİKRARLI BÜYÜYOR

TARSİM Devlet Destekli Tarım Sigortaları Sistemi'nin yürürlüğe alındığı 2006 yılından bu yana istikrarlı şekilde büyüdüğünü belirten Levent Sönmez, sistemin tarımsal üretimin planlı şekilde gerçekleştirilmesine katkı sağladığını söyledi. Bu sistemin Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı'nın, Hazine Müsteşarlığı'nın ve diğer ilgili kurumların iş birlikleri ile sürdürülebilir düzeyde tutulduğunu ifade eden Sönmez, "Sistem uygulamaya alındığı yıldan itibaren sürekli olarak gözlenmekte ve sistemin sürekliliği için gerekli önlemler devlet tarafından alınmaktadır. Sistemin içinde yer alan unsurlar olan Tarım Sigortaları Havuzu, sigorta şirketleri, bankalar, üretici birlik ve kooperatiflerinin; eğitim, tanıtım, satış ve pazarlama alanlarında gerçekleştirdikleri faaliyetler ile tarım sigortaları sisteminin sürdürülebilir olarak büyümesi yönünde çalışmalar yapılmaktadır" dedi.

Geçtiğimiz yılın ocak ayında 72 milyon lira olan prim üretimi, 2015 Ocak ayında 171 milyon liraya ulaştı. Yüksek prim üretimi artışının yanı sıra, geçen yılki prim iptalleri bu farkın oluşmasında etkili oldu.

532 milyon lira
2014'te ödenen hasar

1.4 milyar lira
Toplam devlet desteği

1.2 milyar lira
Ödenen sigorta primi

781.7 bin
Sigortalı hayvan

52.4 milyar lira
Sigortalanan ürün bedeli

1.1 milyon
Sigortalı arılı kovan

156 milyon lira
Hayvancılık prim üretimi

473 milyon lira
Bitkisel ürünler prim üretimi

Yeşim Yeşilören
yesim@sigortacigazetesi.com.tr

TSEV ikinci çeyrek eğitim programları takvimi yayınlandı

TSEV, 2015 yılının ilk üç ayına ait Kısa Süreli Eğitim Programlarını 211 kişinin katılımıyla tamamladı. Nisan-mayıs-haziran dönemine ait eğitim programlarını da yayınlayan TSEV, deneyimli eğitmen kadrosu ile katılımcıların mesleki gelişimlerine katkıda bulunmayı amaçlıyor.

2015 yılının ilk üç ayına ait Kısa Süreli Eğitim Programlarını toplamda 211 kişinin katılımıyla tamamlayan Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı, nisan-mayıs-haziran dönemine ait eğitim programı takvimini yayınladı.
İkinci çeyrekte yer alan eğitim programları, TSEV'in deneyimli eğitmen kadrosu ile katılımcıların mesleki gelişimlerine katkıda bulunmayı amaçlıyor.
Kısa Süreli Eğitim Programları kapsamında yer alan konu başlıklarından bazıları şu şekilde:
• **"Bina Tamamlama Sigortaları"** eğitim programları kapsamında mart ayında yayınlanan Bina Tamamlama Sigortası Genel Şartları ele alınacak.
• **"Banka Sigortacılığının Temelleri"** eğitim programı ile bankasürans uygulamaları ve bu kanal üzerinden yapılabilecek ürün yönetimi konusu incelenecek.
• Bireysel emeklilik alanında faaliyet gösteren şirketlere yönelik olarak Sigorta Denetleme Kurulu Başkan Yardımcısı Dr. Metin Sarıaslan'ın katılımıyla **"Bireysel Emeklilik Sistemi ve BES Muhasebesi"** eğitim programının yanı sıra satış ekiplerine yönelik olarak **"Bireysel Emeklilik Sistemi'nin Prensipleri ve İşleyişi"** eğitim programı düzenlenecek.
• **Vakfın, PricewaterhouseCoopers** ile gerçekleştirdiği işbirliği çerçevesinde **"Emeklilik ve Sigorta Şirketlerine Yönelik Olarak Süreç, Risk ve Kontrol Uygulamaları"**, **"Hasar Karşılık Hesaplamaları ve Aktüeryal Analiz"**, **"Bilgi Teknolojileri ve COBIT Uygulamaları"**, **"Proje Yönetimi"** ve **"Finansçı Olmayan Yöneticiler için Finansal Analiz"** eğitim programları ikinci çeyrek takviminde yer alıyor.
• Hukuk alanında gerçekleşecek eğitim programları arasında ise **"Sigorta Hukuku"**, **"Yargı Emsal Yargıtay Kararlarının İncelenerek Trafik ve Motorlu Kara Taşıtları İhtiyari ve Mali Sorumluluk Sigortalarında Hasar Riskinin ve Maliyetlerinin Azaltılması"** eğitim programı yer alıyor.
Kısa Süreli Eğitim Programlarının tamamı hakkında ayrıntılı bilgiye egitim@tsev.org.tr adresinden ulaşabilirisiniz.

TSEV Eğitim ve İK Platformu gerçekleşti

TSEV, her yıl Vakfın güncel faaliyetleri hakkında bilgi vermek, öneriler almak, sektörün ihtiyaç ve beklentilerini tespit edebilmek amacıyla düzenli olarak gerçekleştirdiği "Eğitim ve İK Platformu"nun 2015 yılına ait toplantısını mart ayında gerçekleştirdi.
Sigorta ve emeklilik şirketlerinin Eğitim ve İK yöneticilerinin katıldığı toplantıda, platformun sektördeki uygulamalar konusunda paylaşımın artırılmasını ve ortak projeler yapılmasını sağlayan bir konuma getirilmesini sağlama konusunda görüş birliğine varıldı. Periyodik olarak yıl içerisinde birkaç kez düzenlenecek toplantılarda hedeflenen, belirlenen konu başlığında yöneticilerin şirket uygulamalarıyla ilgili yapacakları örnek sunumlar sonrasında tecrübelerin paylaşılarak görüş alışverişi yapılması ve ortak akıl sonuçlarına ulaşılması olacak.
Bu kapsamda bir sonraki TSEV Eğitim ve İK Platformu 28 Nisan'da "Sigorta Sektöründe Çalışan Memnuniyeti ve Bağlılığı" konusunda TSEV'de gerçekleştirilecek.



TSEV - Eureko Sigorta iç eğitmenlerin eğitimi ve akreditasyon projesi

10 Mart tarihinde Eureko Sigorta'nın Genel Müdürlük binasında gerçekleştirilen törende TSEV Müdür Vekili Ayşe Akçay, 2013 yılından beri yürütülen ve bu yıl ikinci dönemi gerçekleştirilecek "ESSP-Elementer Sigortacılık Sertifika Programı"nda görev alacak iç eğitmenlerin TSEV tarafından akredite edilmesinin programa çift taraflı bir eğitim boyutu ve fayda kazandırdığını söyledi. Akçay, bugün iç eğitimlerde çalışma arkadaşlarına katkı sağlayan eğitmenlerin ileride TSEV çatısı altında bayrağı devralarak tüm sektöre eğitim veren sektör profesyonelleri olmalarını hedeflediklerini belirterek Eureko Sigorta yönetimine sigorta sektörüne kattığı değer için teşekkür etti.



Proje kapsamında, sigortacılık alanındaki teknik eğitimleri vermek üzere alanında deneyimli iç eğitmen adayları Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı eğitmenleriyle bir araya geliyor. Adaylar, eğitim içerikleri, sunumlar, test sınavı soruları gibi konularda birlikte çalışıyor ve yapılan değerlendirme toplantılarının sonucunda akredite edilerek sertifika almaya hak kazanıyorlar.
2014 yılında Nakliyat Sigortaları, Yangın Sigortaları, Mühendislik Sigortaları, Sağlık Sigortaları, Ferdi Kaza Sigortaları, Oto Kaza Sigortaları, Sorumluluk Sigortaları, Reasürans ve Sigorta Muhasebesi branşlarında akredite edilen 19 Eureko Sigorta iç eğitmen sayısı bu yıl programa dahil olan hasar konusunda eğitim verecek olan iç eğitmenlerle birlikte 26'ya yükseldi.

Aktüer Adaylarına Yönelik Eğitim Programları TSEV'de devam ediyor

Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı'nın Aktüer Adaylarına Yönelik Eğitim Programlarından "Finansal Matematik" eğitim programı mart ayında tamamlandı.
Program kapsamında ikinci seviye konu başlıklarından "Sigorta Matematiği" eğitim programı ise 27 Mart'ta başladı. Mayısın ilk haftası gerçekleşecek olan "Muhasebe ve Finansal Raporlama" sınavı kapsamındaki eğitim programı 13-14-15-16 Nisan tarihlerinde TSEV merkezinde gerçekleşecek.
Birinci seviye konu başlıklarından "Temel Sigortacılık ve Ekonomi" eğitim programı ise 17 Mayıs tarihinde TSEV merkezinde başlayacak.



Sigorta Şirketlerinde Kurumlar Vergisi ve Kurumlar Vergisi Beyannamesinde Özellikli Hususlar eğitim programı

Sigorta şirketlerinin mali ve idari işler birimlerinde görev alanlar ile özellikle muhasebe ve vergi bölümü sorumluları ile yöneticilerini yakından ilgilendiren Kurumlar Vergisi Beyannamesi hazırlanırken dikkat edilmesi gereken hususları ele alacak olan "Sigorta Şirketlerinde Kurumlar Vergisi ve Kurumlar Vergisi Beyannamesinde Özellikli Hususlar" başlıklı eğitim programı 8 Nisan'da TSEV'de gerçekleşecek.
Katılımın 20 kişi ile sınırlı olduğu eğitim programına son başvuru tarihi 3 Nisan.



HEM SAĞLIK HEM PARA KORUNUYOR

Sigma raporunda belirtildiği üzere, aralarında Türkiye'nin de bulunduğu gelişmekte olan pazarlar, özel sağlık sigortasına talebin artmasıyla, sağlık hizmetlerinden sağlanan yarar artarken, sigorta prim miktarları da artıyor. Böylece hem sağlık hem de para korunmuş oluyor.

2015 Sigma Raporu:

Sağlık üretiminde her yıl yüzde 10 artış bekleniyor

Swiss Re, dünya genelinde 2015 yılı için sağlık sigortası beklentilerini içeren bir Sigma raporu yayınladı. Rapora göre, bireysel sağlık sigortası primlerinin, 2020 yılına kadar her yıl yüzde 10 oranında artış göstereceği tahmin ediliyor.

Duygu Tardü
duygu@sigortacigazetesi.com.tr

Zenginliğin artmasıyla birlikte sağlık hizmetlerinde kalite artırma ve yaygınlaşma beklentileri de artıyor. Son Sigma raporunda sağlık koruma servisleri ve gelişmekte olan pazarlardaki sigorta gelişimi değerlendirildi. Diğer mevzularla birlikte raporda, kamu sağlık hizmetleri sisteminin poliçe kapsamına girmeyen alanlarda müşterilere yardım eden özel sigortanın faydaları da araştırıldı.
Rapora göre, gelişmekte olan pazarlardaki sağlık hizmetleri için ödenen para genellikle, devletin vergilerden elde ettiği gelirden ve kişisel birikimlerden elde ediliyor. Bu iki kanal üzerinden finans elde etmeye duyulan güvenin giderek azalması, kamu maliyesi üzerindeki baskılar ve tıptaki gelişmeler artarak sağlık hizmetlerinin fiyatlarını tavana fırlatıyor. Bu durum, sağlık hizmetleri servisleri için var olan kanalların varlığının sürdürülebilirliğini sorgulatıyor.
Gelişmekte olan pazarlarda, bireysel sağlık sigortası için talep hızla artıyor. 2003 ile 2013 yılları arasında bireysel sağlık sigortası ürünlerinden elde edilen prim üretimi, tahmin edilenden yüzden 11 oranında fazlaydı. Gelişmekte olan pazarlardaki mal varlığı artışı ve ekonomik büyümeden dolayı, prim üretiminin 2020 yılına kadar her yıl yüzde 10 oranında artış göstereceği tahmin ediliyor.

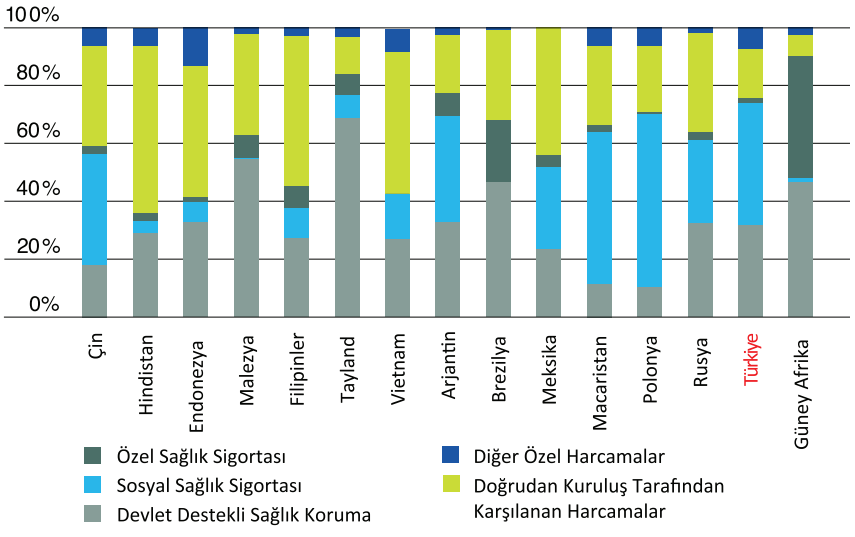
SAĞLIK KORUMA SİSTEMİNDE SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK ÖNEMLİ

Bireysel sağlık sigortası, tüketicilere gelecekteki bakımla ilgili harcamalara engel olabilmek için uygun düzenli prim ödemelerine yardımcı olacak finansal koruma imkânları sunar. Ayrıca müşteriyi uygun yer, tür ve seviyede tedaviye yönlendirerek, müşteri için uygun ürünü belirlemede yardımcı olarak mümkün olan en yüksek seviyede yarar sağlar.
Diğer taraftan bireysel sağlık sigortası sağlık hizmetleri zincirine ürün geliştirme, dağıtma, sigortalama, tazmin etme ve müşteri hizmetleri gibi konularda mümkün olan en düşük ücreti ödeyerek en iyi hizmeti edinme gibi konularda yenilikler getirir.
Sigma raporunda belirtildiği üzere, gelişmekte olan pazarların gittikçe artan talepleri sayesinde sigorta sektörünün, sağlık hizmetlerinden sağlayacağı yarar daha da çoğalıyor. Böylece hem sağlık hem de para korunmuş oluyor. Ayrıca raporda insanların gelirleri arttığı ölçüde paralarını sağlıklarını korumaya harcadıkları öne sürüldü. Devletler ve sigortacılar, ulusal sağlık koruma hizmetleri sistemlerini sağlamlaştırmak için bireysel sağlık sigortasını temel alabiliyor.

GELİŞMEKTE OLAN PAZARLARIN ARASINDA TÜRKİYE DE VAR

Raporda gelişen pazarlar olarak bahsedilen ülkeler; Çin, Hindistan, Filipinler, Endonezya, Malezya, Tayland, Vietnam, Brezilya, Meksika, Arjantin, Şili, Kolombiya, Venezuela, Rusya, Polonya, Çek Cumhuriyeti, Güney Afrika, Nijerya, Kenya, Suudi Arabistan, Türkiye. Bu inceleme içerisinde, Türkiye'nin sağlık koruma hizmetlerinin hepsini kapsayacak nitelikte bir Uluslararası Sağlık Sigorta Sistemi'ni 2008 yılında kurduğu belirtiliyor. Ayrıca gayri safi milli hasılasının yüzde 6'sını sağlık hizmetlerine ayıran Türkiye'nin küçük bir bireysel sağlık sigortası sektörüne sahip olduğu ve Türkiye nüfusunun yüzde 3.8'inde özel sağlık sigortası bulunduğu konu ediliyor.
Sağlık koruma sistemleri ve sosyal gelir kanalları gelişmekte olan pazarlarda çeşitlilik gösteriyor. Sağlık sigortasında dünya genelinde yaygın olarak kullanılan 4 tane finans kanalı bulunuyor. Raporda bu 4 kanal, devlet destekli sağlık koruma, sosyal sağlık sigortası, doğrudan kuruluş tarafından karşılanan harcamalar ve bireysel sağlık sigortası olarak belirtiliyor. Bu 4 farklı kaynak bütçe edinme ve ödeme yöntemleri birbirinden farklılık gösteriyor. Bunun dışında az sayıda özel sağlık ödemeleri buluyor.

ULUSAL SAĞLIK KORUMA HARCAMALARI DAĞILIMI, 2012



DÜNYA DEVLERİ 2014 yılını kârla kapattı

Dünyanın en büyük sigorta ve reasürans şirketleri 2014 yılını yine kârla kapadı. Büyük reasürans şirketlerinin kârında azalma gözlemlenirken, büyük sigorta şirketlerinin çoğu kârını bir önceki yıla göre artırdı.

Dünyanın en büyük sigorta ve reasürans şirketleri 2014 yılında elde ettikleri kârları açıkladı. Sigorta şirketleri arasında en yüksek kâr artışı Liberty Mutual'dan geldi. Şirketin kârı bir önceki yıla göre yüzde 16.2 artarak 2.2 milyar dolara ulaştı. Kârını bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 12 oranında artıran Axa 5 milyar euro kâr etti. Aviva kârını yüzde 6 oranında artırarak 2.1 milyar pounda taşırken, Mapfre'nin kârı da yüzde 6.9 oranında arttı ve 845 milyon euroya yükseldi. AIG'nin kârıysa hâlâ ödediği borçları sebebiyle yüzde 17.5 oranında azalarak 7.5 milyar dolar olarak gerçekleşti.
Reasürans şirketleri arasında kârını bir önceki yıla göre artırabilenler sadece Hannover Re ve SCOR oldu. Hannover Re'nin kârı yüzde 10.1 oranında artıp 985.6 milyon euroya ulaşırken, SCOR'un kârı yüzde 40 oranında artarak 512 milyon euro oldu. Swiss Re'nin kârı yüzde 20 oranında azalarak 3.5 milyar dolara gerilerken, Munich Re'nin kârı da yüzde 3 oranında azaldı ve 3.3 milyar euro olarak kayıtlara geçti.
En büyük sigorta ve reasürans brokerlik şirketlerinden biri olan Aon plc ise bir önceki yıla göre yüzde 26 artışla 1.4 milyar dolar kâr etti.

SWISS RE'NİN KÂRI YÜZDE 20 AZALDI

Swiss Re, 2014 yılında 3.5 milyar dolar kâr etti. Şirketin kârı, 2013 yıl sonundaki 4.4 milyar dolarlık kâra göre yüzde 20.4 oranında azaldı. Yapılan açıklamada, kârdaki azalmaya sebep olarak 2004 yılından önce hayat branşında yönetimin yaptığı sorunlu işler gösterildi.
Konu hakkında açıklamalarda bulunan CEO Michel M. Liès şunları söyledi: "Sektördeki zor şartlara karşın, disiplinli underwriting anlayışımız sayesinde başarılı sonuçlar elde ettik. Ayrıca, müşterilerimize rakiplerimizden çok daha üstün bir şekilde bilgi, uzmanlık ve servis sunma konusunda da çok başarılı olduk. Bunlara ek olarak, hangi alanlarda performansımızın düşük olduğunu tespit ettik. Tüm bunların ışığında, 2011-2015 finansal hedeflerimize ulaşmakta güçlük çekmeyeceğimize olan inancım tam."


Michel M. Liès

HİSSELERİNİ GERİ ÇEKECEK
Swiss Re'nin prim üretimi, bir önceki yıla göre yüzde 8.4 oranında arttı ve 31.3 milyar dolara yükseldi. Yapılan açıklamada, 2011-2015 finansal hedeflerinden sapılmadığı ifade edildi. 2014 için hedeflenen özvarlık verimliliği yüzde 8.6'yken, yıl sonunda hedef aşıldı ve özvarlık verimliliği yüzde 10.5 olarak kayıtlara geçti.
Reuters'ın haberine göre, yıl sonundaki kârında bu kadar büyük bir düşüş gören Swiss Re, hissedarlarından 1.1 milyar dolarlık hissesini geri almayı planlıyor. Ayrıca, doğal afetlere daha az teminat vermeyi ve Asya'daki işlere yoğunlaşmayı hedefliyor.


Henri de Castries

AXA'NIN KÂRI YÜZDE 12 ARTTI

Axa, 2014 yılında kârını bir önceki yıla göre yüzde 12 oranında artırarak 5 milyar euroya taşıdı. Yapılan açıklamada şirketin gelirleri 93 milyar euro olarak belirtildi. 59 ülkede faaliyet gösteren şirket, müşteri sayısını da 103 milyona çıkardı. Axa'nın özkaynak verimliliğiyse yüzde 14.5 olarak kayıtlara geçti.
Sonuçları yorumlayan Başkan ve CEO Henri de Castries, 2014'ün Axa için başarılı bir yıl olduğunu ifade etti. Bütün segmentlerde gelirlerinin arttığını belirten Henri de Castries, "Kâr bakımından da çift haneli bir artış yakaladığımız iyi bir yılı geride bıraktık. Uzun vadeli finansal hedeflerimize ulaşmak için doğru yoldayız. Gelişmekte olan ülkelerde büyüme hedefimizi de başarıyla gerçekleştiriyoruz. Nijerya'da bu açıdan epey yol kat ettik. Polonya'da bir bankayla yaptığımız anlaşma da bu yolda attığımız önemli adımlardan biri oldu. Gelecekte yapacağımız teknoloji yatırımlarını artırmayı planlıyoruz, ilerleyen yıllarda dijitale 950 milyon euro yatırım yapacağız" şeklinde konuştu.


Denis Kessler

SCOR KÂRINI YÜZDE 40 ARTIRDI

SCOR, 2014 yılında kârını bir önceki yıla göre yüzde 40 oranında artırarak 512 milyon euroya çıkardı. Prim üretimiyse yüzde 10.4 oranında arttı ve 11.3 milyar euroya ulaştı. Üretimin 5 milyar eurosu hayat dışından, 6.3 milyar eurosuysa hayat branşından geldi. Özvarlık verimliliğiyse yüzde 9.9 olarak gerçekleşti.
Konu hakkında konuşan Başkan ve CEO Denis Kessler, "Grubumuz 2014 yılında başarılı sonuçlar elde etti. Sağlam bir kâr elde etmenin yanı sıra finansal hedeflerimizden de sapmamış olduk. Gelecekte piyasa koşulları ne kadar zorlu olursa olsun mücadele edecek gücümüz olacağına dair inancım tam" dedi.

ALLIANZ KÂRINI 6.2 MİLYAR EUROYA YÜKSELTTİ

Allianz, 2014 yılında kârını yüzde 3.8 oranında artırarak 6.2 milyar euroya taşıdı. Şirketin toplam gelirleriyse ilk defa 120 milyar euro düzeyini aştı ve yüzde 10.4 artışla 122.2 milyar euroya yükseldi. Allianz tarafından sigortalanan müşteri sayısı 2 milyon artarak 85 milyona yükseldi. Sonuçları yorumlayan CEO Michael Diekmann, "2014 yılındaki jeopolitik gerilimler, devam eden piyasa dalgalanmaları ve faizlerin daha da düşmesi, beklenenden daha düşük bir küresel ekonomik büyüme gerçekleşmesine neden oldu. Bu zorluklara rağmen Allianz, gelirler ve kâr açısından gayet iyi sonuçlar elde etti. 2015 yılında da ekonominin aynı şekilde zorlayıcı olacağını öngörüyoruz" şeklinde konuştu.


Michael Diekmann


Antonio Huertas

MAPFRE'NİN KÂRI 845 MİLYON EUROYA ÇIKTI

Mapfre, 2014 yılında kârını bir önceki yıla göre yüzde 6.9 oranında artırarak 845 milyon euroya çıkardı. Şirketin prim üretimiyse bir önceki yıla oranla yüzde 2.6 oranında artarak 22.4 milyon euroya yükseldi. Şirket, 2014 yılında toplam 26.3 milyar euro gelir elde etti. Hissedarlara 2014 yılı için hisse başına 14 eurosent olmak üzere toplam 431.1 milyon euro kâr payı ödenecek.
Başkan ve CEO Antonio Huertas konu hakkında şunları söyledi: "Elde ettiğimiz sonuçlar, Mapfre'nin başarılı iş yapma şeklini ortaya koyuyor. 2014 yılında içinde bulunduğumuz tüm stratejik pazarlarda büyüdük ve İspanya'daki lider konumumuzu güçlendirdik."


Jörg Schneider

KÂRI AZALSA DA MUNICH RE HİSSE BAŞINA KÂR PAYINI ARTIRDI

Munich Re'nin 2014 yılı sonundaki kârı, bir önceki yıla göre yüzde 3 oranında azalarak 3.3 milyar euroya geriledi. Bu sebeple şirket Nisan 2016'ya kadar 1 milyar euroluk hissesini geri çekeceğini açıkladı. Kârdaki bu düşüşe rağmen, şirketin hisse başına kâr payı bir önceki yıla göre yüzde 6.8 oranında arttı ve 7.75 euroya yükseldi. Özvarlık verimliliğiyse bir önceki yıla göre 1.2 puan düşerek yüzde 11.3 olarak kayıtlara geçti. Munich Re'nin prim üretimi de bir önceki yıla göre yüzde 4.7 oranında azalarak 48.8 milyar euroya düştü. Munich Re'nin yıl sonunda elde ettiği sonuçları değerlendiren CFO Jörg Schneider, elde ettikleri bu iyi sonuçların şirketin güçlü yapısını gözler önüne serdiğini ifade etti. Schneider, şunları söyledi: "Yıl sonu için kendimize koyduğumuz 3 milyar euroluk kâr hedefinin üstüne çıktık. Hisse başına kâr payımızın artması da hissedarlarımızı memnun etti. Yatırım gelirlerimiz de arttı, diğer Alman şirketleriyle kıyaslandığında yatırımlarımız çok daha iyi sonuçlar veriyor."



AON PLC'NİN KÂRI YÜZDE 26 ARTTI

En büyük sigorta ve reasürans brokerlik şirketlerinden biri olan Aon plc, 2014 yılında 1.4 milyar dolar kâr etti. Şirket böylece, kârını bir önceki yıla göre yüzde 26 oranında artırmış oldu. Konu hakkında yorum yapan Başkan ve CEO Greg Case şunları ifade etti: "Elde ettiğimiz sonuçlara bakarak 2014 yılını başarıyla tamamladığımızı söyleyebilirim. Bu yılı müşterilerimize sunduğumuz hizmetin kalitesini artırmak için önemli yatırımlar yaparak ve hissedarlarımızın kâr payını büyük ölçüde artırarak bitirdik. 2015 yılında da aynı başarıyı sürdüreceğimize inancım tam."

AVIVA'NIN KÂRI 2.1 MİLYAR POUND OLDU

Aviva, 2014 yılında kârını bir önceki yıla göre yüzde 6 oranında artırarak 2.1 milyar pounda taşıdı. Prim üretimiyse 8.3 milyar pound olarak gerçekleşti. Aviva Polonya, Türkiye ve Asya pazarlarında yüzde 25 büyüdü. Yeni işlerin hacmiyse yüzde 15 oranında arttı ve 1 milyar poundluk rekor bir seviyeye ulaştı.
Konu hakkında açıklamalarda bulunan CEO Mark Wilson şunları söyledi: "Elde ettiğimiz sonuçlar ciddi bir ilerleme gösteriyor, sonuçlardan çok memnunum. Geldiğimiz bu noktada durmayacağız, daha gidecek çok yolumuz var."





LIBERTY MUTUAL KÂRINI 2.2 MİLYAR DOLARA YÜKSELTTİ

Liberty Mutual, 2014 yılında 2.2 milyar dolar kâr etti. Böylece şirketin kârı bir önceki yıla göre yüzde 16.2 oranında artmış oldu. Prim üretimiyse yüzde 3.3 oranında artarak 36.2 milyar dolara çıktı. Sonuçları yorumlayan Başkan ve CEO David H. Long, "Afet hasarlarındaki artışa ve düşük faiz oranlarına rağmen, yaptığımız yatırımlar ve underwriting politikamız sayesinde yılı güçlü sonuçlar elde ederek kapattık. 2014, kârlı bir şekilde büyümeyi başardığımız bir yıl oldu. 2015'i prim üretimimizi aşağı yukarı sabit tutarak ya da az da olsa artırarak kapayacağımızı düşünüyorum" şeklinde konuştu.

HANNOVER RE KÂRINI YÜZDE 10.1 ARTIRDI

Hannover Re, 2014 yılında kârını bir önceki yıla göre yüzde 10.1 oranında artırarak 985.6 milyon euroya yükseltti.
Prim üretimiyse yüzde 2.9 oranında arttı ve 14.4 milyar euroya ulaştı. Üretimin 7.9 milyar eurosu hayat dışı, 6.5 milyar eurosuysa hayat branşında yapılan işlerden geldi. Özvarlık verimliliği yüzde 14.7 olarak kayıtlara geçti.
Grubun 2014'te elde ettiği sonuçları değerlendiren Hannover Re CEO'su Ulrich Wallin konu hakkında şunları söyledi: "2013 yılında elde ettiğimiz rekor kâr seviyesini 2014 yılında aşmayı başardık. Finansal gücümüz de bu yıl içinde oldukça güçlendi. Sektördeki rekabetin şiddetine karşın elde ettiğimiz bu sonuçlar büyük bir başarı. 2015 yılında da piyasa şartlarının geçtiğimiz yıldaki gibi zorlu olacağına inanıyorum. Yine de grubumuzun bu yılın da altından başarıyla kalkacağına inancım tam. 2015 yılını prim üretimimizi aşağı yukarı sabit tutarak ya da az da olsa artırarak kapayacağımızı düşünüyorum."





ABD HÜKÜMETİNE BORÇ ÖDEMEYE DEVAM EDEN AIG'DEN 7,5 MİLYAR $ KÂR

AIG, 2014 yılında 7.5 milyar dolar kâr etti. 2013 yılında 9.1 milyar dolar kâr eden şirketin kârı böylece yüzde 17.5 oranında düşmüş oldu. 2014 yılının son çeyreği açısından bakıldığındaysa, kârdaki düşüş bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 67 oranında. Kârdaki bu düşüşün sebebi olarak AIG'nin devam eden borç ödemeleri ve yeni rezervler alması olarak gösteriliyor. 2008 yılında yaşanan finansal krizde ABD hükümeti tarafından batmaktan kurtarılan şirket, hâlâ hükümete olan borçlarını ödemeye devam ediyor.
Sonuçları değerlendiren CEO Peter D. Hancock, 2014'ün son çeyreğinde elde ettikleri sonuçların gider ve bilanço kontrolü ile süregelen yatırımlarındaki gelişmeyi gösterdiğini ifade etti. Hancock, sözlerine şöyle devam etti: "Dönüp baktığımızda, 2014'ün AIG için bir geçiş ve değişim yılı olduğunu görüyoruz. Operasyonlarımızı kolaylaştırmak ve giderlerimizi azaltmak için çalışmalarımız yeni yılda da sürüyor."

Renk Özcan
renk@sigortacigazetesi.com.tr

Politik riskler tüm dünyada artıyor

Aon plc'nin yayınladığı 2015 yılına dair politik risk haritasına göre, gelişmekte olan 163 ülkeden sadece yedisinde politik risk seviyesi düştü. Son 12 ayda ülkelerin taşıdığı risklerin arttığının belirtildiği raporda birçok kötü senaryoyla karşılaşıldığına dikkat çekildi.

En büyük sigorta ve reasürans brokerlik şirketlerinden Aon plc'nin bir bölümü olan Aon Risk Solutions, 2015 yılı için politik risk haritasını yayınladı. Buna göre, gelişmekte olan 163 ülkeden sadece yedisinde politik risk seviyesi düştü. Zimbabwe ve Laos gibi gelişmekte olan ülkelerden birçoğunun da gelişmek için katedeceği uzun bir yol var. Libya, Haiti ve Pakistan'ın da dahil olduğu 12 ülkeyi zor bir yıl bekliyor. Geçtiğimiz son 12 ayda ülkelerin taşıdığı risklerin arttığının belirtildiği raporda, Kırım ve Doğu Ukrayna, Nijerya, Irak ve diğer ülkelerde birçok kötü senaryoyla karşılaşıldığına dikkat çekildi.

RUSYA'NIN İSTİKRARSIZLIĞI BÖLGE İÇİN CİDDİ BİR RİSK

Düşük petrol fiyatları ve Ukrayna'yla yaşanan anlaşmazlık sebebiyle getirilen uluslararası yaptırımlar, Rusya'nın ekonomisine ciddi bir darbe vurdu. Rapora göre, Rusya'nın durumundaki istikrarsızlık bölgeyi de kötü etkiliyor. Rusya'nın ticaret yaptığı ülkeler olan Belarus ve Kazakistan'ı da zor günler bekliyor. Aon araştırmacıları, bölgedeki sorunun ilerleyen birkaç ay boyunca çözüme kavuşturulamayacağına inanıyor.
Petrol ve diğer ticari mallar da bir risk faktörü olarak belirtiliyor. Rusya, İran ve Venezuela'daki petrol bolluğu hem çok fazla dikkat çekiyor hem de bu ülkelerin üzerine çok yüklenilmesine yol açıyor. Özbekistan ve Türkmenistan gibi daha küçük ülkeler de aynı sorunlarla karşı karşıya. Madencilik ve enerji sektörü güçlü olan Angola, Kamerun Cumhuriyeti, Kongo ve Nijerya gibi Afrika ülkeleri de gelirlerinin düşmesi ve kemer sıkma politikalarıyla mücadele ediyor.

IŞİD VE BOKO HARAM EN BÜYÜK TEHDİTLER

Suriye ve Irak'taki IŞİD ve Nijerya'daki Boko Haram, bölgenin istikrarı için en büyük tehdit unsuru. Orta Doğu ve Afrika'daki net olmayan sınırlar ve gelişmemiş toplum kuruluşları, buralarda yaşayan halkların şiddete karşı daha hassas olmasına yol açıyor. Faiz artışları da politik riskler arasında yerini alıyor. Amerikan Merkez Bankası tarafından yapılacak düşük seviyede bir faiz artırımı bile sermaye için küresel rekabeti artıracak ve dış borçların ödenmesini zorlaştıracak.
Raporda, Orta Doğu ve Kuzey Afrika'daki Mısır, Tunus ve Fas gibi ülkelerin, petrol fiyatlarındaki düşüş dolayısıyla ekonomilerinde iyileşme beklendiği belirtiliyor. Yine de, bu üç ülke Irak, Libya ve Suriye dolayısıyla ciddi güvenlik risklerine maruz kalıyor.

Renk Özcan
renk@sigortacigazetesi.com.tr



2015'te Libya, Haiti ve Pakistan'ın da dahil olduğu 12 ülkeyi zor bir yıl bekliyor. Rusya'daki istikrarsızlık bölgede ciddi bir risk yaratırken, Boko Haram ve IŞİD de Kuzey Afrika ve Orta Doğu'yu tehdit ediyor.

NASA uydusu sigortacılara yardımcı olacak



Amerikan uzay ajansı (NASA) yörüngeye toprağın nemini ölçecek ilk uyduyu fırlattı. Bu uydu hava şartlarından etkilenecek ürünlerin satışını yapan sigorta şirketlerine çok yardımcı olacak. Bu devrimci girişim genel olarak doğal afetlerin tehlikelerinin daha iyi anlaşılmasını sağlayacak.

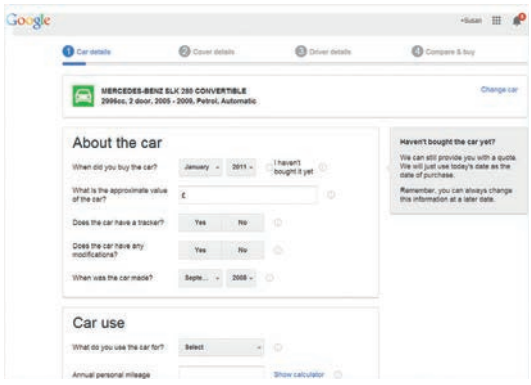
SMAP (Soil Moisture Active Passive) isimli uydu dünyanın toprağını tarayarak toprağın nem oranının daha iyi, net ve daha hassas değerlerle anlaşılabilmesini sağlayacak. Asıl hedef, tüm planetin nem, donma ve kuruma bilgilerini takip edebilmek.
NASA Su Kaynakları Araştırma Yöneticisi Bradley Doom: "Uydudan gelecek bilgilerle kuraklığın, sellerin ve genel hava durumunun daha iyi anlaşılacağını ve öngörülebileceğini ve bunun eşsiz bir şey olduğunu" söyledi.
NASA birçok firmanın, devlet ajanslarının, üniversitelerin ve diğer çevre güvenliği birimlerinin büyük bir ilgi göstererek SMAP'ın gönderdiği bilgileri kullanmak istediğini belirtti. Bunların arasında reasürör broker Willis Re de var. Öngörülen şu ki uydunun göndereceği bilgilerin hepsi reasürör ve sigorta şirketlerinin yanı sıra birçok sektör için ve doğal afet risk yönetmenleri ve menajerleri için de çok önemli olacak.
NASA yetkililerine göre gönderilen verilen hava durumunun tahminini kolaylaştıracak , kuraklığın izlenebilmesini sağlayacak, seller öngörülebilecek, su, enerji ve hidrokarbon döngüsü ile ilgili de bilgi verebilecek.
SMAP uydusunun görevi 3 yıl sürecek. Her 2 ila 3 günlük süre zarfında tüm bilgileri gönderecek ve harcamaları 3 yılda 916 milyon dolar civarında olacak.

Google ABD'de internetten oto sigortası satışına başladı:

SİGORTA DA ondan sorulacak

Google, müşterilerin çeşitli sigorta şirketlerinden oto poliçelerini karşılaştırabildiği ve satın alabildiği Google Compare internet sitesini ABD'de hizmete sundu. Şu an sadece California eyaletinde kullanılabilen web sitesinin kısa sürede 26 eyalette hizmete girmesi bekleniyor. Google gibi dev bir sermayenin ABD sigorta piyasasına girmesi acentelerin geleceğiyle ilgili büyük endişe yaratıyor.

Google'ın ABD'de hizmete sunduğu online karşılaştırma sistemi basit bir arayüzden oluşuyor. Kullanıcılar, siteden araç bilgilerini ve kişisel bilgilerini girerek poliçeleri karşılaştırabiliyor. Site aynı zamanda Chrome kullananlar için otomatik doldurma özelliği sunuyor. Google'ın yaptığı açıklamaya göre Google Compare diğer eyaletlerde de kullanıma açıldıkça site üzerinden poliçelerle ilgili puanlamalara ve yorumlara ulaşılabilecek.

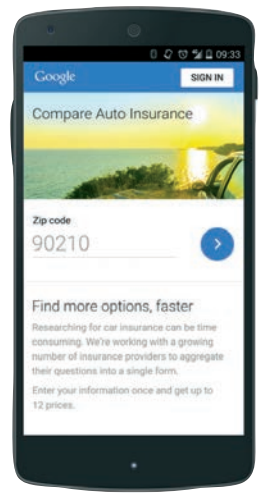


Insurancejournal.com haberine göre, aynı zamanda Google'ın uydu destekli küresel harita sistemini sürücülerin mobil cihazlarına sunması ve insansız araçların gelişimindeki rolü nedeniyle sigorta sektöründeki en güçlü oyuncular arasında yer alması bekleniyor.

GOOGLE VE COMPARE.COM İŞBİRLİĞİ

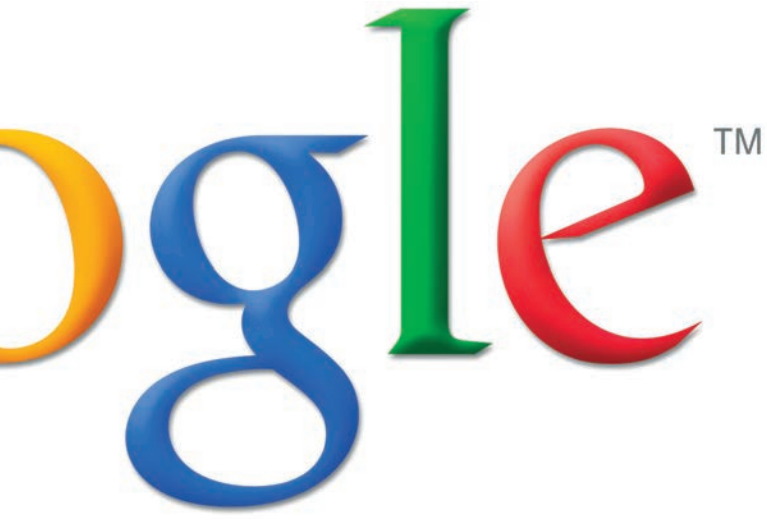
Google, Google Compare'ın açılmasından sonra vakit kaybetmeden dünyanın en büyük online poliçe karşılaştırma ve satış sitelerinden olan compare.com ile anlaşma imzaladı. Compare.com CEO'su Andrew Rose, Google'ın daha fazla sigorta şirketine ulaşmak ve kullanıcılarına daha fazla opsiyon sunmak için bu adımı attığını belirtti. Google'ın bu anlaşma ile kendi panellerini kısa yoldan oluşturmuş olduğunu söyleyen Rose, dünya devi Google'ın yeni inisiyatifinin sigorta şirketleri için korkutucu olduğunu belirterek şöyle konuştu: "Sigorta şirketleri zorlu bir döneme giriyor. Google, şirketlerin çoğunun kazanç sağladığı bir satış kolunu tamamen kontrolüne geçirirse olacaklar büyük bir tartışma konusu. Acentelerin ne kadar değerli ve güçlü olduklarını biliyoruz. Hayatta kalmak isteyen acenteler, karşılaştırma sitelerinin işlerini ellerinden almalarını beklemeden onlarla beraber çalışmak için yollar bulmalı." Google'ın aynı zamanda CoverHound.com sigorta satış sitesiyle de benzer bir anlaşması bulunuyor.

ACENTELERİN GELECEĞİ



Google'ın oto sigortası piyasasına girmesinden sonra ABD'de oto sigortası satan her acente sahibinin aklında aynı soru var: "Google'dan korkmalı mıyız?". W.R. Berkley CEO'su William R. Berkley Teksas Bağımsız Acenteler Toplantısı'nda kalabalık bir grubun önünde yaptığı konuşmada bu soruyu şöyle cevaplıyor: "Size mahvolduğunuzu söylemeye geldim."
Sürücüsüz araçlar dizayn etmesinin Google'a oto sigorta pazarında ciddi bir rekabet avantajı yarattığını belirten Berkley konu ile ilgili şunları söyledi: "Bu Google'ın ABD'deki her yolu ve sürüş kurallarını bilmesi demek oluyor. Google bu konuda Avrupa'da da çalışmalarına devam ediyor. Hangi yolda, kaçla gitmeniz gerektiğini hatta sağa mı yoksa sola mı döndüğünüzü biliyorlar. Bu da her sürücü ve araç için özel poliçe fiyatlarının belirlenmesine izin veriyor. Size verecekleri bir cihaz ile kurallara uymadığınızı anında tespit edebilirler. Kurallara ne kadar uyduğunuzu gözlemleyip hakkınızda bir değerlendirme yapabilirler. Hem de her gün."
Bu değişiklikler neticesinde poliçeler araç bazlıdan,

"Hayatta kalmak isteyen acenteler, karşılaştırma sitelerinin işlerini ellerinden almalarını beklemeden onlarla beraber çalışmak için yollar bulmalı."
Compare.com CEO'su Andrew Rose



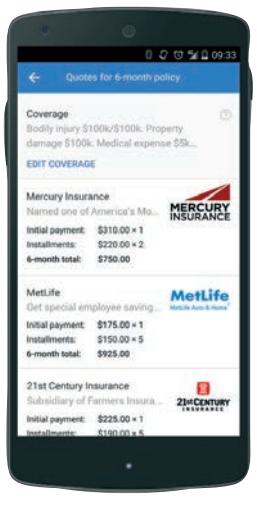
GOOGLE OTO SİGORTASIYLA YETİNMEYEBİLİR

Colorado'da sigorta şirketleri için veri, analitik ve öngörücü modelleme hizmetleri sağlayan Valen Analytics Başkanı ve CEO Dax Craig, Google'ın sigorta endüstrisine girmesi hakkında şunları söylüyor: "Şu an kimse ne yapacağını bilmiyor. Google tüm acenteleri yere sermiş durumda. Google Compare sigorta sektörü oyuncuları için adeta bir 'uyanın' çağrısı oldu." Google'ın oto sigortalarıyla yetinmeyeceğini söyleyen Craig, oto sigortalarının sigorta satmaya başlamak için doğru bir başlangıç noktası olduğunu söylüyor: "Şirketler oto sigortası pazarında satış yapmayı ve teknik sorunların üstesinden gelmeyi öğreniyor. Burada tecrübe elde eden bir şirket her alanda sigorta satmayı başarabilir."
Google'ın hızlı bir şekilde gerçekleştirdiği anlaşmalar da aynı sonuca işaret ediyor. Google'ın Dairyland, MetLife, Mercury Insurance, Compare.com, The General Insurance, Infinity Auto Insurance, Coverhound ve hayat dışı sigortalar için satış platformları sunan BOLT Solutions ile anlaşması bulunuyor.

sürücü bazlı bir sisteme doğru gidiyor. Böylece 'gerçek anlamıyla risk bazlı bir sistem' oluşturuluyor. Bu teknolojinin getirdiği veriler Google'ın çok daha isabetli tahminler yapmasına olanak sunuyor. Berkley, Google Compare için "Bu heyecan verici ve çetrefilli bir değişiklik" diyor: "Ya ayak uydurursunuz ya da geride kalırsınız."

MÜŞTERİ NE İSTİYOR?

Berkley'e göre acenteler için hâlâ umut var. Berkley müşterilerin, servis hizmetleri için acentelerle iş yapmaya devam edeceğini söylüyor ancak uyarıyor: "Artık kendimize müşterilerin ne istediğini, onlara nasıl daha iyi hizmet sunabileceğimizi, para kazanmak için ne yapmamız gerektiğini ve müşteriyi nasıl mutlu edeceğimizi sormamız gerekiyor."



Berkley, Google'ın oto sigorta pazarına girişini Geico'nun internetten online poliçe satışına başlamasına benzetiyor. Geico'nun pazarda yerini almasının uzun zaman aldığını hatırlatan Berkley, acenteleri seçen müşterilerin kolay kolay başka yerden poliçe almayacaklarını söylüyor.
ABD yollarının haritasını yaratmak için yaptığı dev yatırımlar Google'a sektörde oldukça büyük bir avantaj kazandırsa da ABD oto sigorta pazarının büyüklüğü düşünüldüğünde Google'ın yaptığı yatırım aslında çok da büyük değil.

MİLENYUM ÇOCUKLARI

Sırasını bekleyen en büyük kullanıcı kitlesi milenyum jenerasyonu. Yeni jenerasyonlar telefon konuşmaları yerine internet deneyimini tercih ediyor. Araştırmalara göre ABD'de müşterilerin yüzde 71'i sigorta almadan önce internet üzerinden araştırma yapıyor. 2013 yılı rakamlarına göre internette 40 milyonun üstünde kullanıcılar tarafından yazılmış poliçe yorumu bulunuyor. İnternetin yeni jenerasyon üzerindeki etkisine bakarsak Google'ın sigorta hareketi tüm dengeleri bozacak gibi gözüküyor. Acentelerin modern tüketici tecrübesinin her şey olduğu bir dönemde ayakta kalabilmesi için modern iş süreçlerini şirketlerinde uygulamaya başlaması ve inovatif düşünmeye başlaması hayati önem taşıyor. Acentelerin şu soruyu kendilerine sorması gerekiyor: Nasıl daha iyi hizmet verebiliriz?

Kaynak: Insurance Journal, Claims Journal.

Berkley Google Compare için "Bu heyecan verici ve çetrefilli bir değişiklik" diyor: "Ya ayak uydurursunuz ya da geride kalırsınız."

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr



GOOGLE'IN SÜRÜCÜSÜZ ARABALARI

Google'ın Sürücüsüz Araba projesi kapsamında genellikle elektrikle çalışan otonom araçlar üretiyor. Gelecekte yollara hükmetmesi beklenen araçların da neredeyse tamamen Google tekelinde olması şirkete oto sigortalarında büyük avantaj kazandırıyor.

Lloyd's of London'ın 2014 kârı sabit kaldı

The Lloyd's of London, 2014 yılındaki 3.2 milyar poundluk kârını, 2013'ün üzerine çıkaramadı ve sermaye gelirlerinde düşüş kaydetti. Şirketin sermaye gelirleri ise yüzde 16.2 seviyesinden 14.7'ye düştü. Lloyd's'un durağan performansının nedeni olarak artan rekabet, serbest fonlar ve büyük doğal afetlerin gerçekleşmemesi nedeniyle primlerin düşmesi gösteriliyor. Öte yandan, Lloyd's'un Türkiye'ye girmesini sağlayacak yasa tasarısı ise TBMM'de geri çekildi.



Düşen Germanwings Airbus A320 uçağının ana sigortacısı Allianz

Allianz, 24 Mart'ta Fransa Alpleri'nde düşen Germanwings A320 uçağının ana sigortacısı olduğunu açıkladı. Uçağı sigortalayan şirketler arasında AIG de bulunuyor. Brokerler ise Willis ve JLT. Uçağın sigorta değerinin 6-7 milyon dolar olduğu belirtiliyor.



2014 sigortada satın alma ve birleşme yılı oldu

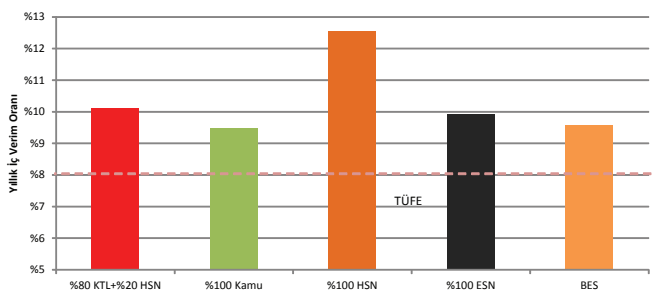
Deloitte tarafından SNL Financial verileri baz alınarak yapılan araştırmaya göre 2014 yılında 51, 2013'te 52 ve 2012 yılında 58 birleşme ve satın alma işlemi gerçekleştirildi. Küçük ölçekli birleşme ve satın almaların ortalama değeri 2012 yılında 77.4 milyon dolar, 2013 yılında 134.5 milyon dolar, 2014 yılında ise büyük bir artışla 217.7 milyon dolar olarak gerçekleşti. Büyük birleşme ve satın alma işlemlerinde ise ortalama maliyet 2014 yılında 1.7 milyar dolar oldu.

Hindistan yabancı sigortacılara yolu açıyor

Hindistan hükümeti, yabancı yatırım limitinin yukarı çekilmesi için hazırlanan kanun teklifini 12 Mart tarihinde gerçekleştirilen oturumda oylamaya açtı ve teklif oy çokluğuyla kabul edildi. Oylamanın kabul edilmesi Başbakan Narendra Modi'nin Asya'nın üçüncü en büyük ekonomisi olan Hindistan'ı kalkındırma planındaki ilk önemli başarı olarak yorumlanıyor. Yabancı ortakların, sigorta şirketlerinin en fazla yüzde 26 hissesini ellerinde bulundurmalarına izin veren yasa, değişikliklikle beraber yüzde 49'a kadar yabancılara hisse satılmasına izin veriyor. Hindistan Merkez Bankası Başkanı Arundhati Bhattacharya kanun teklifinin yasalaştıktan sonra ülkeye 3.2 milyar dolar seviyesinde yatırım çekmesini beklediklerini söyledi.

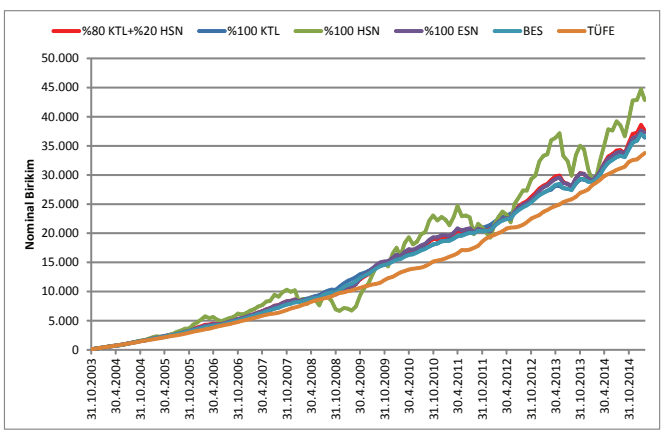
BES'te fon değiştirmek bir GEREKLİLİK

31.10.2003-27.02.2015 Adendum BES Getiri Endeksi (BGX)



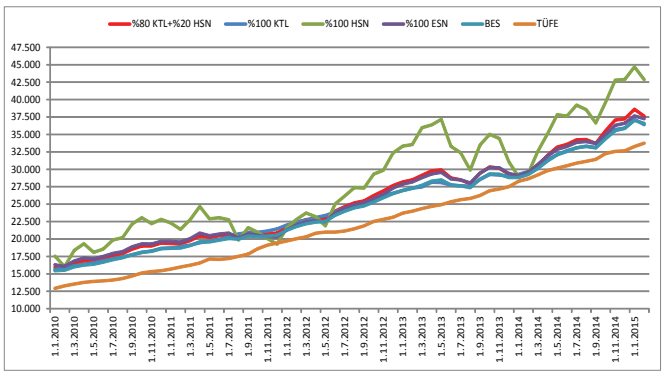
Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-27.02.2015 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Getiri Endeksi (BGX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon 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 %9,58 BGX elde etmiştir. Sadece Hisse Senedi fonuna yatırım yapanların ise %12,54 BGX elde ettikleri görülmektedir.

31.10.2003-27.02.2015 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 31.10.2003-27.02.2015 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, 27.02.2015 tarihinde BES ortalama fiyatlarıyla 36.587 TL birikime, enflasyon korumalı bir araçla ise 33.754 TL birikime ulaşmaktadır.

31.10.2003-27.02.2015 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX) (2010-2015 gelişimi)



Aynı endeksin 2010-2015 yılları arasındaki seyrine bakıldığında, BES ortalama getirilerinin 2013 yıl sonu ile 2014 yılı başında enflasyonun üzerinde olmakla beraber enflasyon seviyesine yaklaştığı, diğer tüm dönemlerde enflasyonun hayli üzerinde seyrettiği görülmektedir. Hisse Senedi fonlarına yatırım yapan katılımcının sadece 2011 sonunda enflasyon seviyesine gerilediği, diğer tüm zamanlarda ise enflasyon üzerinde getiri elde ettiği görülmektedir.

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

Bunun yerine katılımcıların büyük bölümü (%95'i) aylık olarak katkı payı ödemektedir. Bu durumda, ortalama bir katılımcı, yılın 12 ayında, 12 değişik fiyattan fon alacak ve yıl sonunda elde ettiği getiriye bakacaktır. Daha detaylı analizde ise katılımcı aslında tam olarak emekli olduğu anda fonunun toplam değerine bakmalıdır. Ancak bu durum bile tam getiriyi ifade etmemekte, kişi BES'te dahil olacağı "Emeklilik Gelir Planı" ile birikimlerini ihtiyacı olduğu kadar kullanabilmekte ve birikiminin geri kalanını fonlarda değerlemeye bırakabilmektedir. Yani tipik bir katılımcı için değerleme ilk katkının yatırıldığı andan son maaşın çekildiği ana kadar devam etmektedir.

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

Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki Hisse Senedi Fonları 2015 yılının şubat ayında yüzde 4.60 oranında düşerken, BİST–100 endeksindeki düşüş yüzde 5.40 seviyesinde oldu. Şubat ayında Türk Lirası Cinsinden Kamu Borçlanma Senetlerinde yüzde 2.66'lık düşüş yaşanırken, Yabancı Para Cinsinden Borçlanma Senetlerinde yüzde 2'lik artış kaydedildi. Tüketici Fiyat Endeksinde ise 2015 Şubat ayında yüzde 0.72 oranında artış kaydedildi.

İÇ VERİM ORANI NEDİR?

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

ADENDUM BES GETİRİ ENDEKSİ (BGX)

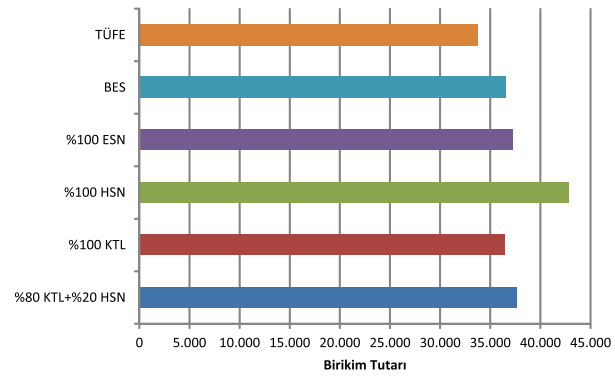
Bu endeks hazırlanırken, düzenli olarak yatırım yapan ve Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki ortalama emeklilik yatırım fonu fiyatlarıyla işlem yapan bir katılımcının, elde ettiği yıllık iç verim oranına bakılmaktadır. Katılımcı her ay, ay sonunda açıklanan son fiyatlarla fon alır ve değerleme tarihi itibarıyla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

ADENDUM BES GETİRİM 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.

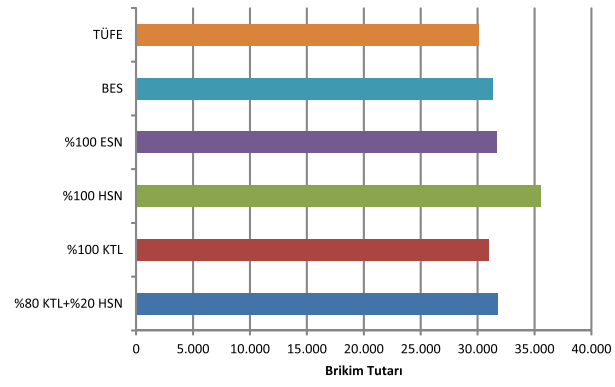
31.10.2003-27.02.2015 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)

Yandaki grafik 31.10.2003-27.02.2015 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 27.02.2015 tarihinde 36.587 TL'na ulaşmıştır. Bu kişi Şubat 2015 döneminde Bireysel Emeklilik Sistemi'ne 246 TL katkıda bulunmuştur.



31.01.2005-27.02.2015 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)

Yandaki grafik sisteme 31.01.2005 tarihinde dahil olup 27.02.2015 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 katılımcının27.02.2015 tarihinde 35.564 TL Adendum BES Birikim Endeksine ulaştığı görülmektedir.



BES en büyük özel birikim fonu olacak

2014 gibi 2015 yılına da hızlı başlayan BES, devlet katkısı hariç olmak üzere sadece katılımcıların fonlarıyla menkul kıymet fonlarına çok yaklaştı. Bunda 2014 yılında BES fonlarındaki reel getirilerin de katkısı oldu. EGM verilerine göre şubat ayı sonunda katılımcıların fon tutarı 36 milyar liraya ulaşırken aynı tarihte A ve B tipi menkul kıymet yatırım fonlarının toplamı 37 milyar lira oldu. 2015 yılı sonunda BES fonlarını, ülkenin en büyük özel birikim fonu olarak görmek kimseyi şaşırtmayacak. Buna ek olarak, menkul kıymet yatırım fonlarının ortalama vadesinin, aynı tarihte 182 gün, BES fonlarının ise 1.172 gün olduğunu ayrıca belirtmek gerek.

Öte yandan, Onuncu Kalkınma Planı (2014-2018) Öncelikli Dönüşüm Programları çerçevesinde ele alınan BES'te bu yıl içinde bazı yenilikleri de göreceğiz. 2014 yılında başlanan otomatik katılımın sonuçlarının alınması ve BES'te kesintilerin düşürülme yönündeki eğilimler 2015 yılında muhtemelen son şeklini alacak. Her ne kadar bu çabalar BES'i tabana yaymaya yönelik olsa da, kesintilerin indirilmesiyle verilen hizmetin düşebileceği yönünde kaygılar da yok değil. Özellikle, geçmiş yılların zararları henüz şirketler tarafından, fonun büyümesi lehine ertelenmiş iken.

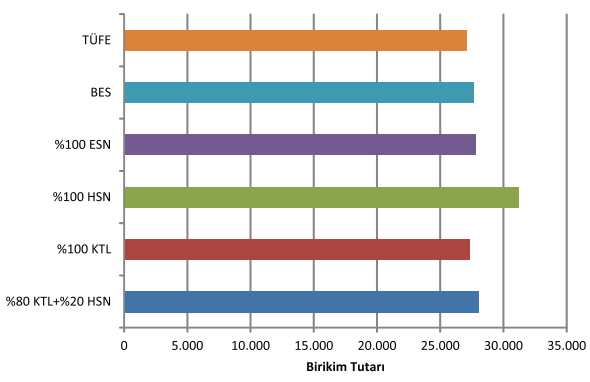
Diğer önemli konular ise kıdem tazminatının fonlu yapısı için BES altyapısının kullanılması ve fon performansına göre kesintilerin çeşitlendirilebilmesi. Bu iki konunun bir arada gerçekleşmesi durumunda ise fon dağılımlarının katılımcılar tarafından değil de şirketler tarafından yönlendirilebilmesi ve buna karşılık hem katılımcıları hem de şirketleri tatmin edecek seçeneklerin oluşması da 2015 yılında tartışılacaktır.



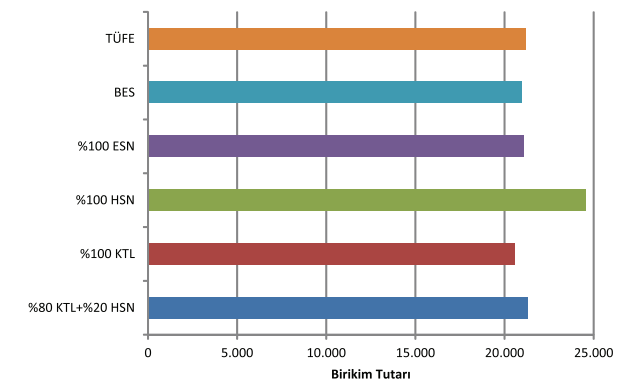
BES'in 2015 yılına da hızlı giriş yaptığı görülüyor. Bu yılın BES için dönüşüm yılı olmasının yanında yıl sonuna kadar BES fonlarının ülkenin en büyük özel birikim fonu olacağı düşünülüyor.

Yandaki grafik sisteme 31.01.2006 tarihinde dahil olup 27.02.2015 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 buyana Hisse Senedi fonlarına yatırım yapan bir katılımcının 27.02.2015 tarihinde 31.184 TL Adendum BES Birikim Endeksi'ne ulaştığı görülmektedir.

31.01.2006-27.02.2015 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)

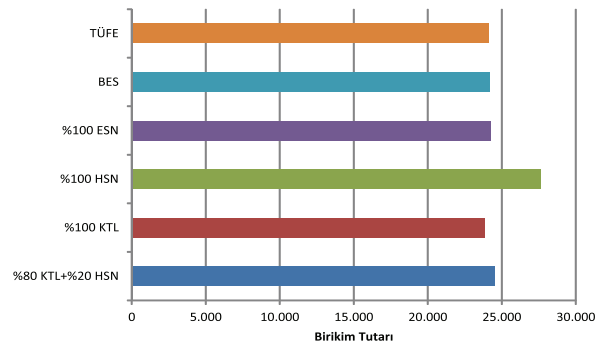


31.01.2008-27.02.2015 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)

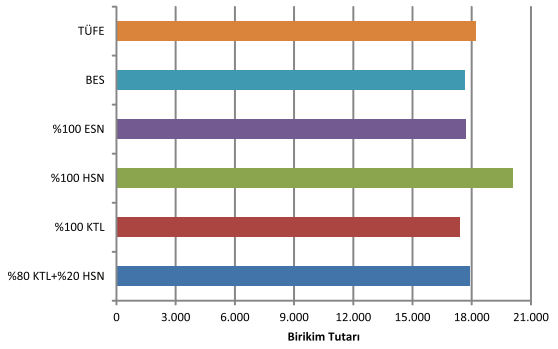


Yandaki grafik sisteme 2007 yılı başında dahil olup 27.02.2015 tarihine kadar Bireysel Emeklilik Sistemi'nde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. Sürekli Hisse Senedi fonlarına yatırım yapan bir katılımcının 27.02.2015 tarihinde 27.662 TL BBX elde ettiği görülmektedir. Sadece Kamu Borçlanma araçlarına yatırım yapan bir yatırımcı ise 23.826 TL BBX'e sahip olmaktadır.

31.01.2007-27.02.2015 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



30.01.2009-27.02.2015 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.





Sektörün kadın yöneticileri gelenekselleşen Dünya Kadınlar Günü yemeğimizde buluştu

Sigortacı Gazetesi, sektörün kadın yöneticileriyle Dünya Kadınlar Günü'nü Ulus'taki Sunset'te düzenlediği öğle yemeğiyle kutladı. 8 Mart'ın hafta sonuna gelmesi sebebiyle, bu yıl üçüncüsü düzenlenen buluşma 9 Mart'ta gerçekleştirildi. Davete katılan kadın yöneticilere cam bir kavanozun içinde büyüyen kaktüslerin olduğu birer teraryumun takdim edildiği yemek, katılımcıların içten sohbetleriyle oldukça keyifli bir havada geçti. Sektöre ve dünyaya dair her türlü konudan söz edilen yemeğin sonunda, artık gelenekselleşen bu buluşmaların bir sonraki yıla da taşınması için sözleşildi. Sigortacı Gazetesi olarak biz de, kadın istihdamında Türkiye birincisi sigorta sektörünün kadın yöneticilerini bu yıl da bir araya getirmenin mutluluğunu yaşadık.
Önümüzdeki yıl görüşmek dileğiyle.







Kadın yöneticilere günün anısına birer teraryum hediye edildi (solda). Sigortacı Gazetesi'nin sahibi Metin Öztürk yemeğe katılan kadın yöneticilere teşekkür etti (sağda).





Çok keyifli bir yemek...

Geçen ay yazarlar yemeğinde harika bir gün geçirdik… Mekan bildik bir mekandı; olağanüstü Boğaz manzarasıyla Topaz Restaurant. Daha önceki yemek yazılarında lokantanın özelliklerini yazdığım için bu konuyu geçiyorum…
Geçen ayki yemeğin en önemli gelişmesi David Ağabey'in geçirdiği kalp rahatsızlığından çok kısa bir süre sonra aramıza katılmasıydı. David Ağabey'le birlikte olmak, hepimizi çok sevindirdi. Üstelik bütün yazarlarımıza geçtiğimiz günlerde piyasaya çıkan, "Sigortacılığın Duayeni David Kohen" kitabını imzalaması sevincimizi bir kat daha artırdı. David Ağabey'in yaşamını nehir söyleşi olarak kaleme alan Yazı İşleri Koordinatörü'müz Birant Yıldız da haklı olarak gururlandı.
Yemekteki diğer gelişme "Çiçeği burnunda" yazarımız Okan Utkueri'nin aramıza katılmasıydı. Bu da bizleri son derece sevindirdi ve heyecanlandırdı… Nitekim Utkueri, yemek sonrası yazdığı mailde şöyle diyordu: "Ekibin taze ve acemi üyesi olarak büyük keyif aldım. Sıcak karşılama için hepiniz sağ olun. Umarım hep böyle keyifli, sağlıklı ve bol kutlamalı yemekler olur. Ev ödevlerim çok; derinliği olan fıkra öğrenilecek, şampanya masrafına girmemek için ayrılış saatine dikkat edilecek, tüm ikramları kaçırmamak için mümkünse kahvaltı yapılmayacak."
Dersini öğrenmişsin, aramıza hoş geldin Okan Utkueri…
Geçen ayki yemeğin bir diğer özelliği de çok neşeli iki konuğumuzdu; HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu ve Ege Sigorta Genel Müdürü Kadir Şimşek. Neşelerini masaya yansıttılar ve bu güzel güne keyif kattılar… Bu arada parantez içinde belirteyim, yemekte Metin Öztürk ve benim doğum günümüz de kutlandı. (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 - Okan Utkueri

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 - Nisan 2015, İstanbul

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

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

SFS, Oracle 'Sigortacılık ve Bireysel Emeklilik Zirvesi'ndeydi

Oracle'ın gelenekselleşen "Sigortacılık ve Bireysel Emeklilik Zirvesi", bu yıl 12 Mart 2015 tarihinde Çırağan Sarayı'nda gerçekleştirildi. Zirvede, Oracle'ın sektörel çözümler sunan iş ortakları, faaliyette bulundukları sektörlerin ihtiyaçlarına yönelik geliştirdikleri çözümleri hakkında bilgi verdiler.

Oracle'ın güçlü iş ortaklarından SFS, 2007 yılından bu yana SFS çözümlerini kullanan müşterisi, Ray Sigorta ile birlikte gerçekleştirdiği sunumda 'Sigortacılıkta Yenilikçi Satış Çözümleri'ni katılımcı ve dinleyicilere sundu. SFS adına sunum yapan Proje Müdürü Atilla Munlu, Ray Sigorta'nın talep ve ihtiyaçları doğrultusunda hayata geçirilen Tam Zamanlı Hızlı Poliçe Üretimi projeleri hakkında bilgi verirken, Ray Sigorta Bilgi Teknolojileri Yazılım Projeleri Müdürü Mehmet Tertipli, SFS çözümleri ve projelerinin şirket operasyon ve verimliliklerine katkılarını anlattı.

Zirvede SFS'nin yeni ürünü olan ve Ray Sigorta'da uygulamaya alınan INET Sales ürünü ve Ray Sigorta'ya sağlanan rekabet avantajları hakkında detaylı bilgi verildi.

SFS sigorta sektöründe yenilikçi satış çözümleri ile Oracle 'Sigortacılık ve Bireysel Emeklilik Zirvesi'ndeydi.



Ray Sigorta Bilgi Teknolojileri Yazılım Projeleri Müdürü Mehmet Tertipli, SFS'nin gerçekleştirdiği projelerle şirketin verimliliğinin arttığını söyledi.





Toplantıda konuşan SFS Proje Müdürü Atilla Munlu, Ray Sigorta'nın talep ve ihtiyaçları doğrultusunda hayata geçirilen projelerden söz etti.



SFS ve Ray Sigorta yöneticileri Oracle "Sigortacılık ve Bireysel Emeklilik Zirvesi'nde buluştu.



Dijital dönemde müşteri hizmetleri de dönüşüyor

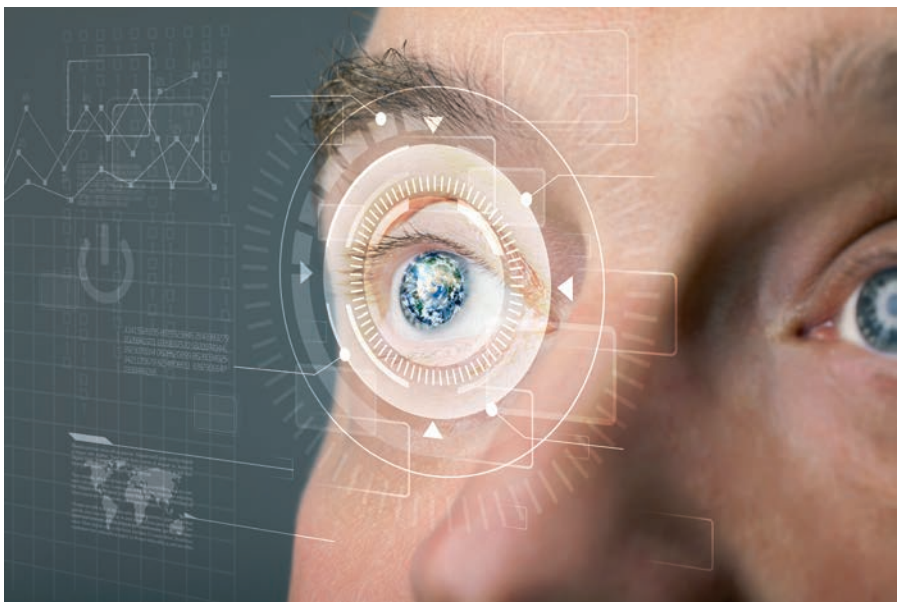
Son yıllarda giderek önemli hale gelen dijitalleşmenin sektöre ve günlük yaşama etkileri olumlu yönde. Sigorta şirketleri stratejilerini günümüz dünyasına uygun olarak dijital ortamda kapsamlı olarak gerçekleştiriyor.

Dijital devrim, son 20 yılda müşterilerin günlük hayatını son derece kolaylaştırdı ve farklı sektörlerin işleyişini kökten değiştirdi. Böylelikle şirketlerin üzerinde, pazardaki önemlerini koruyabilmek adına stratejilerini gözden geçirmeleri için büyük bir baskı oluşturdu. Sigorta sektörü liderleri sektörün mevcut durumunda dijital bir strateji oluşturmanın karmaşık bir süreç olduğunun farkındalar. Çok sayıda dağıtım kanalının varlığı, organizasyonlarda silo yapılaşmaları gibi hususlar, sigorta şirketleri için kapsamlı dijital stratejilerin tanımlanmasını güçleştiriyor. EY'nin yeni yayınladığı hayat sigortası sektörüne yönelik "Küresel Dijital Anketi" detaylı bir şekilde tasarlanmış, dikkatle işletilen, esnek dijital stratejiler ve güncel araçlar yardımıyla sigortacıların müşterilerine sundukları deneyimi farklılaştırabilmelerinin mümkün olduğunu ortaya koyuyor. Etkin dijital stratejiler geliştirebilen hayat sigortası şirketlerinin ayrıca, operasyonel verimlilik artışıyla müşteri hizmet giderlerini düşürmek ve etkileşimlerinin kalitesini yükselterek müşteri memnuniyetini artırmak konusunda rakiplerinden daha başarılı olduğunu gösteriyor.

DİJİTALİN TEMEL SÜREÇLERE ETKİLERİ

Online deneyimlerle ilgilenen müşteriler çoğu zaman, self-servis etkileşimleri, bir müşteri hizmetleri temsilcisiyle telefonda görüşmeye tercih ediyor ve bir sigorta şirketinin dijital deneyiminden, farklı işlemleri kolaylıkla gerçekleştirebilmeyi ve sorularına açık yanıtlar bulabilmeyi bekliyorlar. Bu iki ihtiyaç karşılanamadığında da genellikle, şirketler için maliyeti daha yüksek olan çağrı merkezlerini aramayı ya da şirketlere e-posta yoluyla ulaşmayı tercih ediyorlar. Dijital deneyim, müşterilerin beklentilerini eksik bilgilendirme, açık olmayan dil, karmaşık işlemler gibi nedenlerle karşılayamadığında ise muhtemel bir diğer sonuç da, müşterilerin rakiplerin sitelerine yönelmeleri oluyor.
Dijital araçların etkinliği, acente, direkt satış ekibi gibi diğer kanallarca desteklendiğinde, daha da artıyor.
İyi tasarlanmış, müşteri odaklı dijital araçlar, karmaşık ürün ve hizmetlerin etkin tanıtımı; ürün açıklamasından poliçe oluşturulmasına kadar tüm satış süreçlerini kolaylaştırarak satış ekiplerine yardımcı oluyor, etkileşimleri hızlandırarak maliyetleri düşürüyor. Operasyon ekipleri tarafından da kullanılabilen dijital araçlar, arka ofis sistemlerinde işlem hızını ve kalitesini artırarak, bu çalışanların daha yüksek katma değerli işlere odaklanabilmesini sağlıyor.
Hayat sigortası değer zincirinde, poliçe alımından tazminat ödemelerine dek, dijital inovasyonla yakalanabilecek çok sayıda fırsat bulunuyor; ancak pek çok hayat sigortası şirketi henüz bu fırsatları değerlendirecek dijital deneyimleri oluşturabilmiş değil.
Baştan sona ustaca tasarlanmış bir dijital sigorta modeli, otomasyonu artıracak, poliçe başvurusunda kaynak ihtiyacını düşürecek, tazminat ödemeleri sürecini hızlandıracak ve sahteciliğin tespitini kolaylaştıracaktır.

Elektronik imza: Pek çok ülkede ve sektörde müşterilerce benimsenmiş ve düzenleyici otoriteler tarafından kullanımı teşvik edilen elektronik imza, imza gerektiren form başvurularında süreci büyük ölçüde kolaylaştırırken, posta maliyetlerini düşürüyor ve imza teyidi ihtiyacını ortadan kaldırıyor. Elektronik imza, aynı zamanda takip edilebilirliği artırarak sahteciliğin tespitini de kolaylaştırıyor.



POLİÇE YÖNETİMİ

Poliçe kesimi: Dijital teknolojiler, poliçe kesimi için gereken tüm belgelerin gönderimini elektronik ortama taşıyarak süreci kolaylaştırıyor. Gelişmiş veri analitiği yöntemleri ile müşterilere mesaj gönderiminde hedefleme kolaylaşırken, elektronik kural motoru teknolojisi ile de mesajlarda her zaman en güncel formların kullanılması sağlanıyor.

Çapraz Satış: Dijital veri analitiği, müşteri hakkında bütünsel bir resim oluşturulmasını sağlayarak, etkileşimleri kişiselleştirme, müşteri memnuniyetini artırma, çapraz satış yapabilme ve satış artırma fırsatları yaratıyor. Örneğin, bir satış temsilcisi, iç ve dış kaynakları bir araya getiren veri analitiği yöntemleriyle müşterinin ev sahibi olup olmadığını anlayabiliyor ve kendisine bir ev sigortası poliçesiyle paket indirimi önerebiliyor.

Yeni Giyilebilir Teknolojilerle Veri Analitiğinin Sigortada Kullanımı: Hayat sigortası şirketleri, mal ve kaza sigortacılığı alanında kullanılan ve sürüş alışkanlıklarının detaylı takibini sağlayarak sürücünün riskini, geçmiş hasar kayıtlarını, yaş ve coğrafi konumu gibi girdileri kullanan alışıla gelmiş modeller yerine gerçek sürüş verisi üzerinden değerlendirme yapamaya yarayan telematik sistemler benzeri uygulamaların kullanım alanlarını genişleterek, veri analitiğinden elde edilecek yararı arttırabilirler. Otomobillerdeki telematik sistemlerden türetilen bir modelin otomobil kullanan kişilerin fiziksel aktivitelerini ve sağlık verilerini takip edebilen akıllı kol saatleri ve fitness takip aygıtlarına uygulanmasıyla toplanacak veriler, hayat sigortası şirketleri tarafından kullanılabilir. Bir başka uygulama örneği olarak da, giyilebilir teknoloji ürünlerinden takip edilecek sağlık verilerinde uzun süre olumlu eğilimler gösteren müşterilere indirim gibi ödüllerin verilmesi öne çıkıyor.

PRİM ÖDEMELERİ

Faturalama ve Ödemeler: Hayat sigortası şirketleri online ödeme imkanlarını müşterilerine sunmaya başlayalı on yıldan fazla olmasına rağmen, bu yöntem hala beklenildiği kadar benimsenmiş değil. Pek çok müşteri, hala elden ödeme veya hesaplardan havale yöntemini tercih ediyor. Müşteriler tarafından gittikçe daha fazla talep gören, otomasyonu artıran ve süreçleri basitleştiren yenilikçi ödeme yöntemlerinden sigorta şirketlerinin de yararlanması mümkün.
Etkili dijital stratejiler, prim ödemelerinde gecikme oranlarını düşürme potansiyeline de sahip. Ödemesi geciken müşterilere hatırlatma için gönderilecek mektubun yerini, kişilerin hesaplarındaki ödeme sayfasına direkt bağlantı kurabilecekleri bir link barındıran bir e-mail ya da aynı işlevi görebilecek bir mobil uygulamanın indirilebileceğine dair cep telefonuna gönderilen bir bilgilendirme SMS'i ve hatta fotoğraftan kredi kartı numarasını okuyabilen bir arayüz dahi alabilir.

TAZMİNAT ÖDEMELERİ

Sigorta sektöründe mükemmel müşteri hizmeti denildiğinde, tazminat süreçlerinin kolaylaştırılıp kısaltılması, bu yolla maliyetlerin düşürülüp müşteri memnuniyetinin artırılması bekleniyor. Hayat sigortası ürünlerinde lehtarın tazminat sürecindeki olumlu deneyimi, kendisinin de bir poliçe edinmesinde etkili oluyor ve hatta bu kişi hem yüz yüze hem de online yorumlarıyla çevresindekileri de poliçe almaya teşvik edebiliyor. Özellikle ölüm tazminatının hassasiyeti, sigorta şirketlerinin bu süreçte azami esneklik göstermesini önemli kılıyor. Dijital kanalın tazminat sürecini tamamlamak için kullanımı, aile fertlerini, yas zamanlarında, eğer istemiyorlarsa bir sigorta şirket personeliyle konuşma zorunluluğundan kurtardığı gibi, lehtara ve acenteye tazminatın durumuyla ilgili gerçek zamanlı durum güncellemesi olanağı da sağlıyor.
'Büyük Düşün, Ama Küçük Adımlarla Başla' Güçlü, uzun vadeli bir dijital dönüşüm stratejisi bir yandan kazanımlara ivme kazandırıp güvenirliğini artırırken diğer yandan uzun vadeli hedeflerin başarılmasını sağlamalıdır. Bu stratejinin başarısı için, iş ve marka hedeflerinin dahilinde tanımlanmış bir vizyon, hedef kullanıcıların iyi anlaşılması ve önemli temas noktalarının önceliklendirilmesi kritik önem taşımaktadır.

MÜŞTERİLER İÇİN UÇTAN UCA DİJİTAL DENEYİM

Müşteri memnuniyetini ve sadakatini artırmak için, sigorta şirketleri, satış sonrası için de farklılaşmış ve dikkatle tasarlanmış bir dijital strateji ortaya koymalıdır.
Sigorta şirketlerinin hizmet verdiği farklı kanallarda müşteri davranışlarını anlamak, maliyeti yüksek kanallara geçişi ve dolayısıyla maliyet artışını da engelleyebilmek için önemlidir. Buna online mağazacılıktan bir örnek olarak, büyük bir çevrimiçi tekstil perakendecisinin müşteri hizmetleri merkezine gelen çağrıların önemli çoğunluğunun beden ölçüleriyle ilgili olduğunu tespit etmesinin ardından, ürün sayfalarına bu bilgiyi ekleyerek çağrı merkezi trafiğini yüzde 20 azaltması verilebilir. Aslında, yeni stratejiler çerçevesinde geleneksel kanallar yeniden konumlandırılarak, müşteriye, hem çevrimiçi hem de fiziksel kanallarda daha iyi bir deneyim sağlamak için ortak bir değer önerisi tanımlanıyor. Bu yolla, dijital yetkinliklere ait yatırımlardan tüm tarafların faydalanması sağlanabilir.

ISW'den sektöre hasar desteği

2012 yılında kurulan Insurance Solutions & Works (ISW) başta trafik kazalarında meydana gelen bedeni hasar dosyaları olmak üzere birçok konuda sigorta şirketlerine destek veriyor. Kurucuları sigorta sektörünün içerisinden gelen ISW'nin çalışmaları ve hizmet anlayışıyla ilgili olarak ISW Asbaşkanı Onur Genco Diz'le konuştuk.

ISW ne zaman kuruldu, ortakların ve yöneticilerin geçmişi nedir?
ISW kurulalı üç yıl oldu. 2012 yılının mayısında kurulduk. Ortaklarımız ve çalışanlarımız tamamen sigorta sektöründe uzun yıllar çalışmış emek vermiş insanlardan oluşuyor. Bu ekip ile saha kabiliyeti iyi olan, istihbarat çalışması yapan ekiplerin bir araya gelmesiyle güçlü bir ekip kurduk. Bu kuruluş sürecinde yegane hedefimiz sigorta şirketlerinin dış kaynaklı hizmet tedarikçisi olmaktı. Bunu yaparken daha önce görülmemiş, sektörün ihtiyacı olan ve zarar üreten konulara odaklanarak bu sorunların hızlı, efektif ve kârlı çözümünde şirketlere hizmet vermek üzere kurulduk. Zaten de bu sebeple hem kurucuları hem de çalışanları özellikle sigorta sektöründen ve istihbarat sektöründen çekerek harmanlandık. Bu yolda birincil önceliğimiz ve yaşam gayemiz olarak sigorta sektörüne hizmet veriyoruz ve asıl bu amaçla kurulduk. Bunun yanında istihbarat hizmetini collecting firmaları da olmak üzere başka firmalara da sunuyoruz, ama genelde bu firmalar da sigorta sektörünün etrafındaki firmalar oluyor.

'SAHA ÇOK ÖNEMLİ'

Ben ortaklardan biri olarak hem avukatım hem de sigorta sektöründe en alttan başlayarak yöneticiliğe uzanan bir geçmişim var. Biz hem dosyada, hem de sahada Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürlüğü kriterlerine uygun, denetlemeye açıktan da öte denetlemeyle adeta iç içe, sürekli kendi kendini kontrol eden kusursuz ve kârlı bir hizmet vermek zorundayız. Çalıştığımız şirketlere bu hususları sözleşmelerimizle taahhüt ediyoruz. Böyle başarılı ve güvenilir bir yapı için de ancak bu Hibrit modelleme ile mümkündü ve 2 yılı aşkın süredir çalıştığımız tüm şirketler hizmetin başarısı, kârlılığı ve hızı ile güvenilirliğinden çok memnun. Zaten şimdiye kadar sektörün bu alandaki başarısızlığı ve büyük zararlar üretmesi de inhouse ile saha kabiliyetinin birleştirilemeyerek kısır ve kifayetsiz inhouse denemeleri yapmaya çalışmalarıdır.

ISW, sigorta sektörüne ne gibi hizmetler veriyor ve ne tür çözümler sunuyor?
Sigorta sektörüne hasardan ürün geliştirmeye, satıştan proje acenteliğine, istihbarattan veri analizi ve süreç denetimine neredeyse her alanda hizmet veriyoruz. ISW, adeta bir sigorta şirketi gibi çalışıyor. Normal bir sigorta şirketinin içinde olan tüm departmanlar ISW içerisinde de mevcut. Sigorta şirketinden eksiğimiz, kendi adımızla poliçe düzenleyememek diyebiliriz. Onun dışında sigorta şirketinin yaptığı tüm hizmetleri yapıyoruz. Her alanda çözüm sunuyoruz. Bunun yanında sigorta şirketlerinin ihtiyaç hissettiği dönemsel veya anlık konularla ilgili de proje bazlı çözümler geliştirebiliyoruz. Önemli olan soruna çözüm bulabilmemiz. Sigorta şirketleri çözmekte zorlandıkları her alanda bize başvurabilirler. Çalışmalarımızda genellikle "no cure no pay" esasıyla çalıştığımız için de şirketlere ekstra maliyet çıkarmamış oluyoruz. Bu hususlarda çok çeşitli sigorta şirketleriyle çalışma yaptık ve hepsi de başarılı oldu.

'ZARAR KALEMİNİ ÇÖZDÜK'

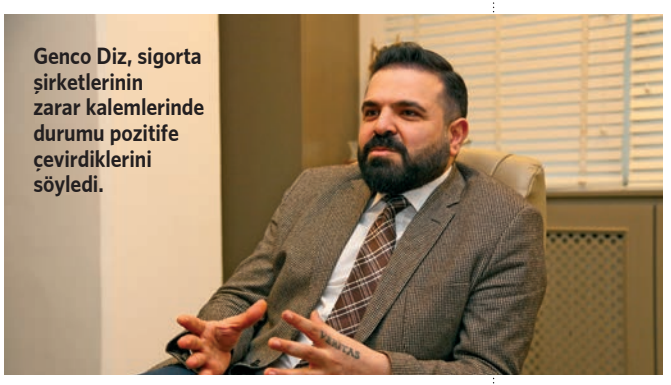
Sizce verdiğiniz hizmetlerin sektöre etkisi nasıl oluyor, nasıl tepkiler alıyorsunuz?
Bizim ISW olarak sektöre verdiğimiz hizmetler, daha çok niş alanlarda olmakla, çalıştığımız sigorta şirketlerinin özellikle yıllardır ciddi zararlar yazmalarına sebep olan sorunlu alanlarda hizmet verdiğimiz için etkileri, çok pozitif oldu. Türk Sigorta sektörü olarak yıllardır ciddi şekilde başımızın ağrımasına sebep olan özellikle trafik sigortasından kaynaklanan bedeni hasarlarda yüksek teknik karşılık, operasyon, ekstra masraf ve dava maliyetleri bizler için çok büyük zarar kalemleri. Teknik zarar bir yana operasyonel maliyetin artması ve dosyaların artması gibi etkenlerle zarar da artıyor bunun yanında müşteri memnuniyeti de negatife dönüyor. Dolayısıyla biz sigorta şirketlerine en çok zarar yaşadığı bedeni ve işveren mesuliyet zararlarında çok büyük katkı sağladık. ISW kurulduğundan beri sözleşmeyle beraber çalıştığımız tüm sigorta şirketlerine bu zararların bertaraf edilmesi anlamında çok ciddi katkı sağladık. Nominal kârın yanında, teknik kârlarda çok büyük pozitif etki getirdi bilançolara. Bunun yanında şirketler yığılmış dosyalardan kısa sürede kârlı ve kesin olarak kurtuldu. Biz ISW olarak kesin çözüm getirdik, kapanan dosyalar tekrar tekrar açılmadı. Bu da sigorta şirketlerinin bilançolarına çok pozitif yansıdı. ISW'nin çalışma portföyüne her ay yeni şirketler katılıyor. En önemli referansımız şu ki, sözleşmeyle çalıştığımız sigorta şirketlerinin hepsi, hızımız, güvenilirliğimiz, kârlılık ve operasyon maliyet kazançlarından çok memnun. Bizim ISW olarak sektöre yapabileceğimiz en önemli katkı da bu.

BEDENİ HASARLARA İLİŞKİN SÜREÇ YÖNETİMİ

ISW'nin sigorta sektörüne verdiği en önemli desteğin trafik kazalarında bedeni hasarlara ilişkin süreç yönetimi olduğunu belirten Diz şunları söyledi: "Sigorta şirketlerine ihbar edilmiş, ancak evrak eksikliği ve benzer nedenlerle sonuçlandırılamamış olan hasar dosyaları ciddi anlamda zaman, operasyon ve teknik karşılık yükü yaratıyor. Şirket arşivinde bekleyen veya yeni ihbar edilecek olan tüm bedeni hasar dosyalarını en hızlı ve tekrar tazminat talep edilemeyecek şekilde kesin tasfiyesi işlemlerinde ISW Sigorta Çözümleri ve Danışmanlık Hizmetleri olarak tamamen mevzuata uygun çözümler sunuyoruz.

'HAYAL DEĞİL PROJE'

ISW çözüm proje yönetimi ile tüm sektörün hasar dosyalarına bakış açısını değiştirmek demek, bedeni hasarlardaki zararın tamamen ortadan kalkması demek. Dolayısıyla bedeni hasarlarda sektörün zarar boyunduruğundan kurtulması demek. Baktığınızda sunduğumuz hizmet hayalci hedef gibi de görünebilir, ama çalıştığımız şirketlerin hepsinde bu sonuca ulaştık. Bu bir hayal değil, denenmiş ve çok başarılı olmuş bir proje. En büyük referansımız da çalıştığımız şirketler sonuçları itibari ile ISW'nin gayet 'Göğsünü gere gere bu sektörün en büyük zarar kalemini, zarardan kâra geçirebiliyorum' diyebilmesidir. Bu da ISW'yi herhalde sektörün son 20 yılının en yenilikçi, en efektif, en kârlı ve en ihtiyaç odaklı projesi olarak ortaya çıkarmaktadır.



Genco Diz, sigorta şirketlerinin zarar kalemlerinde durumu pozitife çevirdiklerini söyledi.

Sektör mevzuat bakımından olması gereken yerde mi, bu konuda ne tür ihtiyaçlar var?
Esasında aldığımız ülkelerde de değişen ticaret kanunu değil, bu ülkenin toprağına basan ve 2015 yılının ihtiyaçları da tahayyül edilerek yapılan yerli bir Ticaret Kanunu'na ihtiyaç var öncelikle. Ondan sonra da herkese eşit mesafede, tüm boşlukları tıkayıcı mahiyette tamamlayıcı ve uzun yıllar değiştirmeye gerek olmayacak ikincil mevzuata. Sektör denetleyici kurumlarında çok çaba çok emek var, ama biraz da imkânlar kısıtlı olduğundan yetişmekte zorlanıyorlar. Sektör için en üst iradenin uzun soluklu kalkınma planları ve desteği olmalı. Artık daha katılımcı, daha çoğulcu olmak gerekiyor. Sektör olarak hızlı ve seri olalım, bir araya gelelim. Eskilerin tecrübesiyle yenilerin bilgisini harmanlamak zorundayız. Satış kanallarını artırmak ve sektörün alıştığı trafik sigortasından gelen sıcak paraya ihtiyaç olmayacak duruma getirmek zorundayız sektörü.



ISW yönetimi bir arada.

ISW sigorta sektörüne hasar desteği vermek amacıyla sigorta sektörü kökenli yöneticilerce kurulmuş bir dış kaynaklı hizmet tedarik şirketi. ISW Asbaşkanı Onur Genco Diz, özellikle trafik sigortalarında bedeni hasarlı dosyaları çözüme kavuşturarak, sektöre büyük katkı sağladıklarını söyledi.

'TAM DESTEK'

Sigorta şirketlerinin bedeni hasarlar işleyişindeki departmanların -bedeni hasarlar birimi, hukuk birimi, oto ve oto dışı hasar birimi, aktüerya birimi-, süreç yönetimindeki çalışmaları, uygulamaları ve işleyiş biçimlerini ayrıntılı bir biçimde, konusunda uzman kadromuz tarafından gözlemliyor, inceliyor ve analiz ediyoruz.
Şirket kârlılığı göz önünde bulundurularak işleyişi daha iyiye götürmek adına, hangi yönde ve nasıl iyileştirme çalışmaları yapılması hususunda, ilgili birimlere deneyim ve tecrübemizi aktarıyor, işleyişteki departmanlar arasındaki bağlantıları güçlendirmeye yardımcı oluyor ve bu sürecin içinde bir taraftan analizler yaparken, bir taraftan da bedeni hasar uygulamalarındaki mevzuata uygunluk denetimini gerçekleştiriyoruz."

ISW Plaza Kartaltepe Mah. Teyyareci Nurettin Sok. No: 12 Bakırköy
444 37 39
info@iswtr.com - iswtr.com

Türkiye'deki sigorta suistimali vakaları şaşırtıyor

"Sigortalı Hayatın Gerçekleri" kitabının yazarı Atilla Çilingir'e göre; Türkiye'de sigortalı hasarların yaklaşık yüzde 10 ila 30'unu suistimal vakaları oluşturuyor. Bu suistimal vakalarının arasında, 6 aylık bebeğe diş protez faturası çıkarmaktan, şarkıcıların estetik operasyonlarını kaza gibi göstermelerine kadar birçok örnek yer alıyor.

Türkiye sigorta sektöründe, sigortalı hasarların yaklaşık yüzde 10 ila 30'u suistimal vakalarından meydana geliyor. 2014 yılı suistimal vakalarından kaynaklı maliyetin yaklaşık olarak 1.4-1.7 milyar lira arası olduğu düşünülüyor. Yine de aydınlatılması beklenilen bir sürü başka vakanın olduğundan şüpheleniliyor.
Sigorta şirketlerinin bildirimlerine göre, 2014 yılı için suistimal yöntemlerinden sahte belge suistimallerinin ortalama payı yüzde 29, planlanmış hasar suistimallerinin payı yüzde 19, sahte kaza tespit tutanağı suistimallerinin payı yüzde 16, hasar sonrası sigortalama suistimallerinin payı yüzde 15 ve vurup kaçtı beyanı suistimalleri payı ise yüzde 4 oldu. Diğer suistimaller ise yüzde 16'lık payı oluşturdu.
Sigorta suistimallerinin 25 yıldır sektördeki araştırmalarını yöneten bir araştırma uzmanı olarak; hayat, sağlık ve işsizlik sigortaları dosyaları içerisinden seçtiği çarpıcı olayları, "Sigortalı Hayatın Gerçekleri" isimli kitabında yayınlamış olan Atilla Çilingir, anlatımını gerçekleştirdiği bu olaylarda, kişi, yer, zaman ve herhangi bir kurum ve kuruluş adı belirtmiyor. Çilingir'in kendi sözleriyle, "cüretkâr maceraların hem geleceğin sigortacılarına ve hem de sigortalılarına ders olması" amacıyla, Sigortacı Gazetesi bu sayısında onun kendi kaleminden, Türkiye sigorta sektöründe meydana gelmiş olan suistimal vakalarının birkaçına yer veriyor.



Özel sağlık sigortacılığında suistimallerin daha çok sigortalılardan kaynaklandığı belirtiliyor. Bir kısım sigortalılar mevcut hastalıklarını başlangıçta beyan etmeyip gizliyor.

6 AYLIK BEBEĞİN DİŞ PROTEZİ FATURASI

E.S. henüz 6 aylıktı. Özel sağlık sigortalarının Türkiye'de görücüye çıktığı ilk aylarda doğmuş şanslı bir bebekti. Çünkü özel sağlık poliçesinin tüm teminatları ile korunmaya alınmış ayrıcalıklı ve nitelikli sağlık kuruluşlarında tedavi görebilecekti. Sigortalılarımızın sağlık giderleri ile ilgili doktor raporları ve bunların fatura bedelleri gelmeye başlamıştı. İlk gelen faturalar arasında 6 aylık E.S. bebeğin de bir faturasını tespit etmiştik. Bu fatura ile tıp literatürüne geçen ilk protez dişli bebek olacaktı neredeyse!
Bu fatura, 6 aylık bebek olan "E.S.'nin dişlerinin çekimi ve protez yapımı" bedelini içeriyordu.

NE KONSERDİ AMA

O, çok ünlü bir sanatçıydı. Rumeli Hisarı konserlerinin çok popüler olduğu bir yaz günü sahnede düşmüş ve konserini yarıda bıraktığını araştırmalarımız sonucu öğrenmiştik. Şarkıcı hemen ambulansla hastaneye kaldırılmış.
Acilen ameliyata alınmış ve hasar gören sağ dizine başarılı bir laparoskopik müdahale yapılmıştı.
Sıra yapılan ameliyatın faturasının ödenmesine gelmişti.
Ünlü solistimizin özel sağlık sigortası vardı. Hastane muhasebesi, doktor ve hastane işlemlerini içeren faturayı düzenleyerek sigorta şirketine göndermişti. Gönderilen fatura bu tarz bir operasyonun gerektirdiği miktarın 3 katı kadar fazlaydı. Demek ki ortada garip bir durum vardı.
Yaptığım araştırmalar sonucunda: O ünlü sanatçımız, çok bilinen ve tercih edilen o hastanede, yine o çok tanınan doktorundan sadece sağ dizi ile ilgili problemin giderilmesini istememiş; bunun yanı sıra vücudunun çeşitli yerlerindeki estetik düzeltmelerin yapılması isteğinde de bulunmuştu. Bunu nasıl mı ortaya çıkarmıştım! Aynı senaryo ile hastaneye müracaat etmiş ama ameliyat olmadan önce o ünlü doktorun ameliyat bedelinin ve hastanedeki yatış ücretlerinin ne olduğunu bizzat o ünlü hastanenin muhasebesinden yazılı olarak tespit ettirmiştim.

ÜNLÜ ŞARKICININ KALÇASINDAKİ BEN

Güzel bir şarkıcıydı ve güzelliğine önem veriyordu. Ama şu kalçasındaki benler yok muydu? Onları mutlaka aldırmalıydı! Tüm estetiğine ve güzelliğine gölge düşürüyorlardı!
Bu ünlü şarkıcımız sonunda bu benlerini bir operasyonla aldırarak kurtuluverdi. Tabii operasyonun faturasını da sigorta şirketine ödenmesi için göndermişti bile!
Ah şu sigorta müfettişleri yok mu? Yine gelen faturada kullanılan bazı malzeme ve ilaçtan şüphelenmişlerdi! Operasyonun yapıldığı özel hastaneye gidilerek tıbbi kayıtlar incelemeye alındı.
Sonuç: Yapılan operasyonlar; kalçalardaki "benler" için değil, "yağlar" içindi!



ICC, E-DAMGA'yı sektörün hizmetine sunuyor!

15 Haziran 2015 tarihinde yürürlüğe girecek olan "Motorlu Araç Sigortalarında Eşdeğer Parça Belgeleme Esaslarına İlişkin Genelge", sigorta sektörüne asistanlık ve yedek parça tedariki yapan firmaların bir kısmında endişeli bir bekleyişe neden oldu. Uygulamanın detayları konusunda bazı belirsizliklerin, hatta erteleme söylentilerinin doruğa çıktığı bir zamanda ICC'nin "Uygulamaya Hazırız" çıkışı, sektörde yankı yarattı.
Bu konudaki gelişmeleri öğrenmek üzere Insurance Claim Center'ın (ICC) Yazılım Birimi Yöneticisi Sinan Kuşdoğan'la konuştuk.

Sinan Bey, ICC'nin yeni uygulamasını biraz açıklar mısınız?
"E-Damga"; adından da anlaşılacağı gibi parçaların sertifika ve homologasyon bilgilerine elektronik bir damga üzerinden her an erişim imkânı veriyor. Otomasyon, doğru referans numarası ile güncel fiyat bilgilerinin elde edilmesinden, nihai raporlamaya kadar geniş bir süreci, tedarik edilen parçalardaki sertifika bilgisinin de her aşamada izlenebilir olması özelliğini ihtiva ederek yönetiyor. Yedek parçanın tedarik tarihçesi, sertifika bilgisi ve tedarik edilen parçanın "E-Damga" izi; sigorta eksperleri, asistan firmalar veya sigorta şirketlerinin hasar servislerinde görevli personel için her türlü rapor ortamına aktarılabilir formatta saklanıyor.

'KAPSAMLI BİR BİLGİ HAVUZU GEREKİYOR'

ICC tarafından geliştirilen elektronik damgalar, ilişkilendirildikleri "sertifikalı parçalar" ile bir bütün oluşturarak kriptolu sertifika veya homologasyon bilgisini Sigorta Bilgi Merkezi (SBM) uygulamaları ve elektronik dosya dokümantasyon arşivlerine veri aktaracak şekilde oluşturuluyor. Bu da onarım sürecinde ve sonrasında tedarik edilen parçaların güvenli bir şekilde çevrimiçi olarak doğrulanabilmesini sağlıyor. Tabii bu sürecin sağlıklı şekilde işlemesi için iyi tasarlanmış, güçlü bir altyapı ve kapsamlı bir bilgi havuzu gerekiyor.



Bu bilgi havuzunun oluşturulması nasıl gerçekleşiyor?
Şüphesiz ki bilgi havuzunun sağlıklı bir şekilde oluşturulabilmesi, sistemin can alıcı noktalarından biri. Bilgi havuzu içerisinde yer alan sertifika ve homologasyon yaprakları, uzman ekibimiz tarafından üreticiler ve akreditasyon kuruluşları vasıtası ile güncelleniyor. Aynı şekilde yerli üreticiler ile çalışmalarımız da yoğun bir şekilde devam ediyor. IT ekibimiz, "E-Damga" ile sertifika ve bilgi havuzu arasındaki bağlantıyı geniş bir parça veri havuzu üzerine inşa etti ve bunu saha ekibinin kullanımına sundu. Bu konuda oldukça dikkatli davranıyoruz.

2004 yılından bu yana tabiri caizse ince bir nakış gibi geliştirilen teknoloji ve bilgi altyapısı, bu ve benzeri uygulamaları hızla hayata geçirebilmemize imkân veriyor. Sonucunda da "E-Damga" gibi sektörün ihtiyaçlarına doğru ve sağlıklı bir şekilde cevap verebilecek kalibrede, son teknoloji ürünü uygulamalar hayata geçirilebiliyor.

"E-Damga" cihazı hakkında da kısa bir bilgi alabilir miyiz?
"E-Damga" üretim donanımları, ICC hasar otomasyonu ile tam uyum içerisinde, tedarik tarihçesi, sertifika veya homologasyon bilgisi içerecek şekilde her bir hasar dosyası için spesifik olarak özelleştirilmiş "kriptolu damgaların" oluşturulmasını sağlıyor. ICC'nin tüm modüler uygulamaları için optimize edilmiş bu donanımlar, tarafımızdan ilgili tedarik noktalarında konumlandırılarak çevrimiçi bir şekilde kullanılabiliyor. Oluşturulan damgalar ise yine çeşitli tanıma ve tarama yazılımlarının çalıştığı cihazlar ile kontrol edilebiliyor. Bu kontrol işlemi de sertifika veya homologasyon yaprağı içeren bilgi havuzumuza erişim imkânı veriyor.

Bu donanımların kullanımı için tedarikçilerle özel bir anlaşma mı yapıyorsunuz?
Hayır. Aslında yedek parça tedarik anlaşmalarını asistanlık hizmeti verdiğimiz şirketler doğrudan kendileri yapıyorlar veya onların yönetebileceği bir süreçte biz ICC'de onlar adına yapıyoruz.
Bu konudaki ilkesel yaklaşımımızdan daha önce de bahsetmiştim. ICC, yedek parça tedarikçileri ile ilişkilerini tamamen şeffaf ve denetlenebilir bir şekilde, ilişkiyi müşterilerinin yönettiği bir süreçte yapıyor ve bu nedenle "E-Damga" uygulaması ile ilgili çalışmalar da salt bu anlaşmalar kapsamında devam ediyor. Sektörde maalesef hizmet sağlayıcı asistan firmalar ile tedarikçiler arasında çeşitli komisyon anlaşmaları var. "E-Damga" bu anlamda komisyon anlaşmalarına da engel teşkil edecek. Bu çerçevede "E-Damga"nın sektöre önemli bir pozitif katkı sağlayacağını söylemek yanlış olmaz.

'E-DAMGA TEDARİK SÜRECİNİ KISALTACAK'

"E-Damga" uygulaması zaman açısından tedarik sürecini olumsuz etkiler mi?
Hayır. Tam tersine elektronik damgalar, parçaların tedarik süreci boyunca hatasız ve süratli şekilde sevk edilmelerine katkı sağlayacak biçimde tasarlandı. Son teknoloji ürünü bu uygulama, "Doğru parçanın, zamanında onarım noktasına tedarik edilmesi" amacı ile geliştirildiğinden tedarik süreçlerinde zaman açısından da olumlu katkı sağlayacak. Mevcut altyapımız üzerinde, bu teknoloji sayesinde gerektiğinde parçaların farklı noktalardan geçiş zamanlarını ve yolculuklarını da takip edebilir durumdayız. Artan rekabet koşulları, sigorta şirketlerinin her anlamda gider kalemlerini çok sıkı denetlemesini gerekli kılıyor. Rekabet ortamında çalışırken birincil amacın yürütülen operasyonun yasal çerçeve içerisinde etkin tasarruf sağlaması ve uzun dönemde sürdürülebilir olması en önemli nokta. Bu da yedek parça tedarik sürecinin öncelikle yasalar çerçevesinde, sonrasında ise denetime açık şeffaf bir yapı üzerinden gerçekleştirilmesini ve otomasyon yazılımlarının kullanımını gerekli kılıyor. Zaten sigorta hasarlarında yedek parça tedarik sürecinin kurallara bağlı olması konusu tamamen Hazine Müsteşarlığı ile sigorta şirketlerinin ortak çalışmaları sonucunda ortaya çıkan bir olgu. Yani ICC nevi asistan firmaların kontrolü içerisinde gelişen bir süreç değil bu. Bizler sürecin sonucunda oluşan yasal çerçeve içerisinde vaziyet alarak uygun yapıyı kurup, sürdürülebilir nitelikte işletilmesine odaklanan ikincil yapıları oluşturuyoruz.

Son olarak eklemek istediğiniz bir husus var mı?
ICC'de geliştirdiğimiz otomasyon altyapısı, ek yazılım modülü olan E-Damga ile tedarik edilen parçalardaki sertifika veya homologasyon bilgilerine hasar süreci içerisinde her an erişilebilir olması konularında kendi hazırlıklarımızı, testlerimizi tamamladık. Hazine Müsteşarlığı tarafından sirküle edilen 1 Haziran 2015'te yürürlüğe girecek "Motorlu Araç Sigortalarında Eşdeğer Parça Belgeleme Esaslarına İlişkin Genelge"si ile tamamen uyumlu olarak çalışmaya hazırız. Bunun dışında parça sertifikalandırılması gibi bir çalışmamız yok. Böyle bir yapımız da yok. Bu anlamda söyleşimizden yanlış bir mesaj çıkartılmasını arzu etmem. Yani genelgede çizilen çerçeve kapsamında hangi evsafta yedek parça kullanılabiliyor ise bu evsaftaki parçanın, yine genelge ile getirilen tüm şartlara uygun şekilde tedarik edilebilmesi ve şartların karşılanabilmesi boyutunda uygulamaya tamamen hazırız.

Hazine Müsteşarlığı'nın 1 Haziran 2015'te yürürlüğe girecek olan "Motorlu Araç Sigortalarında Eşdeğer Parça Belgeleme Esaslarına İlişkin Genelge"siyle ilgili tüm hazırlıkları tamamladıklarını belirten ICC Yazılım Birimi Yöneticisi Sinan Kuşdoğan, "E-Damga" adını verdikleri yeni otomasyon sistemlerinin sektörde ses getirdiğini söyledi.

'BİZ KOMİSYON ANLAŞMASI YAPMAYIZ'

Temel ilkemiz hizmet sağladığımız müşteriye odaklı çalışmak ve müşteri adına hareketle tüm sağlayıcılar ile pazarlıklar yapmak, süreci yönetmek ve hizmet verdiğimiz müşterinin yararına pozitif fayda üretebilmek. Bu anlamda hiçbir yedek parça tedarikçisi, dağıtım platformu, hizmet sağlayıcı, sertifikalandırma kuruluşu veya onarım noktası ile yazılı veya gizli saklı bir komisyon anlaşmamız olmadı, olamaz. Biz ICC'de sadece anlaşmalı olarak adına hareket ettiğimiz müşterinin, yani sigortacı veya filo şirketinin maliyetlerini yasal çerçeve ne ise o zeminde düşürmeye odaklı çalışıyor ve salt bu işten gelir elde ediyoruz. Faturamızı da doğrudan müşterimize kesiyoruz.



'SEKTÖRDEKİ BİRÇOK YENİLİK ICC ÜRÜNÜ'

Ülkemizde hayata geçirilen birçok uygulamayı ilk defa bizler ICC'de hayata geçirdik. Bazen ürün ve hizmetlerimizi güzel paketleyip pazarlayamıyoruz, bunu da dürüst bir özeleştiri olarak anlayın lütfen. "E-Damga" da birçok ürün gibi ilk defa ICC'de bizlerin tasarlayıp ürettiği bir otomasyon. Türk malı. Bu çerçevede, yedek parça tedariki konusunda tüm polemikleri sonlandıracak ve tedarik edilen yedek parçanın, onarım noktasında gerçekten kullanılıp kullanılmadığının kontrolünü çok pratik ve ekonomik bir yöntemle sağlayabilecek yepyeni bir ürünümüzü de bitirerek sahada test aşamasına geldiğimizin haberini de vermek isterim. RFID (Radio-frequency identification) radyo frekansı üzerinden tanımlama teknolojisi ile çalışan ve "E-Damga"nın entegre bir uzantısı olan bu inovatif ürünümüzden de ilerideki söyleşilerimizde bahsetmek istiyoruz.

ICC Hasar Denetim ve Yönetim Ltd. Şti.
Ahi Evren Caddesi, Polaris Plaza,
Kat: 16 No: 77-78 MASLAK/ İSTANBUL
Tel: (90) 212 346 0 346
www.iccdenetim.com

SEKTÖR kadınlarla yükseliyor

Towers Watson'ın Türkiye'de en yüksek oranda kadın istihdamı ve kadın yöneticiye sahip sektörleri belirlediği araştırmaya göre, en çok kadın istihdam eden sektör yüzde 55 ile sigorta sektörü oldu.

Towers Watson'ın 300'ün üzerinde şirkette ve sektörel verilere dayanarak yaptığı incelemeye göre, emeklilik şirketleri dahil olmak üzere Türkiye sigorta sektöründe görev yapan kadınların oranı bugün itibarıyla yüzde 55 seviyesinde bulunuyor. Sigorta sektöründe kadın istihdam oranı bu kadar fazlayken, yöneticiler arasında kadınların oranı ise yalnızca yüzde 37. En yüksek oranda kadın istihdamına sahip bulunan sigorta sektörü, kadın yönetici oranı açısından dördüncü sırada yer alıyor. En çok kadın yönetici ise perakende ve ilaç sektöründe görülüyor. En yüksek kadın istihdam oranına sahip ilk 3 iş alanı, kadın yönetici oranı olarak incelendiğinde aynı performansı ortaya koyamıyor.
Bununla ilgili olarak sigorta sektörünün önde gelen şirketlerinin kadın yöneticilerinden sigorta sektöründe kadın istihdamının lider konumunda olmasıyla ilgili değerlendirme yapmalarını istedik. Onlar da sigorta sektöründe kadın istihdam oranı bu kadar fazlayken, sektördeki yöneticiler arasında kadınların oranının neden bu kadar düşük olduğu ve nasıl yukarı çekilebileceğine dair yorumlarda bulundular.

GENERALI SİGORTA GENEL MÜDÜRÜ MİNE AYHAN:

Hedefimiz daha fazla kadının üst yönetime gelmesini sağlamak

Generali Sigorta'da kadın çalışan istihdam oranının yüzde 53'le sektöre paralel olduğunu söyleyen Generali Sigorta Genel Müdürü Mine Ayhan, 274 çalışanlarının arasında 145 kadın çalışan olduğunu belirtti ve şunları söyledi: "Öncelikle bir kadın yönetici olarak yıllardır içinde bulunduğum sektörde bu düzeyde kadın çalışan yoğunluğunun varlığı beni çok mutlu ediyor. Sigorta sektörü diğer pek çok sektörden daha güçlü bir şekilde güven duygusunun merkeze oturduğu sektördür. Şeffaf bir iletişim ve empati müşterilerin özellikle değerli gördüğü özellikler arasındadır. 2014 yılında 2 bin 849 sigorta müşterisi ile yapılan bir çalışma kişilerin başlarına bir şey geldiğinde duygusal anlamda da tatmin olmaları ve destek görmeleri gerektiğini ortaya çıkardı. Bu sonuç sigorta sektörünün aynı zamanda empati yetkinliği yüksek, karşı tarafa güven veren ve beraberinde koruma ihtiyacını karşılayacak iş gücü ile hizmet vermesi gerektiğini çok net bir şekilde yansıtmaktadır. Kadınların da bu özellikleri daha fazla taşıdığını düşünüyorum." Mine Ayhan, Generali Sigorta'nın bağlı bulunduğu Generali Grubu'nun da kadın işgücünü desteklemek için önemli adımlar attığını dile getirdi. 2014 yılında Grup bünyesinde Barselona'da yapılan bir toplantıda Kadın Liderler için özel bir çalıştay gerçekleştirildiğini söyleyen Ayhan, uygulamaya konulan iç mentorluk programı ile daha çok kadının tepe yöneticisi olma yolunda başarıyla ilerlemesini hedeflediklerini söyledi. Ayhan, Türkiye'nin de içinde bulunduğu EMEA (Avrupa, Orta Doğu ve Afrika) bölgesinin pilot bölge seçildiğini söyledi.



ACE EUROPEAN GROUP TÜRKİYE GENEL MÜDÜRÜ EBRU GÜRTAN:

Kadınlar farklı bakış açısına sahip

Merve Kuvvet
merve@sigortacigazetesi.com.tr



Türkiye'de en yüksek oranda kadın yöneticiye sahip ilk 10 sektör:
1- Perakende (%42)
2- İlaç ve sağlık bilimleri (%41)
3- Hızlı tüketim ürünleri (%39)
4- Sigorta (%37)
5- BT ve telekomünikasyon (%29)
6- Holding merkezleri (%26)
7- Kimya sanayii (%26)
8- Lojistik (%24)
9- Profesyonel hizmetler (%23)
10- Ambalaj (%21)

Türkiye'de en yüksek oranda kadın istihdamı sağlayan ilk 10 sektör:
1- Sigorta (%55)
2- Holding merkezleri (%43)
3- Profesyonel hizmetler (%38)
4- Turizm (%37)
5- BT ve Telekom (%34)
6- Ambalaj (%32)
7- İlaç ve sağlık bilimleri (%32)
8- Hızlı tüketim ürünleri (%31)
9- Perakende (%30)
10- Kimya (%27)

ACE European Group Türkiye Genel Müdürü Ebru Gürtan, iş hayatında kadın olmanın birtakım zorlukları beraberinde getirdiğini söyledi. Bu durumun aynı zamanda pozitif etkilerinin olduğunu belirten Gürtan sözlerine şöyle devam etti: "Araştırmalar gösteriyor ki kadınlar olaylara ve süreçlere daha farklı bir açıdan bakabiliyor. Hatta yönetim seviyesinde kadınların sayısının artmasının küresel ekonomik krizlerin önüne geçtiği iddia ediliyor. McKinsey'nin araştırmasına göre yöneticilerin yüzde 72'si çeşitliliğin finansal performansa doğrudan yansıdığına inanıyor. Finans ve sigorta sektörü çeşitlilikten olumlu etkileniyor. Türkiye'de finans sektöründe kadın çalışan oranının hayli yüksek olması da mutluluk verici. Sektörümüzde kadın istihdamı açısından bu olumlu gelişmelerin memnuniyetiyle, sigorta alanında faaliyet gösteren firmaların bu farkındalığı yayarak diğer sektörlere örnek olmasını umuyorum." Ebru Gürtan, Türkiye'deki sigorta sektörüne yabancı yatırımcıların yoğun ilgisi olduğunu belirtti. Uluslararası standartların ve çeşitliliğin yaygınlaşmasını beraberinde getiren yabancı yatırımların artmasıyla olumlu etkinin artarak süreceğini düşündüklerini söyleyen Gürtan, bu durumun zamanla kadın yönetici sayısını artıracağını söyledi. Küresel bir şirket olduklarını belirten Gürtan, çalışanlar arasındaki kadın-erkek dağılımına büyük önem verdiklerinin altını çizdi.



ANADOLU SİGORTA 1. GENEL MÜDÜR YARDIMCISI FİLİZ TİRYAKİOĞLU:

Kadın yönetici sayısı da artacak

Anadolu Sigorta 1. Genel Müdür Yardımcısı Filiz Tiryakioğlu sigorta sektöründe kadın istihdamının lider konumunda olmasının nedenlerini şöyle açıkladı:
"Ülkemizdeki sigorta şirketleri, farklı seviyelerde kurumsal kimliğe sahip kuruluşlardır. Bu durum, çalışanlar için güven ve istikrar anlamına gelmektedir. Ayrıca gelişmekte olan sektörlerin içinde yer alan sigortacılık, çalışanlar tarafında, net görev tanımları ve uzmanlıklar çerçevesinde, uzun ömürlü bir kariyer fırsatı da sunmaktadır. Yan haklar, yüksek kaliteli çalışan profili, sektörle birlikte çalışanlara yapılan gelişim yatırımları gibi birçok etken, kadın istihdamının sigortacılıkta yüksek olmasına sebep olmaktadır."
Filiz Tiryakioğlu Türkiye'de kadınların aktif olarak çalışma hayatına girmelerinin göreceli olarak yeni olduğunu söyledi. Özellikle 2000'li yıllarda çalışma hayatında daha fazla görülen kadın çalışanların, kıdem faktörü sebebiyle, üst yönetimlerdeki erkek yönetici sayısına oranla daha düşük kaldığını belirten Filiz Tiryakioğlu sözlerine şunları ekledi: "Ayrıca kadınların, iş hayatı süreçlerindeki fizyolojik etkenler ve emeklilik yaşı doğrultusunda, aile hayatını daha fazla tercih etmeleri de, yöneticilik oranını etkileyen bir faktör olarak sayılabilir. Sigorta sektöründeki kadın yönetici oranın ilerleyen dönemlerde mutlak surette artacağını düşünüyoruz. Kadın çalışanlarımızın azmi, başarı odaklılıkları ve çalışkanlıkları; ilerleyen dönemlerde, yöneticiler arasındaki oranlarını da yukarılara taşıyacaktır."



EULER HERMES GENEL MÜDÜRÜ ÖZLEM ÖZÜNER:

Kadın çalışanları destekleyen programlar geliştirilmeli

Özüner, TSB'nin 2014 yılı istihdam verilerine göre sektörde çalışanların toplam sayısının 12 bin 565, bunun yaklaşık yüzde 55'inin ise kadın çalışanlar olduğunu söyledi. Özüner, sigorta sektörünün, sigorta şirketlerine ek olarak reasürans şirketleri, acente ve broker gibi sigorta aracıları gibi kanallardan oluşmasının da etkisiyle önemli bir istihdam sağladığını belirtti. Avrupa merkezli bir şirket olduklarını belirten Özlem Özüner, Euler Hermes yüzde 23'lük üst düzey kadın çalışan oranı ile yüzde 14 olan Avrupa ortalamalarının üzerinde kadın yöneticiye sahip olduklarını belirtti ve şöyle devam etti:
"Genel olarak Türkiye'deki finans sektörüne baktığımızda da kadın çalışanların sayısının erkeklere oranla daha fazla olduğunu görüyoruz. Böylece bu sektöre emek vermiş kadınların yükselme şansı da oluyor. Gördüğüm kadarıyla sigortacılık sektöründe bu denge biraz daha erkek yöneticilerden yana. Sektörümüzde, kadın yönetici oranını da yukarı çekebilmek için firmalar çeşitlilik politikaları geliştirmeleri ve uygulamalılar. Kadın çalışanları destekleyen özel programlar geliştirmelerinin de faydalı olacağını düşünüyorum."



NN HAYAT VE EMEKLİLİK GENEL MÜDÜR YARDIMCISI BAŞAK BELELİ:

Kadınların sıcak iletişim yeteneği sigorta sektörü için büyük kazanç

NN Hayat ve Emeklilik İnsan Kaynaklarından Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Başak Beleli kadınların iş dünyasındaki temsiliyetinin her geçen gün arttığını görmekten mutluluk duyduklarını belirtti. Kadınların her alanda 'Ben de varım' demesini, cinsiyet eşitliği açısından olmazsa olmaz olarak gördüklerini söyledi.
Beleli, bilim, ekonomi, politika ve daha birçok alanda önemli başarılara imza atan kadınların sayısının hızla arttığını ifade etti.
Sigortanın fazlasıyla insan odaklı bir sektör olduğunu belirten Beleli sözlerine şöyle devam etti: "Müşterilerimiz bizden ilgi bekliyor. Belli aralıklarla kendileriyle iletişime geçilmesini ve o şirketi seçerek iyi bir seçim yaptıklarının adeta kendilerine kanıtlanmasını istiyorlar.
Olaylara farklı yaklaşımımız, planlı ve sistematik çalışma tarzımız ve önsezilerimiz bizi daha ön plana çıkarıyor. Ayrıca birçok işi bir arada yapabilme yeteneğimiz sayesinde çok iyi bir takım oyuncusu olarak hareket edebiliyoruz."
Başak Beleli, kadınların empati yeteneklerinin sigorta sektöründe öne çıktığını belirtti.
NN Hayat ve Emeklilik dünyasından bir örnek vermek istediğini söyleyen Beleli şunları söyledi: "Markamızın uzun dönemli iletişim stratejisinin temelini oluşturan 'Önce Sen' yaklaşımımızı bile, kadın çalışma arkadaşlarımızın bir anne, eş ve arkadaş olarak çok daha iyi anlatabileceğini düşünüyorum. Çünkü kendi aile yaşantımız ile müşterimizin hayatı arasında kolaylıkla empati kurabilir, bu duyguyu onlara rahatlıkla geçirebiliriz. Kadınların ön plana çıkan özelliklerinin yanı sıra sigorta sektörünün ülkemizde hızlı büyümesi ve sunduğu kariyer olanaklarının da kadın çalışma arkadaşlarımızın bu sektörü seçmesinde önemli bir kriter olduğunu düşünüyorum."
Beleli, Türkiye'nin, 2014 yılında Birleşmiş Milletler Toplumsal Cinsiyet Eşitsizliği endeksinde 69'uncu sırada olduğunu düşünürsek sigortacılık sektörü açısından yüzde 37'lik kadın yönetici oranının hiç de küçümsenecek bir rakam olmadığını belirtti.
Bu rakamı daha yukarılara çıkarmanın kadınların elinde olduğunu söyleyen Beleli konuyla ilgili şunları söyledi: "Kadınlar küçük yaşlarda sorumluluk bilinciyle yetişiyor ve bunu ileride iş hayatına da yansıtıyor. İşte bu sorumluluk bilinci sayesinde sigorta sektöründe ve tüm sektörlerde kadınların önünü açık görüyorum. Şirketimizde 192 kadın çalışan mevcut. Bu toplam çalışan sayımızın yüzde 59'u. Ayrıca 8 üst düzey yöneticimizden 3'ü kadın yönetici. Bu rakamlar kadın istihdamına verdiğimiz önemi kanıtlıyor."



COFACE SİGORTA GENEL MÜDÜRÜ BELKIS ALPERGUN:

Yöneticilerimizin yarısından fazlası kadın

Kadınların dikkat ve sabır isteyen işlerde daha başarılı olduğunu söyleyen Coface Sigorta Genel Müdürü Belkıs Alpergun, bunun bir tesadüf olmadığını düşünüyor. Bu oranı koruması gerektiğini belirten Alpergun, diğer sektörlerde de cinsiyet eşitliğinin gözetilmesinin şirket başarısı açısından oldukça önemli olduğunu söyledi. Alpergun sektör başarısının ve genel ekonomi ortamının sağlıklı olmasının şirket başarısına bağlı olduğunu söyledi.
Erkekler için geliştirilen yönetici yetiştirme yöntemleri eski moda hale geldiğini söyleyen Belkıs Alpergun sözlerine şöyle devam etti: "Taktik ve teknikler değişti. Çok yönlü düşünme becerisini zaten her an kullanmak zorunda olan kadınlar, iş yönetimi konusunda da başarılı olduklarını çoktan netleştirdi. Hâlâ bunu görmezden gelenler var ama çok uzun sürmez diye düşünüyorum. Önemli olan kadınların kafasında da yer etmiş 'bana engel olurlar' düşüncesini tamamen yok etmek. Evlilik, sosyal yaşam, çocuk sahibi olmak gibi konular bugünün iş dünyasında teknoloji sayesinde kolayca üstesinden gelinebilecek konular. Coface Sigorta olarak 7 senelik bir şirketiz, yüzde 55 çalışanımız kadın, yöneticilerimizin ise yüzde 53'ü kadın."



BNP PARIBAS CARDIF TÜRKİYE GENEL MÜDÜR YARDIMCISI EBRU TAŞÇI FİRUZBAY:

Çalışanlarımızın yüzde 60'ı kadın

Sigorta sektörünün, korumaya odaklanan, insan ilişkilerinin titizlik ve hassasiyetle yönetilmesi gereken bir yapıya sahip olduğunu belirten BNP Paribas Cardif Türkiye İnsan Kaynakları ve Organizasyon'dan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Ebru Taşçı Firuzbay, sigorta sektörünün bu özellikleri ile kadın istihdamına uygun olduğunu ifade etti.
Sigorta sektöründe faaliyet gösteren şirketlerin kurumsal yapıya sahip olmaları, çalışma düzenleri, çalışan haklarına gösterilen hassasiyetin kadın işgücü tarafından tercih edilmesini sağladığını belirtti.
BNP Paribas Cardif Türkiye olarak kadın istihdamı konusunda pozitif ayrımcılık yaptıklarını belirten Ebru Taşçı Firuzbay sözlerine şunları ekledi: "Çalışanlarımızın yaklaşık yüzde 60'ı kadınken, icra kurulu üyelerimizin kadın-erkek oranının da neredeyse eşit olduğunu söyleyebiliriz. Yine şirketimiz özelinde baktığımızda anne ve anne adayı çalışanlarımız için geliştirdiğimiz farklı uygulamalar da kadın çalışanlar tarafından tercih edilmemizde rol oynuyor."
Kadınların yöneticilik pozisyonlarında daha az var olmasının sigorta sektörüyle birebir ilintili olmadığını söyleyen Taşçı, bunun Türk iş dünyasındaki genel görünümle paralel olduğunu ifade etti. Taşçı sözlerine şunları ekledi: "Özellikle geçmiş dönemlerde kadın iş gücünün evlilik ve annelik gibi nedenlerle çalışma hayatını ikinci plana almasının doğal bir sonucu gibi görünüyor. Ancak iş dünyasındaki gelişmelere paralel olarak, gerek sigorta sektörü özelinde gerekse genel istihdamda yeni jenerasyonun çalışma hayatındaki azimli ve kararlı performansları sayesinde kısa dönemde bu farklılığın ortadan kalkacağını ve kadınların yöneticilik pozisyonlarında ağırlığının artacağını düşünüyorum."



Mobil uygulamalar potansiyeli artırıyor

Teknolojinin gelişimi tüm hayata etki ettiği gibi sigorta sektörüne de etki ediyor. Artık şirketlerin geliştirdiği mobil uygulamalar sayesinde, sigorta işlemlerinin müşterilerin elinin altında olmasıyla sektörün potansiyeli artıyor.

Duygu Tardü
duygu@sigortacigazetesi.com.tr

Bilgi çağı olarak adlandırılan 21. yüzyılın ilk yıllarını yaşadığımız günümüzde, bilgi teknolojileri her sektörü etkilediği gibi sigortacılık sektörünü de önemli ölçüde etkiledi. Sürekli değişim gösteren ve belirsizliğin yoğun bir şekilde yaşandığı piyasada, sigorta şirketleri de birbirleri ile rekabet edebilmek ve müşterilerine daha iyi hizmet verebilmek için bilgi teknolojilerinden faydalanıyor.

Türkiye'deki sigorta sektöründe 1980'li yılların sonu 90'lı yılların başında sigorta poliçelerini internet üzerinde arşivlemeye başlamasıyla online sigortacılık hayata geçmiş oldu. Online sigortacılık alanında yaşanan gelişmeler, mobil sigortacılığa da önemli bir katkı sağladı. Bilgisayarlar üzerinden ulaşılan online uygulamalar yerini, her an insanın yanında bulundurduğu akıllı telefonlardaki mobil uygulamalara bıraktı. Günümüzde sigortacılıkla ilgili birçok işlemi mobil uygulamalar üzerinden yapmak mümkün. Örneğin, mobil uygulamalarla, akıllı telefonlardan kolay ve hızlı bir şekilde poliçe, acente, eksper, kaza tutanağı sorgulama ve eksper atama gibi işlemleri yapmak oldukça kolaylaşıyor. Kullanıcılar uygulamalarla birlikte sigorta primlerinin toplam miktarı ve primden kalan miktarlar gibi kişilere özel bilgilere kolayca ulaşabiliyor.

Türk sigorta sektörünün, dinamik finans sektörünün birer parçası olarak yüksek teknolojik değişebilirlik ve adaptasyon yeteneklerine sahip olması gerekir. Çok sık değişen yasal düzenlemeler ve mevzuatlar da bu adaptasyonu gerekli kılmakta. Bu nedenle sigorta şirketleri, adaptasyon zorunluluğunun farkında olarak son zamanlarda yeni mobil uygulaması piyasaya sunmakta ya da var olan uygulamalarına yenilerini eklemekte. Dijitalleşmenin ve aktif mobil hayata geçişin sigorta sektörü üzerindeki etkilerini sorduğumuz şirketler, teknolojiye ve mobil gelişmelere yatırımın zorunluluğunun altını çizerek, dijitalleşen sektör stratejilerine öncelik vermenin gerekliliğini dile getirdi.



NN Hayat ve Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Deniz Kalafat Uysal:

Mobil uygulama indirme rekoru Türkiye'de

Müşterilerinin taleplerini, zaman-mekân fark etmeden yerine getirmek için dijital platformlarda etkin bir varlık göstermenin son derece önemli olduğunu belirten Uysal, NN Hayat ve Emeklilik olarak, son 2 yılda teknoloji alanında ciddi yatırımlar yaparak önemli adımlar attıklarını dile getirdi.

Müşterilerinin onlardan bekledikleri hizmetleri diledikleri zaman, diledikleri yerden alabilmeleri ve onlarla etkileşim içinde olabilmeleri için dijital platformlarda etkin bir varlık göstermenin son derece önemli olduğunu belirten NN Hayat ve Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Deniz Kalafat Uysal, NN Hayat ve Emeklilik olarak, son 2 yılda teknoloji alanında ciddi yatırımlar yaparak önemli adımlar attıklarını dile getirdi. Gelişen teknolojiden her şekilde yararlandıklarını belirten Uysal, 'Mobil Şube' uygulamaları ile müşterilerin mobil uygulama üzerinden birçok işlem gerçekleştirebildiklerini söyledi; ayrıca sektörde dijital alanda öncü olan şirketlerden biri olarak, bu yıl da dijital alanda yatırımlarımızın devam edeceğini belirtti. Uysal gelişen teknolojinin sektörle olan ilişkisini şu sözlerle bildirdi: "Türkiye'de akıllı cep telefonu sahipliği son yıllarda çok hızlı bir şekilde arttı ve bugün her 3 kişiden birinde akıllı telefon var. Tüm bu gelişmeler sonucunda mobil uygulamaların bugün oldukça revaçta ve vazgeçilmezlerimiz arasında yerini çoktan aldığını belirtebiliriz. Öyle ki Türkiye, bir önceki yıla göre uygulama indirme sayısını iki kat artırarak bu alanda bir rekor kırdı."



'GELECEK HAYALLERİNİZİN YÖNETİMİ ELİNİZİN ALTINDA'

Sigorta sektörünün, mobil uygulamaların yarattığı iletişim kolaylığından yararlandığını dile getiren Deniz Kalafat Uysal, bu yolla klasik masaüstü uygulamalardan çok daha geniş bir kitleye hitap edildiğini söyledi. Deniz Kalafat Uysal, NN Hayat ve Emeklilik'in sağladığı mobil hizmetlerin yararlarını şu şekilde açıkladı: "Sunmuş olduğumuz hizmet sayesinde mobil uygulamamızı kullanan bir kişi, birikimlerini takip edebilir, düzenli olarak yatırdığı katkı payı tutarını değiştirebilir, yatırım yaptığı fonların performans raporlarına ulaşabilir, dilediği takdirde fon bültenlerinde öğrendiklerinin ışığında kendi portföyündeki fonların dağılım oranlarını değiştirebilir, birikimleriyle ilgili düzenli olarak bilgilendirilmesi için iletişim bilgilerini güncelleyebilir."



'TEKNOLOJİYLE YENİ FIRSATLAR GELECEK'

Mobil uygulamalar, her ne kadar günümüz iletişim çağının vazgeçilmez bir aracı olarak ön plana çıksa da acentelerin yerini alabileceğini düşünmediklerini ifade eden Uysal, "Sektörümüze ilişkin yapılan araştırmalar, müşterilerimizin birebir ilgi istediklerine, finansal danışmanlarıyla yüz yüze gelmek istediklerine işaret ediyor. Bunu da ancak acentelerimizin yarattığı ilgi ve sıcaklıkla sağlayabiliriz. Örneğin; NN Hayat ve Emeklilik olarak biz daha çok sayıda müşterinin daha uzun süre boyunca sistemde kalmasını istiyoruz. Bu stratejimizi hayata geçirmek, müşterileri daha yakından tanımak için acentelerimizin rolünü önemsiyoruz" diyerek devamlılık ilkeleri hakkında bilgi verdi. Mesafeli satışın da tercih edildiğini bildiren Uysal, müşterilerin bir kısmının yüz yüze teması çok tercih etmediğini ve kendi kendilerine bilgi edinmek istediklerini söyledi ve NN Hayat ve Emeklilik olarak bu kesim müşteri için de internet ve mobil platformlar üzerinden hizmet verdiklerini ekledi.

Uysal, şirket olarak amaçlarını, "Biz NN Hayat ve Emeklilik olarak müşterilerimizin menfaatleri ve ihtiyaçları doğrultusunda her zaman yeni uygulamalar geliştirmek üzere sektöre öncülük etmeyi kendimize görev edindik" diye ifade etti.

Generali Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Petar Dobric:

Teknolojik gelişmeler sigorta satışını destekliyor

"Kolayla" uygulaması ile müşterilerine hizmet kolaylığı sağlayan Generali Sigorta'nın Stratejik Planlama ve İş Geliştirmeden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Petar Dobric amaçlarının, değişen teknolojik gelişmelerin takibinde etkin rol oynamak olduğunu ifade etti.

Türkiye'ye modern sigortacılığı getiren bir sigorta şirketi olarak müşterilerimizin ve tüm paydaşlarımızın hayatını koruma ve kolaylaştırma vizyonumuz doğrultusunda acente, banka kanallarımızın yanı sıra 7/24 direkt kanallarının üzerinden sundukları kişiye özel ürün ve hizmetlerimize geçtiğimiz yıl bir yenisini daha eklediklerini söyleyen Generali Sigorta Stratejik Planlama ve İş Geliştirmeden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Petar Dobric, yeni hizmetleriyle ilgili olarak, "Bu hizmeti sunmadan önce öncelikle kendimize şu soruyu sorduk: Bir sigorta şirketinin mobil uygulamasını nasıl müşterilerin günlük hayatının bir parçası haline getirebiliriz? Yaptığımız araştırmalar ve müşteri ihtiyaç analizleri bizleri "Kolayla" mobil uygulamamızı geliştirmemizi sağladı" dedi. Petar Dobric araştırma merkezlerinin durumla ilgili çalışmalarından bahsederek, "Generali Araştırma Merkezi (GAM) tarafından yapılan araştırmalar da gösterdi ki sürücülerin yüzde 35'i kaza anında ilgili kişiyi tek bir tuşla aramayı tercih ederken yüzde 48'i kaza ya da yolda kalma durumlarında ne yapmaları gerektiği konusunda ilgili kişilerden yardım almak istiyor. Aynı sürücülerin yüzde 42'si kaza anında Kaza tespit tutanağını doldurmak için yönlendirmeye ihtiyaç duyuyor. Araştırma sonuçlarına göre telefon ve internet, kaza durumlarında bilgi almak ve hasar talebinde bulunmak için yardım almada en çok tercih edilen araçlar olarak kullanılıyor" dedi. Dobric, GAM'ın sunduğu bilgiler doğrultusunda geliştirdikleri "Kolayla" mobil uygulamalarının, müşterilerimizin araçları ile kaza yaptığında ya da yardıma ihtiyaç duyduğunda cep telefonları üzerinden tek bir butona tıklayarak acil yol yardım hizmeti almalarını ve uygulama üzerinden anında hasar bildirimi yaparak, kişisel sigorta danışmanlarının canlı desteği ile tüm işlemlerini gerçekleştirdiğini belirtti.





'DİJİTALLEŞMENİN SEKTÖRE ETKİSİ ARTIYOR'

Dünyanın son dönemde teknolojik yeni bir aşamaya girdiğini belirten Dobric, atalarımızın binlerce yıl boyunca ürettiği bilginin bugün çok kısa bir sürede üretildiğini ve bu üretime paralel olarak teknolojik yeniliklere talebin de artığını söyledi. Dobric ayrıca neredeyse bütün sektörlerin, dijital taraflarını güçlendirerek fark yarattıklarını söyleyerek, aynı durumun sigorta sektörü için de geçerli olduğunu ekledi.



Petar Dobric, dijital platformların sigortacılıkta güç kazanmasıyla ilgili olarak, "Bunun yanında Avrupa'da online sigortacılığın gelişmiş olduğu pazarlarda bile bu kanalın pazar payı acente kanalı ile kıyaslanamayacak bir oranda. Dünyada online sigortacılığın faaliyette olduğu ülkelerde dahi acentelerin ağırlığı yüzde 70 oranında seyrediyor. Online Sigortacılık gerçeğinin yanında bu tarz sigortacılığın geliştiği ülkelerde dahi acente ağının halen ezici noktada güçlü olması oluşan algının çok da gerçekçi olmadığını gösteriyor" yorumunu yaptı.

'ACENTELER ZAMANDAN TASARRUF EDECEK'

Acentelerimizin zamandan tasarruf etmesini ve bu sayede müşterilerine daha fazla vakit ayırmalarını sağlayacak 'Genersis' ismini verdiğimiz sigortacılık sistemimiz ile acentelerin operasyonel süreçleri daha da kısaltan IT altyapı sistemini acenteler özelinde kurduklarını söyleyen Dobric, Türkiye'de bir ilk olan "Yeni Jenerasyon Acente" kavramını yaratarak geleceğin acentelerine özel projeler başlattıklarını ekledi. Sözlerini, "Amacımız operasyonel yüklerini mümkün olduğu kadar acentelerimizin üzerinden alarak müşterilerine daha iyi daha hızlı hizmet sunarak sigorta satış aşamasında onlara destek vermekti" diye sürdürdü.

TÜRKİYE'DE NEREDEYSE HERKES MOBİL TELEFON SAHİBİ



Günümüzde dünya nüfusu 7 milyar 250 milyon kişinin üzerinde. Dünyada 4 milyar 550 milyon kişi cep telefonu kullanıyor. Başka bir ifadeyle dünyadaki insanların yüzde 62'si cep telefonu kullanıyor ve 2017'de penetrasyon oranının yüzde 69.4'e ulaşacağı tahmin ediliyor. Günümüzde akıllı telefon kullanan insan sayısı ise 1.75 milyar.

MOBİL UYGULAMALAR ARTIŞ TRENDİNDE



2014 yılında uygulama marketlerinden indirilen ücretsiz uygulama sayısı ortalama 127.7 milyon. Yıl sonuna kadar 11 milyondan fazla ücretli uygulamanın satılması bekleniyor. 2017 yılına gelindiğinde ise, indirilecek olan ücretsiz uygulama sayısının yaklaşık 254 milyon olacağı öngörülüyor. Buna ek olarak, yaklaşık 15 milyon ücretli uygulamanın satın alınacağı tahmin ediliyor.

TEKNOLOJİYE İLGİ ARTIYOR



Bilgi Teknolojileri ve İletişim Kurumu 2014 yılı ikinci çeyrek raporuna göre, haziran ayı itibarıyla Türkiye'de 70 milyon 791 bin mobil abone bulunuyor. 3G abone sayısı ise 53 milyon 385 bin rakamına ulaştı. 28 milyon 445 bin mobil geniş bant abonesi, 2014 Nisan - Haziran döneminde yaklaşık 62 Terabayt data kullandı.

Groupama Kurumsal İletişim Müdürü Pınar Değirmencioğlu:

Mobil uygulamalarla şirketler hızlanıyor

Groupama Kurumsal İletişim Müdürü Pınar Değirmencioğlu, mobil uygulamaları olan "Tıkla" ve "Groupama Mobil Yardım" uygulamalarından bahsederek, mobil uygulamalar ve dijitalleşmenin tüm sektörleri etkilediğini ve önümüzdeki dönemde daha da fazlasıyla etkileyeceğini söyledi.

Groupama Kurumsal İletişim Müdürü Pınar Değirmencioğlu, Groupama olarak müşterilerine daha kolay ve hızlı hizmet vermek amacıyla "Tuşla" uygulamasını aktif olarak kullandıklarını belirterek, Groupama müşterilerinin bu uygulama sayesinde çağrı merkezlerinin karmaşık menülerinde kaybolmadan, Groupama'nın müşteri hizmetlerine hızlıca bağlanabildiklerini açıkladı. Konuyla ilgili olarak, "Çağrı merkezine bağlanmak istemeyen müşterilerimiz günlük işlerini yaparken 'Tuşla' uygulaması arayan kişi için bekleyip, bağlandığında kendisini bilgilendiriyor. Ayrıca bu uygulamada telefonda beklemek istemeyen müşterilerimiz için 'sizi arayalım', yazılı bilgi isteyenler için 'yaz gönder' seçenekleri bulunuyor" şeklinde konuşan Pınar Değirmencioğlu, acil desteğe ihtiyaç duyan müşterilerin, en kısa zamanda çözüm ulaştıran destek talebinde bulunabildiğini ve Groupama'nın Twitter hesabı ile iletişime geçmek istediklerinde ise Twitter hattını kullanabileceklerini ifade etti.



Müşteri memnuniyetini artırmak amacıyla hayata geçirdikleri diğer bir hizmetin ise "Groupama Mobil Yardım" uygulaması olduğunu söyleyen Değirmencioğlu, "Akıllı telefonlar üzerinden sağlanan bu uygulama sayesinde müşterilerine hızlı yol yardım hizmeti veriyoruz. Akıllı telefonların mobil ağlarından ücretsiz olarak yüklenebilen uygulama ile müşterilerimiz yol yardımının yanı sıra, tek tuşla asistans hizmetlerinden (çekici, kurtarıcı, kiralık araç, otel konaklama, ulaşım) yararlanabiliyor" dedi.

'MOBİL UYGULAMALAR SEKTÖR İÇİN ÖNEMLİ'

Mobil uygulamalar ve dijitalleşmenin tüm sektörleri etkilediğini ve önümüzdeki dönemde daha da fazlasıyla etkileyeceğini dile getiren Değirmencioğlu, sigorta sektörünün de bu gelişmelere duyarsız kalmayacağını ekledi ve "Gelen yeniliklerle birlikte yeni iş alanları ve fırsatlar yaratması da beklenilen bir gelişmedir" dedi. Pınar Değirmencioğlu, günümüzde teknolojinin gelişimiyle ve hayatımıza mobil cihazların daha fazla entegrasyonuyla şirketlerin mobil uygulamalarına yönelerek müşterilerine daha hızlı hizmet vermeyi amaçladıklarını ifade etti.

Mobil uygulamaların sektörün en önemli araçlarından birisi haline geldiğini belirten Değirmencioğlu, "Bu uygulamalar, müşteri odaklı anlayışın kuvvetlenmesine, sigorta şirketlerinin müşteri deneyimi sırasında maliyetleri artırmadan iletişimi güçlendirmesi ve kişiselleştirilmesi üzerinde önemli rol almaya başladı. Bunun da tüketici beklentileri üzerinde olumlu etki yaratacağına inanıyoruz" şeklinde konuştu.

Zorunlu sigorta yapmak ‘ZORUNLU’ oldu

Zorunlu Sigorta Takibine İlişkin Yönetmelik, 1 Nisan’dan itibaren yürürlüğe giriyor. 27 Şubat’ta yönetmelikte yapılan değişiklikle birlikte, sigorta şirketleri herhangi bir rizikoyu kapsam dışı bırakacak şekilde veya poliçe tanziminden caydırmaya yönelik fiyatlama ve komisyon tespiti yapamayacak.

Renk Özcan
renk@sigortacigazetesi.com.tr

Hazine Müsteşarlığı, 27 Şubat’ta Zorunlu Sigorta Takibine İlişkin Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına İlişkin Yönetmelik’i yayınladı. Buna göre, yönetmelik kapsamındaki sigortalara ilişkin uygulamada öncelik sırası Müsteşarlık tarafından belirlenecek. Sigorta şirketleri, ruhsat sahibi oldukları ilgili sigorta branşlarında tesis edilmiş zorunlu sigortalar konusuna dahil herhangi bir rizikoyu kapsam dışı bırakacak şekilde veya poliçe tanziminden caydırmaya yönelik fiyatlama ve komisyon tespiti yapamayacak. Zorunlu sigortalara ilişkin, portföylerinde Müsteşarlığın belirleyeceği esaslar çerçevesinde dengesizlik bulunan sigorta şirketleri hakkında Müsteşarlık, “Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi Yönetmeliği” çerçevesinde tedbir uygulamaya yetkili olacak. Değişiklikle, daha önce 1 Ocak 2015 olan yönetmeliğin yürürlük tarihi 1 Nisan 2015 olarak belirlendi.

ZORUNLU SİGORTASI OLMAYANA RUHSAT DA VERİLMEYECEK

9 Ağustos 2014 tarihli Resmi Gazete’de yayımlanan Zorunlu Sigorta Takibine İlişkin Yönetmelik ile birlikte Türkiye Sigorta Birliği’ne (TSB) bağlı Güvence Hesabı’nda bir veri tabanı oluşturularak, zorunlu sigortaların takibinin buradan yapılması öngörülüyor. Yönetmeliğin “Sigorta kontrolü” başlığıyla düzenlenen 6. Maddesi’nde şu ibare bulunuyor: “Zorunlu sigortalara konu teşkil eden menfaate ilişkin bir faaliyetin icrası ya da bir şeyin kullanılması için izin, lisans veya ruhsat talep edildiğinde, yetkili mercilerce Merkez nezdindeki veri tabanı üzerinden veya ibraz edilen sigorta poliçesinden ilgili zorunlu sigortaların geçerli teminat tutarları üzerinden yaptırılıp yaptırılmadığı kontrol edilir. Merkez nezdinde yapılan kontrol neticesinde ilgili zorunlu sigortaların geçerli teminat tutarları üzerinden yaptırılmadığının tespit edilmesi veya ruhsat talep edenlerce ilgili sigorta poliçesinin ibraz edilmemesi durumunda geçerli teminat alınana kadar yetkili mercilerce izin, lisans veya ruhsat verilmez.”
Yönetmelik poliçe yenilemeleri konusunda Güvence Hesabı’nın takibini ve ilgilileri uyarmasını öngörerek 7. Madde’nin 4. Bendi’nde şu hükme yer veriyor: “Güvence Hesabınca yapılan bildirim üzerine Kararın 6. maddesinin 3. fıkrası gereğince ilgili gerçek veya tüzel kişiler yetkili mercilerce uyarılır; uyarının tebliğ edildiği tarihten itibaren on beş iş günü içerisinde sigortasını yaptırmayanların faaliyetleri, sigorta yaptırılıncaya kadar durdurulur. Buna rağmen izin, lisans veya ruhsat vermeye yetkili mercilerce bir ayı geçmemek üzere belirlenecek sürede yaptırılmadığının tespiti halinde ruhsat iptal edilir.”

ARAÇLARIN YÜZDE 15’İNDE ZORUNLU TRAFİK SİGORTASI YOK

Türkiye İstatistik Kurumu verilerine göre, 2014 sonu rakamlarına göre zorunlu trafik sigortasında sigortasızlık oranı yüzde 15. DASK’ta sigortalılık oranı 38.4 olarak belirtiliyor.
Türkiye’de toplam 13 branşta zorunlu sigorta uygulaması bulunuyor. TSB’nin açıkladığı 2014 yıl sonu istatistiklerine göre zorunlu sertifika mali sorumluluk ve yapı denetimi zorunlu mali sorumluluk branşlarında hiç poliçe olmaması dikkat çekiyor.

‘Uzun vadede prim gelirleri artacak’

Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürlüğü tarafından yapılan açıklamada Zorunlu Sigorta Takibine İlişkin Yönetmelik’te yapılan değişiklikle uzun vadede zorunlu sigortalarda penetrasyonun, dolayısıyla da şirketlerin prim gelirlerinin artacağı belirtildi.



Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürlüğü, Zorunlu Sigorta Takibine İlişkin Yönetmelik’te yapılan değişiklik hakkında Sigortacı Gazetesi’ne açıklamalarda bulundu. Daha önce sadece Güvence Hesabı kapsamında bulunan zorunlu sigortaların, diğer zorunlu sigortaların da takibinin sağlanmasını teminen kapsamının genişletildiğine değinilen açıklamada, düzenlemenin tüm zorunlu sigortaları içerecek şekilde tekrar yapıldığı belirtildi. Ayrıca, uygulamada hangi zorunlu sigortaya öncelik verileceğinin Müsteşarlığın yetkisine bırakıldığını belirten Hazine, sigortalılar bakımından mağduriyet yaşanmaması için sigorta şirketlerinin portföylerinin daha dengeli oluşturulması açısından Müsteşarlıkça tedbir alınmasının bir ihtiyaç olarak doğduğunu kaydetti.
“Zorunlu sigortaların ihdas amacına uygun olarak, kapsama giren faaliyet ve ürünlere ilişkin izin/ruhsat veren kurumların lisanslama sürecinde doğru sigorta teminatı bilgisini alması sigortalıların hak ve menfaatlerinin korunması, sigortalılık oranlarının artırılması ve prim ile vergi geliri kaybının önlenmesi açısından büyük önem arz etmektedir. Bu çerçevede, ilgili kamu kurumları nezdinde mevcut faaliyete ilişkin ruhsat bilgileri ile aynı faaliyete ilişkin sigortacılık sektöründe mevcut poliçe bilgilerinin eş zamanlı kontrol edilmemesi durumunda, sigortasız faaliyetlerin tespiti ile güncel ve doğru teminat bilgisine ulaşılması mümkün olamayacaktır” denilen açıklamada, bu itibarla yönetmelikle sigorta yapmakla yükümlü kişilerin sigortalarını yaptırmalarının ve Güvence Hesabı’nın mali yükünün azalmasının temininin amaçlandığı belirtildi.
Mevcut durumda ruhsat başvurularında sigorta poliçesinin varlığının kağıt bazında kontrol edildiği hatırlatılan açıklamada şöyle denildi: “Bu durum güncel poliçe bilgisinden ilgili kurumları mahrum bırakmaktadır. Kurgulanan sistemde ilgili idarelerden sadece sigorta poliçesi aramaları beklenmektedir. Sistem Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi esaslı olarak bilgi işlem temelinde sigortalılığın takibini amaçlamaktadır.
Kamu yararı açısından gerekli görülen hallerde Kanun veya 5684 sayılı Sigortacılık Kanunu’nun 13’üncü maddesi gereği Bakanlar Kurulu kararı ile zorunlu sigorta ihdas edilebilmektedir. Zorunlu sigortalar, Kanun veya Bakanlar Kurulu kararına istinaden ilgililerin yaptırmakla mükellef olduğu, ilgili branşta ruhsat sahibi sigorta şirketlerinin de söz konusu teminatı sunmak zorunda oldukları sigortalardır.”
5684 sayılı Sigortacılık Kanunu’nun 13’üncü maddesinin birinci fıkrasındaki “Bakanlar Kurulu, kamu yararı açısından gerekli gördüğü hallerde zorunlu sigortalar ihdas edebilir. Sigorta şirketleri, 20’nci maddenin ikinci fıkrasının (b) bendi ile üçüncü fıkrası hükümleri saklı kalmak kaydıyla faaliyet gösterdiği sigorta branşlarının kapsamında bulunan zorunlu sigortaları yapmaktan kaçınamaz” ibaresine yer verilen açıklamada, zorunlu sigortaları yapmaktan kaçınan sigorta şirketlerinin 5684 sayılı Sigortacılık Kanunu’nun 35’inci maddesinin 14’üncü fıkrası gereği beş yüz günden az olmamak üzere adlî para cezası ile cezalandırılacağına yer verildi.

‘UYGULAMAYI ENGELLEYEN ŞİRKETLERE MÜDAHALE EDİLECEK’

Yönetmelikle kanunun bu amir hükmünün uygulanmasının, uygulamayı kasıtlı olarak engelleyen şirketlere de müdahale edilmesinin amaçlandığını belirten Hazine, kanunda zaten var olan bir hükmün yönetmeliğe dercedilmesinin şirketlere herhangi bir olumsuz etkisinin olmayacağı, aksine uzun vadede zorunlu sigortalarda penetrasyon arttıkça şirket prim gelirlerinin de artacağı ifadelerini kullandı.
“Ayrıca, mevcut durumda ruhsat veren kurumlarla eş zamanlı (bilişimsel) iletişim kurularak zorunlu bir sigortayı yapmak zorunda kalan ilgililerin takibi sağlanmış olacağından, sigortasız olarak faaliyette bulunma engellenmiş olacaktır. Böylece söz konusu zorunlu sigortalardan faydalanacak üçüncü kişilerin hakları korunmuş olacaktır” denilen açıklamada, özellikle zorunlu trafik sigortası başta olmak üzere sigortasını yaptırmayan sorumluların karşılaşabilecekleri mali yükün kamuoyuna sunulması ve zorunlu sigorta bilincinin artırılmasının hedeflendiği, bu bağlamda sivil toplum kuruluşlarının daha etkin kullanımının uygun olacağı belirtildi.

‘Acenteler mevzuata aykırı uygulamaları SAİK’e bildirmeli‘

SAİK Başkanı Hüseyin Kasap, “Zorunlu Sigorta Takibine İlişkin Yönetmelik” ile önemli değişiklikler yapıldığını söyledi. Kasap, acentelerin bu mevzuata aykırı uygulamaları SAİK’e bildirmesi gerektiğinin altını çizdi.

Sigorta Acenteleri İcra Komitesi Başkanı Hüseyin Kasap, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği’nin destekleri ve acentelerden aldıkları güçle İcra Komitesi’nin “Zorunlu Sigorta Takibine İlişkin Yönetmelik” ile önemli değişiklikler yapılmasını sağladığını ifade etti. Kasap konu hakkında şunları söyledi: “Zorunlu Sigorta Takibine İlişkin Yönetmeliğe eklenen;



● ‘Sigorta şirketleri ruhsat sahibi oldukları ilgili sigorta branşlarında tesis edilmiş zorunlu sigortalara ilişkin olarak sigorta poliçesi teklifi vermek zorundadırlar’ hükmü ile teklif vermemek için sistem hatası oluşturulması ya da teklif yetkisinin hiç tanınmaması,

● ‘Sigorta şirketleri ruhsat sahibi oldukları ilgili sigorta branşlarında tesis edilmiş zorunlu sigortalar konusuna dahil herhangi bir rizikoyu kapsam dışı bırakacak şekilde veya poliçe tanziminden caydırmaya yönelik fiyatlama ve komisyon tespiti yapamazlar’ hükmü ile yüksek fiyat ve/veya düşük komisyon verilmesi,

● ‘Söz konusu zorunlu sigortalara ilişkin portföylerinde Müsteşarlığın belirleyeceği esaslar çerçevesinde dengesizlik bulunan sigorta şirketleri hakkında, Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi Yönetmeliği çerçevesinde tedbir uygulamaya Müsteşarlık yetkilidir’ hükmü ile hasarsızlık kademesi, marka-model ya da bölgeler itibarıyla poliçe düzenlenmekten kaçınılması uygulamalarının önüne geçilmesi imkanı oluşmuştur.”

Bu düzenlemelerin hayat bulabilmesi için mevzuata aykırı uygulama bilgilerinin SAİK’e iletilmesi gerektiğini vurgulayan Kasap, en büyük desteği acentelerden beklediklerinin altını çizdi.

‘Zorunlu sigortalarda penetrasyon 3 yıl sonunda yüzde 100’lere ulaşır’

AIG Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Sema Bulutlu, “Zorunlu Sigorta Takibine İlişkin Yönetmelik” sayesinde penetrasyonun ilk üç yıl sonunda yüzde 100’lere ulaşacağının varsayılması gerektiğini belirtti. Bulutlu, poliçelerin yenilenme oranlarında da pozitif bir gelişme yakalanacağına değindi.

AIG Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Sema Bulutlu, Sigortacı Gazetesi için “Zorunlu Sigorta Takibine İlişkin Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik”i yorumladı. Zorunlu Sigorta Takibine İlişkin Yönetmelik’in amacının zorunlu tüm sigortaların takibine ilişkin olarak usul ve esasları düzenlemek olduğunu söyleyen Bulutlu, “Bu sayede zorunlu sigortalara konu teşkil eden menfaate ilişkin bir faaliyetin icra edilmesi veya bir şeyin kullanılması için lisans veya ruhsat veya izin talep edildiğinde, bu işe ilişkin yetkili mercilerce ilgili zorunlu sigorta poliçelerinin yapılıp yapılmadığı veya yapılmış ise geçerli teminat ve şartlar üzerinden yapılıp yapılmadığı kontrol edilecektir.



Bu kurumlar tarafından uygun olmayan herhangi bir durum tespit edildiği veya ilgili sigorta poliçesinin yapılmadığı durumlarda yetkili merci izin, lisans veya ruhsat verme işlemini geçici olarak durdurma hakkına sahip olacaktır. Örneğin, DASK poliçesi konutun el değiştirmesi, elektrik, su, doğalgaz gibi işlemlerin ilgili konuta ait olarak yapılması sırasında kontrol edilecek ve varlığının tespit edilememesi durumunda kişi sigorta şirketine yönlendirilerek sigortasının yaptırılması sağlanacaktır” dedi.

‘POLİÇELERİN YENİLENME ORANI DA ARTACAK’

Bu durumda penetrasyonun ilk üç yıl sonunda yüzde 100’lere ulaşacağının varsayılması gerektiğini belirten Bulutlu, ayrıca sigortalıların poliçelerini yenilemelerini unutmaları durumuna karşı da önlem alındığını kaydetti. Poliçe vadesinden 30 gün önce Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi’nin Güvence Hesabı’nı bilgilendireceğini ifade eden Bulutlu, bunun sonucunda Güvence Hesabı’nın gerekli uyarıları zorunlu sigorta poliçe sahibine zamanında yapacağının altını çizdi ve dolayısıyla poliçelerin yenilenme oranlarında pozitif anlamda bir gelişme yakalanacağına değindi.

“Öte yandan, adli ve idari kolluk kuvvetleri kendi denetimleri esnasında sigorta poliçelerinin mevcudiyetini de araştırmakla yükümlü olacaklar ve bu yönetmelik kapsamına aykırı hareket eden kişi ve kurumların ruhsat, izin, lisans aldığı yerlere gerekli bildirimleri derhal yapacaklardır” diyen Pamukçu, yönetmeliğin yürürlüğe giriş tarihinin 1 Ocak 2015 tarihinden 1 Nisan 2015 tarihine ertelendiği bilgisini verdi. Burada sigorta şirketleri açısından çekince duyulabilecek tek konunun 27 Şubat’ta bu yönetmeliğe ilişkin değişiklik yapılmasına dair yönetmelik içinde yer alan ve sigorta şirketlerinin herhangi bir rizikoyu kapsam dışı bırakamayacak şekilde ve poliçe tanziminden caydırmaya yönelik fiyatlama ve komisyon tespiti yapamayacaklarına dair madde olacağını belirten Bulutlu, sözlerini şu şekilde tamamladı: “Zira portföyü içinde yer alan risklere ait hasar durumuna bakarak primini tespit eden basiretli bir sigortacı priminin caydırıcı nitelikte pahalı olduğu gerekçesiyle sorgulanma sıkıntısıyla yüz yüze kalabilecek. Buradaki kriterin daha açık ve net yazılmasıyla bu maddeye ilişkin algı daha anlaşılır olacaktır.”

Genç Sigortacılar Derneği’nin Genel Kurulu yapıldı

Genç Sigortacılar Derneği (GESİD) 16. Genel Kurulu’nu yaptı. Yeni dönemde Genel Başkan olarak Dr. Hakan Özcan, Eş Başkan olarak da Sema Bulutlu seçildi. Başkan Yardımcılığına Dr. Gökhan Yıldırım ile Mehmet Özgür Barutçu, Genel Sekreterliğe Melda Şuayipoğlu, Saymanlığa Serpil Akyol Erden, Sponsor Direktörlüğüne Abdullah Özcan, Eğitim Direktörlüğüne Özer Şimşek, Hukuk ve Mevzuat Direktörlüğüne Can Eriş ve Sosyal İşler Direktörlüğüne Sevil Dural getirildi. Kuruluştan itibaren yönetiminde yer alan ve çeşitli dönemlerde başkanlığını yürüten Sema Bulutlu, “Her kesim, yaş ve seviyeden sigortacı arkadaşımıza kapımız açık. Şeffaf yönetimle mesleği sevdirmeye ve mesleğin saygınlığının korunmasına destek oluyoruz” dedi.



Katılım Emeklilik’ten faizsiz hayat sigortası

Faizsiz hayat sigortasında 12 bin müşteriye ulaşan Katılım Emeklilik, faizsiz bireysel emeklilikte de fon birikimini 68 milyon liraya, sözleşme sayısını 42 bine çıkarttı. Katılım Emeklilik’in Yıldız Korusu’ndaki Malta Köşkü’nde ilk 6 ayı değerlendirdiği basın toplantısından konuşan Genel Müdür Ayhan Sincek, bu yıl 100 bin yeni katılımcıya ve 200 milyon lirayı aşan fon büyüklüğüne ulaşmayı planladıklarını söyledi. Sincek, BES kurulduğundan bu yana 11 yılda toplam katılımcı sayısının 5 milyon 200 bine çıktığını ifade etti. Sincek, sözlerine şöyle devam etti: “Faizsiz fonların sayısı da bizimle birlikte artış gösterdi. 37 tane faizsiz fon mevcut. Fonlardaki katılımcı sayısı 450 bin civarında. BES katılımcısı faizsiz fonları kullanıyor ama sadece devlet katkısı tarafındaki katılım esaslı faizsiz fonu kullanan müşteri sayısı 315 binler civarında. Bizim şu anki mevcut 42 bin sözleşmemiz ile halihazırdaki 315 binlik pastada yüzde 13-14’lük bir payımız var. Fon büyüklüğümüz 70 milyon lirayı aştı.”



Soldan sağa: Katılım Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı İsmail Aydemir, Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, Katılım Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Salih Çetinkaya.

Doğa Sigorta Antalya ve Adana'da acentelerle buluştu

Antalya ve Adana’da acentelerle yapılan toplantılara üst ve orta kademe yöneticiler ile Genel Müdür Burak Reis Özen katıldı. Şirketin 2015 strateji ve hedeflerinin paylaşıldığı toplantılarda ayrıca farklı branşlarda yürürlüğe giren yönetmelik ve uygulamalarla ilgili alınacak aksiyonlar konuşuldu. Doğa Sigorta’nın uygulamaya başlayacağı katılım sigortacılığı konusunda acentelere geniş bilgi aktarıldı. Burak Reis Özen, bölge temsilcilerimiz Antalya Tamer Evrensel, Adana Mustafa Eren, Acenteler ve Pazarlama Grup Müdürü Dilek Turna ve Acenteler Müdürü Macit Soykam ile çevre illerin Doğa Sigorta acentelerinin katılımı ile gerçekleşen toplantı oldukça verimli geçti.



Sigorta Acenteleri İcra Komitesi Rize'de acentelerle buluştu

SAİK 15 Mart'ta Rize'de meslektaşlarıyla buluştu. Toplantıda yeni yönetmelikler, SAİK'in seçildiği tarihten bu yana gerçekleştirdiği faaliyetler, 2023 yılı vizyon çalışmaları ve acente taşıma kapasitesi konuları hakkında bilgi verildi.



SAİK Başkanı Hüseyin Kasap, toplantıda "Acente Taşıma Kapasitesi" hakkında bilgilendirme yaptı.



Sigorta Acenteleri İcra Komitesi, Rize'de acentelerle bir araya geldi. Yapılan toplantıda acenteler yeni çıkan yönetmelikler dahil birçok konuda bilgilendirildi.



Sigorta Acenteleri İcra Komitesi (SAİK) 15 Mart'ta Rize Ticaret ve Sanayi Odası ev sahipliğinde acente meslektaşlarıyla buluştu. Gerçekleştirilen toplantıya, Rize Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Şaban Aziz Karamehmetoğlu, Rize Ticaret ve Sanayi Odası Meclis Başkanı Ömer Ofluoğlu, Rize Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Üyesi Ali Yaşar Er ve Murat Yetimoğlu, Rize Ticaret ve Sanayi Odası Komite Üyesi Ali Kabil'in yanı sıra Rize, Artvin ve Trabzon'dan gelen sigorta acenteleri katıldı.

Söz konusu toplantıda, Sigorta Acenteleri Yönetmeliğinde Değişiklik Yapılmasına İlişkin Yönetmelik, Bireysel Kredilerle Bağlantılı Sigortalar Uygulama Esasları Yönetmeliği, Zorunlu Sigorta Takibine İlişkin Yönetmelik ile Sigorta ve Reasürans ile Emeklilik Şirketlerinin Mali Bünyelerine İlişkin Yönetmelik'te dikkat çeken hükümler başta olmak üzere, Sigorta Acenteleri İcra Komitesi'nin seçildiği tarihten bu yana gerçekleştirdiği faaliyetler ve 2023 yılı vizyon çalışmaları konuları hakkında bilgi verildi.

SAİK mart ayı toplantısını Ankara'da gerçekleştirdi

Sigorta Acenteleri İcra Komitesi, 2015 yılı mart ayı toplantısını Birlik Merkezi'nde gerçekleştirdi. Komite üyelerinin tamamının katılımıyla gerçekleştirilen İcra Komitesi toplantısında; Sigorta Acentelerinin Uymak Zorunda Oldukları Meslek Kuralları, Sigorta Acenteleri Yönetmeliğinde Değişiklik Yapılmasına İlişkin Yönetmelik'te belirtilen hususlar, yeni tescil edilen araçların trafik ve kasko sigortalarının geçici plaka ile 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.



Toplantıda Sigorta Acentelerinin Uymak Zorunda Oldukları Meslek Kuralları ve Sigorta Acenteleri Yönetmeliğinde Değişiklik Yapılmasına İlişkin Yönetmelik gündemdeydi.

TOPLANTIDA ACENTE TAŞIMA KAPASİTESİ GÜNDEMDEYDİ

Ayrıca, İcra Komitesi Başkanı Hüseyin Kasap, uzun zamandan bu yana çalışmalarına devam edilen ve geçtiğimiz günlerde yapımı tamamlanarak, önümüzdeki günlerde lansmanı gerçekleştirilecek olan "Acente Taşıma Kapasitesi" hakkında genel bilgilendirme yaptı.

Taşıma kapasitesinin, başta sigorta acenteleri olmak üzere, sigorta şirketleri ve sigortacılıkla ilgili tüm aktörler için önemli bir kılavuz olacağını ifade eden Hüseyin Kasap, bu sistem sayesinde, tüm Türkiye'nin, bölge, il, ilçe ve hatta mahalle bazında sektörel olarak analiz edilebileceğini ifade etti.



Beklentilerinizi yüksek tutun!

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

adendum.com.tr

Adendum

SAB Başkanı Doğan Şen:

Yönetmelik değişiklikleri acenteler bakımından isabetli

SAB Başkanı Doğan Şen, sektörde yapılan son yönetmelik değişikliklerinin acenteler bakımından isabetli olduğunu belirtti. Şen, bunların uygulamaya alınması ve Sigortacılık Genel Müdürlüğü tarafından kontrol ediliyor olması gerektiğinin altını çizdi.

SAB Başkanı Doğan Şen, sigorta sektörünü ilgilendiren çok önemli üç yönetmelik değişikliğinin gerçekleştiğini ifade etti. Acentelerin pazar payının ve komisyonlarının azalmasına neden olan birçok sorunun bu yönetmeliklerle telafi edilmeye çalışıldığını belirten Şen, "Sigorta şirketlerinin ruhsat sahibi oldukları ilgili sigorta branşlarında keyfi uygulamalarına tedbir getiriliyor olması geleceğe ümitle bakmamıza neden oldu" dedi.

Şen, Yanlış Sigorta Uygulamalarının Tespiti, Bildirimi, Kaydı ve Bu Uygulamalarla Mücadele Usul ve Esasları Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik'teki "Aracı yanlış sigorta uygulamaları: Sigorta aracılarının şirketlere, sigortalılara veya sigorta ilişkisi içerisindeki ilgili kişilere karşı gerçekleştirdikleri yanlış sigorta uygulamalarıdır. Sigorta aracılarının sigorta konusuna ilişkin bariz şekilde bilinmesi gereken özellikleri yanlış girerek sigorta şirketinin hak ettiği primi azaltıcı poliçe istihsal işlemleri bu kapsamda değerlendirilir" maddesini yorumladı.

Bu uygulamanın eksik sigorta uygulamalarının önüne geçmek için sigorta şirketlerine, acentelere ve diğer aracılara görevini eksiksiz yapmaları konusunda müeyyide getirdiğini kaydeden Şen, bu maddenin üretim kaybının önüne geçecek ve haksız rekabetin önünü kapatacak olması bakımından çok önemli olduğunu vurguladı.

"Ortak alan sigortalarından örnek verecek olursak, son zamanlarda kat mülkiyet kanununun yöneticilere yüklediği müeyyidelerin yöneticiler tarafından uygulamaya alınmasıyla birlikte bu konudaki teklif sayısında bir artış oldu. Yönetici şöyle düşünüyor: 'Kat mülkiyet kanunu ortak alanların sigortasının yapılmasını bana görev olarak yüklemiş, ben de bir poliçe yaptırırsam bu sorumluluktan kurtulurum.' Oysa bu düşünce dahilinde yapılan poliçeler, eksik sigortaya neden oluyor ve hasarların sağlıklı alınamaması, sektörün güven kaybetmesi sonuçlarını doğuruyordu" diyen Şen, şimdi acenteler ve sigortacıların sigorta ettirenin beyanının doğru olup olmadığını yerinde tespit etmek ve bu doğrultuda doğru teklif vermek zorunda olacağını söyledi.

'BANKALARIN ACENTELERLE HAKSIZ REKABETİ ZAYIFLAYACAK'

Doğan Şen, Sigorta ve Reasürans ile Emeklilik Şirketlerinin Mali Bünyelerine İlişkin Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik'teki "Şirketler, topluluk içindeki aracılarına sigortacılık prensiplerine aykırı olarak diğer aracılarına göre daha yüksek oranda komisyon, ek komisyon ve benzeri ödeme yapamaz, doğrudan veya dolaylı olarak kazanç aktaramaz" ve "Şirketler, topluluk içindeki diğer ortaklıklara ilişkin sigortaları sigortacılık prensiplerine aykırı olarak piyasa rayicinden daha düşük primle yapamaz" maddelerinden de bahsetti.

Bu yönetmeliğin sigorta şirketlerinin kendi acentesi olan bankalarına ve iştiraklerinin sigorta aracılarına daha fazla komisyon ödemesinin önüne geçeceğini belirten Şen, "Dolayısıyla bankaların yüksek komisyonlarının bir kısmını müşterilerin kredi kartlarına puan yükleme, masraf almama gibi çeşitli yöntemlerle dağıtarak biz acentelerle haksız rekabetini zayıflatacağı düşüncesindeyiz" diye konuştu.

Şen, son olarak, Zorunlu Sigorta Takibine İlişkin Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik'teki "Sigorta şirketleri ruhsat sahibi oldukları ilgili sigorta branşlarında tesis edilmiş zorunlu sigortalara ilişkin olarak sigorta poliçesi teklifi vermek zorundadırlar" ve "Sigorta şirketleri ruhsat sahibi oldukları ilgili sigorta branşlarında tesis edilmiş zorunlu sigortalar konusuna dahil herhangi bir rizikoyu kapsam dışı bırakacak şekilde veya poliçe tanziminden caydırmaya yönelik fiyatlama ve komisyon tespiti yapamazlar" maddelerini gündeme getirdi.

Bu yönetmeliğin, acentelerin çok önemli bir sorunu olan, sigorta şirketlerinin fiyat vermeme, çok yüksek fiyat verme ya da acente komisyonunu düşürerek bu poliçelerin satışındaki keyfiyetlerine tedbir getirdiğine dikkat çeken Şen, yine de bu yönetmelikteki bazı hususların açılımının yapılmasına ihtiyaç olduğunu, böylece yönetmeliğin takibinin ve uygulamalarının hayat bulabileceğini dile getirdi.

'KABUL GÖREN KOMİSYON ORANLARI AÇIKLANMALI'

Poliçe tanziminden caydırmaya yönelik fiyatlamanın nasıl tespit edileceği konusuna değinen Doğan Şen şunları söyledi: "Zorunlu trafik sigortasında aynı araca bir şirket 300 lira, diğeri 1000 lira prim veriyor. 1000 lira prim veren bu poliçeyi yapmaktan kaçınmak için mi, yoksa teknik sonuçları böyle çıktığı için mi bu fiyatı veriyor? Bu konularla ilgili bazı kriterlerin getirilmesi gerek. Bu yönetmelik değişikliğiyle trafik sigortasında genel kabul görmüş komisyon oranı olan yüzde 17'nin altında komisyon veren sigorta şirketleri usulsüz işlem yapıyor olacaklar. Yine benzeri uygulama, tıbbi kötü uygulamaya ilişkin zorunlu mali sorumluluk sigorta poliçelerinde yaşanıyor. Acente komisyonları yüzde 1'lere kadar düşürülerek zorunlu bir poliçenin istihsalinden kaçınılıyor."



Genel kabul görmüş komisyonların açıklanarak bunun altında komisyon veren sigorta şirketlerinin bu yönetmeliğe muhalefet ettiğinin ölçümlenebilmesi gerektiğinin altını çizen Şen, sözlerini şöyle tamamladı: "Özetle çıkan yönetmelik değişiklikleri isabetli ve yerinde, ancak bunların Sigortacılık Genel Müdürlüğü tarafından kontrol ediliyor olması gerek. Bu konuda, acenteler sahip oldukları imkanları iyi bilmeli ve takipçisi olmalıdır."

'TOPLANTILARIMIZA TÜM ACENTELER DAVETLİ'

SAB Sigorta Acenteleri Derneği olarak her salı günü saat 15.00'te toplandıklarını ifade eden Doğan Şen şöyle devam etti: "Bu toplantılarda acentelerin sorunlarını dinliyor, değişen mevzuatları anlatıyor ve sorunlara çözüm bulmaya çalışıyoruz. Tüm meslektaşlarımızı bu toplantılarımıza davet ediyoruz."

SEKTÖRDEN



Halk Emeklilik kitap okumanın önemini vurguluyor

Halk Hayat ve Emeklilik, kütüphane haftasıyla birlikte kitap okumanın çocukların geleceği için önemli olduğunu hatırlattı. Çocuklara kitap okuma arzusu ve alışkanlığı kazandırmak için öncelikle kitaplara rahatça ulaşabilecekleri bir ortam sağlamak gerekliliği vurgulayan Halk Emeklilik, her kitabın bir başka kişinin umudu olabileceğini vurguladı.

Halk Hayat ve Emeklilik Genel Müdürü Nurullah Okur konuyla ilgili şunları söyledi: "Maalesef televizyon seyrederek, bilgisayar oynayarak büyüyen çocuklarımız giderek okuma istidatlarını kaybetmekte ve okumanın sağladığı imkândan mahrum kalmaktadır."

Okur, düşünen, fikir üreten, düşündüğünü ifade edebilen fertlerin sayısının artması için, çocukluk çağında kitap okuma alışkanlığının kazandırılması gerektiğinin önemi vurguladı ve şunları ekledi: "Evrensel değer hükümlerinin kazandırılması, tarih ve kültür şuuru ancak okuyan, araştıran ve bilgiyi seven nesillerin yetiştirilmesiyle mümkündür. Bu sebeple Kütüphane Haftası'nın kutlanması, kitap okumanın önemini hatırlatmak için değerli bir etkinliktir."

Rüya araştırmacısı Zeynep Felix Ergen:

Rüyayı hayra yor, yoksa hayat seni yorar

Rüya Araştırmacısı Zeynep Felix Ergen, Sigortacı Gazetesi ekibi ile buluştu. "Hayra yormazsan hayat yorar" mottosuyla yola çıkan Ergen, rüyalardaki sembollerin nasıl yorumlanması gerektiğini anlattı.

Rüya araştırmacısı olan Zeynep Felix Ergen, rüyalarla olan serüvenini kendi cümleleriyle, "Rüyaları kimseden öğrenmedim, rüyalar beni 'rüyacı yaptı', hem niyeti, hem gayreti, hem yolda yürümeyi rüyacı olarak seçtim. Yaşamım boyunca rüyalarımı hep hatırladım" şeklinde anlatıyor. Zeynep Felix Ergen, rüyalarla ilgili Anadolu'daki gelenekselleşen semboller hakkında araştırma yapıyor. Ayrıca bilimin rüyaları, nesne barındırmayan görsel işitsel algılar olarak ifade ettiğini söyleyen Zeynep Felix Ergen, nöropsikoloji de uyku sırasında beynin bazı bölgelerinin aktif olduğunu söylüyor. Tasavvufta ve Doğu düşüncesinde uyku ruhun bedenden çekilme anı olarak adlandırıldığını ekliyor. "O nedenle uyku küçük ölümdür" diyen Ergen, "Her rüyayı hatırlamayız; ama bazı rüyalar bizi uykumuzdan uyandırır. Uyandığımız rüyayla paralel olarak rüyanın bizi uyandırma nedeni olduğunu düşünebiliriz" şeklinde konuyu açıklıyor. Zeynep Felix Ergen, Sigortacı Gazetesi ekibine verdiği seminerde, bizi uyandıran, hafızamızda etkin olan rüyalarla ilgili olarak, hayatımızda önemli bir dönüşüm olmadan önce, hayatımızda bir şeyi dönüştürüyorken görüldüklerini dile getirdi. Örneğin, gece rüyanızda patronunuzla kavga ettiğimizi gördüğümüzde ama sabah kalktığınızda aşırı rahatlamış hissettiğimizde, bu durum, rüyalarda duygunuzun değişmesiyle alakalıdır. Ya da bir doktorun yapması gereken ameliyat ya da bir müzisyenin yaptığı bestenin rüyada devamlı tekrarlaması gibi, çok yoğun bir şekilde üzerine düşündüğümüz bir işimiz vardır. Bu tarz yarım kalmış işlerimizin de gelişimini rüyalarımızdan takip edebiliriz. Rüyaların fiziksel ya da zihinsel olarak, dönüşüm yaşadığımız bir süreç olduğunu ifade eden Ergen, "Rüyalarla ilgili bir başka dikkat çeken unsur, rüyamızda uzun zamandır görmediğimiz eski bir arkadaşımızı görmek ve o kişiyle ertesi gün karşılaşmaktır. Birtakım verilerin bize verildiği, olasılıklar inşa olmadan önce bunları sezebileceğimiz bir şeydir rüyalar. Beynin aktif olmasıyla çok bağlantılı olarak, rüyanızda bacağınızı bir yere çarptığınızı düşünürsünüz, sabah kalkmışsınız bacağınız ağrıyor" diye ekledi.



Rüya araştırmacısı Zeynep Felix Ergen, Sigortacı Gazetesi ekibine rüya yorumlamanın önemini ve ayın insanlar üzerindeki etkisini anlatıyor.

RÜYADA ÖNEMLİ OLAN SEMBOLLERDİR

Rüyaların tümünün değil, rüyalardaki sembollerin önem taşıdığını belirten Ergen, sembollere verdiğimiz anlamların çok önemli olduğunu söyledi. Ayrıca rüya yorumlarında önemli olan rüyanın içindeki sembolleri bulmak olduğunu ve saatlerce görmüş olduğumuzu düşündüğünüz rüyaların topu topu 30 saniye ile 8 dakika arası sürdüğünü de ekledi. Ayrıca Ergen, sembollerin her zaman gören kişi için yorumlanması gerektiğini ekleyerek, "Gören kişi için görülen olgu, kişinin deneyimlerine göre değişiklik gösterir. O nedenle önce, gören kişinin hayatında ne ifade ediyor diye bakılmalıdır. Benim hayatımda neler oluyor? Bu rüya benim için ne ifade ediyor? Bugüne kadar 100 bin rüya aktivitesine baktım. Dünya genelinde belirli sembollerin belirli anlamlar taşıdığını gördüm. Örnek vermek gerekirse, beyaz renk dünya genelinde aydınlık, temizlik, ışık olarak adlandırılırken, bir tek Japonya'da yas için kullanılır. Bunun gibi, farklı yerlerdeki semboller birebir aynı olmasa da genel yapı olarak ortaktır. Kibele figürü ya da kendi annenizin size aynı şeyi ifade etmesi gibi" sözleriyle konuyu açıkladı. Hepimizin çok orijinal varlıklar olduğumuzu ve yaşadıklarımızın da bu ölçüde değişiklik gösterdiğini dile getiren Ergen, "İnsanın sonsuzluğunu ve birbiriyle bağlantılı olduğunu tüm inanışlar kabul eder. Bu durum, her birimizin ilham alma kapasitesine sahip olduğumuzu gösterir. Bu, bir arkadaşın sana verdiği öğütte de gizli olabilir; kendinizi bağa bahçeye attığınızda yaşadığınız hazla da alakalı olabilir. İstihare rüyasına yatmak da bunlarla bağlantılıdır" dedi. Ergen, rüyaları yorumlamada 3 temel pratik olduğunu belirterek, " Birincisi, benim için bu ne ifade ediyor, ikincisi rüya bana ne hissettiriyor, uyandığımda ne hissettim. Mesela, rüyamda Ahmet'in boğazını sıkıyordum ama sabah uyandım çok mutluydum" şeklinde pratikleri açıkladı. Ergen konuşmasına, hiç rüya görmemenin de çok rüya görmek gibi sorun olduğunu söyleyerek devam etti: "Hiç rüya görmeyenler kendine yeterince çok set çekmiş, kendinden çok uzaklaşmıştır. Sürekli rüya görenler ise, sağlıklı olarak uykularını alamıyorlardır. Uyku sağlığını ve dengesini belirleyebilmek için, en önemli olan uykuya yatılan odada çok fazla şey yapmamaktır. Uyunacak odaya sadece uyumak için girilmesi en sağlıklısıdır. İnsanın kendisini "topraklaması" gerekir; yani rutin hayatımızda sadece kendi kendimizle kalacağımız anlar yaratmamız gerekir. Aksi takdirde kendimizle ilgili sezgileri kaçırabiliriz.



Türkçesi "kötü rüya kovucu" olan "Dreamcatcher", Kuzey Amerika kültüründe kötü rüyaları uzaklaştırmak için yapılmış alettir. "Dreamcatcher" ile nazarlık sembollerini hayatımızın içine koymamız aynı nedenlerden kaynaklanır: Nazardan uzak tutmak, kötü rüyaları uzaklaştırmak, kötü düşünceleri geri çevirmek.

Duygu Tardü
duygu@sigortacigazetesi.com.tr

RÜYA ÖRNEĞİ 1

Soru: Rüyamda kendimi birçok kez gece denize girerken görüyorum. Mutluyum ama etrafım karanlık.
Cevap: Gece uykusunda gece denize girdiğini görmek güzeldir. Deniz sakinse, dalgasızsa, temizlik, yenilik, arınma, ferahlama anlamına gelir. Üst üste denize girmek, yeni bir ferahlama dönemi, rahatlama anlamında yorumlanabilir.

RÜYA ÖRNEĞİ 2

Soru: Cennet cehennem arasında bir yerlerdeyim. Cennet kısmı görünmüyor; cehennem kısmı simsiyah. Ben de merakla bekliyorum ne tarafa gideceğim diye. Cehennem tarafında vakumla insanlar çekiliyor. Beni de çekecek mi diye bekliyorum ama çekilmiyorum. Sonra bana "sen bu dünya için görevlisin, ne cennete ne de cehenneme gitmeyeceksin" diyorlar.
Cevap: Cennet /cehennem figürü, kendini suçlama ya da hayatındaki birilerini suçlama durumu olabilir. Ya da vakum burada başka bir sembol; hayatında sevdiğin, kendin için ayırdığın zamandan seni alıkoyacak durumlar. Zorunluklar, boşa sarf ettiğin enerji. Bunlar dikkate alınmalı.



"Rüyaları yönlendirmede sembolleri yorumlamanın çok önemi vardır. Sembolleri yorumlamak kadar, rüyayı olumlama da önemlidir. Rüyanın olumlu ya da olumsuzluğu rüyanın kendisinden çok rüyanın hissettirdiğiyle alakalıdır. Örneğin, gece rüyanızda birini boğazlıyorsunuzdur ya da patronunuzla kavga ediyorsunuzdur, sabah kalktığınızda kendinizi rahatlamış hissedersiniz."

Akıl ile sezgi arasındaki farkın bilincinde olmak lazım. Sezgiler, aşk gibi, çok saf ve berraktır. Bir başkasının onayına ihtiyaç duymaz. Rüyalar da böyledir aslında. Asıl önemli olan bu rüya benim için ne anlamda diye araştırmaktır. Ama insan tabii ki mütemadiyen kendini sorgulayamaz; hayat akıp giden bir süreçtir ve bunun dengesini oluşturmak çok önemlidir.

HAYRA YORMAZSAN HAYAT YORAR

Zeynep Felix Ergen konuşmasında, rüyaların yanı sıra ayın insan yaşantısı üzerine etkilerinden de bahsetti. Ayın etkisiyle ilgili olarak, "İnsanlar belli dönemlerde, meslekleri, yaşları, cinsiyetleri çok farklı olsa da ortak sembollerin bulunduğu rüyalar görür. Bunda ayın etkisi büyüktür. Genellikle kadınlar dolunay zamanlarında ruhen dolma durumu yaşarlar. Bu dönem sanatla ilgili, yaratımla ilgili bir tarafa aktarılırsa, sonucu çok verimli olacaktır. 28 günde kadının girdiği tüm haller ay ile ilişkilidir. Bunun aslında dünyanın 4'te 3'ünün ve insan vücudunun yüzde 70'inin su olmasıyla da alakalıdır" diyen Ergen, ayın hareketini, insan vücudunun büyük bölümünün sudan oluşturmasından ötürü, tıpkı medcezirler üzerinde etkili olması gibi insan vücudu üzerinde doğrudan etkili olduğunu belirtti. Ay fazlarını hayatımızı düzenlemek için de kullanabileceğimizi dile getiren Ergen, diyetlere, yeni ilişkilere yeni ay fazından başlamanın önemli olduğunu söyledi ve yeni ay fazında insanların yeni kararlarla ilgili rüyalar gördüklerini ekledi. Rüyaları olumlu olarak yorumlamanın yaşantı üzerinde etkili olduğunu belirten Ergen, "Rüyaları yönlendirmede sembolleri yorumlamanın da çok önemi vardır. Rüyada bir sorunun haberini aldığımızda, 'eyvah bu konuda ne yapacağım' demek yerine, 'ben bunları aşacağım' demek insanın soruna karşı önlem almasını sağlar. Ben bu konuda 'Hayra Yormazsan Hayat Yorar' diyorum. Görülen rüyaların hangi ay fazında görüldüğü de önemlidir. Son dördün fazı da karanlıkla ilgili fazdır. İçe dönüş ve sorgulama zamanıdır. Neye niyet ediyorsak, o rüyayla ilgili niyet ederek, istediğimiz rüyaya ulaşabiliriz. Bu en çok yeni ay zamanında etkilidir" yorumunu yaptı.

ÖNEMLİ OLAN, SEMBOLÜ DOĞRU YORUMLAMAK

Ergen ayrıca rüyalardaki bazı sembollerle ilgili yorumlarını aktardı: "Rüyada görülen 'ayakkabı' figürü yenilik, değişiklik, yola çıkış anlamına gelir. Rüyada 'baba' figürü mantıkla ilgilidir. Rüyada baba görmek, mantıksal kararlar, hayatta güvende olmak anlamındadır. İnsanların ölümleri ise genelde rüyalarında bildirilmez. Rüyada 'araba kazası' görmek ise, hayatında yönetemediğin bir durumun sembolüdür. İletişim sorunları yaşandığında ya da kendini çok yalnız hissettiğin zamanlarda 'telefon açamamak, kapı açamamak' gibi sembollerle karşılaşılır. Ama rüyada 'pembe tavşan, uçmuyor olmak' gibi doğaüstü bir sembol varsa, bu hayatta ruhsal bir dönüşüm anlamı taşır. Babalar, kocalar, patronlar ile olan ilişki birbirine çok benzer. Bu 3 ayrı figür rüyada aynı anlamda karşımıza çıkmış olabilir."
İnsanın kendine ayıracak zaman yaratabilmesinin önemini vurgulayan Ergen, sürekli "kendimi nasıl besleyebilirim", "iç dengemi ve dışarıyla uyumu nasıl sağlarım" sorularının insan hayatına etkisini anlattı. Kişinin uyumadan önce, kafasını rahatlatması gerektiğini belirten Ergen, "şu konuda rüya görmek için yardım talep ediyorum, şu konuda rüya görmek üzere kendimi uykuya bırakıyorum şeklinde komutlar" verdiğinde, ertesi gün sorulan sorunun cevabının rüya yoluyla verileceğini söyledi ve hatırlanmaması durumunda bile, gün içinde rüyayla ilgili bir ipucu geleceğini ekledi. Zeynep Felix Ergen konuşmasını, "Önemli olan herkes için mevcut olan bu işaretlere açık olmaktır" şeklinde sonlandırdı.

RÜYA ÖRNEĞİ 3
Soru: Aralıklarla kendimi sürücüsü olmayan bir arabanın içinde buluyorum. Direksiyonu tutamıyorum. Çok korkuyorum. Ama sonunda kaza da yapmıyorum, devamlı ilerliyorum.
Cevap: Araba hayat, direksiyon da senin ona verdiğin yön. Hayatının hâkimiyetini elinde tutamamanla alakalı bir rüya bu. Kaza yapmaman iyi. Tam olarak kendini bırakmıyorsun ama yine de kendini direksiyonu tutarken düşlersen, zihninde bu şekilde imgelersen, bir dahaki rüyanda direksiyonu tutuyor olma imkânın artar. Kontrollü, sağlam ve kararlı olmalısın.

Ay fazlarını hayatımızı düzenlemek için de kullanabileceğimizi dile getiren Ergen, diyetlere, yeni ilişkilere yeni ay fazından başlamanın önemli olduğunu söyledi ve yeni ay fazında insanların yeni kararlarla ilgili rüyalar gördüklerini ekledi.

'Güçlü bir pazarlama sistemine ihtiyaç var'

PASAD Başkanı H. Necmi Üze, sigortacılıkta güçlü bir yapı için acentelerin büyük önem taşıdığını belirtti. Pazarlama sistemindeki eksikliklere dikkat çeken Üze, "Potansiyelin yeteri kadar değerlendirilmemesinin ana sebebi büyük ve güçlü dağıtım kanallarının oluşturulamamış olması, küçük dağıtım kanallarının ise iyi organize edilememiş olmasından kaynaklanmaktadır. Büyük dağıtım kanalları hem sigorta şirketlerinin fiyat politikalarının pazar payı yerine kârlılığı hedefleyen politikalara dönüşmesini hem de branş bazında üretim dağılımını dengeleyecek, küçük dağıtım kanalları ise branş bazında üretim dengesinin oluşturulmasına katkı sağlarken, üretimin en ücra noktalara ulaşmasını sağlayacak yegâne kanallardır" dedi.


Necmi Üze

'SİSTEMİ GÜÇLENDİRECEK TEK KANAL ACENTELER'

Sigorta acentelerinin her tip pazarlama sisteminin yapı taşı olduğunu söyleyen Üze şunları öyledi: "Bu meslek grubunun sorunları çözülmeli, çalışma alanları genişletilerek kendilerini geliştirebilecekleri bir zemin oluşturulmalıdır. Bu gerçekleştiğinde acente camiası sektörü bulunduğu yerden çok daha yükseklere taşıyacak güce, bilgi ve deneyime sahiptir. Bazı sigorta şirketleri sağlam bir satış sistemi oluşturarak olması gereken fiyatlarda poliçe satmayı hedeflemek yerine müşterilerine büyük indirimlerle direkt satış yapmayı vaat etmektedir. Olması gereken fiyatların altında satılan poliçeler maalesef büyük mağduriyetlere ve toplumun sigortacılık sistemine olan güveninin yok olmasına sebep olmaktadır. Ayrıca direkt satış maliyeti acente maliyetinden daha az olmadığı gibi, sektörü iyi tanımayan ve çok sık değişen amatör elemanlar vasıtasıyla yapılan bu satış hasar prim dengesinin bozulmasını da beraberinde getirecektir. Mevzuattaki yeni düzenlemeler, teknolojik etkiler, ekonominin hızlı gelişimi ve yoğun rekabet sektörde ölçek ekonomisi şartlarının oluşmasına neden olmuştur. Bu şartlara uyum sağlamak tüm oyuncular için kaçınılmazdır. Kamu otoritesi de yeni çıkan acenteler yönetmeliğinde, "acenteliğin sektöre olan güvenin artırıcı biçimde sürdürülmesi ve sözleşme taraflarının hak ve menfaatlerinin korunmasını teminen acentelik sisteminin kurumsallaşmasının sağlanması" ibaresiyle kurumsallaşmaya verdiği önemi vurgulamıştır. Güçlü bir pazarlama sisteminin kurulabilmesi için planlı bir yapılanmaya ve yasal düzenlemelere ihtiyaç vardır. Sadece satıştan komisyon alan acenteler mekân, donanım, personel ve benzeri masrafların büyük bölümünü üstlenmiştir. Bu nedenle her iki tarafın da birbirinin haklarına saygı duyması ve adil bir çalışma sisteminin oluşturulması gerekmektedir."

Ayşe Şahika Özbozdoğanlı Koru Sigorta Genel Müdürü

2011 yılında kurulan Koru Mütüel Sigorta'nın ilk genel Müdür'ü Ayşe Şahika Özbozdoğanlı oldu. Hüsamettin Doğramacı Genel Müdür Vekili olarak görev yapmaya devam edecek. Şirket 2011 yılından bu yana Genel Müdürü Vekili seviyesinde Doğramacı tarafından yönetiliyordu.



'Var mısın Akıllım' şampiyonlarına ödül

Sompo Japan Sigorta tarafından ilki geçen sene düzenlenen 'Var mısın Akıllım Zekâ Oyunları Turnuvası'nın ikincisi 7 Mart'ta Silence İstanbul Hotel'de gerçekleştirildi. Soruları, Dünya Zekâ Oyunları Federasyonu'nun Türkiye'deki temsilcisi Akıl Oyunları Dergisi ve Türk Beyin Takımı'nın katkılarıyla hazırlanan turnuvaya katılmak için 500'e yakın başvuru oldu. Turnuva sonunda tüm katılımcılarına katılım sertifikası verildi. Yarışmada birinciler MacBook Air, ikinciler iPad Air ve üçüncüler Go Pro Hero kazandı.

Çocukların eğitim hayatı Vakıf Emeklilik güvencesinde

Vakıf Emeklilik, sunduğu Kesintisiz Eğitim Poliçesi (KEP) ile çocukların eğitim hayatını güvence altına alıyor. Vakıf Emeklilik, ebeveynlerin başına gelebilecek vefat durumunda çocukların eğitim masraflarını karşılıyor ve müşteriler, esnek teminat seçenekleri ile sigorta teminatını ve süresini de dilediği gibi ihtiyacına uygun olarak seçebiliyor. Çocuğun eğitimi süresince KEP'in imkânlarından yararlanabilmesi için sadece ilk yıl prim ödemek yeterli oluyor.



Geleceğin anahtarı:
DİJİTAL İNOVASYON

Baş döndürücü bir hızla gelişen dijital dünya tüm sektörler için olduğu gibi sigorta sektörü açısından da çok ciddi fırsat ve riskleri birlikte barındırıyor. Hızlı değişen yeni düzene ayak uydurabilen ve geleceğin müşterilerine uygun çözümler sunabilen şirketlerin fark yaratarak bir adım öne çıkması gerekiyor.

Her ay Generali Araştırma Merkezi (GAM) tarafından hazırlanan, farklı sektörlerdeki en son trendleri ve digital dünyanın son yeniliklerini sizlerle paylaşacağız. Bu ayki konumuz 2025 yılında internetin nasıl görüneceği ve dünyaya ne gibi kolaylıklar veya zorluklar getireceği.

Generali Sigorta Genel Müdür Yardımcısı


Petar Dobric

Petar Dobric son dönemde gelişen teknoloji ile birlikte farklılaşan dünyanın, karmaşık ve çok kanallı bir şekil aldığını ifade etti ve konuyla ilgili şunları söyledi: "Yeni dijital dünya ilk etapta kavranması zor olacak. Bu hızlı değişen yeni düzene ayak uydurabilen ve geleceğin müşterilerine uygun çözümler sunabilen şirketler, fark yaratarak bir adım öne çıkacaktır."



DİJİTAL DÜNYA NEDİR?

PwC'ın hazırladığı 'Sigorta 2020' raporuna göre 'dijital kavramı', müşteri beklentileri ve davranışları ile iş dünyasını hızla yeniden şekillendiren çığır açıcı SMAB (Sosyal, Mobil, Analitik, Bulut) gelişmelerini anlatmakta kullanılıyor. Yeni dünyanın son dönemde yaşamımıza soktuğu kavram olan 'big data' olurken inovasyon (yenilikçilik) ağırlığını tüm sektörlerde hissettiriyor.

Peki farklı sektörleri kendi içinde etkileyecek olan bu inovasyon ve dijitalleşme ile ilgili gelecek için öngörülenler neler?

Kişilerin internete kolayca erişebileceği bir dünyayı betimleyen uzmanlar, internetin bireylerin hayatında elektrik kadar yaygın hale gelebileceği bir bilgi ortamı öngörüyor. Aynı şekilde 'Nesnelerin İnterneti' ile bağlanabilecek şekilde mobil ve giyilebilir ve tümleşik bilgisayarları insanlara ve çevreye yapay zeka destekli, bulut tabanlı bilgi depolama ve paylaşım imkânı vereceğini belirtiyor.

Interop'un kurucusu Dan Lynch, 'İnternetin en önemli etkisi kişileri birbirine bağlamaktır. Böylece her şeyin akışı sağlanır' diyor. Uzmanlar, ufak konularda fikir ayrılığına düşse de teknolojinin geleceği değiştireceği konusunda hemfikirler. Öne çıkan görüşler ise şöyle:

- Akıllı sensörlerin, kameraların, yazılımların, veri tabanlarının ve 'big data' denilen büyük veri merkezlerinin hızla yaygınlaşmasıyla küresel, kapsayıcı, görünmez, çevreleyici, ağ tabanlı programlama ortamı meydana gelecek. 'Nesnelerin İnterneti' bilgi fabrikasıyla devasa veri merkezleri ortaya çıkacak.
- Taşınabilir - giyilebilir - yerleştirilerebilir teknolojilerinin kullanımı ile bireyler dünyayı 'Artırılmış Gerçeklik' ile deneyimleyecek.
- 20'nci yüzyılda kurulmuş şirket modellerinin dağılması öngörülüyor. Bundan en çok finans, eğlence, yayıncılar ve eğitim sektörü etkilenecek.

Cihazlar, farklı haberleşme protokollerini kullanarak birbirleriyle haberleşecek ve diğer cihazlara bağlanarak akıllı bir ağ oluşturacak. Örneğin; bir film izlemeye başladığınızda odanın ışıkları kısılacak. Gerçek dünyadaki çevrenin ve içindekilerin bilgisayar tarafından üretilen ses, görüntü, grafik ve GPS verileriyle zenginleştirilerek meydana getirilen canlı, doğrudan veya dolaylı fiziksel anlatımı mümkün olacak.

2025 YILINDA İNTERNET NASIL OLACAK?

Teknoloji uzmanları 2025 yılında internet ile ilgili beş ilgi çekici tahminde bulundu. Uzmanlar internetin elektrik gibi, az görünür olacağını ama iyi ve kötü yanlarıyla bireylerin hayatında daha derin yer edineceğini savunuyorlar.

Peki önümüzdeki on yıl içerisinde internet nasıl bir değişim gösterecek?

Beş teknoloji uzmanının bu konudaki tahminleri ise şöyle:

'BIG DATA' KAYNAKLARI, TOPLUMUN DAVRANIŞLARINI ETKİLEYECEK

'Çıplak Gelecek: Her Adımınızı Tahmin Eden Dünyada Neler Olur', kitabının yazarı Patrick Tucker: "Sanal olarak bilgi toplamanın bedeli sıfıra düştüğünde, diğer kişilerle, kuruluşlarla ve geleceğin kendisiyle ilişki kurma biçimimiz de önemli ölçüde değişecek. Eylemlerimizin sonuçları hakkında daha fazla bilgilenmiş hale geleceğiz. Böylelikle davranışlarımızı daha hızlı ve akıllıca düzenleyebileceğiz."

İNTERNET, SİYASİ FARKINDALIK SAĞLAYACAK

NetDay Namibya Yöneticisi Rui Correai: "Yaygın hale gelen mobil teknolojiler ve bilgi paylaşım uygulamaları ile okuryazar olmayan ve yanlış bilgilendirilmiş olan kişilerin farkındalığında önemli gelişmeler olacağı umuluyor. Çıkarcı ve yozlaşmış hükümetlerce bireylerden saklanan bilgilerin internet üzerinden sağlanması söz konusu olacak. Arap Baharı gibi, toplumun bilgi ve sorunlarının görüşülebilir hale gelmesiyle, gelecekte gittikçe daha fazla başkaldırı yaşanacağına şahit olabiliriz."

TEHLİKELİ AYRILIKLAR ORTAYA ÇIKACAK

Pensilvanya Üniversitesi Onursal Profesörü Oscar Gandy: "Küresel nüfusun en küçük kısımlarına faydalı olacak ağ tabanlı etkileşimlerin kolaylaştırarak kapsamlı hale getireceği ve gün geçtikçe daha önemli bir olgu haline gelen eşitsizliğe tepki olarak ortaya çıkacak olan anlaşmazlıklar üzerine ciddi olarak düşünmek zorundayız. Sosyal medya zarar ve istismar duygularını kolaylaştırıp güçlendirecektir. Bunlar giderek daha adaletsiz hale gelen durumlar karşısında mücadele etme, direnme ve bunları cezalandırmaya neden olacaktır."

KÜRESEL SÜPER BİLGİSAYAR

Kıdemli Araştırmacı Mike Liebhold: "İnternet, 'Küresel Kütüphane'den 'Küresel Süper Bilgisayar'a doğru evriliyor. 2025 yılında, hayal edebileceğimiz uygulamaların ya da hizmetlerin neredeyse tamamı veri madenciliği, çıkarsama, tanıma, anlamlandırma ve modelleme oluşturma gibi becerilerin yaygın olarak uygulanmasını sağlayan büyük hesaplamaları ile geliştirilmiş olacaktır."

YENİ ŞİRKET MODELLERİ ORTAYA ÇIKACAK

Google Genel Başkan Yardımcısı Vint Cerf: "Online dersler önemli gelir akışı sağlayacak. Sürecin en başından itibaren küresel piyasalarda online olarak iş yapacaktır. Artan franchise ve bilgi paylaşımları ile güçlü doğrulama yöntemleri olduğu takdirde internetten oy kullanma bile mümkün olacaktır."

10 YIL SONRA İNTERNETTE YAŞANACAK DEĞİŞİMLER

Washington merkezli Pew Araştırma Merkezi, yaklaşık 1500 bilim adamına ve teknoloji uzmanına 2025 yılında internetin nasıl görüneceğini sordu.

OLUMLU GÖRÜŞLER: Online aktarımla iyileştirilmiş eğitim ve daha iyi küresel ortaklıklar ve sağlık hizmetinde olumlu gelişmeler.

OLUMSUZ GÖRÜŞLER: Zarar ile istismarın artışı, 'gizlilik' faktörünün sadece zenginler için genişletilmesi ve küresel servet uçurumları.





PROF. DR. SAMİM ÜNAN

Bina tamamlama sigortası genel şartları yayınlandı

Banka teminatı kadar güven verecek mi?

Konut satışı yapan şirketten başlangıçta istenecek teminat, projenin o anki değerini tam olarak karşılanmalı. Satıcı, başlangıçta belirlenen bu değeri aşan satışları ise ek teminat karşılığı yapabilmelidir.



2014 Mayısında yürürlüğe giren Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun, ön ödemeli konut satan satıcılara karşı tüketicinin haklarını koruma altına alan hükümlere yer verdi. Bu hükümlerden biri de "bina tamamlama sigortası" veya satıcı tarafından verilecek güvenceler. Ön ödemeli konut satan satıcı bina tamamlama sigortası yaptırmadığı takdirde, tüketicilerin haklarını güvenceye bağlayan bir banka teminat mektubu sunacak veya hakediş esasına göre işleyen bir ödeme sistemi öngörülecek veyahut konut satışı "bağlı kredi" ile yapılacak. Bina tamamlama sigortası veya diğer güvenceler birbirinin alternatifi olduğuna göre bunların hepsi tüketiciyi aynı veya benzer ölçüde korumalı. Bina tamamlama sigortasının ilk alternatifi olan "banka teminat mektubu" tüketiciye geniş bir koruma sağlar. Banka (güven kurumu) verdiği teminat mektubuyla satıcıya "kefil olmakta", tüketici de bu güvence sayesinde rahat uyuyabilmektedir. Acaba "bina tamamlama sigortası" tüketiciyi aynı düzeyde korumakta mı? Buna olumlu yanıt vermek kolay görünmüyor.

Bina tamamlama sigortası, belirli büyüklükteki konut projeleri için düşünülmüş tüketiciyi koruyan bir sigortadır. Ülkemizde de konutlar son yıllarda yaygın bir biçimde "ön ödemeli" olarak satılmaya başlanmıştır. Eskiden buna "temelden girme" denirdi. Günümüzde daha çok "maketten satın alma" olarak tanımlanmaktadır. Yasa "ön ödemeli konut satışı" deyimini tercih etmiştir.

"Ön ödemeli" ifadesinden de anlaşılacağı gibi, bu tür konut satışında alıcı tüketici edimini satıcıdan önce ifa etmektedir. Hazır (bitmiş) bir konut satın almayan ama konutun tamamlanıp teslim edileceği beklentisiyle kendi edimini tamamen veya kısmen ödeme yaparak yerine getiren tüketici yaptığı ödemenin karşılığını alamamak tehlikesi ile karşı karşıyadır. Satıcı müteahhidin kaçması veya batması olasılığında, bitmiş (oturulabilir) konut beklentisi hayalden öteye geçemeyebilecektir. Bu sebeple, ön ödemeli olarak konut satan firmalara karşı onlardan konut satın alan tüketicilerin korunmaya gereksinim duyacağı kuşkusuzdur. Elindeki birikimi satıcıya güvenerek konut edinmek için ona vermiş ve beklemeye geçmiş olan bir tüketicinin bu ümit dolu beklentisinin boşa çıkması, belki de hayatının en önemli darbelerinden biri olacak ve tüketiciyi bir daha doğrulamayacağı biçimde yere vuracaktır.

BİNA TAMAMLAMA SİGORTASININ İŞLEYİŞİ:

- Sigortacı projeyi inceleyip bir "limit" (sınır) belirleyecektir.
- Bu sınıra kadar tüketicilerin satın alacakları konut için ödeyeceği tutarlar sigorta güvencesi altındadır.
- Her bir tüketici için bir teminat senedi düzenlenecek ve sigortacı o teminat senedinde yazılı olan tutara kadar sorumlu olacaktır.
- Teminat senetlerinin toplamı, satıcıya verilmiş olan limite eşit bulunacaktır.

Buraya kadar sorun yoktur. Ancak yeni sigorta genel şartları bu noktadan sonrası için net olmayan bir sistem getirmiştir.

Kanımızca, ön ödemeli konut satın alan her tüketicinin yaptığı her ön ödeme güvence altında olmalıdır. Bunu sağlamayan bir düzenleme eksik ve yetersiz kalacaktır. Eğer satıcı yalnızca bina tamamlama sigortası yaptıracaksa o sigortanın, yalnızca banka teminat mektubu sunacaksa o mektubun o projeden konut satın almış bütün tüketicilerin ödemelerini koruması gerekir. İki ayrı güvencenin birbirini tamamlaması da düşünülebilecek bir seçenektir. Mesela tüketicinin ödediği tutarın yüzde altmışının sigorta, yüzde kırkının da banka teminat mektubu ile güvenceye bağlanmış olması uygun bir çözümdür.

Satıcıdan başlangıçta istenecek teminat, projenin o anki değerini tam olarak örtmeli, satıcı, başlangıçta belirlenen bu değeri aşan satışları ancak ek teminat karşılığı yapabilmelidir. İnşaatın başlamış ve belirli bir noktaya gelmiş olması ise ne edim ifası ne de teminat olarak görülmelidir. Mesela, yüzde otuzu tamamlanmış bir projede yapılacak satışlar karşılığı yalnızca yüzde yetmiş oranında teminat sağlanması yeterli sayılmamalı, alıcıların ödediği para, bire bir sigorta veya diğer güvence kapsamında olmalıdır.

Bina tamamlama sigortası genel şartları incelendiğinde, yukarıda tanımlanan anlamda bir güvencenin söz konusu olmadığı, tüketicilerin haklarının birçok açıdan kısıtlanmış olduğu izlenimi edinilmektedir. Aşağıda bunlardan bazılarına kısaca değineceğiz.

TEMİNAT HESABI

Sigortacı, Genel Şartlar m. B.2 (2) bent (b) uyarınca "Satıcı için bir teminat hesabı tutacak ve bu hesaba her bir tüketici için düzenlenen teminat senedini dahil edecektir". Bu bent okunduğunda, her bir tüketici için teminat senedi düzenlenmesinin zorunlu olduğu sonucu çıkarılabilir. Doğrusu aynı sonuç, "Bu sigorta ile sigortacı..... her bir tüketici için müstakil teminat senetleri düzenler" biçimindeki A.1 fıkra 2 hükmünden de çıkmaktadır.

Fakat durumun böyle olmadığı izleyen hükümlerden anlaşılmaktadır.

"POLİÇEDE KARARLAŞTIRILMIŞSA", "SATICI İSTERSE..."

Genel şartlar m. B.2 bent (c) ve bent (ç), sigortacının poliçe düzenlenmesinden sonraki yükümlülüklerini sayarken iki önemli noktada "satıcının isteğine göre" hareket edileceğini hükme bağlamıştır:

- Bunlardan ilki uyarınca (bent c), sigortacı eğer sigorta sözleşmesinde (poliçede) kararlaştırılmışsa, teminat senedi düzenlenmesi amacıyla satış sözleşmesine ve tüketiciye ilişkin bilgileri satıcıdan talep edebilecektir. Burada "gitmiş olan perşembeye bakarak çarşambanın ne şekilde geldiğini" anlamamıza imkan verilmiştir. Satıcının sigortacıyla kurduğu sigorta sözleşmesi esastır. Sigorta sözleşmesinde kararlaştırılmış olmadığı takdirde (diğer bir anlatışla satıcı istemezse) teminat senedi düzenlenmesini sağlayacak bilgi aktarımı devre dışı kalacaktır.
- Durum ikinci bentte daha net fakat tüketici aleyhine daha belirgin hale gelmektedir: Sigortacı bent (ç) uyarınca teminat senedini ancak o poliçede kararlaştırılmışsa ön değerlendirme yaparak ve o satıcı talep etmiş olduğu takdirde düzenleyecektir. Buradan anlaşılan husus: Teminat senedi düzenlenmesi satıcının bunu istemiş olmasına bağlıdır.

YA İSTEMEZSE?

Satıcı istemez ve bunun sonucunda sigortacı tarafından teminat senedi düzenlenmezse ne olacağı genel şartlarda belirtilmemiştir. Bu durumda tüketicinin en azından sigorta sözleşmesi bakımından (eğer başka bir güvence de söz konusu değilse her bakımdan) "açıkta kalacağı" düşünülmelidir. Tüketicinin açıkta kalmasına satıcının karar verebiliyor olması ise anlamlı ve doğru görünmemektedir.

GENEL ŞARTLARIN TARTIŞMAYA AÇIK DİĞER BAZI YÖNLERİ

Zamanaşımı

Bina Tamamlama Sigortası Genel Şartları uyarınca bu sigorta kapsamındaki tazminat taleplerinin (kural olarak) rizikonun gerçekleşmesini izleyen altı ay içinde ileri sürülmüş olması gerekmektedir (A.1 son fıkra). Zarar sigortalarında, rizikonun gerçekleşmesi sonrasında muaccel (istenebilir) hale gelen sigorta alacağı, iki senelik zamanaşımı süresi dolana kadar istenebilir. Burada bu kuralın neden devre dışı olduğu anlaşılamamaktadır. Kaldı ki, zamanaşımına ilişkin kural emredicidir ve değiştirilemez. "Claims made" (talep) esasına tabi olarak kurulan sorumluluk sigortalarında rizikonun gerçekleşmiş sayılması (ve sigorta teminatının işlerlik kazanması) "sigortalı aleyhindeki tazminat talebinin sigorta süresi içinde (veya en geç sigorta süresini izleyen belirli bir süre -uzatılmış bildirim süresi- dolana kadar) yapılmış olması" koşuluna bağlanabilmektedir. Bina tamamlama sigortasında da bundan esinlenildiği anlaşılmaktadır. Ancak bina tamamlama sigortası niteliği açısından bir sorumluluk sigortası değildir. Kaldı ki 'claims made' esasına tabi bir sorumluluk sigortası olsaydı da zamanaşımı rizikonun gerçekleşmesinden (ve sigorta alacağının muaccel hale gelmesinden) sonra en az tüketicinin satıcıya yönelik alacağı hakkındaki zamanaşımı kadar olmak gerekirdi.

- Konutun kısmen bağlı kredi ile alınması

Eğer konut kısmen "bağlı kredi" ile alınırsa, bina tamamlama sigortası yalnızca bağlı kredi tutarını aşan ödemeleri kapsayacaktır (A.1 fk.4) bu tür kredilerde kredi veren de satıcı ile birlikte sorumlu olduğundan ve bağlı kredi Ön Ödemeli Konut Satışı Hakkında Yönetmelik m.12 (1) bent (c) uyarınca tüketici lehine "teminat" niteliğinde sayıldığından, bina tamamlama sigortasının sadece bağlı kredi tutarını aşan ödemeler için sigorta koruması içermesi uygundur. Buna karşılık, Bina Tamamlama Sigortası Genel Şartları m.A.3 fk.4'te yer alan "bağlı kredi veren kredi kuruluşunun veya konut finansmanı kuruluşunun sorumluluğunun ek sözleşme ile sigorta kapsamına dahil edileceği" yolundaki hükmün yerindeliği kanımızca tartışılabilir. Kredi kuruluşunun sorumluluğunun da sigorta sektörü tarafından üstlenilmesinin gerekli olduğunu düşünmüyoruz. Yönetmelik, bağlı kredinin kendisini yeterli bir teminat olarak görmüştür. Bunun ayrıca sigortalanması tüketiciyi korumak bakımından gerekli değildir. Bu sadece kredi kuruluşunu korumaya dönüktür. Bunun da o kredi kuruluşu tarafından yaptırılacak bağımsız bir sigorta sözleşmesiyle elde edilmesi daha doğrudur.



Okan Utkueri
okanutkueri@gmail.com

"Cool" Sigortacılık

BAZI İngilizce kelimelerin Türkçe'de tam karşılığını bulmak zor. Bir kelime bir çok şey ifade edebiliyor.

Yeni neslin son dönemlerde çok sık kullandığı "cool olmak" kavramı da onlardan birisi. Kullanım yerine göre farklı anlamlar taşıyabilmekle birlikte, "cool olmak" demek tarz sahibi olmak, trend olmak, sıradışı olmak anlamında kullanılıyor.

"Cool olmak" ile kastedilen zenginlik, lüks, şöhret, büyüklük kesinlikle değil. Bu kavramın, daha derin, daha gizemli bir anlamı var. Zengin bir kişi olmanız, en pahalı kıyafetleri giymeniz ya da en kârlı şirket olmanız, pazar payında lider olmanız "cool" olmanızı sağlamıyor.

Yeni nesil için "cool" olan kişiler, markalar, ürünler ve şirketler birer ilgi odağı, cazibe merkezi konumunda.

xxx

Peki "cool olmak" ve sigortacılık ne kadar bağdaşıyor?

Türkiye'de sigortacılığın beklenen patlamayı yapması ve tabana yayılması için, gençlere sigortacılığı anlatmak, sevdirmek ve alıştırmak gerekiyor.

Sektör olarak ana hedefimiz, toplumun genelinde sigorta kavramının anlamı, fonksiyonu, faydası ve değeri konusunda farkındalık yaratmak, güven ortamını sağlamak ve sigorta konseptini toplumsal yaşamın içerisine entegre etmek.

Bence, mevcut jenerasyon için bu şansı kaybettik. Artık hedefimiz yeni nesil olmalı.

Onların ilgisini çekmenin, beğenisini kazanmanın, sahiplenmesini sağlamanın yolu da cool olmaktan geçiyor.

Geleceği düşünen tüm sektörlerin ve şirketlerin bu konuya kafa yorması şart.

Yeni neslin sigortacılığı cool bulmasının yolu nedir? Cool bir sigorta şirketi ne ifade ediyor?

Bu soruların yanıtlarını bulmak elbette kolay değil. Ama arayış içinde olmazsak, merak etmezsek, bunlara kafa yormazsak, yanıtlara ulaşma şansımız zaten hiç yok.

xxx

Cool olmak için, farklı bir tarz ortaya koyabilmek, özgün olabilmek, yenilikçi, yaratıcı, trend belirleyici olabilmek, paradigmaları değiştirmeyi başarmak veya en azından buna cesaret etmek gerekiyor.

Bunun yolu, dağıtım kanalında, ürün yapısında, marka vaadinde, iletişim stratejisinde farklı yaklaşımlar ortaya koymaktan, teknolojiyi ve sosyal medyayı etkin kullanmaktan geçiyor. Belki de en önemlisi, "lifestyle" olarak tabir edilen alanda, yeni neslin günlük hayatına entegre olacak, onların günlük yaşamlarına dokunacak ve fayda yaratacak çözümler üretebilmek.

Bunun için öncelikle, geleneksel yaklaşımın dışına çıkabilme cesareti olmalı. Sonrasında doğru çözümleri üretecek yaratıcılığa sahip olunmalı. O da yeterli değil, bu çözümleri başarılı bir şekilde uygulayacak tutku ve enerji olmalı. Sadece ürün, hizmet ve operasyonel süreçler değil, kurum kültürü, değerler, çalışan profili ve genel anlamıyla şirket iklimi açısından da "cool" bir yapıyı yaratabilmek gerekiyor. En önemlisi de, tüm bunları dijital çağın koşullarına uygun bir platformda erişilebilir kılmak.

Özetle, işin özünün cesaret, yaratıcılık ve liderliğe dayalı, çok boyutlu bir tasarım konusu olduğunu düşünüyorum. Birçok puzzle parçasının bir araya gelip, ortaya "cool" bir resim çıkarması gerekiyor.

İşin tuhaf taraflarından birisi de, cool olma hevesiyle yapmacık şeylere kalkıştığınızda, sıradan ve bayağı olma durumuna düşmenizin kaçınılmaz olması.

xxx

Bu yönde fikir beyan edildiğinde, genellikle alınan ilk tepki, cool olmak ve sigorta kavramlarının birbirinden çok uzak olduğu ve sigorta sektörünün bunu başarmasının mümkün olmadığı yönünde.

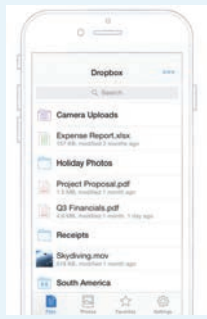
Bu anlayışla yola çıktığınızda, cool olmayı başarmak zaten mümkün değil.

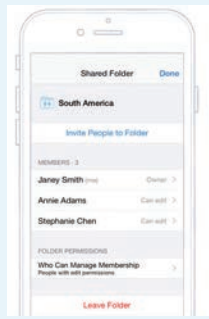
Peki acaba gerçekten öyle mi?

Dünya genelinde, farklı ülkelerde dikkat çeken örnekler hiç yok mu?

Bu yönde kafa yormaya başlayınca, araştırınca karşınıza güzel örnekler çıkıyor.

Kimler mi? O da önümüzdeki yazılara...





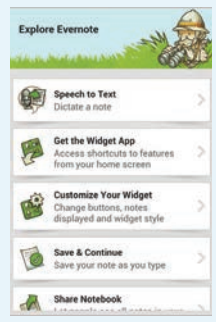
DROPBOX

Dropbox kullanıcılarının fotoğraflara ve dokümanlara istedikleri yerden ulaşmalarını sağlayan bir dosya paylaşım sistemi. Ücretsiz Dropbox kullanıcıları bilgisayarlarından, iPhonelarından, iPadlerinden hatta Dropbox internet sitesinden yükledikleri dosyalara ulaşabiliyor. Ücretsiz olarak açılabilen hesaplar 2 GB'a kadar depolama alanı veriyor.

Kategori: İş Verimliliği
Versiyon: 3.7
Boyut: 63.9 MB
Dil: İngilizce

HESABA GÖRE DEĞİŞİYOR





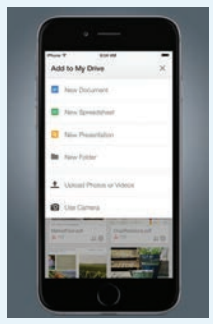
EVERNOTE

En çok kullanılan uygulamalardan biri olan Evernote hareket halindeyken not alınmasına ve fikirlerin sonradan görüntülenmek için saklanmasına olanak sağlıyor. Evernote sayesinde acenteler notlar alabiliyor, to-do listeleri yaratabiliyor ve sesli notlar kayıt edebiliyor. Uygulama sayesinde bu notlara tüm mobil cihazlardan ulaşılabiliyor.

Kategori: İş Verimliliği
Versiyon: 7.6.4
Boyut: 59.5 MB
Dil: Türkçe

HESABA GÖRE DEĞİŞİYOR



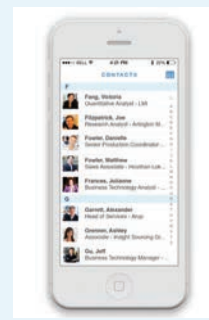


GOOGLE DRIVE

Google Docs olarak bildiğimiz uygulama yeni adı Google Drive ile çok daha fazla özelliği kullanıcılarına sunuyor. Cloud ile bağlanmış Google Docs dosyalarının dışarıdan görüntülenmesini sağlayan uygulama sayesinde dosyalarını değiştirebilir ve çalışanlarınızla paylaşabilirsiniz. Uygulamaya PC'den, telefonlardan hatta akıllı gözlüğünüzden bile ulaşabilirsiniz.

Kategori: İş Verimliliği
Versiyon: 3.4.0
Boyut: 49.8 MB
Dil: Türkçe

ÜCRETSİZ



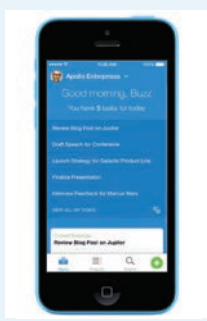


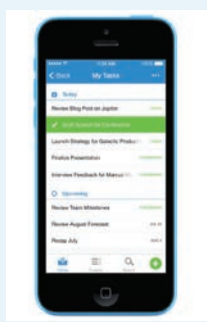
LINKEDIN

İş dünyasının vazgeçilmezi olan LinkedIn uygulaması kendi markanızı yaratmanıza, iş ağları kurmanıza ve profesyonellerle iletişim kurmanıza imkan veriyor. Uygulama ile kişileri, iş tekliflerini, şirketleri ve grupları takip ederken iş bağlantılarınızın güncel kalmasını sağlayabilirsiniz. LinkedIn kullanmaya başlamak tamamen ücretsiz.

Kategori: Sosyal Ağ
Versiyon: 8.4
Boyut: 66.6 MB
Dil: Türkçe

ÜCRETSİZ



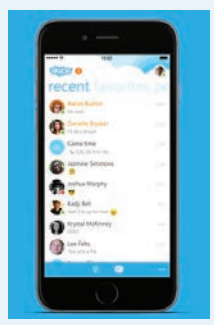


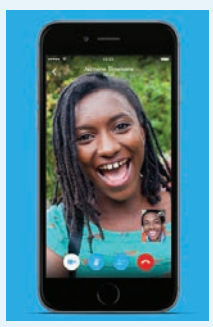
ASANA

Asana, iş ekipleri için yapılmış bir görev listeleme ve proje yürütme uygulaması. Bu mobil uygulama sayesinde ofis dışındayken ya da yoldayken çalışanlarınıza günlük görevlerini atayabilirsiniz. Uygulama aynı zamanda Dropbox aracılığıyla dosya, fotoğraf ve video paylaşılmasına izin veriyor. Uygulama 15 kişiye kadar olan ekipler için ücretsiz.

Kategori: İş
Versiyon: 3.7.1
Boyut: 23.7 MB
Dil: İngilizce

ÜCRETSİZ





SKYPE

Skype, PClerden, tabletlerden ve mobil cihazlardan video görüşmeleri ve sesli görüşmelerin internet bağlantısı üzerinden yapılmasına olanak sağlıyor. Uygulama sayesinde kullanıcılar aynı zamanda mesajlaşabiliyor, dosyalar ve görseller paylaşabiliyor, video mesajları gönderebiliyor ve konferans görüşmeleri yapabiliyor.

Kategori: Sosyal Ağ
Versiyon: 5.10
Boyut: 67.5 MB
Dil: İngilizce

ÜCRETSİZ



19.90 TL

GÖKSEL

Göksel'in, merakla beklenen 11 şarkıdan oluşan 9. stüdyo albümü "Sen Orda Yoksun" Avrupa Müzik markasıyla müzik severlerle buluştu.



29 TL

BOB DYLAN

Efsanevi müzisyen Bob Dylan'ın 3 yıl aradan sonra çıkardığı yeni stüdyo albümü "Shadows In The Night" Türkiye'de de Sony Music tarafından yayınlandı.

YERLİ

1- Sen Orda Yoksun
Göksel - Avrupa Müzik
2- Enbe Orkestrası
Behzat Gerçeker ve Enbe Orkestrası - DMC
3- Hoşgeldin - Funda Arar - DMC
4- Ey Aşkın Güzel Kızı
Işın Karaca - Seyhan Müzik
5- Cihan - Birsen Tezer - Kalan Müzik
6- Bugün Adım Leyla
Ziynet Sali- DMC
7- Yorum Farkı 2
Linet- Seyhan Müzik

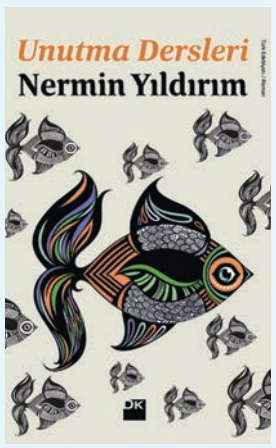
YABANCI

1- Shadows in the Night
Bob Dylan - Sony Müzik
2- 1989 - Taylor Swift
Big Machine Records
3- Popular Problems
Leonard Cohen - Sony Müzik
4- Kind of Blue - Miles Davis - Sony Müzik
5- Four
One Direction - Columbia Records
6- V - Maroon Five - Interscope Records
7- Endless River
Pink Floyd - Parlophone Müzik

Kaynak: Idefix, Amazon, D&R

Nermin Yıldırım *Unutma Dersleri*

"Size öyle bir hikâye anlatacağım ki, anlatacaklarım bittiğinde, öğrendiklerinizin bir kısmını unutmak isteyeceksiniz. Heyhat, hepimiz unutmayı becerecek kadar şanslı değiliz. Bazen hayatınızda tüm taşların yerli yerine oturduğunu, ömrünüzün kalanını birbirine geçmiş Lego parçaları arasında tamamlayacağınızı düşünürsünüz. Bu, evvela güven ve huzur duymanızı sağlar, sonra da sıkıntı." Aşk acısıyla boğuşan Feride, acı veren tatlı hatıralarından kurtulmak için soluğu Mazi İmha Merkezi'nde alır. Ne var ki burada verilen unutma dersleri hayatını büsbütün allak bullak edecek, kahramanımız bir yandan sabık sevgilisini unutma yolunda ilerlerken bir yandan da aklının köşesinden bile geçmeyecek maceralara sürüklenecektir.



312 sy. 25 TL

Film Anlatıcısı Kız

Hernan Rivera Letelier

Şili'nin küçük bir kasabasında yaşayan 11 yaşındaki Maria Margarita'nın film anlatmak gibi garip bir yeteneği vardır. Pampanın göz alabildiğine uzandığı, güherçile madeninin insanların kaderini belirlediği bu kasabaya ne zaman Marilyn Monroe ya da Charlton Heston'ın oynadığı bir film gelse hemen bir bilet alınır ve Maria doğruca sinemaya gönderilir. Maria sinemadan döndüğünde, tekerlekli sandalyeye mahkûm babası ve dört kardeşine filmi anlatır. Bir süre sonra bu işte o kadar ustalaşır ki kasaba halkı onu dinlemek için eve akın etmeye başlar.



96 sy. 11 TL

Sanat Neye Benzer

Miguel Tamen

Sanatın doğasına yönelik derinlikli hem de esprili bir inceleme olan bu kitap, günümüzde kabul gören sanat incelemelerinden bir hayli farklı. Onların aksine, bolca tanım, felsefi iddia ve eleştirel yargı içermiyor ve terim dağarcığı tamamen Lewis Carroll'ın Alice Harikalar Diyarında ve Aynanın İçinden adlı eserlerine dayanıyor. Yazar Miguel Tamen'e göre şiirleri, besteleri, resimleri, dünyadaki diğer şeylerden ayrı düşünmek abes bir yaklaşım. Tamen bu ve benzeri soruları oldukça ilginç bir tarzda, bambaşka şeylerden bahsedermiş gibi ele alarak okura adeta incelikli ve eğlenceli bir bilmece sunuyor.



576 sy. 29 TL

ERHAN DUMANLI
erhandumanli@gmail.com



Kadirli'nin Kör Kemal'i ölümsüzleşti

USTA yazar Yaşar Kemal, benim de mezun olduğum, Kadirli Cumhuriyet İlkokulu mezunu ve de aynı okulda öğretmen olan rahmetli annemin talebesi. 'Komünist' damgası yediği yıllarda ve hapse düştüğü süreçte de anne ve babamın çok yardımlarını görmüş rahmetli, nur içinde yatsın. Öbür tarafta belki 'Ne olacak bu Türkiye'nin hali'ni tartışma fırsatı bulur rahmetliler.

İSTANBUL OLASI BİR DEPREME HAZIR MI? (3)

Sigorta sektöründeki değerli yöneticilerimiz kendi şirketlerinin durumu ile ilgili muhakkak ki gereken önlemleri alıyorlardır. Katastrofik riskler için gereken sigortaların satın alınmasının ihmal edilmemesi gerekir. Şirketlerimizin konservasyonlarında kalan risklerin toplamını zaman zaman kontrol ederek gereken korumayı satın almaları portföy emniyeti açısından çok önemlidir.

Muhakkak ki Marmara Denizi'nde olacak olan bir deprem en çok sahil şeridine ve dolgu topraklar üzerine dikilmiş olan yapılara zarar verir. 1999 yılında olan deprem bu yüzden Avcılar civarına çok zarar vermiştir. Onun için sigorta şirketlerinin denizden içerilere doğru risk analizlerini doğru yapmaları ve ona göre poliçe düzenlemelerini önemle hatırlatmak isterim.

Felaket habercisi olmak istemiyorum ama önümüzdeki yıllarda gerçekleşme ihtimali çok yüksek bir felaket ile karşı karşıyayız. Bu konuda duyarlı olmalı ve her kesimdeki sorumluları ve insanları göreve davet etmeliyiz. Bu felaketi bizler yaşamasak bile çocuklarımız ve torunlarımız yaşayacaklardır.

Epey bir süredir deprem hakkında bazı gerekli bilgiler verip, genel olarak depreme hazır olmadığımızı anlatmaya çalıştım. Bu yazıları okuduğunu varsaydığım AFAD'dan aşağıdaki sms'i aldım, anlayan varsa lütfen bana da anlatsın! SMS aynen şöyle:

'Afet ve acil durumlarda gonderilen uyari mesajlarini almak icin cihazinizin 112. kanalini kullanim kilavuzunda belirtildigi gibi aktif etmeniz gerekmektedir.'

Eğer deprem sırasında böyle anlaşılmaz mesajlar gelecekse hepimiz yandık demektir!

BAKALIM 8 MART KADINLAR GÜNÜNÜ NASIL KUTLUYORUZ?

Değişik dernekler ve platformlardan elde edilen verilere göre 2014 yılında 280 - 295 kadın erkek şiddetiyle hayatını kaybetti. Öldürülen her 5 kadından 1'i boşanmak istediği için öldürüldü. Öldürülen kadınların yüzde 46'sının katili kocası, yüzde 10'unun katili sevgilisi. Cinayetlerin yüzde 59'unda ateşli silah kullanılırken yüzde 30'unda kesici alet, yüzde 11'inde ise fiziksel şiddete başvurulmuştur. Öldürülen her 100 kadından 9'u öldürüleceğinden emindi o yüzden koruma altında öldürüldüler. Kadın ölümleri 2014'te 2013'e oranla yüzde 31 artış gösterdi. Aynı yıl 109 kadın veya kız çocuğu yaşadıkları tecavüzü yargıya taşıdı. Tecavüze uğrayanların yüzde 13'ü turist ve göçmen kadınlar yüzde 4,5'i ise engelli kadınlar.

İnsan Hakları Derneği'nin derlediği verilere göre ise Türkiye'de her 4 saatte 1 kadın tecavüze uğruyor veya erkek şiddetine maruz kalıyor. Kadına Yönelik Hak İhlalleri raporuna göre 2014 yılında 575 kadın erkek şiddetine maruz kaldı. 282 kadın ise hem taciz hem tecavüze uğradı.

Yukarıdaki verilere baktığımda gerçekten içim burkuluyor, AB yolunda mangalda kül bırakmadığımız söylemlerle bu veriler nasıl denkleşir? Avrupa'daki, bize yaşam tarzı en yakın ülkedeki erkeklerin davranış biçimlerinin ve uyguladıkları şiddet olaylarının bu boyutlarda olması mümkün mü? Gittikçe bozulan veriler ve istatistiklerle Türkiye Avrupa'ya mı yaklaşıyor yoksa Afrika'ya mı?

Hacettepe Üniversitesi'nin, 2014 yılında Nisan-Temmuz ayları arasında 78 ilde gerçekleştirdiği araştırma kapsamında 11.247 hanehalkıyla görüşmeler yapılmış ve buna göre bir rapor düzenlenmiş, epey uzun ve detaylı bu raporu gelecek ay inceleyeceğiz.



Hakan Yurdakul
hakanyurdakul@yahoo.com

Bütünleşik sistem ve insanlardan toplama sistem ve insanlara

YAKIN bir döneme kadar Türkiye'deki sigorta şirketlerinin sistem yaklaşımları, mümkün mertebe her şeyi tek bir teknoloji sağlayıcısından alarak olası yönetim ve entegrasyon karmaşasını baştan önlemek şeklindeydi. Görece küçük ve gelişen tüm pazarlarda gözlemlenen bu yaklaşımın nedenlerinden biri de elbette ölçek ekonomisiyle tüm maliyetleri düşürmekti. Ancak hem ana merkezleriyle entegrasyon dertleri olan çok uluslu oyuncuların sahaya girmesi hem de teknolojik gelişmelerle müşterinin daha iyi anlaşılabilir olmaya başlaması ve üstelik bunun da gerekmesi, bütünleşik sistemlerle işleri yürütme yaklaşımına bir son verdi.

Operasyonel (core) ve diğer sistemler şeklinde bir ayrım ortaya çıktı. Poliçe, Hasar ve Reasürans sistemleri operasyonel tarafta, kalan her şey ise (yani Finans, Tahsilat, Raporlama, İş Zekâsı, Satış Yönetimi, Elektronik Ticaret vs.) diğer tarafta toplandı. Bu ayrım, şirketlerin teknoloji envanterlerinin çeşitlenmesine ve karmaşıklaşmasına, ama aynı zamanda daha güçlü yapılar da kullanmalarına izin verdi. Sağlayıcılar açısından bakıldığında, zamanında "her bir şeyi" kendi başlarına yapan bazı şirketler sadece operasyonel sistemlere yönelmeye ve kalanlar için de büyük oyuncularla ortaklıklar kurmaya başladılar. Büyük oyuncular ise, görece kârsız operasyonel sistemlere bulaşmadan çevre sistemler üzerinden sektöre girmeyi başardı. Her iki tarafta da yer alamayan kurum içi (in-house) teknoloji geliştirme ekipleri ise şu ya da bu şekilde tasfiye oldu ve iyi ihtimal şirketin bu karışık teknoloji altyapısını yöneten ekiplere dönüştü. Sistemin genel kazananı operasyonel sistemlerin dertli ve kârsız alanlarına girmeyen büyük oyuncularla, operasyonel sistemlerdeki ağırlıklarını ancak büyük oyuncularla girdikleri ortaklıklarla bir işe yarar hale getirebilen sektörel teknoloji sağlayıcıları oldu.

Bu değişimin birkaç önemli sonucu veya eşlikçisi oldu. Entegrasyon, teknolojik gelişmelerle birlikte hem çok önemli ve gerekli, hem de dün var olmayan bir sürü şeyi mümkün hale getiren bir araç haline geldi. İkinci olarak ergonomi, "hiçbir şey bilmeden her şeyi yapmayı isteyen" nevzuhur bir kullanıcı/müşteri kitlesi nedeniyle çok önemli bir şey haline geldi. Operasyonel sistemlerin çok akıllanıp kullanıcının hata yapmasını etkin bir şekilde engellemesi ve yine kullanıcıların next-next diye tıklayarak esasen çok fazla bir şey bilmedikleri işleri yapmalarını sağlaması işin tuzu biberi oldu. Son olarak da vakti zamanın bütünleşik sistemlerinde işin her detayını bilen ve bu bilgi/gelikleriyle saygı duyulan-imrenilen-örnek alınan abileri-duayenleri-ustaları yavaş yavaş tedavülden kalktı. Bunların yerini sadece kendi dar alanlarında derinleşmiş uzmanlar aldı. Üstelik ihtiyaç duyulan bu uzmanların sayısı da, teknoloji çoğunluğu kolayca akıllandırdığı için çok sınırlı oldu. Geride tüm büyük resmi bilenlerin sayısı ise daha da sınırlı oldu. Özetle bütünleşik sistemlerden toplama ya da dağıtık sistemlere geçilmesi, bütünleşik (dolayısıyla daha vizyoner, daha gerçekçi, daha sosyal ve daha daha...) bir insan tipinden uzman (dolayısıyla daha derin, daha ben merkezci/sanal, daha asosyal ve daha daha ...) bir insan tipine geçilmesine yol açtı veya ikisi de birbirini tetikledi.

Bendeki kayıtlara göre bu köşede yazmaya, Haziran 2009'da ve teknolojinin bir araç insanın ise bir amaç olduğunu söyleyerek başlamışım. Nisan 2015'te ise teknoloji ve insan ilişkisinin çok daha girift olduğunu öğrenmiş biri olarak bitiriyorum.

Sağlık, mutluluk ve başarı dileklerimle.

AIRBOARD

Dünyanın en küçük hava taşıtı

Dünya üzerindeki en küçük hava taşıtı olarak lanse edilen AirBoard, drone'lara benzer bir pervane tasarımına sahip. Açık konumdayken 180 cm genişlik ve 150 cm uzunluğa sahip olan bu taşıt, kapalı konumdayken yalnızca 80 cm genişlik ve 110 cm uzunluğuyla kolayca taşınabiliyor ve saklanabiliyor. Intel işlemciyi barındıran AirBoard, bu sayede havadayken dengesini ayarlayabiliyor ve sensörleri aracılığıyla çarpışmalardan uzak kalıyor. 4 büyük pervanesi sayesinde güvenli modda 1,5 metre yüksekliğe çıkabiliyor. Akıllı telefonda bulunan uygulamasıyla bilgi alışverişinde bulunan AirBoard, uçuş hızı ve yüksekliğiyle ilgili kullanıcıların detaylı bilgi almasını sağlıyor. Airboard'un üretimine 2016'nın başında başlanacağı belirtiliyor.





ASTROPAD

Tasarımcılara özel uygulama

Astropad adlı uygulama iPad'i çizim tabletine çeviriyor. Mac ve iPad'e yüklenen uygulamayla çalışan sistem, iPad'e yapılan çizimleri 60 FPS'de birebir olarak Mac ekranına aktarabiliyor. Böylece yapılan çizim, ekrandan sürekli bir biçimde takip edilebiliyor. Her ne kadar stylus kalem ile maksimum performans vaat etmese de iPad'in retina ekranı performansı artırıyor.

TOSHIBA ENCRYPTED USB FLASH DRIVE

Tam koruma

Toshiba'nın şifre panelini üzerinde barındıran USB bellekleri önemli veriler için tam koruma sağlıyor. Üzerinde 0'dan 9'a kadar rakamlar olan bellekte bir de cihazın kilidini açıp kapatmaya yarayan bir kilit tuşu yer alıyor. Cihazın bilgisayarla bağlantısı kesildikten sonra otomatik olarak güvenlik sistemi aktif hale geliyor. Eğer şifre 10 kez üst üste yanlış girilirse belleğin içindeki tüm veriler otomatik olarak siliniyor. Dört farklı hafiza seçeneği bulunan cihazın yurt dışı fiyatları 95 dolar ile 200 dolar arasında değişiyor.



LG WATCH URBANE

Premium algısı değişiyor

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.





ACER S277HK

İlklerin monitörü

Acer, dünyanın ilk HDMI 2.0 donanımlı 4K2K monitörü S277HK'yi tanıttı. 27 inçlik monitör, 3840x2160 piksel çözünürlük desteği sunuyor. S277HK, IPS ve Acer ColorPlus teknolojileriyle birlikte, göz yorgunluğunu azaltan Acer EyeProtect teknolojisine de destek veriyor. 4K içeriği 60 Hz'de aktarmak amacıyla bant genişliğini 18 Gbps'ye kadar artıran monitör, 779 dolar başlangıç fiyatıyla satışa sunuldu.

KAR canavarı



NISSAN JUKE NISMO RSNOW

Nissan'ın karlı yollarda kullanılmak amacıyla tasarladığı Juke Nismo RSnow, Nismo modelinin özel bir versiyonu olarak karşımıza çıkıyor. Juke Nismo RSnow dört tekerlekten çekiş sistemine sahip. Araçta, Xtronic CVT otomatik şanzıman kullanılıyor. American Track Truck'ın Dominator Track sistemini kullanan araç, turbo benzinli 1,6 litre DIG-T motorla 218 beygir güç ve 280 Nm tork üretiyor. Juke Nismo RSnow'un saatteki maksimum hızı ise 100 km.



OLYMPUS OM-D E-M5 MARK II

İddialı aynasız

Olympus'un en yeni ve en güçlü makinesi OM-D E-5 Mark II, bir önceki modelin tasarım çizgisini koruyor. 16 megapiksel çözünürlüklü Four Thirds sistemiyle birlikte gelen makinede yer alan 40 megapiksel çözünürlük modu sayesinde RAW formatında 9216x6912 piksel, JPEG formatında ise 7296x5472 piksel çözünürlüklü fotoğraflar çekilebiliyor. Maksimumdaki enstantane hızı 1/8000 olan makinede saniyede 10 kare seri çekim özelliği de bulunuyor.

IMMERSIS

Sanal gerçeklik projektörü

Sanal gerçeklik projektörü olan Immersis, görüntüyü odanın yapısına göre ölçeklendirerek duvara yansıtıyor. 180 derece açıyla görüntü sunan projektör, kullanıcıların görüntünün içindeymiş gibi hissetmesini sağlıyor. Immersis'in eksi olarak görülebilecek tek tarafı ise cihazı kullanmadan önce kullanılacak odanın 3D çiziminin cihaza tanıtılmasının gerekmesi. 2015'in sonlarına doğru piyasada olması beklenen cihazın yurtdışı fiyatı 2.500 dolar.





GHOSTARK

"Hayalet avcısı"

GhostArk tarafından geliştirilen hayalet dedektörü, paranormal olaylarla ilgili araştırma yapan kişilerin işlerini oldukça kolaylaştırıyor. Üstelik firma bu konuda oldukça ciddi. Üzerinde bulunan iki adet yüksek hassasiyetli mikrofonu sayesinde en ufak sesi bile kaydedebilen bu cihaz, elektromanyetik alanı ölçümleyerek ekranına yansıtabiliyor. Yüksek parlaklık değerine sahip ekranı ile geceleri de kolaylıkla kullanılabilen bu hayalet dedektörü termometresi aracılığıyla soğuk ve sıcak bölgeleri LED göstergeler aracılığıyla kullanıcıya gösterebiliyor. Yazın satışa sunulması beklenen cihazın yurtdışı fiyatı 249 dolar.

MESH

Kolay kodlama

Kod bilgisine sahip olmadan günlük hayatı kolaylaştıran ve yaratıcı projeler gerçekleştirmeye olanak sağlayan Mesh, iPad ile uyumlu çalışıyor. iPad uygulaması ile hangi cihazın nasıl bir işlev için kullanılacağı ayarlanıyor ve cihazlar istenen yerlere konumlandırılıyor. Mesh 4 farklı cihazdan oluşuyor. LED ışıklı cihaz, istenen durumlarda ışıkla uyarı verebiliyor. İvme ölçer sensörü ise hareket halinde olduğu zamanlarda diğer cihazlara bildirim gönderebiliyor. Buton aracılığıyla istenen işlem anında tetiklenebiliyor ve GPIO ile farklı cihaz ve sensörlerle direkt olarak bağlantı sağlanabiliyor.

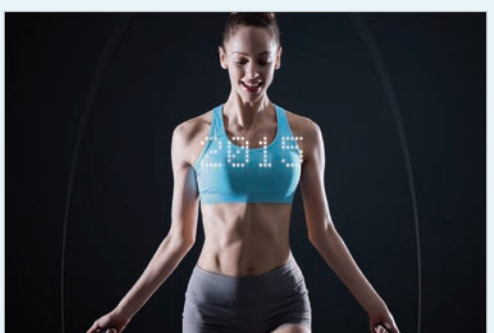




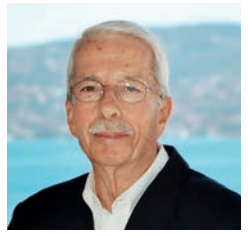
TANGRAM

Akıllı atlama ipi

Tangram adı verilen ve tutma yerlerinde atlama sayısını algılayan bir sensör bulunan akıllı atlama ipi, Bluetooth aracılığıyla bu verileri akıllı telefonda bulunan uygulamaya gönderebiliyor. İp üzerinde yer alan LED'ler ise her bir turda anlık olarak havada atlama sayısının gösterilmesini sağlıyor. Aynı anda 4 rakam gösterebilen bu LED'ler ile yalnızca atlama sayısını değil, yakılan kaloriyi ve antrenman sırasında geçirilen süreyi de öğrenmek mümkün oluyor.



Eşber Erülgen
esberulgen@ttmail.com



Eskiler ve yeniler

HÜRRİYET gazetesi yazarı Selahattin Duman 03.03.2015 tarihli, Yaşar Kemal'in vefatı nedeniyle kaleme aldığı "EFSANELER GİTTİKÇE EKSİLİYORUZ" başlıklı yazısında; "Metin Oktay gollerini attıktan sonra deli gibi koşup bayrak direklerine tekme atmaz, karnını futbol topuyla şişirip hamilelik tatbikatı yapmaz, seyirciyi parmakla susturmaz, başparmağını şımarık bir bebek gibi emmezdi.

En fazla bir iki adım koşup zıplar, sonra kendini toplar, sağ elini kalbinin üzerinde tutarak santraya giderdi. Kalbinin üzerinde duran eliyle kendini alkışlayan taraftarına teşekkür etmiş olurdu.

Futbolumuzun yaşayan son efsanesi Can Bartu da aynı vakara sahipti.

Ben sululuğu, cıvıklığı, maçtan önce en saçma gol sevinci bulacağız diye kafa patlatanları şu son demlerde gördüm.

Cıvıklıklarına, futbol sahtekârlığını da katıyorlardı.

Rakibin eli kazara yüzlerine gelmesin. Kurşun yemişçesine yerde kıvranmak onları utandırmıyor ama gerçek efsaneleri seyretmiş olanların yüzünü kızartıyor. Gözlerimizi ekrandan kaçırıyoruz" diye yazmış.

O yılları yaşamış bir kişi olarak yazdıklarına aynen katılıyor, birkaç satır da ben ilâve etmek istiyorum ki bunlar 1950/53 yıllarında, İpek Film Stüdyosu'ndaki teknisyenlik maceram sırasında yaşadığım olaylardır. Patronlarımızdan İhsan İpekçi o yıllarda Galatasaray Kulübü Yönetim Kurulu üyesiydi. O nedenle zaman zaman bazı futbolculara stüdyoda iş verirdi, o zamanki profesyoneller sembolik ücretler aldıkları için böyle bonuslar vardı. Turgay Şeren'in yedeği Sedat (!) (60 yıllık anılar, isimden emin değilim soyadını da maalesef hatırlamıyorum) bunlardan biriydi. Benden üç dört yaş büyük olduğu için aramızda arkadaşlık oluşmuştu. Ara sıra beni kamp yaptıkları otellere götürürdü.
Çok can, çok efendi bir gençti. Bir gün kız arkadaşı ile olan randevusuna giderken, tüm film camiasının AMCA diye çağırdığı Dublaj Rejisörümüz Ferdi Tayfur'un deve tüyü paltosunu ödünç aldı. Dönüşte paltoyu teslim ederken cebinde bulduğu 50 lirayı geri verince AMCA, "Oğlum palto karın doyurmaz, ben onu kıza yemek ısmarlaman için cebine koymuştum" demişti. O tarihte sözüm ona profesyonel bir futbolcunun, malî durumu hakkında bir fikir verebildiğimi sanırım. Yine aynı kontenjandan, ileride Millî Takım ve Galatasaray'ın gelmiş geçmiş en iyi sağ açıklarından biri olarak gösterilecek olan İsfendiyar Açıksöz de stüdyoda çalışmaya başlamıştı. Bu arkadaşlara dublaj stüdyosundaki ses düzeni içinde görev verilir ve antrenman saatleri ve maçlar için özel bir statüye tabi tutulurlardı. İsfendiyar o dönem üniversiteye de devam etmekteydi. Sessiz, sakin ve efendilik timsali bir gençti. Ne Porsche ne Ferrari, o dönemin popüler nakil aracı tramvayla işe, antrenmana ve maçlara gidip gelirlerdi. Taçsız kral Metin Oktay'ın 1991 yılında hayatını kaybettiği trafik kazasında (hafızam beni yanıltmıyorsa) Doğan veya Şahin bir araba kullandığını zannediyorum.

60'lı yıllarda Beyoğlu Yenimelek Sineması yanında tilt benzeri oyunlar oynanan bir salon vardı, sahibi Aslan bey, GS yönetiminde görevliydi, içerisi ve kapı önü birçok takıma mensup futbolcunun bir araya geldiği arena gibi olurdu, birçoğunu yakinen görmek ve futbol sohbetine iştirak etme şansım oldu, hepsi sahada olduğu gibi günlük hayatlarında da ölçülü, efendi, saygılı kişilerdi.

Selahattin bey haklı, **"efsaneler gittikçe eksiliyoruz."** Gidenlere rahmet, kalanlara sağlıklı yaşam diliyorum.

***

ÖZÜR

Facebook adı altında faaliyet gösteren sosyal paylaşım sitesinde ben de üyeyim ancak, "arkadaşlık kurmak" ilkesini nedense benimseyemedim. İki arkadaşımla bir süre KELİMELİK isimli oyuna takıldım onda da orada kullanılan kelimeleri benim bilmemem ve benim kullandığım kelimeleri de sistemin sık sık kabul etmemesi sebebiyle yenilmekten kompleks gelmeye başladı ve bıraktım. Orada, çoğunluğu çok sevdiğim kardeşlerim ve can dostlarımdan oluşan 46 arkadaşlık teklifi olduğunu görmek beni çok üzdü. Sakın yanlış anlaşılmasın, tüm sevenlerime yukarıda kayıtlı esberulgen@ttmail.com mail adresim açık, bire bir her türlü yazışmaya hazırım. Bu konuda beni hoş görmenizi rica eder, o sisteme uyamadığım için özür dilerim.



MEHMET MURATOĞLU
mehmet@etkinyonetim.com

Nereden başlamalı?.. "Neyi mi yapmalı?" veya "Nasıl mı yapmalı?"

BUGÜN, *yönetim teknikleri ile ilgili uygulanmakta olan birden fazla yöntem farklılığı, kurumların değişimlerine etki eden en önemli faktörlerden birisi haline gelmiştir. Temelde bunların tamamı, şirket yönetim performansında beklenen değeri ilgilendiren birer araçtır. O halde, yapılmakta olanlardan daha farklı sonuçlar elde etmek için sorulması gerekli ve cevabının önceden planlanmış olması düşünülen soru, "Ne yapmalı mı?" yoksa "Nasıl mı yapmalı?" olmalıdır.*

Yeniden düzenlemelerin gerektiği durumlarda en çok kullanılan soru "Nasıl yapalım?"dır. Bu düzenlemenin nasıl yapılacağına dair verilecek tasarım cevabı; kısa ve öz olarak söylersek, farkındalıktır. Farkındalık, dikkatin şu ana odaklanmasıyla ilgilidir. Dikkat, şimdi ne hissettiğimizle, ne düşündüğümüzle, ne gördüğümüzle ve ne işittiğimizle ilgilidir. Bu durum, şirket yapısında her düzenlemeye odaklanma halidir. Farkındalıkta dikkat yargısız bir şekilde kendinize odaklanmaktadır. Düşünceleriniz, duygularınız ve yapacağınız her düzenleme, o anki odaklanma hassasiyetinize bağlıdır. Bu nedenle yönetim amaçlı gerçekleştireceğiniz liderlik davranışınız ve alacağınız her karar sizin yaratacağınız farkındalıkla ilgilidir.

Şimdi de, "Ne yapmalı?" sorusunu değerlendirelim. "Ne yapmalı?" sorusu artan ölçüde yöneticilerin yüz yüze kaldığı merkezi soru haline geliyor. Bu, özellikle uzun süredir başarılı olmuş büyük şirketlerin yöneticileri açısından geçerlidir. Her zaman deneyimini yaşadığımız bir hikayedir; gelişen ve her geçen gün parlayan bir yıldız olan bir şirket, oluşan koşullar sonucunda birden kendini durgunluk ve düş kırıklığı içinde bulabilir. Sorunlara boğulur ve yönetilmesi olanaksız görünen bir krize girer. Bu krizlerin her birinin temel nedeni işlerin kötü yapılması veya iyi yönetilememesi değildir. Neden, yanlış şeylerin yapılması da değildir. Çoğu zaman, şirket yönetimlerinde doğru şeyler yapılabilir ancak, beklenen doğru sonuçlar da alınmayabilir. İşte bu durum, görünürde bir çelişki varmış gibi düşündürebilir ama varsayımların gerçekçiliğe yakınlığı ile ilgisinin olduğunu unutmamalıyız. Çünkü, pazara bağlı olarak dikkate alınan varsayımlar, rakiplerin ve müşterilerin davranışlarına ve değerlerine yönelik kabul edilen varsayımlar, neyin yapılması ve yapılmaması gerektiğiyle ilgili kararların uygulamadaki performansıyla da yakından ilişkilidir.

Yönetimleri doğrudan etkileyen bu iki temel sorunun önümüzde duran olumsuz cevaplarını ortadan kaldırmak için hedef yaklaşımımız ne olmalıdır? Yoğun rekabet altında var olma ve güçlenme mücadelesi veren şirketlerin, rekabet güçlerini korumak ve geliştirmek için belirlenen en önemli konuların başında yenilik kavramına yüklenen anlam gelmektedir. Yeni ürünlerin ve hizmetlerin geliştirilmesi, yaşamsal girdi kaynaklarının bulunması, farklılık yaratacak yeni iş modelleri ve iş süreçlerinin geliştirilmesi, örgüte yönelik yapı ile ilişkili yeniliklerinin gerçekleştirilmesi, yoğun rekabet koşullarında işletmelerin en önemli konularıdır.

Günümüzde, çoğu sektör içinde yenilik, rekabetin en önemli itici güçlerinden biri olarak kabul edilmektedir. Sektör farklılıkları dikkate alındığında, çoğu sektördeki işletmeler, performans ölçütü olarak gelir hacimlerinin ne kadarlık bir kısmını son birkaç yıl içinde geliştirdikleri mal ve hizmetlerden elde ettiklerini göz önünde bulundurmaktadır.

Son günlerde üzerine yoğunlaştığım yenilik uygulamaları ile ilgili konulara yönelik akademik bir araştırma üzerine çalışmaktayız. Makale başlığımız: "Sigorta şirketlerinde yeni yönetim ve inovasyon uygulamalarının değerlendirilmesi" olacak. Yazacağımız bu makaleye yönelik olarak hazırladığımız anket; Schienstock ve arkadaşlarının 2009 yılındaki çalışmalarından uyarlanmıştır. Bu çalışma ile sigorta şirketlerinin değişen koşullara uyum sağlama düzeyleri ve bu süreçte inovatif faaliyetlerden yararlanıp yararlanmadıkları, yeni yönetim uygulamalarının gerekliliklerini formal ya da informal şekilde yerine getirip getirmedikleri değerlendirilmekte ve neticeleri belirli üretim çıktıları ile mukayese edilmektedir. Bu arada, yapacağımız anket çalışmalarında sigorta sektöründe yer alan herkesin desteğine şimdiden teşekkür ediyorum.



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

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

LAVANTA

Eskiden İstanbul'un hemen hemen her semtinde köşe başlarında, roman vatandaşlarımız kendilerine has sesleri ile lavanta çiçeği satardı. Şimdi bazen İstiklâl Caddesi'nde görüyorum. Alınan lavanta çiçekleri, küçük torbalara konur, çamaşır ve yünlülerin arasına çamaşırlar güzel koksun, yünlülere güve gelmesin diye konurdu. Diğer güzelliklerle beraber bu adet de kayboldu. Neyse, atadan eczacı bir ailenin ürettiği lavanta kolonyası, lavanta kokusunu sevenlere çare oluyor. Yazımda, bu güzel ve yararlı çiçekten bahsedeceğim. Lavanta bitkisi, çok yıllık, hoş kokulu bir bitki. Yabani olarak yetişir ama artık yaygın bir şekilde tarımı yapılıyor. Akdeniz iklimine sahip ülkelerin denize yakın ama yüksek kısımlarında üretiliyor. Ülkemizde az da olsa, Antalya – Mersin arasındaki yaylalarda yetiştiriliyor.

UÇUCU YAĞ

Lavanta uçucu yağı, bitkinin çiçek durumlarından veya toprak üstü kısmından elde edilir. Uçucu yağın şifalı etkilerinden eczacılıkta güzel kokusundan da kozmetik preparatlarda yararlanılmaktadır. Yapısında yüksek oranda linalol ve linalil asetat adı verilen maddeler bulunmaktadır.

UÇUCU YAĞIN KULLANILIŞI

Ama son yıllarda yapılan araştırmalarda, bebeklerin bulunduğu odaya konulan uçucu yağın onları sakinleştirdiği şeklinde bazı sonuçlara ulaşılmıştır ama, sizlere tavsiye edebilmek için, uygulama sonucuna ihtiyacımız bulunmaktadır. Son uyarım, uçucu yağlara alerjisi olan kişilerin dikkat etmeleri.

AROMATERAPİ

Aromaterapi de çok kullanılan uçucu yağlardan biridir. Aromaterapi uykusuzluk ve huzursuzluk gibi durumlara karşı kullanılmaktadır.

- Bir tülbente veya bir bez parçasına 3-5 damla lavanta yağı damlatılır, yatmadan önce 3-4 dakika süre ile, aralı olarak koklanır.
- Pratik bir uygulama: Bir beze 3-5 damla lavanta yağı koyup yastığınızın üzerine başınızın 15-20 santim uzağına koyunuz. Böylece uykuya dalınız.
- Masaj tatbik edilen aromaterapi uygulamalarında da rahatlatıcı formüllerde de çok kullanılmaktadır.

UÇUCU YAĞI NEREDEN ALACAKSINIZ?

Sakın aktar vb. dükkânlardan almayınız. Bazılarının lavanta yağı bile olduğu şüpheli, bunu unutmayınız! Eczanelerde kalitesi belli aromaterapi yağları artık satılmakta. Yani adres eczane ve eczacılar.

SONUÇ

Geleneksel bilgilerin ve bu çalışmaların sonuçları lavantanın bilhassa uçucu yağının rahat uyku için, teskin edici, stres belirtilerini azaltıcı ve canlandırıcı olarak kullanılabileceğini göstermektedir.
Sağlık ve mutluluk dileklerimle.



Sakinleştirici ve uyku düzeni için yardımcı olarak kullanılmaktadır.

Pekmez **FAYDASI SAYMAKLA BİTMEZ**

Pekmez içerdiği basit şekerlerle enerji verirken, sahip olduğu vitamin ve mineraller sayesinde birçok hastalığa karşı korunmaya yardımcı olur.



Genel olarak üzüm, dut, keçi boynuzu, incir, elma ve şeker pancarı gibi yüksek şeker içeren meyvelerden sıvı veya katı halde üretilmekte olan pekmez, enerji değerinin yüksek oluşunun yanı sıra mineral maddeler bakımından da zengin bir gıda maddesidir. İçeriğinde bulunan tüm şekerler glikoz ve fruktoz halinde oldukları için bu basit şekerlerin sindirim sisteminde parçalanmasına gerek olmayıp hiçbir enerjiye gerek duyulmaksızın kana geçerler. Bu nedenle insan vücuduna hızlı bir şekilde enerji kazandırmaktadır. Enerjinin hızlı sağlanması nedeniyle özellikle aktivitesi yoğun olan çocuklarda, sporcularda vb. kullanımı uygundur. Ayrıca glikozun zihinsel performans ile yakından ilişkisi vardır.

+2 DEMİR KAYNAĞI

İnsan bünyesinde direkt kullanılabilen +2 değerli demir içermektedir. Pekmezdeki demir günlük demir ihtiyacının yüzde 35'i pekmezle karşılanabilmektedir. Kansızlık probleminde beslenme önerilerinde ilk sırayı pekmez tüketimi almaktadır. Özellikle günlük kalsiyum, potasyum ve magnezyum gereksiniminin de büyük bir kısmını karşılamaktadır.
İçerdiği bu mineraller nedeniyle kemik ve diş sağlığına katkıları vardır. Hamile ve emziklilerin, veremli hastaların, iyileşme dönemindeki kişilerin beslenmesinde pekmeze yer vermeleri önerilmektedir.

ŞOK diyetler ölüme davetiye çıkarıyor



Kilo vermek isteyenlerin başvurduğu şok diyetler sağlığa ciddi ölçüde zarar veriyor. Diyet programları uzman eşliğinde ve kişiye özel olarak hazırlanmazsa tehlikeler hayati olabilir.

Mucizevi olarak sunulan diyetler iç organları tehlikeye sokuyor. Kilo verme sürecinde en sık yapılan yanlışlar aç kalarak kilo vermeye çalışmak, öğün atlamak, tek tip beslenmek ve ani kilo vermek için şok diyetler yapmaktır. Ancak sık sık uygulanan bu diyetler, kısa vadede birçok hastalığa sebep olurken, uzun vadede hayati organları tehlikeye atmaktadır.

SAÇTAN KALBE KADAR ZARAR

Yeterli ve dengeli beslenme sağlığın temelini oluşturmaktadır. İnsan vücudunun büyüyüp gelişebilmesi ve sağlıklı bir şekilde uzun süre yaşayabilmesi için birçok farklı besin öğesine gereksinimi vardır. Hızlı kilo vermek uğruna bilinçsizce yapılan diyetlerle yetersiz ve dengesiz beslenen kişilerde; sağlıksız ve zayıf bir görünüş, baş dönmesi, halsizlik, yorgunluk, üşüme, isteksiz ve ağır hareketler, baş ağrısı, unutkanlık, konsantrasyon eksikliği, asabi ruh hali, kabızlık, adet düzensizlikleri, kansızlık, demir eksikliği, kemik yoğunluğunda azalma, sağlıksız ve kuru cilt yapısı, saç dökülmesi ve bozuk tırnak yapısı, düşük bağışıklık sistemi ve sık sık hastalıklara yakalanma şeklinde şikayetler görülmektedir.

KALP RİTMİNİZİ BOZMAYIN

Haftada 4-5 kilo verdiren diyetler, düşük kalorili olmakta ve gerekli besin öğelerini içermemektedir. Bu diyeti yapanlarda ağırlık kaybı yağ kütlesinden değil, kas ve suda olmaktadır. Bu kayıp, kalp kaslarında da söz konusu olabilir ve kalp ritminde bozukluklar meydana gelebilir. Metabolizma hızını düşüren bu diyetler sonrası verilen kilolar, hızla geri alınmakta ve daha sonra yapılan diyetlerle kilo vermek daha da zorlaşmaktadır.

PROTEİN DİYETLERİNE DİKKAT!

Son dönemlerde hayli popüler olan protein içerikli diyetlere de dikkat edilmelidir. İnsan vücudu proteinden zengin gıdaları sindirebilmek için daha fazla enerji harcar. Bu besinler, mideyi geç terk ettiği için daha uzun süreli tokluk sağlar. Fakat günlük tüketilecek protein miktarına fiziksel özellikleriniz ve kan değerlerinizi göz önünde bulundurarak mutlaka diyetisyeninizin karar vermesi ve bu yiyecekleri beslenme planınıza dengeli bir şekilde oturtması gerekmektedir.

KARACİĞERDE KALICI HASAR

Protein ağırlıklı besinler yağ içerir. Uzun süreli protein diyetleri böbrekler üzerinde geçici ya da kalıcı hasara neden olabilir. Bilinçsiz diyetlerle kilo vermeye çalışırken hayati önem taşıyan böbrek, karaciğer ve kalp gibi organlar riske girebilir.

DİYET KİŞİYE ÖZEL OLMALI

Beslenme tamamen kişiye özel olmalıdır. Zayıflama programının ilk adımı doktor kontrolüdür. Ardından bireyin yaşı, boyu, cinsiyeti, mesleği, mevcut hastalıkları ve beslenme alışkanlıkları incelenir. Bütün bunların sonucunda diyetisyen tarafından beslenme programı hazırlanır. Gazete, dergi ve internette yayınlanan diyetler herkes için uygun değildir.

KİLO KORUMA PROGRAMI

Diyet, kısa vadeli ve sadece zayıflama amaçlı olmamalıdır. İdeal kiloya sonra kişiye göre kilo koruma programı düzenlenerek yaşam tarzına adapte edilmeli, uzun vadede sürdürülebilir olmalıdır. Yaşamın her evresinde yeterli ve dengeli beslenme, temel unsurdur. Uzun vadede maksimum sağlık için yeterli ve dengeli beslenmeye ek olarak; düzenli fiziksel aktivite (Her gün 30 dk./orta şiddette), düzenli uyku, stresten uzak bir yaşam tarzı benimsenmeli ve düzenli sağlık kontrolü yapılmalıdır.

21 günde hayat kalitenizi artırın



Günlük spor rutini, yeme şekli ya da günlük ağız bakımı gibi pek çok davranışımızda yapacağımız ufak değişiklikler hayat kalitemizi önemli ölçüde artırabilir!

Psikolog Cansu Avcı, yepyeni bir alışkanlığı sadece 21 günde yaratabileceğimize dikkat çekiyor. Avcı, "Yapılan araştırmalara göre beyinde bir nöronun yeni bir bağlantı kurma süresi 21 gündür. Bir davranışı 21 gün boyunca hiç ara vermeden tekrar etmek, kurulan yeni nöron bağlantısı sayesinde o davranışın alışkanlık haline gelmesini sağlar. Zihniniz ve kaslarınız tekrar edilen bir şeyi otomatiğe dönüştürür" diyor. Yeme davranışımız, günlük ağız bakımı gibi pek çok alışkanlıklarımız ile ilgili de durum aynıdır. Yaşamımızı iyileştiren ve sağlığımızı artıran, bunları faydalı günlük rutine dönüştürecek davranışlarla ilgili farkındalığınızı artırmalısınız. Yıllardır süren belirli alışkanlıklarınızı değiştirerek, küçük değişikliklerle yenilerini ekleyerek daha sağlıklı bir hayat sürmek mümkün. Tek yapmanız gereken bu faydalı davranışları kazanmak için 21 günlük süreci kendinize tanımak.



FAZIL KARAMAN
f.karaman@fkymm.com

Tazminatların gider kaydı için fiilen ödenmiş olma şartı aranmalı mıdır?

VERGİYE tabi ticari kazancın tespitinde "tahakkuk esası" ve "dönemsellik" ilkeleri geçerlidir. Tahakkuk esası ilkesinde, gelir veya giderin miktar ve tutar itibarıyla kesinleşmiş olması, yani geliri veya gideri doğuran işlemin tekemmül etmesinin yanı sıra, miktarının ve işlemden kaynaklanan alacağın veya borcun da belirlenmiş olması gereklidir. Bu esas dikkate alındığında bir gelir ya da gider unsurunun, özel bir düzenleme bulunmadığı sürece, mahiyet ve tutar itibarıyla kesinleştiği dönem kazancının tespitinde dikkate alınması gerekmektedir. Fiilin de tahsiline ya da ödenmesine bakılmaz. Dönemsellik ilkesi ise bu gelir veya giderin ilgili olduğu döneme intikalinin sağlanmasıdır.

Genel esaslar bu şekilde olmakla birlikte şüpheli alacak karşılığı, alacak ve borçlarda reeskont gibi özel yasal düzenlemeler de mevcuttur.

Gelir Vergisi Kanunu'nun 40. Maddesinde ticari kazancın tespitinde indirilecek giderler sayılmıştır. Kurumlar Vergisi Kanunu'nun 6. Maddesi uyarınca söz konusu hükümler kurumlar vergisi mükellefleri için de geçerlidir. 40. Maddenin bazı bentlerinde geçen "ödenmiş" ve "ödenen" sözcüklerinden hareketle bu giderlerin kurum kazancından indirimi için fiilen ödenmiş olmasının şart olduğu ifade edilebilmektedir.

Sosyal sigorta primlerinin gider kaydına yönelik olarak (40/2. Bent) geçmişte bu yönde ihtilaflar oluşmuş, Danıştay İçtihatları Birleştirme Kurulu'nun 1992/1 sayılı kararı ile "ödeme" sözcüğünün nakden ve hesaben ödemenin her ikisini de kapsadığı, bu açıdan sigorta primlerinin gider yazılması için tahakkuk ettirilmiş olması yani Sosyal Sigortalar Kurumu'nun alacaklandırılmış olmasının yeterli olduğuna karar verilmiştir. Bunun üzerine, sosyal güvenlik mevzuatında yasal değişiklik yapılarak, Sosyal Güvenlik Kurumu'na fiilen ödenmeyen prim tutarlarının gider yazılamayacağı hükmü önce 506 sonra 5510 sayılı Kanunlara dahil edilmiştir. (80. ve 88 Maddeler)

Gelir Vergisi Kanunu'nun 40. Maddesinin 3. Bendinde "İşle ilgili olmak şartıyla; mukavelenameye veya ilama veya kanun emrine istinaden ödenen zarar, ziyan ve tazminatlar" ifadesi yer almaktadır. Tazminatların gider kaydında yukarıda belirtilen sosyal sigorta primlerinde olduğu gibi gider kaydı için "fiilen" ödenmiş olması şartına ilişkin başkaca bir yasal düzenleme de mevcut değildir.

Bununla birlikte Gelir İdaresi Başkanlığı'nın emsal özelge havuzunda yer alan İstanbul Vergi Dairesi Başkanlığı'nın 23 Şubat 2012 tarihli özelgesinde özetle; tahakkuk etmiş olsa da ödenmemiş kıdem tazminatlarının gider yazılamayacağı, şirketin işçiye bu borcuna karşılık verdiği senetlerin ödemenin yapıldığı tarih itibarıyla kurum kazancının tespitinde indirim konusu yapılabileceği görüşü belirtilmiştir.

Danıştay İçtihatları Birleştirme Kurulu'nun sosyal sigorta primleri için verdiği kararındaki gerekçeden de hareketle tazminatların gider kaydında tahakkuk etmiş olmasının yeterli olduğunu, hesaben ödemenin bu aşamada gerçekleştiğini düşünüyoruz. Sosyal sigorta primlerindeki gibi özel bir düzenleme olmaması da bu görüşümüzü güçlendirmektedir. Bununla birlikte vergi idaresinin yukarıdaki özelgesi kıdem tazminatlarının gider kaydında fiilen ödenmiş olması şartını aramaktadır.

Emsal özelge havuzunda yer alan özelgeler, sadece özelge talep eden mükellef için geçerli olmayıp, vergi inceleme elemanlarının yaptıkları vergi incelemelerinde genel olarak dikkate alınması gereken önemde bulunmaktadır. Müfettiş raporları rapor değerlendirme komisyonunca bu açıdan da değerlendirilmekte ve bunun sonucuna göre işleme konulmaktadır. Bu açıdan bakıldığında, kişisel olarak katılmamakla birlikte yukarıda yer verilen özelgeye aykırı işlem yapılması halinde tarhiyat riski ile karşılaşma durumu doğabileceğini belirtmekte fayda görüyoruz.



TİMUÇİN ALPAY
timucinalpay@gmail.com

Amasya ve 'Pehli' yemeği...

AMASYA 1975 yılına kadar benim için tarih kitaplarında okuduğum şehzadeler kenti olmaktan öte bir anlam taşımıyordu... Ancak 1975 yılından sonra hayatımın mihenk taşı oldu... Orhan Veli'den yola çıkarak ve örnek alarak derim ki;
Bilmezdim şarkıların bu kadar güzel,
Kelimelerinse kifayetsiz olduğunu
Bir Amasyalıya sevdalanmadan önce
Tabii konu Amasya ve Amasyalılar olunca insanını kısaca anlatmak gerek...
Sessiz ve sakin akan Yeşilırmak gibi kültürler nehrinin bilgesidir,
Milli mücadelenin gözü pek delikanlısıdır,
Musikişinastır,
İki dağ arasındadır ki gümüşten ayın şavkı vurduğunda,
Amasyalı anlatır size onlarca uygarlığı,
Anlatır size sevdaları gölgeler eşliğinde...
Ferhat'tır, Şirin'dir,
Roma'dır, Pontus'tur,
Bizans'tır, Selçuklu'dur,
Osmanlı'dır, Cumhuriyet'tir... Daha daha niceleridir...
Seksenli yılların ortalarında ailemizden birisi ilk araba sahibi olduğunda ilkbaharda Anadolu gezisine çıkmıştık. Bugünün en lüks yerli arabası yerine geçen ve Kuş serisinin efsane arabası Serçe'nin içine iki aile çoluk çocuk doluşup üç arabalık konvoy ile yollara düşmüştük. İstanbul'dan başlayıp İç Anadolu güzergahını çizip dönüşte Karadeniz üzerinden geri dönecektik... Rotamızı aynen gerçekleştirdik. Gezdiğimiz kentler içinde beni derinden etkileyen ve hâlâ unutamadığım iki yer oldu. Birincisi Amasya ikincisi ise Amasra... İkisi de gerçekten uygarlıkların başkentleri sayılır. Dikkat ederseniz her iki antik kentte suyun kenarında Amasya Yeşilırmak ile sulanıyor Amasra ise Karadeniz ile....
Amasya coğrafi yerleşimi açısından hayranlık uyandıran bir yer yukarıda da sözünü ettiğim gibi iki dağ arasında sayılamayacak kadar uygarlığın gelip geçtiği gizemli bir kent. Özellikle Osmanlı döneminde şehzadelerin burada eğitim alması ve imparatorluğu yönetme gücünü bu kentteki değerli bilim insanlarından almaları tarihimiz ve kültürümüz açısından büyük önem taşıyor.
Tabii ki ülkemiz için Amasya'nın başka bir önemi daha var. Nasıl ki Çanakkale Zaferi Kurtuluş Zaferi'nin ilk kilometre taşlarından biri ise ikinci de Amasya Tamimidir. Mustafa Kemal ve arkadaşları, 12 Haziran 1919'da Amasya'ya gelip Milli Mücadele çalışmalarını Hüseyin Rauf Orbay, Refet Bele ve Ali Fuat Cebesoy'la birlikte sürdürdüler ve Amasya Genelgesi'ni hazırladılar. Gezimizde çocuklarımızın bizzat Mustafa Kemal'in çalışma yaptığı yeri görmeleri güzel bir anı olarak onların hafızalarında hala yerini korumaktadır.
Geçenlerde Amasya'mızın eşrafından ve güzel insanlarından sevgili Emel Mısırlı ve eşi Celal Mısırlı kardeşimiz bizi Amasya'nın bayramlarda, düğünlerde ve coşku günlerinde yapılan PEHLİ yemeğini yemeğe davet ettiler...
Gerçekten yapılışı emek isteyen bir yemek... Kuzu eti ve patlıcan ağırlıklı malzemeden yapılıyor. Burada uzun uzun yapılışını anlatamayacağım ama bu tür geleneksel bir yemeği tatmayalı nerede ise 20 yıl oluyor... Yirmi yıl önce de Amasyalı bir dostumuzda yemiştim.
Açıkçası yemeğin yanında Amasya'ya özgü o kadar çok yan yemekler vardı ki saymakla bitmez... Biz yemeğe doyamadık sevgili arkadaşımız Emel'i ise ziyadesi ile yorduk... Alacağın olsun Emel...





8 NİSAN

OPERADAKİ HAYALET

CATS gibi ünlü müzikallerin bestecisi Andrew Lloyd Webber'in ölümsüz eseri ilk kez İstanbul'da. Paris Operası'nda hayalet olarak tanınan yüzü ileri derecede deforme olmuş bir müzik dâhisinin, yetenekli ve güzel Soprano Christine'e olan saplantılı aşkını konu alan Operadaki Hayalet, kıskançlık, çılgınlık ve ihtirasın kesiştiği büyülü bir hikaye. The Phantom of the Opera, 8-25 Nisan arası İstanbul Zorlu Center PSM'de.



8 NİSAN

HALUK LEVENT VE KURTALAN EKSPRES

Türk rock müziğinin başarılı isimi Haluk Levent ve yılların rock efsanesi Kurtalan Ekspres 8 Nisan'da İstanbul'daki The Mekan'da sahne alıyor.



10 NİSAN

BİR DERDİM VAR ARTIK

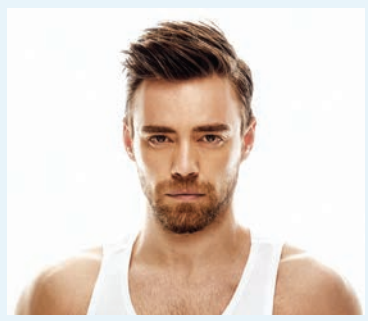
Ünlü rock grubu Mor ve Ötesi, 7. stüdyo albümünün yayımlanmasının ardından yeniden 10 Nisan'da Jolly Joker İstanbul'da sevenleriyle buluşacak.



10 NİSAN

HİÇ KONUŞMADAN

Yaptığı şarkılarla büyük beğeni kazanan Mehmet Erdem, "Hiç Konuşmadan" şarkılarını 10 Nisan'da Jolly Joker Antalya'da söylüyor.



11 NİSAN

MURAT DALKILIÇ'LA POP RÜZGÂRI

Son dönemde pop müziğin en iyi çıkış yapan sanatçılarından Murat Dalkılıç, 11 Nisan'da İzmir'deki Ooze Venue'de sahne alıyor.



12 NİSAN

KARDEŞLERDEN TÜRKÜLER

Müzikte 20. yılını kutlayan Kardeş Türküler, 12 Nisan'da Kayseri Büyükşehir Belediyesi Kültür Merkezi'nde kardeşlik şarkıları söyleyecek.



17 NİSAN

KLASİK MÜZİK BULUŞMASI

İngiliz basını tarafından "En İyi Dörtlü" ilan edilen Philharmonia Quartet Berlin ve Efe Baltacıgil 17 Nisan'da İstanbul İş Sanat'ta.



17 NİSAN

SAM YELLERİ ESECEK

Leman Sam sevilen şarkılarını seslendirmek için 17 Nisan'da İstanbul'daki Kadıköy Halk Eğitim Merkezi sahnesinde hayranlarıyla buluşacak.



21 NİSAN

CAZSEVERLER BURAYA

Bu sezon caz kuşağının son konuğu caz trompetin en yetkin isimlerinden Tom Harrell, 21 Nisan'da İstanbul, İş Sanat Kültür Merkezi'nde sahne alıyor.



21-22 NİSAN

FASLI SANATÇI İSTANBUL'DA

Caz ve dünya müziğini harmanlayan genç ve yetenekli sanatçı Hindi Zahra, Garanti Caz Yeşili konserleri kapsamında 20 ve 21 Nisan'da İstanbul'daki Babylon'da.



24 NİSAN

HİTABAND'DEN SEVİLEN ŞARKILAR

Hakan Altun ve Hüsnü Şenlendirici, sevilen projeleri hitAband ile 24 Nisan saat 21.00'de İstanbul'daki Bostancı Gösteri Merkezi'nde sahnede şarkılarını seslendirecek.

25 NİSAN

İSYANKAR MÜZİSYEN



Hem oyunculuk hem de müzik çalışmaları ile geniş kitlelere adını duyuran Halil Sezai, "İsyan" şarkısı ile uzun süre müzik listelerinde liste başı oldu. Halil Sezai, "İncir Reçeli 2" soundtrack'te yine söz ve müziği kendisine ait iki yeni şarkı "Kafası Kendinden Bile Güzel" ve "Galata" ile müzikal kariyerine hız kesmeden devam ediyor. Yorumcu, besteci ve oyuncu kimliğiyle adından sıkça söz ettiren sanatçı, üçüncü solo albümünün çalışmalarını sürdürürken Türkiye ve yurt dışında verdiği konserlerle müzikseverlerle buluşuyor. Halil Sezai 25 Nisan'da İzmir'deki Ooze Venue sahnesinde.

FARUK ÖMRÜUZAK
fomruuzak@yahoo.co.uk



Nesin?

20 Aralık 1915 tarihinde Heybeliada'da doğdu. 6 Temmuz 1995 tarihinde 79 yaşını tamamlayamadan Çeşme'de öldü. Yaşasaydı 100'üncü yaşını kutlayacaktı. 67 yaşında, öldüğünü hiç kimsenin anlamayacağı düşüncesi ile şu şiiri yazdı.

Benim doğduğum gün
Günler uzamaya başlar
Öyle bir öleceğim ki
Geceler uzamaya başlayacak
Ve öyle bir öleceğim ki
Günlerle gecelerden başka
Hiç kimse öldüğümü anlamayacak

Ama yanılıyordu, bazılarının yaşadığının dahi farkına varmamalarına rağmen, sevdikleri öldüğünü acı bir şekilde anladılar.

Meraklıydı, ölümünden sonrasını merak ediyordu, oturdu yazdı;

İçimde bir merak
öyle bir merak ki
ölümümden bir ay sonra
bir güncük yaşamak
ve
dostu düşmanı
suçüstü yakalamak.

Kendisine öğüt verdi yaşarken, dedi ki;

Uslanma hiç hep deli kal
Büyüme sakın çocuk kal
Es deli deli böyle kal
Son harmanında sevdanın
Tüken toz toz savrula kal
Suçüstü bulmalı ölüm
Ölürken de sevdalı kal...

Hayattayken kendisini hep yalnız hissetti, kitapları dost edindi, kendisiyle hesaplaştı, cesaretle kimim var ki diye sorguladı;

Kimi bekliyorsun hâlâ,
Evinden kitaplarından uzakta mısın
Arada bir telefon et kendine
Kendine mektuplar yaz yanıt beklemeden
Kartlar gönder kendine her gittiğin uzaklardan
Sevgilim diye başlayıp öperim diye biten
Senin senden başka kimin var ki arasın
İnince trenden ya da uçaktan yalnızlığın
Sevinçle karşıla yalnızlığını garlarda hava alanlarında
Ayrılışlarda da sarılıp öpüş yalnızlığınla
Uğurla kendi kendini dönüşsüz yolculuklara
Bekle kendini uzak yolculuklardan dönersin diye
Senin senden başka kimin var ki beklesin
Düşmanlarının saldırılarından yuvarlandıkça yerlere
Tutup kendi saçlarından kaldır kendini
Seni sana bildirecek kimsen yok başka kendinden
Ölünce senin bile haberin olmayacak öldüğünden
Haber ver kendine ki öldüğünü bilesin
Kimin var ki senin sana öldüğünü söylesin
Kendi kendinin hem konuğu hem ev sahibisin
Zamanın varken ağırla kendini sarılıp öperek
Biliyorsun nasıl olsa yakın o gelecek
Kimileri diyecek
Daha şimdiden sev kendini sev kendini SEVVVV
Kimin var ki senin seni senden başka sevecek...

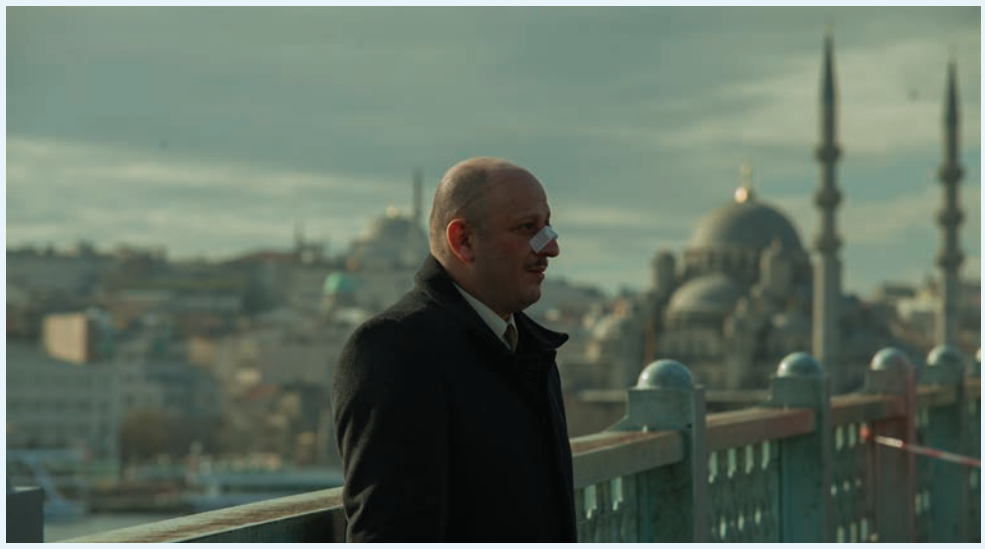
Bu yazımda kendisini kendisinden başka sevenlerinden biri olarak büyük usta Aziz Nesin'i kendi şiirlerinden alıntılarla andım. Yaşasaydı 100 yaşında olacaktı, ama şairler ölmez. Nice 100 yıllara...



ALİ ERÜL
alierul@gmail.com

"İki Yüzlü Adam"

İSKOÇ yazar Robert Louis Stevenson'ın *"Strange Case of Dr.Jekyll and Mr.Hyde" ("Dr.Jekyll ve Mr.Hyde'ın Tuhaf Vakası")* adlı romanını bilmeyen yoktur sanırım. Victoria dönemi İngilteresinde saygın hekim Dr.Jekyll'ın zaman zaman bir canavara (Mr.Hyde) dönüşmesi olayı ve bu kişilik bölünmesi üzerine yapılan gözlemler ana temasıdır romanın.
Bu romanı okumadan filmini izlemiştim çocukluğumda. Lise yıllarında ise kitabını okudum. Filmden değil ama kitaptan etkilendiğimi söylemeliyim çünkü çocuk aklımla filmdeki o kişilik bölünmesi, adamın yüzünün ve ifadelerinin değişim sahneleri "komik" gelmişti bana ve izlerken çokça güldüğümü anımsıyorum. Hatta çok uzun yıllar arkadaş gruplarında birbirimize Dr.Jekyll şakaları yaptık.
Kitabı bitirdiğimde ilk yaptığım şey durup düşünmek olmuştu, gülmüyordum artık ve gülmeyecektim bir daha bu temaya. Tam da o dönemde şu meşhur Papa suikastı olmuştu. Aynı failin birkaç yıl önce Abdi İpekçi suikastının baş zanlısı olması konusu da vardı ama sen hapishaneden kaç(ırıl), kalk git binlerce kilometre öteye ve ne seninle, ne ülkünle ne de ülkenle hiçbir ilgisi olmayan birine durup dururken zarar ver!
Ailemde var mıydı böyle karakterler, yok olduğuna emin olunca rahatlamıştım. Peki ya yakın arkadaşlar; sporcu kardeşlerim, mahalledeki bireyler? Kesin bir yargıya varamamıştım ama en azından varsa bile kimse romandaki kadar çabuk değiş(e)miyor; fark edeceğimiz veya ipuçları bırakmıyordu, bu da bir şeydi.
Üniversite yılları, iş yaşamının ilk dönemi boyunca bu konu hiç aklıma gelmedi. Derken bir gün bir yerde yemek yerken yan masadaki adamın, yemek başında herkese karşı son derece kibar, garsonlara nazik, ailesine karşı sevgi dolu görünen o adamın, hiç anlayamadığım bir sebeple bir anda eşine ve çocuklarına nasıl tahammülsüz, sevgisiz hale dönüştüğünü; sadece kendi mıntıkasının değil tüm restoranın keyfini nasıl kaçırdığını gördüm. O anda meşhur romanı anımsadım ve bağlantıyı kurdum, aslında o kadar çok "İki Yüzlü Adam" her an, her yerde. Binlerce kilometre ötede ya da yan masada olmaları da önemli değil, birileri her an başkalarının yaşamını zorlaştırıyor, çevrelerini terörize ediyor, "Dr.Jekyll yüzleri"ni bilenleri hayal kırıklığına uğratıyor.
İki kadeh içince ya da iki bacak görünce kimlik değiştirenler, direksiyona oturunca canavarlaşanlar, kürsüye çıkınca ruh değiştirenler, tribünlerdeki holiganlar, toplumsal ya da çalışma yaşamında sürekli ezilip özel yaşamlarında yakın çevrelerine kan kusturanlar... Aslında hemen hepsi Dr.Jekyll & Mr.Hyde.
İnsan biraz deneyim kazanınca görmeye başlıyor kimin nerede, ne nedenle ve ne şekilde değişebileceğini. Yani bazen o değişimi, Mr.Hyde'ı bekleyerek görmek de gerekmiyor. Çünkü içinde ikinci bir kendini saklayan kişi bunu ele veriyor bir şekilde. Elindeki bıçakla ailesine saldıran kişi bunun türlü gerekçelerle "doğru" olduğunu söylüyor ve yaptığını savunuyor bir de ama aile sevgisi yok aslında; ya da elle tutulur hiçbir doğrusu olmayan bir kişi zaman içinde birilerinin, bir şeylerin savunucusu, fanatiği oluyor; daha da tehlikelisi yüzündeki o maskeye yüzünü uydurmaya çalışıyor süreç boyunca. *"Gerçek hipokrit davranışının aldatma olduğunu algılamayı bırakıp içtenlikle yalan söylemeye başlayan kişidir"* diyor André Gide.
Hiçbir yere ait olmayan insanların aile ve ahlak değerleri üzerinden canileşme özgürlükleri ya da düz çizgi nedir bilmeyenlerin elalemin çizgilerinin bekçiliğini yapması!
Bu çok yüzlülük ister istemez kurunun yanında yaşı da etkiliyor. Öngörülemeyen tepkileri olan, geçici de olsa sürekli halet-i ruhiye değiştiren, farklı ortamlarda farklı kişilikler sergileyen bu insanlar toplumun büyük bölümünde travmalara neden oluyor, doğrudan ya da dolaylı olarak. Bunun içindir ki var olan sorunlar daha da büyük görünüyor hepimize. Yollarımız yetersiz, araç sayısı çok, yapılaşma plansız filan, hepsi doğru ama trafiğin biz sürücüler için en can acıtıcı yansımalarının trafikteki terörün hepimizde yarattığı negatif ön yargılar, gerilim ve sürekli savunma refleksi geliştirme olduğu da doğru değil mi? Bireylerinin daha dengeli ve öngörülebilir, daha sağlıklı ruh yapılarının olduğu bir toplum öteki sorunlarının üstesinden daha kolay gelemez, bu sorunlar ile mücadele edecek daha fazla motivasyon ve güç bulmaz mı sizce de?
Görüşmek üzere.



İtirazım Var

KÜNYE
Yönetmen: Onur Ünlü
Senaryo: Onur Ünlü
Oyuncular: Serkan Keskin, Hazal Kaya, Öner Erkan
Türü: Polisiye komedi
Yapım Yılı: 2014

Selman Bulut, bir zamanlar antropolojiyle ilgilenmiş eski bir boksör, şimdilerdeyse bir camide görev yapan sıra dışı bir imamdır. Bir gün camide namaz kıldırdığı sırada, caminin içi silah sesleriyle yankılanır. İçeride bulunan kişilerden biri yere yığılır ve hayatını kaybeder. Olay yerine gelen polis ilk delilleri toplar ve araştırma süreci başlar. Selman Bulut bu olay sonrasında harekete geçer ve şüphelendiği kimi kişi ve durumların üzerinden davayı çözmeye karar verir. Her ipucu işleri beklemediği bir noktaya götürür.



Monako Prensesi

1962 yılında asrın düğününden altı yıl sonra, yirminci yüzyılın görkemli prensesi, Prens III. Rainier'nin eşi, iki çocuk annesi Monako prensesi Grace geçmişine ve ekranlara özlem duymaktadır. Hollywood'daki kariyerine dönmek için Alfred Hitchcock'la görüşmeyi düşünürken Rainier'nin Monako'yu modernize etme çabalarının Fransa tarafından durdurulmasıyla patlayan politik kriz Grace'i de etkiler. Hollywood'da ünlü bir yıldızken Monako Prensi ile evlenen sinema efsanesi Grace'in büyüleyici biyografisi, gerçek bir peri masalı.



Gece

Köyleri boşaltılınca İzmir'e göç eden 4 çocuklu bir aile, babanın evi terk etmesi ve ağabey Zahit'in de ortalarda olmaması nedeniyle dağılır. Bu yıkımdan en çok evin büyük kızı Süsen (Yeşilçay) etkilenir. Çocukluk aşkı Yusuf (Fırat) ile evlenen Süsen, Yusuf'un değişen karakteri ve ağır yaşam koşulları nedeniyle istediği gibi aile kurma umudunu zamanla kaybeder. Ancak bir türlü birbirlerinden kopamazlar ve hayatın onlara çizdiği çarpık yolda birlikte yürümeye devam ederler.



Öteki Kadın

Cameron Diaz aşk, şehvet ve karma hakkında bu edepsiz komedide başrolde ekranları ateşe veriyor. Carly Whitten (Diaz) kimsenin kolay kolay kandıramadığı New Yorklu çetin ceviz bir avukattır. Tesadüf eseri erkek arkadaşının (Nikolaj Coster-Waldau) evli olduğunu keşfedince tam bir şok geçirir. Bununla da kalmaz, Mark'ın bir de metresi (Kate Upton) olduğunu öğrenir. Çok geçmeden bu üç güzel kadın bir araya gelerek onları kandıran adama bir ders vermeye karar verirler.



Hızlı ve Öfkeli 7

2013'ün eylül ayında çekimlerine başlanan filmin akıbeti, başrol oyuncusu Paul Walker'ın ölümünün ardından belirsizliğe girmişti. İlk başta 11 Temmuz 2014 olarak düşünülen vizyon tarihi, daha sonra 10 Nisan 2015, en son da 3 Nisan 2015 olarak değiştirildi ve filmin çekimlerine devam edileceği açıklandı. 31 Mart 2014'te filmin çekimleri yeniden başladı. Paul Walker'ın çekemediği sahneler için 4 tane dublör kullanılacağı ve yüzünün gözükeceği yerlerde CGI tekniğine başvurulacağı belirtildi.

KÜNYE
Vizyon Tarihi: 3 Nisan
Yönetmen: James Van
Senaryo: Chris Morgan
Oyuncular: Paul Walker, Vin Diesel, Dwayne Johnson
Türü: Aksiyon



10 NİSAN

Aşk Olsun

Kadınlara aşk doktorluğu yaparak hayatını kazanan Ozan'ın yeni müşterisi Ceyda, ayrıldığı sevgilisi Caner'e geri dönebilmek amacıyla Ozan'ın yardımını ister. Ozan kendi aşk hayatına rağmen esas görevini de unutmaz ve eski sevgilileri tekrar bir araya getirmeye çalışır. Dört kişi arasındaki ilişki arapsaçına döner. Romantik komedi türündeki filmin yönetmenliğini Neslihan Yıldız Alak ve Murat Serezli beraber üstlenirken, senaryo Eşref Dinçer'e ait. Oyuncu kadrosunda ise, İlker Aksum, Sedef Avcı, Kenan Ece, Selen Seyven yer alıyor.



17 NİSAN

Tek Aşkım

Ethan ve Sophie bir süredir evli bir çifttir. Fakat hayatlarında çeşitli sorunlar vardır ve bunlar evliliklerini zora sokmuştur. Çözüm bulmaya çalıştıkları bir dönemde değişiklik olması için kısa bir hafta sonu tatiline çıkan çift, kendilerini daha büyük bir çelişkinin beklediğindense habersizdir. Yönetmenliğini Charlie McDowell'ın, senaristliğini ise Justin Lader'ın üstlendiği dram-romantizm türlerindeki filmin başrollerini ise Mark Duplass ve Elisabeth Moss paylaşıyor.



24 NİSAN

Adaline'ın Çağı

Bir çağ değişirken doğmuş olan bir kadın, geçirdiği bir kaza sonucu hiç yaşlanmamakla 'ödüllendirilir'. Yıllar boyunca insanlardan uzak, izole bir hayat süren kadın sonunda ölümsüzlüğünü kaybetmeye değecek bir adamla tanışır. Yönetmenliğini Lee Toland Krieger'in üstlendiği filmin oyuncu kadrosunda Blake Lively, Ellen Burstyn ve Harrison Ford gibi usta oyuncular yer alıyor.



EMİN ÖZCAN
emin@sigortacigazetesi.com.tr

Çalışma anlayışı...

BU ay insanların çalışma anlayışına bir göz atalım istedim. Önce "Üç İşçi"* adlı masala kulak verelim isterseniz biraz:

Uzak ülkelerden birinde bir kral varmış ve seyyah kıyafetlerine bürünüp şehrini dolaşmayı pek severmiş. Böyle günlerden birinde büyük bir inşaat alanını ziyaret etmek için durmuş. İşçinin biri ağlamaklı suratıyla bir yandan çalışıp diğer yandan nefes nefese söylenip duruyormuş. Seyyah kılığındaki kral işçiye, "Söyle bana arkadaşım, seni bu kadar üzen, böyle şikâyet etmene neden olan nedir?" diye sormuş.

"Ben şikâyet etmeyeyim de kimler etsin yabancı? Hayat mı bu? Bütün bir gün boyunca taş diziyorum; nasıl sıkıcı bir iş olduğunu tahmin bile edemezsin! Ne insanı kamçılayan bir tarafı ne de bir keyfi var. Her günüm bir diğerinin aynısı. Ne anlamı var ki bunun?"

Adama hak veren kral inşaat alanında biraz daha ilerlemiş. Bu sefer karşısına aynı işi yapmaktan her ne hikmetse memnun görünen bir işçi çıkmış.

"Söyle bana arkadaşım, bu kadar tekdüze görünen bir iş yaparken nasıl böyle memnun olabiliyorsun?" demiş kral.

Adam yanıt vermiş: "Ben bir taş duvar ustasıyım, sağlam duvarlar örerim. Benden önce de babam bu işi yapardı. Sana basit bir iş gibi görünebilir ama ben özenli çalışmamla övünürüm. Mimarlar titizliğimi göklere çıkarırlar."

Adama hak veren kral biraz daha ilerlemiş ve kulağına bir methiye çalınmış. Bir başka işçi yüzünde kocaman bir gülümsemeyle bir yandan çalışıp bir yandan da bir şarkı mırıldanıyormuş.

"Söyle bana arkadaşım, bu kadar tekdüze ve basit bir işe koşulmuşken bu neşe nereden geliyor?"

"Ben bir katedral yapıyorum, tekdüzelik bunun neresinde? Konuşurken dizdiğim şu taş yüzyıllarca burada duracak, erkeklerin, kadınların ve çocukların ilham ve teselli bulacağı bir tapınağın temellerini tutacak... Bir güzelliği inşa ederken kalbim nasıl olur da neşe ve minnetle şakımaz?"

Yazar masalın sonuna bir mesaj bir de seyir defteri eklemiş...

Mesaj: Dünyanın senin özel rengine ihtiyacı var.

Her birimiz zaman kumaşının dokusundaki renk renk ipleriz. Ancak tek bir iplik bile güzelliğin genel desenine eşsiz bir katkı yapar. Kişisel başarıya odaklanmak yerine hayatlarımıza katkıda bulunmak açısından bakarsak dünyanın dansına kattığımız güzelliği görebiliriz.

Seyir defteri: İçinde küçük ama etkili bir rol oynadığın projeleri gözden geçir:

1- Kendini bu katkın için takdir ettin mi?

2- Şu anda yapmakta olduğun işin katkı sağladığı daha büyük amaçlar neler?

3- Bir ay boyunca tamamladığın, görünürde basit ama dünyanın güzel dansına katkı sağlamış üç iş düşün.

İnsanları dışta şarkı söylemeye çağıran yazar, Hindistanlı ünlü şair Rabindranath Tagore'den bir alıntıyla tamamlamış yazıyı: "Uyudum ve rüyamda hayatın sevinç olduğunu gördüm. Uyandım ve hayatın hizmet olduğunu gördüm. Eyleme geçtim ve gördüm ki hizmet sevinçtir."

***

Bu masaldan yola çıkarak kişisel gözlemlerimi aktarayım; bizim ülkemizde çalışanların yüzde 90'ı birinci işçi, yüzde 8'i ikinci işçi, yüzde 2'si ustadır. Çünkü artık onlar işçi değil, ustalığı hak eder. Esen kalın...

*(Masal Terapi, Judith Malika Liberman, Doğan Novus, Mart 2015)



DAVİD KOHEN
david@kositassigorta.com.tr

Hasar yönetimi müşteri sadakatini garanti etmiyor

İyi yönetilen bir hasar, 'sigortalının sadakatinin sağlanmasının teminatıdır' inancı Accenture* tarafından yapılan uluslararası bir anketle çürütüldü.

Kasko ve konut paket sigortası bazında 14 ülkede 8 bin sigortalı ile yapılan bir anketin sonuçları zihinde sağlam şekilde yer eden bir düşünceyi çürüttü.
Accenture'dan Jean-François Gasc "Hasar yönetiminden memnun olmayan bir müşteri kesinlikle sigorta şirketini değiştiriyor, ancak bu memnun olan bir müşterinin de mutlaka sigorta şirketine sadık kalacağı anlamına gelmiyor" diyor.

Fransa burada istisna oluşturuyor. Hasar yönetimi ile ilgili memnuniyet yeterince yüksek olsa da (yüzde 89) hasarlı sigortalıların sadece yüzde 32'si hasarı takip eden yıl içinde sigorta şirketini değiştiriyor.

DAHA HIZLI VE DAHA ŞEFFAF ŞEKİLDE

Bir hasar sonucunda sigortalıların sadakatini yüksek oranda etkileyen faktörler arasında, (karşılığında bir indirim sağlanırsa bu oran yüzde 77'ye kadar çıkıyor)

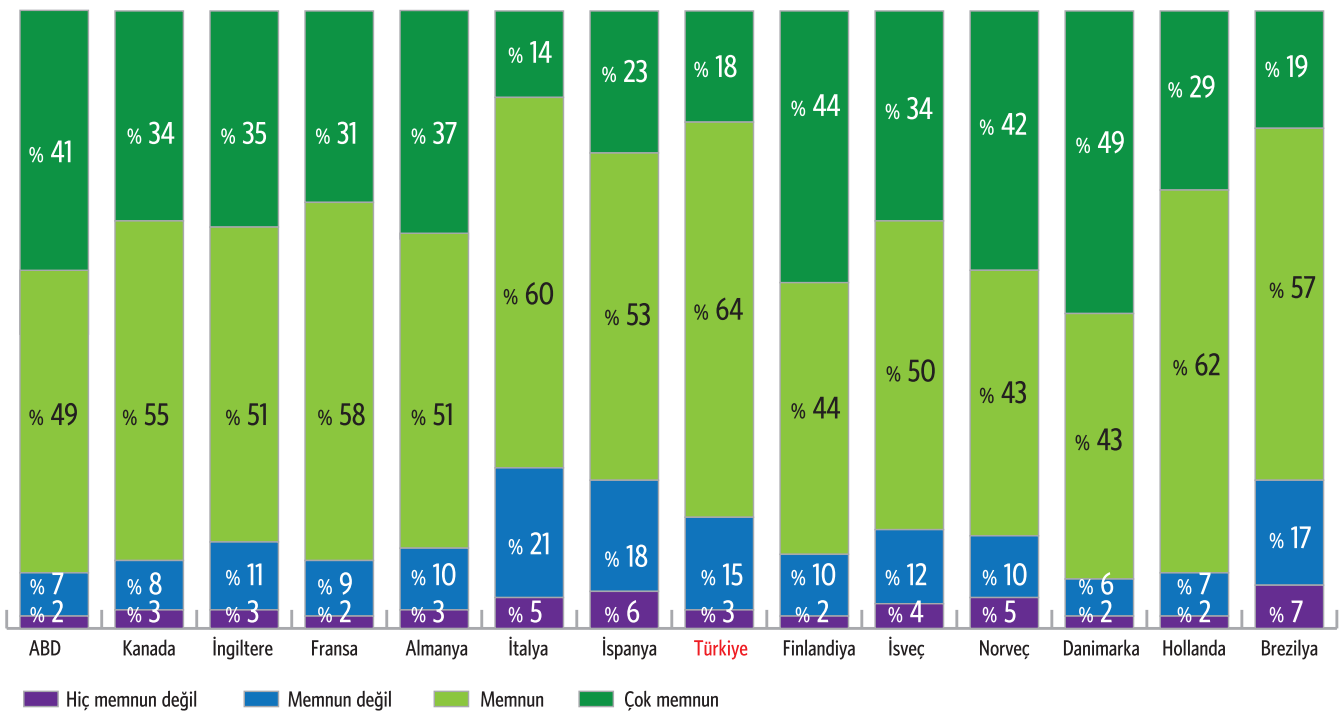
HANGİ TÜR BİLGİLERİ VERİRSİNİZ?

Accenture sigortalılara hangi tür verileri iletebileceklerini sordu. Kaskoda, müşterilerin yüzde 56'sı araçlarının durumu hakkında, yüzde 52'si sürüş alışkanlıkları hakkında bilgi verebileceklerini söylerken, yüzde 39'u ise araçlarının konumunun belirlenmesine izin vereceklerini belirtti.
Katkısı tartışılmaz olan dijital teknolojiler, sigortalılar tarafından hasar beyanı ve hasar yönetimini takip için etkin biçimde kullanılıyor. Dünya genelinde telefon yüzde 36 ile hâlâ müşterilerin hasar bildiriminde en çok kullandığı araç. Dijital bildirim ise ikinci sırayı almış durumda. Tüm dünyada müşterilerin yüzde 21'i su basması, trafik kazası, yangın ve benzeri hasarları sigorta şirketlerine bildirmek için mobil teknolojiyi kullanıyor. Acente ile fiziki karşılaşma (yüzde 36), e-mail (yüzde 10) ve mektup (yüzde 9) ise mobil bildirimi takip ediyor.

HASARI OLDUĞUNDAN FAZLA GÖSTERME EĞİLİMİ

Geniş bir örnekleme bazında anket yapan Accenture, sigorta şirketlerinin en çok merak ettikleri soruyu da sordu: "Mağdur olduğunuz hasarlara bağlı kayıplarınızı gerçekte olduğundan fazla değerlendirdiğiniz oldu mu?" Sigortalıların yüzde 17'si bu soruya evet yanıtını verdi. Fakat konut sigortalarında bu oran daha da yüksek. Kaskoda yüzde 15 olan oran konutta yüzde 21'e çıkıyor. Bu küçük oyunu en iyi oynayanlar ise Brezilyalılar. Yüzde 34'lük Brezilya oranını, Amerikalılar yüzde 25, İngilizler yüzde 23, bu üçlüyü de yüzde 20 ile İtalyanlar ve Türkler takip ediyor. Ayrıca bu çalışma Fransızların beleşçi imajını da boşa çıkarıyor. Fransızların sadece yüzde 12.5'i durumdan yararlanmaya çalışmış. Anket kaçak riskinin yine de konuttaki yüzde 16'lık oranla, yüzde 9'luk kaskoya göre daha yüksek olduğunu gösteriyor.

HASAR YÖNETİMİ VE HIZI AÇISINDAN SİGORTACINIZDAN MEMNUN KALDINIZ MI?



Accenture Sigorta Stratejileri Direktörü Jean-François Gasc: "Hasar yönetiminden memnun olmayan bir müşteri kesinlikle sigorta şirketini değiştiriyor, ancak bu memnun olan bir müşterinin de mutlaka sigorta şirketine sadık kalacağı anlamına gelmiyor."

Rakamlar durumu teyit ediyor: Son iki yıl içinde bir hasar ihbarında bulunan müşterilerin yüzde 41'i gelecek 12 ay içinde sigorta şirketlerini değiştirmeyi düşünüyorlar ve hiçbir hasar meydana gelmediği takdirde bu oran yüzde 22'ye geriliyor.
Ancak bu dünya ortalamasının arkasında önemli farklılıklar gizleniyor ve bir kez daha hasar yönetim etapları ile ödeme süresi en önemli olanlar olarak görülüyor. Çünkü bunlar dünyanın her yerinde sigortalıların yüzde 94'ü tarafından başlıca faktörler olarak zikrediliyor. Hatta hasarlarının en kısa sürede ödenmesi isteği sigortalıların yüzde 59'unu bazı bilgileri sigorta şirketlerine iletmeye teşvik ediyor

%41
Tüm dünyada hasar beyanında bulunmuş olan ve gelecek 12 ay içinde sigorta şirketlerini değiştirmeyi düşünen sigortalıların oranı.

%22
Tüm dünyada hasar mağduru olmamış fakat gelecek 12 ay içinde sigorta şirketlerini değiştirmeyi düşünen sigortalıların oranı.

%11
Tüm dünyada halen bir sigorta şirketinin mobil uygulamasını kullanan sigortalıların oranı.

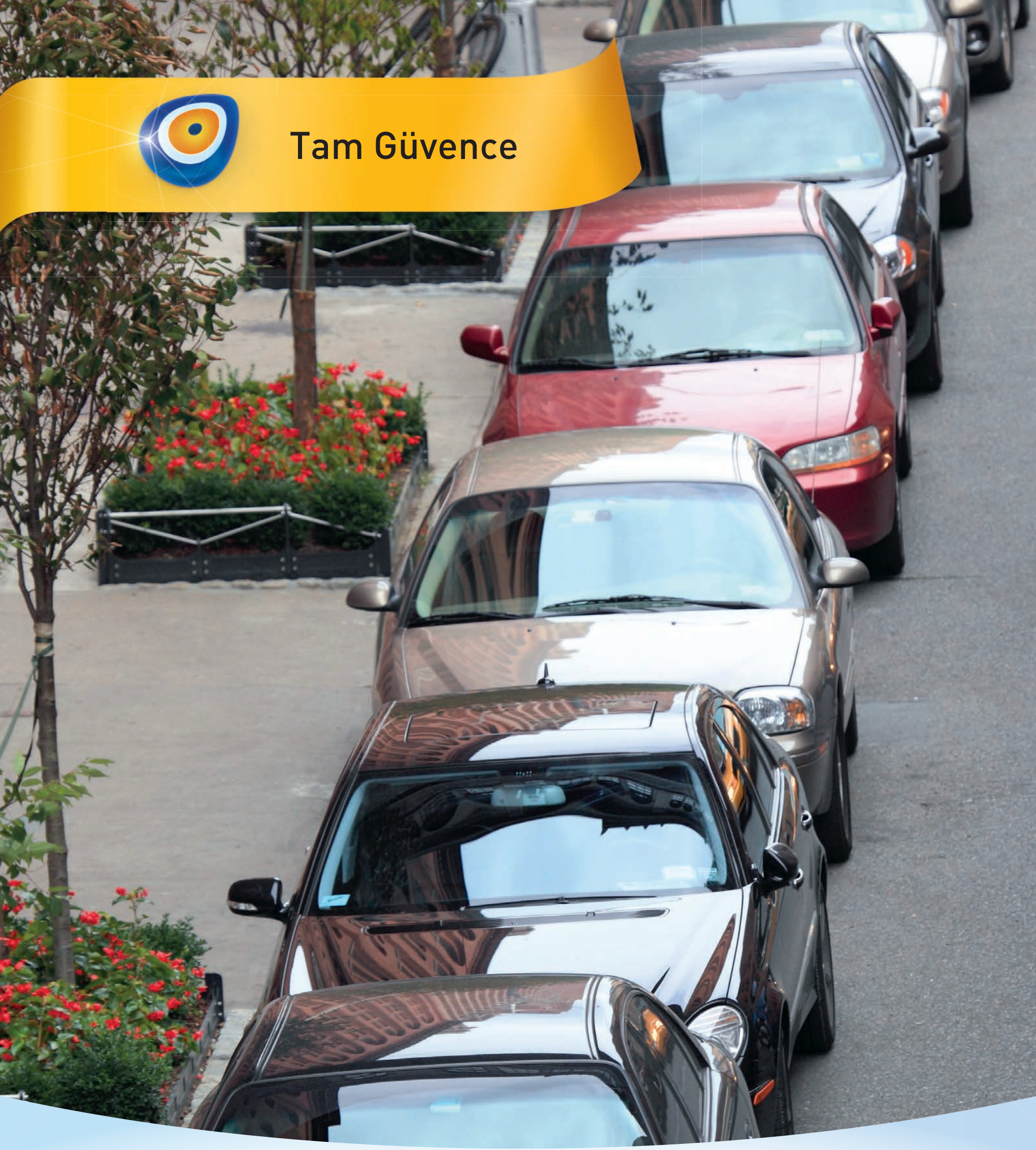
%14
Tüm dünyada son iki yılda hasarlarının yönetilme biçiminden memnun olmayan sigortalıların oranı.

%95
Hasar ödeme hızının son derece önemli olduğunu düşünen sigortalıların oranı.

%30
Tüm dünyada gelecek 12 ay içinde sigorta şirketlerini değiştirme şanslarının yüksek olduğunu belirten (hasar beyanında bulunmuş veya bulunmamış) sigortalıların oranı.

***Global bir yönetim danışmanlığı şirketi**

Tam Güvence



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

HALKSİGORTA

Bir HALKBANK iştirakidir.

www.halksigorta.org | 0212 444 1 545

Audi’nizi istediğiniz yere bırakan servisin anahtarı: Şenyıldız.



Aracınızla ilgili herhangi bir problemle karşılaştığınızda servis işlemleri için Audi’nizi istediğiniz yerden ücretsiz alır, istediğiniz yere yine ücretsiz olarak teslim ederiz. Şenyıldız’da hak ettiğiniz Audi ayrıcalığını serviste de yaşarsınız.

Şenyıldız

Yenikapı Satış/Servis: Sahilyolu Kennedy Cad. No: 90 Yenikapı/İstanbul Tel: (212) 402 20 00 **www.audisenyildiz.com**
Cevizlibağ Servis: Merkez Efendi Mah. Mevlana Cad. E-5 Yanyol Toya Plaza No: 140/17 Cevizlibağ Zeytinburnu/İstanbul Tel: (212) 413 06 50
Audi Butik: Valikonağı Cad. No: 41 Nişantaşı/İstanbul Tel: (212) 638 94 94
Şenyıldız bir **Doğuş Otomotiv Servis ve Tic. A.Ş.** yetkili satıcısıdır.

Audi Şenyıldız
iPhone uygulaması
Available on the App Store ’da