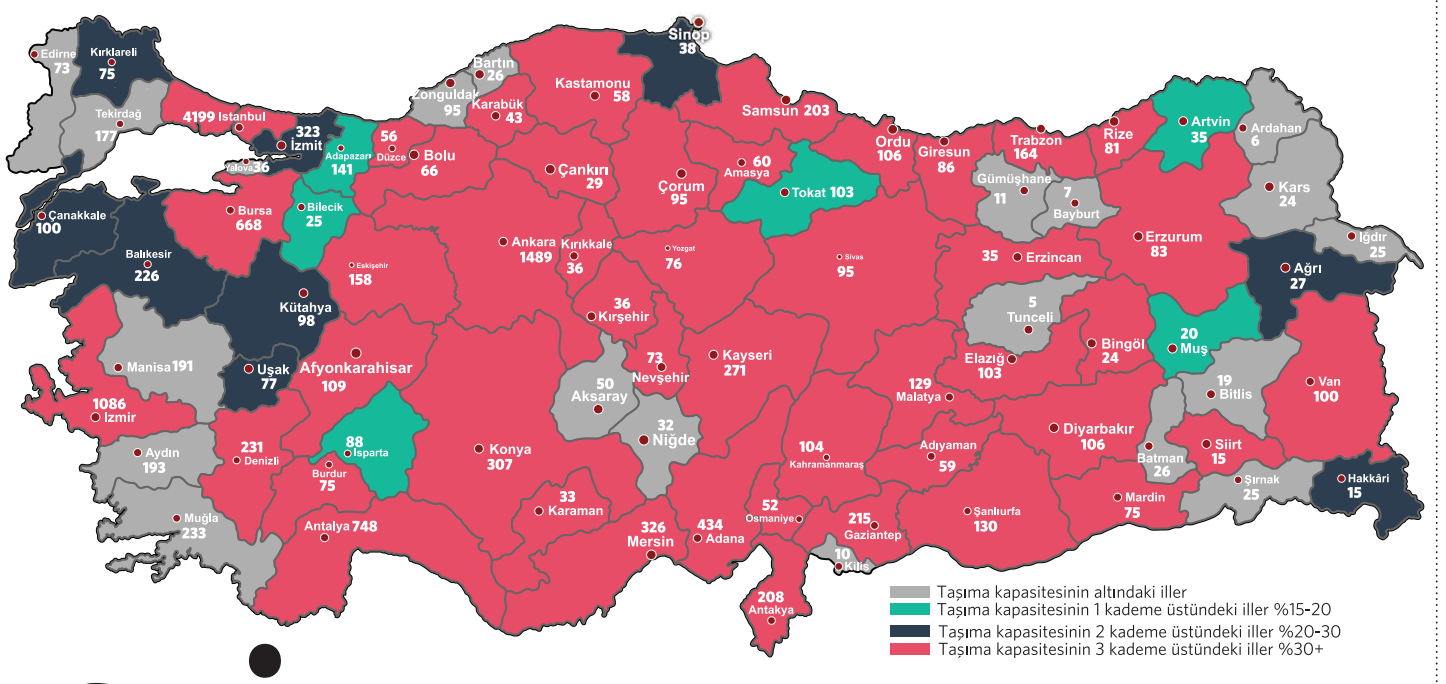






Türkiye'nin En Çok Satan Sektör Yayını
sigortacı gazetesi
MAYIS 2015 YIL: 30 / SAYI: 438 AYDA BİR YAYINLANIR



SAİK: Acente sayısı kapasitenin üzerinde

Sigorta Acenteleri İcra Komitesi (SAİK) tarafından Türkiye'de ilk defa yapılan "Sigorta Acenteleri Bölgesel Gelişmişlik ve Taşıma Kapasitesi Araştırması"na göre, 20 il acente kapasitesinin altında kalırken, diğerleri acente taşıma kapasitesinin üzerine çıkıyor. Potansiyeli en iyi değerlendiren 3 ilin Edirne, Çanakkale ve Balıkesir olduğu görülüyor.

SAİK Başkanı Hüseyin Kasap, taşıma kapasitesi kavramıyla sigortacılığın yeni tanıştığını, ancak bu kavramın hizmet sektörleri için çok önemli olduğunu söyledi. Kasap, Başkent Üniversitesi ile birlikte hazırlanan araştırmayla, bölgelere göre sigorta ihtiyacının belirlendiğini ve sektörün tüm aktörlerinin bu sonuçlardan faydalanacağını ifade etti. › 24



APPLE MICROSOFT'U NASIL GEÇTİ?
Yazarımız David Kohen bu ayki yazısında sigortacılık dışına çıkarak dünyada en çok konuşulan teknoloji şirketlerinden Apple ve Microsoft'u mercek altına aldı. Kohen, Apple'ın Microsoft'u nasıl geride bıraktığını anlattı. › S.62

ÇILDIRTAN ARAMALAR SON BULUYOR
Bu ay uygulamaya konulan kanunla, şirketler rızası olmayan müşterilere ticari amaçlı SMS, e-mail atamayacak ve müşterilerini arayamayacak. Düzenlemeyi Prof. Dr. Samim Ünan değerlendirdi. › S.51



DİJİTAL TÜKETİCİLERİN SAYISI ARTIYOR
Müşteriler, sigorta ürünleri ve hizmetleri hakkında bilgi almak için dijital dünyayı artık çok daha aktif kullanıyor. Sigorta alırken az efor sarf eden müşterilerin memnuniyeti artıyor ve bu da dijital platformdan daha çok online alışveriş yapılmasını sağlıyor. › S.49

SEKTÖRDE REEL BÜYÜME YENİDEN BAŞLADI

Sektörün 2015 yılı ilk çeyrek prim üretimi yüzde 12.85 artarak 7 milyar 897 milyon lira oldu. Üretimin 6 milyar 959 milyon lirası elementer branşlardan, 938 milyon liralık bölümü de hayat sigortalarından elde edildi. Elementer branşlar yüzde 12.18, hayat sigortaları da yüzde 18.06 büyüdü. Mart 2015 sonu itibarıyla yıllık enflasyon TÜFE 8.7 ve yurtiçi ÜFE 8.3 olarak gerçekleşti. Böylece sigorta sektörü yeniden reel büyüme dönemine girmiş oldu. › S.22-23 ve istatistik ekinde

RİSK SEÇİMİ KÂRLILIĞI ARTIRDI

Geçen yıl hayat dışındaki teknik kâr bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 23, hayat branşındaysa yüzde 19 arttı. Sektör yöneticilerine göre, hayat dışındaki teknik kâr artışının en önemli sebebi risk seçiminde daha temkinli davranılması. Sektör 2014 yılında reel olarak küçülmüş de olsa, 2013'ten bu yana sıkı bir şekilde sürdürülen risk değerlendirmesinin teknik kârı artırdığı belirtiliyor. Ayrıca, tren, otoban, tünel gibi tek seferlik prim getiren büyük projelerin sigortalanması kâr artışında önemli bir etken olarak gösteriliyor. Zarar edilen branşların toplam portföy içindeki ağırlığının azalması da bir başka önemli faktör olarak öne çıkıyor. › S.44



TSB'NİN YENİ GENEL SEKRETERİ MEHMET AKİF EROĞLU
Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Genel Sekreterliği'ne TSB Yönetim Kurulu Üyesi ve Ziraat Sigorta Genel Müdürü Mehmet Akif Eroğlu getirildi. Nisan sonunda Ziraat Sigorta Genel Müdürlüğü'nü bırakan Eroğlu, yeni görevini Mayıs başında devralıyor. › S.27



HEDEF DOĞU AVRUPA SEVİYESİNE ULAŞMAK
Türkiye'yle benzer özelliklere sahip Doğu Avrupa ülkelerinde sigortalılık oranının yüzde 2-2.5 seviyesinde olduğunu belirten Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen, Türkiye'nin bu orana 2025'ten önce ulaşabileceğini söyledi. › S.3



BES'TE YIL SONUNA KADAR 900 BİN YENİ KATILIMCI
BES'te büyümenin bu yıl da devam ettiğini belirten MetLife Genel Müdürü Deniz Yurtseven, fon performansının artmasının beklendiğini ve yıl sonuna kadar 900 bin yeni katılımcıya ulaşılabileceğini ifade etti. › S.12



AVİVA SİGORTA ACENTELERLE BÜYÜYECEK
Acentelerle birlikte büyüyeceklerini söyleyen Aviva Sigorta Genel Müdürü Cenk Tabakoğlu, şirketin yenilenen vizyonuyla ilgili iddialı açıklamalarda bulundu: Acente ve müşterilerin en çok çalışmak istediği sigorta şirketi olacağız. ›S.18



MEHMET KALKAVAN'A TSEV'DE YENİ GÖREV
1 Temmuz 2014 tarihinden bu yana Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Genel Sekreteri olarak görev yapan Mehmet Kalkavan, görevinden ayrıldı ve Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı (TSEV) Müdürlüğü'ne atandı. › S.45



OBAMACARE İLE ABD'DE 16 MİLYON YENİ SİGORTALI
ABD Başkanı Barack Obama, 23 Mart 2010 tarihinde yürürlüğe koyduğu, Amerikan kamuoyunda 'Obamacare' olarak bilinen yeni sağlık sigortası yasası ile 16 milyon sigortasızın sağlık sigortası sahibi olduğunu bildirdi. › S.42



AKSigorta 55. yıl

Kıymetli Annelerimiz ile Birlikte **Geleceğe Güvenle!**

Aksigorta olarak tüm annelerimizin **Anneler Günü**'nü kutlarız.



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

Türkiye sigorta sektörünün **Sigorta Haftası** kutlu olsun.

‘Sektörün öncelikli hedefi Doğu Avrupa’nın seviyesini yakalamak’

Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen, Türkiye’nin yüzde 1.3’ler seviyesinde sigortalılık oranına sahip olduğunu belirterek, sektörün ilk hedefinin Türkiye ile benzer özelliklere sahip Doğu Avrupa seviyesini yakalamak olduğunu söyledi.



Her yıl mayıs ayının son haftası kutlanan Sigortacılık Haftası nedeniyle bir değerlendirme yapan Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen, sigortalılık oranının Güney Avrupa’da yüzde 2.5-3’ler, Kuzey Avrupa’da yüzde 3-4’ler, Doğu Avrupa’da ise yüzde 2-2.5’ler seviyesinde olduğunu belirtti.

Türkiye’ye benzeyen Doğu Avrupa’daki sigortalılık oranını yakalamayı hedeflediklerini söyleyen Uğur Gülen, sektörün bu ilk hedefine 2025’ten önce ulaşacağını öngördüklerini belirtti ve sözlerine şunları ekledi: “Bu hedefe ulaşmak, halen 22 milyar lira olan prim üretiminin 100 milyar liraya yükselmesi anlamına geliyor ki, bu sektörümüz için çok önemli bir gelişme olacaktır. Burada başta trafik, DASK gibi zorunlu sigortaların yanı sıra sağlık, konut, iş yeri gibi ürünlerin lokomotif rol oynayacağını öngörüyoruz.”

GENÇ NÜFUS, SEKTÖR İÇİN ÜMİT VAAT EDİYOR

Avrupa’nın 6’ncı, dünyanın 17’inci büyük ekonomisi olan Türkiye’nin düşük sigortalılık oranı ile önemli bir büyüme potansiyeline sahip olduğuna değinen Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen, 19 milyonluk genç nüfusa sahip olmamızın da ümit vaat ettiğini belirtti.

Gülen, “Teknolojinin ve sosyal medyanın gelişimi, kişilerin koruyacak varlıklarının artması, eğitim seviyesinin yükselmesi, şehirleşmenin artması sigortaya olan talebi artırıyor. Belli bir yaşam kalitesine erişen bireyler, ekonominin gelişmesi sayesinde büyüyen KOBİ’ler, varlıklarını korumak, sürdürebilmek ve önlerindeki belirsizlikleri ortadan kaldırmak için risklerini sigortalatmak istiyor” dedi.

Sigortalılık oranının artırılmasının bu alanda bilincin yükseltilmesinden geçtiğini de hatırlatan Uğur Gülen, şirketlere düşen en önemli görevin sigortayı, basit, kolay ve yalın şekilde anlatarak erişilebilir kılmak olduğunu söyledi.

Kişilerin risk ve ihtiyaçlarının doğru tespit edilerek buna uygun ürünlerin doğru kanallarla müşterilerle buluşturulmasının da kritik önem taşıdığına değinen Gülen, müşterilerin pozitif deneyimlerinin artırılması gerektiğine de dikkat çekti.

Aksigorta ev-eşya sigortası güven alanınızı genişletiyor

Teminat açısından en zengin ürünlerden biri olan ev-eşya sigortalarını Aksigorta Teknik Genel Müdür Yardımcısı Ali Doğdu ile konuştuk.

Türkiye’de konut sigortalarına ilgi nasıl? Bu alandaki potansiyeli değerlendirir misiniz?

Konut sigortasında sigortalılık oranı yüzde 15’lerde seyrediyor. Henüz istenilen seviyeye ulaşmamış olmakla birlikte bu ürünün potansiyelinin yüksek olduğunu biliyoruz. Aksigorta olarak Ipsos’a yaptırdığımız CATIBUS yöntemiyle İstanbul, Ankara, Adana, İzmir, Gaziantep, Bursa, Kayseri, Malatya, Balıkesir, Samsun, Erzurum ve Trabzon’da yaşayan 15-60 yaş grubuna dahil toplam 600 tüketici ile gerçekleştirilen araştırma, her beş haneden birinin hırsız mağduru olduğunu ortaya koydu.

Aksigorta’nın sunduğu ev-eşya sigortası paketi neleri kapsıyor?

Geçtiğimiz yıl eklediğimiz yeni teminatlarla daha da zenginleştirdiğimiz Aksigorta’nın ev-eşya sigortası, sektörün en kapsamlı konut sigortasıdır. Sigortalılarımızın evini, eşyalarını, ailesini ve komşularını güvence altına alıyor. Apartmanın ortak kullanım alanlarında oluşan hasarlardan, komşularına verebileceği hasarlara, ücretsiz çilingir ve camcı hizmetlerinden hasara bağlı olarak doğabilecek yaralanma vb. durumlarda ücretsiz ambulans hizmetine kadar pek çok teminatı içeriyor.

Aksigorta ev-eşya sigortası ile yangın, infilak, duman, deprem, sel ve su baskını, hırsızlık, yer kayması, fırtına, yıldırım, elektrik hasarları, kaza, taşıt çarpması, kargaşalık, halk hareketleri, kötü niyetli hareketler ve terör gibi nedenlerle giysilerden evdeki oyuncağa, ziynet eşyalarından kıymetli eşyalara kadar her türlü eşyada oluşan hasarlar teminat altına alınıyor.

Çilingir, camcı, ‘Beşi Bir Yerde’ gibi hizmetler sigortalılara ne gibi avantajlar sağlıyor?

Yılda üçer defa 450’şer liraya kadar çilingir ve camcı hizmetleri, Aksigorta ev-eşya sigortası teminatı kapsamındadır.
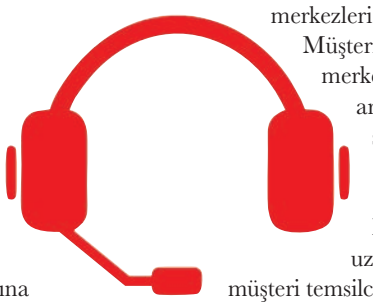
Ürün kapsamında, sigortalılara mobilya mini onarım, sert zemin mini onarım, leke çıkarma ve



diş paketi hizmetlerinden oluşan ‘Beşi Bir Yerde’ hizmeti de sunulmaktadır. Sigortalılar, avantajlı diş paketi ile her yıl bir defaya mahsus ücretsiz diş hekimi muayenesi, ücretsiz alt-üst çene diş taşı temizliği yaptırıp, ücretsiz tek diş röntgen filmi çektirebiliyorlar. Ayrıca sigortalılar, koltuk, masa, dolap gibi mobilyaları, kapıları, pencereleri, ahşap ve laminant parkeleri, halıları kapsayan mobilya mini onarım, sert zemin onarım, döşeme ve halı onarım, leke çıkarma hizmetlerinden de yararlanabiliyorlar.

Aksigorta’dan ‘Bireysel Hasar Danışmanlığı Modeli’

Aksigorta, müşterilerinin yaşadığı hasar anlarında daha fazla yanlarında olmak, uğradıkları kayıpları hızla telafi etmek üzere yeni bir projeyi hayata geçirdi. Hasar sürecinin hızla tamamlanmasını sağlayan Aksigorta Bireysel Hasar Danışmanlığı Modeli, müşterinin 444 27 27 numaralı Aksigorta Hasar İletişim Merkezi’ni aramasının hemen ardından devreye giriyor.



Müşterinin çağrısı direkt olarak hasar danışmanları tarafından karşılanarak müşterinin talebi veya önerisi kayıt altına alınıyor ve kendisine ne zaman dönüş yapılacağına dair bilgi veriliyor. Çağrıyı alan Aksigorta Bireysel Hasar Danışmanı sürecin devamında konunun içeriğine göre tüm kaynaklarla iletişim kurup çözüm sağlıyor ve müşteriye çözüme ilişkin bilgilendirmeyi de yine bizzat kendisi yapıyor.

ŞİKÂYET SAYISI AZALDI ÇÖZÜM SÜRELERİ KISALDI

Aksigorta Bireysel Hasar Danışmanlığı Modeli ile müşterilerin, uzman desteğine ve bilgilendirilmeye en fazla ihtiyaç duyduğu hasar sürecinde; ilgili kişiye ulaşamamanın, farklı kişilere aynı konuyu defalarca anlatmak zorunluluğunun ve bilgilendirme konusundaki belirsizliklerin tamamen ortadan kaldırıldığını belirten Aksigorta Hasar ve Operasyon Genel Müdür Yardımcısı Ayhan Dayoğlu, şunları söyledi: “Şirketlere ulaşmak için müşterilerin en sık kullandıkları kanalların başında çağrı merkezleri geliyor. Müşteriler, çağrı merkezlerini aradıklarında sürekli bir başkasına aktarılmadan konusunda uzman tek bir müşteri temsilcisi tarafından en kısa sürede talebinin karşılanmasını istiyor. Aksigorta olarak biz de olumlu müşteri deneyimleri yaratmak ve müşterilerimize her zaman için kolay, erişilebilir ve yalın bir sigortacılık anlayışı sunmak amacıyla ‘Aksigorta Bireysel Hasar Danışmanlığı Modeli’ uygulamasını başlattık. Aksigorta Bireysel Hasar Danışmanlığı Modeli’nin devreye girmesiyle birlikte müşterilerden gelen teşekkür mesajlarının sayısı hızla arttı. Buna ek olarak tekrarlanan çağrı adetleri yüzde 40 düştüğü gibi çözüme ulaştırma süremiz de iki kat hızlandı.”

EŞYALARINIZI 59 LİRAYA SİGORTALATMANIZ İÇİN

SUDAN BİR SEBEP:

Sel

KAPINIZA KADAR GELEN BİR NEDEN:

HIRSIZ

SICACIK BİR SEBEP:

YANGIN

Ziraat'e gelin, yılda sadece 59 TL'ye
Eşya Paket Sigortası yaptırın.
Sel, hırsızlık, yangın gibi birçok risk karşısında
eşyalarınızı güvence altına alın.

Ziraat Sigorta
Güvenceniz için daha fazlası

444 97 00
Müşteri İletişim Merkezi
www.ziraatsigorta.com.tr

Ziraat Finans Grubu Üyesidir.

AXA SİGORTA yöneticileri Strateji Toplantısı'nda buluştu

AXA SİGORTA'nın, şirket stratejilerinin paylaşıldığı Yöneticiler ve Strateji Toplantısı'nın ilki 19 Mart 2015 tarihinde Point Hotel Barbaros'ta gerçekleşti. Konuk konuşmacı Mahfi Eğilmez'in Türkiye ekonomisi ve son ekonomik gelişmeler ile ilgili değerlendirmesi ile başlayan toplantı, AXA SİGORTA CEO'su Guillaume Lejeune ve başkanların yaptıkları strateji ve hedefler konusundaki paylaşımlar ile devam etti.

AXA SİGORTA'nın Yöneticiler ve Strateji Toplantısı'nın ilki 19 Mart 2015 tarihinde Point Hotel Barbaros'ta gerçekleştirildi. Konuk konuşmacı Mahfi Eğilmez'in genel ekonomik göstergelerle ilgili yaptığı başarılı sunumun ardından CEO Guillaume Lejeune genel strateji ve bu doğrultuda beklenen aksiyonları aktardı. Başkan ve İcra Kurulu üyesi (Mali İşler) Ayşegül Denli'nin şirket mali durumu ile ilgili aktarımı sonrasında toplantı Bölüm Başkanı ve İcra Kurulu üyesi (Acente Satış Yönetimi ve Bölge Koordinasyon) Özer Şimşek'in sektörle ilgili genel değerlendirmesi ile devam etti. Teknik ve operasyon tarafında stratejileri ve değerlendirmelerini paylaşmak üzere ise Başkan ve İcra Kurulu Üyesi (Bireysel Teknik, Sağlık, Hasar, Hukuk) Ali Erlat söz aldı. Başkan ve İcra Kurulu üyesi (Kurumsal ve Ticari Teknik, BT, OPEX) Yavuz Ölken de teknik taraftaki iş modeli ve stratejilerinden bahsetti.





AXA SİGORTA CEO'su Guillaume Lejeune, sunumunda yöneticilere genel strateji ve bu doğrultuda beklenen aksiyonları aktardı.

BES alanındaki gelişmeleri ve beklentileri Başkan ve İcra Kurulu üyesi (Hayat ve Emeklilik) Olgun Küntay paylaşırken, Başkan ve İcra Kurulu üyesi (Satış ve Pazarlama) Işıl Akyol satış ve pazarlama alanındaki stratejileri anlattı.
Bölüm Başkanı ve İcra Kurulu üyesi (Bilgi Teknolojileri ve OPEX) Ege Örer, bilgi teknolojileri stratejileri ile bilgi güvenliğine vurgu yapan bir sunum gerçekleştirdi. AXA SİGORTA İnsan Kaynakları uygulamaları ile çalışan memnuniyeti üzerine hem geçmişte yapılanlar hem de önümüzdeki süreçte alınacak aksiyonları Bölüm Başkanı ve İcra Kurulu üyesi (İnsan Kaynakları ve İç İletişim) Esra Güller aktardı.
Kapanışta yeniden söz alan AXA SİGORTA CEO'su Lejeune genel değerlendirmelerde bulunarak önümüzdeki süreçteki beklentilerini yöneticilerle paylaştı.

AXA SİGORTA'nın İyi Sürücü Hareketi'ne bir ödül daha

AXA SİGORTA İyi Sürücü Hareketi kampanyası viral videosu ile Horizon İnteraktif Ödülleri (Horizon Interactive Awards) tarafından gümüş ödüle layık bulundu.

Horizon İnteraktif Ödülleri (Horizon Interactive Awards) interaktif ve kreatif medya alanlarında 13 senedir değerlendirme yapan ve 40'ı aşkın ülkeden katılım alan en prestijli ödüllerden biri. Yarışma, en iyi web sitesi, video, internet reklamcılığı, yazılı basın ve mobil uygulama alanındaki çalışmaları ödüllendiriyor. Horizon İnteraktif Ödülleri tüm dünyadan her yıl binlerce başvuru alıyor ve yarışmaya katılan projeler grafik tasarım, reklam ve pazarlama gibi alanlarda çalışan iş dünyası profesyonellerinden oluşan gönüllü bir jüri tarafından değerlendiriliyor. Yapılan her başvuru, yaratıcılık ve orijinallik, tasarım, görünüm, müşteri deneyimi, verilen mesajın iletişimi, teknik değeri ve sunulan çözümün etkinliği gibi özellikleri bakımından inceleniyor.
İyi sürücülere oto sigortalarında ekstra indirimler sağlayan ve her fırsatta iyi sürücü olmanın öneminin altını çizen AXA SİGORTA, "İyi Sürücü Hareketi" adı ile dijital bir iletişim kampanyası düzenledi. Kampanya kapsamında hazırlanan viral videoda, yaya geçidinde karşıdan karşıya geçmeye çalışan yaşlı bir kadına yol veren iyi sürücülere yapılan sürpriz kameraya alınarak kampanya sokağa taşındı. AXA SİGORTA böylece yenilikçi girişimlerine sosyal sorumluluk bilinci de ekleyerek iyi sürücüleri öne çıkarıp herkesi iyi sürücü olmaya özendirmeyi amaçlıyor.



Uluslararası Horizon İnteraktif Ödülleri 40'ı aşkın ülkeden katılımcı kabul ediyor. Yarışmaya dünyanın her yanından binlerce başvuru geliyor.

AXA Research Fund
Through Research, Protection

AXA'nın üniversitelere Araştırma Fonu desteği artarak devam ediyor

AXA Grubu'nun bilimsel araştırmalara destek vermek amacıyla kurduğu uluslararası AXA Araştırma Fonu (AXA Research Fund) riskleri anlama ve azaltma hedefi kapsamında 2015 yılında 19 ülkeden 44 yeni bilimsel araştırmaya 15 milyon euro destek sağlıyor.
"Bugün yapılan araştırmalar geleceğimizi daha iyi korumamızı sağlayacak" hedefi ile oluşturulan AXA Araştırma Fonu kapsamında her yıl öncelikli olarak yaşam riski, sosyo-ekonomik riskler ve çevresel riskler konularındaki araştırma projelerine yer veriliyor. Fon, 2007 yılından itibaren 30 ülkede 183'ü yaşam riskleri, 156'sı çevre riskleri ve 110 tanesi sosyo-ekonomik riskler konulu olmak üzere toplamda 449 araştırma programına 131 milyon euro destek sağladı. Fon, 2015 yılında 19 ülkede 44 yeni araştırmaya destekte bulunarak çalışmalarına hızla devam ediyor.
AXA Araştırma Fonu'nun yeni projelerinin tanıtıldığı 2 Nisan'daki yıllık törende açıklamalarda bulunan AXA Grup Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO'su Henri de Castries, global riskler konusunda bilinçlendirmenin toplumların korunması ve gelişimi için yüksek önem taşıdığını belirtti. Castries, AXA Araştırma Fonu vasıtasıyla desteklemekten gurur duydukları tüm dünyadaki 449 araştırma ekibinin, iklim değişikliği, salgın hastalıklar, yaşam süresi, sosyo-politik olaylar gibi çeşitli alanlardaki büyük risklerin sonuçlarını öngörme, engelleme ve mücadele etme konusunda topluma yardımcı olduğunun da altını çizdi.

AIG Sigorta'da acentelerin prim üretimi yüzde 44 arttı

AIG Sigorta'da acente kanalının prim üretimi yılın ilk çeyreğinde geçen yıla göre yüzde 44 artış gösterdi. AIG Sigorta Acenteler ve Brokerler Grup Müdürü Ayşe Gardet, bu büyümeyi yılın geri kalan bölümünde de sürdürmek için var güçleriyle çalışacaklarını söyledi.

AIG Sigorta, satış kanalı, ürün yönetimi ve destek iş birimlerinin katılımı ile Adana'da bir strateji toplantısı gerçekleştirerek yol haritasını netleştirdi. İlki Kasım 2014'te İstanbul'da düzenlenen TEK AIG atölye çalışmasının ikincisi, 03-05 Nisan 2015 tarihlerinde Adana'da gerçekleştirildi. AIG Sigorta Genel Müdürü Süleyman Sağıroğlu'nun liderliğinde, AIG Sigorta Acenteler ve Brokerler Grup Müdürü Ayşe Gardet ile AIG Sigorta Acente Koordinasyon ve AIG Akademi Yöneticisi Ali Ensari'nin moderatörlüğü ile gerçekleşen toplantıya, bölge müdürleri, satış kanalı yöneticileri, ürün müdürleri, hasar, hukuk ve uyum departmanlarından yöneticiler katıldı. Hukuk ve Uyum departmanlarının misafir olarak katıldığı toplantıda, yeni acenteler yönetmeliği konusunda özet bilgilendirmenin yanı sıra, şirket içi kural ve işleyiş prensipleri konusunda bilgilendirmede bulunuldu.



İLK ÇEYREK DEĞERLENDİRMESİ

AIG Sigorta Genel Müdürü Süleyman Sağıroğlu'nun satış departmanının lideri vasfıyla yaptığı açılış konuşmasının ardından, ilk gün katılan tüm departmanların ilk çeyrek değerlendirme sunumları alındı. İkinci gün ise, program yol haritasının netleştirilmesi amacıyla grup çalışmaları ile devam etti ve operasyonel mükemmelliğe ulaşabilmek için katılımcıların fikir alışverişinde bulunmaları sağlandı. Dolu dolu geçen toplantı gündemi sonrasında AIG Sigorta ekibi, Adana Portakal Çiçeği Festivali'nde yorgunluk çıkardı.

Toplantı ile ilgili görüşlerini aldığımız AIG Sigorta Acenteler ve Brokerler Grup Müdürü Ayşe Gardet şunları söyledi: "Satış kanalı ve ürün yönetimi ile birlikte 40 kişinin bir araya geldiği 2 günlük toplantımızda hem ilk çeyrek sonuçlarını değerlendirdik hem de yılın geri kalanında hedef gerçekleştirmek için stratejik plan ve projeler üzerinde fikir alışverişinde bulunduk. Ekip ruhunun her anına yansıdığı toplantı baştan sona yüksek enerji ve şeffaflık içerisinde yönetildi.

'ACENTE KANALINDA YÜZDE 44 BÜYÜME'

Toplantıya katılan yöneticilerimizin tamamı, TEK AIG ruhu ile büyüme stratejimizi ve yol haritamızı gözden geçirdiler, yaratıcı ve yapıcı önerileri ile yol haritamızın netleşmesine katkıda bulundular. Bu vesile ile hepsine katkıda bulundukları için teşekkür ediyorum. Acenteler kanadında ilk çeyreği yüzde 44 büyümeyle tamamlamış olmanın gururu ve senenin geri kalanında da aynı başarıyı gösterecekleri inancıyla var gücümüzle çalışmaya devam edeceğiz."

"Bu toplantılar ekip ruhunun sağlamlaştığı, satış yöneticisi arkadaşlarımızın piyasa koşulları, iş ortaklarımızın beklentileri konusunda bilgilerini tüm şeffaflığıyla aktardıkları toplantılar olarak şekillendiriliyor" diyen Ayşe Gardet sözlerine söyle devam etti: "Şeffaflığın ve ekip ruhunun olmazsa olmaz bir özellik olduğundan emin oluyoruz. Teknik departmanlar ve ürün yöneticisi arkadaşlarımız ise ürün, inovasyon, fiyatlama, hasar performansı gibi konularda satış yöneticilerine geri bildirimlerde bulunuyorlar ve böylece uzman görüşlerin karşılıklı paylaşıldığı bir çalışma ortamı yaratmış oluyoruz. Böylelikle hem ekip ruhunu hem de yaratıcılığı teşvik etmiş oluyoruz. Her seferinde gerçekten birbirimizi daha iyi anlamış ve beraberce daha iyi iş çıkarabileceğimiz alanları belirlemiş olarak ayrılıyor ve birbirimize destek vererek bunları hayata geçiriyoruz."

HEDEFİMİZİN ÜZERİNE ÇIKTIK

Acente kanalında yılın ilk çeyreği için hedeflerinin üzerine çıktıklarını belirten Gardet, bu başarıyı anlattı: "Hedefimizin ötesine geçmek bizim için büyük bir başarıdır. Buradaki en önemli etkenin oto branşındaki açılımımız olduğunu söyleyebilirim. Hem ürün yapılandırılması hem de 'AIG oto branşından uzak durur' yaklaşımını değiştirmek bize yardımcı oldu. Acentelerimize bunları kanıtlamak için 'Gürültü Yap' kampanyasını başlattık. Temel olarak kampanya yüzde 15'lik bir fiyat indirimi sağlıyor. Tabii başarımızın nedeni sadece bu değil. Ürünlerde ve servis ağımızda iyileştirme yaptık, acentelerimize açtığımız ekranda kolaylıklar sağladık, odaklanarak çalıştık ve sonuçlarımızı günlük olarak izledik. Planlı bir stratejiyle hedeflerimizin üzerine çıktık."

Acente ağındaki her bölgeden görüş aldıklarını aktaran Ayşe Gardet, herhangi bir soruna karşı hemen o bölgeye destek verdiklerini söyledi. Algıyı değiştirmek konusunda da hedeflerine ulaştıklarını ileten Gardet sözlerine şu şekilde devam etti: "Bu kampanya yıl sonuna kadar devam etmeyecek ama algıda yarattığımız değişim sürecek. Bunun için düzenli olarak çalışıyoruz. İki farklı acentemizden sorumluluk tarafında önemli bir pay aldık ve bu alanda da hedeflerimize ulaştık. Piyasada yeni alanlar yaratmaya ve yeni ürünler getirmeye devam edeceğiz. Bulunduğumuz coğrafyada ve sigorta sektöründe yeni piyasalar ve alanlar oldukça önemli. Bir de bu yıl seçim yılı, yılın ikinci yarısında bir seçim bizi bekliyor. Dolardaki yükselme belli alanlarda duraklamaya neden oluyor. Acentelerimizden aldığımız geri dönüşler de bu şekilde. Türkiye'de olup biteni yakından takip ederek, yılın geri kalanında başarımızı devam ettirmeye gayret edeceğiz."

AIG SİGORTA YOL HARİTASINI NETLEŞTİRDİ

AIG Sigorta çift haneli büyüme hedefine ulaşmak amacıyla çok kanallı büyüme stratejisini oluşturmuş ve AIG'nin global ölçekte öncelikli yatırım alan şirketleri arasına girmişti. Hedefine ulaşmak için yol haritasını yenileyen AIG Sigorta, sektörün genç ve tecrübeli profesyonellerinin liderliğinde dağıtım kanalını yeniden yapılandırmış, insan kaynağı ve teknoloji yatırımına ağırlık vermişti. Son dönemde hasar hizmetlerinin aldığı ISO 9001 ve 10002 kalite belgelendirmesi ile dikkatleri üzerine çeken AIG Sigorta ekibi, satış kanalı, ürün yönetimi ve destek iş birimlerinin katılımı ile Adana'da bir strateji toplantısı gerçekleştirerek yol haritasını netleştirdi.









Hayat Akademi'nin ilk konferansı yapıldı

NN Hayat ve Emeklilik ile Bilgi Üniversitesi işbirliğiyle hayata geçen ve şirket çalışanlarına yönelik bir yıllık eğitim programı olan Hayat Akademi'de ilk eğitim, 150 satış yetkilisinin katılımıyla 17-19 Nisan tarihlerinde gerçekleştirildi. Akademi kapsamında gerçekleşen konferansın açılış konuşmasını yapan NN Hayat ve Emeklilik CEO'su Frank Eijsink" "Farkındalık yaratmak, yaptığımız işin kalbinde var" dedi.

NN Hayat ve Emeklilik'in hayat sigortası alanında bilinç düzeyini artırmak için hayata geçirdiği eğitim, 17 Nisan Cuma günü başlayarak üç gün sürdü. İstanbul Bilgi Üniversitesi Çağdaş Sanatlar Müzesi'nde eğitimin ilk günü gerçekleşen konferansta konuşan Frank Eijsink, "NN Hayat ve Emeklilik olarak üç önemli stratejimiz var. Bunlar; hayat segmentinde büyümek, BES'te müşterilerle uzun süreli ilişkiler kurmak ve iş süreçlerimizin güvenirliliğini sağlamak… Öncelikli stratejimiz olan hayat segmentinde büyümek için 2015'i 'Hayat Yılı' ilan ettik. Bu, hayat branşına verdiğiniz önemin altını çiziyor. Fakat bunu çalışanlarımızın desteği ve özverili çalışmaları olmadan başaramayacağımızın da farkındayız. Bu noktada 'Hayat Akademi' programının, tüm çalışma arkadaşlarımın enerjisini ve coşkusunu ateşleyerek, 'Hayat Sigortası' stratejimizi gerçekleştirmemize katkı sağlayacağına inanıyorum" diye konuştu.

EBEVEYNLERİN SORUMLULUĞU HAYAT SİGORTASI

Dört çocuk babası olan Frank Eijsink, kendi hayat sigortasını ilk çocuğunun doğduğu gün satın aldığını vurgulayarak bir ebeveyn olarak sorumluluk hissettiğini ve beklenmedik günlere hazırlıklı olunması gerektiğini sözlerine ekledi.
Eijsink, "Hayat sigortasının sağladığı faydaları düşündükçe, bu ürünlerin gerekliliğini daha iyi anlayabiliyoruz. Bu bilinci yaymak için bu önemli eğitimi hayata geçirdik ve sonuçlardan oldukça umutluyum" dedi.

TÜRKİYE, AİLEYİ ÇOK ÖNEMSİYOR

Türkiye'nin hayat branşında diğer ülkelerden çok da farklı olmadığını ileten Eijsink, "Sosyo-kültürel yapı, diğer ülkelere göre elbette farklılık gösteriyor ancak konu aileye gelince Türkiye dünyada bir numara ve aile bağları burada çok önemseniyor" şeklinde konuştu.
'Hayata Dair' başlıklı sunumda; katılımcıların hayat sigortası ile ilgili farkındalığının artırılması ve bütünsel bakış açısı ile hayat sigortasının işlerinin neresinde olduğunu görebilmeleri amaçlandı. Hayat sigortası alanına dair önemli veriler paylaşıldı.

BİR HAYAT HİKÂYESİ

Gerçekleşen konferansta hayat sigortasının önemini vurgulayan bir kısa film gösterildi. Programın "Bir Hayat Hikâyesi" bölümünde hayat sigortasıyla hayatı değişen bir NN Hayat ve Emeklilik müşterisi yaşadıklarını şu şekilde özetledi: "Eşim bankadan konut kredisi çekmişti hayat sigortası yaptırmıştı. Çok kısa süre sonra eşim vefat ettiğinde açıkçası o an hayat sigortası hiç aklıma gelmemişti çünkü krediyi başka bir bankaya aktarmıştık. Ben manevi acımla birlikte evrak işleri, kredi ödemeleri ve kızımla ilgilenirken beni bankadan aradılar. Müşteri danışmanı bana hayat sigortası tazminatından bahsetti ve o an neler hissettiğimi anlatamam. Küçük bir kızım var ve o kadar büyük bir yükün altındaydım ki -maddi ve manevi- bu tazminat gerçekten beni çok rahatlatmıştı. Aslında biz insanlar tam da her şeyin ortasındayız. Ne zaman ne olacağını hiç bilemiyoruz. Eşim vefat ettiğinde hiçbir giderim azalmadı hatta kızımın büyümesiyle masraflar da arttı. Hayat sigortası o kadar önemli ki, hasta olmayı veya başımıza bir şey gelmesini beklememek gerekiyor. Geçirdiğim bu zor süreçte bana yardımcı olan tüm çalışanlarınıza teşekkür ediyorum."

'HİZMET KALİTEMİZ VE NİTELİKLİ DANIŞMANLARIMIZLA ÖNDEYİZ'

Romanya'nın başarısının altında yatan gerçekleri değerlendiren Stefan Stavrositu, 1999 yılından bu yana NN Group bünyesinde çalıştığını söyledi. Evli ve iki çocuğu olduğunu belirten Stavrositu, bir hayat sigortası sahibi olduğunu ve bunu sadece ailesini sevdiği için yaptırdığını ifade etti. Stavrositu, "Bir gün onların yanında olamayacaksam maddi sıkıntı çekmelerini istemem. Beni sadece manevi olarak özlesinler" dedi.
Romanya'nın Avrupa ülkeleri arasında en az hayat sigortası satılan ülke olduğunu söyleyen Stavrositu, NN Romanya olarak büyük bir potansiyel gördükleri bu alanda 1600 danışmanla çok çalıştıklarını ve ülke pazarının şu anda %38'ine sahip olduklarını açıkladı.
Stavrositu; NN'in Romanya'da pazar lideri olmasındaki en büyük faktörleri; markanın hizmet kalitesi, güvenilir ve profesyonel danışmanları ile çalışanlara sağladığı eğitimler olarak sıraladı.
Türkiye ve Romanya pazar şartlarının benzerlik gösterdiğini söyleyen Stefan Stavrositu; hayat sigortasının kolay ve uygun maliyetli bir sistem olduğunu da sözlerine ekledi.



"Gelecek ile ilgili hayaller kurdurup, beklentiler yarattıktan sonra bir birikim/emeklilik ürünü sattığınız müşterilerinizin geleceğini, hayat sigortası ile teminat altına alma çabanız olmadıysa, işinizi yarım yapmışsınız demektir. O gece yastığa başınızı koyduğunuzda müşterinizin başına bir şey gelmemesi için dua edin, çünkü eğer gelirse vicdani sorumluluğunuz çok büyük olur." William Lamb

RAKAMLARIN DİLİNDEN TÜRKİYE

Türkiye (milyar lira)	2009	2010	2011	2012	2013	Değişim (2009-2013)	2014	Değişim (2009-2014)
Hayat Dışı + Hayat Üretimi	12.4	14.1	17.2	19.8	24.2	% 95	26	% 110
Hayat Üretimi	1.8	2.2	2.7	2.7	3.4	% 89	3	% 83

*Tabloya göre kişi başı hayat sigortası primi 44 lira

EĞİTİMDEN NOTLAR

SATIŞ GÖRÜŞMELERİNDEKİ PÜF NOKTALAR

1- Müşteriye satış yaklaşımı
2- Müşteriyi hayat sigortası alması için tetikleyen nedenler
3- Hayat sigortasına karşı mevduat, gayrimenkul, emeklilik yatırım ürünleri
4- İtirazları karşılama
5- Satış kapanış teknikleri



'SON 4 YILDA ÖDEDİĞİMİZ HASARLAR'

NN Hayat ve Emeklilik son 4 yılda vefat eden sigortalıların eş ve çocuklarına 42 milyon lira tazminat ödemesi yaptı. Sigorta sektörü, vefat eden sigortalıların eş ve yakınlarına üç yıl içinde toplam 1,3 milyar lira ödeme yaptı. Son üç yılda ödeme yapılan sigortalı sayısının 181 bin olduğu açıklandı. Hayat sigortası ürünlerinin, 181 bin müşteriye sağladığı faydalar ise şu şekilde özetlenebilir:
1- Birey vefat ettiğinde, geçimini sağladığı ailesinin gelir kaybı yaşaması engellendi.
2- Çocukların eğitimlerini tamamlaması garantilendi.
3- Ailesine, yaşayacakları sıkıntılı dönemde gerekli finansal desteği sağladı.

RİSKLER NE OLURSA OLSUN

SİZE BİR ŞEY OLMASIN.

İŞYERİ SİGORTALARI

NAKLİYAT SİGORTALARI

İNŞAAT SİGORTALARI

FERDİ KAZA SİGORTALARI

Liberty Sigorta; İşyeri, Nakliyat, İnşaat ve Ferdi Kaza Sigortası gibi, hayatınızın her alanını kapsayan çözümlerle her zaman yanınızda.
Siz de Liberty Sigorta'ya gelin, işinizi güvence altına alın.

Liberty Sigorta®

Vakıf Emeklilik'ten BES müşterileri için yeni bir ürün:

BESBELLİ Destek Hayat Sigortası

Vakıf Emeklilik BES müşterileri için özel olarak tasarlanan "BESBELLİ Destek Hayat Sigortası" sigortalının vefat riskine karşı ödeyeni olduğu BES'ten elde edilebilecek birikimlerini güvence altına almayı amaçlıyor.

Bireysel emeklilik sektörünün öncü şirketi Vakıf Emeklilik, pazara yepyeni ve farklı bir hayat sigortası sunuyor. Vakıf Emeklilik BESBELLİ Destek Hayat Sigortası ile BES katılımcılarının Bireysel Emeklilik Sistemi aracılığı ile emeklilik döneminde ulaşmak istediği birikim tutarını, vefat riskine karşı güvence altına alıyor.
BESBELLİ Destek Hayat Sigortası'na, faizli ve faizsiz seçenekleri olan Klasik BES'te Emeklilik Planı ve Armonik BES'te Emeklilik Planı'nı katılımcısı olan veya bu planlarla geleceklerini güvence altına alacak olan katılımcılar sahip olabiliyor.

DÜŞÜK PRİM ÖDEME VE VERGİ AVANTAJI

BESBELLİ Destek Hayat Sigortası, müşterilerine esnek teminat ve süre seçeneği, düşük prim ödeme ve vergi avantajları sağlıyor. Esnek teminat ve süre seçenekleri ile BES'te emekli olma yaşı (56) ve süresi (10 yıl) esas alınmadan tercihe göre serbestçe belirleniyor. Ürün uzun vadede satın alınabildiği gibi kısa vade için de satın alınabiliyor.
Her ay BES'teki tahmini birikim artarken BESBELLİ Destek Hayat Sigortası'ndaki aylık teminat tutarı düşüyor. Ayrıca ödenen primin tamamı, ödeme yapılan ayda elde edilen ücretin yüzde 15'ini ve brüt asgari ücretin yıllık tutarını aşmamak şartıyla gelir vergisi matrahından indirilebiliyor. BESBELLİ Destek Hayat Sigortası'ndan 18- 60 yaş arasındaki bireyler yararlanabiliyor. BESBELLİ Destek Hayat Sigortası ile Vakıf Emeklilik müşterilerinin vefat riski karşısında birikimleri yarıda kalmıyor.



Çocukların eğitim hayatı Vakıf Emeklilik güvencesinde

Yenilikçi hizmetleriyle her zaman sektörün öncü şirketi olan Vakıf Emeklilik, sunduğu Kesintisiz Eğitim Poliçesi (KEP) ile de ailelere çocuklarının eğitim masraflarını esnek teminat seçenekleri ile güvence altına alma imkânı sağlıyor.



Bireysel emeklilik sektörünün yenilikçi şirketi Vakıf Emeklilik, sunduğu Kesintisiz Eğitim Poliçesi (KEP) ile çocukların eğitim hayatını güvence altına alıyor. Her anne babanın en büyük hayali olan çocuğunun kesintisiz ve en iyi şekilde eğitim almaları Vakıf Emeklilik KEP ile gerçek oluyor. Ebeveynlerin başına gelebilecek vefat, durumunda çocukların eğitim masraflarını karşılıyor. Vakıf Emeklilik müşterileri, esnek teminat seçenekleri ile sigorta teminatını ve süresini de dilediği gibi ihtiyacına uygun olarak seçebiliyor.
Çocuğun eğitimi süresince KEP'in imkânlarından yararlanabilmesi için primlerin ilk yıl içerisinde ödenmesi yeterli oluyor. Ayrıca Vakıf Emeklilik müşterileri, primlerini peşin olarak bir defada ödeyebileceği gibi taksitlendirme olanağına da sahipler. Çocuklara yönelik eğitim sigortaları, başta vergi olmak üzere ailelere, bir takım avantajlar da sunuyor. Ücretli çalışanlar ya da vergi mükellefleri, ödedikleri primleri aylık gelirlerinin veya beyan edilen gelirlerinin yüzde 15'ine kadar vergi matrahından düşebiliyorlar. Diğer yandan tüm eğitim sigortalarında primler liranın yanı sıra enflasyondan korunmak için dolar ya da euro cinsinden belirlenebiliyor.



TARSİM'den tanıtım kampanyası

TARSİM, Devlet Destekli Tarım Sigortaları Sistemi'nin ülke genelinde yaygınlaştırılması ve üreticilerin bilinçlendirilmesi amacıyla, reklam yüzü olarak Şoray Uzun'un yer aldığı yepyeni bir tanıtım kampanyasına imza atıyor.

Ulusal ve yerel düzeyde gerçekleştirilen kampanya için, 3 farklı içerikle reklam filmi ile radyo spotu ve gazete ilanları hazırlandı. Ünlü oyuncu ve sunucu Şoray Uzun'un yer aldığı, doğallık ve samimiyetin ön planda tutulduğu filmlerin çekimi, İzmir'in Ödemiş ilçesinde gerçekleştirildi ve 2 günde tamamlandı. Kampanya ile üreticilere iletilmek istenen temel mesaj; "Hiç beklenmedik anlarda meydana gelebilen doğal afetlere ve risklere karşı tarım sigortanızı yaptırın, böylelikle alın teriniz boşa gitmesin, emeğiniz koruma altına alınsın." Kampanya, televizyon, radyo kanallarında, gazetelerde ve Türkiye'nin dört bir yanındaki reklam tabelalarında yer alacak.



TARSİM'in tanıtım kampanyasında Şoray Uzun yer alıyor.

TARSİM Giresun'da çiftçilerle buluştu

2015 yılı boyunca bir rota doğrultusunda ülkemizi şehir şehir gezecek ve çiftçilerle bir araya gelecek olan TARSİM, Çiftçilerle Buluşuyor Toplantıları'nın ikincisini Giresun'da gerçekleştirdi. Sunuculuğunu TARSİM'in reklam yüzü Şoray Uzun'un üstlendiği toplantıya ilgi yüksekti.

Sistem'in geleceğine yönelik önemli bir projeksiyon oluşturacak buluşmaların ikinci durağına Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı Müsteşar Yardımcısı ve Tarım Sigortaları Havuzu Yönetim Kurulu Başkanı İsmail Kemaloğlu, Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı Tarım Reformu Genel Müdürü ve Tarım Sigortaları Havuzu Yönetim Kurulu Üyesi Dr. Gürsel Küsek, Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürlüğü Daire Başkan V. ve Tarım Sigortaları Havuzu Yönetim Kurulu Üyesi Erdal Altuncu, Tarım Sigortaları Havuzu Yönetim Kurulu Üyesi ve İşletici Şirket 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 Havuzu Yönetim Kurulu Üyeleri, Bakanlık'tan, Müsteşarlık'tan, İşletici Şirket Genel Müdürlük'ten yetkililer, Birimlerin ve Giresun Bölge Müdürlüğü'nün





yöneticileri ile çalışanları, üreticiler, Sigorta Şirketlerinin Genel Müdürlük ve Bölge Müdürlüğü temsilcileri, İl-İlçe Gıda, Tarım ve Hayvancılık Müdürlükleri, Tarım Kredi Kooperatifleri, Ziraat Odaları, Tarım Satış Kooperatifleri ve Birlikleri, Tarımsal Kalkınma Kooperatifleri ve Birlikleri ile Üretici Birliklerinden yetkililer, tarımsal kesime kredi sağlayan kuruluşlar, acenteler ve basın mensupları katıldı.



Generali'den bir acente müşterisine Fiat 500L hediye

Generali Sigorta Ankara Bölge Acentesi Sireller Sigorta müşterisi Arif Akça, Generali Sigorta'nın Fiat 500L Kampanyası'na katılarak son model bir otomobilin sahibi oldu.

Kısa bir süre önce, Generali Sigorta, müşterisi olsun olmasın tüm araç sahiplerine, tüm dağıtım kanalları üzerinden poliçeleşmesine bakılmaksızın sadece 1 dakikalarını ayırıp Trafik veya Kasko Sigortası teklifi almaları halinde, Fiat 500L otomobil kazanma şansı sunduğu 5 aylık bir araç kampanyası düzenlemişti.
Fiat 500L Kampanyası'nın talihlisi Milli Piyango İdaresi tarafından gerçekleştirilen çekiliş sonucunda belirlendi.
Kampanyaya tüm Generali acenteleri, broker, banka kanallarının yanı sıra direkt satış kanalları olan generali.com.tr ve 0850 555 55 55 üzerinden ürün teklifi alan 300 binden fazla kişi katıldı. Katılımcılar arasından Arif Akça, Generali Sigorta'nın Ankara Bölge Acentesi Sireller Sigorta üzerinden, 24 Ocak günü, sadece birkaç dakika ayırıp Trafik Sigortası teklifi alarak Fiat 500L'nin sahibi oldu.


Sireller Sigorta'nın sahibi İzzet Sirel, Arif Akça, Generali Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Erkan Aydoğan.

Arif Akça, Generali Sigorta Genel Müdürü Mine Ayhan tarafından 1 Nisan günü bizzat aranarak tebrik edilirken, Generali Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Erkan Aydoğan bizzat kazanan talihli ile Sireller Sigorta'nın sahibi İzzet Sirel'in de katılımı ile bir araya geldi.
Toplantıda konuşan Erkan Aydoğan, kampanya sonucu kazanan talihlinin Generali Acente müşterisi olmasının kendisi için mutluluk verici bir durum olduğunu dile getirdi. Aydoğan, Generali'nin 'Acente Modernizasyon Projesi' paralelinde vurguladıkları 'Generali'nin Geleceği Acentelerinin Geleceği' söylemi doğrultusunda en önemli iş ortakları olan acentelerine yönelik yeni projeler geliştirmeye devam edeceklerini vurguladı.

Generali Sigorta acenteleri 3 günlük Kıbrıs seyahati ile başarılarını kutladı

'Generali'nin Geleceği Acentelerinin Geleceği' anlayışına sadık kalarak acentelerinin iş süreçlerine değer katmak adına Acente Modernizasyon Projesi'ne hızla devam eden Generali Sigorta, bir yandan da değerli iş ortaklarının var olan heyecanlarını canlı tutmak adına çeşitli kampanyalar yürütüyor. Generali, 2014 yılı Ekim, Kasım ve Aralık ayları boyunca devam eden 'Sonbahar Kampanyası'nın sonucuna göre yüksek başarı gösteren 40 acentesi ile gerçekleştirdiği seyahatle "Yavru Vatan" Kıbrıs'ta baharı karşıladı.
3 gün süren seyahate, kasko ve oto dışı ürünlerinde geçerli olan Sonbahar Kampanyası sonucunda başarılı olan Adana, Ankara, Antalya, Bursa, İstanbul, İzmir ve Samsun bölgelerinden 40 Generali acentesinin yanı sıra Generali Sigorta Genel Müdürü Mine Ayhan, Genel Müdür Yardımcıları Erkan Aydoğan ve Mehmet Tümer ile şirket çalışanları katılım gösterdi. Kıbrıs'ta 2 gece 3 gün muhteşem vakit geçiren acenteler, seyahatlerinin ilk gününde Karaoğlanoğlu Şehitliği ve Açık Hava Müzesi'ni ziyaret ettikten sonra Girne'nin muhteşem sokaklarında güneşli havanın tadını çıkararak hatıra fotoğrafları çektirdiler. 6 Nisan akşamı Merit Park Hotel'in havuz başında düzenlenen 'Hoşgeldin Kokteyli', Genel Müdürlük katılımcıları ile acentelerin içten bir sohbet ortamında sıcak ilişkiler kurmalarına zemin hazırladı.
Lefkoşa turunu içeren gezinin ikinci gününde katılımcılar sırasıyla Boğaz Şehitliği, Barbarlık Müzesi, Ledra Palas Oteli ve Sınır Kapısı, Yeşil Hat Sınırı ve ara bölge, Cumhurbaşkanlığı Sarayı, Tarihi Girne Kapısı, Venedik Sütunu, Büyük Han, Selimiye Camii (St.Sophia Katedrali)'ni gezerek Kıbrıs'ın tarihini yakından inceleme fırsatı buldular. Lefkoşa turunun ardından Magosa'ya doğru yola çıkan katılımcılar Kapalı Maraş Bölgesi, Eski Magosa Surları ve Kale İçi, Namık Kemal Zindanı, Lala Mustafa Paşa Camii (St. Nicholas Katedrali)'ni ziyaret ederek yerli tur rehberinden 'Yavru Vatan'ın yakın tarihi ile ilgili bilgi aldılar. Akşam yemeğini Beşparmak dağlarının eteklerinde Beylerbeyi mevkiinde bir restoranda muhteşem bir manzara ve fasıl eşliğinde yiyen katılımcılar Kıbrıs'ın özel lezzetlerini tattılar.
Kıbrıs Turu'nun son gününde ise Girne'de hediyelik eşya dükkanlarını ziyaret eden katımcılar, Ercan Havalimanı'ndan ayrılırken Kıbrıs seyahatinin kendileri için çok güzel bir motivasyon kaynağı olduğunu dile getirdiler.

ACENTELERİ BEKLEYEN HEYECAN DOLU YENİ ROTA: İTALYA

Gala gecesinde konuşan Generali Sigorta Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Erkan Aydoğan, 'Yeni Nesil Acentelere' Generali Sigorta'ya gösterdikleri ilgi için teşekkür ederken 'Yeni Yılda İtalya Kampanyası' sonucu kazanan Generali acenteleri ile kısa süre içinde gerçekleşecek olan İtalya seyahatinin de müjdesini verdi. Geçmişe uzanan ve geleceğe güçlenerek taşınan en önemli satış kanalı olan acentelerin önemine vurgu yapan Aydoğan, Generali Sigorta olarak en önemli iş ortakları olan acentelerini geleceğe hazırlayan, 2014 yılında başlattıkları Acente Modernizasyon Projesi kapsamındaki özel projeler ve satışlarını artıracak kampanyalara hızla devam edeceklerini dile getirdi.





1 DAKİKADA BAŞTAN ÇIKARICI İTALYAN

Generali müşterisi olsun olmasın tüm satış kanalları üzerinden sadece 1 dakikalarını ayırıp Trafik veya Kasko Sigortası teklifi alan tüm araç sahiplerine 2015'te Alfa Romeo Giulietta kazanma fırsatı sunuyor. Kampanyaya Generali'nin Türkiye'de ilk kez "prestijli" yol asistans hizmetleri sunan "zorunlu trafik sigortası ürünü Prestij Trafik Sigortası ve herkese uygun fiyat seçeneklerinde sunulan kasko ürünleri Mini Kasko, Mini Kasko Ekstra ve Prestij Kasko'ya başvuru yapan herkes katılabiliyor. 15 Eylül 2015 Salı gününe kadar sürecek olan kampanya sonucunda, noter huzurunda yapılacak çekilişin ardından bir kişi Alfa Romeo Giuiletta sahibi olacak.

KAMPANYA İLE KOLAY SİGORTACILIK ÇÖZÜMLERİ
Türkiye genelinde sürdürülecek olan kampanyaya, www.generali.com.tr internet adresi üzerinden, 7/24 Sigorta Danışmanlığı Hattı 0850 555 55 55'i arayarak veya anlaşmalı acente, broker ve bankalar üzerinden ad, soyad, araç plakası, adres bilgilerini vererek trafik veya kasko ürünlerinden biri için teklif alan tüm araç sürücüleri katılabilecek.
Kampanyaya katılım, her bir farklı araç plakası için 1 çekiliş hakkı olmak üzere toplamda 3 çekiliş hakkı ile sınırlı olacak.

Bireysel Emeklilik Sistemi istikrarlı büyümesini sürdürüyor

Bireysel Emeklilik Sistemi'nin 11 yıllık istikrarlı büyümesini 2015 yılında da devam ettirdiğini belirten MetLife Genel Müdürü Deniz Yurtseven yıl sonuna kadar sistemde 900 bin yeni katılımcıya ulaşılabileceğini ifade etti.

Birinci çeyrekte Bireysel Emeklilik Sistemi'ne 230 bin civarında yeni katılımcının dahil olduğunu belirten MetLife Genel Müdürü Deniz Yurtseven, toplam katılımcı sayısının 5.3 milyonu geçtiğini belirtti. Yurtseven, 230 bin yeni katılımcının sektör için iyi bir rakam olduğunu dile getirdi. Yıl sonunda bu rakamın yaklaşık 900 bine ulaşmasını beklediklerini söyleyen Yurtseven, seçim öncesi ekonomik piyasalardaki durumun, dövizdeki hareketliliğin ve borsadaki düşük performansın Bireysel Emeklilik Sistemi'ni çok etkilemediğini belirtti.



Son iki yıldaki yüksek performansla sistemin büyümeye devam ettiğini belirten Yurtseven sözlerine şöyle devam etti: "2013 yılında 20 milyar lira civarında olan fon büyüklüğümüz bugün devlet katkısını dikkate aldığımızda 40 milyar lirayı aşan fon büyüklüğüne ulaştı. Bu da sistemin istikrarlı ve anlamlı şekilde büyüdüğünün kanıtıdır."

Bireysel Emeklilik Sistemi başladığı tarihten itibaren yıllık ortalama reel getirinin yüzde 4.5 - 5 civarında olduğunu belirten MetLife Genel Müdürü Deniz Yurtseven, dünyadaki diğer ülkelerle kıyaslandığında bu oranın çok iyi olarak kabul edilebileceğini söyledi ve şunları ekledi: "Bireysel Emeklilik Sistemi'nin uzun dönemli performansına baktığımızda kendini ispat etmiş, yıllar itibarıyla sürdürülebilir bir reel getiri söz konusu. Bu uzun dönem içinde finansal piyasanın getiri vermekte zorlandığı yıllarda doğal olarak Bireysel Emeklilik Sistemi bu durumdan kötü etkileniyor. Yılın ilk çeyreği bu anlamda arzu ettiğimiz seviyede değil. Ama seçim öncesinde her zaman ekonomilerde durgunluk ve belirsizlik olabilir. Seçim sonrası dönemde fon performansının giderek artacağını düşünüyorum."

RİSKLE GETİRİ BİRBİRİNİ İZLEYEN PARALEL UNSURLAR

MetLife Genel Müdürü Deniz Yurtseven, "Katılımcılar sisteme yeni girdiği zaman onların risk profilini değerlendiriyoruz. Bazı katılımcılar risk alabilen katılımcılar, biz bu tür katılımcılara hisse senedi fonlarını ve esnek fonlarını öneriyoruz. Piyasalardaki dalgalanmayı tolere edebilecek katılımcı tipini risk alabilen katılımcı tipi olarak görüyoruz. Ama bazı katılımcılar en ufak dalgalanmalarda bile getiri oranından şikayet ediyor.
Bu tür katılımcılara mevduata yatırım yapan emekli yatırım fonlarını öneriyoruz. Risk almak istemeyen katılımcılar böylece daha az etkilenmiş oluyorlar. Riskle getiri birbirini izleyen paralel unsurlardır. Böylelikle risk alan katılımcılar borsa iyi performans gösterdiği zaman bunun ödülünü daha yüksek bir getiri ile sağlamış oluyorlar. Daha az risk almak isteyenler ise bu getiriyi ve avantajlarını düşünmüyor. Ama bu tamamen kişinin risk profiline bağlı bir tercih" diye konuştu.

EMEKLİLİK ŞİRKETLERİNİN FON PERFORMANSI İYİ

Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki emekli yatırım fonlarının performansını yıl bazında değerlendirmenin çok doğru olmayacağını söyleyen Yurtseven, sektörde faaliyet gösteren 19 şirketin oldukça başarılı fon performansı gösterdiğini belirtti ve şunları ekledi: "Üç aşağı beş yukarı birbirimize yakın performanslarımız var. Benim tahminim ve önerim üç beş yıl içerisinde bir emeklilik şirketinin fon performansını değerlendirmek daha doğru olur. Bir yıllık bazda fon performansını değerlendirmek yanıltıcı olabilir ve yanlış bir karara yol açabilir. Bu sebeple 25-30 yıla kadar uzanabilen Bireysel Emeklilik Sistemi'nde sistemin performans getirilerini 3 veya 6 aylık performanslarla ölçmek yanıltıcı olur. Emeklilik şirketinin doğru performansını ölçmenin en sağlıklı yolu üç beş yıllık bir performansa bakmak olacaktır."
Önümüzdeki yıllar itibarıyla daha yüksek rakamlarda emekli verilebileceğini öngören Yurtseven, bugün için sistemden emekli olanların sistemde kalmaya devam ettiğini söyledi ve sözlerine şunları ekledi: "Sistemimiz çok genç olduğu için ve sistemde biriken fonlar çok yüksek rakamlara ulaşmadığı için birçok katılımcımız sistemde kalarak, katkı payı ödemeye devam etmeyi tercih ediyor. Emekli olanların da ağırlıklı bir kısmı birikimlerini toplu para olarak alıyorlar ama bunun önemli sebeplerinden bir tanesi yönetmelikle düzenlenen yıllık gelir sigorta ürünümüzün olmamasından kaynaklanıyordu. Şimdi bu ürünün şekil bulmasıyla beraber önümüzdeki yıldan itibaren yeni ürünler göreceğimizi tahmin ediyorum. Böylelikle daha fazla katılımcının ömür boyu emeklilik maaşı tercih edebileceğini düşünüyorum."

'YENİ PROJELERE GEREKLİ ALTYAPIYI ÇOK KISA SÜREDE HAZIRLAYABİLİYORUZ'

MetLife Genel Müdürü Deniz Yurtseven: "Hazine'nin yayınlandığı yönetmelik, emeklilik ve hayat sigortası şirketlerinden bir süre sonra ömür boyu maaş alma imkanı verecek. Bir süre sonra dememin sebebi bu yönetmelik 6 ay sonra yürürlüğe giriyor. Eksik noktalarımız var, onları tamamladığımız takdirde benim öngörüm 2016 yılında sektörde yıllık gelir sigortalarıyla ilgili ürünler görebileceğiz. Böylelikle sadece Bireysel Emeklilik Sistemi'nden emekli olan kişiler için değil toplu para sahibi olan kişiler için de ömür boyu maaş ödenmesi mümkün olacak. Aylık ödeme, 3 aylık ödeme, 6 aylık ödeme ve yıllık ödeme seçenekleri olacak. 56 yaşından genç olanlara sadece ömür boyu maaş değil dönemsel maaş ödeme seçeneği olacak. Yine sigortalının vefat etmesi halinde, vefat tazminatının ya da maaşının lehtarına ödenmeye devam edebilecek. Dolayısıyla aslında emeklilik dönemi için gerek Bireysel Emeklilik Sistemi'nden emekli olanlara gerekse Bireysel Emeklilik Sistemi'ne katılmamış ama toplu para sahibi olan kişilere ömür boyu maaş verebilmenin yolunu açan bir yönetmelik olduğunu söyleyebilirim."

MetLife'ın Nissan Qashqai talihlisi belli oldu

MetLife'ın, Bireysel Emeklilik Sistemi'ni (BES) teşvik etmek amacıyla gerçekleştirdiği çekiliş kampanyasının büyük ödülünün talihlisi belli oldu.

MetLife'ın bireysel emeklilik sözleşmesine 200 lira ve üzeri katkı payı yatıran tüm müşterileri arasında düzenlediği çekiliş kampanyasında büyük ödül olan Nissan Qashqai'yi kazanan talihli belli oldu. Büyük ödülü birikimlerini DenizBank aracılığıyla MetLife'ta değerlendirmeyi tercih ederek Bireysel Emeklilik Sistemi'ne katılan Ufuk Şentürk kazandı.
Şentürk, MetLife Genel Müdürlük binasında gerçekleşen törende ödülü Nissan Qashqai'yi teslim aldı.
Kampanyanın yoğun ilgi gördüğünü belirten MetLife Genel Müdürü Deniz Yurtseven, "MetLife olarak ülkemizde tasarruf bilincini geliştiren ve daha rahat bir emekliliğin öncelikli fırsatlarından olan BES'in gelişimine bu vesile ile katkı sunmaktan büyük mutluluk duyuyoruz. Bireysel Emeklilik Sistemi'ne katılımı artırmak ve bunun sürdürülebilirliğini sağlamak için sürpriz kampanyalarımızı müşterilerimizin hizmetine sunmaya devam edeceğiz. Tüm katılımcılara teşekkür ediyor, talihlimiz Sayın Şentürk'ü de bu vesile ile tebrik ediyorum. Bireysel Emeklilik Sistemi'ne katılımı artırmak ve bunun sürdürülebilirliğini sağlamak için kampanyalarımıza devam edeceğiz" dedi.


Şanslı müşteri Ufuk Şentürk.

© 2



ACE güvencesi ayrıcalıktır.

Maruz kalabileceğim siber risklere karşı ACE'in konuya hakim uzmanlarıyla çalışıyorum. Veri güvenliği danışmanlığından değişen yasal yükümlülüklere kadar her konuda ACE'in uzmanlarına güveniyorum. Herhangi bir riskle karşılaşırsam, dünyanın en büyük ve en güçlü sigorta şirketlerinden birinin koruması altında olmanın güvencesiyle şirketimi büyütmeye odaklanıyorum.

© 2015 ACE Group. Teminatlar ACE Group bünyesinde bir ya da daha fazla şirket tarafından sağlanır. Her ülkede teminatlar farklılık gösterebilir. ACE®, ACE logo®, ACE insured® ve ACE sigortalar®, ACE Limited'e ait ticari markalardır.

RayPortal daha iyi iletişim için YENİLENDİ

Ray Sigorta iç iletişim platformu RayPortal; tasarımı ve altyapısıyla daha iyi hizmet ve iletişim sunmak amacıyla yenilendi. Çok daha interaktif hale gelen RayPortal ile; hızlı haberleşmenin yanı sıra, RayAkademi eğitim faaliyetlerine de yenilik getirildi.

Türkiye genelinde sahip olduğu yaklaşık 1200 acentesinin hizmet kalitesini sürekli olarak artırmayı amaçlayan Ray Sigorta, hem dağıtım kanalıyla hem de personeliyle iletişimine hız kazandıran kullanıcı dostu iç iletişim platformu RayPortal uygulaması ile fark yaratıyor.

Ray Sigorta kurum kimliğine uygun olarak kolay erişebilirlik/kullanılabilirlik ve yenilikçilik prensipleriyle hem tasarımı hem de altyapısı yenilenen RayPortal ile; hızlı haberleşmenin yanı sıra, RayAkademi eğitim faaliyetlerine de yenilik getirildi.

Ray Sigorta çalışanlarını ve tüm iş ortaklarını tek bir sanal çatı altında birleştiren RayPortal aracılığıyla; şirketin bütün paydaşları arasındaki iletişim daha etkin ve düzenli bir biçimde sağlanırken, şirket bilgilendirmelerine, kişi ve acente bazlı raporlara online olarak erişilebiliyor.

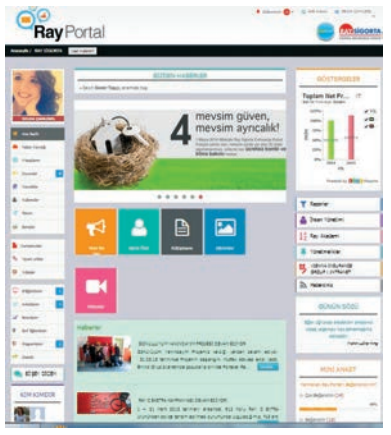


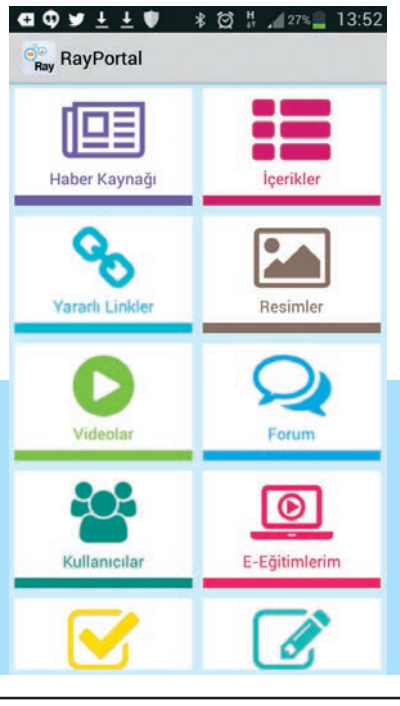
RayPortal'ın bir eğitim arenası olarak da görev yaptığını belirten Ray Sigorta Pazarlama Direktörü Feridun Art; "Personel ve acentelerimize yönelik olarak düzenlediğimiz eğitimler ve sınavlar RayPortal üzerinden gerçekleştiriliyor" dedi.

ART: AYNI ZAMANDA BİR EĞİTİM ARENASI

Ray Sigorta'nın gelişen sosyal platformları göz önüne alarak yenilediği RayPortal'ın artık çok daha interaktif olduğunu belirten Ray Sigorta Pazarlama Direktörü Feridun Art; "Modern tasarımı ve kullanım kolaylığı ile dikkat çeken RayPortal, çalışanlarımızın ve iş ortaklarımızın şirketle ilgili tüm güncel gelişmelere, haberlere, kampanyalara ve duyurulara hızlı bir şekilde ulaşabilecekleri bir platform. Ray Sigorta çalışanlarının ve iş ortaklarının profillerini oluşturarak Ray Sigortalılarla iletişime geçtiği, forum alanında özgürce sektör, ürünler, uygulamalar hakkında fikir beyan ettiği RayPortal; bir eğitim arenası olarak da görev yapıyor. Personel ve acentelerimize yönelik olarak düzenlediğimiz eğitimler ve sınavlar RayPortal üzerinden gerçekleştiriliyor" dedi.

RayPortal'ın performans yönetiminde, eğitimde ve iletişimde etkin bir araç olduğunu belirten Art, sözlerine şöyle devam etti: "RayPortal yaşayan bir platform. İş ortaklarımızdan ve personelimizden gelen geri bildirimler ile beslenerek ihtiyaca göre sürekli olarak geliştiriliyor. Bu doğrultuda yenileme projemizde iş ortaklarımızı birden fazla şifre zorunluluğundan kurtarmayı hedefledik ve diğer platformlarımızla aynı şifre ile sisteme giriş imkânı sağladık. E-eğitimlerimizi acentelerimizden gelen talepler doğrultusunda daha akılda kalıcı, harekete geçiren, yeni bilgiler kazandıran ve motive eden bir tarzda tasarladık."





RAYPORTAL MOBİLDE

Yenilenen RayPortal günümüz iletişiminde en önemli yere sahip olan akıllı telefonlara da uyarlandı. AppStore veya GooglePlay üzerinde yer alan mobil uygulamalar ile yeni RayPortal'a her yerden ulaşılabiliyor.

VIG'nin kârlılığı yüzde 46 arttı

Vienna Insurance Group CEO'su Peter Hagen, "Vienna Insurance Group, Orta ve Doğu Avrupa bölgesindeki genişlemenin faydasını görüyor. 2014 yılında gerçekleşen Grup sonucunun neredeyse üçte ikisi bu bölgedeki Grup şirketleri tarafından üretildi" dedi.

Avusturya, Orta ve Doğu Avrupa bölgesindeki lider sigorta grubu Vienna Insurance Group (VIG), 2014 mali yılında zorlu koşullar altında 9.1 milyar euro prim üretti. Bu rakam, kur etkileri için düzeltme yapıldığında yüzde 0.9'luk bir artış anlamına geliyor. Bu sonuç Polonya'daki kısa vadeli tek prim faaliyetindeki ilave düşüşe ve optimizasyon tedbirlerine bağlı olarak İtalya ve Romanya portföylerindeki azalmalara karşın elde edildi.

Birleşik oranı yüzde 96.7'ye düşüren yüzde 4 puanlık belirgin ilerleme bu mükemmel performansı vurguluyor. Orta ve Doğu Avrupa bölgesinde, birleşik oran yüzde 93.4 olarak gerçekleşti.

Grup'un 1.1 milyar euroluk mali sonucu, Hypo Alpe Adria/Heta tahvillerinin defter değerinin düşürülmesi ve cari düşük faiz oranı ortamındaki ilk etkilerle düşürüldü. Vienna Insurance Group yatırımları (nakit ve nakit benzerleri de dahil olmak üzere), yüzde 4.5'lik bir artışı temsil ederek 2014 mali yılının sonunda 31.1 milyar euro oldu.

2014'TE KÂRDA BELİRGİN ARTIŞ

Vienna Insurance Group, tüm branşlarda ve bölgelerde pozitif ve kârlılığa odaklı çalışmanın sonuçlarını aldı. VIG (vergi öncesi) kârını yüzde 46'lık bir artışla 518.4 milyon euroya çıkardı. Orta ve Doğu Avrupa bölgesince sağlanan kâr payı yüzde 64 dolaylarında arttı.

Vienna Insurance Group CEO'su Peter Hagen, "Bu mükemmel sonuç, VIG'yi 2014 yılında Avusturya'nın önde gelen şirketlerinden oluşan ATX endeksindeki en kârlı üç şirketten biri haline getiriyor. Pek çok pazarda faaliyetlerimizi optimize etmekte ziyadesiyle başarılı olduk ve doğru bir şekilde aktifleştirilmiş haldeyiz. 0.10 euroluk artışla hisse başına 1.40 euroya ulaşan teklif edilen temettü artışı da hissedarlarımızın VIG'nin pozitif performansından faydalanmalarına imkân verecek" diye konuştu.

2011 yılından beri ilk kez tüm iş kolları ve bölgeler kâra olumlu katkı yaptılar. Hisse başına kazanç yüzde 75.5'lik etkileyici bir artış kaydederek 2.75 euroya ulaştı. Bu artışın sebebi kısmen, Vienna Insurance Group'un sermaye yapısının optimize edilmesini amaçlayan, 2013 yılı sonunda ihraç edilen ikinci derecede



tahvillere dayalı oldu. Vienna Insurance Group'un Standard & Poors'tan aldığı durağan görünümlü A+ kredi notu ATX endeksindeki tüm şirketler arasındaki en iyi kredi notu olmaya devam ediyor.

2015'E YÖNELİK GENEL GÖRÜNÜM

Vienna Insurance Group, pazarın genelinden daha hızlı büyüme olarak belirtilmiş bir hedefe sahip olmaya devam ediyor. Vienna Insurance Group, risk bilincine sahip, konservatif yatırım stratejisini izlemeye devam edecek ve gelecekte daha riskli yatırımlar yaparak yatırım gelirini artırma amacını taşıyor.

Sompo Japan Sigorta Bilgi Teknolojileri Genel Müdür Yardımcısı Kemal Beceren:

Teknoloji alanına yatırımlara hız kesmeden devam ediyoruz

Kemal Beceren, Sompo Japan Sigorta olarak hız kesmeden teknoloji alanına sürekli yatırım yaptıklarını söyledi. Bu yıl içinde hem iç müşteri hem de dış müşterileri için birçok yeni proje yapacaklarının bilgisini veren Beceren, Sompo Japan Sigorta'nın mobil platformlardaki varlığını artıracak işlevsel uygulamaları hayata geçireceklerini de belirtti.

Sompo Japan Sigorta Bilgi Teknolojileri Genel Müdür Yardımcısı Kemal Beceren, Sigortacı Gazetesi için teknoloji ve teknolojinin sigortacılıktaki kullanımı konusunda değerlendirmelerde bulundu.
Ortaya çıktığı ilk dönemlerde internetin amacının bireylerle bilgiyi buluşturmak olduğunu ifade eden Beceren, son 10 yılda sosyal medyanın gelişmesiyle beraber internetin ana gündeminin kişileri birbirleriyle buluşturmaya dönüştüğünü kaydetti.
Artık yeni bir dönemin başladığını aktaran Beceren, kişilerin kullandığı veya bağımsız çalışan tüm cihazların (giyilebilir teknolojiler, saatler, binalar, yollar, kargo paketleri, ev elektronikleri, alarm cihazları ve arabalar gibi) birbirlerine veya internete bağlanmasının gündemimize girdiğine dikkat çekti.
Bu sayede tüm bu nesnelerin izlenebilir ve yönetilebilir olacağını söyleyen Beceren, "Nesnelerin sağladığı bu verilerin etkin bir şekilde analiz edilmesi sayesinde proaktif aksiyonlar alınabilecek, nesnelerin kullanım verimliliği ve etkinliği artacak, problemler henüz oluşmadan fark edilip önlenecek ve gelecek tahmin edilip iyileştirilebilecek" dedi.

'GERÇEK ZAMANLI VERİLERLE RİSK DEĞERLENDİRME MÜMKÜN'

"Nesnelerin interneti" denilen bu alanın önümüzdeki 5-10 yıl içinde sigorta sektörünün iş yapış şekillerini tamamen değiştireceğine inanan Beceren, konuya dair şu örneği verdi: "Araçlarda kullanılan telematik cihazlar buz dağının sadece görünen yüzü. Gelecek yıllarda telematik cihazların her otomobilde standart olarak yer almasına paralel, oto sigortalarında oyun tamamen değişecek. Araçlarda yıllardır gündemde olan telematik cihazlar, sigortalanan tüm nesnelerde, binalarda ve bireylerde yaygın bir şekilde kullanılmaya başladığı zaman risk değerlendirme sadece geçmiş veriye bakarak değil, gerçek zamanlı verilere bakarak da gerçekleştirilebilecek."
Hasarın oluşmadan önlenmesini sağlayabilecek ve/veya oluşacak hasarın boyutunu küçültebilecek bu teknolojik gelişmelerin zaman içinde üründen hasara, dağıtım kanallarından müşteriye ve müşterilere verilen poliçe ve hasar hizmetlerine kadar birçok alanda değişiklik, yenilik ve gelişmeye yol açacağını belirten Kemal Beceren, "Uzaktan kumandalı ve/veya sürücüsüz araçlar, giyilebilir teknolojiler, her alanda kullanılan sensörler ve benzeri teknolojiler sigorta sektörü için ilginç ve heyecanlı bir gelecek olacağına işaret ediyor. 'Nesnelerin interneti' konseptini anlamaya başlamanın, pilot uygulamalar gerçekleştirmenin ve bu konuda bir strateji oluşturmanın zamanı geldi ve hatta geçiyor diyebilirim" şeklinde konuştu.

'TEKNOLOJİK GELİŞMELERE GÖRE UYGULAMALAR DEĞİŞMELİ'

Sektör açısından önümüzdeki yılların teknoloji gündemlerinden birinin de "Temel Sigortacılık Uygulamaları"nın mevcut ve önümüzdeki yıllarda ortaya çıkacak gelişmelere paralel değiştirilme zorunluluğu olduğunu vurgulayan Beceren, şunları söyledi: "Gerek mobilite konusundaki olağanüstü hızlı gelişmeler, gerekse yeni kuşak potansiyel çalışan ve müşterilerin yaşam alışkanlıkları şirketlerin ana sistemlerini değişime zorlayacak. Şirketlerin bu durumu öngörüp, riski minimize ederek yumuşak bir geçiş planı oluşturmuş ve hatta uygulamaya başlamış olmaları gerektiğini düşünüyorum."
Mobil platformlardaki gelişmelerin de birçok sektörde olduğu gibi sigorta sektörünün iş yapış şekillerini değiştirmeye başladığına değinen Beceren, bu değişikliklerin önümüzdeki yıllarda ivmelenerek artacağını dile getirdi.
Beceren, akıllı cep telefonlarının yanı sıra yeni nesil mobil teknolojilere (giyilebilir teknolojiler ve "Nesnelerin İnterneti") hazır ve onlarla uyumlu çalışacak, müşteri deneyimini ürün ve hizmetler açısından en üst düzeye çıkartabilecek platform bağımsız sistemlere odaklanmanın "Dijital Dönüşüm"ün ana sürükleyicisi olacağını ifade etti.

'YATIRIMLARIMIZLA MÜŞTERİ MEMNUNİYETİ DE GELİŞİYOR'

Sompo Japan Sigorta olarak hız kesmeden teknoloji alanına sürekli yatırım yaptıklarına dikkat çeken Kemal Beceren, geçen yılın ortasında devreye aldıkları yeni hasar sistemleri I-CAP'i etkin bir şekilde kullanıp, hasar dosya yönetim sürecini hızlandırarak sürecin kalitesine odaklandıklarını aktardı. Beceren, bu sayede hem şirket içi verimliliği artırdıklarını hem de müşteri memnuniyetinde inanılmaz bir gelişim kaydettiklerini ifade etti.
"Bunun yanında yine geçen yıl devreye aldığımız yeni 'Acente Satış Platformu' sayesinde acentelerimizin operasyonlarını azaltıp satışa odaklanmalarını sağladık. Bu platformumuzu her geçen gün geliştirip ilave özelliklerle donatıyoruz. Otomatik yenileme, çapraz-üst satış otomasyonu, sistem içi acentelere özelleştirilmiş duyurular ilave edilen özelliklerden sadece birkaçı" diyen Kemal Beceren, acentelerden aldıkları geri bildirimlerin kendilerini gururlandırdığını ve yeni geliştirmeler için de teşvik ettiğini dile getirdi.

SOMPO JAPAN'DAN YENİ PROJELER YOLDA

Bu yıl içindeyse hem iç müşteri hem de dış müşterileri için birçok yeni proje yapacaklarının bilgisini veren Beceren, "Satış kadromuzun acentelerimize daha iyi hizmet verebilmesi için kapsamlı bir 'satış yönetim sistemi' projesi başlattık. Bu projenin tamamlanmasını müteakip yılın ikinci yarısından itibaren acentelerimiz Sompo Japan Sigorta ile iletişimlerinin daha etkin olacağını görecek. Bunun dışında lokasyon bazlı risk yönetimi alanında sektörün en kapsamlı uygulamasını hayata geçiriyor olacağız. Bu sayede hem acentelerimize hem de müşterilerimize verdiğimiz poliçe üretim hizmetimizde çok üst düzey bir gelişme kaydedeceğiz" dedi.

'MOBİL PLATFORMLARDA VARLIĞIMIZI ARTIRACAĞIZ'

Bu yıl içinde Sompo Japan Sigorta'nın mobil platformlardaki varlığını artıracak işlevsel uygulamaları hayata geçireceklerini belirten Beceren, sektörde örneği olmayan bu uygulamaların acentelerini bu alanda oldukça hoşnut edeceğini düşündüklerinden bahsetti. Beceren, bu ve bundan sonraki yıllarda mobil alanda reklam olarak değil, etkin, işlevsel, verimlilik yaratan uygulamalarla sektör içinde ses getireceklerinin altını çizdi.
"Yaptığımız ve yapacağımız yatırımlar acente ve dolayısıyla müşteri sayımızı artırmak için oldukça etkili oluyor. Operasyonları minimuma indirmek, sistemin yapabileceği hiçbir işlemi insana yaptırmamak gibi bir hedefimiz var. Bu hedef çerçevesinde yaptığımız tüm teknolojik yatırımlar sayesinde acente ve şirket çalışanlarımızın hayatlarını kolaylaştırıp verdikleri hizmetlerin kalitesine odaklanmalarını sağlıyoruz. Bu sayede müşteri memnuniyetimizi üst düzeye çıkartabiliyoruz" ifadelerini kullanan Kemal Beceren, memnun olan müşterilerinin referanslarıyla kazanılan yeni müşteriler sayesinde acentelerinin gelirlerini artırmalarına da katkıda bulunduklarını söyledi.

'YENİ PROJELERE GEREKEN ALTYAPIYI ÇOK KISA SÜREDE HAZIRLAYABİLİYORUZ'

Buluttan hizmet konusunun son yıllarda teknoloji alanında oldukça gündemde olduğundan bahseden Kemal Beceren, konu hakkında şunları söyledi: "Sompo Japan Sigorta olarak yaklaşık sekiz yıldır sistemlerimizi kendimize ait özel bulutta konumlandırmış durumdayız. Bu alandaki gelişmeleri çok yakından takip ediyor ve gereksinimlerimiz çerçevesinde yeni yatırımlar yapıyor, hizmet kalitemizi artırıyoruz. Sunucularımızı ve uygulamalarımızı bulut üzerinde konumlandırmamız sayesinde yeni projeler için gerekli olan teknolojik altyapıyı çok kısa sürelerde hazır hale getirebiliyoruz. Bu alandaki proaktif yaklaşımımız nedeniyle de hiçbir zaman kapasite problemiyle karşılaşmıyoruz."

'BÜYÜK VERİ ANALİTİĞİNE YATIRIM YAPARAK KÂRLILIĞA ULAŞILABİLİR'

Kemal Beceren, geçmiş hasar istatistiklerinden, sosyal medyadan, nesnelerden toplanan yapısal ve yapısal olmayan verilerin üssel olarak artmasının "Büyük Veri" analitiğini, "verinin etkin kullanımı" açısından son derece önemli bir başlık haline getirdiğinin altını çizdi. Yıllardır sigorta sektöründe etkin olarak kullanılan veri madenciliğinin verilerin çeşitliliğinin, şeklinin ve hacminin artmasına paralel olarak Büyük Veri analitiğine doğru evrilmeye başladığını aktaran Beceren, sözlerine şöyle devam etti: "Hasar sahteciliğinin önlenmesi, doğru fiyatlama yapılması, ürün çeşitliliğinin artırılması, çapraz ve üst satış yapılarak ciroların artırılması mevcut verilerin etkin analizi sayesinde olası olabilecek. Bu alana yapılacak etkin yatırımların geri dönüşlerinin, sektörümüzün kronik kârsızlık problemine de ilaç olacağını düşünüyorum."



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

Suistimalle mücadelede önemli aşamalar kaydediliyor

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, Kasko Genel Şartları'nın değişmesi sonrasında eksik ya da aşkın sigorta sorununun hemen hemen hiç yaşanmadığını söyledi. Pamukçu, anlaşmalı kaza tutanağı uygulaması yürürlüğe girdikten sonra suistimallerin en sık yaşandığı ehliyetsiz ve alkollü araç kullanma olaylarıyla da artık karşı karşıya kalınmadığını söyledi.



İNGİLTERE'DE HER YIL TESPİT EDİLEMEYEN 2.1 MİLYAR EUROLUK SUİSTİMAL GERÇEKLEŞİYOR

İngiliz Sigortacılar Birliği'nin (ABI) tahminlerine göre, ülkede her yıl 2.1 milyar euro tespit edilemeyen suistimal vakası gerçekleşiyor. Bu miktar, ortalama bir ailenin ödediği toplam sigorta primine ekstradan 50 euro eklenmesine sebep oluyor. Suistimallerin tespit edilebilen bölümüyse yılda 1.3 milyar euro civarında. İngiltere'de suistimallerle mücadele eden bir kurum olan Insurance Fraud Bureau'ya göre, tespit edilemeyen 2.1 milyar euroluk suistimalin 392 milyon eurosu oto sigortalarından geliyor.

SUİSTİMALLERİN ABD'Lİ SİGORTACILARA MALİYETİ YILDA 80 MİLYAR DOLAR

ABD'de sigorta suistimalleriyle mücadele eden bir kurum olan Coalition Against Insurance Fraud'un tahminlerine göre, ülkede bir yılda yapılan hasar ihbarlarının 80 milyar dolarlık bölümü sigorta şirketlerini dolandırmak isteyen sigortalılar tarafından gerçekleştiriliyor. Bu miktarın ne kadar yüksek olduğuna dikkat çekmek isteyen kurum, 80 milyar dolarla bir yılda 2.2 milyon Amerikan işçisinin maaşının ödenebileceğini ya da 293 bin yeni ev inşa edilebileceğini vurguluyor. Birçok suistimal vakasının farkına da varılmadığı için, suistimalin gerçek boyutunun bu miktarın çok daha üstünde olabileceğine inanılıyor. Kurumun verilerine göre, en çok suistimal vakası görülen eyaletler New York, Florida ve New Jersey. Bu eyaletlerdeki yüksek sigorta primlerinin sebebi olarak yüksek suistimal oranı gösteriliyor. En sık karşılaşılan suistimal yöntemleri arasındaysa planlanmış trafik kazaları, hayat sigortasından tazminat almak için işlenen cinayetler, sağlık sigortasında dolandırıcılık ve kundakçılık bulunuyor.

Avrupa'da ödenen hasarların yaklaşık yüzde 10'u ila 30'unun sigorta suistimali olduğu düşünülüyor. Türkiye'de muallak ve ödenen hasarlar toplamına bakıldığında trafik ve kaskoda yılda toplam 11 milyar lira hasar ödeniyor.

Türkiye'de de Avrupa'daki oranların geçerli olduğu varsayıldığında, bir yılda ödenen hasarın 1.1 ila 3.3 milyar lira arasındaki bir bölümünün suistimal olabileceği ihtimali karşımıza çıkıyor. 2014 yılında ise Türkiye'de sigorta suistimallerinin sigortacılara yarattığı maliyetin 1.4 ila 1.7 milyar arasında olduğu düşünülüyor.

Konu hakkında değerlendirmelerde bulunan Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, her ülkede olduğu gibi ülkemizde de suistimallerin tam olarak önüne geçmenin mümkün olmadığını



söyledi.

Özellikle anlaşmalı tutanak uygulaması yürürlüğe girdikten sonra suistimallerin arttığını belirten Pamukçu, "Suistimal olduğu düşünülen hasarlarda sigorta şirketleri kendi çabaları ile suistimali tespit etse dahi, sigortalılar mahkemelere ve Tahkim Komisyonu'na müracaat ettiklerinde, genellikle sigorta şirketleri aleyhine çıkan kararlarla zararlarını tazmin ediyor. Bu tip olaylarda özellikle ilgili kurumların daha objektif hareket etmesi kötü niyetli sigortalılar için daha caydırıcı olur" dedi.

'EKSİK YA DA AŞKIN SİGORTA ARTIK MALİYET YARATMIYOR'

Eksik ya da aşkın sigorta uygulamalarının da eskiden sigorta sektörünü fazladan maliyetlerin altına sokabildiğine değinen Pamukçu, Kasko Genel Şartları'nın değişmesi sonrasında eksik ya da aşkın sigorta sorununun hemen hemen hiç yaşanmadığına dikkat çekti.

Bunun haricindeki branşlarda da sigortalı beyanı esas alındığı için, güncel değerler üzerinden hasar hesabı yapıldığını ifade eden Pamukçu, eksik ya da aşkın sigorta uygulamalarının şu aşamada sektöre fazladan bir maliyet getirmediğini dile getirdi.

1 Haziran 2011'de yürürlüğe giren Yanlış Sigorta Uygulamalarının Tespiti, Bildirimi, Kaydı ve Bu Uygulamalarla Mücadele Usul ve Esasları Hakkında Yönetmelik ile beraber Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi nezdinde suistimalleri izlemek üzere kurulan veri tabanını da değerlendiren Pamukçu, şunları söyledi: "Bu sisteme şirketlerin veri girişi ihtiyari olup, her şirketin suistimal kriteri farklı olduğu için, şu aşamada tam olarak etkin olarak kullanılmadığı düşünülüyor. Veri girişinde tüm şirketler için kriterlerinin aynı olması halinde, sistem daha etkili çalışacaktır."

'SUİSTİMALLERİ ÖNLEMEK İÇİN HAZİNE ÇOK YOĞUN ÇALIŞIYOR'

Hazine Müsteşarlığı'nın suistimalleri önlemek için çok etkin ve yoğun olarak çalıştığının altını çizen Pamukçu, bu konuda özellikle yeni uygulama ve yönetmelikler yürürlüğe girmeden önce sektör temsilcileri ve konuyla ilgili tüm taraflarla Hazine'nin iletişim halinde olduğunu, görüş alışverişi yaptıktan sonra uygulamaları hayata geçirdiğini belirtti.

Pamukçu, mevcut SİSBİS gibi veri tabanı üzerine kurulu sistemlerin daha etkin olarak kullanılmasının faydalı olacağına dikkat çekti.

Oto sigortalarında bedellerini Türkiye Sigorta Birliği kasko değer listesinden güncel olarak aldıklarını kaydeden Dr. E. Baturalp Pamukçu, sözlerine şöyle devam etti: "Oto dışı branşlarda ise yüksek bedelli rizikolarda kıymet takdiri yapılarak güncel bedeller tespit edilerek bu bedeller üzerinden sigortalıyla mutabakat sağlanarak poliçeler tanzim ediliyor."

'EN ÇOK SUİSTİMAL OTO SİGORTALARINDA'

Türk Nippon Sigorta olarak özellikle kasko sigortaları olmak üzere oto sigortalarında suistimallerle ara sıra karşı karşıya kaldıklarını belirten Pamukçu, "Bu suistimallerin tespiti için en önemli kaynağımız sahadaki eksperlerimiz olup, kendilerinden gelen bilgi ve suistimal şüphesi sonrasında özel olarak bu suistimalleri tespit etmek için kurulmuş araştırma firmalarından hizmet alıyoruz. Bunun yanında, suistimallerin tespit edilebilmesi için TRAMER, SBM, SİSBİS gibi internet üzerinden erişilebilir bilgiler incelemeye alınıyor" diye konuştu.

'TEKNOLOJİ EN ÖNEMLİ DESTEK'

Mevcut koşullarda internet kullanımı ve paylaşılan veri tabanlarının suistimalle mücadelede tüm şirketler için en değerli teknolojik destek olduğunu aktaran Pamukçu, şirket olarak bu veri tabanlarından azami istifade etmeye çalıştıklarını söyledi.

Henüz çok ciddi bir suistimal vakasıyla karşılaşmadıklarını kaydeden Dr. E. Baturalp Pamukçu, sözlerini şöyle tamamladı: "Anlaşmalı kaza tutanağı uygulaması yürürlüğe girdikten sonra ehliyetsiz ve alkollü araç kullanma olaylarıyla artık karşı karşıya kalmıyoruz. Şirketimizin de en çok mücadele ettiği suistimaller genellikle bu iki konuda oluyor."

Işık Sigorta Genel Müdürü Recep Koçak:

Acentelerimizin geleceği Işık Sigorta'nın geleceğidir

Işık Sigorta Genel Müdürü Recep Koçak, sigorta acentelerinin genel durumu ile Işık Sigorta'nın acentelere bakışı ve acentelerine sunduğu olanaklarla ilgili açıklamalarda bulundu. Işık Sigorta'nın kurulduğu günden itibaren acente odaklı bir şirket olduğunu söyleyen Koçak, Işık Sigorta ile çalışsın çalışmasın tüm acentelerle iletişime çok önem verdiklerini bunun sonucu olarak da yaygın bir acente ağına sahip olduklarını kaydetti.

Acenteliğin kuşaktan kuşağa geçen bir aile mesleği olduğunu belirten Koçak, bulunduğu bölgeyi ve o bölgedeki müşteriyi acenteden daha iyi kimsenin bilemeyeceğini, Işık Sigorta'nın da portföy dağılımı dengeli acentelerle yoluna devam ettiğini, acente – şirket ilişkisinin uzun soluklu olmasının temelinde her iki tarafın da memnuniyetinin gözetildiği birliktelikler olduğunu söyledi. Ana hissedarının banka olmasına karşın, üretiminin yüzde 70'inin acente satış kanalı tarafından gerçekleştirildiğini sözlerine ekleyen Koçak, "Prensiplerimizin başında acenteleri birer iş ortağı, bir dost olarak görmek yer alıyor. Biz şirket olarak acentelerimizi yalnızca iş yaptığımız kimseler olarak görmüyoruz, onlar bizim piyasadaki elimiz - ayağımız, gözümüz - kulağımız. Onlar bizim her daim kapısını çalabileceğimiz dostlarımız. Acentenin büyümesi Işık Sigorta'nın büyümesi demek bizim için. Bu nedenle acentelerimizin daha çok kazanacakları branşlar ile ilgili sürekli bilgilendirme ve yönlendirmelerde bulunuyoruz" diye konuştu.

ACENTELERE SÜREKLİ DESTEK

Işık Sigorta'nın acentelerine pazar desteği oluşturma, müşteri sayısı artırma ve operasyona ayırdıkları süreyi azaltma yönünde hareket ettiğini kaydeden Koçak, bu doğrultuda yaptıkları uygulamalardan bahsederek, sözlerine şöyle devam etti: "Bunlardan birincisi acentelere verilecek teknik destek. Şirketimizin her bölgesinde acentelerine hizmet veren teknik yapılanma, acentenin poliçe üretimi, zeyil veya yenilemeleri ile ilgili anında cevap vermekte. Hangi iletişim kanalından ulaşılırsa ulaşılsın, acenteye anında cevap veriliyor ve iş sürecini ekranda bitiriyor. İkincisi ise satış ve pazarlama yapılanması. Doğrudan operasyona dahil olmayan, ancak operasyonun en ince ayrıntılarına vakıf, sürekli acentenin yanında satış desteği veren, riziko teftişi yapan, acentelerimizin büyümeleri, gelişmeleri ve müşteri kazanmaları hedefine odaklanmış bir satış pazarlama ekibimiz var. Üçüncüsü de etkin ve hızlı bir hasar süreci. Acentenin hasar konusunda çok fazla zaman harcamasını istemiyoruz. Bizim hedefimiz, acentenin zamanını mevcut müşterisinin veya müşteri adayının yanında geçirmesi. Dolayısıyla hasar bizim için çok önemli. Bunun için personelinizin müşteri odaklı düşünceye sahip olması gerekiyor ilk önce. Yaygın servis ağı da hasar için çok önemli. Yurt çapında 900'ün üzerinde anlaşmalı servis ile bu yönde bir sıkıntımız bulunmamakta. Şirketimiz hasar sürecinin asgariye indirilmesi adına, Bölge Müdürlüklerinde de hasar hizmeti veriyor. Tüm bunlar hızlı ve yenilikçi bir bilgi işlem altyapısı ile birleştiğinde şirket ve acente için hedefe odaklanmaktan başka bir şık kalmıyor." Bir şirketin en önemli reklamının hasar süreçlerindeki başarısı olduğunu ifade eden Koçak, "Müşteriler ve acenteler nezdinde bir şirketin en iyi reklamı nedir diye sorulduğunda hiç kuşkusuz hızlı ve etkin hasar ödüyor olmasını ilk sıraya koyabiliriz. Bizim de en iyi reklamımız hasar ödeme sistemimizin iyi olması, en büyük reklamımız da acentelerimizdir diyebiliriz" dedi.

'MÜŞTERİYE ULAŞMAK İÇİN ACENTE OLMAZSA OLMAZ'

Sigorta şirketlerinin acente yapılarının başarı yolunda en önemli unsurlardan biri olduğunu sözlerine ekleyen Recep Koçak, bir sigorta şirketi ne kadar büyük olursa olsun, sistemi ne kadar iyi olursa olsun, sermayesi ne kadar güçlü olursa olsun, başarının mutlaka acentelere bağlı olduğunu söyledi. Koçak, "Günümüzde bunun örneğini verebileceğimiz sayısız şirket olduğunu görmekteyiz. Sigorta şirketinin büyümesi için dağıtım kanalı olarak acenteler vazgeçilmez asli unsurdur. Bir sigorta hizmetinin üretimi onun dağıtımından ayırt edilemez. Dağıtım için, kısaca müşteriye ulaşmak için acente olmazsa olmazdır. Hele şirketle aynı hedefe odaklanmış acente ağı, üretimle beraber kârlılığın da temelini oluşturur" diye konuştu. Koçak sözlerine şöyle devam etti: "Dünyada ve ülkemizde sigorta şirketleri sigorta ürünlerinin satışı için birçok yöntem denemiş ancak istenen başarıya ulaşamamıştır. Bütün bunlar da göstermektedir ki sigorta için acenteler mihenk taşıdır. Sigorta şirketlerinin yapacağı yatırımın merkezinde acenteler olmalı, sigorta şirketleri profesyonel sigorta acentelerini daha çok kazanç elde etme ve dengeli portföy oluşturma adına sürekli desteklemelidir."

'SİGORTA ŞİRKETLERİ GÜVEN MÜESSESELERİDİR'

Sigorta şirketlerinin ana sermayesinin güven olduğunu söyleyen Koçak, "Sigorta şirketleri güven müesseseleridir. Sigorta satışı da büyük oranda birebir ilişki, daha çok insana markaj esasına dayanması sebebiyle acenteler sigorta pazarlamasında vazgeçilmez unsurlardır. Acente kullanılmadan sigortacılık faaliyetini yürütmek hemen hemen imkânsızdır" dedi ve ekledi: "Tabii ki acentelerin eğitim seviyesi, çevresine verdiği güven ve itibar da sigorta hizmetinin pazarlamasında etkilidir. Acenteler sigorta şirketlerinin ulaşmak istedikleri kitlelere, kendi sosyal çevrelerini katarak ve kullanarak ulaşmaktadırlar. Acente müşteriye karşı sigorta şirketinin, sigorta şirketine karşı da müşterisinin ihtiyaçlarını belirtip haklarını savunmaktadır. Bir müşteri ile ilgili en sağlıklı bilginin alınacağı kanal da hiç kuşkusuz acentelerdir. Ülkemizde sigorta müşterilerinin büyük çoğunluğu poliçesinin bulunduğu şirket hakkında bilgi sahibi bile değildir. Yine sigorta müşterilerinin büyük çoğunluğu sigorta şirketi ile hiç temas etmemiştir. Birçok müşterinin gözünde sigorta şirketi, sigorta acentesidir ve sigorta konusunda bir sorunu olduğunda sigorta hizmetini üreten şirketin değil acentenin kapısını çalacaktır. Bir hasar oluştuğunda ilk arayacağı kişi de acentesi olacaktır."



'ACENTELERİMİZLE KALICI DOSTLUKLAR KURUYORUZ'

Sigorta şirketi ve sigorta müşterileri için vazgeçilmez olarak gördükleri acentelere gerek pazarlama gerekse de diğer hususlarda verilecek desteğin, nihai olarak sigorta şirketlerinin istihsal ve kârlılığını da doğrudan etkileyeceğini ifade eden Koçak, acente ve sigorta şirketi ilişkisi hakkında şunları söyledi: "Sigorta şirketi ve acente birbirini tamamlayan bir bütünün vazgeçilmez iki parçası olduğuna göre hatalı bir acente seçimi, sonuçta yalnız o sigorta şirketinin istihsalini etkilemekle kalmayıp, genelde çalışılan sigorta şirketinin ve sigorta sektörünün prestijini sarsarak gerek diğer acenteleri ve gerekse tüm sektörü zor duruma sokacaktır."

Işık Sigorta Genel Müdürü Recep Koçak, "Işık sigorta olarak biz, çıktığımız yolculukta olası kazalardan kendimizi korumak için acente seçiminde çok titiz davranmaktayız. Uzun süre beraber olacağımız iş ortaklıkları kurma hususunda azami özen göstermekteyiz. Ne mutlu bize ki bugüne kadar kalıcı dostluklar kurmuşuz" diyerek sözlerini noktaladı.

Işık Sigorta'nın tüm stratejisini acenteler üzerine kurduğunu belirten Genel Müdür Recep Koçak, bu yüzden acente merkezli olmayan politikalar izlemediklerini, acentelerin geleceğini Işık Sigorta'nın kendi geleceği olarak gördüklerini söyledi.

'SİGORTA ŞİRKETLERİNİ ACENTESİ TEMSİL EDER'

Sigorta şirketlerinin müşterileri ile acente kanalıyla temas ettiğini belirten Koçak, "Acente müşteriye karşı sigorta şirketinin, sigorta şirketine karşı da müşterisinin ihtiyaçlarını belirtip haklarını savunmaktadır. Bir müşteri ile ilgili en sağlıklı bilginin alınacağı kanal da hiç kuşkusuz acentelerdir. Ülkemizde sigorta müşterilerinin büyük çoğunluğu poliçesinin bulunduğu şirket hakkında bilgi sahibi bile değildir. Yine sigorta müşterilerinin büyük çoğunluğu sigorta şirketi ile hiç temas etmemiştir. Birçok müşterinin gözünde sigorta şirketi, sigorta acentesidir ve sigorta konusunda bir sorunu olduğunda sigorta hizmetini üreten şirketin değil acentenin kapısını çalacaktır" diye konuştu.

Aviva Sigorta Genel Müdürü Cenk Tabakoğlu:

Acentelerimiz ile birlikte ilerleyen bir şirket olacağız

Acenteye rağmen değil, acenteyle birlikte büyüyeceklerini söyleyen Cenk Tabakoğlu, şirketin yenilenen vizyonunu aktardı. Tabakoğlu, yenilenmeyle birlikte acentelerin ve çalışanların en çok çalışmak isteyecekleri sigorta şirketi olacaklarını dile getirdi.

Aviva Sigorta Genel Müdürü Cenk Tabakoğlu, bankacılık sektöründen sigorta sektörüne geçiş yapmış, genç ve dinamik bir yönetici. Tabakoğlu; iki sektörün de finans sektörü içinde yer almasına rağmen, doğrudan bağlantısı olmadığını ancak kendi bankacılık tecrübelerinden yola çıkarak, bankacılık sektöründe daha gelişmiş olan teknoloji, altyapı ve kampanya çeşitliliği ile sigortacılığa yeni vizyon getirmeyi hedeflediğini dile getirdi.

Cenk Tabakoğlu, EMF New Europe Insurance Fund (İngiltere kökenli), DEG (Almanya kökenli) ve FMO (Hollanda kökenli) tarafından Aviva Sigorta hisselerinin devralınması ile kurulan Hollanda menşeli bir holding şirketi olan Kibele'nin geleceğe yönelik hedeflerini açıkladı: "Son iki senedir şirket küçülme trendinde. Riski azaltmak için belli alanlarda üretim azaltılmış durumda. Bizim ilk etapta yapmamız gereken bu mevcut yapıyı toparlamak. Şirketimiz geçmişte şu anki halinden 3 kat büyük bir şirket olduğundan, potansiyelde bu gücü olduğunu biliyoruz. Bu nedenle duraklama dönemine girmiş ilişkileri tekrardan aktifleşmeyi düşünüyoruz. Şirketin çok pozitif bir algısı var. Acentelerimiz, geçtiğimiz bu çalkantılı dönemde bile şirketimize bağlılıklarını korudular. Bizler de acentelerimize gönülden bağlıyız. Yeni yapılanma sürecimizde de acentelerimiz her zamanki gibi bizim için çok değerliler. Onları daha iyi anlamak, fikirlerini almak adına bölgelerdeki acentelerimizle birçok kez toplandık. Bu toplantılar bize hem acentelerimizin isteklerine daha etkin cevap vermemiz yönünde yardımcı oldu, hem de bazı gönül kırıklıkları olduğunu fark ettik; tüm bu konuların üzerine daha fazla eğilmeyi planlıyoruz. Böylece en yakın iş ortaklarımız olan acentelerimizle birlikte daha verimli uzun yıllar geçirmeyi hedefliyoruz."

ACENTE SAYIMIZI 800'E ÇIKARACAĞIZ

Aviva Sigorta Genel Müdürü Cenk Tabakoğlu, bir yandan yeni ürünlerle ilgili geliştirme çalışmaları içinde olduklarını, bir yandan da acente sayısını artırmayı hedeflediklerini söyledi. Tabakoğlu, şu anda aktif çalıştıkları 608 acenteleri olduğunu belirterek, amaçlarının bu sayıyı 800'e çıkarmak olduğunu dile getirdi.

Tabakoğlu ayrıca konuyla ilgili şunları ekledi: "Acenteyle devam eden bir şirket olmak istiyoruz. Acenteye rağmen bir şey yapan bir şirket değil, acentelerimizle birlikte büyüyen ve birlikte kazanan bir şirket olacağız."

Cenk Tabakoğlu, "Sektör zorunlu sigortalar ya da trafik sigortasında kâr etmiyor. Kârlılık odaklı bir şirketiz. Pazar payı ilk etapta hedefimiz değil. Zorunluluk sigortalarında geçmişte yaşadığımız sorunları tekrardan yaşamak istemiyoruz" dedi ve ekledi: "Aviva Sigorta geçen yıl ciddi bir rezerv artışına gitti. Bu nedenle en iyi rezerve sahip şirketlerden biriyiz diyebilirim."

Dokuzuncu ay itibarıyla Aviva Sigorta adını kullanmayacaklarını belirten Tabakoğlu, planlanan yenilikler ile tüm konseptin değişmiş olacağını bildirdi. Ayrıca yeni isim seçiminde acentelerin de söz hakkı olacağını ekledi.

'5 YIL SONRA EN KÂRLI ŞİRKET OLACAĞIZ'

Yönetim kurullarının tecrübeli kişilerden oluşmasının çok önem arz ettiğini belirten Tabakoğlu sözlerini şu şekilde sürdürdü: "Önümüzde 6 aylık bir süreç var. Bu kadar tecrübeli bir yönetim kurulumuz olmasaydı bizim için bu süreç çok daha zorlu geçerdi. 5 yıl sonra sektörün en kârlı sigorta şirketi olmayı hedefliyoruz. Bunun gereksinimlerini doğru tespit ettiğimizi düşünüp emin adımlarla ilerliyoruz."

Tabakoğlu ayrıca şirketin yeni oluşumu sırasında kökten değiştirilmesi gereken yapılar olduğunu belirterek, "Sigorta sektörü çok risk barındıran bir sektör. O nedenle sigortacılıkta teknik bilgi ve doğru kullanımı çok önemli. Bu anlamda çok deneyimli ve yetenekli bir teknik ekibimiz olduğu için bu konuda güçlü olduğumuzu düşünüyorum. Bununla birlikte, pazarlama ve satış anlamında sigorta sektöründe bazı noktaların eksik olduğunu düşünüyorum. Benim şirkete gelince kurduğum ilk departman pazarlama departmanı oldu. Pazarlamanın olmaması altyapıdaki büyük bir eksiklik olacaktı. Sigorta sektörü potansiyeli çok yüksek bir sektör. Doğru stratejik hamleler ile sektörün gelişeceğine ve kâr edeceğine inanıyorum" dedi.

DEVRİMCİ ADIMLARLA UYUŞAN STRATEJİLER

Cenk Tabakoğlu, bankacılık sektöründen sigorta sektörüne geçişini ve Aviva Sigorta'yla yollarının nasıl kesiştiğini şu şekilde açıkladı: "Aviva Sigorta yenilikçi bakış açısını ürünler ve teknolojik altyapıyla entegre ederek sektörde fark yaratmayı hedefliyordu. Benim geçmiş sektör deneyimlerimde yürüttüğüm projelerim ve sonuçları, Aviva Sigorta'nın planladığı gelecek vizyonuyla uyumluydu. Türkiye'de bırakın bir ürün yaratmayı, mevduat alanında ürün kategorisi yaratmışlığımız var. Bu yenilik, bankacılık sektörü açısından da farklı bir adım oldu. Amaç sadece ürün yaratmak değil, bankayı o süreçte farklı konumlandırmaktı. Sonra marketlerdeki raflarda bile ürün satılmaya başlandı.Tüm bunlar devrimci adımlar oldu. Benzer tecrübeleri sigorta sektörüne taşımak istiyoruz."



MÜŞTERİYE VE ACENTEYE YAKIN OLMAK

Şirketin yeni sermayedarlarıyla kendi benimsediği stratejinin çok uyduğunu belirten Tabakoğlu, müşterinin ihtiyaçlarını ikinci plana atmayan, onların ihtiyaçlarını temel alarak acente ve müşteri odaklı bir strateji geliştirmenin önemli olduğunu ifade etti. Tabakoğlu ayrıca şunları ekledi: "Sahaya, müşteriye, acenteye ne kadar yakın olursanız, beklentilerin, memnuniyet yaratan veya geliştirilmesi gereken alanların farkında olabilirsiniz. Sektörün başrol oyuncuları olan acente ve müşterilerinin ihtiyaçlarını doğru belirleyip etkin sonuçlar yaratacak adımlar atmayı hedefliyoruz."

SIRA DIŞI BİR ŞİRKET

Müşteri ilişkilerinin her daim çok önemli olduğunu belirten Tabakoğlu, müşterileri isteklerinin farkında olmadan ilerlemenin mümkün olmadığını dile getirdi ve ekledi bu nedenle, "Acenteyle konuşacağız, çünkü acente sürekli müşteriyle konuşuyor. Şirket olarak acentelerimizle de çok uyumlu çalışacağımızı ve gün geçtikçe bizimle çalışmak isteyen acentelerin sayısının artacağını düşünüyorum."

"Yeniliklerimizden birisi de yeni ofisimiz; yaz aylarında yeni ofisimize taşınmış ve yeniliklerle dolu bir döneme girmiş olacağız. Finans sektörünün klasik kasvetli havasından çıkıp, çalışanların, acentelerinin ve müşterilerinin mutluluk ve güvenle çalıştığı genç, dinamik ve yenilikçi bir şirket olma yolunda ilerliyoruz."

SEKTÖRDEN

TSEV'den yangın sigortaları eğitimi

Sigorta sektörüne kalifiye çalışan yetiştiren en önemli kurumlarımızdan biri olan TSEV, bu yıl da yangın sigortaları konusundaki eğitim serisini başarılı bir şekilde tamamladı. Sema Tüfekçiler tarafından uygulamalı olarak anlatılan eğitimde, gerçek vakalar üzerinden anlatımlar yapıldı, öğrenciler grup çalışmaları ile senaryolar üzerinde çalışarak kendi sunumlarını yaptılar. Ayrıca öğrendikleri her şeyi iş hayatlarına nasıl uygulayacakları konusunda geniş bir bakış açısı kazandılar. TTK'da değişen ve günlük hayatımızı etkileyen tüm değişikliklerin üzerinde önemle duran Tüfekçiler, geleneksel ezberci eğitim yerine, araştıran, sorgulayan, analiz eden, neticeye ulaşabilen bir tarzda eğitimlerini vermeyi tercih etmektedir. AIG Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Sema Tüfekçiler, katılımcıların enerjilerinden, geri dönüşlerinden ve derslerdeki aktif katılım ve isteklerinden oldukça mutlu olduğunu ifade etti.



TÜRKİYE'DE BİR İLK:

Sigortayeri'nden yepyeni click&collect modeli

Tüm projelerde müşteri memnuniyeti için teknolojinin büyük fark yaratacağını söyleyen Sigortayeri Genel Müdürü Erdem Can, teknolojinin sağladığı rahatlığa tüm sigorta müşterilerinin ulaşmasının sektörün büyümesine katkıda bulunacağını ifade etti.

Türkiye'de sigorta sektörünün son yıllarda ciddi bir büyüme içine girdiğini belirten Sigortayeri Genel Müdürü Erdem Can, bunun ilk nedenlerinden birinin, istikrarlı bir yönetim ile büyümeye devam eden ülke ekonomisi olduğunu söyledi. Bu etkenlerin birleşmesi sonucu sektörün de bundan olumlu etkilendiğini söyleyen Can, yatırımların artmasına paralel olarak sigortacılık sektörünün de büyüdüğünü ifade etti.

Sigortacılık sektöründe 2014 yılı prim üretiminin bir önceki yıla göre yüzde 7 oranında artarak yaklaşık 26 milyar lira olduğunu belirten Can sözlerine şöyle devam etti: "Sektör büyümesinin enflasyonun gerisinde kalmasının geçici olduğunu ve büyümeyi odağında tutan sigorta şirketlerinin, ürün portföylerini genişleterek ve hâlihazırda faaliyet gösterdikleri branşlarda pazar paylarını artırarak, Türkiye'deki ekonomik büyümenin üstüne çıkabileceklerini düşünüyorum."

Sigorta sektörünün ve Aktif Bank'ın deneyimli isimlerinden Erdem Can, yeni atandığı Sigortayeri Genel Müdürlüğü görevinin ardından, şirketteki yeni hedefleri ve sektörün genel görünümüyle ilgili sorularımızı yanıtladı:

Sigortayeri olarak bu dalda birçok ödül kazanıyorsunuz. Teknolojiyi kullanmanın öneminden biraz bahsedebilir misiniz?

Sigortayeri olarak gerçekleştirdiğimiz tüm projelerde müşteri memnuniyeti için teknolojinin büyük fark yaratacağını göz önünde bulundurarak hareket ediyoruz. Müşterilerimize sigorta ihtiyaçlarını karşılarken teknolojik anlamda gerçekten fark yaratacak hizmetler sağlayarak rakiplerimizden farklı ve iyi hizmet sunmak için maksimum çabayı gösteriyoruz. Bizim için önemli olan müşterilerimize hem offline hem de online olarak bir çok kanal seçeneği sunarak sigorta ihtiyaçlarını eksiksiz karşılamak. Bunun için yatırımlarımıza aralıksız devam ediyoruz.

Kendi yazılım ekibimiz tarafından müşteri memnuniyeti odaklı geliştirilen sigortacılık yazılımımızla beraber birçok sigorta şirketi ile anlık bağlantı kurarak müşterimize anında en iyi fiyatlı sigorta tekliflerini sunuyoruz. Bu teklifleri müşterilerimiz ister web sitemizden, ister mobil uygulamamızdan, isterlerse de çağrı merkezimize ulaşarak poliçeleştirebiliyorlar. Her an, her yerden ulaşılabilen bu kanallar sayesinde müşterilerimiz hiçbir zorlukla karşılaşmıyor ve günün hangi saati olursa olsun poliçelerini alabiliyorlar. Bu müşteri deneyimini daha da ileriye götürmek için Amazon, e-bay gibi bir çok e-ticaret sitesi tarafından kullanılan ve Türkiye'de sigortacılık sektöründe bir ilk olacak "click&collect" modeli üzerinde çalışıyoruz. Bu uygulamayı çok yakın zamanda yaklaşık 10 bin noktada bulunan Aktif Bank iştiraklerinin dağıtım kanallarını kullanarak hayata geçirmek için çalışmalarımız devam ediyor.

Uzun süre zarfında ele alındığında mobil uygulamaların sektöre olumlu etkileri neler olacaktır?

Teknolojinin, müşteri beklentileri göz önünde bulundurularak doğru şekilde kullanıldığında, hiçbir vadede olumsuz etkisinin olacağını düşünmüyorum. Aksine teknoloji kullanımı ile eskiden müşterilerimizin çok uzun zaman harcayarak ulaştığı sigortacılık hizmetlerinin artık parmaklarının gerçek anlamda ucunda olmasının inanılmaz bir deneyim olduğuna inanıyorum. Gece yarısı evinizde bilgisayar başındayken, bir dağın tepesinde manzarayı izlerken veya tropikal bir adada tatil yaparken yani nerede olursanız olun, ne zaman olursa olsun ihtiyacınız olan sigortaya her şekilde ulaşabilmenin paha biçilmez bir müşteri deneyimi yaratacağı kesin. Bu deneyimin rahatlığını keşfeden müşteriler de çalıştıkları sigorta şirketlerinden aynı hizmeti talep etmeye başladıkça sektörün buna duyarsız kalması mümkün olmayacaktır. Bu açıdan mobil uygulamaları müşterilerine sunan tüm şirketleri rakip olsun veya olmasın destekliyoruz.

CRM ÇALIŞMALARI BÜYÜK ÖNEM TAŞIYOR

Sigorta sektöründe yeni oluşumlar olduğunu düşünüyor musunuz? Sizce eksiklikler neler? Sektör büyümek için nasıl alternatifler üretmeli?

Bu kadar hızlı büyüyen ve yeni teknolojileri aktif olarak kullanan bir sektörde yeniliklerin olmaması mümkün değil. Her geçen gün farklı bir sigorta şirketinin yepyeni bir ürünü, hizmeti devreye aldığını görüyoruz. Biz de teknolojiye ve müşterisine önem veren bir broker olarak şirketlerin sundukları bu ürün ve hizmetleri müşterilerimize sunmak için çalışıyoruz. Sektörün geneline baktığımız zaman sigorta şirketleri tarafından kârlılığa odaklı yapılan çalışmalarda müşteri memnuniyetinin göz ardı edildiğini görüyoruz. Bu yüzden de farkın fiyat ile değil müşteriye sunulan alternatif dağıtım kanalları ve yüksek hizmet kalitesi ile sunulacağına inanıyoruz. Müşteriye her an her noktada memnuniyetleri ve gerçek endişeleri göz önünde bulundurarak dokunabilmek için CRM çalışmaları büyük önem taşıyor. Müşteriyi tanıyabilmeyi sağlayacak her türlü çalışma sektöre katkı sağlayacak, sonuç olarak hem sigorta şirketinin hem de nihai kullanıcının beklentileri karşılanmış olacaktır.

Uygulamaya geçireceğiniz yeni projeleriniz var mı?

Yeni teknolojileri ve dağıtım kanallarını kullanarak sunduğumuz hizmetlere önümüzdeki dönemde de yenilerini ekleyeceğiz. En büyük önceliğimiz internet üzerinden tüm sigortacılık ürünlerin karşılaştırmalı olarak müşterilerimize sunmak. Bunun için Türkiye'deki tüm sigorta şirketleri ile entegrasyon çalışmalarımızı güçlendiriyoruz.



Yatırımların artmasına paralel olarak sigorta sektörünün büyüdüğünü söyleyen Sigortayeri Genel Müdürü Erdem Can, 2014 yılı prim üretiminin bir önceki yıla göre yüzde 7 oranında artış gösterdiğini belirtti.

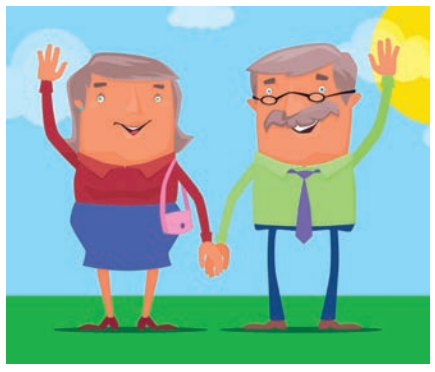


sigortayeri www.sigortayeri.com 444 10 50 Destek Hattı

Birikimleri değerlendirip ömür boyu maaş imkanı sağlayan yıllık gelir sigortalarıyla ilgili yönetmelik 1 Nisan'da Hazine tarafından yayınlandı.

Sektöre taze kan: Yıllık Gelir Sigortası

Bireysel Emeklilik Sistemi'nden (BES) emekli olanlar birikimlerini gelir sigortasına aktarabilecek. Böylece ömür boyu maaş alma hakları olacak. 1 Nisan'da yayınlanan ve yayın tarihinden 6 ay sonra yürürlüğe girecek olan yönetmeliğe göre, sadece BES emeklileri değil, birikmiş parasını değerlendirmek ve emekli maaşı almak isteyen herkes bu imkândan yararlanabilecek. Hazine Müsteşarlığı'nın bu yönetmeliğiyle, BES'ten yararlanıp para biriktirenlere toplu para almak yerine ömür boyu maaş hakkı doğdu. Yıllık Gelir Sigortaları Yönetmeliği'ne göre, emeklilik ve hayat şirketleri yıllık gelir sigortası düzenleyebilecek. BES'ten emeklilik hakkı kazananlar, birikimlerinin tamamını ya da bir kısmını gelir sigortasına aktarabilecek. Yönetmeliğe göre, sigorta şirketleri düzenlenen poliçede belirlenen şartlara göre başlangıç tarihini kendi belirleyerek sigortalıya ömür boyu maaş ödeyecek ya da belirlenen süre için düzenli maaş ödemesi yapacak. Sigortalının kendi talebine göre maaş ödemesi poliçede belirtilen diğer kişilere de yapılabilecek. Yıllık Gelir Sigortası Yönetmeliği'ne göre, belirlenen emeklilik maaşı aylık, 3 aylık, 6 aylık ya da yıllık olarak ödenebilecek.



56 YAŞ ALTI İÇİN AYRI ÜSTÜ İÇİN AYRI ÜRÜNLER SUNULACAK

Hazine Müsteşarlığı'nın yönetmelikte 56 yaş üstü ve altına tanıdığı olanaklar farklılık gösteriyor. 56 yaş ve üzerindeki kişilere lira cinsinden ömür boyu maaş ödenecek. Ödemeler her yıl enflasyona paralel olarak artacak ve sigorta şirketleri poliçede ödemenin başlangıç tarihini belirtecek. Sigortalının vefatı halinde, sigorta şirketleri varislere ömür boyu maaş imkânı sağlayabileceği gibi toplu tazminat da ödeyebilecekler. Yönetmeliğe göre 56 yaşın altında olanlara ise başka ürünler sunulacak.

YILLIK GELİR SİGORTASIYLA BES'E TAM GAZ

Yıllık Gelir Sigortaları'nın BES'e katkısının ne boyutta olacağı bir diğer tartışma konusu. Hayat ve Emeklilik şirketleri arasında yönetmeliğin BES'ten ayrılmaların önüne geçebileceğini düşünenler olmasının yanı sıra sisteme destek vereceğini öne sürenler de mevcut. Şimdiye kadarki birikimi 60 bin lira civarı olan BES katılımcıları toplu parasını ömür boyu düzenli bir şekilde alma fikrine sıcak bakacaktır. Bu da yeni yönetmeliğin BES'e bir getirisi olarak kabul edilebilir. Konuyla ilgili, Vakıf Emeklilik Genel Müdürü Mehmet Bostan'ın ve Axa Sigorta Başkan ve İcra Kurulu Üyesi Olgun Küntay'ın görüşlerini aldık.

YILLIK GELİR SİGORTALARI YÖNETMELİĞİ'NE GÖRE MAAŞ DÜZENLEMESİ

- BES emeklileri ya da kişisel birikimleri olanlar yıllık gelir sigortası yaptırabilecek.
- Birikimlerin tamamı ya da bir kısmı sigorta şirketine aktarılabileceği gibi belli miktarda katkı payı ödemesiyle de sigorta yaptırılacak.
- Sigorta şirketi ödemeleri her yıl enflasyon oranına göre artacak.
- Ömür boyu maaş imkânı yanında belli süre maaş imkânı da sağlanacak.
- Emeklilik maaşı 3 aylık, 6 aylık ya da yıllık olarak ayarlanabilecek.
- Yıllık gelir sigortası ürünleri 56 yaş altı ve üstü için ayrı düzenlenecek.

Duygu Tardü
duygu@sigortacigazetesi.com.tr

Vakıf Emeklilik Genel Müdürü Mehmet Bostan:

Yıllık Gelir Sigortaları Yönetmeliği sektörde büyüme sağlayacak

Yıllık Gelir Sigortaları'nın, kişilerin kendi belirledikleri süre boyunca ya da ömür boyu mevzuatın belirlediği hesaplamalar çerçevesinde ikinci bir maaş almasına olanak sağlayan bir sigorta olduğunu belirten Vakıf Emeklilik Genel Müdürü Mehmet Bostan, Yıllık Gelir Sigortaları sayesinde maaş tutarlarının enflasyona karşı korunabileceğini ve yatırılan birikimlerdeki kesintilerin en aza indirilebileceğini belirtti. Ayrıca aynı zamanda bu sigorta ile sigortalıların birikimleri, garanti bir getiri sunulması için uzman portföy yöneticileri tarafından da yönetilebileceğini ekledi.

'SİSTEMDE KALMA ORANI ARTACAK'

Mehmet Bostan konuyla ilgili şunları söyledi: "Bireysel Emeklilik Sistemi'nden emekli olduktan sonra yürürlüğe alınabilen emeklilik gelir sigortaları dışında mevcut birikimlerle maaş alma olanağı sağlayan Yıllık Gelir Sigortaları'nın da sisteme sunulmasının tasarrufların korunmasına ve sistem içinde kalmasına katkı sağlayacaktır. Yıllık Gelir Sigortası, emeklilik döneminde düzenli bir gelir kaynağı sağlayacaktır. Aynı zamanda ömür boyu irat; yani sermayeye bağlı olarak gelir elde edilebilen ürünlerle de uzun yaşam riskine karşı sigortalıyı koruyacaktır."

İrat sigortalarının, emeklilik sisteminde yer alan şirketlerin ürün çeşitliliğini artırarak katılımcılara ömür boyu maaş seçeneği sunması ve sektörü hayat sigortacılığı açısından canlandırmasının beklenmediğini dile getiren Bostan, katılımcıların sadece maaş geliri sağlamak adına mevcut birikimlerini de sisteme dahil edebileceklerini ifade etti.

'YENİ YÖNETMELİK BİREYSEL EMEKLİLİK SİSTEMİ'NE DE YARDIMCI OLACAK'

Yıllık Gelir Sigortaları Yönetmeliği'yle birlikte, 56 yaş ve üzerindeki kişilere ömür boyu irat ödeyen ürünler sunulması planlanırken, irat ödemeleri ise hemen başlayabilir veya en fazla 5 yıl ertelenebilir olacak. 56 yaşın altındaki kişilere ise hemen veya belirli bir süre sonra başlayan, ömür boyu veya belirli bir süre için irat ödeyen, ürünler sunulması planlanmaktadır. Vakıf Emeklilik'in sisteme destek amaçlı ürün çalışmaları olduğunu belirten Mehmet Bostan, "Vakıf Emeklilik yıllık gelir sigortasıyla bağlantılı iki farklı yaş grubuna özel ürünler oluşturmak için çalışmalara başladı. Bu ürünler 56 yaş ve üzeri kişiler ile elli altı yaşın altındaki kişilere sunulabilecek" diye açıklama yaptı.

'SİSTEME DIŞARIDAN GİRİŞ BEKLENİYOR'

Mehmet Bostan, yönetmeliğin sistemin büyümesine katkı sağlayacağını belirtti ve ekledi: "Gerek var olan sigortalıların, gerekse sisteme katılacak potansiyel katılımcılar için özellikle ömür boyu maaş garantisi sağlayan ürünlerin emeklilik dönemlerinde cazip olacağını düşünmekteyiz."

Yıllık Gelir Sigortası'nın hacminin önemli bir bölümünü BES'ten emekli olacak katılımcıların sağlayacak olmasını Bostan şu şekilde açıkladı: "BES'ten emekli olan katılımcılar arttıkça bu hacim de büyüyecektir. BES'ten emekli olacak sigortalıların birikimleri ile alacağı ve aynı zamanda emeklilik dönemi boyunca maaş ödemesi (ömür boyu) yapacak bu sigorta ürününün BES'e giriş için önemli bir avantaj oluşturacağını düşünüyoruz."

Vakıf Emeklilik Genel Müdürü Mehmet Bostan, yıllık gelir sigortaları sayesinde maaş tutarlarının enflasyona karşı korunabileceğini ve birikimlerdeki kesintilerin en aza indirilebileceğini belirtti.



Axa Sigorta Başkan ve İcra Kurulu Üyesi (Hayat ve Emeklilik) Olgun Küntay:

BES'ten emekli olanların yıllık gelir sigortasına ilgisi başta sınırlı olur

Axa Sigorta Başkan ve İcra Kurulu Üyesi (Hayat ve Emeklilik) Olgun Küntay, Yıllık Gelir Sigortaları Yönetmeliği'nin hem hayat sigortacılığı hem de Bireysel Emeklilik Sistemi (BES) açısından önemli bir gelişme olduğunu söyledi. Küntay, BES'ten emekli olup birikimlerini yıllık gelir sigortası çerçevesinde değerlendirmek isteyen katılımcılar için düzenlenecek ve ömür boyu maaş ödemesini içeren poliçelerin 56 yaş ve üzeri kişilere sunulacak ürünler kapsamında değerlendirileceğini söyledi.

Küntay konuyla ilgili olarak, BES'ten emekli olup Yıllık Gelir Sigortası'nı tercih eden katılımcıların Yıllık Gelir Sigortası düzenleyebilen bir emeklilik şirketine başvurmaları gerektiğini dile getirdi.

'YÖNETMELİĞİN SATIŞLARA ETKİSİ GÜN GEÇTİKÇE ARTACAK'

Yönetmelikle birlikte satış sürecinde Yıllık Gelir Sigortası'nın üzerinde daha çok durulacağını ve katılımcı adaylarına sunulacak muhtemel bilgiler arasına tahmini maaş tutarının ekleneceğini öngördüklerini belirten Küntay, bununla birlikte yeni yönetmeliğin satışlar üzerindeki etkisi ile emeklilik hakkını elde eden katılımcıların Yıllık Gelir Sigortası'na göstereceği ilginin başlangıçta sınırlı olacağını düşündüklerini ekledi.

Küntay ayrıca, "Emekli olanların ne kadarının parasını alıp sistemden çıktığı ile ilgili elimizde net bir bilgi bulunmamakla birlikte emekli olanların büyük kısmının bu şekilde sistemden ayrıldığı tahmin edilmektedir. Emekli olanların küçük bir bölümü ise sistemde kalıp programlı geri ödeme uygulamasını tercih etmektedir. 31.12.2013 tarihi itibarıyla Yıllık Gelir Sigortası'nı tercih eden bir katılımcı bulunmamaktadır. 27.03.2015 itibarıyla emekli olan toplam katılımcı sayısı 18.064 olup, yeni yönetmelik ile birlikte toplu para alarak sistemden çıkan katılımcıların başlangıçta küçük bir bölümünün Yıllık Gelir Sigortası alarak sistemde kalacağını düşünmekteyiz" sözleriyle yeni yönetmeliğin sistemde kalmaları artıracağını belirtti.

'DEVLET KATKISI ETKİSİ HENÜZ TAM OLARAK GÖRÜLMEDİ'

Olgun Küntay, Emeklilik Gözetim Merkezi 2012 Gelişim Raporu'na göre 2012 sonuna kadar düzenlenen sözleşmelerin yüzde 31.5'i sistemden çıktığını, 2013 Gelişim Raporu'na göre ise 2013 sonuna kadar düzenlenen sözleşmelerin yüzde 30.1'i sistemden çıktığını ifade etti. Küntay konuyla ilgili olarak şunları ekledi: "Katkı uygulamasının başladığı 2013 yılında çıkışlarda sınırlı da olsa bir düşüş kaydedilmekle birlikte henüz devlet katkısının etkisinin tam olarak ortaya çıktığı söylenemez. Emekli olan katılımcılara ait sözleşmelerin önemli bölümü birikimli hayat sigortasından Bireysel Emeklilik Sistemi'ne aktarılmış olup, Bireysel Emeklilik Sistemi 2013 Gelişim Raporu'nda 31.12.2013 tarihine kadar emekli olan kişilerin ortalama birikim tutarının 66.150 lira olduğu görülmektedir."

Axa Sigorta Başkan ve İcra Kurulu Üyesi Olgun Küntay, Yıllık Gelir Sigortaları Yönetmeliği ve devlet katkısının da etkisiyle BES'in gelişimini sürdüreceğini dile getirdi.





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

1.1.2015-31.03.2015 dönemi si

Şirket adı	Kaza	S	Hastalık Sağlık	S	Kara Araçları	S	Raylı Araçlar	S	Hava Araçları	S	Su Araçları	S	Nakliyat	S	Yangın ve Doğal Afetler	S	Genel Zararlar	S	Kara Araç Sorumluluk	S	Hava Arç. Sorumluluk	S	Su Araçları Sorumluluk	S	Ge Sorumlu
ALLIANZ	16.747	6	310.081	1	150.284	3			578	6	2.423	4	13.768	3	119.940	4	54.476	5	191.455	2	1.017	4			28.5
AXA	11.286	10	53.415	7	220.581	1			22	9	1.777	7	8.595	8	127.444	2	39.957	8	353.111	1	14	10			17.
ANADOLU	24.875	1	119.971	4	186.592	2			3.340	2	12.683	1	15.545	2	140.072	1	80.065	3	189.270	3	8.478	1			30
MAPFRE GENEL	4.044	21	131.177	3	54.755	9			543	7	1.175	10	11.193	5	83.878	6	46.407	7	120.135	4	145	8			10.3
AK(**)	4.868	17	76.439	5	96.669	4			817	4	687	11	11.378	4	122.473	3	74.931	4	32.368	12	935	5			17.0
GROUPAMA	4.202	19	34.317	8	78.399	5					1.347	9	6.719	10	33.825	13	244.014	2	42.530	9					3.9
ZİRAAT	22.192	3	3.520	20	17.401	16					325	12	186	27	36.836	10	284.672	1	2.672	28					5
GÜNEŞ	7.324	14	23.131	9	60.060	7			4.959	1	8.323	2	5.498	13	60.152	7	52.860	6	77.026	5	5.752	2			9.
ACIBADEM SAĞLIK VE HYT	1.107	33	275.571	2																					
EUREKO	12.036	9	54.267	6	52.305	10			970	3	1.632	8	6.204	11	88.062	5	29.562	10	7.235	19	2.376	3			5.4
HDI	9.148	12	1.491	22	60.282	6					206	14	16.219	1	36.296	11	19.180	12	43.062	8					7.
SOMPO JAPAN	2.305	25	7.945	13	59.258	8			12	11	169	15	8.646	7	36.923	9	39.390	9	31.450	13			269	1	3.5
ERGO	3.152	22	17.857	10	51.214	11					2.270	5	11.100	6	24.331	15	14.259	15	32.620	11					6.
HALK	4.152	20	4.634	18	17.070	17					45	19	866	23	50.402	8	17.083	14	53.532	7					1.5
ZİRAAT HYT VE EMK	2.961	23																							
ZURICH(*)	18.666	5	1.496	21	22.058	14					61	18	5.953	12	34.132	12	21.266	11	3.519	23					10.4
HALK EMK	381	40																							
NEOVA	7.805	13	11.288	12	22.970	13							190	26	17.114	17	5.618	21	41.990	10					1.4
RAY	1.082	34	4.120	19	20.033	15			593	5	1.863	6	2.818	15	30.481	14	18.385	13	20.144	14	227	7			6.
ALLIANZ YŞM VE EMK	1.941	26																							
ANADOLU HYT VE EMK	183	44																							
EGE	20.769	4	215	28	3.747	25							49	28	4.292	25	387	30	65.750	6					
AIG	14.265	7	7.002	14	6.805	23					115	17	6.968	9	16.015	19	12.148	16	3.144	25	297	6	40	2	18.
GARANTİ EMK	0	55																							
METLIFE	22.490	2																							
VAKIF EMK	13.094	8																							
CIGNA FİNANS EMK VE HYT	6.911	16																							
GENERALİ	914	37	429	24	13.770	19	6	1			17	22	1.030	21	18.147	16	5.327	23	13.024	17					1.3
AVIVA	1.082	35	13	31	24.392	12					119	16	1.246	20	16.618	18	6.053	19	2.465	29					7
AVIVASA(*)	10.113	11																							
DUBAI STARR	1.542	28	411	25	12.165	20			-296	12	17	21	2.017	17	11.902	20	6.017	20	240	31	99	9			5.2
ANKARA	343	41	6.360	15	6.610	24					5	23	393	25	10.603	22	5.337	22	13.660	16					1.2
AEGON EMK VE HYT	6	52																							
IŞIK	999	36	4.950	17	7.686	21							455	24	10.758	21	4.291	25	7.530	18					
LIBERTY	1.473	29	295	27	17.010	18					0	26	926	22	7.096	23	4.479	24	4.631	21					
BNP PARIBAS CARDIF EMK	2	53																							
SBN	7.046	15	5.309	16	1.628	28			68	8	32	20	1.916	18	5.718	24	6.592	18	6.389	20					7
GROUPAMA EMK	4.791	18																							
ALLIANZ HYT VE EMK	223	43																							
TÜRK NİPPON	1.370	30	1.180	23	7.505	22			20	10	0	25	2.623	16	4.001	26	2.869	28	3.244	24	13	11			2.
NN HYT VE EMK	2.950	24																							
COFACE																									
ORIENT	177	45	4	32	3.335	26					1	24	1.707	19	3.456	27	12.049	17	372	30					7
DOĞA	1.262	31			1.619	29							28	29	1.620	29	122	31	15.110	15					
DEMİR HYT	96	46	16.964	11																					
BNP PARIBAS CARDIF HYT	28	50																							
EULER HERMES																									
ACE EUROPE	1.731	27	53	29									3.665	14	2.127	28	3.384	26							6.9
BNP PARIBAS CARDIF	875	38															2.903	27							
ATRADIUS																									
KORU	1.118	32			774	30									538	31	1.084	29	3.764	22					
DEMİR	310	42	309	26	2.196	27							21	30	1.067	30	118	32	2.725	27					2
TÜRK P & I											7.217	3													
AXA HYT VE EMK	25	51																							
MAPFRE GENEL YŞM	1	54																							
KATILIM EMK VE HYT	34	49																							
HÜR	46	47			-23	31							0	31	9	33	24	33	2.853	26					
FİBA EMK																									
ASYA EMK																									
ERGO EMK VE HYT	36	48																							
TURİNS	661	39	39	30							263	13			13	32	6	34	1	32					
NEWLIFE YŞM(*)																									
CIV HYT																									
2015/3 ay toplamı	277.238		1.174.254		1.279.150		6		11.628		42.771		147.925		1.156.343		1.115.315		1.387.019		19.351		309		201.
2014/3 ay toplamı	236.431		1.006.309		1.202.209		6		12.734		30.962		140.760		1.069.520		868.853		1.333.182		26.871		3.869		164.8
Artış oranı 2014/2015	17,26		16,69		6,40		-9,07		-8,69		38,14		5,09		8,12		28,37		4,04		-27,98		-92,02		2

Reel büyüme yeniden başladı

2015 yılı ilk çeyrek prim üretimi 7 milyar 897 milyon lira oldu

SİGORTA sektörünün 2015 yılı ilk çeyrek prim üretimi, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 12.85 oranında artarak 7 milyar 897 milyon lira oldu. Prim üretiminin 6 milyar 959 milyon lirası elementer branşlardan, 938 milyon liralık bölümü de hayat sigortalarından elde edildi. İlk çeyrekte elementer branşlar yüzde 12.18, hayat sigortaları da yüzde 18.06 büyüdü. Mart 2015 sonu itibarıyla yıllık enflasyon TÜFE 8.70 ve yurtiçi ÜFE 8.3 olarak gerçekleşti. Böylece ilk çeyrekte yüzde 12.85 oranında büyüyen sigorta sektörü yeniden reel büyüme dönemine girdi.

ni sigorta sektörü prim üretimi (bin TL)

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

çları	S	uluk	Genel Sorumluluk	S	Kredi	S	Kefalet	S	Finansal Kayıplar	S	Hukuksal Koruma	S	Hayat dışı 2014/3 ay	S	Hayat dışı 2015/3 ay	S	A %	Hayat 2014/3 ay	S	Hayat 2015/3 ay	S	A %	2014 3 aylık genel toplam	S	2015 üç aylık genel toplam	S	A %	PP
			28.500	2			12	19	12.826	2	2.580	4	902.797	1	904.688	1	0						902.797	1	904.688	1	0	11,46
			17.416	4					4.389	5	3.457	2	740.849	3	841.463	2	14						740.849	3	841.463	2	14	10,65
			30.110	1	299	9			5.097	4	1.811	5	787.017	2	818.207	3	4						787.017	2	818.207	3	4	10,36
			10.388	7			542	2	232	15	393	14	452.490	5	465.007	4	3						452.490	5	465.007	4	3	5,89
			17.003	5	1.752	5	349	4	14.223	1	825	9	476.333	4	455.717	5	-4	6	25	6	25	-3	476.339	4	455.723	5	-4	5,77
			3.969	15					1.932	8	1.059	8	336.387	7	452.313	6	34						336.387	7	452.313	6	34	5,73
			505	26	445	7	14	18	1.351	11	295	16	244.627	8	370.413	7	51						244.627	8	370.413	7	51	4,69
			9.451	8					160	17	1.737	6	337.197	6	316.433	8	-6						337.197	6	316.433	8	-6	4,01
													219.796	10	276.678	9	26	1.418	20	1.311	23	-8	221.214	10	277.989	9	26	3,52
			5.477	13	435	8			2.114	6	541	12	223.264	9	263.217	10	18						223.264	9	263.217	10	18	3,33
			7.618	9							5.712	1	150.716	13	199.214	11	32						150.716	14	199.214	11	32	2,52
269	1		3.526	16			61	11	1.999	7	1.601	7	166.416	11	193.554	12	16						166.416	12	193.554	12	16	2,45
			6.981	10			75	9	158	18	730	11	148.957	14	164.747	13	11						148.957	15	164.747	13	11	2,09
			1.592	18			34	14	1.435	10			157.129	12	150.845	14	-4						157.129	13	150.845	14	-4	1,91
													2.266	43	2.961	44	31	184.974	1	145.481	1	-21	187.239	11	148.441	15	-21	1,88
			10.487	6			83	8	1.515	9	791	10	103.287	15	120.028	15	16						103.287	16	120.028	16	16	1,52
													315	48	381	49	21	46.363	7	117.837	2	154	46.678	29	118.218	17	153	1,50
			1.499	19			12	20	3	22	3.000	3	84.222	17	111.488	16	32						84.222	18	111.488	18	32	1,41
			6.971	11			68	10	578	14	256	17	94.856	16	107.619	17	13						94.856	17	107.619	19	13	1,36
													1.120	45	1.941	47	73	74.405	4	104.798	3	41	75.525	21	106.738	20	41	1,35
													361	47	183	51	-49	83.723	2	100.377	4	20	84.085	19	100.559	21	20	1,27
			215	31							214	18	56.551	20	95.638	18	69						56.551	26	95.638	22	69	1,21
40	2		18.214	3			172	6	1.254	12			72.763	18	86.440	19	19						72.763	22	86.440	23	19	1,09
													0	56	0	59	17	80.537	3	79.432	5	-1	80.537	20	79.432	24	-1	1,01
													20.663	27	22.490	29	9	40.982	8	55.321	6	35	61.645	24	77.811	25	26	0,99
													5.119	37	13.094	35	156	30.203	9	48.016	8	59	35.322	32	61.110	26	73	0,77
													936	46	6.911	42	638	52.365	5	50.433	7	-4	53.301	27	57.344	27	8	0,73
			1.395	20			20	16	0	24	197	19	36.320	23	54.275	20	49						36.320	31	54.275	28	49	0,69
			709	25			34	13	822	13	407	13	63.374	19	53.960	21	-15						63.374	23	53.960	29	-15	0,68
													9.054	35	10.113	37	12	47.864	6	41.609	10	-13	56.918	25	51.721	30	-9	0,65
			5.264	14	5.512	4	325	5	165	16	60	21	28.119	26	45.441	22	62						28.119	36	45.441	31	62	0,58
			1.287	21	546	6	17	17	5	21	9	24	48.151	21	45.175	23	-6						48.151	28	45.175	32	-6	0,57
													0	62	6	56	-1.449	27.708	10	42.184	9	52	27.707	37	42.190	33	52	0,53
			411	27			-3	22	106	19	86	20	40.954	22	37.268	24	-9						40.954	30	37.268	34	-9	0,47
			731	24			32	15	1	23	326	15	32.008	24	37.001	25	16						32.008	33	37.001	35	16	0,47
													49	51	2	57	-96	26.854	11	36.644	11	36	26.904	38	36.646	36	36	0,46
			225	30			782	1			4	25	28.997	25	35.709	26	23						28.997	35	35.709	37	23	0,45
													4.715	38	4.791	43	2	24.371	12	24.686	13	1	29.085	34	29.477	38	1	0,37
													169	49	223	50	32	23.858	13	27.798	12	17	24.027	39	28.020	39	17	0,35
			2.130	17			3	21	0	25			17.350	29	24.960	27	44						17.350	42	24.960	40	44	0,32
													3.084	42	2.950	45	-4	12.270	15	20.859	14	70	15.354	45	23.809	41	55	0,30
					23.771	1							19.031	28	23.771	28	25						19.031	40	23.771	42	25	0,30
			799	23					8	20	27	22	0	57	21.935	30	0						0	61	21.935	43	0	0,28
			28	32									23	52	19.789	31	84.265						23	59	19.789	44	84.265	0,25
													16.720	30	17.060	34	2	1.243	21	1.491	22	20	17.963	41	18.550	45	3	0,23
													61	50	28	54	-54	15.773	14	18.337	15	16	15.833	43	18.364	46	16	0,23
					18.096	2	86	7					14.006	32	18.182	32	30						14.006	46	18.182	47	30	0,23
			6.928	12			58	12					15.721	31	17.946	33	14						15.721	44	17.946	48	14	0,23
									7.191	3			4.500	39	10.968	36	144						4.500	51	10.968	49	144	0,14
					8.548	3							5.311	36	8.548	38	61						5.311	50	8.548	50	61	0,11
			911	22							20	23	9.380	34	8.209	39	-12						9.380	49	8.209	51	-12	0,10
			244	29			525	3					10.293	33	7.515	40	-27						10.293	48	7.515	52	-27	0,10
													3.633	41	7.217	41	99						3.633	54	7.217	53	99	0,09
													16	54	25	55	59	11.138	16	6.614	16	-41	11.154	47	6.639	54	-40	0,08
													0	61	1	58	-289	4.033	17	5.086	17	26	4.033	53	5.087	55	26	0,06
													0	59	34	53	0			3.304	18		0	62	3.338	56	0	0,04
			-9	33					0	26			4.473	40	2.900	46	-35						4.473	52	2.900	57	-35	0,04
													18	53	0	60	-100	2.267	19	2.761	19	22	2.285	56	2.761	58	21	0,03
													0	58	0	61	0	20	24	2.179	20	10.811	20	60	2.179	59	10.811	0,03
													3	55	36	52	1.018	2.462	18	1.896	21	-23	2.465	55	1.932	60	-22	0,02
			314	28									1.406	44	1.297	48							1.406	57	1.297	61	-8	0,02
													0	60	0	62	0	90	22	40	24	-56	90	58	40	62	-56	0,00
													-127	63	0	63	-100	29	23	0	26	-100	-98	63	0	63	-100	0,00
309			**201.291**		**59.403**		**3.300**		**57.565**		**26.138**		**6.203.245**		**6.959.006**		**12,18**	**794.956**		**938.498**		**18,06**	**6.998.202**		**7.897.504**		**12,85**	
869			**164.838**		**41.460**		**3.812**		**44.248**		**17.179**				**6.203.245**					**794.956**					**6.998.202**			
2,02			**22,11**		**43,28**		**-13,43**		**30,10**		**52,15**				**12,18**					**18,06**					**12,85**			

(*) AVIVASA, CIV HAYAT, NEW LIFE ve ZURICH'in 3 aylık üretimi TSB'nin 2015-2 aylık rakamları baz alınıp tahmini olarak hesaplanmıştır.
(**) AKSİGORTA'nın rakamları Kamuyu Aydınlatma Platformu'ndan alınmıştır.

OTO SİGORTALARINDA DÜŞÜŞ

2015'in ilk çeyreğinde en dikkat çeken konulardan biri oto sigortalarının toplam üretim içindeki payının yüzde 34'e düşmesi oldu. Hastalık sağlık branşının üretim payı yüzde 15'e ve genel zararların payı da yüzde 14'e ulaştı.

İlk üç aylık dönemde genel zararlar branşındaki yüzde 28.37'lik büyüme dikkat çekerken, kaza yüzde 17.26, hastalık sağlık 16.69, kara araçları (kasko) 6.40, yangın ve doğal afetler 8.12 ve kara araçları sorumluluk branşı (trafik) yüzde 4.04 oranında büyüdü.

ŞİRKETLERE GÖRE ÜRETİM

2015 yılının ilk üç ayında en çok prim üreten şirket 904 milyon lirayla Allianz oldu. Bu şirketi 841 milyon liralık üretimle Axa Sigorta ve 818 milyon lirayla Anadolu Sigorta izledi.

Hayat sigortalarında en çok prim üreten şirket 148 milyon lirayla Ziraat Hayat ve Emeklilik olurken, bu şirketi 118 milyon lirayla Halk Hayat ve Emeklilik ve 106 milyon lirayla Allianz Yaşam ve Emeklilik takip etti.

SAİK YURT ÇAPINDA ACENTELERİN RÖNTGENİNİ ÇEKTİ:

Ülke genelinde acente sayısı taşıma kapasitesini aşıyor

Türkiye'de ilk olarak SAİK tarafından hazırlanan "Sigorta Acenteleri Bölgesel Gelişmişlik ve Taşıma Kapasitesi Araştırması"na göre, ülke genelinde 20 il acente kapasitesinin altında kalırken, diğer illerde acente sayısı taşıma kapasitesinin üzerine çıkıyor.

Sigorta Acenteleri İcra Komitesi tarafından, "Sigorta Acenteleri Bölgesel Gelişmişlik ve Taşıma Kapasitesi Araştırması" yapıldı. Araştırmanın başkanlığını ve danışmanlığını Başkent Üniversitesi öğretim üyelerinden Yrd. Doç. Dr. Erdem Kırkbeşoğlu yürüttü. Araştırmada acentelerin gelişmişliği bölge ve illerle ilişkilendirerek acente taşıma kapasitesi değerlendiriliyor. SAİK tarafından yürütülen 2015 raporu, bu alanda yapılan ilk araştırma olma önemi taşıyor. Çalışmada birçok faktörü hesaba katan zengin bir yöntem kullanılıyor. Raporun amacı, illerdeki acentelerin sağlıklı ve etkin şekilde faaliyette bulunacağı sayı aralığını belirlemek olarak ifade ediliyor.

TAŞIMA KAPASİTESİ KAVRAMI

SAİK raporu daha önce analizi yapılmamış bulgular içeriyor. Rapor 'Taşıma Kapasitesi' kavramını açıklayarak başlıyor: "Taşıma Kapasitesi kavramı sigorta sektörü için yeni, ancak halihazırda birçok hizmet sektörü için kullanılan önemli bir kavram. Taşıma kapasitesi, kaynakların işletmeler tarafından 'optimum' olarak (en verimli düzeyde) paylaşıldığı noktayı ifade eder. Burada belirtilen kaynak ise şüphesizki sigortalılardır." Araştırmanın amacı, Türkiye'de sigorta sektörü için, il ve bölge bazlı taşıma kapasitelerinin belirlenmesi olarak özetleniyor.

Bu hesaplamayla birlikte, illerin ekonomik, sosyal ve sektörel gelişmişlik değerleri dikkate alınarak çok değişkenli bir analiz yoluyla, bir ilde sigortalı kaynağını en etkin sayıda kullanabilecek acente sayısının belirlenmesi amaçlanıyor. Bu sayede gerek kamu otoritesinin gerekse sigorta işletmelerinin, belirli bir ilde acentelik faaliyetlerini artırması veya kısıtlamasını kolaylaştıracak ve sigorta satışı için gelişme potansiyeli olan illere yönelmesini sağlayacak bir haritanın çıkarılması amaçlanıyor.

İL VE BÖLGELER ARASI GELİŞMİŞLİK KIYASI

SAİK raporunda, "Taşıma kapasitesinin yanı sıra, çok sayıda sektörel veriden faydalanılarak il ve bölge gelişmişliğini ve pazar dinamiklerini temsil eden veriler üretilmiştir. Bu veriler sayesinde yine il ve bölgeler arasında bir gelişmişlik karşılaştırması yapmak da mümkün olacaktır" şeklinde belirtiliyor. Ayrıca araştırmada, sigorta pazarındaki bu rekabet ortamının aynı müşteri tabanından beslenen acenteler için en büyük çevresel tehdit unsurunu oluşturduğu görülüyor. Araştırmada, sigortalanabilir nüfusu, ancak belirli bir düzeye kadar çıkarmanın mümkün olduğu, dolayısıyla acente sayısının bir ilde sayıca artışının pastadan alınacak payı azaltacağı ifade edilmiştir. Bunun sonucunda ise sahip olduğu sigortalı portföyünden memnun olmayan acente sayısının da artacağı öngörülmüştür. Rekabetin çok arttığı durumlarda ise, işletmelerin gelir gider dengelerini kontrol etmesinin zorlaştığı ve işletme ölümlerinin kaçınılmaz olduğu belirtilmiştir.

HANGİ İLDE KAÇ ACENTE OLMALI?

Raporda, "Hangi ilde ne kadar sayıda acente sağlıklı bir şekilde yaşamını sürdürebilir?" sorununun yanıtı aranıyor. Sorunun cevabını belirlemesi için, doğrudan il ya da bölgedeki gelişmişlik koşullarına bakılıyor. Çalışmada durum şöyle özetleniyor: "Türkiye'deki tüm illerin birbirinden farklı düzeyde ekonomik ve sosyal gelişmişlikleri bulunmaktadır. Dolayısıyla ekonomik gelişmişliği düşük olan bir şehirde bulunan bir acente için bir ayda belirli bir miktar prim üretimi yapmak yeterli olabilecekken, bir sanayi şehrinde bulunan acente için aynı rakamı yeterli bulmak mümkün olmayabilir."

Ayrıca araştırmada taşıma kapasitesinin belirlenmesinde çok kapsamlı ve birçok ekonomik ve sosyal faktör dikkate alınıyor. Örneğin, "Bir ildeki potansiyel sigortalı sayısı kaçtır, bu potansiyel sayıdan yüzde kaçı halihazırda sigortalıdır, bu sigortalılar sisteme ortalama ne kadarlık bir prim katkısı sağlamaktadır, bu kişilerin bu primleri ödemesine etken olan ekonomik ve sosyal değişkenler nelerdir, bir sigorta acentesi için, bulunduğu ildeki aylık gideri ve geliri işletmesinin hayatta kalmasını ne derece etkiler" gibi sorulara cevaplar aranıyor. Sonunda bir il veya bölge için hesaplanacak taşıma kapasitesinde tüm bu değişkenlerin dikkate alınması önemli kabul ediliyor.

İNGİLTERE'DE DURUM NASIL?

SAİK raporuna göre, taşıma kapasitesinin hesaplanması birçok açıdan sektöre fayda sağlıyor. Bu fayda, raporda İngiltere üzerinden örnekleniyor: "Dünyanın en büyük 3. sigorta pazarı olan İngiltere, 350 milyar dolarlık prim üretimine rağmen bugün yaklaşık 7 bin sigorta acente ve brokerine sahiptir. Ülkemiz prim üretiminin yaklaşık 10 milyar dolar olduğu düşünüldüğünde, 15.590 sigorta acentesinin bu pastadan ne kadar kârlı bir pay alacağı sorgulanmalıdır. Dolayısıyla taşıma kapasitesinin hesaplanması ilk olarak, mali açıdan güçlü, fiziki şartları sağlam, acenteliğini sürdürdüğü sigorta şirketine kârlı bir portföy yaratabilecek, sürdürülebilir bir istihdam hacmi olan, yeri geldiğinde kötü riski reddedebilecek, mesleğin norm ve kurallarına riayet edebilecek bir acente modelini referans sunacaktır."

AMAÇ PASTAYI BÜYÜTMEK

Raporda belirtildiği üzere, taşıma kapasitesinin hesaplanmasının bir diğer faydası, sigorta yapılma potansiyeli olan illerin tespit edilmesi olarak belirtilmiş. Bu hesaplama sonucunda bir ildeki muhtemel sigorta potansiyeli olan ancak henüz sigorta sözleşmesi satın almamış nüfus da tespit ediliyor. Bu sayının tespiti birçok sigorta şirketi için farklı pazarlama çalışmaları yoluyla bu kişilerin sisteme katılmasını mümkün kılabiliyor. Diğer bir ifadeyle, amaç sadece pastanın sabit olduğunu varsaymak değil, bu pastayı büyütmek olarak görülüyor. Çalışma bulguları pazarın ne kadar büyüyebileceği yönünde tespitler ortaya koyacak.

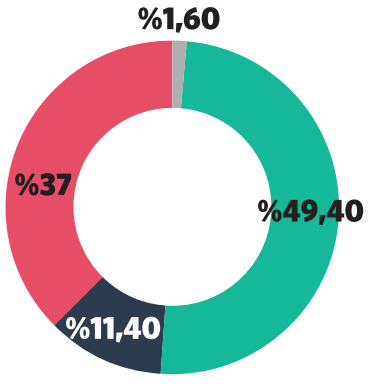
BİLİMSEL YOLLARLA NESNEL YAKLAŞIMLAR

Araştırmadaki bir diğer bulguya göre; "Sigorta şirketi için 'acentelik sözleşmesi' operasyonel bir risktir ve mali yönden sonuçları belirli bölgeler için olumlu olabileceği kadar bazı bölgeler için olumsuz da olabilmektedir. Günümüz modern sigorta anlayışında sigortalı portföyünü

SAYILARLA SİGORTA ACENTELERİ

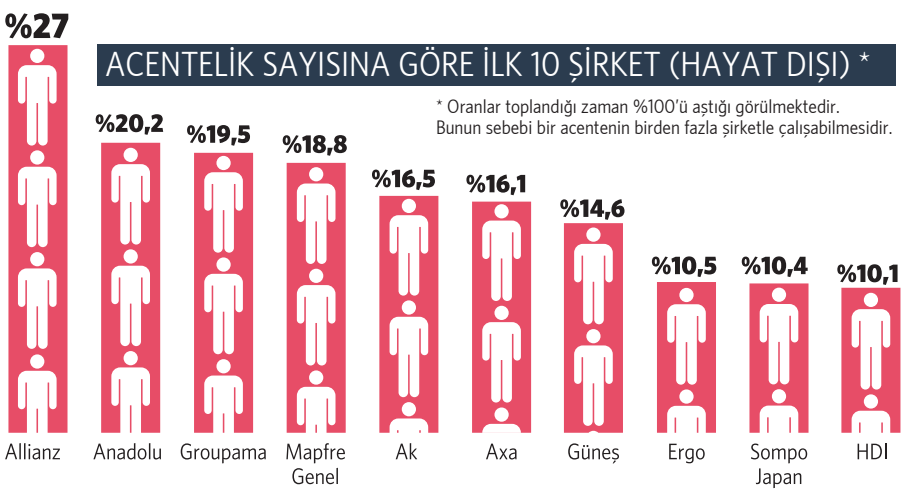
11	%21	%38
ORTALAMA ACENTE YAŞI	ACENTE KAPANMA HIZI	KAPASİTE KULLANIM ORANI

Acente büro alanı büyüklükleri m²

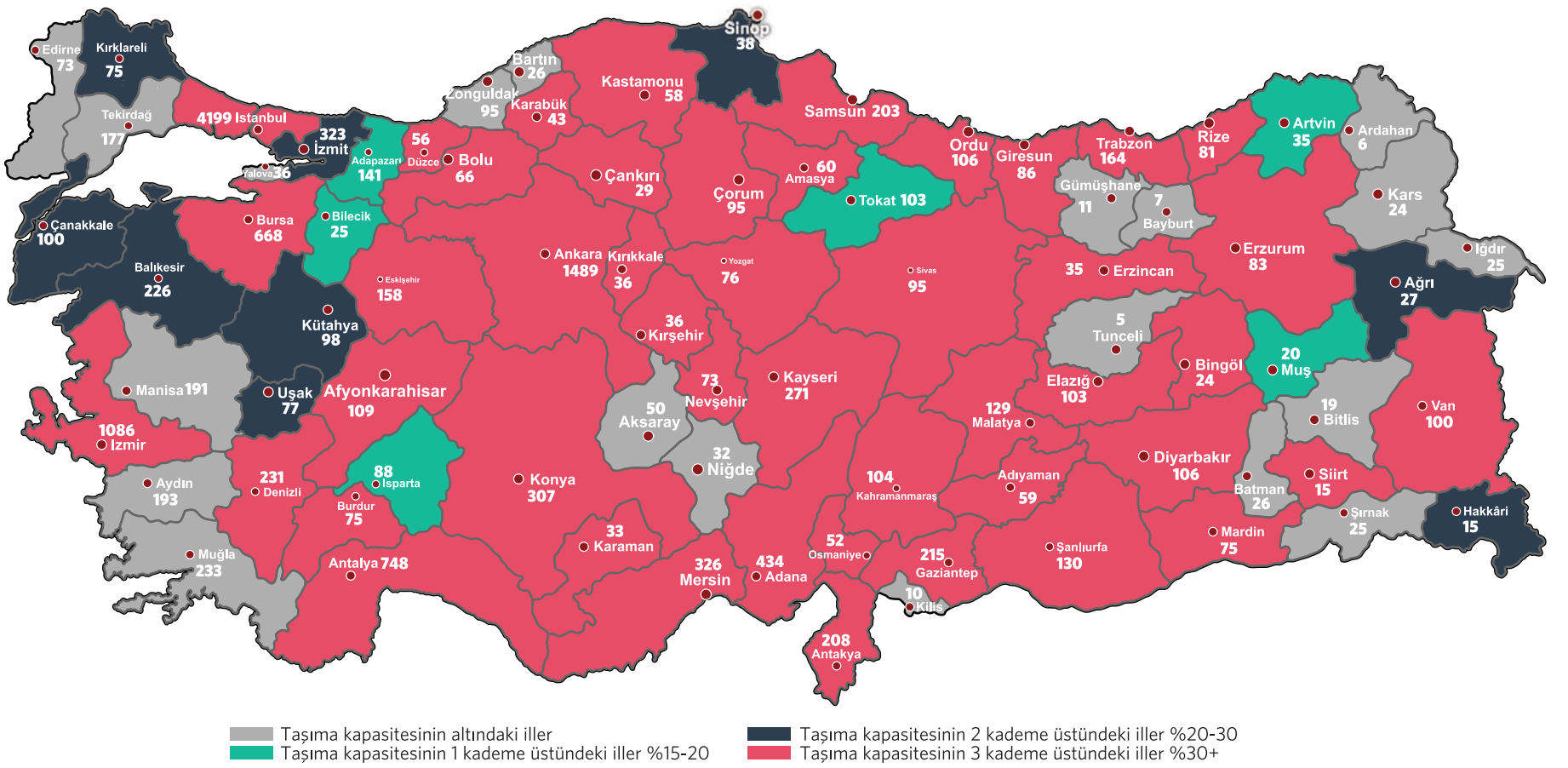


ACENTELİK SAYISINA GÖRE İLK 10 ŞİRKET (HAYAT DIŞI) *

* Oranlar toplandığı zaman %100'ü aştığı görülmektedir. Bunun sebebi bir acentenin birden fazla şirketle çalışabilmesidir.



İLLERE GÖRE TAŞIMA KAPASİTESİ HARİTASI



genişletmek veya yalnızca sigorta satışı yapmak yerine risk olasılığı düşük sigortalıların portföye kazandırılması çok daha önemli bir tercih sebebidir. Sigorta her ne kadar bir risk transferi sistemi olsa da, sigortacı için kötü risk, tercih edilmeyen risktir. Bu nedenle hangi bölgede ne kadar sayıda acentelik yetkisi verilmesi gerektiğinin bilimsel yollarla ve nesnel olarak gerçekleştirilmesi bu anlamda önemlidir. Bu durum aynı zamanda sigorta şirketlerinin uzun vadede hasar/prim dengesini kontrol altına almalarını da kolaylaştıracaktır."

YENİ ACENTELERİN TUTUNMASI DAHA ZOR

Çalışmanın öne çıkardığı bulgular arasında şunlar var: "Her yıl yaklaşık 4 bin girişimci, sigorta aracılığı sınavını başarıyla tamamlamasına rağmen, sigorta aracılarının toplam sayısının sabit kaldığı gözlemlenmektedir. 2011 yılında sigorta aracısı 16.631 iken, 2012 yılında 16.849, 2013 yılında 15.501 yılında ise 15.590 olmuştur. Çalışmanın bulguları son beş yılda yaklaşık 3300 acentenin kapandığını ortaya koymakta. Ayrıca son 5 yıllık veriler incelendiğinde mevcut acente sayısının ortalama 15.500 rakamında sabitlendiği de dikkati çekmektedir."

Daha açık bir ifadeyle raporda, aynı kaynaktan beslenen bu acentelerin sayıca artmadığı kısmen de olsa azalma eğilimine girdiği görülüyor. Sektör uzmanlarına göre, kapanan acentelerin büyük bir çoğunluğunu bu işi denemek maksadıyla başlayan, acentelik mesleğini yeterince sahiplenememiş, meslek hakkında yeterli tecrübesi veya bilgisi olmayan yeni kurulmuş acentelerin oluşturduğu ifade ediliyor. TOBB sigorta acenteleri sicil kayıtları incelendiğinde de yeni kurulmuş acentelerde ölüm olasılıklarının daha yüksek olduğu tespit edildi. Sigorta aceteliği belirli bir hassasiyeti, bilgi, tecrübe ve düzenli ilgiyi gerektiren bir meslek olduğu dikkate alındığında rekabetçi koşullara uygun olmayan acentelerin, pastadan pay alması zorlaşıyor.

VERİ ANALİZLERİ TAŞIMA KAPASİTELERİNİ BELİRLİYOR

Veri analizi ve anket uygulaması neticesinde, Türkiye'de birçok şehir için taşıma kapasitesinin aşıldığı ortaya konmakta. Zira, aynı kaynaktan beslenen işletmeler, belirli bir sayıya ulaştıklarında artık bu kaynaklar yetersiz gelmeye başladığı ve işletmelerin ölüm olasılıklarının arttığı görülüyor.

Özellikle bu çalışmada kaynakların en etkin bir şekilde paylaşılabildiği optimum sayıyı niteleyen taşıma kapasitesi, il ve bölgelere göre belirleniyor.

Bu çalışma kapsamında doğrudan elde etmenin mümkün olmadığı veriler, yapılandırılmış görüşme tekniklerinden birisi olan anket uygulaması yoluyla elde edilmesi amaçlandı. Anketlerin cevaplanması için 30 günlük bir bekleme süresi konuldu ve bu süre sonunda beklentinin çok üzerinde bir katılım elde edildi. E-posta gönderilen 15.590 acentenin 3558'i (yüzde 23) ankete cevap verdi.

Ankete en yüksek katılımı Kilis (yüzde 80), Zonguldak (yüzde 53) ve Kars (yüzde 50) illeri sağladı.

Tabloya bakıldığında taşıma kapasitelerini en çok aşmış olan iller, gelişmişlik açısından en büyük iller olarak görülüyor. Yine de diğer illerin sıralanışında gelişmişlikle doğrudan bir bağlantıya rastlanmıyor.

20 İLDE YENİ ACENTE KURULABİLİR

Rapora ilişkin araştırmanın sonunda, taşıma kapasitesine ilişkin sonuçlar, 20 ilde yeni acente kurulmasını destekler sonuçlar ortaya koydu. Her ne kadar taşıma kapasitesinin ilk kademe üzerindeki iller (6 il) ile ikinci kademe üzerindeki (9 il) kapasite fazlalığına işaret etseler de ekonomik ve sosyal gelişmişliğe paralel olarak bu illerin ileriki süreçte taşıma kapasitesinin altına inmesi bekleniyor. Ayrıca 2012-2015 yılları arasında acente sayılarındaki azalışın önümüzdeki yıllarda da devam edebileceği düşünüldüğünde, ilk ve ikinci kademe ilerde bir kısmının taşıma kapasitesinin altında kalması söz konusu olabilecek.

İLLERE GÖRE TAŞIMA KAPASİTELERİ

	ŞEHİR	ACENTE SAYISI	TAŞIMA KAPASİTESİ ARALIĞI	KAPASİTE FAZLALIĞI NOKSANLIĞI
Taşıma kapasitesinin altındaki iller	TEKİRDAĞ	177	173-234	-57
	AYDIN	193	174-236	-43
	MUĞLA	233	188-254	-21
	TUNCELİ	5	15-21	-16
	YALOVA	36	32-44	-8
	BAYBURT	7	5-7	0
Taşıma kapasitesinin bir kademe üstündeki iller %15-20	BİLECİK	25	18-24	1
	SAKARYA	141	104-140	1
	ARTVİN	35	25-33	2
	ISPARTA	88	62-84	4
	TOKAT	103	73-99	4
Taşıma kapasitesinin iki kademe üstündeki iller %20-30	AĞRI	27	18-25	2
	SINOP	38	25-34	4
	ÇANAKKALE	100	65-88	12
	BALIKESİR	226	154-208	18
Taşıma kapasitesinin üç kademe üstündeki iller %30+	BİNGÖL	24	11-14	10
	YOZGAT	76	39-52	24
	İZMİR	1086	455-615	471
	ANKARA	1489	713-965	524
	İSTANBUL	4199	2129-2880	1319

Kıyaslama amaçlı bakıldığında, raporda belirtilen illere göre taşıma kapasitesi bulgularından bazıları.

DOĞU İLLERİNDE ACENTE SAYISI DÜŞÜK

Raporda çıkan bir diğer sonuç, "Türkiye'nin en doğusu ve batısındaki illerin çoğunlukla taşıma kapasitesinin altında veya yakınında olduğu görülmektedir. Özellikle Edirne, Kırklareli, Tekirdağ, Çanakkale, Balıkesir, Aydın, Muğla, Manisa, Kütahya, Uşak, Kocaeli gibi batı illeri acente sayısı bakımından çok olmalarına rağmen taşıma kapasitesinde veya yakınında değerler almıştır. Bunun temel nedeni, taşıma kapasitesi denkleminin ekonomik ve sosyal gelişmişlik düzeyleri ile

BÖLGELERE GÖRE TAŞIMA KAPASİTELERİ

BÖLGE	ACENTE SAYISI	TAŞIMA KAPASİTESİ ARALIĞI	KAPASİTE FAZLALIĞI NOKSANLIĞI
BATI MARMARA	651	527-713	-62
KUZEYDOĞU ANADOLU	207	149-202	5
BATI KARADENİZ	750	488-660	90
ORTADOĞU ANADOLU	415	206-279	136
DOĞU KARADENİZ	483	255-344	139
ORTA ANADOLU	669	357-483	186
GÜNEYDOĞU ANADOLU	661	307-415	246
DOĞU MARMARA	1473	873-1181	292
EGE	2218	1283-1736	482
AKDENİZ	2035	1070-1447	588
BATI ANADOLU	1829	865-1171	658
İSTANBUL	4199	2129-2880	1319

KİŞİ BAŞINA DÜŞEN ORTALAMA SİGORTA PRİMİNE GÖRE İLLER

ŞEHİR	ACENTE KABA ÖLÜM HIZI (SON 5 YILLIK)	ACENTE KABA DOĞUM HIZI (SON 5 YILLIK)	KİŞİ BAŞINA ORTALAMA SİGORTA PRİMİ
İSTANBUL	18.1 %	18.63 %	620 TL
ANKARA	19.9 %	23.05 %	548 TL
ANTALYA	19.7 %	20.21 %	435 TL
BALIKESİR	22.9 %	9.98 %	300 TL
ÇANAKKALE	19.2 %	10.58 %	285 TL
ADANA	19.7 %	32.06 %	281 TL
BARTIN	18.9 %	15.09 %	205 TL
TUNCELİ	57.1 %	0.00 %	200 TL
YOZGAT	6.8 %	2.70 %	163 TL
ARDAHAN	0.0 %	0.00 %	142 TL
GÜMÜŞHANE	44.4 %	0.00 %	137 TL
BAYBURT	37.5 %	0.00 %	131 TL
BİNGÖL	4.8 %	38.10 %	102 TL
ŞANLIURFA	22.7 %	29.02 %	86 TL
HAKKÂRI	12.5 %	6.25 %	67 TL
TÜRKİYE	**20.69 %**	**17.49 %**	**336 TL**

Bölgelere göre bakıldığında, sadece Batı Marmada'da kapasite noksanlığı görülüyor (üstte). Kişi başı sigorta priminde İstanbul 620 lira ile başı çekerken, Hakkari 67 lira ile en düşük il (sağda).

Rapor, 20 ilde yeni acente kurulmasını destekler sonuçlar ortaya koydu. Diğer bir bulgu ise, potansiyel sigorta pazarını en iyi değerlendiren 3 ilin Edirne, Çanakkale ve Balıkesir olduğu.

Kapasite kullanım oranı, bir ilde sigorta satın alma potansiyeli olan nüfusun yüzde kaçının sigorta satın aldığını gösteren bir orandır.

KAPASİTE KULLANIM ORANLARINA GÖRE İLLER

ŞEHİR	SİGORTALILIK ORANI	TAHMİNİ SİGORTALI SAYISI	TAHMİNİ POTANSİYEL SİGORTALI SAYISI	KAPASİTE KULLANIM ORANI
EDİRNE	34.26 %	136.567	172.923	78.98 %
ÇANAKKALE	21.47 %	107.862	195.531	55.16 %
BALIKESİR	20.56 %	239.086	444.975	53.73 %
ANTALYA	21.66 %	467.377	1.013.353	46.12 %
İZMİR	8.66 %	757.832	1.727.431	43.87 %
İSTANBUL	18.61 %	2.635.629	6.326.594	41.66 %
BURSA	16.38 %	449.080	1.163. 509	38.60 %
TRABZON	14.34 %	108.705	302.297	35.96 %
BARTIN	14.25 %	26.958	87.749	30.72 %
TUNCELI	10.05 %	8.583	35.676	24.06 %
BINGÖL	4.99 %	13.250	110.629	11.98 %
AĞRI	4.56 %	25. 127	237.245	10.59 %
HAKKARİ	3.24 %	8.848	87.982	10.06 %

kişi başına düşen sigorta priminden önemli ölçüde etkileniyor olmasıdır. Diğer yandan taşıma kapasitesi denklemi tek yönlü bir denklem değildir. Örneğin, sadece acente sayısına duyarlı değildir. Bu nedenle batı illeri yüksek acente sayılarına rağmen bunu kaldırabilir bir sigortalı nüfusuna ve acente sayısına sahiplerdir" olarak belirtildi. Diğer yandan doğu illerindeki durumun çok daha farklı olduğu görülüyor. Birçok doğu ilinde acente sayısı 6-25 arasında olduğu ortaya çıkıyor. Bu illerin sosyal ve ekonomik gelişmişliği ne kadar düşük olursa olsun, elde edilen sonuçlar acente sayısının olması gerekenin çok altında olduğunu gösteriyor.

EDİRNE, ÇANAKKALE VE BALIKESİR POTANSİYELDE EN İYİ

Rapordaki diğer bir bulguya göre, "Taşıma kapasitesi denkleminin sigortalılar üzerinden yürütülüyor olması nedeniyle, bir ilde sigorta satın almaya ekonomik gücü yeterli olan popülasyonu hesaplamak da mümkün olabilmektedir. Ancak belirtildiği üzere bu sayı, sadece satın alma gücü olan kişi sayısı üzerinden belirlenmiştir. Dolayısıyla kişilerin ön yargıları, kültürleri ve geçmişte yaşadıkları tecrübeler bu hesaplamanın dışında tutulmuştur. Bu potansiyel kişilerin sigorta sistemine dahil edilmesi ve buna yönelik pazarlama çalışmaları yapılması yeni meslek aktörlerinin ilgisi ve kontrolündedir."

Kapasite kullanım oranlarına göre iller tablosu, kapasite kullanım oranı en yüksek olan ilden en düşüğe doğru olan sıralamayı gösteriyor. Kapasite kullanım oranı, bir ilde sigorta satın alma potansiyeli olan nüfusun yüzde kaçının sigorta satın aldığını gösteren bir oran olarak ortaya çıkıyor. Sonuçlar incelendiğinde potansiyel sigorta pazarın en iyi değerlendiren 3 ilin Edirne, Çanakkale ve Balıkesir olduğu görülüyor. Diğer yandan mevcut sigortalı potansiyelini en alt seviyede değerlendiren illerin ise Doğu ve Güneydoğu Anadolu illeri olduğu dikkat çekiyor. Benzer sonuçlar, bölgesel farklılıklara da yansıdığı görülüyor. Batı Marmara kapasite kullanımında en yüksek yüzdeye sahipken, Güneydoğu, Kuzeydoğu ve Orta Anadolu bölgelerinin en düşük değerlere sahip olduğu ortaya çıkıyor.

KABA ÖLÜM VE KABA DOĞUM ETKİSİ

Araştırmaya özgü bir diğer veri seti ise, kaba ölüm hızı, kaba doğum hızı ve kişi başına düşen sigortalı sayısı olarak belirtiliyor. Kaba ölüm hızı, bir yıl içinde kapanan acentelerin o yılki acente sayısına oranı şeklinde gösteriliyor. Çalışmada kaba ölüm hızının gerçek etkisini sınayabilmek için 5 yıllık acente ölümleri temel alındığı görülüyor. Bu sayı son 5 yılın yıl ortası acente nüfusuna oranlanmış olarak veriliyor. Buna göre, Türkiye'de acentelerin kaba ölüm hızı yüzde 25 olarak belirtiliyor. Daha açık bir ifadeyle belirtilirse, son 5 yılda kurulan her 4 acenteden yaklaşık bir tanesinin kapandığı görülüyor.

Rapordan çıkan sonuçlar bize, kaba ölüm hızı en yüksek illerin Tunceli (yüzde 57), Gümüşhane (yüzde 44) ve Bayburt (yüzde 38) olduğunu gösteriyor. Raporda illere göre oranlar şu şekilde belirtiliyor: "Tunceli için değerlendirme yapmak gerekirse, son 5 yıl içinde kapanan acente sayısı, mevcut acente sayısının yüzde 57'sini oluşturmaktadır. Diğer yandan Ardahan (yüzde 0), Yozgat (yüzde 5) ve Bingöl (yüzde 7) illeri ölüm olasılığının en düşük olduğu illerdir. Ölüm olasılığının düşük olduğu illerden acentelik açma girişiminin daha az olduğu veya mevcut acentelerin piyasada tutunma konusunda sorunları olmadığı sonucuna varılabilir."

Çalışmada kaba doğum oranı, son 5 yıl içinde kurulan acente sayısının, 5 yıllık sürecin yıl ortası acente nüfusuna oranıyla hesaplanıyor. Araştırmaya göre, kaba doğum oranı Türkiye genelinde yüzde 17 olarak ortaya çıkıyor. Kaba doğum oranı en yüksek olan 3 ilimiz ise, Bingöl (yüzde 38), Adana (yüzde 32) ve Şanlıurfa (yüzde 29) olarak belirtiliyor. Bu illerde sigorta acenteliği yapmak için girişimde bulunanların sayıca çokluğu dikkat çekiyor. Bazı illerde ise (Tunceli, Gümüşhane, Bayburt, Kilis ve Ardahan) acentelik faaliyeti girişiminde bulunulmadığı görülüyor.

EN BÜYÜK BASKI EKONOMİK VE SOSYAL

Rapora göre, Türkiye'deki tüm acentelerin aylık komisyon geliri ortalaması 13.474 lira olarak hesaplanıyor. En yüksek komisyon gelirine sahip iller; İstanbul, Elazığ, Ankara, Gaziantep ve İzmir'ken; en düşük komisyon gelirine sahipler, Tunceli, Siirt, Ardahan, Hakkâri ve Iğdır olarak görülüyor. Türkiye'deki tüm acentelerin aylık acente gideri ortalaması ise, 6.678 lira olarak belirtiliyor. En yüksek acente giderine sahip iller Bartın, İstanbul, Ankara, Gaziantep, İzmir'ken; en düşük acente giderine sahip iller Tunceli, Hakkâri, Ardahan, Kilis ve Adıyaman olarak ortaya çıkıyor.

Araştırmanın sonucuna bakıldığında Türkiye geneli için acenteler, üzerlerindeki en büyük baskı unsuru olarak ekonomik ve sosyal baskıları (yüzde 72.1) gösteriyor. Daha sonra rekabet baskısının (yüzde 71.6), en az da yasal ve hukuki düzenlemelerden kaynaklanacak baskıların (yüzde 69) etkili olduğunu belirtiyorlar.

SONUÇ

SAİK araştırmasının sonunda, günümüzde gelişmiş ülkelerde finans sisteminin önemli ayaklarından bir tanesi olarak öne çıkan sigortacılık sektörü için bilimsel çalışma ve araştırmaların zorunluluğu öne sürülüyor. Raporda, küçük ölçekli işletmelerin rekabetin yoğun olduğu illerde büyük sorun yaşayacağı öngörülüyor. Ayrıca araştırma sonucunda, iller ve bölgeler arasında ortaya çıkan belirgin farklılıkları temel alarak, kamu otoritesi veya meslek örgütlerinin sorunlu illerde ileriye yönelik çözüm üretici çalışmalar üretme beklentisi doğuyor.

Mehmet Akif Eroğlu TSB Genel Sekreteri

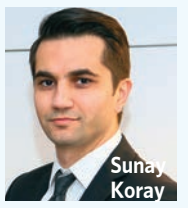
Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Genel Sekreterliği'ne, TSB Yönetim Kurulu Üyesi ve Ziraat Sigorta Genel Müdürü Mehmet Akif Eroğlu atandı. Yeni Genel Sekreter Eroğlu, 1 Mayıs tarihi itibarıyla göreve başlayacak. Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Uluslararası İlişkiler Bölümü'nden mezun olan Eroğlu, ABD Illinois Üniversitesi'nde işletme mastırı yaptı.



Çalışma hayatına Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı'nda Bankalar Yeminli Murakıp Yardımcılığı göreviyle başladı. BDDK nezdinde Daire Başkanlığı görevinde de bulunan Eroğlu, sırasıyla Ziraat Hayat ve Emeklilik ile Ziraat Sigorta'nın Genel Müdürlüğü görevlerini üstlendi. TSB Yönetim Kurulu Üyeliği'nin yanı sıra Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı (TSEV) Yönetim Kurulu Başkanlığı, Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Yönetim Kurulu Üyeliği ve TÜRK P&I Sigorta Yönetim Kurulu Üyeliği görevleri bulunuyor.

Generali Sigorta'ya yeni CFO

İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi İşletme Bölümü'nden 2000 yılında mezun olan Sunay Koray, Marmara Üniversitesi'nde Uluslararası Ekonomi üzerine yüksek lisans yaptı. Halen İstanbul Üniversitesi'nde 'Makro Ekonomik Göstergelerin Şirket Değerlemesine Etkileri' doktora tezine devam etmekte olan Koray,



2004 - 2008 yılları arasında BDO Türkiye'de Kıdemli Denetçi olarak görev aldı. 2008 - 2015 yılları arasında Aviva Sigorta'da sırasıyla Mali Kontrol ve Raporlama Müdür Yardımcısı, Mali Kontrol ve Raporlama Müdürü, Finans ve Yatırımcı İlişkileri Bölümü Başkanı görevlerini yürüten Koray, Şubat 2015'te Aviva Sigorta'da CFO görevine atandı.

Anadolu Sigorta 90 yaşına girdi

Anadolu Sigorta kuruluşunun 90. yıldönümünde İstanbul Raffles Hotel'de bir basın toplantısı düzenledi. Anadolu Sigorta Genel Müdürü Musa Ülken, 1. Genel Müdür Yardımcısı Filiz Tiryakioğlu ve Genel Müdür Yardımcısı Fatih Gören'in hazır bulundukları toplantıda, Anadolu Sigorta adına konuşmayı Musa Ülken yaptı. Ülken: "İlk kurulduğumuz gün, 500 bin lira olan kayıtlı sermayemizi bugün, 500 milyon liraya ulaştırdık. Genel müdürlüğümüzün yanı sıra 9 bölge müdürlüğümüz ve Kuzey Kıbrıs şubemizde sektörün en deneyimli 1.050 personelini istihdam ediyoruz. Türkiye çapında 5 bin noktada hizmet veriyoruz. 100. yılımızda her hanede en az bir adet Anadolu Sigorta poliçesi mutlak hedeflerimiz arasında" şeklinde konuştu. Anadolu Sigorta'nın 90. kuruluş yıldönümüne özel kurumsal websitesini de yenilediğini ifade eden Musa Ülken, Anadolu Sigorta'nın dışarıya açılan vitrini olarak tanımladığı websitesinin, mobil cihazlarla uyumlu kullanıcı dostu tasarıma ve en güncel teknolojik altyapıya sahip olduğunun altını çizdi.



Anadolu Sigorta 1. Genel Müdür Yardımcısı Filiz Tiryakioğlu, Genel Müdür Musa Ülken ve Genel Müdür Yardımcısı Fatih Gören.

Allianz'dan piyanolu toplantı

Allianz Türkiye CEO'su Solmaz Altın ve Kurumsal İletişim Başkanı Fatmanur Erdoğan'ın katıldığı basın toplantısı, Allianz Türkiye'nin desteklediği genç piyanist Kaan Baysal'ın mini konseriyle başladı. 23 Nisan vesilesiyle verilen mini konserin ardından konuşan Solmaz Altın, Allianz Türkiye'nin 2014 finansal sonuçlarını ve 2015'in ilk verilerini açıklarken sigorta sektörünü de değerlendirdi. Allianz Türkiye'nin 2014'te hayat dışı branşlarda yüzde 14.2, sağlıkta ise yüzde 36.5 pazar payı ile sektörde birinci olduklarını vurgulayan Solmaz Altın, bu başarının, yıl içerisinde uygulanan stratejik yaklaşımların gücünün göstergesi olduğunu belirtti. Solmaz Altın toplantıda ayrıca, Allianz'ın, son yıllarda Türkiye'ye yaptığı 1 milyar euronun üzerinde ek yatırıma bir yenisinin eklendiğinin, bu yeni yatırım sayesinde, 2500 çalışanı ve 4000 acentesi ile 5 milyon müşterisine hizmet veren Allianz Türkiye'nin genel merkezinin 2015 yılı içerisinde tek çatı altında birleşeceğinin haberini de verdi.



Küçük yetenek Kaan Baysal, basın toplantısında resital verdi.

SBN Sigorta kârını yüzde 120 artırdı

2014'ün tüm çeyreklerinde kâr açıklayarak yıl sonuna ulaştıklarını belirten SBN Sigorta Genel Müdürü Recep Duray ,"2014 yılında elementer sigortacılık yüzde 9 büyüme gösterdi. Biz ise yüzde 25 büyüdük. Kârımız 5 milyon lirayı aştı. Bu, bir önceki yıla göre yüzde 120'lik bir kâr artışını ifade ediyor. Hem büyümeyi hem de kârı bir arada başaran ender şirketlerden biriyiz. Kuşkusuz bu durum, kararlılıkla yürüttüğümüz oto dışı ağırlıklı çalışmalarımızın bir sonucudur. Sektör ortalamalarında veya üzerinde büyümeye devam ederken bir yandan da kârlılığımızı ciddi anlamda artırıyoruz. Biz yıkıcı rekabete girmeyi tercih etmiyoruz. Piyasa şartları değişmediği müddetçe, şirketimiz büyümeye devam ederken, bu odağını koruyacaktır" dedi. Duray, banka sigortacılığını etkin kullanan bir şirket olduklarının da altını çizdi.





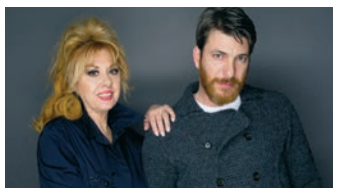
Duayenler buluştu

Sigortacılığın unutulmaz isimleri Osman Yücesan, Bilgi Kongar, Erhan Dumanlı, Mehmet Aydoğdu, Cahit Nomer ve Çetin Alanya güzel bir Nisan gününde yemekte buluştu. Yemeğin konuğu ünlü sosyolog Emre Kongar'dı.



Sigortacılar Korosu kuruluyor

İstanbul Underwriting Center'ın kurucu üyesi ve sahibi Menekşe Uçaroğlu bir yeniliğe daha imza attı. Uçaroğlu'nun öncülüğünde, Kamuran Akkor / Tiyatro Şenay SAHNE kuruluşunu tamamladı. En kısa süre içinde tam olarak faaliyetine başlamayı planlamakta. Müthiş ses, Usta Sanatçı Kamuran Akkor yönetiminde koro çalışmaları için ilk buluşma 14 Nisan tarihinde gerçekleşti. Ayrıca koro çalışmalarına ek olarak Sanat Merkezi bünyesinde büyükler ve çocuklar için tiyatro, dans, müzik aletleri, grup ve bireysel çalışmalar da olacak. İlk toplu buluşma 20 Nisan akşamı olacak. Koro, tüm müzikseverlerin katılımına açık. Katılım isteği için: www.katssahne.com ve www.facebook.com/katssahne?fref=ts



Kamuran Akkor ve Tiyatro Şenay Sahne'nin kurucusu Onur Şenay.

Fotoğraf Fethi Karaduman.



Beklentilerinizi yüksek tutun!

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

Adendum



Doymuş bir pazar olan Avrupa'ya kıyasla Türkiye'nin sektörde potansiyeli çok büyük.

Türkiye, sigortacılık konusunda Avrupa ile kıyaslandığında potansiyelinin çok gerisinde kalmış gibi görünse de önemli fırsatlar barındırıyor. Dünyada en çok yatırım yapılan 13'üncü ülke olan Türkiye'de sigorta sektörünün de daha hızlı büyümesi bekleniyor.

Dünyanın yatırım merkezi Türkiye'de sigortacılığın da cazibesi artacak

Sigorta sektörünün ekonomik gelişmenin üzerinde etkili olduğu biliniyor. Bununla birlikte, dünyanın en büyük 17'nci ve Avrupa'nın 6'ncı ekonomisi olan Türkiye'nin sigorta sektöründeki durumuna bakıldığında rakamlar pozitif görünmüyor. Bu nedenle otoriteler tarafından ekonominin iyileşmesi için sigorta sektörüne yatırım yapılması gerektiği düşünülüyor.
Avrupa ile karşılaştırmalı olarak Türkiye'nin sigorta verilerine baktığımızda, Türkiye sigorta sektöründe şimdiki durumun yeterli olmadığı görülüyor. 78 milyon nüfusa sahip olan Türkiye'de nüfusun yaş ortalaması 29. Bu bilgiyle hayat sigortası ve bireysel emeklilik gibi branşların gelişmesi beklenirken, nüfustaki büyük bir kesimin sigorta bilinci henüz gelişmemiş olduğu görülüyor. Son Sigma raporuna göre, Türkiye'nin genç nüfus potansiyelini yeterince kullanmadığı görülüyor. Yeni gelişen pazarlardan biri olarak Türkiye, sigorta farkındalığını artırıp yöntemlerini yenileyerek potansiyelini artırmaya çalışmalı.

TOPLAM PRİM HACMİ

Avrupa ülkeleriyle kıyaslandığında Türkiye'nin toplam prim hacminin, aynı potansiyele sahip diğer ülkelerin oldukça altında olduğu görülüyor. 65 milyon nüfusuyla İngiltere, 82 milyon nüfusuyla Almanya ve 66 milyon nüfusuyla Fransa gibi ülkelerin nüfus yoğunluğu ve sigorta potansiyeli açısından toplam prim hacmi ile nüfus kıyaslanırsa, aşağıdaki tablo ortaya çıkıyor.

Ülke	Toplam Prim	Nüfus
İngiltere	330 milyar dolar	65 milyon
Fransa	250 milyar dolar	66 milyon
Almanya	248 milyar dolar	82 milyon
Türkiye	10 milyar dolar	78 milyon

Türkiye İstatistik Kurumu'na göre, Türkiye nüfusu gün geçtikçe büyüyor ve 2020 yılının sonunda Almanya nüfusundan fazla olması bekleniyor. Kentleşmenin artmasıyla birlikte, 2010 yılında popülasyonun yüzde 27'sini oluşturan üst sınıf oranının 2020 yılında yüzde 45'e yükseleceği düşünülüyor. Bu da araba, ev gibi ürünleri alma ihtiyacı olanların sayısının artacağını gösteriyor. Ayrıca aile desteği geleneği azalırken, emeklilik sonrası yatırımlar önem kazanmaya başlıyor. Bu verilerle sigortalanma oranlarının artacağı görüşü öne çıkıyor.

ALTYAPI DEĞİŞİKLİĞİ GELİRİ ARTIRIYOR

Türkiye, 2023 yılına kadar sürecek olan hızlı bir altyapı değişikliği yolunda ilerliyor. Üçüncü köprü projesi, yeni İstanbul havaalanı ve gelişmiş raylı hat sistemleri hızla yenileniyor. Türkiye'de hükümetin 2023 yılına uzanan planları sigorta sektörünün gelir artışına ön ayak olacak.

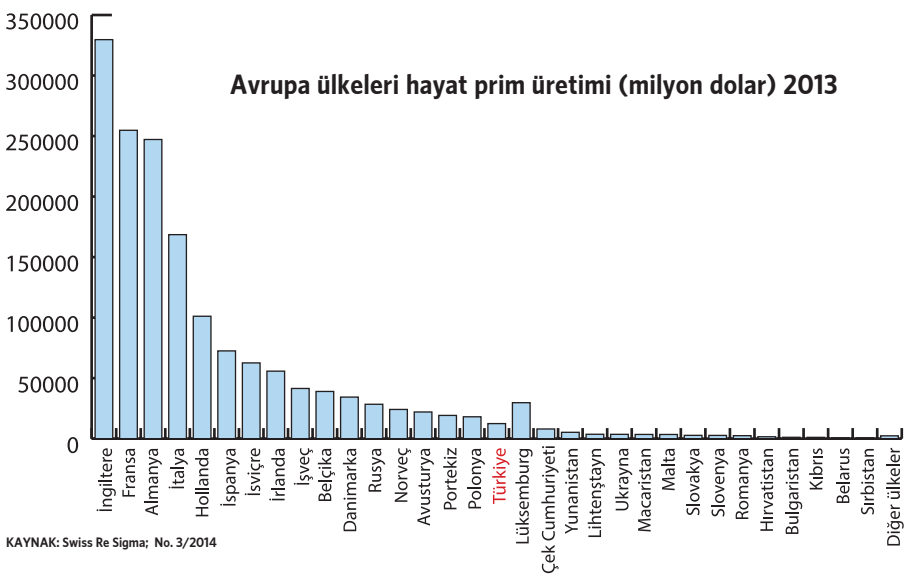
HAYAT PRİM HACMİ:

Ülke	Hayat Prim Hacmi	Nüfus
Macaristan	1.9 milyar dolar	9.8 milyon
Malta	1.3 milyar dolar	445 bin
Türkiye	1.7 milyar dolar	78 milyon

Yukarıdaki üç ülkenin kıyaslaması yapıldığında, nüfusları oldukça farklı olmasına rağmen, hayat prim hacimlerinin benzerlik göstermesinin ilk nedeninin, ülkelerdeki Kişi Başı Gayrisafi Milli Hasıla (KBGSMH) olduğu görülüyor. Türkiye'de KBGSMH 10 bin 158 dolar. Malta'da KBGSMH 22 bin 829 dolar iken, Macaristan'da 14 bin 703 dolar. Bu durumda Malta'nın sigorta potansiyelinin de Macaristan'dakinin yaklaşık iki katı olduğu görülüyor.

SİGORTA FARKINDALIĞI

Macaristan, Malta ve Türkiye'nin prim hacminin benzerlik göstermesinin ikinci ve önemli bir nedeni ise, ülkedeki kişilerin sigorta farkındalığı. Türkiye'de sigorta farkındalığı oranının çok düşük olduğu biliniyor. Araştırmalara göre, Türkiye'de



KAYNAK: Swiss Re Sigma; No. 3/2014

nüfusun büyük bir kısmı tarafından hayat sigortasının ne olduğu ve kim tarafından yapıldığı bilinmiyor. Bu noktada, sigorta şirketlerinin üzerinde çalışması gereken konuların başında sigorta bilinci geliyor. Sigorta sektörünün sigorta bilincini oturtması için, bireylerin hayat sigortasının para kaybı ya da gereksiz bir şey olmadığını bilmesi gerekiyor. Çünkü sigorta sektörünün büyüdüğü ölçüde ekonominin de büyüdüğü görülür.

HAYAT DIŞI EKONOMİDEN ÇOK ETKİLENİYOR

10 milyar dolara ulaşan hayat dışı branşı, her yıl yüzde 10-15 oranında büyüyor. Türkiye ekonomisi büyüyüp KBGSMH oranı artıkça, Türkiye'deki otomobil sahipleri de artacak gibi görünüyor. Ayrıca sigortanın yüzde 30'unu oluşturan kasko branşının gelecek yıllarda büyümesi bekleniyor. Fakat bu büyüme, oto sigortasıyla doğrudan ilişkilendirilmemeli. Ekonomiyle ilişkilendirilen sigorta sektöründe en çok hayat dışı branşların etkilendiği biliniyor. Bu sebeple sigorta şirketlerinin hayat branşına yönelmeleri gerektiği belirtiliyor. Şirketlerin sadece var olan ürünlerle devam ettikleri sürece, yeni pazarlara girmekte oldukça zorlanacakları görülüyor.

sayamayacağı bir gerçek.

MEVCUT DURUMUN ARTILARI VE EKSİLERİ

Asya ve Avrupa kıtaları arasında coğrafi, ekonomik ve politik bir köprü görevi üstlenen Türkiye, her sektörün büyümesine yardımcı olacak bir konuma sahip. Ama Türkiye'nin doğu komşularında (Suriye, Irak, İran) olanlar Türkiye'deki sigorta pazarına da etki etmekte. Bu durumla birlikte, Türkiye'deki diğer sektörlerle kıyaslandığında sigorta sektörü çok yetersiz kalıyor. Sektörün, nakliyat ya da trafik gibi zorunlu ürünlerin yarattığı hasar yüzünden negatif etkilenmesinin yanında, toplumsal ayaklanma benzeri olaylar anlık olmasa da uzun vadede etkisini gösteriyor.

YABANCI YATIRIMLAR

Türkiye, 100 milyar dolardan fazla yatırımla dünyada 13. yatırım merkezi haline geldi. 2014 yılının ilk yarısında yurtdışı yatırımları yüzde 28 oranında artarak 6.73 milyar dolara ulaştı. Yabancı yatırımcılar için Türkiye'yi ilgi çekici bir yatırım noktası haline getiren birçok özellik bulunuyor. Türkiye, yüzde 35 borç/gayrisafi milli hasıla oranıyla Avrupa'da en düşük orana sahip olması, hane halkı sigorta sektörü açısından oldukça ilgi çekici. Ancak yabancı yatırımların negatif sonuçları da var. Pazardaki yoğun rekabet fiyat artışına neden oluyor.

DEVLET DESTEĞİ VE ZORUNLU PAZAR

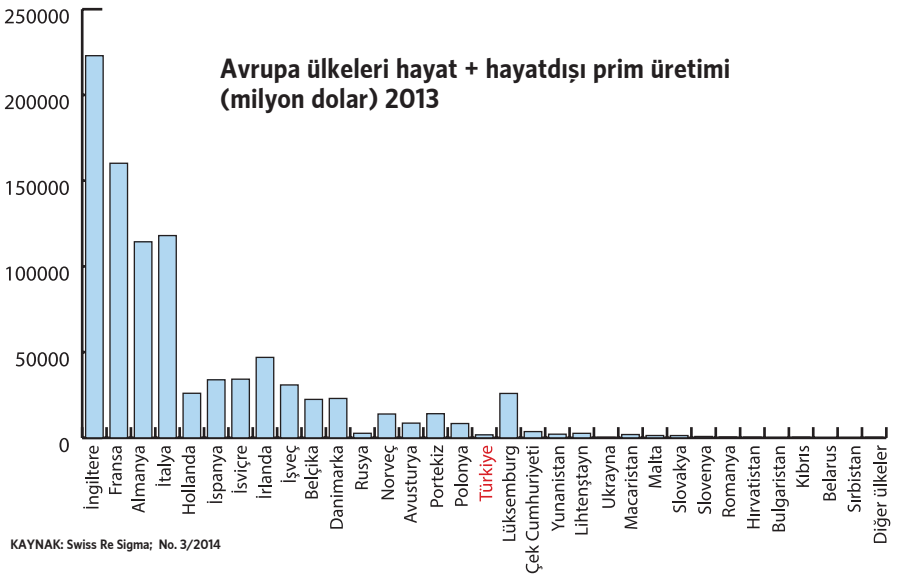
Türkiye'de sigortalanmaya devlet yardımı gittikçe artıyor. Bu bağlamda, devletin odaklandığı üç anahtar nokta var: Zorunlu trafik sigortası, BES ve DASK sigortası. Ayrıca deprem bölgesi olarak Türkiye'deki tüm işyerleri ve yerleşim merkezleri sigortalanmak zorunda. Tehlikeli maddelerle çalışan meslek kollarında da işverenler çalışanını sigortalamak zorunda. Aynı zorunluluk doktorluk, avukatlık gibi belirli meslek gruplarında da karşımıza çıkıyor. Ama Avrupa'yla kıyasladığınızda zorunlu sigorta alanının Türkiye'de yeterince gelişmemiş olduğunu görüyoruz. Bu nedenle devlet desteğinin önümüzdeki yıllarda zorunlu sigortaların sayısını artırmak için gerekliliği ortaya çıkıyor. Zorunlu sigortaların sayısını artırma çalışmaları yapıldığı takdirde, Türkiye'de sektör hacminin artacağı ön görülebilir.

AB'YE GİRME ÇABALARINDA YENİ DÜZENLEMELER

Avrupa Birliği'ne girme çalışmalarıyla Avrupa'nın yasaları, kuralları da oldukça önem kazandı. Sigorta sektöründe de Türkiye, Avrupa'yı örnek aldığından Avrupa genelinde geçerli olan sigorta kuralları bütünü olan Solvency II, Türkiye'de önemli bir gündem konusu haline geldi. Solvency II gibi kanunlar, daha kuvvetli risk yönetimi ve sigorta şirketleri için daha fazla anapara gerektirir. Solvency II kanunlarından Türkiye'deki büyük şirketlerin doğrudan etkilenmesinin yanı sıra küçük şirketler bile etkileniyor. Bunun yanı sıra Avrupa Birliği'ne girişim çabalarından dolayı birçok zorunlu ürün ortadan kalkacak. Müşteri hakları ve sigortanın nasıl satılacağı ve müşterinin satın alma öncesi ve sonrası nasıl bilgi alacağı gibi bilgiler sektörde büyümeyi destekleyecek. Bütün şirketlerin ekonomisini etkileyecek bu değişim, finansal durumu tanımlayacak etmenlerden biri olan sigortayı doğrudan etkiliyor.

SONUÇ

Küçük ülkelerle karşılaştırıldığında Türkiye'deki düşük sigorta harcamalarının, Türk sigorta sektörünün uygun koşullarda büyümesine, orta sınıf gelir seviyesinde yükselme ve sigortalanma bilincinin artışına neden olduğu görülüyor. Sektörde kronik bir problem haline gelen kârlılık eksikliğine rağmen, Türk sigorta sektörü hareketine devam ediyor. Aktif pazarlardaki fiyatlama problemlerinin çözülmesi, fiyatların normale dönmesi ve yapısal problemlerin ortadan kaldırılmasıyla sektördeki kârlılığın normal seviyeye ulaşması beklenebilir. Bu nedenle, Türk sigorta sektörünün potansiyeline ulaşması için şirketlere büyük rol düşüyor. Genel incelemelerin ışığında sektörün gelişmesinin, devlet ve sigorta şirketlerine bağlı olduğu öne sürülebilir. Olumlu gelişmeler sağlamak için, sigorta şirketleri çalışma stratejilerini değiştirirken, devletin de insanların farkındalığını artırmak, pazar ihtiyaçlarını karşılamak ve yeni satış kanalları bulmak için kanunlarla destek olması gerekli görülebilir. Böylece sektör potansiyeline ulaşabilir.



KAYNAK: Swiss Re Sigma; No. 3/2014

ÜRETİM

Türkiye ekonomisinin temel direklerini hizmet ve üretim oluşturuyor. Toplam GSMH'nin yüzde 24.2'sini oluşturan üretim endüstrisi, Türk ekonomisinin en önemli araçlarından biri. Bu açıdan bakıldığında üretim sigortası ve ürün sorumluluk sigortasının gelecekte çok daha genişleyeceği söylenebilir. Avrupa'da üretim sigortası olmayan üretici bulunmaz. Türkiye'deyse durum Avrupa'da olduğundan biraz daha farklı. Hâlbuki devlet, müşterileri ve sigorta şirketleri arasında bağ kuran anlaşmalarla katkı sağlayabilir. Bu, sigorta şirketleri için müşteri memnuniyeti ve geliri artırmak anlamına geliyor. Sigorta şirketleri, uygun poliçe sunma ve sigorta bilinci yaratma konusunda sigorta pazarının ihtiyaçlarının farkında olarak ilerlemeli.

İHRACAT-İTHALAT

Ülkenin Toplam İhracatı- 161 milyar dolar
Ülkenin Toplam İthalatı- 205 milyar dolar
İhracat ve ithalattan bahsettiğimizde pastanın büyük dilimi sigorta şirketlerine ait. Çünkü her türlü ticari mal ya da transfer için sigorta zorunluluğu var. Bu durum, sigorta şirketlerinin yok giderlerinin düşük olması ve çeşitli altyapı reformlarıyla birlikte potansiyeli yüksek bir ülke. Bu reformlar, Türkiye'nin karşılaşabileceği şok ve krizlere karşı büyük önlem teşkil ediyor. Yapısal reformlar, Türkiye'nin Avrupa Birliği'ne katılım süreciyle hızlandı ve birçok alanda kapsamlı değişikliklere yol açtı. Bu girişimlerdeki temel amacın, finansal sektörün verimliliğini ve esnekliğini artırmak için ekonomide özel sektörün rolünü büyütmek ve sosyal güvenlik sistemini daha sağlam bir temele oturtmak olduğu öne sürülebilir. Ayrıca Türkiye 2023 yılına kadar sürecek olan hızlı bir altyapı değişikliği yolunda ilerliyor. Üçüncü köprü projesi, yeni İstanbul havaalanı ve gelişmiş raylı hat sistemleri hızla yenileniyor. Bu genç nüfus ve nüfusun potansiyeli sayesinde, Türkiye yabancı yatırımcılar için özellikle

FARKINDALIĞIN ARTMASI ŞART!

Türkiye'de sigorta farkındalığının çok az olması prim hacmini olumsuz etkiliyor. Bu farkındalık arttıkça sigorta sektörü büyüyecek.

- **EN BEĞENİLEN HAYAT SİGORTASI ŞİRKETİ METLIFE**
  Fortune 500 listesinin 'Hayat ve Sağlık Sigortaları' branşında en beğenilen ilk 5'te sırasıyla Metlife, Northwestern Mutual, Prudential, New York Life ve Aflac yer alıyor.

- **AIG, İRLANDA'NIN EN BÜYÜK İKİNCİ HAYAT ŞİRKETİNİ SATIN ALDI**
  American International Group (AIG), İrlanda'nın en büyük ikinci hayat şirketi olan Laya Healthcare'ı bünyesine kattığını açıkladı. Laya Healthcare'ın, İrlanda hayat sigortası pazarındaki payı yüzde 24.



- **SİGORTACILAR, İNGİLTERE'NİN AB'DEN ÇIKMA RİSKİNE KARŞI ÖNLEM ALMALI**
  ABD'li derecelendirme kuruluşu A.M. Best, AB'de faaliyet gösteren İngiliz sigortacıları 7 mayıstaki genel seçimler sonrasında İngiltere'nin AB'den çıkma riskine hazır olmaları gerektiği konusunda uyardı.

- **HAYATINI KAYBEDEN ÇOCUK İÇİN FIAT CHRYSLER'E 150 MİLYON DOLAR TAZMİNAT**
  ABD mahkemesi, Fiat Chyrsler otomobil şirketini, araba kazasında yanarak ölen 4 yaşındaki çocuğun ailesine 150 milyon dolar tazminata mahkum etti. Sorunun 1999 model Grand Cherokee araçların yakıt tankında olduğuna karar verildi.



- **HASAR TESPİTİ İÇİN SÜRÜCÜSÜZ HAVA ARACI KULLANILACAK**
  American International Group (AIG), ABD Federal Havacılık İdaresi'nden insansız hava araçları kullanmak için onay aldı. AIG, insansız hava araçlarını, müşterileri için risk tespiti ve hasar değerlendirmesi yapmak için kullanacak.

- **AFRİKA'NIN EN BÜYÜĞÜNDE CEO DEĞİŞİKLİĞİ**
  Afrika'nın en büyük sigorta şirketi Londra merkezli Old Mutual'ın 7 yıllık CEO'su Julian Roberts, Bruce Hemphill'e bıraktı. Hemphill atamadan önce Standard Bank Group için çalışıyordu.

- **EULER HERMES AFRİKA'DA GÜCÜNÜ ARTIRIYOR**
  Kredi sigortası şirketi Euler Hermes Güney Afrika pazarına giriyor. Euler Hermes bu atılım ile Afrika pazarındaki gücünü pekiştirmeyi hedefliyor. Euler Hermes'in MMEA bölgesindeki 14 ülkede 650 çalışanı bulunuyor.



Ziraat Emeklilik ile Sigortacı Gazetesi'nde keyifli kahvaltı

Sigortacı Gazetesi Art Direktörü Feyza Kırmızı, Ziraat Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Cenk Kurt, Genel Müdür Yardımcısı Ender Şenol, Sigortacı Gazetesi İmtiyaz Sahibi Metin Öztürk, Ziraat Emeklilik Genel Müdürü Fikrettin Aksu, Grup Müdürü Ekrem Arıkan, Sigortacı Gazetesi Yazı İşleri Koordinatörü Birant Yıldız.

SEGEM'den Sigortacı Gazetesi'ne ziyaret



Feyza Kırmızı, Metin Öztürk, SEGEM Müdürü Armağan Koç Esen, SEGEM Uluslararası İlişkiler ve AB Uzmanı Anı Püsküllüoğlu, Birant Yıldız.

Sigortacılar IES'in davetinde buluştu

İstanbul Underwriting Center (IUC), yaklaşık 20 senedir Avrupa'nın çeşitli ülkelerinden 14 ofis ile Uluslararası Sigorta ve Reasürans şirketlerine hizmet veren IES Insurance Engineering Services adına organizasyona ev sahipliği yaptı. IES Insurance Engineering Services'in Türkiye, Orta Doğu ve İç Asya Ofisi'nin kuruluşu sebebiyle 25 Mart Çarşamba İstanbul Edition Hotel Cipriani Restaurant'ta tanışma yemeği düzenlendi. Kurucu ortak Carlo Tozzi Spadoni, Türk sigorta sektörü yöneticilerinin yoğun katılımıyla gerçekleşen açılışta, İstanbul Ofisini kurarken Türkiye'nin yanında Orta Doğu ve İç Asya piyasalarında yüksek standartta sigorta ekspertizine olan ihtiyacı karşılamayı amaçladıklarını vurguladı.
Firmanın İstanbul Ofisi faaliyetlerini, 15 yıl süre ile Türkiye'nin önde gelen sigorta şirketlerinde çalıştıktan sonra iş hayatına sigorta eksperi olarak devam eden Yıldırım Saltık'ın yönetiminde sürdürecek. İstanbul Underwriting Center'ın kurucu üyesi ve sahibi Menekşe Uçaroğlu'nun katkılarıyla düzenlenen davete Sigortacı Gazetesi İmtiyaz Sahibi Metin Öztürk'ün yanı sıra, Generali Sigorta Genel Müdürü Mine Ayhan, AIG Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Sema Bulutlu, Demir Sigorta Genel Müdürü Hülya Püdün gibi isimler katıldı.



İstanbul Underwriting Center'in IES adına ev sahipliği yaptığı etkinliğe sektörden seçkin davetliler katıldı.



"Kadın Gözüyle Hayattan Kareler 2015" sonuçlandı

Türkiye Fotoğraf Sanatı Federasyonu'nun öncülüğünde başvuruların bu yıl ilk defa dijital ortama taşındığı, 1.418 yarışmacının 4.945 fotoğrafla katıldığı "Kadın Gözüyle Hayattan Kareler", Türk kadınının sosyal, kültürel ve toplumsal gelişimine katkıda bulunmayı hedeflerken, kadınlara kendilerini ve hayata bakışlarını özgürce ifade edebilecekleri bir platform sunuyor. Yarışmada bu sene Hilal Keskin birinci, Canan Çiçek ikinci, Emel Güley ise üçüncü oldu. Ceyda Gümüştekin, Nurcan Sala ve Zeynep Seda Çakır da mansiyon ödülü aldı. Yarışmada dereceye giren ve sergilenmeye değer bulunan 44 eser 7 Mayıs - 7 Haziran tarihleri arasında Tepe Nautilus AVM'de fotoğrafseverlerle buluşacak.





Orhan Veli'nin Urumelihisarı'nda bir yemek vakti...

Geçen ay yazarlar yemeği için Rumelihisarı İskele Restoran'da buluştuk. Yıllardır gittiğimiz, bildik bir mekân. Yolumuz Rumelihisarı'na düşünce, ister istemez benim kulaklarımda ünlü ozan Orhan Veli'nin dizeleri yankılanır: "İstanbul'da Boğaziçi'nde/ Bir garip Orhan Veli'yim/ Veli'nin oğluyum/ Tarifsiz kederler içindeyim/ Urumeli Hisarı'na oturmuşum/Oturmuş da bir türkü tutturmuşum.
İstanbul'un mermer taşları/ Başıma da konuyor martı kuşları/ Gözlerimden boşanır hicran yaşları/ Edalım... / Senin yüzünden bu halim.
İstanbul'un orta yeri sinema/ Garipliğim, mahzunluğum duyurmayın anama/ El konuşurmuş, görüşürmüş bana ne/ Sevdalım.../ Boynuna vebalim
İstanbul'da, Boğaziçi'ndeyim/ Bir garip Orhan Veli'yim."
İskele'de denizin üstünde kurulu masalara oturduk. Başımıza konmasa da martılar yine oradaydı, karabataklar da Boğaz'ın ağır ağır akan sularına dalıp çıkarak onlara eşlik ediyordu. Mevsimin son balıklarını yedik hep birlikte… Artık güze kadar, balık yemek isteyenler, çiftlik üretimi, dondurulmuş balıklar ya da konserveye talim edecekler, çünkü balık avı yasağı başladı, balıkçı tekneleri sezonu kapadı…
Geçen ayki yemekte konuklarımız Aviva Sigorta'nın yeni CEO'su Cenk Tabakoğlu, Genel Müdür Yardımcısı Suat Oruç, Dünya Gazetesi Finans ve Sigorta Editörü Yakup Sayar ve Eksper Mustafa Nazlıer'di.
Yemekte çok keyifli bir sohbet ortamı vardı. Bir anlamda; Urumelihisarı'nda bir Türkü tutturan Orhan Veli'nin kederine ortak ve derman olduk. David Ağabey genel istek üzerine konuklarımız için başta "Mikonos tavuğu" olmak üzere birçok fıkra anlattı ve üstüne yenilerini ekledi. "Umumi arzu" üzerine "Zıbık" skecini tekrarlayan Faruk Kaptan da ondan geri kalmadı. Bu arada "Ezeli" Galatasaray-Fenerbahçe rekabetinin "Ebedi" bahisçileri de son maçın hesabını gördüler. Gülen taraf Erhan Dumanlı oldu.
(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 - Salim Tolan

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 - 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 - Mayıs 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, global marka olma yolunda ilerliyor





Global marka olma yolunda emin adımlarla ilerleyen SFS, dünya pazarında yazılım endüstrisini tanıtmaya devam ediyor. 2013 ve 2014 yıllarında Sri Lanka'da "17th Insurance Congress of Developing Countries" konferansına, Malezya'da "Matrade" fuarına ve Singapur'da "Asia Insurance CIO Summit" konferansına sponsor olarak katıldı. SFS, sponsorluğunu üstlendiği projelerde tamamen Türk mühendislerinin geliştirdiği, Türk yazılım sanayisinin geldiği noktayı sigortacılık projelerini sunarak tanıttı. 2015 yılının nisan ayında ise Singapur'da "1st Asia Conference on Trade Credit and Political Risk Insurance" konferansına katılımda bulunarak "ww. Winsure Export Credit Insurance" ürünlerini tanıttı.

Ticaret Kredi ve Politik Risk Sigorta şirketlerinin tüm oyuncularının davetli olduğu etkinlikte, Asya ve çevresinde ticaret kredilerine bakış, politik risk eğilimleri ve gelişmeleri, Dünya Ticari Kredi ve Politik Risk Sigorta (PRI) pazarında ürün geliştirme trendleri hakkında detaylı bilgi verildi. SFS Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Aytül Yar Sayar, "SFS olarak önümüzdeki dönemlerde kıtalararası pazar ağını genişletme faaliyetlerimiz son hız devam edecektir" dedi.







SFS, sponsor olduğu Sri Lanka, Malezya ve Singapur'daki konferanslarda Türk mühendislerinin geliştirdiği Türk yazılım sanayisinin geldiği noktayı sigortacılık projelerini sunarak tanıttı.

Dünya pazarında yazılım endüstrisini tanıtmaya devam eden SFS, global marka olma yolunda emin adımlarla ilerliyor. SFS, 2013 yılından bu yana sponsorluğunu yaptığı projelerde tamamen Türk mühendislerinin geliştirdiği sigortacılık projelerini tanıttı.






Serdar Gül




İlker Sırtıkırmızı



MAPFRE GENEL SİGORTA 2015 YILI ACENTELER TOPLANTISI 3 - 5 Nİ

En Değerli H

BİRLİKTE







2014 yılının sigorta sektörü açısından zor bir yıl olduğunu belirten MAPFRE GENEL GRUBU CEO'su Serdar Gül, buna rağmen şirket olarak büyüdüklerini ve hem üretimde hem de teknik kârlılıkta beşinci sırayı koruduklarını söyledi.





MAPFRE GENEL SİGORTA 2015 yılı acenteler toplantısı "En Değerli Hazinemiz Birlikteliğimiz" konseptiyle Antalya Belek Kaya Palazzo Otel'de gerçekleştirildi. MAPFRE GENEL GRUBU CEO'su Serdar Gül konuşmasına MAPFRE Grubu'nun 2014 verilerini açıklayarak başladı: "MAPFRE Grubu'nun toplam rakamlarına baktığımız zaman büyük bir başarı görüyoruz. 22.4 milyar euro toplam primle beraber yüzde 2.6'lık bir büyümemiz var. Vergi öncesi net kârımız ise 1.8 milyar euro ve yine büyüme oranımız ise yüzde 16.6 oldu. Bu rakamlar dünya ortalamalarına göre çok başarılı."

Geçtiğimiz yılın Türkiye'de çok zorlu bir yıl olduğunu vurgulayan Gül, "Hem ekonomik açıdan hem sigorta açısından biraz zorlandık, fakat buna rağmen biz MAPFRE GENEL SİGORTA olarak 2014 Aralık ayında 5'inci sıradaki yerimizi koruduk. Sektördeki MAPFRE GENEL SİGORTA'nın performansına baktığımızda 2014 yılında prim üretiminde yüzde 10.2'lik bir artış gerçekleştirdi. Teknik kâra baktığımız zaman 2013 yılı sonunda MAPFRE 24 milyon lirayla 12'nci sıradayken, zor geçti dediğimiz 2014 yılı sonunda 73 milyon lirayla 5'inci sıradaki yerini korudu" diye konuştu.

2015 yılının şubat ayında MAPFRE'nin beklentilerinin biraz üstüne çıktığını belirten Serdar Gül şunları söyledi: "Büyüme açısından şikâyetçi değiliz, geçen yılki sorunları bu yıla yıkmamalıyız. Tarım sigortaları geçtiğimiz yıl sektörü etkiledi. Bu yıla gelirsek tarım sigortalarında don teminatına çok büyük bir talep var.

MAPFRE GENEL SİGORTA, 15 Ocak 2015'te vefat eden MAPFRE GENEL SİGORTA acentesi Oraylar Sigorta'nın kurucularından İbrahim Oray'ı da unutmadı ve onun anısına bir kız öğrenciye 4 yıllık eğitimi boyunca burs sağladı.



Zaten sektörde bu sigortayı yapan şirketlerin sayısı bir hayli az. Bundan dolayı da şirketler kâr etmekten çok, zarar etmemeye baktı geçtiğimiz yıl. Bizim tahminimizce bu yıl sigorta sektörü açısından geçtiğimiz yıla göre daha iyi olacak. İyileştirmeler yapılacak ve sektör dinamik haline geri dönecek."

Buna rağmen sektörde enflasyonun altında bir büyüme gerçekleşebileceği uyarısında bulunan Gül, "2013 yılından bu yana sektörel bazda branşların iyileştiğini görüyoruz ama hâlâ olması gereken yerde değiller. MAPFRE GENEL SİGORTA'nın 2015 yılı pazar payı 8.21 olarak gözükürken değişim yüzdemiz yüzde 1 olarak gerçekleşti. Rakamlar ortada, hemen hemen 2015 yıl sonunu görebiliyoruz" dedi.

'SAĞLIK SİGORTASI GELİŞİYOR'

Yatırım olmadan sigorta sektöründe bir gelişme sağlanamayacağını dile getiren Gül, "Özellikle mühendislik branşının ciddi bir yatırıma ihtiyacı var. Yangında biraz daha iyi durumdayız. Sağlıkta ise iki yıldır bir büyüme var. Özel sağlık sigortası, tamamlayıcı sağlık sigortası, yabancılara zorunlu sigorta vs. bunlar sağlık sigortalarına hareket getirdi. Biz MAPFRE GENEL SİGORTA olarak sağlık branşına çok önem veriyoruz. Gerekli sermaye, yatırım ve emek harcıyoruz. En fazla primimiz sağlıkta. Trafik branşından önce sağlığın gelmesi bizim için önemli. Sektörün de artık oto sigortaları haricindeki branşlara yönelme zamanı geldi. 'Trafik ve kaskoyla kâr ederim gerisini bununla hallederim' düşüncesi yıkılmalı. Sektör olarak bir yerlere gelmeye çalışmalıyız. Sigorta sektörüne her zaman uzun vadeli bakmak gerekiyor. 'Bu yılı kurtardım tamam iyiyim' demekle sektör iyileşmez. Sektördeki rakamlar geçtiğimiz yılların sonucu" diye konuştu.

Serdar Gül oto sigortalarında, özellikle trafik sigortalarındaki kötü gidişe sektörün bir an önce çözüm bulması gerektiğini söyledi.

GENEL SERVİS'E 4 ALTIN TQ SERTİFİKASI

Genel Servis'in çalışmalarını başarılı bir şekilde yürüttüğünü ifade eden Gül şunları söyledi: "Genel Servis İzmir, Bursa, İstanbul İkitelli ve İstanbul Dudullu Şubeleri ile 4 Altın TQ Sertifikası'na sahip oldu. Bu bizim için gurur verici. Daha önce gümüş sertifikaya sahiptik ama 4 tane Altın TQ Sertifikası bizim için büyük bir başarı. Genel Servis'in 2014 yılında brüt kârı 1 milyon 375 bin lira olarak gerçekleşirken, onardığı araç sayısı ise 10 bin 334. Sayılar yine beklentimizin üzerinde gerçekleşti. 2015 Şubat ayı itibarıyla müşteri memnuniyetimiz yüzde 97 ve müşterilerimizin tekrar aynı hizmetten yararlanma isteği yüzde 95."





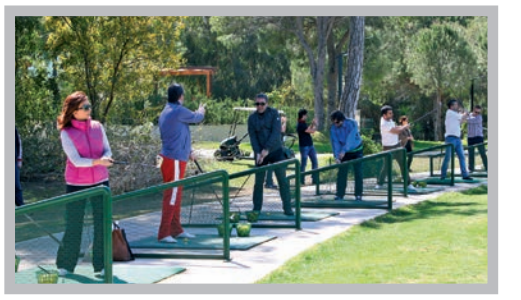
LANTISI 3 - 5 NİSAN 2015 TARİHLERİNDE ANTALYA BELEK'TE YAPILDI

li Hazinemiz TELİĞİMİZ,











ACENTELERİN YÜZDE 85'İ MEMNUN

2015 acente memnuniyeti anketiyle acentelerin şirketi değerlendirmelerini istediklerini belirten Gül, "Acentelerimizin genel memnuniyetini, beklentilerini, güçlü ve geliştirilmesi gereken yönlerimizi, düşüncelerini ve önerilerini bilmek istedik. Bu anket bizi gerçek anlamda yönlendirdi diyebilirim. Anketin sonunda acentelerimizin bizden yüzde 85 oranında memnun olduklarını gördük. Bu bizi çok mutlu etti ve çalışmalarımıza devam edecek motivasyonu sağladı. Her ne kadar şirketimizin acenteleri motive etmesi gerektiği düşünülse de acentelerimiz, iş ortaklarımız da bizi aynı ölçüde motive ediyor.
Serdar Gül anketle ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "Ankette sorulan sorulara istinaden MAPFRE GENEL SİGORTA'dan memnun olma sebepleri: Güvenilir olması, hizmet kalitesi yüksekliği, uygun fiyatı, hızlı hizmeti, işbirliği içinde olmaları, çözüm odaklı olması, köklü ve adil hasar ödemesi şeklinde sıralanabiliyor."
Serdar Gül konuşmasında acente verimliliğini ölçümlemek ve artırmak için yeni bir Acente Segmentasyon Projesi yaptıklarını belirterek; "Yeni segmentasyon projemizle acentelerimizi 5 farklı gruba ayırdık ve her grup içerisinde belirlediğimiz kriterler kapsamında 3 farklı segment oluşturduk. Siyah, mavi ve beyaz inci olarak isimlendirdiğimiz bu segmentlerdeki acentelerimiz, onlara özel sunacağımız fırsatlardan ve kampanyalardan faydalanabilecekler. Biz MAPFRE GENEL SİGORTA olarak bütün acentelerimizin birer inciye dönüşmesi için elimizden gelen bütün desteği sağlayacağız, hedefimiz acentelerimizin her birinden birer inci yaratmaktır" dedi.



Antalya Belek'te buluşan MAPFRE GENEL SİGORTA acenteleri cuma akşamı karaoke gecesinde, cumartesi akşamı ise Ziynet Sali'nin sahne aldığı ve Kayahan'ın anıldığı gala yemeğinde bir araya geldiler.





Antalya Belek'te isteyen acenteler golf dersi alma fırsatı da buldular.



MAPFRE GENEL SİGORTA Yönetim Kurulu Başkanı Pedro Lopez, koltuğunu Yönetim Kurulu Üyesi Hüsamettin Kavi'ye devretti.

HÜSAMETTİN KAVİ, YÖNETİM KURULU BAŞKANI

2007 yılından bu yana MAPFRE GENEL SİGORTA'nın yönetim kurulunda yer alan ve son üç yıldır görevini Yönetim Kurulu Başkanı olarak sürdüren Pedro Lopez, 1 Nisan 2015 tarihi itibariyle koltuğunu Yönetim Kurulu Üyesi Hüsamettin Kavi'ye devretti. MAPFRE'nin yeniden yapılanma süresinde kontrolörlük görevini üstlenecek olan Pedro Lopez, görevini Hüsamettin Kavi'ye bırakmaktan mutlu olduğunu dile getirdi.

1972 yılında İstanbul Teknik Üniversitesi İnşaat Fakültesi'nden mezun olan Kavi, 1975 ile 1978 arasında inşaat sektöründe çeşitli faaliyetlerde bulundu. Türkiye Genç İşadamları Derneği'nin kurucularından olan Kavi, 1990 ile 1994 yılları arasında Derneğin Başkan Yardımcılığı görevini yürüttü.1993 ile 2001 yılları arasında dört dönem İstanbul Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanlığı yapan Hüsamettin Kavi, 2001 ile 2009 yılları arasında İSO Meclis Başkanlığı yaptı. Ocak 2008 ile Haziran 2011 tarihleri arasında İstanbul 2010 Avrupa Kültür Başkenti Ajansı Danışma Kurulu Başkanlığı görevini yürüttü. Türkiye İhracatçılar Birliği bünyesindeki (TİM), Türkiye Elektrik Elektronik ve Hizmet ihracatçıları (TET) Birliği'nde 2011 yılından günümüze Yönetim Kurulu Üyesi olarak görev yapmaktadır. Birçok sektörün yönetiminde görev yapmış olan Hüsamettin Kavi, MAPFRE GENEL SİGORTA'nın Yönetim Kurulu Başkanı olarak seçildi.

'BİRLİKTELİĞİMİZİN KIYMETİNİ BİLİYORUZ'

Acenteler toplantısında sunuculuğu üstlenen MAPFRE GENEL SİGORTA Genel Müdür Yardımcısı İlker Sırtıkırmızı, "Bizler sektörde yıllardır sadece ciroyu başarı saymak yerine, gerçek anlamda başarının ilk şartını hep istikrar ve güven olarak bildik. Ona göre davrandık, kararlarımızı bu düşünceyle aldık ve siz acente dostlarımızı da buna göre seçmeye çalıştık. Bu sayede; sizlerin ve elbette hepimizin itibarını, güvenilirliğini ve her şeyden önemlisi gece rahat uyumamızı sağlamayı başardık. Aslında sonunda hepimiz biliyorduk ki; tarifeler, hasarlar... bunların hepsi unutulacak, geriye ortaya ne çıkardığımız ve onunla ne yaptığımız kalacak. Tüm kazançlarımız bir yana bizim yaptığımız en güzel şey ise eminim ki birlikteliğimizin kıymetini bilmek" dedi.

Solvency I'in devamı niteliğinde yürütülen Solvency II projesiyle, sermaye yeterliliği kurallarına ilişkin çok daha detaylı ve sofistike düzenlemeler getirildi.

Sigorta sektöründe Solvency II yaklaşımı

Türkiye'de sigorta şirketlerinin yükümlülük karşılama yeterliliği, Sigorta ve Reasürans ile Emeklilik Şirketlerinin Sermaye Yeterliliklerinin Ölçülmesine ve Değerlendirilmesine İlişkin Yönetmelik ile düzenlenmiştir. Solvency II projesi, Avrupa Birliği nezdinde Solvency I ile başlayan çalışmanın devamı niteliğindedir. Solvency I sisteminin sermaye yeterlilik hesaplamalarına aktüeryal bir yaklaşım getirdiğini belirten EY Türkiye Danışmanlık Hizmetleri Kıdemli Müdürü Adlan Erden, Solvency II sisteminin sermaye yeterliliği kurallarına ilişkin çok daha detaylı ve sofistike düzenlemeler getirdiğini ifade etti. Adlan Erden, Solvency II'nin bankacılık sektörü için oluşturulan Basel II yaklaşımına benzer üç sütunlu bir sistem oluşturduğunu açıkladı. "Solvency II kapsamında, riskler gerek niteliksel gerek niceliksel olarak değerlendirilmekte ve bu yaklaşım sigortacılık nezdinde risk yönetimi faaliyetlerine aktüeryal bakış açısının ötesinde bir perspektif kazandırmaktadır" diyen Kıdemli Müdür Adlan Erden sözlerini şu şekilde sürdürdü: "Bugüne kadar sigorta sektöründe yeterli seviyede dikkate alınmamış olan risk ölçümlemesi, risk modellemesi ile varlık ve yükümlülüklerinin değerlendirilmesi konusu Solvency II projesiyle beraber ön plana çıkmaya başladı."



Solvency II projesi, sigorta sektörünün risk yönetim faaliyetlerinde perspektifini genişletiyor.

SOLVENCY II SERMAYELERİN ETKİN KULLANILMASINI SAĞLAYACAK

Adlan Erden, "Solvency II, sermaye yeterlilik sistemi uygulamaya henüz geçmemiş olmakla birlikte, sektörümüzde birinci sütunun kapsamına ilişkin sayısal etki çalışmaları yapılmış ve standart yöntemle sermaye hesaplanması belli sigorta şirketleri tarafından gerçekleştirilmiştir. Solvency II'nin hayata geçmesi ile birlikte, sermaye gereksinimleri şirketlerin risk yapılarına ve bu risklerin nasıl yönetildiğine dayalı olarak belirlenecektir" diye konuştu.
Bu durumun sermayenin etkin kullanılmasına katkı sağlayacağını ifade eden Erden, bununla birlikte özellikle, küçük ve orta ölçekli sigorta şirketlerinin sermaye gereksinimlerini artırmalarına neden olabileceğini de sözlerine ekledi.

SOLVENCY PROJELERİ ŞİRKETLERDE İYİLEŞME SAĞLIYOR

Adlan Erden, "Solvency II kapsamında, sermaye yeterliliğine ilişkin ileri düzey hesaplamaların ötesinde sigorta şirketlerinin organizasyon, denetim ve gözetim yapılarına ilişkin iyileştirmeler de öngörülüyor. Sütun II'nin kapsamı incelendiğinde, sigorta şirketlerinin iç denetim, risk yönetimi ve iç kontrol faaliyetlerine ilişkin güçlü bir altyapı kurmaları ve kurumsal yönetim sistemlerini geliştirmeleri gerektiği görülüyor. Ancak, 2008 yılında yayınlanan Sigorta ve Reasürans ile Emeklilik Şirketlerinin İç Sistemlerine ilişkin Yönetmelik kapsamında sigorta şirketlerinin iç denetim, risk yönetimi ve iç kontrol sistemleri kapsamında kurmaları gereken yapı ve faaliyetler oluşturuldu" şeklinde konuştu. Erden, bu sebeple ikinci sütuna ilişkin organizasyonel uyumun birçok sigorta şirketi açısından mümkün olduğunu söyledi.

ŞİRKETLER KARAR ALMA SÜREÇLERİNDE FARK YARATMALI

"Sigorta şirketlerinin karar alma süreçlerine, risk yönetimi faaliyetlerini dahil etmeleri, iç kontrol, risk yönetimi ve iç denetim yapılarına ilişkin olarak kendi bünyelerinde farkındalık sağlamaları gerekmektedir" diyen Adlan Erden, sütun III'ün sermaye yeterlilik hesaplamalarının geçerliliğine ilişkin kanıtlanabilir bilgileri muhtelif raporlar aracılığı ile sunulmasını zorunlu kıldığını ifade etti.
Erden sözlerini şu şekilde sürdürdü: "Üçüncü sütunun detayları incelendiğinde, raporların sermaye hesaplamasının ötesinde bir kâr - zarar hesaplama yaklaşımı içerdiği görülmekte. Bunun temel nedeni ise Solvency II kapsamında Avrupa Birliği bünyesinde genel bir yasal raporlama standardı ve formatı geliştirmesini sağlamak. Solvency II, Türkiye'de sigorta şirketlerine yeni sermaye yükümlülüğü getirmekle birlikte, daha etkin bir risk yönetimi çerçevesi sunarak hem yurt dışı yatırımcıların sektöre olan ilgisini artırabilir hem de Avrupa'da faaliyet gösteren sigorta şirketleri ile entegrasyonun sağlanmasını kolaylaştırabilir."



RS Servis'te değişim sürüyor

Kurulduğu 2009 yılından bu yana faaliyette bulunan RS Servis'te değişim süreci devam ediyor. 2014 yılı eylül ayında kurumsallaşma, yapısal değişim ve verimlilik konularında yatırım yapma kararı veren RS Servis Yönetim Kurulu, konusunun uzmanı danışman şirketleriyle yeniden yapılanma ve kurumsallaşma projesini başlattı.

2 Mayıs 2009 tarihinde düzenlenen tanıtım toplantısıyla otomotiv sektöründeki hizmetlerine Radyatör Servis modülü ile hizmete başlayan RS Servis, 2012 yılı sonunda devreye alınan mini onarım hizmetleri modülüyle sigorta sektörü müşterilerine hızlı ve kaliteli mini onarım hizmeti sunmaya başladı. 2014 yılı eylül ayında kurumsallaşma, yapısal değişim ve verimlilik konularında yatırım yapma kararı veren RS Servis Yönetim Kurulu, konusunun uzmanı danışman şirketleriyle yeniden yapılanma ve kurumsallaşma projesini başlattı. Projenin ilk etabında şirket profilinin çıkartılıp gerek mali gerekse operasyonel süreçlerin netleştirilmesi alanında yapılan çalışmaların Ocak 2015'te tamamlandığını belirten RS Servis Genel Müdürü Bener Yıkılmaz, "İnsan kaynağı odaklı iyileştirmeler ve tüm sürecin tanımlanmasıyla devam eden yeniden yapılanma projesi Mart 2015'te tamamlandı. Operasyonel kalite ile takibi kolaylaştıran akıllı telefon ve ipad uygulamaları tamamlanarak Şubat 2015 pilot çalışmaları takiben standart uygulamaya alındı. IT yazılım ihtiyaçlarının belirlenip tamamlanması aşamasında ise Mart 2015 itibarıyla sona gelindi" şeklinde konuştu.

Ocak ayından beri programlarının çok yoğun olduğunu belirten Yıkılmaz, her şeye bir anda yetişmek durumunda kaldıklarını söyledi. Yıkılmaz, "RS Servis olarak 2012'nin sonunda mini onarım çalışmalarına başladık. Bu nedenle son üç yıldır sigorta şirketleri bizi daha iyi tanıyor. Genç bir kadroya sahibiz. Hızlı büyümemizin yanında artık kurumsallaşma istediğimizden, yönetim kurulu başkanımız ve üyelerinin kararıyla 2014'ten itibaren yeniden yapılanma ve kurumsallaşma çalışmalarına başladık. Bu çalışmaların içinde ekipler oldukça uyumlu ilerliyor" şeklinde konuştu.

'HEDEFİMİZ KATMA DEĞER SAĞLAMAK'

RS Servis'te yapılan tüm çalışmaların müşteri hizmetini temel alarak yapıldığını söyleyen Yıkılmaz, sigorta sektörüne müşteri memnuniyeti açısından katma değer sağlamayı hedeflediklerini aktardı. RS Servis Genel Müdürü Bener Yıkılmaz sözlerini şu şekilde sürdürdü: "Kurumsallaşmanın temel taşlarından birisi olan tüm yapıların alt alta yazılıp tarifleri yapıldı. Diğer bir yapı, süreçlerimizin ve insan kaynaklarımızın nasıl daha yararlı hale getirilebileceğiyle ilgili. Çalışmalarımız esnasında birden fazla danışmanlık hizmeti alıyor olmamızın bizim için çok büyük avantajı var. Herkes kendi deneyimini farklı açıdan RS Servis'e aktarıyor. Burada dönüşüme açık ve dönüşümü destekleyen sermayedar yapısına sahip olmamız da bir avantaj. RS Servis müşteri memnuniyeti departmanı aracılığıyla, servis alan müşterilerle yapılan anket çalışmaları ve sonrasında yapılan geri aramalara ilave olarak, teknolojiyi daha etkin kullanabilmek için 'Müşteri İlişkileri Yönetimi' (CRM) modülünün pilot uygulamasını diğer projelerle aynı tarihte Mart 2015'te başlattık. Organizasyon yapısının daha etkin hale getirilmesi amacıyla yeniden yapılanarak, hem genel müdürlük hem de bölge müdürlüklerinde insan kaynağı ihtiyaç analizleri ve etkin yönetim süreci oluşturduk. Bu sürece uygun olarak şirket içi ve dışı atamalar da gerçekleştirildi."

'MARKA FARKINDALIĞINI MEDYA İLE ARTIRIYORUZ'

RS Servis, sigorta sektöründeki iş ortaklarının müşterilerine bugünden daha iyi hizmet verebilmek ve bu performansın devamlılığını sağlayabilmek amacıyla iç kontrol departmanını hayata geçirdi. "Hem bölge müdürlüklerinde hem de franchise şubelerinde kalite kontrol esasları işbaşı eğitimleri ve müşteri memnuniyeti taramaları başlatıldı" diyen RS Servis Genel Müdürü Bener Yıkılmaz, "RS Servis ailesinin tüm üyelerini kapsayan performansa dayalı ücretlendirme sisteminin altyapısı tamamlanarak, 2015 yılının ikinci yarısından itibaren pilot uygulamalarla hayata geçirilmesi hedeflendi" dedi. Marka farkındalığını artırmaya yönelik önceliğin sigorta medyası olduğunu vurgulayan Yıkılmaz, iletişim planının hazırlanarak uygulamaya geçildiğini sözlerine ekledi. "Yeniden Yapılanma ve Kurumsallaşma Projesi'nin tek hedefi, RS Servis'in sektörde öncülükler yaratmasını sağlayarak bugünden daha kaliteli, daha hızlı ve kurumsal bir yapının oluşturulmasıdır" diyen RS Servis Genel Müdürü Bener Yıkılmaz, bu projenin sigorta sektöründe yaratacağı en önemli avantajın güçlü bir RS Servis rekabeti olduğunu söyledi.

'İŞ ORTAKLARIMIZLA BİRLİKTE İLERLİYORUZ'

İnsan Kaynakları departmanının hem eğitimli hem de gelişmeye açık insanlardan oluştuğunu kaydeden Yıkılmaz, bundan dolayı tüm bölgelerde süreçleri daha rahat yürüttüklerini belirtti. Tüm bölgeler ve genel müdürlüklerde yapılan değişim çalışmalarının mart ayı sonunda tamamlandığını dile getiren Yıkılmaz sözlerine şöyle devam etti: "Bunlar içerisinde birtakım çalışmalar, sigorta sektörünün müşteri memnuniyetine



verdiği önemi gerçekleştirmek adına biraz daha yavaş ilerliyor. Sigorta sektöründeki iş ortaklarımızla birlikte hareket etmeyi tercih ediyoruz. Bunun en birinci nedeni, bizim müşteri hizmetlerine ve memnuniyetine çok önem veren bir şirket olmamız. Yaptığımız anket sistemi ve geri aramalar sayesinde sigorta sektörünün ihtiyaçlarını sürekli ölçen bir şirketiz. Yüzde 98'lik bir performansımız olmasına rağmen, yaptığımız en önemli adımlardan bir tanesi de sistem ve teknoloji bacağında bunu daha güçlü hale getirmek için çalışmak. Sigorta şirketleriyle birlikte daha alacağımız çok yol olduğunu düşünüyoruz. Bu anlamda bizim sigorta sektöründeki iş ortaklarımızla alacağımız çok yolumuz var. Daha fazla şirketle çalışma arzusundayız. Tabii bizim işimizin bir başka kısmı mobil parça onarımı ve bu bizim için çok önemli. Sigorta sektörünün mobil parça onarımı konusunda hem serviste hem de eksper arkadaşlarımızın desteğiyle şu an sektör lideri olarak ilerliyoruz. Bu anlamda RS Servis'in mobil parça alanındaki liderliğini diğer alanlara da taşımayı hedefliyoruz."

RS Servis Genel Müdürü Bener Yıkılmaz; "Genç bir kadroya sahibiz. Hızlı büyümemizin yanında 2014 yılından itibaren kurumsallaşma çalışmalarına başladık. Bu çalışmalarımızda ekipler oldukça uyumlu ilerliyor" dedi.

MiNi ONARIM HiZMETi
MOBiL PARÇA ONARIM HiZMETi
HASAR ONARIM HiZMETi

Hızlı, ekonomik, profesyonel!

RS Repair Systems Renew Solutions Radiator Services

TÜRKİYE'DE EN YAYGIN HİZMET AĞI

ICC, RFID teknolojisi ile parça kontrolünü getiriyor!

Hazine Müsteşarlığı'nın 1 Haziran 2015'te yürürlüğe girecek "Motorlu Araç Sigortalarında Eşdeğer Parça Belgeleme Esaslarına İlişkin Genelgesi"yle ilgili hazırlıklarını bir adım daha ilerleten ICC, RFID teknolojileri yardımıyla parça doğrulama uygulamalarını sigorta sektörünün hizmetine sunuyor.

Parça belgelendirme ve kontrol uygulamalarını bir adım daha öteye götüren ICC (Insurance Claim Center) yüksek teknolojiyi eksperlerin ve sigorta şirketlerinin hizmetine sunuyor. Yeni uygulamaları hakkında bilgi almak üzere ICC Yöneticisi Turgay Gürkan ile bir görüşme gerçekleştirdik.

ICC'nin yeni uygulaması hakkında biraz bilgi alabilir miyiz?
Bildiğiniz gibi uzun süredir parça kontrolü, tedarik ve belgeleme konularında çalışmalar yürütüyoruz. Bu uygulama bu konuda çalışmalarımızın ileri teknoloji ile harmanlanması sonucu ortaya çıkmış, farklı sektörlerde uygulaması olsa da sigorta sektörü için çok yeni bir uygulama. Bugüne kadar sektöre sunduğumuz parça uygulamaları, genellikle parçanın onarımdan önce ya da onarım sürecinde doğrulanmasına ve kontrolüne ilişkin uygulamalardı.

AKILLI ETİKETLER

Yeni uygulamamız ise sektörde bildiğim kadarıyla ilk olarak, onarımdan sonra parçanın kontrolünü mümkün kılacak. Parçanın üzerine tedarik sürecinde yerleştirilecek akıllı etiketler, tüm onarım süreci boyunca ve onarımdan sonra boya işlemi gerçekleşmiş olsa dahi parçanın doğrulanmasını ve belgelenmesini sağlayabilecekler. RFID teknolojisini (Radio Frequency İdentification-Radyo Frekansı ile Tanımlama) kullanan bu akıllı etiketler, ICC tarafından yazılımları geliştirilen cihazlar yardımıyla şifreli olarak güvenli şekilde kodlanıyor, böylece parçanın tek ve eşsiz olarak kimliklendirilmesi sağlandığından her an takibi de mümkün oluyor. Örneğin aracın ileride bu parça üzerinden yeni bir hasar alması durumunda parçanın üretim yerinden montaj zamanına kadar tüm tarihçesine ulaşım mümkün olabiliyor.

Yeni uygulamanızı biraz da maliyet açısından değerlendirebilir misiniz?
Bahsettiğim gibi RFID uygulamaları ve akıllı etiketler, hayatımıza her geçen gün biraz daha artarak girmeye devam ediyor. Bu da etiket maliyetlerini son yıllarda oldukça düşürdü. Kullanılacak ekipmanın bir kereye mahsus sağlanacağı ve etiketlerin 1 TL civarındaki maliyetleri düşünüldüğünde bu uygulamanın getireceği avantajlara oranla maliyeti, yok denecek kadar az seviyededir. Yıllar içerisinde de teknolojinin ilerlemeye devam etmesi nedeniyle maliyetler daha da düşecektir. Ayrıca belirttiğim gibi bu akıllı etiketler, sevkiyat sırasında konum takibi gibi farklı uygulamalarda da kullanılabilecekler.



Turgay Gürkan

Geçtiğimiz ay yine ICC tarafından tanıtılan e-Damga uygulaması ile bu yeni uygulamanın entegrasyonu nasıl olacak?
Aslında bu yeni uygulamamız e-Damga'yı da içinde barındırmış olacak. Bu akıllı etiketler, hem parçanın sertifikasına ulaşımı sağlayacaklar hem de parçanın doğruluğunu onarım sonrasında dahi onaylayabilecekler. E-Damga bilgi havuzu, yine arka planda yer alacak ve uygulamanın her safhasında erişilebilir olacak. ICC, her hasar dosyası ile ilgili gerekli olan akıllı etiketleri gerek mobil ekipleriyle gerekse de sisteme dâhil olan tedarikçiler aracılığıyla üreterek parçalarla ilişkilendirecek.

Parça tedarikçileri bu uygulamaya nasıl dâhil olabilecekler?
Bildiğiniz üzere ICC, parça tedarikçileri ile sadece sigorta şirketleri üzerinden çalışmalarını yürütüyor. Burada her zaman özel bir titizlik gösteriyoruz. Bu nedenle tedarikçilerin akıllı etiketleri kullanabilmesi için ICC'nin hizmet verdiği sigorta şirketleri ile anlaşmaya varması gerekiyor. Anlaşmalı tedarikçiler, ICC tarafından hazırlanan özel cihazlarla akıllı etiketlerin tanımlanmasını sağlayabilecekler ve tanımlanmış etiketleri parçalara aktaracaklar.
Defalarca tekrar etmemize rağmen, tekrar vurgulamakta yarar görüyorum; ICC olarak sigorta şirketleri ile yürütülen hizmet anlaşmalarında parçacılarla özel komisyon anlaşmaları yapılmasını etik olarak uygun bulmuyoruz. Bir taraftan müşterinize maliyetlerini en makul seviyeye indirmeyi taahhüt ederken diğer taraftan gönderdiğiniz parça kadar kazancınızı artırıyor olmanız kendi içinde gayri ahlaki bir paradoks oluşturuyor. Bu noktada hasar maliyetlerinde tasarruf miktarı, hizmet veren şirket yöneticilerinin para kazanma isteklerini ne kadar dizginleyebildikleri ölçüsünde kişilerin güvenilirliğine indirgenmiş oluyor. Profesyonel ve etik bir çalışma zemininde hasar denetimi hizmeti veren şirketlerle parça tedarikçileri arasında yapılan bu komisyon anlaşmaları bizce kabul edilemez.

Uygulamanız ne zaman kullanılabilecek?
Uygulamamız hazır durumda. İlgili sigorta şirketleri e-Damga uygulamasını akıllı etiketlerle veya RFID takip özelliği olmayan e-Damga etiketleri ile kullanmayı tercih edebilirler. Yeni genelgenin yürürlüğe girmesine az bir süre kala e-Damga etiketlerinin iki modelinin de hasarlarda kullanılmaya başlanacağını düşünüyoruz. Bu konuda sadece sertifika bilgi havuzumuzun tamamlanması ile ilgili çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Bildiğiniz gibi Hazine Müsteşarlığı 30 Mart tarihinde uygulamada hangi kurumlara ait sertifikaların kullanılabileceği ile ilgili yeni bir sektör duyurusu yaptı. Biz çalışmalarımıza aynı doğrultuda devam ediyoruz.

'YENİLİKLERİMİZ DEVAM EDECEK'

Bir sonraki adımınız ne olacak ICC olarak?
ICC, 2004 yılından bugüne kadar yaptığı gibi sektörü yeniliklerle buluşturmaya, en doğru en uygun uygulamaları sigorta ve filo şirketlerinin hizmetine sunmaya devam edecek. Akıllı etiketler bazında konuşursak şöyle bir örnek verebilirim: Araç sahipleri, gerekli altyapıya sahip mobil telefonları ile araçlarını teslim aldıkları anda araçlarının neresinde hangi işlem yapılmış, nereden tedarik edilen hangi parçalar kullanılmış bunları net ve kolay bir şekilde öğrenebilecekler. Bu da uygulamayı kullanan sigorta şirketleri açısından müşteri memnuniyetini çok farklı seviyelere getirecek. Yine araç alım-satım işlemleri sırasında aracın parça tarihçesi kolaylıkla görüntülenebilecek.

ICC, bütün bu uygulamaları sadece hasar hizmeti verdiği müşterilerine mi sunuyor?
Bu konuda yeni genelgenin uygulamaya geçmesine az bir süre kalması ve sektörden öğrendiğimiz kadarıyla kurumların henüz hazırlanamaması nedeniyle paylaşımcı bir politika izliyoruz. ICC sektörün bileşenlerine elindeki teknolojilerin kullanımı ve yıllar içinde bu konuda edindiği bilgi ve tecrübelere erişim konusunda her türlü desteği vermeye hazır. Bu konuda bizimle temasta olan kurumlar mevcut. E-Damga ve akıllı etiket uygulamaları henüz yeni genelgeye hazır olmayan kurumlar için bir can simidi şeklinde hazır ve onlar da bizimle temasa geçebilirler. Özetle ICC, bu faydalı uygulamanın hayata geçirilmesinde elini taşın altına sokmuş durumda. Akıllı etiketlerin bu sektördeki tüm oyuncalara açacağı yeni ufukları da hep birlikte zaman içerisinde görebileceğiz.

'PARÇA KOMİSYONU ANLAŞMALARI KABUL EDİLEMEZ!'

Gürkan: Bir taraftan müşterinize maliyetlerini en makul seviyeye indirmeyi taahhüt ederken diğer tarafta gönderdiğiniz parça kadar kazancınızı artırıyor olmanız, kendi içinde gayri ahlaki bir paradoks oluşturuyor. Bu noktada hasar maliyetlerinde tasarruf miktarı, hizmet veren şirket yöneticilerinin para kazanma isteklerini ne kadar dizginleyebildikleri ölçüsünde kişilerin güvenilirliğine indirgenmiş oluyor. Profesyonel ve etik bir çalışma zemininde hasar denetimi hizmeti veren şirketlerle parça tedarikçileri arasında yapılan bu komisyon anlaşmaları bizce kabul edilemez.

RADYO FREKANSI İLE TANIMLAMA

RFID teknolojileri, hayatımızın diğer alanlarında da kullanılıyor mu? Bu teknoloji hakkında bilgi verebilir misiniz?
RFID teknolojisi, temel olarak aktif ya da pasif şeklinde sınıflandırılan bir anten ve ona bağlı çipin uzak bir okuyucu tarafından elektromanyetik dalgalarla harekete geçirilmesi prensibine dayanıyor. Bu dalgalar farklı frekanslarda olabilir. Bu da sistemin UHF ya da HF gibi farklı bantlarda çalışmasını sağlar. Basitçe örneklersek otoyollarda kullandığımız geçiş sistemleri bu teknolojileri kullanır. Mesela "KGS" için pasif HF, "OGS" için aktif, "HGS" için de pasif UHF diyebiliriz. RFID teknolojileri birçok alanda kullanılıyor ve günlük hayatımızda karşılaşıyoruz. "İstanbul Kart" gibi kartlı geçiş sistemleri, otopark sistemleri, temassız ödeme sistemleri bunlardan bazıları.

En büyük ikinci sigorta ülkesi

JAPONYA



Hızla yaşlanmakta olan nüfusu, oldukça yüksek seviyedeki sigorta penetrasyonu ve sıkı sigorta düzenlemeleri ile emsalsiz bir sigorta sektörüne sahip olan Japonya, sigortacılığın geleceğini temsil ediyor.

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr

Japonya, hayat ve toplam prim üretiminde ABD'den sonra dünyadaki ikinci en büyük sigorta sektörüne sahip. Hayat sigortalarında küresel toplam prim üretiminin yüzde 16.5'ini üreten ülke, Asya'nın toplam prim üretiminin yarısından fazlasını gerçekleştiriyor. Ülkedeki neredeyse tüm iş sektörleri gibi sigorta sektörü de 2011 yılında ülkeyi sarsan büyük Japonya depreminden etkilendi. Deprem 16 bin can kaybına neden oldu. Japonya Hayat Sigortaları Birliği'ne göre deprem nedenli 20 bin tazminat isteği gerçekleştirildi ve 160 milyar yen ödeme yapıldı.



- Japonya, prim üretiminde ABD'den sonra dünyanın en büyük ikinci sigorta sektörünü barındırıyor ve küresel hayat primlerin yüzde 16.2'sini üretiyor.
- Ülkede yarısı yabancılara ait olmak üzere sadece 43 hayat sigortası şirketi faaliyet gösteriyor. Yabancı şirketlerin pazar payı yüzde 20.
- Sigorta penetrasyonu (Prim/ Gayri Safi Yurtiçi Hasıla oranı) yüzde 10 ile oldukça yüksek. ABD'de penetrasyon seviyesi yüzde 4.
- 2010 ve 2011'de primlerinde yüzde 15 artış yaşayan Japonya sigorta sektörü son dönemde durgun.
- Japonya vatandaşlarının üçte birinin hayat sigortası bulunuyor.

AZ VE ÖZ

Japonya'da sadece 43 hayat sigortası şirketi bulunuyor. Bu olgun bir pazar için oldukça düşük bir rakam. ABD'de 800'den fazla, Fransa'da ise 250'den fazla hayat şirketi bulunuyor. Japan Post Insurance (JPI) ise yüzde 20'lik pazar payı ile Japonya sigorta pazarındaki en güçlü oyuncu. Ülkedeki sigortacıların çoğu yabancı kaynaklı iştirakler olarak faaliyet gösteriyor. Yabancı sermayeli şirketler arasında Allianz Life, AXA Life, AEGON Sony Life, ING Life, Manulife (NYSE:MFC) Life, MassMutual Life, MetLife (NYSE:MET) Alico and Prudential Financial (NYSE:PRU) Gibraltar Life bulunuyor. Zurich Life, Cardif Assurance Vie ve Aflac yabancı şirketlerin branş ofisleri olarak sigorta satıyor. Yabancıların hayat sigortalarındaki payı yüzde 20.

PENETRASYON VE ÜRÜNLER

Japonya'da 210 milyondan fazla poliçe bulunuyor. 2007 yılında 110 milyon olan bireysel hayat poliçesi sayısı, 2009'da 117 milyona, 2012'de 127 milyona ve 2013 yılında 133 milyona ulaştı. Toplam poliçelerin yüzde 35'i ise (47 milyon) yaşam boyu hayat sigortası. Dünya Bankası verilerine göre Japonya'nın nüfusu 126 milyon seviyesinde. Nüfusunun yüzde 36'sının yaşam boyu hayat sigortası bulunuyor. Ülkedeki en popüler ikinci sigorta ise geçerli poliçelerin yüzde 20'sini oluşturan sağlık sigortası. Vadeli hayat sigortası ise Japonya'daki geçerli poliçelerin yüzde 10'unu oluşturuyor.

DAĞITIM

Yoğun rekabet ve değişik şirketler tarafından sunulan benzer ürünler nedeniyle Japonya'da satışları en çok etkileyen unsur dağıtım. Şirketlerin çoğu, 'bankasürans' ya da dağıtım için perakende bankacılık ağını kullanan ve satışların sigorta acenteleri tarafından gerçekleştirildiği BIM'i (Banka Sigorta Modeli) kullanıyor.

YATIRIM GELİRLERİ

Japonya'da yatırım gelirleri hayat sigortası şirketleri için büyük önem arz ediyor. Japon hayat sigortası şirketlerinin kazançlarının yüzde 70'e yakın miktarı yatırım gelirlerinden kaynaklanıyor. Yüzde 55'i devlet tahvili olan sabit vadeli hesaplar yatırımların yüzde 80'ini oluşturuyor.

DÜZENLEMELER

Japonya Finansal Hizmetler Dairesi dünyanın en sıkı ve en çok korkulan sigorta düzenleyicileri arasında bulunuyor. Bu da Japonya'nın en dirençli ve istikrarlı sigorta sektörüne sahip olmasını sağlıyor. Sıkı yönetimin kötü yanı ise sektörde hızlı büyümeyi ve inovatif aksiyonların alınmasını engellemesi.

JAPON SİGORTA SEKTÖRÜNÜN GELECEĞİ

Japon sigorta sektörünün, Japonya ekonomisi yüzde 2'lik büyümeyle devam ederse ve yüzde 10 seviyesindeki yüksek penetrasyon seviyeleri korursa, 2019 yılında 533 milyar dolar büyüklüğüne ulaşması bekleniyor. Yenin belirsiz gidişatı ise Japonya hakkında yapılan tahminlerin bir hesaptan ziyade spekülasyon kategorisine girmesine neden oluyor. Tahmin etmeyi güçleştiren bir diğer neden ise Japonya'nın hızla azalan nüfusu. 2013 yılında 244 bin azalan Japonya nüfusunun dörtte biri 65 yaş üstü bireylerden oluşuyor. Bu da prim büyümesini ve sigortacıları ciddi anlamda etkiliyor. Sigorta şirketlerinin bu alışılmadık ortamda üst yaş gruplarına hitap eden ürünler geliştirmesi gerekiyor.



SAYILARLA JAPONYA

Nüfus: 126 milyon
GSYİH: 4.8 trilyon dolar
Dünya Sigorta Pazarındaki Payı: %11.45
Prim Üretimi: 531 milyar dolar
Hayat: 423 milyar dolar
Hayat Dışı: 108 milyar dolar
Sigortacılığın GSYİH'deki Payı: %11.1
Hayat: % 8.8, Hayat Dışı: % 2.3



Sigorta şirketleri de SİBER TEHDİT altında

Günümüzde artan siber saldırı riskleri karşısında sigortacıların siber güvenlik bilgilerini artırmaları gerekiyor. Yapılan araştırmalar, sigorta şirketlerinin aldığı güvenlik önlemlerinin genellikle yetersiz seviyede olduğunu gösteriyor.

2014 yılında siber güvenlik manşetlerinde hep Sony'yi görmüş olsak da, J.P. Morgan Chase, Home Depot ve Target gibi pek çok şirket gittikçe daha karmaşık yöntemler kullanan ve daha iddialı hackerlar yüzünden zarar etti ve verilerini çaldırdı. Sigorta sektörünü en çok sarsan siber saldırıysa Anthem Healthcare şirketine düzenlenen saldırıydı. Anthem CEO'su Joseph Swedish'in söylediğine göre şirket, saldırı altında olduğunu fark ettiği gibi güvenlik açıklarını kapatmaya çalıştı, FBI'ı bilgilendirdi ve sistemlerini değerlendirmesi için Mandiant siber güvenlik firmasıyla anlaştı.

Finansal kurumları korumanın önemini fark eden New York Finansal Hizmetler Departmanı belirli aralıklarla sigorta şirketlerini incelediği denetleme programına siber güvenlik başlığını da ekledi. Departman aynı zamanda New York'ta bulunan sigorta şirketlerinde 'artırılmış düzenlemeler'in uygulanmasını zorunlu kıldı. Yakın zamanda gerçekleşen siber saldırıların finansal kurumlar ve sigortacılar için bir uyanma çağrısı olduğunu belirten New York Eyaleti Finansal Hizmetler Denetleyicisi Benjamin M. Lawsky, "Düzenleyiciler ve özel sektör şirketleri, tüketici verilerinin korunması için harcadıkları eforu en az iki katına çıkarmak ve konuya daha agresif bir şekilde yaklaşmak zorunda" diyerek durumun ciddiyetini vurguladı.

Pek çok tüketici, özellikle büyük sigorta şirketlerinin, hassas müşteri bilgilerini güçlü siber güvenlik programlarıyla koruma altına alacağını düşünüyor. Ne yazık ki, bu düşünce sigorta şirketlerinde karşılığını çoğu zaman bulmuyor. Departman'ın yaptığı araştırmaya göre sigorta şirketlerinin yüzde 95'i siber saldırılara karşı yeterince önlem aldığını düşünüyor ve şirket CEO'larının sadece yüzde 14'ü siber güvenlikleri hakkında aylık brifing alıyor. Saldırıdan önce Anthem'in tıbbi olmayan verilerinde basit bir şifreleme bile olmadığı biliniyor. Anthem, saldırı için özellikle seçilmiş bir şirket olsa da tüm finansal kurumların risk altında olduğunu söyleyebiliriz.

SİGORTA ŞİRKETLERİNİN SİBER-GÜVENLİK HAKKINDA BİLMESİ GEREKENLER*:

1 KİMİN YAPTIĞI ÖNEMLİ DEĞİL

Bir siber saldırı anında ilk tepki saldıran kişi ya da grubu bulmak olacaktır. Bu yöntem olayın kapatılmasına yardım etse de, kimin yaptığını bulmak güvenlik açıklarını kapatmaz ve ileride olayın tekrarlanmamasını sağlamaz. Aynı zamanda, saldırıyı gerçekleştireni bulmak, güvenlik açıklarının kapatılmasında kullanılabilecek değerli zamanın ve eforun boşa harcanmasına neden olur. Siber-suçlunun bulunması için kaynakları boşa harcamak yerine, saldırıya neden olan güvenlik zafiyetini bulun ve saldırıdan etkilenen bilgileri tam olarak tespit edin. Geçmiş hatalardan ders çıkarmak, güçlü bir güvenlik stratejisi gelişmenin en önemli adımıdır.

2 BIG DATA'YA İNANIN

Booz Allen Hamilton araştırma şirketi tarafından gerçekleştirilen araştırmaya göre, siber atakları analiz etme süreçleri daha big data merkezli bir yaklaşım gerektirecek. Gerçek-zamanlı analitikler yapılandırılmış ve yapılandırılmamış data kaynaklarında kullanılmaya başladıkça siber-tehlike analizlerinin hızı ve kalitesi artacak, maliyeti düşecek.

3 ÜÇÜNCÜ PARTİLERE DİKKAT EDİN

Şirketler gittikçe üçüncü parti hizmetlerden doğan risklerin daha fazla farkına varmaya başlıyor. Bu riskin kontrol edilmesi ve yönetilmesi büyük önem taşıyor. Gelecekte sigorta şirketleri sertifikalı ürünler kullanmak yerine üçüncü partileri tercih etmeye başlayacaklar. Güvenlik -bir kenara atılmak yerine- üçüncü parti ürünlere ve hizmetlere entegre edildikçe daha da önem kazanacak.

4 GÜVENLİK İHLALLERİNİN MALİYETİ

Siber-risk yönetim şirketi NetDiligence'nin yaptığı araştırma, 2014 yılında gerçekleşen ve büyük finansal kayıplara neden olan veri kayıplarının yüzde 97'sinin hackerlar ve zararlı yazılımlar yüzünden meydana geldiğini ortaya koyuyor. Hackerlar yüzünden meydana gelen olayların ortalama maliyeti 242 bin 750 dolar olurken, en büyük kayıp 11.75 milyon dolar oldu. Araştırmaya göre, kaynaklar ve güvenlik ihlalleri sektörlere göre büyük farklılık gösteriyor. Yüzde 23 oranı ile en çok saldırı alan sektör sağlık hizmetleri olurken, finansal hizmetler yüzde 22 oranıyla hemen arkasından geliyor. Finansal kurumlara yapılan saldırıların yüzde 32'si üçüncü parti ürünler ve hizmetlerden kaynaklanıyor. Üçüncü parti nedenli saldırıların ortalama maliyeti 288 bin dolar.

5 SİBER SALDIRILAR EN BÜYÜK ENDİŞELERDEN

Depository Trust & Clearing Clearing Corporation, 2014 yılında yaptığı araştırmaya göre finansal şirketlerin yüzde 84'ü siber riski en büyük beş endişe kaynakları arasına koyuyor. Şirketlerin yüzde 40'ı, yüksek etkili güvenlik ihlallerinin finansal sisteme etkisinin 2014 yılında tavan yaptığını düşünüyor. Araştırmaya katılan şirketlerin yüzde 75'inden fazlası siber riskleri azaltmak için kaynak ayırdıklarını söylüyor. J.P. Morgan güvenlik ihlali, tüm şirketleri etkilemişe benziyor.

6 MÜŞTERİLERLE İLETİŞİME GEÇİN

Anthem'in siber saldırıya verdiği tepki sonucunda gördüğümüz gibi, müşterileri bir saldırı öncesi, sırasında ve sonrasında bilgilendirmek büyük önem taşıyor. Anthem, saldırı bilgisini kamuoyuna sunarak ve gelişmeleri elinden geldiğince paylaşarak müşterileri ile güçlü bir bağ kurarak güven ortamı oluşturdu. Yöneticiler, siber saldırısı sonrasında sorular cevaplanana kadar kamuoyuyla bilgi paylaşmaktan çekinebilir. Bu yanlış bir hareket olacaktır. Zaten müşterileriniz de tüm cevapları olayı olduğu gibi vermenizi beklemiyor. Bu uzun zaman alan bir süreçtir. Şirketiniz cevaplara ulaştıkça bunu müşterilerle paylaşırsa ve ilgili otoriteler ile beraber çalışırsa, müşterileriniz daha kabullenici olacaktır.

7 GÜVENLİK STRATEJİNİZİ SEKTÖRLE PAYLAŞIN

Taktiklerini birbirleriyle paylaştıkları için hackerların karmaşık stratejileri gün geçtikçe artıyor. Güvenlik konusunda genelde kendi başlarına faaliyet yürüten sigorta şirketleri ise bu nedenle güvenlik stratejilerinde daha yavaş ilerleme kaydediyor ve hackerlardan geride kalıyor. Sigorta şirketleri geçmişte bu şekilde bir aksiyon almayı tercih ettilerse de günümüz şartları aynı risklerle karşı karşıya olan diğer finansal kurumlarla güvenlik konusunda iletişime açık olmayı gerektiriyor.

*www.insurancetech.com adresinden derlenmiştir.

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr

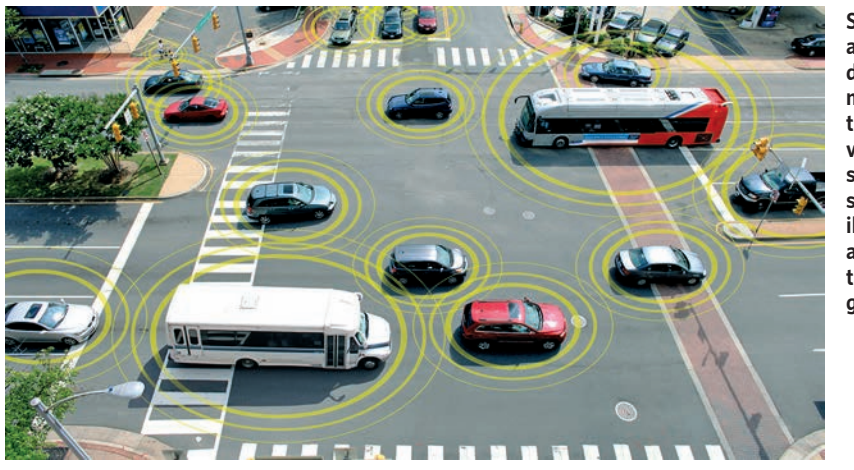
Sürücüsüz araçlar geleceğimizi nasıl etkileyecek?

Uzmanlar, sürücüsüz araç döneminin beklediğimizden de daha yakında olduğunu söylüyor. Sürücüsüz araçlar hem sigorta sektörünün, hem de ulaşımın dinamiklerini değiştirecek.

Danışmanlık şirketi KPMG ve Michigan'da bulunan Otomotiv Araştırma Merkezi (CAR) tarafından geçtiğimiz ay yayınlanan raporda, endüstrinin yakın zamanda seri olarak sürücüsüz araçlar üretmeye başlayacağı söyleniyor. Raporda, 2019 yılında galerilerde sergilenmeye başlanması beklenen sürücüsüz araçların, 2025 yılında altyapılarının gelişmesi ile yollara çıkmaya başlayacağı ifade ediliyor. KPMG ve CAR, kaza yapmayan sürücüsüz araçların hayatımıza ve endüstriye büyük değişiklikler getireceğini söylüyor.

RAPORDAKİ ÖNEMLİ NOKTALAR:

- Araç üreticileri, kaza yapmayan araçlarda güçlendirilmiş çelik kullanmak ya da araçlara hava yastığı gibi güvenlik gereçleri yerleştirmek zorunda kalmayacak. Bu da araç fiyatlarını ve üretim süresini azaltırken, yakıt tasarrufunu artıracak.
- Sürücüsüz araçlar, hızları ve diğer araçlarla aralarındaki mesafe bilgisayarlar tarafından hesaplandığı için daha küçük yollarda, birbirlerine daha yakın şekilde gidebilecek. Bu da, yol, otoyol ve diğer altyapı çalışmaları için harcanan yıllık 75 milyar dolar harcamanın azalmasını sağlayacak.
- Bilgisayarlar tarafından yönetilen araçlar, daha verimli bir şekilde yol alacak ve trafik büyük ölçüde azalacak. Bu, aynı zamanda yakıt masraflarını da azaltacak.
- Sürücüsüz araçlar, trafiği büyük ölçüde azaltacağı için, trafik ve aydınlatma ışıklarına olan ihtiyaç ve bunlar için kullanılan enerji azalacak.
- Sürücüsüz araçlar, araç sigortalarını tamamen değiştirecek. Bu araç sigortaları devrinin kapanması anlamına gelebilir.
- Trafik kazası nedeniyle hastaneleri dolduran kişilerin sayısı ciddi bir şekilde azalacak.
- Kaza yapmayan araçlar, araç onarım merkezlerinin iş modellerini değiştirmelerine sebebiyet verecek. Onarım merkezleri, otonom sürüş sistemleri olmayan eski araçlar için satış sonrası ürünler ve hizmetler sunmak zorunda kalacak.
- Çelik üreticileri araç sektöründen uzaklaşıp, başka sektörlere ürün satmaya çalışacak.
- Hükümetler, trafik cezalarının azalması sonucunda polis güçlerini küçültmek zorunda kalacak. Bu altyapı kullanım ücretlerinin ortaya çıkmasına neden olabilir.
- Daha ucuz ve sürücüsüz araçlar daha genç jenerasyonların ve engellilerin araç sahibi olmasının önünü açabilir.
- Eğer araç paylaşımı artarsa, araç fiyatları ciddi bir şekilde düşebilir. Bireyler, araç satın almak yerine sadece ulaşım hizmetlerine para ödeyebilir.
- Otonom ulaşım, en önemli ulaşım araçlarından yüksek hızlı trenlere olan ihtiyacı büyük ölçüde azaltabilir.
- Araç paylaşımı, araçların sürekli devir halinde olmasına neden olacağı için, şehirlerde büyük yer kaplayan park alanları azalabilir.
- Bağlantılı bir araç ağı, hackerlara karşı pahalı güvenlik önlemleri gerektirecektir. Bu sistem tüketiciler arasında mahremiyet sorunları yaratabilir.



Sürücüsüz araçlar, düşük üretim maliyetleri, tasarruflu ve güvenli sürüş sistemleri ile sürücülü araçları tarihe gömecek.

Kaynak: InsuranceJournal

2014'te doğal afetler ve insan kaynaklı felaketlerin sigortacılara maliyeti 35 milyar dolar

Doğal afetler arttı sigortalı hasar azaldı

Swiss Re'nin yeni Sigma raporuna göre, 2014 yılında doğal afetler ve insan kaynaklı felaketler ekonomiye 110, sigortacılara 35 milyar dolara mâl oldu. 2014 yılında gerçekleşen doğal afet sayısı bir yılda görülen en yüksek rakam olarak rekor kırarken, sigortalı hasar son 10 yılın ortalaması olan 58 milyar doların çok altında kaldı.

Renk Özcan
renk@sigortacigazetesi.com.tr



Swiss Re'nin yeni Sigma raporu, 2014 yılında gerçekleşen doğal afetleri ve insan kaynaklı felaketleri mercek altına aldı. 2014'te toplam 189 doğal afet, 147 de insan kaynaklı felaket gerçekleşti. 2014 yılında gerçekleşen doğal afet sayısı, bir yılda görülen en yüksek rakam olarak rekor kırdı. 2013'te toplam 166 doğal afet kaydedilmişti, yine aynı yıl insan kaynaklı 159 felaket görülmüştü. İnsanlardan kaynaklanan felaketlerin sayısında azalma gözlemlenirken, doğal afet sayısında ciddi bir artış yaşandı.

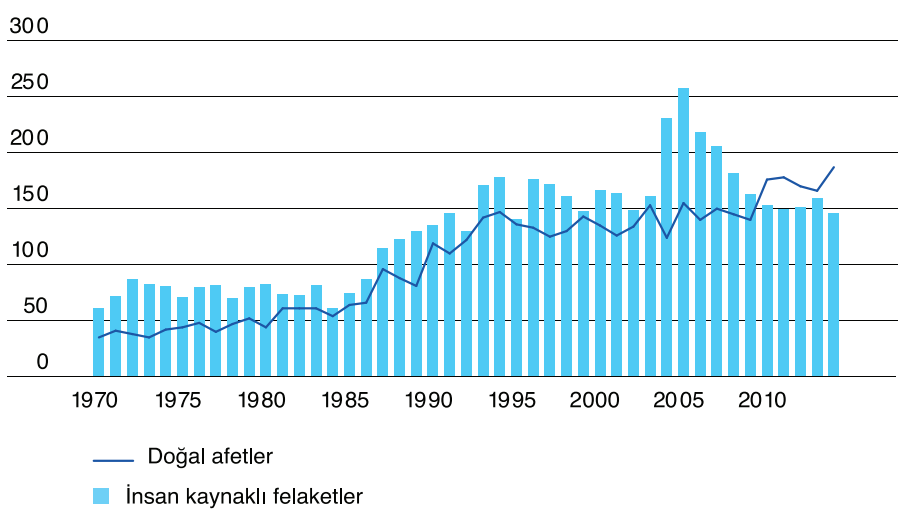
2014 yılında doğal afetler ve insan kaynaklı felaketlerin yarattığı toplam ekonomik hasar 110 milyar dolardı. 2013 yılında 138 milyar dolar olan toplam hasara göre azalma görülmesinin yanı sıra, 2014 yılındaki toplam hasarın son 10 yılın ortalaması olan 200 milyar doların oldukça aşağısında olması da dikkat çekti. 2014 yılında doğal afetlerin yarattığı ekonomik hasar 101 milyar dolar civarında, insan kaynaklı felaketlerin yol açtığı ekonomik hasarsa 9 milyar dolar civarında gerçekleşti.

SİGORTA SEKTÖRÜ EKONOMİK HASARIN ÜÇTE BİRİNİ KARŞILADI

Sigorta sektörü, 2014 yılında gerçekleşen 110 milyar dolarlık hasarın yaklaşık üçte birine denk gelen 35 milyar dolarlık bölümünü karşıladı. Doğal afetlerin sebep olduğu sigortalı hasar 28 milyar dolarken, insan kaynaklı felaketlerin yarattığı sigortalı hasar 7 milyar dolar olarak kayıtlara geçti. 2014 yılında doğal afetlerin yol açtığı sigortalı hasar, 2009'dan bu yana görülen en düşük rakam oldu. Ayrıca, son 10 yılın ortalaması olan 58 milyar doların da neredeyse yarısı olarak gerçekleşti. 2014'te tek başına 1 milyar dolar ya da üstünde sigortalı hasara yol açan dokuz olay görüldü. ABD'de mayıs ayında beş gün boyunca süren şiddetli dolu ve rüzgar fırtınaları, 2.9 milyar dolar sigortalı hasara yol açtı ve yılın en maliyetli doğal afeti olarak kayıtlara geçti. İkinci en yüksek sigortalı hasara yol açan doğal afetse Japonya'da gerçekleşen ve 2.5 milyar dolar sigortalı hasara sebep olan kış fırtınasıydı. Avrupa'da haziran ayında yaşanan Ela fırtınası 2.2 milyar dolar sigortalı hasar yaratırken, eylül ayında Meksika'da görülen Odile kasırgası da 1.7 milyar dolar sigortalı hasara yol açtı.



1970-2014 yılları arasındaki afet sayısı



EN YÜKSEK SİGORTALI HASAR KUZEY AMERİKA'DAN

Bölgeler bazında bakıldığında, en yüksek sigortalı hasar 17.5 milyar dolarla Kuzey Amerika'dan geldi. 2014 yılında bölgede en büyük hasara fırtınalar yol açtı. Birbirinden bağımsız beş farklı olay tek başına 1 milyar dolar ya da daha üstünde sigortalı hasara sebep oldu. Kanada 2014 yılını nispeten daha az hasarla atlattı. 2.9 milyar dolarla yılın en yüksek sigortalı hasarına yol açan doğal afet de, ABD'de gerçekleşen ve en çok Pensilvanya, Illinois ve Colorado eyaletlerini vuran fırtınaydı. Avrupa'da doğal afetler ve insan kaynaklı felaketler ekonomiye 15.9 milyar dolara patladı. Bunun 6.6 milyar doları sigortalı hasardı. Hasarın büyük bir kısmı fırtınalar ve şiddetli yağışlardan kaynaklandı. Haziranın başlarında, Ela fırtınası Belçika ve Fransa'da şiddetli dolu yağışına, Almanya'daysa şiddetli rüzgarlara yol açarak sigorta sektörüne 2.2 milyar dolara mâl oldu. Avrupa'da görülen dolu hasarı artık alışılagelmiş bir durum ve genelde bölgede gerçekleşen hasarın büyük bir kısmını oluşturuyor. Uzun vadede, oluşan

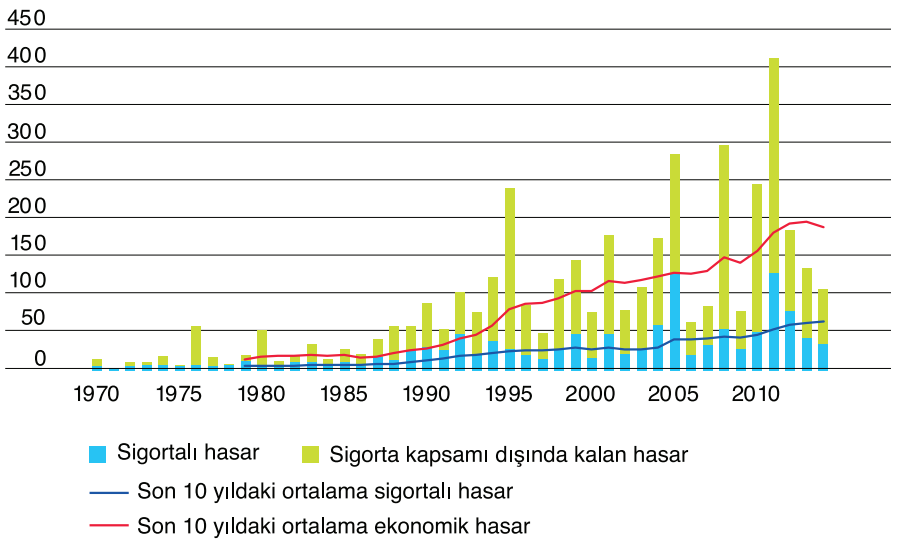
2014 yılında en çok sigortalı hasara yol açan 20 afet

Sigortalı hasar milyon $	Can kaybı	Başlangıç Tarihi	Olay	Ülke
2 935	–	18.05.2014	Şiddetli fırtına, dolu	ABD
2 502	26	08.02.2014	Kar fırtınası	Japonya
2 190	6	08.06.2014	Ela fırtınası	Fransa, Almanya, Belçika
1 700	6	14.09.2014	Odile kasırgası	Meksika
1 669	21	05.01.2014	Kar fırtınası	ABD
1 269	2	03.06.2014	Şiddetli fırtınalar, dolu, hortum	ABD
1 220	33	27.04.2014	Fırtınalar, dolu, 83 hortum, sel	ABD
1 084	–	02.04.2014	Şiddetli fırtınalar, dolu, hortum	ABD
Belirtilmemiş	7	15.06.2014	Petrol rafinerisinde yangın ve patlama	Rusya
905	–	27.09.2014	Fırtınalar, dolu, sel	ABD
852	–	30.11.2014	Dolu fırtınası	Avustralya
678	–	12.04.2014	Fırtınalar, dolu, hortum	ABD
Belirtilmemiş	–	07.07.2014	Petrokimya fabrikasında yangın	ABD
635	–	10.05.2014	Fırtınalar, dolu, sel, hortum	ABD
632	68	12.10.2014	Hudhud siklonu	Hindistan
592	–	27.03.2014	Fırtınalar, dolu, hortum	ABD
545	3	14.06.2014	Fırtınalar, dolu, 100'ün üzerinde hortum	ABD
539	2	11.08.2014	Şiddetli yağışın tetiklediği seller	ABD
Belirtilmemiş	47	13.07.2014	Havaalanında yaşanan çatışma sonucu imha edilen hava taşıtları	Libya
530	–	01.01.2014	Sel	İngiltere

EKONOMİK VE SİGORTALI HASAR ARASINDAKİ UÇURUM DERİNLEŞEBİLİR

Ekonomik gelişmeler, nüfus artışı, afet riskine maruz kalan alanlardaki artan mal ve mülk oranı ile değişen iklim koşulları, doğal afetlerin yol açtığı ekonomik hasarların boyutunun artmasına sebep oluyor. Swiss Re'ye göre bu durum, sigorta penetrasyonunda da hasardaki artışa paralel bir artış olmazsa uzun vadede sigortalı hasar ile ekonomik hasar arasında derin bir uçurum oluşmasına sebep olacak.

1970-2014 yılları arasındaki sigortalı ve sigorta kapsamı dışında kalan hasarlar milyar dolar (2014 yılına göre ayarlanmış olarak)



Ekonomik hasar = Sigortalı hasar + Sigorta kapsamı dışında kalan hasar

hasarın daha büyük bir kısmının dolu kaynaklı olması bekleniyor.

CAN KAYBI REKORU ASYA'DA

Doğal afetler ve insan kaynaklı felaketlerin en çok can aldığı bölge Asya oldu. 2014 yılında bölgede 7 bin kişi hayatını kaybetti. Asya, 2012 ve 2013 yıllarında da en çok can kaybı yaşanan bölge olarak kayıtlara geçmişti. 2014 yılında bölgede kaydedilen ekonomik hasar 52 milyar dolar olarak tahmin edilirken, sigortalı hasarsa 5 milyar dolardı. Bölgede en çok sigortalı hasara yol açan doğal afetse 2.5 milyar dolarla Japonya'da şubat ayının ortasında gerçekleşen fırtına oldu.

Latin Amerika ve Karayipler'de doğal afetler ve insan kaynaklı felaketlerin yarattığı ekonomik hasar en az 8.2 milyar dolardı. Sigortalı hasarsa 2.3 milyar dolar civarındaydı. Hasarı tetikleyen olayların başında kasırgalar ve endüstriyel kazalar vardı. Bölgedeki en yıkıcı doğal afet Meksika'yı vuran ve 1.7 milyar dolar sigortalı hasara sebep olan Odile kasırgasıydı.

Okyanusya'da doğal afetler ve insan kaynaklı felaketlerin yarattığı sigortalı hasar sadece 1 milyar dolardı. Hasarın 0.9 milyar doları Avustralya'da gerçekleşen dolu hasarından geldi. Afrika'daysa doğal afetler ve insan kaynaklı felaketler 2 bin 506 can alırken, 1.5 milyar dolar ekonomik hasara yol açtı. Bölgedeki sigortalı hasarsa 0.8 milyar dolar olarak kayıtlara geçti.

FIRTINALARIN YARATTIĞI RİSK TÜM DÜNYADA GİDEREK ARTIYOR

Soğuk nemsiz hava ile ılık nemli havanın çarpışması sonucunda oluşan şiddetli fırtınalar tüm dünyada yaygınlaşıyor. Bu tür fırtınaların büyük çoğunluğu küçük çaplı ve kısa süren olaylar olsa da, şiddetli olanları birkaç gün boyunca devam edebiliyor. Dolu, hortum ve sel hasarı yaratan bu fırtınalardan kaynaklanan hasar son 25 yıldır giderek artıyor. Fırtına riski en çok Kuzey Amerika'da, özellikle de ABD'de görülüyor. Fırtınaya bağlı en yüksek hasarlar da genelde bu bölgeden geliyor. 1990 ve 2014 yılları arasında, bu fırtınaların yarattığı ekonomik hasar yılda ortalama yüzde 7.7, sigortalı hasarsa yüzde 9 oranında artış gösterdi. 1990'larda bu tür fırtınaların yarattığı hasar, hava olaylarından kaynaklanan sigortalı hasarın yüzde 29'u civarındayken, 2010-2014 arasında bu olay yüzde 40'a yükseldi.

Meksika'da gerçekleşen Odile kasırgası, ülkede bir panik hali yarattı ve bunun sonucunda birçok yerde yağmalama vakaları görüldü.



NIKLAS FIRTINASI 1.9 MİLYAR EURO SİGORTALI HASARA SEBEP OLABİLİR

29 Mart'ta gerçekleşerek Almanya'da yedi, Avusturya ve İsviçre'de üç kişinin ölümüne yol açan Niklas fırtınasının yarattığı hasara dair ilk tahminler geldi. Afet modelleme şirketi AIR Worldwide'ın tahminlerine göre Niklas fırtınası 1 ila 1.9 milyar euro arasında sigortalı hasara yol açacak. Fırtına sebebiyle devrilen ağaçların bina ve araçlara verdiği hasarın yanı sıra, yoğun tatil sezonunda fırtınanın hem hava hem kara ulaşımını engellemesinin de hasar miktarını yükselttiği ifade ediliyor. Hasarın büyük bir bölümü Almanya'dan gelse de; Avusturya, Belçika, Çek Cumhuriyeti, Fransa, İrlanda, Lüksemburg, Hollanda, Polonya, İsviçre ve İngiltere'de de fırtınanın hasara yol açtığı belirtiliyor.



İKLİM DEĞİŞİKLİKLERİNİN EKONOMİYE MALİYETİ YILDA 500 MİLYAR DOLAR

Oxford Üniversitesi'nin yayınladığı bir rapora göre, iklim değişikliğine bağlı olarak artan kuraklık ve seller ile güvenilir su kaynaklarına yeterince yatırım yapılmaması, küresel ekonomiye her yıl neredeyse 500 milyar dolara mâl oluyor. Raporda, suya bağlı risklerin en çok Güney Asya'da görüldüğü belirtiliyor. Doğu ve Güneydoğu Asya'da sel riski giderek artarken, ABD sel riskinin en yoğun olduğu ülke olarak dikkat çekiyor. Sahra Altı Afrika, yetersiz su kaynaklarının risk teşkil ettiği tek bölge. Raporda, sel sebebiyle şehirlerde gerçekleşen mal ve mülk hasarınınsa yılda 120 milyar doları bulduğu ifade ediliyor.

OBAMACARE ile 16 milyon yeni sigortalı

ABD Başkanı Barack Obama, Beyaz Saray'da yaptığı açıklamada, 23 Mart 2010 tarihinde yürürlüğe koyduğu, Amerikan kamuoyunda "Obamacare" olarak bilinen yeni sağlık sigortası yasası ile 16 milyon kişinin sağlık sigortası sahibi olduğunu bildirdi.

CDC (Hastalık Kontrol ve Önleme Merkezi) raporlarına göre, ABD Başkanı Barack Obama'nın beş yıl önce imzaladığı Amerikan kamuoyunda Obamacare sağlık sigortası olarak bilinen yasanın yürürlüğe girmesinden beri, Amerika'daki sigortasız kişi sayısı yaklaşık olarak 16 milyon azaldı. Amerika'da 37 milyon kişinin hâlâ sigortasız olmasına rağmen, günümüzdeki sigortasız birey sayısı son 15 yıldaki en düşük orana sahip. Barack Obama, 23 Mart 2015 tarihinde Beyaz Saray'da yaptığı açıklamada, "5 yıl önce yürürlüğe giren yeni sağlık sigortası yasası Obamacare ile 16 milyon kişi sağlık sigortası sahibi oldu" diye konuştu. Barack Obama, uygulamayla birlikte bütçe açığının azalıp, sağlık harcamalarının düştüğünü belirtti. Obama ayrıca, Obamacare ile sigortasız her üç kişiden birinin sigorta sahibi olduğunu söyledi. Obamacare'nin Amerikan ekonomisine büyük yarar sağladığını belirten Obama, yasanın yürürlüğe girmesiyle birlikte 12 milyon kişiye istihdam sağlandığına dikkat çekti.



Barack Obama yasanın Amerikan ekonomisine büyük yarar sağladığını belirtti.

SİGORTASIZ SAYISI İLK 9 AYDA 32.6 MİLYONA DÜŞTÜ

Amerika'da sigortasız birey sayısı gitgide azalıyor. Obama'nın konuşmasında belirttiği üzere, Obamacare'nin faydaları ekonomik olmaktan çok öte; yasa, sağlık hizmetine ulaşımı kolaylaştırmakla birlikte hayatta kalma olasılığını da artırıyor. Obama konuyla ilgili şunları söyledi: "Sistem beklenenden de iyi şekilde ilerliyor. Obamacare sağlık sigortası ile işsizler, maddi sıkıntıdakiler, çocuklar dahil herkes sağlık sigortasından yararlanabiliyor." Sistem ile evlatlar 26 yaşına kadar ailelerinin sigortasından yararlanabilir hale geldi. Böylece yeni çalışma hayatına atılacak gençlere kendi istedikleri işi seçmek için zaman tanınmış oluyor.

CDC raporlarında 2014 yılının ilk 9 ayı ile 1997 yılına kadarki tüm yılların yıllık istatistikleri kıyaslanıyor. Yasa sonrasında görülen en belirgin değişiklik 2014'ün ilk 9 ayı ile 2013 karşılaştırıldığında ortaya çıkıyor. Kıyaslamada sivrilen bazı nitelikler ise şu şekilde:

- 2009 yılının Ocak-Eylül dönemi için 48.6 milyon olan sigortasız sayısı, 2010 yılında 37.2 milyona düştü.
- 2014 yılında, yaklaşık olarak 27 milyon kişi, 1 yıldan fazla süre sigortasız olduklarını belirtti. 1 yıldan fazla süre sigortasız olduklarını belirtenlerden 6.8 milyon kişi, 2014 Temmuz- Eylül arasında yeni sağlık sigortası imkânı sayesinde sigortalandı.
- Geçen yıl en yüksek oranda sigortalanma, 18-64 yaş aralığındaki yetişkinlerden geldi. 2013 yılında 40 milyon birey sigortasızdı. 2014 yılının ilk 9 ayında bu sayı 32.6 milyona düştü.

CUMHURİYETÇİLER İÇİN TARTIŞMA DEVAM EDİYOR

Buradaki asıl soru, birçok eyalette devlet desteğinin yasallığını tartışan Cumhuriyetçilerin olması ve Yargıtay'a giden bir sürü dava bulunması. Bu duruma karşı çıkan Cumhuriyetçiler, yasanın sadece kendi sigorta pazarını kuran eyaletlere faydalı olduğunu iddia ediyor.

Cumhuriyetçiler, yasanın ilerleyen günlerde bütçeye ek maliyet getireceğini belirterek, ekonominin olumsuz etkileneceğini savunuyor. Ayrıca kanunun asıl amacının her eyalette sigortalılık oranını yükseltmek olduğunu iddia ediyorlar. Bu konudaki kararın 2015 Haziran sonunda açıklanması bekleniyor.

Barack Obama yeni yasaya yaklaşımını kendi sözleriyle, "Hata payımızın olduğunu biliyoruz ama bu yasa yürürlüğe girdiğinden beri sigorta iyiye gitti, maliyet artışı tarihteki en düşük yerde, borçlar azaldı, hayatlar kurtuldu. Kadınların erkeklerden daha fazla prim ödediği günler sona erdi" şeklinde ifade etti.

OBAMACARE NEDİR?

- Herkese sağlık sigortası zorunluluğu getirildi.
- Aşılar ve ilaç masrafları sınırlandırıldı.
- 50 kişi ve üstü çalışana sahip şirketlere çalışanını sigortalama zorunluluğu getirildi.
- Küçük şirketler devlet tarafından sigortalama desteği alacak.
- Erkekler kadınlarla eşit fiyata sigorta yaptıracak.
- Gençler için fiyat yükselirken, yaşlılar için fiyat düşecek.
- Maddi durumu iyi olmayanların sigortası ise, zenginlerin vergilerinden alınacak.

Kaynaklar:
www.usatoday.com,
www.cdc.gov,
www.obamacarefacts.com,
www.nationaljournal.com

Duygu Tardü
duygu@sigortacigazetesi.com.tr



SAB Başkanı Doğan Şen:

Sigortacılar öngörmedikleri hasarları ödemeye başladı

SAB Sigorta Acenteleri Derneği Başkanı Doğan Şen, sigorta şirketlerinin öngörmedikleri hasarları ödemeye başladığını söyledi. Destekten yoksun kalma ve araç değer kaybı tazminatları sebebiyle hasar prim dengeleri bozulan sigorta şirketlerinin primleri sık sık artırma mecburiyetinde kaldığını, optimum fiyatlar oluşmadığını ve sektörde farklı primler nedeniyle güven kaybı yaşandığını ifade eden Şen, rekabet koşullarında en uygun primli poliçeleri sigorta alıcılarına temin edemeyen acentelerin mağdur olduğunu belirtti.
Bu zararı absorbe etmeye çalışan bazı sigorta şirketlerinin de acente komisyonlarını aşağı çektiğini kaydeden Şen, destekten yoksun kalma tazminatı hakkında açıklamalarda bulundu ve SAB'ın bu konudaki çözüm önerilerini Sigortacı Gazetesi'yle paylaştı.



TRAFİK KAZALARI ARTIYOR

Son zamanlarda trafik kazalarının sayısında ciddi artışlar gözlendiğini vurgulayan Doğan Şen, "Her yıl binlerce kişi trafik kazalarında hayatını yitiriyor. Ölen kişilerin geride kalan yakınları ise hem duydukları derin acı ve üzüntü sebebiyle manevi zarara hem de ölen kişilerin maddi desteğinden yoksun kaldıkları için maddi zarara uğruyor. Uğranılan bu maddi zarar genellikle trafik sigortasını yapan şirketten destekten yoksun kalma tazminatı adı altında talep ediliyor" diye konuştu.
"Konuya trafik kazaları özelinde bakacak olursak, trafik kazasında başkasının kusuruyla hayatını kaybeden kişinin geride kalan yakınları destekten yoksun kalma tazminatı talep edebilir. Üçüncü şahısların uğrayacağı zararlar, yolcular ve hatır taşıması bu kapsamdadır. Tartışılan asıl mesele tek taraflı bir trafik kazasında hayatını kaybeden kişinin yakınlarının sigorta şirketinden destekten yoksun kalma tazminatı talep edip edemeyecekleridir. Tek taraflı trafik kazalarında genellikle ilgili aracın sürücüsü tam kusurludur. Tam kusurlu araç sürücüsünün yaralanması sonucunda zorunlu mali mesuliyet sigortası kapsamında herhangi bir talep hakkının olmayacağı açıktır" diyen Şen, hukukun genel prensiplerinden olan "kişi kendi kusurundan faydalanamaz" ilkesinin buna engel olduğuna değindi.
2008 yılına kadarki dönemde, tam kusurlu bile olsa, trafik kazası sonucu ölen kişinin yakınlarının destekten yoksun kalma tazminatı talep edebileceğinin kabul edildiği bilgisini veren Şen, şunları söyledi: "Ancak 2008 yılında Trafik Kanunu'nda yapılan değişiklikten sonraki Yargıtay kararlarında ölen tam kusurlu kişinin yakınlarının destekten yoksun kalma tazminatı talep edemeyeceğine hükmedilmeye başlandı. Sebep olarak da 'kişi kendi kusurundan faydalanamaz' ilkesi gösterildi."

'DESTEKTEN YOKSUN KALMA TAZMİNATI SEKTÖRÜ ZORLUYOR'

Yargıtay'ın bu tutumunun eleştirilere maruz kaldığını aktaran Şen, Yargıtay'ı eleştirenlerin temel dayanağının söz konusu kusurun ölenin kusuru olduğu, geride kalan yakınlarının ise herhangi bir kusuru olmadığı konusunda toplandığını söyledi. Yargıtay'ın bu kararlarla "yansıma kusur-yansıma suç" gibi bir kavram yarattığının ifade edildiğini belirten Şen, "Nihayet Hukuk Genel Kurulu'nun 2012 yılında verdiği bir kararla ölen araç sürücüsü tam kusurlu dahi olsa, yakınlarının sigorta şirketinden destekten yoksun kalma tazminatı talep etme hakkı olacağı, söz konusu kusurun ölenin kusuru olduğu ve bu kusurun geride kalanları bağlamayacağı hükmü hayata geçti" dedi.
Türk Ticaret Kanunu'ndaki "Sigortacı sorumluluk sigortası ile, sözleşmede aksine hüküm yoksa, sigortalının sözleşmede öngörülen ve zarar daha sonra doğsa bile, sigorta süresi içinde gerçekleşen bir olaydan kaynaklanan sorumluluğu nedeniyle zarar görene, sigorta sözleşmesinde öngörülen miktara kadar tazminat öder" maddesini hatırlatan Şen, bu itibarla sigorta şirketlerinin öngörmedikleri bir hasar kalemi ödemeye başladığını, üstelik geriye dönük birçok dava için de tazminat ödendiğini belirtti.

'AVUKATLARIN AÇTIĞI DAVALAR SEKTÖRE DAHA PAHALIYA PATLIYOR'

"Ölümle sonuçlanan trafik kazalarında, genelde ölenin yakınları üzüntü içindeyken sigorta şirketlerinden tazminat talep etmek akıllarına gelmiyor ya da Anadolu kültüründen ötürü ölenden nemalanmak ahlaki gelmiyordu, dolayısıyla bir müddet beklemede kalıyorlardı. Ancak konuda uzmanlaşmış avukatlar çeşitli yöntemlerle bu mağdurları buluyor ve hak sahipleri adına sigorta şirketlerine dava açarak, kazandıkları tazminatların küçük bir kısmını hak sahiplerine ödüyor, büyük kısmını da kendilerine ayırarak haksız kazanç elde ediyor" diyen Şen, sigorta şirketlerinin daha sonradan profesyonel avukatlar tarafından açılan davalar için çok daha fazla toplam tazminat ödemek zorunda kaldığını belirtti.
Acenteler olarak bu süreçte üzerlerine çeşitli görev ve sorumluluklar almak istediklerinin altını çizen Şen, acentelerin yapabileceklerini şu şekilde anlattı: "Ölümlü kaza yaşayan sigortalılarımızın geride kalan ailesinin ziyaret edilmesi, acının hafiflemesini müteakip kanuni evrakların hazırlanmasında aileye yardımcı olunması, sigorta şirketi ile mağdurlar arasında köprü kurarak davaların açılması ve aktüerler ile irtibatta bulunulması ve tazminat bedellerinin tamamının aracı olmaksızın hak sahiplerine ödenmesi veya bu paralelde yapılacak işlerin yapılması hususunda acenteler destek olabilir."

'ACENTELERİN DESTEĞİYLE SEKTÖRÜN MASRAFI AZALIR'

Doğan Şen, bunun yaratacağı sonuçları da şu şekilde açıkladı:
"• Doğru kişiler doğru hasarı, tam zamanında eksiksiz alırlar.
• Sigorta şirketleri fazladan tazminat ödemek zorunda kalmaz.
• Sigorta şirketleri gecikme faizi, avukat ücreti gibi muhtelif paralar ödemek zorunda kalmaz.
• Sigortalılar ve sigortacılar arasında güven oluşur, sigorta şirketleri hasarları ödemekten kaçınan kurumlar olmaktan kurtulur.
• Sigorta şirketleri devam eden davalar için uzun yıllar karşılık ayırmaktan kurtulur.
• Sektörün başta trafik sigortaları, işveren hukuki sorumluluk sigortaları ve diğer sorumluluk sigortalarıyla ilgili hasar prim dengesi düzelir.
• Orta vadede optimum primler oluşur.
• Bu boşluktan faydalanarak mağdurlar üzerinden para kazananlara ortam kalmaz.
• Acenteler sigorta şirketlerinden bu hizmeti karşılığı bir komisyon alır."
SAB'ın, hukukçuların ve çeşitli sigorta şirketlerinin hasar departman sorumlularının desteğinde acentelere bu konuda eğitim vermek ve bilinçlendirmek için çalışmalarının devam ettiğini aktaran Şen, sözlerini şöyle tamamladı: "Her zaman olduğu gibi acentelerin, sigorta şirketlerinin, sigorta alıcılarının, kısacası tüm kesimlerin kazanacağı modelleri üretmeye devam edeceğiz."

SAB Başkanı Doğan Şen, 2012 yılından beri, ölen araç sürücüsü tam kusurlu dahi olsa, yakınlarının sigorta şirketinden destekten yoksun kalma tazminatı talep etme hakkı olduğunu belirtti. Bu sebeple sigortacıların geriye dönük birçok dava için öngörmedikleri hasarları ödemeye başladığını söyleyen Şen, acentelerin sektörün bu yükünü hafifletebileceğini kaydetti.

DESTEKTEN YOKSUN KALMA TAZMİNATI NEDİR?

Doğan Şen, destekten yoksun kalma tazminatını şu şekilde açıkladı: "Ölenin, ölmeseydi gerek maddi yardımda bulunarak gerekse işlerinde yardım ederek geride kalanlara sağlayacağı faydanın ölüm sebebiyle imkansız hale gelmesi dolayısıyla geride kalanların uğradığı zarara karşılık peşin ve toptan ödenen tutar, destekten yoksun kalma tazminatını oluşturuyor."

RİSK SEÇİMİ kârlılığı artırdı

Türkiye Sigorta Birliği'nin açıkladığı verilere göre, 2014'te hayat dışındaki teknik kâr 1 milyar 83 milyon lira olarak gerçekleşti. 2013 yılı da iyi geçmiş ve hayat dışında 880 milyon lira teknik kâr elde edilmişti, böylece 2014 yılında sektör teknik kârını yüzde 23 oranında artırmış oldu. Mali sonuçlara göre, 2014 net dönem kârı hayat dışında 730 milyon lira oldu.

Hayat branşında 2013 yılında 428 milyon lira teknik kâr edilmişti. 2014'teyse teknik kâr yüzde 19 oranında artarak 510 milyon liraya yükseldi. Emeklilik şirketleri de 2013 yılındaki 174 milyon liralık teknik zararlarını 2014'te yüzde 38 oranında azalttı ve 126 milyon liraya düşürdü.

TRAFİKTE OLUMSUZ TREND SÜRÜYOR

Trafikte zarar 2014'te de arttı. 2013 yılındaki 654 milyon liralık teknik zarar yüzde 36 oranında arttı. Bunun sonucunda 2014'te 894 milyon lira teknik zarar edildi. 2013'te 702 milyon lira teknik kâr görülen kaskodaysa 2014'te teknik kâr yüzde 7 oranında arttı ve 751 milyon liraya ulaştı. 2013 sonunda 219 milyon lira teknik kâr edilen yangın ve doğal afetler branşında 2014 sonunda teknik kâr yüzde 37 oranında arttı ve 301 milyon liraya yükseldi.

2013'te 112 milyon lira teknik kâr edilen hastalık/sağlık branşında 2014 sonundaki teknik kâr yüzde 7 artışla 120 milyon lira oldu. Ferdi kaza alt branşının büyük kısmını oluşturduğu kaza branşında ise 2013'te 241 milyon lira olan teknik kâr yüzde 46 oranında arttı ve 2014'de 352 milyon lira oldu. Sigortacı Gazetesi için sonuçları değerlendiren sektör yöneticileri, hayat dışında kârlılığın artmasında risk seçiminde daha temkinli davranılmasının büyük etkisi olduğunu belirtti.

Türkiye Sigorta Birliği'nin açıkladığı verilere göre, 2014'te hayat dışında 1 milyar 83 milyon lira, hayat branşındaysa 510 milyon lira teknik kâr kaydedildi. Sektör yöneticilerine göre, hayat dışındaki teknik kârın bir önceki yıla göre yüzde 23 oranında artmasının en önemli sebebi risk seçiminde artık daha temkinli davranılması.

Renk Özcan
renk@sigortacigazetesi.com.tr



"Sektör 2014'te reel olarak küçüldü. Küçülmeye rağmen, teknik kârdaki artışın en önemli nedenlerinin başında 2014'te tren, otoban, tünel gibi tek seferlik prim getiren büyük projelerin sigortalanması ile hasar frekansları ve hasar büyüklüklerinin azalması geliyor."

Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen:

SEKTÖR REEL OLARAK KÜÇÜLSE DE BÜYÜK İŞLERİN SİGORTALANMASI KÂRLILIĞI ARTIRDI

Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen, 2014 yılının aslında sigorta sektörü açısından son beş yılın en düşük büyüme hızının kaydedildiği yıl olduğunu ifade etti. Türkiye'nin büyüme hızı ve enflasyonu da hesaba dahil edildiğinde, sektörün 2014'te reel olarak küçüldüğünü söylemenin mümkün olduğunu söyleyen Gülen, "Küçülmeye rağmen, teknik kârdaki artışın en önemli nedenlerinin başında 2014'te tren, otoban, tünel gibi tek seferlik prim getiren büyük projelerin sigortalanması ile hasar frekansları ve hasar büyüklüklerinin azalması geliyor" dedi.

Zorunlu sigortalar içinde en büyük paya sahip trafik sigortalarında sektörün uzun zamandır teknik zarar ettiğine değinen Gülen, sürekli artan bedeni hasar maliyetleri ve bunların getirdiği geleceğe dönük teknik yükler, geriye dönük etkin mevzuat değişikliklerinin getirdiği ilave maliyetler dolayısıyla bu zararın önümüzdeki dönemlerde de sürmesini beklediğini belirtti.

'HASAR FREKANSLARINDAKİ DÜŞÜŞ KASKODA KÂRI ARTIRDI'

Hasar frekanslarındaki düşüşün ve hasar büyüklüklerindeki azalmanın kasko sigortalarındaki teknik kârı olumlu yönde etkilediğinin altını çizen Gülen şunları söyledi: "2011 yılı sonunda 100 kasko poliçesinden 52'si hasar alırken, bugün bu oran yüzde 30'a düştü. Diğer bir etken de hasar büyüklüklerindeki azalma. Hasar büyüklüklerindeki azalmanın pek çok nedeni var: EDS sistemiyle kontrol yaygınlığı, cezaların yüksekliği ve toplumumuzdaki bilincin artması, trafik kurallarına uyma oranını artırdı. Seyahatlerde uçak kullanımının yaygınlaşması, özellikle uzun yolda meydana gelen büyük hasarları engelledi. Kasko sigortalarında hasarsızlığı bozmadığı için sıklıkla tercih edilen mini onarım hizmeti ise sonradan doğabilecek yüksek maliyetli hasarların önüne geçmesi açısından olumlu etkisi olan başka bir neden olarak sayılabilir."

'2013'TEN BERİ SÜREGELEN POLİTİKALARIN ETKİSİ BÜYÜK'

Yangın ve doğal afetler branşında teknik kârın yüzde 37 oranında artarak 301 milyon liraya yükselmesini de değerlendiren Uğur Gülen, bu branşta teknik olmayan bölümden aktarılan yatırım gelirinin kâr tutarına büyük katkısı olduğunu aktardı. Gülen, sektörün 2013 yılında etkin olarak başladığı daha selektif risk değerlendirmesinin, rasyonel fiyatlama temelli teknik süreçlerin ve sigortalıların risklerini azaltıcı tedbirleri alması hususunda zorlayıcı politikaların 2014 yılında da devam etmesinin önemli bir etken olduğunu ifade etti. "Fiyatlar genel seviyesinde 2014 yılında daha rekabetçi yaklaşımla bir miktar düşüş oldu. Bu karlılığa etki eden bir diğer faktörde, her ne kadar tabiat olayları (fırtına, sel-su baskını, kar ağırlığı gibi) kaynaklı hasarlarda belirgin bir artış olmuş ise de büyük yangın hasarlarındaki azalmadır" diyen Gülen, 2015 yılında özellikle kurumsal işlerde bu rekabetin daha da artmasının ve fiyatlar genel seviyesinde düşüşün devam edeceğinin öngörüldüğünü söyledi.



Son 10 yıldaki teknik kâr/zarar (bin TL)

YIL	TRAFİK	KASKO	YANGIN VE DOĞAL AFETLER	HASTALIK SAĞLIK	TOPLAM HAYAT DIŞI	HAYAT
2014	-884.771	751.010	301.464	119.760	1.083.730	510.198
2013	-654.443	702.040	218.835	112.620	879.319	428.336
2012	-1.285.396	-61.122	47.543	167.700	-567.050	246.687
2011	-461.640	-190.986	175.348	16.541	59.888	198.213
2010	-586.668	-128.304	194.122	-34.356	-4.784	144.475
2009	-296.056	-364.350	187.526	-116.934	108.723	108.283
2008	-467.280	75.117	221.960	25.709	404.353	77.578
2007	-244.646	4.574	67.995	6.441	226.502	221.055
2006	-118.636	-250.073	103.501	-16.791	20.162	152.334
2005	17.612	-207.523	126.965	-34.192	141.449	136.539

Mehmet Kalkavan Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı (TSEV) Müdürü oldu

1 Temmuz 2014 tarihinde TSB Genel Sekreterliği'ne atanan Mehmet Kalkavan, görevinden ayrılmasının ardından Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı (TSEV) Genel Müdürlüğü'ne atandı. Çalışma hayatına 1993 yılında Sigorta Denetleme Kurulu'nda başlayan Kalkavan, Başkan Yardımcılığı da dahil olmak üzere çeşitli görevlerde bulundu. 2009 yılında Hazine Müsteşarlığı'ndan ayrılarak Türkiye Sigorta, Reasürans ve Emeklilik Şirketleri Birliği'nde Genel Sekreter Yardımcısı olarak göreve başladı. Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi İktisat Bölümü'nden mezun olan Kalkavan, Boston Üniversitesi'nde finans masteri yaptı. Mehmet Kalkavan Tarım Sigortaları Havuzu, Güvence Hesabı, DASK, Sigorta Tahkim Komisyonu, TSEV ve Türk Loydu Vakfı'nda Yönetim Kurullarında da görev yaptı.



Generali Sigorta Genel Müdürü Mine Ayhan:

ZARARDAKİ BRANŞLARIN AZALAN PAYI KÂRLILIKTA ETKİLİ

Generali Sigorta Genel Müdürü Mine Ayhan, son yıllarda Türk sigorta sektöründe özellikle hayat dışı branştaki kârlılığın dikkat çektiğini söyledi. Sektörün, hayat dışında olağan faaliyetlerinden elde ettiği teknik kârın 2014 yılında bir önceki yıla göre yüzde 23.2'lik bir artışla 1 milyar 83 milyon düzeyinde gerçekleştiğini hatırlatan Ayhan, "Hayat dışında faaliyet gösteren şirketlerin risk seçiminde temkinli hareket etmesi teknik kârlılıkta etkili oldu. Ayrıca, zararda olan branşların toplam portföy içindeki ağırlığını azaltma yönünde şirketlerin izlediği stratejilerin de etkili olduğunu söyleyebiliriz" dedi.

Sigorta sektörünün, 2014 öncesinde yöneldiği riske göre fiyat/şart belirleme ve yapılan risk analizi sonrasında riskin iyileştirilmesine yönelik sigortalılara öneriler getirme politikalarını devam ettirdiğini belirten Ayhan, sözlerine şöyle devam etti: "Bu doğrultuda daha düşük prim ödemek isteyen sigortalılar da yaptıkları iyileştirmeler ve aldıkları tedbirlerle risklerin kontrol altında tutulmasına destek verdiler. Kâr edilebilen ürünler olan konut ve işyeri sigortalarında poliçe sayısındaki artış da kârlılığı olumlu etkiliyor."

'TRAFİKTEKİ OLUMSUZ TREND BİRKAÇ YIL DAHA SÜRECEKTİR'

Trafik sigortalarındaki olumsuz trendin birkaç yıl daha sürmesini bekleyen Ayhan, kısa sürede devreye alınacak olan "Doğrudan Tazmin Sistemi"nin de kısa vadede hasar maliyetlerine olumsuz yansıyacağını kaydetti. TSB tarafından yürütülen projelerden biri olan "Destekten Yoksun Kalma Tazminatı" hesaplamasının standart hale getirilmesinin trafik sigortasında kârlılık açısından sektöre çok olumlu katkıları olacağını ifade eden Ayhan, sigortalanma oranının yüzde 100 olduğu durumda sektörün doğru verilerle fiyatlandırma yapacağını belirtti. Sigorta sektörü tarafından uygulanan "riske göre fiyatlama" sebebiyle, daha düşük prim ödemek isteyen sigortalıların daha dikkatli araç kullanmak veya küçük hasarları kendileri ödemek gibi birtakım önlemler aldığını aktaran Mine Ayhan, bunun da hasar frekansına ve dolaylı olarak da kasko sigortalarındaki kârlılığa olumlu yansıdığına değindi.

Yangın ve doğal afetler branşındaki olumlu trendi de yorumlayan Ayhan, şunları söyledi: "Bu olumlu trendin sebeplerini, bilinç düzeyi artan sigortalıların işletmelerine yönelik risk analizi raporları doğrultusunda gerekli önlemleri alması ve 2014 yılında büyük etkisi olan katastrofik hasarların yaşanmaması olarak özetleyebiliriz."

"Hayat dışında faaliyet gösteren şirketlerin risk seçiminde temkinli hareket etmesi teknik kârlılıkta etkili oldu. Ayrıca, zararda olan branşların toplam portföy içindeki ağırlığını azaltma yönünde şirketlerin izlediği stratejilerin de etkili olduğunu söyleyebiliriz."



5 yılda 10 milyon katılımcı beklentisi



Dr. Fahrettin Yahşi

Bireysel Emeklilik Sistemi'nde yüzde 25'lik devlet katkısı ile 2015'te katılımcı sayısının altı milyonu aşabileceğini belirten Katılım Emeklilik Yönetim Kurulu Başkanı ve Albaraka Türk Genel Müdürü Dr. Fahrettin Yahşi, önümüzdeki beş yılda bu ivmeyle Bireysel Emeklilik Sistemi'ne katılanların sayısının 10 milyona ulaşabileceğini ifade etti. Geçen yıl beş milyonuncu katılımcıya ulaşılan bireysel emeklilik sektöründe, devlet katkısında faizsiz fonları tercih eden müşteri sayısının 335 bini bulduğunu belirten Yahşi, bu müşterilerin 45 binden fazlasının Katılım Emeklilik'te olduğunu belirtti. Katılım Emeklilik'in Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki fon birikimi ise 82 milyon liraya ulaştı.

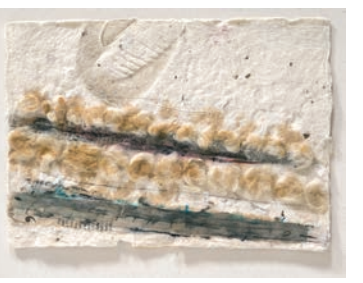
Halk Emeklilik ve EKOP işbirliği

Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki gelişmeler ışığında kurum ve kuruluşların çalışanları, sivil toplum örgütleri, vakıf ve dernek üyelerinin sisteme katılımı ile birlikte ülkemizdeki tasarruf bilinci ve oranının artarak devam edeceğini ve ülke ekonomisine katkı ve değer sağlayacağını düşündüklerini söyleyen Halk Emeklilik Genel Müdürü Nurullah Okur şunları söyledi: "Bu bağlamda EKOP'un her zaman üyelerine sağladığı avantajlı ürünler kapsamında bizler de Halk Emeklilik olarak bu ürün yelpazesinde avantajlı Bireysel Emeklilik Planımızı EKOP üyelerine sunmak için buradayız."

Okur, yaklaşık 9 bin üyesi olan EKOP ile imzalayacakları bu protokolün diğer sivil toplum kuruluşlarında örnek teşkil edeceğini söyledi.



Halk Emeklilik Genel Müdürü Nurullah Okur (solda) ve EKOP Başkan Yardımcısı Bayram Eren.



Milli Reasürans Sanat Galerisi'nde "Bir Yerde" sergisi açılıyor

İsmet Değirmenci'nin doğanın dönüşümüne gönderme yapan resimleri, imgesel bir görselleştirmenin değil; tinsel bir içselleştirmenin deneysel verileridir. Doğa üzerine resimleme eyleminde bulunması, fiziksel bir olgunun duyusal bir olaya dönüştürülmesiyle ilgilidir. Daha önceki sergilerinde de ifade edildiği gibi; "İnsan sadece algılayan değil eyleyen bir varlık da olduğuna göre, içinde olduğu doğaya daha nereye kadar arzularının nesnesi muamelesi gösterecek? Suskunluğumuz doğanın sessizliğiyle buluşana dek iflah olacağa benzemiyor bu hırs, bu hız..." durdurulamayan hızın ve hırsın resmini yapıyor Değirmenci.

Trafiğe kayıtlı araç sayısı 19 milyonu aştı

Trafiğe kayıtlı araç sayısı, şubatta geçen yılın aynı ayına göre yüzde 29.5 artarak 19 milyon 15 bin 771'e yükseldi. Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK), şubat ayına ilişkin motorlu kara taşıtları istatistiklerini açıkladı. Buna göre, şubat ayında 67 bin 645 taşıtın trafiğe kaydı yapıldı. Trafiğe kaydı yapılan taşıtlar içinde otomobil yüzde 56 ile ilk sırada yer aldı. Bunu sırasıyla yüzde 17 ile kamyonet, yüzde 11 ile motosiklet, yüzde 6 ile traktör takip etti. Taşıtların yüzde 10'u ise minibüs, otobüs, kamyon ve özel amaçlı taşıtlar oluşturdu. Şubat sonu itibarıyla trafiğe kayıtlı toplam 19 milyon 15 bin 771 taşıtın yüzde 52.5'ini otomobil, yaklaşık yüzde 16'sını kamyonet, yüzde 15'ini motosiklet, yüzde 8.6'sını traktör, yüzde 4'ünü kamyon, yaklaşık yüzde 2'sini minibüs, yaklaşık yüzde 1'ini otobüs, yüzde 0,2'sini ise özel amaçlı taşıtlar oluşturdu. Söz konusu ayda trafiğe kaydı yapılan taşıt sayısı, ocak ayına göre yüzde 50,7 azaldı.

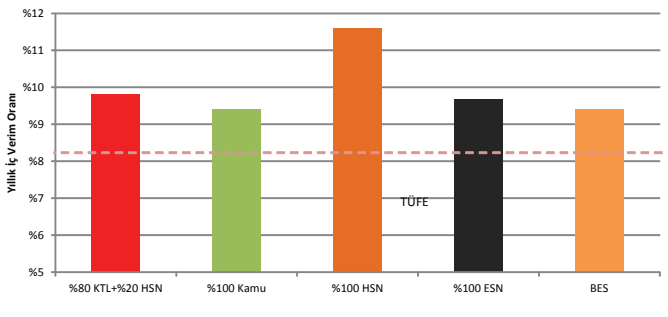
Banka sektörüne İtalyan yatırımı

İtalyan Intesa Sanpaola bankası, İstanbul'da şube açarak 300 milyon dolar sermaye getirdi. Geçen yıl haziran ayından bu yana bugüne kadar 1 milyar euroluk bir iş hacmine aracılık ederken banka, Türkiye'de kurumsal yatırım bankacılığına ağırlık verecek. İtalyan banka, geçtiğimiz yıllarda Garanti Bankası'na da talip olmuştu. Türkiye'de perakende bankacılık yapmayı henüz düşünmediklerini belirten Intesa Sanpaolo Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Marcello Sala, 2010 yılında uluslararası olarak büyüme kararı aldıkları günden bu yana Türkiye'nin gündemlerinde olduğunu söyledi. Marcello Sala, "Grup stratejisi olarak Türkiye büyüme açısından ilgi duyduğumuz ülkelerden biri. Şube açmak ya da banka satın almak da bu kapsamda olabilir. Bütün fırsatlara bakılabilir, opsiyonlar değerlendirilebilir. Ancak şu anda masada böyle bir şey yok" diye konuştu.



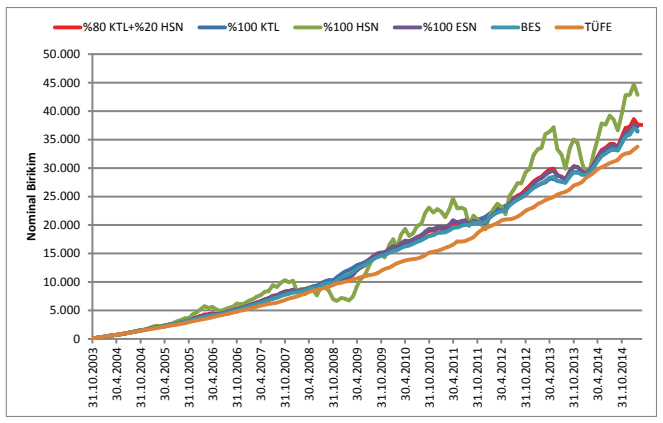
Fon bültenleri önem kazanıyor

31.10.2003-31.03.2015 Adendum BES Getiri Endeksi (BGX)



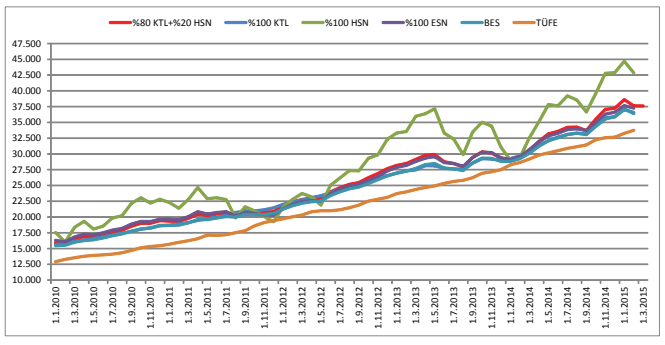
Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-31.03.2015 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Getiri Endeksi (BGX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon 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 %9,41 BGX elde etmiştir. Sadece Hisse Senedi fonuna yatırım yapanların ise %11,61 BGX elde ettikleri görülmektedir.

31.10.2003-31.03.2015 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 31.10.2003-31.03.2015 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, 31.03.2015 tarihinde BES ortalama fiyatlarıyla 36.794 TL birikime, enflasyon korumalı bir araçla ise 34.403 TL birikime ulaşmaktadır.

31.10.2003-31.03.2015 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 Mart ayında yüzde 4 oranında düşerken, BİST–100 endeksindeki düşüş yüzde 3.92 seviyesinde oldu. Mart ayında Türk Lirası Cinsinden Kamu Borçlanma Senetlerinde yüzde 0.39'luk artış yaşanırken, Yabancı Para Cinsinden Borçlanma Senetlerinde yüzde 2.60'lık artış kaydedildi. Tüketici Fiyat Endeksinde ise 2015 Mart ayında yüzde 1.19 oranında artış kaydedildi. Dolayısıyla, finansal hareketlilik beklenen şu günlerde emeklilik şirketleri tarafından katılımcılara gönderilen fon bültenlerinin okunmasında yarar var.

İÇ VERİM ORANI NEDİR

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

ADENDUM BES GETİRİ ENDEKSİ (BGX)

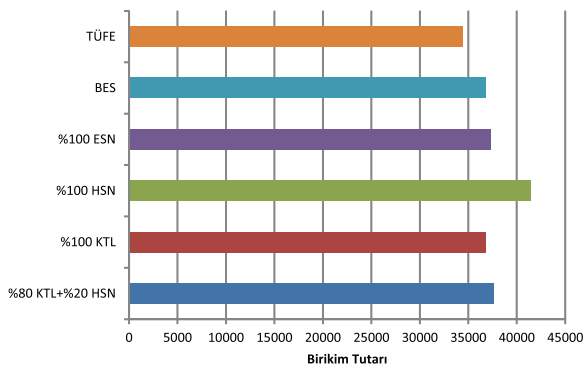
Bu endeks hazırlanırken, düzenli olarak yatırım yapan ve BES'teki ortalama emeklilik yatırım fonu fiyatlarıyla işlem yapan bir katılımcının, elde ettiği yıllık iç verim oranına bakılmaktadır. Katılımcı her ay, ay sonunda açıklanan son fiyatlarla fon alır ve değerleme tarihi itibarıyla fonunun değerine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

ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)

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

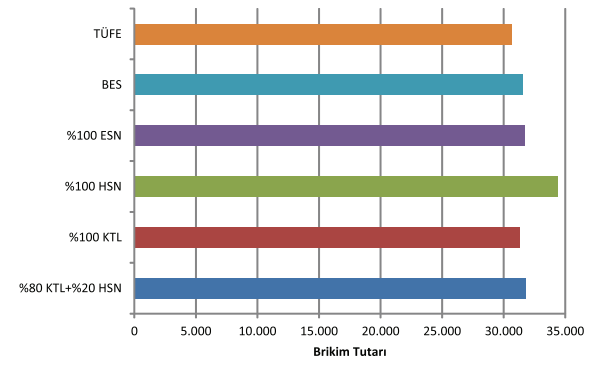
31.10.2003-31.03.2015 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)

Yandaki grafik 31.10.2003-31.03.2015 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 buyana ortalama BES fonlarına yatırım yapan bir kişinin birikimi 31.03.2015 tarihinde 36.794 TL'na ulaşmıştır. Bu kişi Mart 2015 döneminde Bireysel Emeklilik Sistemi'ne 249 TL katkıda bulunmuştur.



31.01.2005-31.03.2015 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)

Yandaki grafik sisteme 31.01.2005 tarihinde dahil olup 31.03.2015 tarihine kadar Bireysel Emeklilik Sistemi'nde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. 2005 yılından bu yana Hisse Senedi fonlarına yatırım yapan bir katılımcının 31.03.2015 tarihinde 34.385 TL Adendum BES Birikim Endeksine ulaştığı görülmektedir.



Emeklilik yatırım fonları büyümeye devam ediyor

Geçtiğimiz günlerde yayınlanan Türkiye Sermaye Piyasası 2014 raporunda, ilk kez 2014 yılında emeklilik fonlarının portföy büyüklüğünün, menkul kıymet yatırım fonlarının toplam büyüklüğünü aştığı belirtildi. 2015 yılında emeklilik fonlarının büyümeye devam edeceği düşünülüyor.



Türkiye Sermaye Piyasası 2014 raporu geçtiğimiz günlerde yayınlandı. Raporda, 2014 yılında emeklilik fonlarının portföy büyüklüğünün, ilk kez menkul kıymet yatırım fonlarının toplam büyüklüğünü geçtiği belirtildi. 2012 ve 2013 yıllarında emeklilik yatırım fonları, toplam fon büyüklüğünün yüzde 40 ve yüzde 45.8'ini oluştururken, 2014 yılında bu oran yüzde 51.3 olarak gerçekleşmişti.

2014 yıl sonu itibarıyla toplam fon sayısı, 2013 yılına göre yüzde 3'lük bir azalış göstermesine rağmen, fon büyüklüğü yüzde 28.8'lik artışla 58 milyar liradan 74 milyar liraya yükseldi.

Emeklilik yatırım fonları bazında bakıldığında ise, 2014 yılındaki toplam fon büyüklüğü, 2013 yılına oranla yüzde 44.2 artarak 38 milyar liranın üzerine çıkmıştı.

Emeklilik yatırım fonlarının büyüklük dağılımında en büyük payın, yüzde 33.45 ile Kamu Borçlanma Araçları (TL) fonlarında olduğu görülmekte ve söz konusu fonları, yüzde 29.8 ile esnek fonlar, yüzde 9.2 ile de likit fonlar izlemektedir.

EMEKLİLİK GELİRİ İÇİN YENİ BİR ALTERNATİF

Hazine Müsteşarlığı tarafından, kişilerin birikimleri karşılığında ömür boyu veya belirli bir süre için düzenli irat ödemesi yapmayı öngören yıllık gelir sigortalarına ilişkin usul ve esasları belirleyen "Yıllık Gelir Sigortaları Yönetmeliği" 1 Nisan 2015 tarihinde yayınlandı.

Bu yönetmelikle birlikte katılımcılara, tercih etmeleri halinde yaşadıkları sürece maaş veren sigorta ürünlerinin emeklilik ve hayat şirketleri tarafından sunulması bekleniyor. Bu ürünler yurtdışında, hemen başlayan ya da ertelenmiş olarak sunulabilmekte ve istenirse kişinin geride kalan eşine de verilmeye devam edilebilmekte.

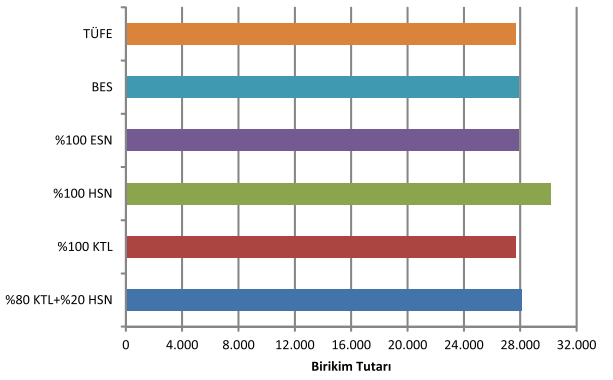
Hayat branşında faaliyet gösteren Türkiye'de kurulu sigorta ve emeklilik şirketleri ile yabancı sigorta şirketlerinin Türkiye'deki teşkilatını kapsayan yönetmeliğe göre, yıllık gelir sigortası için faaliyet göstermek isteyen şirketler, Müsteşarlığa yazılı olarak başvuruda bulunacak. Müsteşarlıkça yapılacak değerlendirme sonucu, yeterli bulunan şirketler yıllık gelir sigortası sözleşmesi akdedebilecek.

Teknik faiz oranı, sigorta süresi, ürün kapsamında verilen teminatlar ve ürünün diğer özellikleri dikkate alınarak, sigortacılık prensipleri dahilinde şirketler tarafından ihtiyatlı bir şekilde belirlenecek. Başlangıçta ürün fiyatlama aşamasında kullanılan teknik faiz oranı ile teknik karşılıklar için kullanılan teknik faiz oranı farklı olabileceği gibi, teknik faiz oranının asgari ve azami sınırları Hazine Müsteşarlığı tarafından belirlenecek.

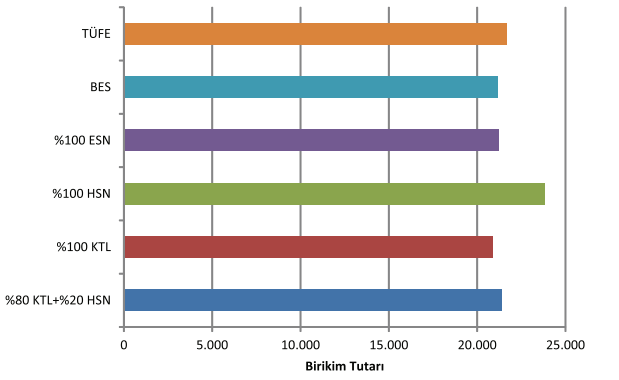
Yönetmeliğe göre, irat ödemeleri hemen başlayabileceği gibi en fazla beş yıl ertelenebilecek. İrat ödeme süresince veya irat ödemelerinin belirli bir süre ertelendiği ürünlerde, erteleme dönemi içerisinde sigortalının vefatı halinde lehtara vefat tazminatının ödendiği ya da süreli veya ömür boyu irat bağlandığı ürünler sunulacak.

Yandaki grafik sisteme 31.01.2006 tarihinde dahil olup 31.03.2015 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 31.03.2015 tarihinde 30.180 TL Adendum BES Birikim Endeksi'ne ulaştığı görülmektedir.

31.01.2006-31.03.2015 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)

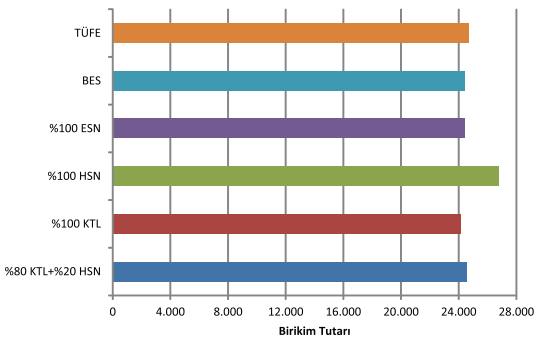


31.01.2008-31.03.2015 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)

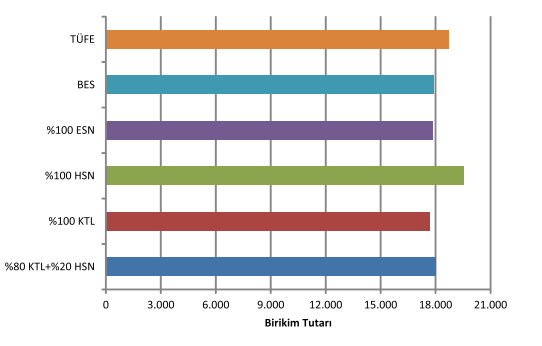


Yandaki grafik sisteme 2007 yılı başında dahil olup 31.03.2015 tarihine kadar bireysel emeklilik sisteminde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. Sürekli Hisse Senedi fonlarına yatırım yapan bir katılımcının 31.03.2015 tarihinde 26.799 TL BBX elde ettiği görülmektedir. Sadece Kamu Borçlanma araçlarına yatırım yapan bir yatırımcı ise 24.162 TL BBX'e sahip olmaktadır.

31.01.2007-31.03.2015 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



30.01.2009-31.03.2015 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.

Sigorta Acenteleri İcra Komitesi Diyarbakır'da acentelerle buluştu

SAİK, 11 Nisan'da Diyarbakır'da meslektaşlarıyla buluştu. Diyarbakır Ticaret ve Sanayi Odası ev sahipliğinde gerçekleştirilen toplantıda acentelik mesleğinin gelişimi, meslekte yaşanan sorunlar, Sigorta Acenteleri Yönetmeliği'nde getirilen yeni düzenlemeler gündeme geldi.

Sigorta Acenteleri İcra Komitesi, 11 Nisan'da Diyarbakır Ticaret ve Sanayi Odası ev sahipliğinde meslektaşlarıyla buluştu. Diyarbakır Ticaret ve Sanayi Odası Sigortacılık Meslek Komitesi tarafından organize edilen, Diyarbakır Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Sayar, Sigorta Acenteleri İcra Komitesi Yedek Üyesi Yavuz Karataş, Diyarbakır Ticaret ve Sanayi Odası Sigortacılık Meslek Komitesi Başkanı Veysi Aldemir ile Diyarbakır, Kars, Van, Muş, Bitlis, Bingöl, Malatya, Şanlıurfa, Mardin ve Batman illerinde faaliyet gösteren sigorta acentelerinin katılımıyla gerçekleştirilen "Sigortacılık Bölgesel Bilgilendirme Toplantısı"nda, acentelik mesleğinin gelişimi, meslekte yaşanan sorunlar, Sigorta Acenteleri Yönetmeliği'nde getirilen yeni düzenlemeler gündeme geldi.

Sigorta sektöründe yaşanan gelişmelerin ülke ekonomisinde gözle görülür gelişmeler



kaydettiğini belirten Ahmet Sayar, sektörde yaşanan büyümeye nazaran, sigorta şirketlerinin Doğu ve Güneydoğu Anadolu Bölgesi'nde de etkin olması gerektiğini söyledi ve ekledi: "Ancak acentelerin, bölgesel stratejiler gereği, özellikle bu iki bölgede yer almaktan kaçınmalarından ötürü büyük bir üzüntü yaşıyoruz." İcra Komitesi'nin bu bölgeye özel ilgi gösterip, 2014 yılında TOBB'da gerçekleştirilen Sektörel Ekonomi Şûrası'nda bu konuyu dile getirdiğinin de altını çizen Ali Sayar'ın konuşmalarının ardından İcra Komitesi Başkanı Hüseyin Kasap, İcra Komitesi'nin seçildiği tarihten bu yana gerçekleştirdiği faaliyetler ve 2023 yılı vizyon çalışmaları konuları hakkında bilgi verdi. TOBB Sigortacılık Müdürü Mevlüt Söylemez ise, sigorta aceteliği mesleğindeki düzenlemeler hakkında acentelere sunum yaptı.





SAİK Eskişehir'de acentelerle bir araya geldi

Sigorta Acenteleri İcra Komitesi, 1 Nisan'da Eskişehir Ticaret Odası ev sahipliğinde meslektaşlarıyla buluştu. Eskişehir Ticaret Odası Sigortacılık Meslek Komitesi tarafından organize edilen, Eskişehir Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Metin Güler, Sigorta Acenteleri İcra Komitesi Yedek Üyesi Sıtkı Öztürk, Eskişehir Ticaret Odası Sigortacılık Meslek Komitesi Başkanı Aslı Gökmen Benli ile Eskişehir ve çevre bölgelerden gelen sigorta acentelerinin katılımıyla gerçekleştirilen "Sigorta Acenteleri Yönetmeliğindeki Değişiklikler ve Sektörel Sorunlar Bilgilendirme Toplantısı"nda, acentelik mesleğinin gelişimi, meslekte yaşanan sorunlar, Sigorta Acenteleri Yönetmeliği'nde getirilen yeni düzenlemeler gündeme geldi.

2007 yılından bu yana sigorta sektörünün büyük başarı kaydeden sektörlerin başında olduğunu belirten Metin Güler, yapılan yeni düzenlemelerle birlikte sektörün çok daha etkin bir şekilde faaliyet gösterdiğini ifade etti ve bu başarıda sigorta acentelerinin büyük öneme sahip olduğunun altını çizdi. Metin Güler'in konuşmasının ardından İcra Komitesi Başkanı Hüseyin Kasap, İcra Komitesi'nin seçildiği tarihten bu yana gerçekleştirdiği faaliyetler ve 2023 yılı vizyon çalışmaları konuları hakkında bilgi verdi. TOBB Sigortacılık Müdürü Mevlüt Söylemez ise, sigorta aceteliği mesleğindeki düzenlemeler hakkında acentelere sunum yaptı.





SAİK NİSAN AYI TOPLANTISINI ANKARA'DA GERÇEKLEŞTİRDİ

Sigorta Acenteleri İcra Komitesi, nisan ayı toplantısını Ankara'da birlik merkezinde gerçekleştirdi. Sigorta Acenteleri İcra Komitesi üyelerinin tamamının katılımıyla gerçekleştirilen İcra Komitesi toplantısında sigorta acentelerinde görev yapan personellerin iş ve işlemlerine yönelik olarak alınması gereken bilişim önlemleri, Sigorta Acenteleri Yönetmeliğinde Değişiklik Yapılmasına İlişkin Yönetmelik'te belirtilen hususlar, İcra Komitesi'ne intikal ettirilen şikayet ve müracaatların değerlendirilmesi ile disiplin işlemleri gündeme geldi.



Sigorta Acenteleri İcra Komitesi TÜSAF Yönetim Kurulu Üyeleriyle buluştu

Sigorta Acenteleri İcra Komitesi, 7 Nisan'da birlik merkezinde TÜSAF Yönetim Kurulu Üyeleriyle bir araya geldi. TOBB Başkan Yardımcısı Ender Yorgancılar'ın da katıldığı söz konusu toplantıda, 30 Aralık 2014 tarihinde yürürlüğe giren Sigorta Acenteleri Yönetmeliğinde Değişiklik Yapılmasına İlişkin Yönetmelik'te belirtilen hükümler gündeme geldi. Ayrıca, İcra Komitesi Başkanı Hüseyin Kasap, İcra Komitesi'nin seçildiği tarihten bu yana gerçekleştirdiği faaliyetler ve 2023 yılı vizyon çalışmaları hakkında bilgi verdi.



Dijital tüketiciler ve yeni nesil sigorta müşterileri

Müşteriler, sigorta ürünleri ve hizmetleri hakkında bilgi almak için dijital dünyayı artık çok daha aktif kullanıyor. Sigorta alırken az efor sarf eden müşterilerin memnuniyeti artıyor ve bu da dijital platformdan daha çok online alışveriş yapılmasını sağlıyor.

Generali Araştırma Merkezi'nin (GAM) yeni nesil sigorta tüketicileri üzerine yaptığı araştırmalar doğrultusunda, bireyler arasındaki yakın temas ve yüz yüze iletişimi devre dışı bırakmadan doğru teknoloji dozunu yakalayabilen ve inovasyonu iş yapış süreçlerinde kullanarak daha hızlı ve verimli müşteri hizmeti sunan sigorta şirketleri ve acenteler yarışın kazananı olacak. 2012 yılında yapılan bir ankete göre* gelişen pazarlarda online kullanıcılar dijital seyahatteki yola öncülük ediyor. Akıllı telefon ve tablet cihazlarının artışı ile tüketiciler günlük yoğunluklarının içinde artık teknolojiye daha rahat erişebiliyor. Nerede olurlarsa olsunlar, bilgiye saniyesinde erişebiliyorlar. Bu sayede ürün satın almadan önce dikkatlice araştırma şansı yakalıyorlar. Dünya Ekonomik Forumu ise 2020 yılına kadar 50 milyar internete bağlı cihaz olacağını öngörüyor.

Fransız filozof Gilles Lipovetsky çağdaş toplumda tüketicilerin hem kendi kişiliklerine hem de toplumdaki konumlarına odaklandıklarını ve sürekli çabuk eskiyecek yeni bir şeyin arayışında olduklarını iddia etmektedir. Kendi deyişiyle 'hipermodern' toplumda, internet ve sosyal medya çağında, bu yenilik ihtiyacı büyür ve hızlanır. Lipovetsky'ye göre, tüketiciler toplum eğilimlerine uyabilmek için kitle-piyasası ürünlerine erişim ve aynı zamanda özel mağazalardaki sıra dışı ürünlere erişmek ister. Birey olma tutkularının yanı sıra dijital dünyanın içindedirler.



DİJİTAL TÜKETİCİLER

Dijital tüketiciler: dijital muhbirler, dijital alıcılar ve dijital hiperkullanıcılar olarak üç davranış grubuna bölünebilirler.

DİJİTAL MUHBİR:

- Yüzde 63 ile en büyük kategoriyi oluştururlar.
- En yüksek marka odağı ile marka sadakatine sahiptirler.
- Online en az süreyi harcarlar.
- Dijital platformu çoğunlukla bir bilgi kaynağı olarak kullanılıyor.
- Yeni cihazlara (tablet, akıllı telefon, vs.) en düşük ilgisi olan tüketici türüdür.

DİJİTAL ALICILAR:

- Dijital alıcılar ise yüzde 13'lük oranla en küçük kategoriyi oluştururlar.
- Dijital platformu çoğunlukla bir satın alma kanalı olarak kullanırlar.
- Daha genç nüfus, az eğitimli, gelişen pazarlarda daha sık karşımıza çıkıyorlar.
- Fiyat ve ulaşılabilirlikten çok etkilenirler.
- Marka ve şirketin, sosyal ve etik tavrından düşük seviyede etkilenirler.
- Kredi kartlı ödemelerde en yüksek orana sahiptir.
- Yeni cihazlara (tablet, akıllı telefon, vs.) daha yüksek ilgisi olan tüketici türüdür.
- Fiyat ve ulaşılabilirlikten çok etkilenirler.
- Dijital tüketiciler için şirketlerin sosyal ve etik politikaları önem taşımaz.

DİJİTAL HİPERKULLANICI:

- En yüksek gelire sahiptirler, iyi eğitimlidirler.
- Araştırma için en çok süreyi harcarlar.
- Sosyal medyaya en çok eleştirel yaklaşan gruptur.
- Fiyatlandırma, kalite ve garantilere daha az hassastılar.
- Şirketlerin sosyal ve etik tavrına en yüksek ilgi gösteren gruptur.
- En büyük potansiyele sahip kategori yüzde 24'lük oranla dijital hiperkullanıcılardır.

Araştırma için en çok online süresi harcasalar da, bilgiyi mağazada öğrenme konusunda da eşit derecede rahattırlar.

- Kategori veya durumlara göre davranış değiştirirler.
- Bu grubun üyeleri fiyata en az hassas olanlardır, en düşük marka sadakatine sahiptirler ve sosyal medyayı en çok eleştiren gruptur.
- Hem sorgulayıcı hem de talepkar olup, teknik özelliklere ve şirketlerin sosyal ve etik eylemlerine en büyük ilgiyi gösterirler.

Kısacası, dijital hiperkullanıcılar dijital alışverişçiler arasında en sofistike ve zorlayıcı olanlardır ve şirketlerin daha iyi anlamaları gereken bir gruptur. Online harcadıkları süre onları en bilgili tüketiciler yapar ve araştırmamız bunun hızla-büyüyen bir kategori olduğunu göstermektedir. Dijital hiperkullanıcılar geleceğin alışverişçileridir.

KUŞAK FARKLARI:

Araştırmada göze çarpan bir şey ise katılımda yaş grupları arasındaki belirgin farktır. 15-29 yaşlarındaki tüketiciler dijital platformda en aktif olanlar. Ürün ve hizmet geliştirmeye katılımda 50+ yaş grubundan üç kat daha meyillidirler ve denedikleri ürün ve hizmetleri değerlendirmeye neredeyse iki kat daha meyillidirler. Yaşlar arasındaki bu farklılık pazarlayıcıların dikkate alması gereken bir faktördür. Gençler (Y kuşağı) 50 yaşın üstündekilerden daha aktif dijital satın alıcılar olma eğilimindedirler. İnternetle birlikte büyümüş olan Y kuşağı üyelerinin dijital ortamda daha aktif kullanıcılar olması gayet makuldür.

YENİ NESİL SİGORTA TÜKETİCİLERİ

Deloitte'in sigorta sektöründeki müşteriler arasında yaptığı araştırmada müşterilerin başlarına bir şey geldiğinde duygusal anlamda da tatmin olmaları ve destek görmek istediği ortaya çıkıyor. Müşteriler kendilerine karmaşık gelen sigortayı basitleştirme eğilimlinde ve gerçekte sigortadan anladıklarından daha fazlasını anladıklarını sanıyorlar.

Araştırmada, sanayi devriminden beri küresel ekonomideki itici güç olan OECD ve kuzey ülkelerinin ilk olarak tahtını güney ülkelerine bıraktığı görülüyor. 2010 yılı itibarıyla, üretim ve gelir, gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler arasında yarı yarıya paylaşılmış durumda. Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler arasındaki gelir farklılığı gittikçe daralıyor.

Peki küresel tüketicilerin benzer ve farklı yönleri neler... Tüketici alışkanlıklarında ve tercihlerinde gelişmiş ülkeler dahil küresel olarak çok az benzerlik bulunuyor. Bu nedenle cazip kampanyalar, kampanya avcılarını çekmek ve internet sitesindeki trafiği artırmak için iyi bir yol olabilir. Farklı tüketici profilleri arasında benzerlikler de yok değil. Dünya genelinde; düşük fiyatlar, ücretsiz teslimat ve ürünleri kıyaslama kolaylığı internet üzerinden yapılan alıverişlerin başlıca nedenlerini oluştururken ürünü görüp dokunabilmek, hemen sahip olmak ve ürünün teslimatı için herhangi bir ilave ücret ödememek de fiziksel bir mağazaya gitmek için başlıca nedenler.

İnternet mağazalarının kullanılma nedenleri sıralandığında düşük fiyat ve mağazalarda sunulan avantajlardan daha cazip tekliflerin takip edilmesi araştırmaya katılan tüm tüketiciler için en önemli faktör olarak öne çıkıyor. Türkiye'de ankete katılan her 4 tüketiciden 3'ü bu faktörü önemli kabul ediyor. Katılımcıların internet üzerinden alışveriş yapma ve sosyal medya konusundaki istekleri büyük ölçüde farklılık gösterirken artan alım gücü otomatik olarak alışveriş yapma tutkusuna dönüşmüyor. Türk tüketiciler daha çok fiyat odaklı ve genel olarak kampanya ve indirimleri araştırmak üzere internete yöneliyor.

**** EY 2012 anketine göre***

SİGORTACILIĞIN GELECEĞİ TEKNOLOJİ İLE ŞEKİLLENİYOR

Generali Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Petar Dobric, sigorta sektöründe yüz yüze satışlarda acente satış kanalı ve bire bir ilişkilerin sigorta müşterileri tarafından her zaman öncelikli olarak tercih edilmeye devam edeceğini söyledi ve sözlerine şunları ekledi: "Bireyler arasındaki yakın temas ve yüz yüze iletişimi devre dışı bırakmadan doğru teknoloji dozunu yakalayabilen sigorta firmaları yarışın kazananı olacak. Söz konusu teknoloji, acentelerin iş yapış süreçlerini hızlandırıp hayatlarını daha kolay hale getirmek, daha fazla gelir ve müşteri kazanmalarını sağlamak için de kullanılacak. Bugün ve gelecekte kişiye özel hizmet anlayışı her zaman önemini korumaya devam edecek. Bu ayrımdaki tek fark, bugün geleneksel dediğimiz tüm kanalların modernleşerek bir diğer ifade ile gelişmiş iletişim araçları ile yenilenerek müşteri taleplerine daha hızlı ayak uydurmalarından kaynaklanacak."

TSEV mayıs ayı Kısa Süreli Eğitim Programları

TSEV tarafından hazırlanan Kısa Süreli Eğitim Programları, mayısta da sürüyor. Sigortacılıkta geniş bir yelpazeye hitap eden eğitimler, sektörün uzman ve yöneticileri ile profesyoneller tarafından veriliyor.

Sigortacılık ve ilgili konularda, değişen sürelerle açılan ve sektörün uzman ve yöneticileri, ve profesyoneller tarafından verilen Kısa Süreli Eğitim programları mayıs ayında da devam ediyor.
Mayıs ayı eğitim takvimindeki Temel Sigortacılık Bilgileri eğitim programı kapsamında sigorta sektöründe bir yıldan az deneyimi olan çalışanlar temel seviyede sigortacılık bilgisi alıyor.
Hayat ve emeklilik Şirketlerine yönelik hazırlanan eğitim programları arasında Hayat Sigortaları Mevzuatı eğitim programının yanı sıra Sigorta Denetleme Kurulu Başkan Yardımcısı Dr. Metin Sarıaslan tarafından Bireysel Emeklilik Sistemi ve Muhasebesi eğitimi yer alıyor.
Teknik ve Aktüerya alanında "Hasar Karşılık Hesaplamaları ve Aktüeryal Analiz", "Destekten Yoksun Kalma Tazminat Hesapları" eğitim programları, Pazarlama ve Strateji alanında "Stratejik Planlama" eğitim programı Okan Utkueri tarafından anlatılacak. Yine bu alanda çalışanlara yönelik olarak "Segmentasyon ve CRM Uygulamaları", "Sigortacılıkta Müşteri Deneyimi" konuları eğitim konu başlıkları arasında yer alıyor.
Bu ayın takviminde Tahsilat birimlerinde çalışanlara yönelik olarak Sigortacılıkta Tahsilat Uygulamaları, IT Departmanında çalışanlara yönelik olarak da Bilgi Teknolojileri Denetimi ve COBİT Uygulamaları eğitim programları yer alıyor.
Kısa Süreli Eğitim Programlarının tamamı hakkında ayrıntılı bilgiye egitim@tsev.org.tr adresinden ulaşabilirsiniz.

MAYIS AYI EĞİTİM PROGRAMI	EĞİTİM TARİHİ
Türk Ticaret Kanunu'nun Eşya Taşımaya İlişkin Hükümleri	5 Mayıs
Temel Sigortacılık Bilgileri	5-6 Mayıs
Destekten Yoksun Kalma Tazminat Hesapları	6-7 Mayıs
Sigortacılıkta Müşteri Deneyimi	8 Mayıs
Hasar Karşılık Hesaplamaları ve Aktüeryal Analiz	11 Mayıs
Sigorta Hukukunda Riziko Kavramı ve Buna İlişkin Yargıtay Kararları	12 Mayıs
Sigorta Şirketlerinde Süreç, Risk ve Kontrol Uygulamaları	12-13 Mayıs
Hayat Sigortaları Mevzuatı	14-15 Mayıs
Sigortacılıkta Tahsilat Uygulamaları	21 Mayıs
Yasal Uyum Departmanı Oluşturma ve Yasal Uyum Kontrollerinin İçeriği	22 Mayıs
Sigorta Şirketlerinde Stratejik Planlama	26 Mayıs
Bilgi Teknolojileri Denetimi ve COBİT Uygulamaları	26-27 Mayıs
Sigorta ve Emeklilik Şirketlerinde Finansçı Olmayan Yöneticiler için Finansal Analiz	27-28 Mayıs
Bireysel Emeklilik Sistemi ve Muhasebesi	28-29-30 Mayıs
Genel Hatlarıyla Sigorta Mevzuatı	28-29 Mayıs

AKTÜER ADAYLARINA YÖNELİK EĞİTİM PROGRAMLARI TSEV'DE DEVAM EDİYOR

Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı'nın, Aktüer Adaylarına Yönelik düzenlediği eğitim programları kapsamında birinci seviye sınav konu başlıklarından "Temel Sigortacılık ve Ekonomi" eğitim programı 13-29 Mayıs tarihleri arasında TSEV merkezinde gerçekleşecek.
Mesai saatleri dışında ve toplam sekiz gün sürecek olan eğitim programında Temel Sigortacılık bölümünde "Hasar ve Tazminat Talebi", "Sigortacılıkta Karşılık ve Yatırımı", "Reasürans", "Sigortacılık Mevzuatı" gibi konular anlatılırken, Ekonomi kısmında ise "Mikro ve Makro Ekonomi" konuları işlenecek.
Eğitim programları kapsamında detaylı bilgi www.tsev.org.tr web adresinden veya egitim@tsev.org.tr mail adresinden temin edilebilir.



TSEV'DEN İK VE EĞİTİM YÖNETİCİLERİNE 'SİGORTACILIK' EĞİTİM PROGRAMI

Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı tarafından içeriği oluşturulan "İnsan Kaynakları ve Eğitim Departmanına Yönelik Sigortacılık" eğitim programı kapsamında katılımcılar, sigorta sektörünü oluşturan dinamikleri ve meslek gruplarını tanımanın yanı sıra sigortacılık teknik birimlerinde görev yapan çalışanların sorumluluk alanlarını belirleme ve personel gelişim planlarını hazırlama süreciyle ilgili bilgi edinecekler.
13 Mayıs tarihinde TSEV merkezinde gerçekleşecek eğitimde; Sektör Dinamikleri, Teknik Birimler ve İlgili Birimlerin Temel Faaliyet Amaçları, İnsan Kaynaklarının Stratejik İş Ortağı Olarak Rolü gibi konu başlıkları ele alınacak.

'Bireysel Kredilerle Bağlantılı Sigortalar Uygulama Esasları Yönetmeliği' eğitim programı

Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı, sigorta sektörünü yakından ilgilendiren yeni yönetmelikler ve yönetmelikteki değişiklikleri konu alan eğitim programları düzenlemeye devam ediyor. Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürlüğü tarafından yayınlanan Bireysel Kredilerle Bağlantılı Sigortalar Uygulama Esasları Yönetmeliği ve Kredi Bağlantılı Sigortalara İlişkin Sorunlar, 13 Mayıs tarihinde Prof. Dr. Samim Ünan'ın anlatımıyla ele alınacak. Katılımın sınırlandırıldığı eğitim programı için son başvuru tarihi 11 Mayıs.





SİGORTA ARAŞTIRMALARI DERGİSİ'NİN 11'İNCİ SAYISI YAYINLANDI

Sigorta sektörünün gündemindeki teknik ve teorik konuların incelendiği bir kaynak niteliğinde ve "Sigortacılık" alanında Türkiye'nin ilk ve tek hakemli dergisi olan Sigorta Araştırmaları Dergisi'nin 11'inci sayısı yayınlandı.
İki bölümden oluşan derginin "Bilim Kurulu Onaylı Eserler" bölümünde bilimsel yazım kurallarına uygun olarak hazırlanmış ve kurulun incelemesi sonucu yayınlanmaya hak kazanmış sigorta konusundaki araştırmalar; "Bilim Kurulu Onayına Sunulmayan Eserler" bölümünde ise akademisyenler, bürokratlar, sektör uzmanları, sigortacılık ve aktüerya öğrencilerinin editör tarafından onaylanmış araştırma, inceleme, analiz ve çevirileri yer alıyor.
Derginin 11'inci sayısında "Türkiye'deki Büyük Depremlerin Borsa İstanbul'da Sektörel Etkisinin Test Edilmesi", "Finansal Yenilik Olarak Türev Araçların Sigorta Sektöründe Katastrofik Risklerin Yönetiminde Kullanılması", "Sigorta Acentesi Çalışanlarının İş Tatmini", "Devoloping an Insurance Inclusion Index for Turkey", "Türkiye'de Bazı Sigorta Şirketlerinin Olası İflasları Karşısında Güvence Hesabının Yeterliliği" ve "Tüketicinin Korunması Hakkındaki Kanun'un 29. Maddesinin Kredi Bağlantılı Sigortalar Açısından İncelenmesi" başlıklarında makaleler yer aldı.

BİREYSEL EMEKLİLİK ARACILARI LİSANSLAMA SINAVINA HAZIRLIK EĞİTİM PROGRAMI

Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı, Bireysel Emeklilik Aracıları Sınavına (e-BEAS) yönelik olarak mevzuatta yapılan güncel değişiklikleri ve soru çözme tekniklerini içeren eğitim programı hazırladı.
Hayat ve emeklilik şirketlerinde, banka veya direkt satış ekibinde yeni göreve başlayacakları, BES ürünlerinin uzaktan satışını yapan çağrı merkezi çalışanlarını ve hayat emeklilik acenteliği satış yetkisi almak isteyen acente yönetici ve çalışanlarını yakından ilgilendiren eğitim programı 4-5-6-7 Mayıs tarihlerinde, TSEV merkezinde gerçekleşecek.
Katılımın 20 kişi ile sınırlı olduğu eğitim programı ile ilgili detaylı bilgiyi egitim@tsev.org.tr adresinden alınabilir.





PROF. DR. SAMİM ÜNAN

İzinsiz aramalara son

Yürürlüğe girme tarihi 1 Mayıs 2015 olarak belirlenen 6563 sayılı Elektronik Ticaretin Düzenlenmesi Hakkında Kanun (ETDHK), her şeyden önce firmaların tüketiciye izinsiz SMS, elektronik posta mesajı yollamasına ve tüketicileri telefonla aramasına sınırlama getiren yönüyle öne çıkmıştır. Bunun sigortacılık sektörünü nasıl etkileyeceği, özellikle müşteri kaybı yaratıp yaratmayacağı ve çağrı merkezlerinin etkinliklerini nasıl sürdüreceği tartışma konusu olmaktadır. Aşağıda ETDHK'nın önemli hükümlerini kısaca ele alacağız.

Bilgilendirme

ETDHK, tıpkı Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun (TKHK) gibi, elektronik ortamda mal veya hizmet satan tacire (yasa, elektronik ticaret etkinliğinde bulunan gerçek veya tüzel kişileri "hizmet sağlayıcı" deyimiyle tanımlıyor) alıcıya "bilgi verme yükümlülüğü" getirmektedir. Öncelikle şu hususu vurgulamakta yarar vardır: ETDHK yalnızca tüketicilerle yapılan sözleşmelerle sınırlı bir düzenleme olmadığından, kural olarak tüketici sözleşmesi niteliğini taşımayan işlemlere de uygulanacaktır. ETDHK'nın öngördüğü bilgi verme yükümlülüğü uyarınca, hizmet sağlayıcı "elektronik iletişim araçlarıyla" kurulması söz konusu olan bir sözleşme öncesinde aşağıdaki hususlarda bilgilendirme yapacaktır:

- Sözleşmenin kurulabilmesi için izlenecek teknik adımlar.
- Sözleşme metninin hizmet sağlayıcı tarafından saklanıp saklanmayacağı.
- Bu sözleşmeye alıcının daha sonra erişiminin mümkün olup olmayacağı ve bu erişimin ne kadar süreyle sağlanacağı.
- Veri girişindeki hataların açık ve anlaşılır bir şekilde belirlenmesine ve düzeltilmesine ilişkin teknik araçlar.
- Uygulanan gizlilik kuralları.
- Varsa, alternatif uyuşmazlık çözüm mekanizmaları.
- Varsa, hizmet sağlayıcının mensubu olduğu meslek odası ile meslekle ilgili davranış kuralları, bunlara elektronik olarak ne şekilde ulaşılabileceği.

Ancak, yukarıda sayılan bilgilendirme yükümlülüğü,

- "tarafların tüketici olmadığı hâllerde" emredici değildir (şu halde "bilgilendirme yapılmayacağı" kararlaştırılabilir).
- münhasıran elektronik posta yoluyla veya benzeri bireysel iletişim araçlarıyla yapılan sözleşmelere uygulanmaz.

Alıcıları koruyan özel kurallar

Elektronik ticarette alıcı, hizmet sağlayıcıyla elektronik ortamda sözleşme kuracaktır. Alıcının sözleşme yapmaya yönelik iradesini açıklayarak kendisini bağlaması öncesi ve sonrasında uygulanacak özel kurallar söz konusudur:

- Hizmet sağlayıcı, alıcının önerisini kabul etmeden ve alıcı ödeme bilgilerini kendisi sisteme girmeden önce, şartların alıcı tarafından açıkça görülmesini sağlayacaktır.
- Hizmet sağlayıcı, alıcının önerisinin kendisine ulaştığını (alıcının siparişini almış bulunduğunu) gecikmeksizin elektronik iletişim araçlarıyla teyit edecektir.
- Alıcının önerisi ve bu önerinin hizmet sağlayıcıya ulaşmış olduğunun (siparişin alındığının) teyidi, tarafların bu beyanlara erişiminin mümkün olduğu anda gerçekleşmiş sayılacaktır. (Erişim, kural olarak elektronik iletinin muhatabın sistemine depolandığı anda mümkün sayılır).
- Hizmet sağlayıcı, alıcı kendisini bağlayan irade açıklamasını yapmadan önce alıcıya, veri giriş hatalarını belirleyebilmesi ve düzeltebilmesi için uygun, etkili ve erişilebilir teknik araçlar sunacaktır. (İnternet üzerinde kurulmuş olan sistemlerde alıcılar sıklıkla veri girişi hatası –ve diğer birçok hatayı- yapabilmektedirler. Onlara bu hataları "düzeltme" olanağının verilmesi çok önemlidir).

İletişim kurma koşulları

Elektronik ticaretin ilk adımı taraflar arasında iletişim kurulmasıdır. Ticari iletişim, yasada "alan adları ve e-posta adresi dışında, meslek veya ticaret etkinliği kapsamında her türlü (elektronik) iletişim" olarak tanımlanmıştır. Ticari iletişim kurulurken,

- hem ticari amaçla iletişime geçildiği hususu
- hem de kim adına iletişim kurulan gerçek ya da tüzel kişinin kimliği hakkında bilgi sunulmalıdır.

Yasa, ticari elektronik iletilerin gönderilme koşullarını da belirlemiştir. ETDHK m.6(1) uyarınca ticari elektronik iletiler, alıcılara ancak "önceden onayları alınmak" kaydıyla gönderilebilecektir. Günümüzde olası müşterilere çok sayıda iletinin onların istem ve onayı dışında gönderildiği bir gerçektir. Yasa, rahatsız edici boyutlara ulaşan bu durumu düzenleme gereğini duymuştur.

ETDHK, ticari elektronik ileti gönderilebilmesi için gerekli olan onayın "yazılı olarak" veya "her türlü elektronik iletişim araçlarıyla" alınabileceğini öngörmüştür. Yasa, "kendisiyle iletişime geçilmesi amacıyla alıcının iletişim bilgilerini vermesi hâlinde, temin edilen mal veya hizmetlere ilişkin değişiklik, kullanım ve bakıma yönelik ticari elektronik iletiler için ayrıca onay alınmasına gerek olmadığını" hükme bağlamaktadır. Bir kişinin iletişim bilgilerini kendi isteğiyle paylaşmış olması, "her türlü iletinin ona serbestçe gönderilebileceği" anlamına gelmemektedir. Bu sebeple ETDHK iletileri sınırlamıştır. Yalnızca sağlanan hizmetlere veya mallara ilişkin "değişiklik", "kullanım" ve "bakım" amaçlı iletiler yeniden onay alınmaksızın yollanabilecektir. Bununla birlikte "esnaf" ve "tacirlere" ileti göndermek için önceden onay almak zorunlu değildir. Şu halde kurumsal müşterilere ileti göndermek sınırlanmamıştır. Ticari elektronik iletinin içeriği, alıcının verdiği onayla uyumlu olmalı; iletide, hizmet sağlayıcının kimliğine ilişkin bilgiler ile iletişim bilgileri yer almalı; bundan başka iletinin konusu, amacı (kimin adına yapıldığı) da belirtilmelidir.

Alıcılar ticari elektronik iletilere önceden onay vermiş olsalar dahi, sonradan bu iletileri almayı diledikleri zaman reddedebilirler. Bu hususta gerekçe göstermek zorunda değildirler. Yasa, ileti almaktan sınırsız bir vazgeçme olanağı öngörmektedir. Bu sebeple hizmet sağlayıcı, alıcının "artık ileti almak istemediği" yolundaki bildirimini elektronik iletişim araçlarıyla kolay ve ücretsiz olarak ulaştırmasını sağlamakla yükümlü tutulmuştur. Hizmet sağlayıcı, alıcıya gönderdiği iletide, alıcının "ileti istemediği" bildirimini nasıl yapabileceği hususuna ilişkin bilgileri de aktarmış olmak zorundadır. Bildirimi alan hizmet sağlayıcı, alıcıya elektronik ileti göndermeyi en geç üç iş günü içinde durduracaktır.

Kişisel veriler

Elektronik ticaret alanında, kişisel verilerin korunması da büyük önem taşır. Hizmet sağlayıcıları yapmış oldukları işlemler nedeniyle öğrenmiş oldukları kişisel verilerin saklanmasından ve güvenliğinden sorumludur. Kişisel veriler ancak ilgili kişinin onayı ile üçüncü kişilere iletilebilir veya başka amaçlarla kullanılabilir.

Ceza hükümleri

ETDHK birçok ceza hükmüne de yer vermiştir. Özellikle, yasadaki bilgi verme, alıcının kendisini bağlayan irade açıklaması öncesinde sözleşme koşullarını görmesini sağlama, ticari ileti göndermek için onay alma, gönderilen iletinin alınan onaya uygun olması, alıcının önerisinin alındığının teyit edilmesi, veri girişi hatalarının belirlenmesi ve düzeltilmesi için uygun teknik araçların sunulması, iletişimin ticari amaçla gerçekleştirildiğinin ve kimin adına yapıldığının açıklanması, hizmet sağlayıcının kimliği ve iletişim bilgilerinin bildirilmesi, iletinin konusu ve amacının beyan edilmesi, alıcıya gelecekte ileti almayı reddetme olanağı sağlanması ve bu yoldaki bildirim üzerine ona ileti gönderilmesinin durdurulması ve Bakanlık görevlilerine bilgi ve bilgi verme yükümlülüklerine aykırı davranılması idari para cezası uygulanmasını gerektirebilecektir. Eğer, bir defada birden fazla kimseye onayları alınmadan ileti gönderilirse idari para cezası on katına kadar artırılarak uygulanacaktır.

Yönetmelikler

ETDHK hükümlerinin uygulanmasına ilişkin yönetmelikler Adalet Bakanlığı, Maliye Bakanlığı, Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı ve Ekonomi Bakanlığı ile Bilgi Teknolojileri ve İletişim Kurumu'nun görüşleri alınarak Bakanlık tarafından hazırlanacaktır.

Elektronik Haberleşme Kanunu'ndaki değişiklikler

ETDHK çıkarılırken, 5/11/2008 tarihli ve 5809 sayılı Elektronik Haberleşme Kanunu'nda da değişiklik yapılmıştır. Buna göre:

- İşletmeciler sundukları hizmetlere ilişkin olarak abone ve kullanıcılarla, önceden izinleri alınmaksızın pazarlama veya cinsel içerik iletimi gibi maksatlarla veya siyasi propaganda içerikli haberleşme yapamazlar.
- Buna karşılık işletmeciler, abone ve kullanıcıların iletişim bilgilerini, onları bu tür haberleşmenin yapılacağına dair bilgilendirerek ve ileti almayı sonradan reddetme imkânı da sağlayarak edinmiş iseler, o abone ve kullanıcılarla önceden izin almaksızın aynı veya benzer mal ya da hizmetlerle ilgili pazarlama, tanıtım, değişiklik ve bakım hizmetleri için haberleşme yapabileceklerdir.
- Ancak, abone ve kullanıcılara, bu tür haberleşme yapılmasını reddetme ve verdikleri izni geri alma hakkının kolay ve ücretsiz bir şekilde sağlanması lazımdır.



Bu ay yürürlüğe giren kanun ile şirketler, müşteri onayı olmadıkça ticari amaçlı SMS, elektronik posta atamayacak ve müşterilerini arayamayacak. Kanun, şirketleri engellemekten ziyade tüketiciyi korumak yolunda önemli ve belki de geç kalınmış bir adım.

KISA DEĞERLENDİRME

Ana hükümlerine kısaca değindiğimiz ETDHK aslında "gecikmiş" bir düzenlemedir. AB tarafından uzun süre önce benimsenmiş olan bazı temel ilke ve kurallar ülkemizde yasal temele yeni kavuşmaktadır. Ancak, bu sefer de ayrıntılar yönetmelik(ler) le netleşecektir. ETDHK esas olarak tüketici mevzuatı içinde yer aldığını kabul etmemiz gereken bir düzenlemedir. Çünkü asıl koruduğu husus tüketicilerin hak ve çıkarlarıdır. Tüketicilerle olan ilişkilerde TKHK (özellikle mesafeli sözleşmelere ve finansal hizmetlere ilişkin mesafeli sözleşmelere ilişkin hükümler) yanında ETDHK hükümleri de göz önünde bulundurulmalıdır. ETDHK hükümleri arasında uygulamada en fazla sorun yaratacak olan hususlar, öyle görünüyor ki "iletişime geçmeye" ve "bilgilendirmeye" ilişkin hükümlere uygunluk olacaktır. Günümüzde elektronik ticaret gittikçe yaygınlaşmaktadır. Bu olumlu bir gelişmedir ve bunun önünü açmak gerekir. Engelleyici yorum ve yaklaşımlardan olanaklar ölçüsünde kaçınmak doğru olur. Tüketicileri gereksiz yere rahatsız etmemek ve hak ve çıkarlarını tehlikeye düşürmemek koşuluyla, elektronik iletişimi desteklemek lazımdır. Yeni yasayı, "engelleyici" "yasaklayıcı" nitelikte değil "gereken ölçüde koruyucu" bir düzenleme olarak algılamak ve bu çerçeve içinde uygulamak doğru olur.

Groupama 'Yılanların Öcü'nü yeniden izleyiciyle buluşturdu

Groupama'nın desteğiyle İstanbul Film Festivali dahilinde yürütülen "Türk Klasikleri Yeniden" projesinin 8. yılında, Metin Erksan'ın "Yılanların Öcü" filmi restore edildi. Fanatik Film işbirliği ile negatifi yenilenen 1962 yapımı film TİM Maslak Show Center'da düzenlenen gala gösteriminde izleyici ile buluştu. Film gösterimi öncesi TİM Show Center'da düzenlenen davet, Groupama Genel Müdürü Ramazan Ülger, İstanbul Kültür Sanat Vakfı Genel Müdürü Görgün Taner ve İstanbul Film Festivali Direktörü Azize Tan'ın yanı sıra "Yılanların Öcü" filminin başrol oyuncusu Nurhan Nur'un katılımıyla gerçekleşti. Groupama Genel Müdürü Ramazan Ülger, gala gecesinde yaptığı konuşmasında, 8 yıldan bu yana İstanbul Film Festivali ile kesintisiz sürdürdükleri "Türk Klasikleri Yeniden" projesi ile bu yıl da Türk Sineması'na verdikleri destekten dolayı mutluluk duyduğunu ifade etti.



DSV Türkiye'den çalışanlarına Garanti'li BES Desteği

DSV Türkiye tarafından yapılan açıklamada, yaklaşık 250 çalışanın geleceklerinin, Garanti Emeklilik ile yapılan işveren katkılı bireysel emeklilik sözleşmesi ile güvence altına alındığı bildirildi. Garanti Emeklilik yaptığı açıklamada, "İşveren katkılı bireysel emeklilik sözleşmesi ile DSV çalışanlarının geleceklerini güvence altına almak için büyük bir adım atılmış, katılımcıların yüzde 25 devlet katkısı avantajından da yararlanarak birikimlerini artırma şansına sahip olmaları sağlanmıştır" denildi. Konuyla ilgili olarak Garanti Emeklilik Genel Müdürü Cemal Onaran, DSV Türkiye ile kurulan işbirliğinden duyduğu memnuniyeti vurgularken, kurumların Bireysel Emeklilik Sistemi'ne ilgisinin her yıl biraz daha arttığını söyledi.



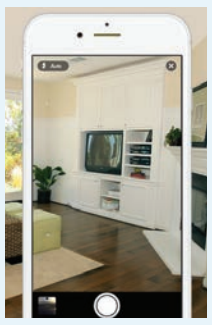
Hazine'den acentenin yüzünü güldürecek karar

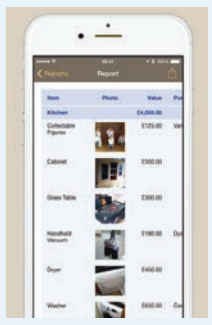
Hazine Müsteşarlığı yayınladığı sektör duyurusuyla, sigorta acentelerinin sermaye yapısı ve personelin mesleki deneyimi konusunda acentelerin lehinde değişikliğe imza attı. Buna göre, acentelerin artık gayrimenkul de dahil olmak üzere her türlü mal varlığı ödenmiş sermaye olarak kabul edilecek. Mesleki deneyim konusunda ise, genel müdür ve genel müdür yardımcıları için 31 Aralık 2015 tarihine kadar atanmaları kaydıyla sigortacılık, iktisat, işletme, muhasebe, hukuk, maliye, matematik, istatistik, aktüerya veya mühendislik alanlarındaki deneyim süreleri mesleki deneyim olarak kabul edilecek.



Doğa Sigorta, acenteleri ile buluşmaya devam ediyor

Acentelerin yoğun katılımı ile başlayan toplantıda açılış konuşmasını Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı gerçekleştirdi. Genel Müdür Burak Reis Özen ve Satış & Pazarlama Grup Müdürü Dilek Turna da birer konuşma yaparak Doğa Sigorta'nın 2015 stratejilerini, Türkiye'de bir ilk olacak katılım (tekafül) sigortacılığı konusundaki gelişmeleri, birinci çeyrek sonuçlarını, hedeflerini ve satış kanallarından beklentilerini aktardılar. Toplantı acenteler ve Doğa Sigorta yönetiminin katıldığı bir gala yemeği ile sonlandı.



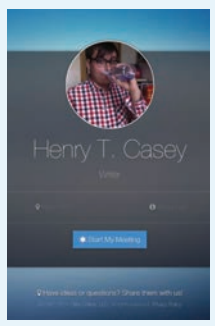


HOME CONTENTS

Home Contents uygulaması, fotoğraf çekerek ve PDF oluşturarak ev eşyalarının listelenmesini sağlıyor. Sisteme eşyalar hakkında detaylar kolayca girilebilirken, uygulamanın kolay kullanımı sayesinde büyük bir odanın envanteri dakikalar içerisinde çıkarılabiliyor. Home Contents sayesinde sigorta şirketlerine çok kısa sürede ve kolayca envanter hazırlanabiliyor.

Kategori: Üretkenlik
Versiyon: 1.0
Boyut: 66.5 MB
Dil: İngilizce
10.49 LİRA

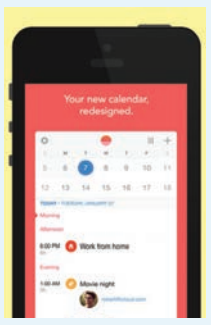


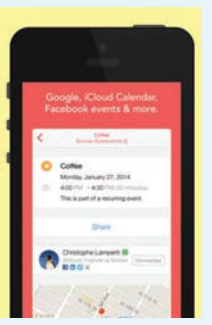


GOTOMEETING

GoToMeeting uygulaması kullanıcıların GoToMeeting toplantılarına katılmalarına ve kendi toplantılarını düzenlemelerine olanak sağlıyor. iPhone ve iPad'in tüm özelliklerini kullanan uygulama sayesinde, sunumlar ve raporlar tüm katılımcılar tarafından izlenebiliyor. iPad kullanıcıları uygulamayı kullanarak katıldı kları toplantılarda kendi sunumlarını yapabiliyor.

Kategori: İş
Versiyon: 6.3.0.711
Boyut: 26 MB
Dil: İngilizce
KULLANIMA GÖRE DEĞİŞİYOR





SUNRISE CALENDAR

Eğer iyi bir takvim uygulamasına ihtiyacınız varsa Sunrise Calendar oldukça faydalı bir takvim uygulaması. Uygulama sağladığı kullanım kolaylığı ve kaliteli arayüzü ile diğer takvim uygulamaları arasından sıyrılıyor. Google Takvim ve Facebook etkinlikleriyle senkronize olabilen Sunrise Calendar aynı zamanda Google Haritalar entegrasyonuna sahip.

Kategori: Yardımcı
Versiyon: 3.01
Boyut: 21.9 MB
Dil: İngilizce
ÜCRETSİZ

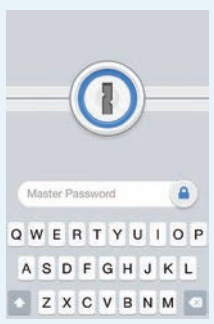


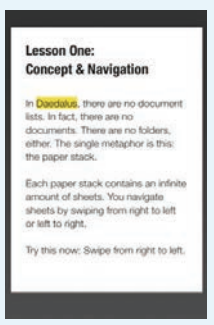


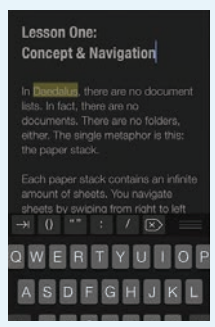
INKFLOW

Inkflow, görsel düşünmeyi tetikleyerek kullanıcıların iş süreçlerinde daha verimli olmasını amaçlıyor. Üzerinde yazma ve çizme işlemlerini kolayca yapılabilen Inkflow beyin fırtınası için adeta biçilmiş kaftan. Kullanıcılar, oluşturdukları çalışmaları PDF ve JPEG formatıyla dışarı aktarabiliyor. Gelişmiş özelliklere sahip versiyonu ücretli olan Inkflow bedava denenebiliyor.

Kategori: Üretkenlik
Versiyon: 4.1
Boyut: 22.8
Dil: İngilizce
KULLANIMA GÖRE DEĞİŞİYOR







1PASSWORD

1Password, şifre unutma sorununa çözüm getirmek için geliştirilmiş bir uygulama. Şifre yönetim uygulaması olan 1Password, parolalarınızı tek bir yere kaydederek site girişlerinde sizi şifrenizi hatırlama zahmetinden kurtarıyor. 2012 yılında Macworld tarafından en iyi uygulamalar arasına seçilen 1Password, şifrelerinizin güvenli bir ortamda saklanmasını sağlıyor.

Kategori: Üretkenlik
Versiyon: 5.3
Boyut: 61.6 MB
Dil: Türkçe
KULLANIMA GÖRE DEĞİŞİYOR

DAEDALUS TOUCH

Daedalus Touch ise metin düzenleme konusunda özellikle görsel yönüyle yeni nesil bir uygulama. Bilindik klasör ve dosya sisteminden farklı olarak direkt metin dosyaları oluşturup düzenlenebilen bir uygulama olan Daedalus Touch, sadece parmak hareketleriyle kontrol edilebiliyor. Uygulama, iCloud ile dosyalarıza tüm ortamlardan ulaşmanızı sağlıyor.

Kategori: Üretkenlik
Versiyon: 1.8.1
Boyut: 8.1 MB
Dil: İngilizce
1.99 LİRA



14.90 TL

FAZIL SAY

Fazıl Say'ın yeni albümü "Yeni Şarkılar" Ada Müzik etiketiyle raflardaki yerini alıyor. Say, albümünde ünlü şairlerin şiirlerine yer veriyor.



19.90 TL

MADONNA

Pop-Dance tarzı ile eleştirmenlerden ve fanlarından tam not alan Madonna, Rebel Heart'ta birbirinden başarılı şarkı yazarları ve prodüktörlerle çalıştı.

YERLİ

1- Yeni Şarkılar - Fazıl Say - Ada Müzik
2- Eski Bir Rüya Uğruna
Teoman - Avrupa Müzik
3- Gök Nerede - Mabel Matiz - DMC
4- Pür Nida - İTÜ Türk Müziği Devlet Konservatuvar ı- Uzelli Müzik
5- Başucu Şarkıları 3
Zuhal Olcay - Ada Müzik
6- Yorum Farkı 2
Linet - Seyhan Müzik
7- Cihan
Birsen Tezer - Kalan Müzik

YABANCI

1- Rebel Heart - Madonna - Interscope
2- Endless River
Pink Floyd - Parlophone Müzik
3- Shadows in the Night
Bod Dylan - Sony Müzik
4-1989 -
Taylor Swift - Big Machine Records
5- Tony Bennett Düetler 2 -
Tony Bennet - Sony Müzik
6- Paris - Zaz - PLG
7- Ultraviolence -
Lana Del Rey - Polydor Müzik

Kaynak: Idefix, Amazon, D&R

Evren Bozması

Anıl Nişancalı

Aşka düşmüş bir insanın gözüne dünya çok başka renklerde görünebilir. Peki ya, sadece âşık olan bir adamın gözünden İstanbul, ne kadar renkli olabilir? Bir insan algısının sınırlarını zorlar ve gördüğü gibi değil de, istediği gibi algılamaya karar verirse ne olur? En önemli soruya dikkat edin, bir yalan ne kadar kontrolden çıkarsa amacını yitirir? Anıl Nişancalı ilk romanı Evren Bozması'nda, ergenliğini yeni atlatmış bir roman kahramanının maceralarıyla bu soruların yanıtını veriyor. Evren Bozması, kendisini yazar olarak lanse eden yalancı bir âşığın Rock müziğini, bilimkurguyu ve çizgi romanları her santimine alet ettiği hikâyesiyle, tam bir kontrolden çıkış belgesidir.



160 sy. 10 TL

Vişnenin Cinsiyeti

Jeanette Winterson

Jordan adındaki bir bebek, büyüyüp dünyayı gezmeye başlar; ama maceralarında karşılaştığı tuhaflıklar kendi zihninin ürünüdür. Vişnenin Cinsiyeti, hayal gücüne yazılmış bir güzellemedir. Olup bitenler arasındaki boşlukları ve o boşluklar arasındaki tanımlanmayan zamanları dert edinen, zamanla derdi olan, okumanın bize okumamaktan daha çok zaman kazandıracağını öğütleyen bir eser; özlemi çekilen, hayali kurulan şeylere dair, katı cisimlerden oluşmuş dünyaya bir meydan okumadır. Bizi bir içsel yolculuktan diğerine taşırken, zamanın ve belleğin doğası üzerine de baş döndürücü sorgulamalara götürür.

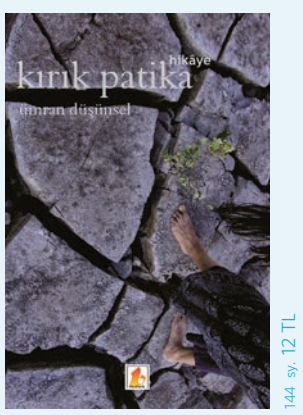


174 sy. 14 TL

Kırık Patika

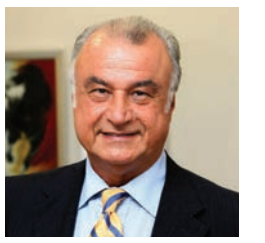
Ümran Düşünsel

Ahmet Büke, Ümran Düşünsel'in kaleme aldığı kitapla ilgili olarak şunları söylüyor: "Kırık Patika, bir yaz ikindisinde süren arkadaş sohbeti gibi. Çaylar birikiyor, saatler geçse de zaman dursa diye düşünüyor insan. Uzaklaştıkça ona koştuğunuz çocukluk günleri, karıncalar, kuşlar ve yarı çıplak bir doğa büyüyor öykülerde. O zaman insan insana, edebiyat da hayata iyi geliyor." Mecit Ünal ise, " Her bir öykü, üç boyutlu bir filmin içindeymişiz gibi. Hiçbir fazlalık, eğretilik, kabalık, hamlık, sivrilik yok. Gözlerimiz sözcükleri ve içerdikleri anlamlarını değil, imledikleri hareketli resimleri, sahneleri görüyor" şeklinde yorumluyor.



144 sy. 12 TL

ERHAN DUMANLI
erhandumanli@gmail.com



Kadına yönelik aile içi şiddet araştırması

HACETTEPE Üniversitesi'nin raporunda yer alan tespitler şöyle:

• Evli kadınların yüzde 36'sı eşinin fiziksel şiddetine maruz kalıyor.

• Fiziksel şiddet kadınların yüzde 10'unda gebelikte de devam ediyor.

• Kadınların yüzde 38'i yaşamlarının herhangi bir döneminde fiziksel ve/veya cinsel şiddete birine maruz kalıyor.

• Evli kadınların yüzde 12'si cinsel şiddet yaşıyor.

• Kadınların yüzde 44'ü şiddetten kimseye söz etmiyor.

• Her 10 kadından 3'ü şiddete fiziksel olarak karşılık veriyor ve evini kısa süreliğine terk ediyor.

• Kurumsal başvuruda bulunanların oranı ise sadece yüzde 11.

• Kadınların yüzde 80'den fazlası, evlilik yaşı, nikah türü ve mal paylaşımına ilişkin kanun maddelerini biliyor, buna karşılık yüzde 60'ı kadının çalışmak için eşinden izin almasının gerekmediğinden habersiz.

• Kadınların yüzde 26'sı 18 yaşını tamamlamadan evlendiriliyor.

• Erken yaşta evlenen kadınların yarısı fiziksel ve/veya cinsel şiddete maruz kalırken, 18'inden sonra evlenenlerde bu oran 3'te 1'e iniyor.

• Kadınların yüzde 9'u çocukluk döneminde (15 yaş öncesi) cinsel istismara maruz kalıyor. Bunun yüzde 29'u baba, üvey baba, erkek kardeş, ağabey, dede, amca ve dayı dışında kalan erkek akrabalardan, yüzde 38'i yabancılardan, yüzde 15'i komşulardan oluşuyor.

• Her 10 kadından 3'ü ise hayatında en az 1 kez telefonla arama, kısa mesaj, mektup ya da e-posta yoluyla taciz ediliyor.

• Türkiye genelinde fiziksel ve/veya cinsel şiddete maruz kalmış kadınların büyük bir çoğunluğu (yüzde 89) kurum ya da kuruluşlara başvurmamış.

Sabancı Üniversitesi'nin yürüttüğü 'İş Dünyası Aile İçi Şiddete Karşı Projesi' kapsamında 19 gönüllü şirkette 1.715 çalışanla görüşülmüş.

Ortalama 35 yaşında, üniversite mezunu ve çoğunlukla (yüzde 62) evli bireylerin verdiği yanıtlar baz alınarak hazırlanan rapora göre:

• Çoğunlukla üniversite mezunu beyaz yakalı kadın çalışanların yüzde 75'i, en az bir kez şiddetin bir türüyle karşılaştı.

• Şiddet gören çalışan kadınlar arasında sosyal şiddet yüzde 40 ile ön planda. Psikolojik şiddet yüzde 35'le ikinci, ekonomik şiddet yüzde 35'le üçüncü ve fiziksel şiddet içeren davranışlar ise yüzde 8'le dördüncü sırada yer aldı.

• Yine araştırmaya göre, erkeklerin yaklaşık yüzde 40'ı, birlikte olduğu kişiye veya eşine şiddet unsuru içeren kötü ve kırıcı davranışta bulunduğunu kabul etti.

***

Yapılan tüm araştırmalar ve istatistikler kadına yönelik şiddette Türkiye'nin karnesinin oldukça kötü olduğunu ortaya koyuyor. Araştırmalar neticesi ortaya çıkan rakamlar, kadınların büyük çoğunluğunun küçük yaşlardan itibaren şiddet ya da cinsel saldırılara maruz kaldığını gözler önüne seriyor.

Bu kesinlikle çok önemli bir eğitim sorunudur ancak erkek egemen sistemin yarattığı bir sorun olarak da değerlendirilmelidir.

Gelecek ayki yazımda psikiyatrist gözüyle de bu sorunu tekrar ele alacağız. Benim çok merak ettiğim, kadınların da erkekler gibi fiziki güçleri olsa idi yukarıdaki istatistiklerin nasıl olacağı! Bu sefer kadınlar da erkeklere şiddet uygular ve/veya cinsel saldırıda bulunurlar mıydı? Kadın egemen toplum olsa idik erkeklerin yaptıklarının aynısını kadınlar da erkeklere yapar mıydı? Bence bu sorunun cevabı sorunu anlamak için çok önemli.



Okan Utkueri
okanutkueri@gmail.com

Cool Sigortacılık (2)

BİR önceki yazıda, "cool" olmak kavramına değinmiş ve sigorta sektöründen bazı örnekleri paylaşacağımı yazmıştım.

Öncelikle sigorta sektörünün doğası gereği, cool olma noktasında bazı dezavantajlar ve bariyerler olduğunu kabul etmek lazım. Ama buna karşılık, geleneksel yaklaşımın dışına çıkabilme cesaretini gösteren, farklı bir tarz ortaya koyabilen, yenilikçi, yaratıcı, trend belirleyici olabilen veya en azından buna cesaret eden örneklere rastlamak da mümkün.

***

Bir şirketin web sitesinden aracınız için teklif almaya çalıştığınızda, beklentiniz kolaylık, hız ve iyi fiyat olur. Peki, tüm bunlara ek olarak, şirketin kendi teklifinin yanında, ana rakiplerinin fiyatını da web sitesinden sizinle paylaşmasına ne dersiniz? Progressive firması, müşterilerine bu hizmeti yıllardır veriyor.

İngilizce'de "ilerici, yenilikçi" anlamına gelen Progressive şirketinin ismi ile felsefesi gerçekten örtüşüyor. Özellikle veri yönetimi, iş analitiği, teknoloji kullanımı konularına odaklanan Progressive, tarife altyapısına öyle güveniyor ki, rakiplerin fiyatını kendi web sitesinden paylaşmakta sakınca görmüyor.

İlk başta bu uygulama tuhaf geliyor. Sonrasında, arkasındaki mantığı ve şirketin yaklaşımını anlayınca, fikriniz değişiyor. Her teklifte en ucuz olmak gibi bir endişeleri yok. Sadece hedefledikleri müşteri segmentinde rekabetçiler ve bunu rakiplerin fiyatını da paylaşarak gösteriyorlar. Risk olarak cazip bulmadıkları müşterilerin ise, rakipleri tercih etmesinde sakınca görmüyorlar. Hatta böylece, bu müşterileri en ucuz fiyatla rakiplerine yönlendirmiş oluyorlar.

ABD pazarında çok yaygın olan karşılaştırma siteleri sayesinde, şirketlerin fiyatını öğrenmek zaten mümkün. Dolayısıyla, Progressive hem müşterisini zahmetten kurtarıyor hem de cesaretini ortaya koyuyor. Şeffaflık, güven, müşteri memnuniyeti ve stratejik anlamda dikkat çekici ve akıllı bir uygulama.

Progressive, aynı zamanda oto sigortalarında "kullanıma göre öde" sistemini en yaygın kullanan ve bu alanda inovatif bir şirket. "Snapshot" adıyla, araç kumandası büyüklüğündeki bir cihaz geliştirmişler. Bunu, yeni model araçların tamamında mevcut olan diagnostik soketine takarak, hem araç kullanım stilinizi öğreniyor hem de riskinize göre daha indirimli poliçe yaptırabiliyorsunuz.

***

Bir diğer örnek, Geico şirketi. Ünlü yatırımcı Warren Buffet'in sahip olduğu Berkshire Hathaway grubu bünyesinde yer alan şirket, satış, pazarlama ve iletişim stratejisi anlamında farklı bir tarz sergiliyor. Başta mobil uygulamalar olmak üzere, sosyal medyayı ve dijital araçları başarıyla uyguluyor. Ana satış kanalı olarak interneti kullanan Geico, yaklaşık 22 milyon sigortalı araçla ABD oto sigortaları piyasasında ikinci sırada.

Şirketin maskotu, Gecko isimli, yeşil renkli, sevimli bir kertenkele. Bir sigorta şirketinin bu tarz bir seçim yapması başlı başına dikkat çekici. 1997 yılından beri Gecko karakterini kullanarak, çok iddialı ve ses getiren reklam kampanyalarına imza atıyorlar. Yıllık reklam harcamaları 1 milyar dolar üzerine çıkmış durumda ve bu tutar prim gelirlerinin yaklaşık % 7'sine karşılık geliyor. Pazarlama stratejileri yakından izleniyor. Geçen yıl Bloomberg'de, "Geico'nun aptal reklamları işe yarıyor" başlıklı bir makale okumuştum.

***

Son dönemde hayatımıza yoğun bir şekilde giren mobil uygulamalar alanında da sigorta şirketleri ciddi mesafe kaydediyorlar. Bu uygulamalar, ağırlıklı olarak teklif alma, poliçe işlemleri, hasar hizmeti alanlarında yoğunlaşıyor. Bunlara ek olarak, araç sürüş riskinizi ölçmeye ya da konut sigortası için, evinizdeki eşyaların listesini yapmanıza ve resimlerini çekerek kendinize bir envanter oluşturmanıza yarayan farklı tarzda uygulamalar da mevcut.

Piyasa koşulları içerisinde çok farklı öncelikler ve sorunlarla boğuşan şirketlerimizden, her şeyi bir kenara itip, tüm odağı, enerjiyi ve kaynağı bu alana yönlendirmelerini beklemek doğru değil elbette.

Ama farklılaşma arzusu taşıyan, yaratıcı, heyecan veren bazı güzel örnekleri, denemeleri, yenilikleri görmek de fena olmaz hani...



APPLE MACBOOK

Ezber bozan tasarım

Apple, uzun zamandır merakla beklenen Retina ekranlı yeni dizüstü bilgisayarını tanıttı. MacBook olarak lanse edilen Apple'ın en yeni dizüstü bilgisayarı, tasarımı ve farklı renk seçenekleriyle tüm dikkati üstüne çekiyor. 13,1 mm inceliğiyle göz kamaştıran MacBook, sadece 900 gram ağırlığında. 2304x1440 piksel çözünürlüklü 12 inçlik ekranla birlikte gelen bilgisayar, Force Touch trackpad bulunuyor. Yeni MacBook, fanı olmayan ilk Mac dizüstü bilgisayar. 1,1 GHz çift çekirdekli Intel Core M işlemci veya 1,2 GHz çift çekirdekli Intel Core M işlemciyle birlikte gelen bilgisayarda 256 veya 512 GB flash depolama bulunuyor.



Ekranı 0,88 mm olan bilgisayar, tüm Mac'lerdeki en ince Retina ekrana sahip. MacBook'un ekranında 0,5 mm cam yer alıyor

GoPro Hero'ya rakip

Dünyanın en büyük cep telefonu üreticilerinden biri olan Xiaomi farklı pazar arayışlarını sürdürüyor. Xiaomi'nin son harikası, kağıt üzerinde GoPro Hero'dan güçlü özelliklerle gelen bir aksiyon kamerası. Xiaomi'nin Yi isimli kamera, 16 megapiksel çözünürlükte ve 60 fps'de 1080p video çekme kabiliyetine sahip. 64 GB hafızayla gelen Yi, 40 metreye kadar su altı çekimlerine izin veriyor. Cihazın aksesuar kataloğu da bir hayli zengin. Yi aksiyon kamerası Çin'de yaklaşık 160 liraya satılıyor.

XIAOMI YI





PEBBLE TIME STEEL

Metal dokunuşu

Pebble Time'ın duyurulmasının hemen ardından geliştirici ekip Pebble Time'ın "premium" sürümünü tanıttı. Pebble Time Steel sürümünde saatin her yerinin metal olması dikkat çekiyor. Normal Pebble Time'dan 1 milimetre daha ince olan Pebble Time Steel, fazladan pil ömrü de sunuyor. İlk versiyonun pili 7 gün dayanırken, çelik kasayla gelen sürüm ile priz arama derdi olmadan 10 gün geçiriliyor. Ayrıca kutusunun içinden çıkan ayrı bir deri kordon da lüks düşkünlerinin hoşuna gidecek bir detay olarak göze çarpıyor. Yurtdışı fiyatı 299 dolar olan Pebble Time Steel'in gri, siyah ve altın renk seçeneklerinin bulunduğunu da belirtelim.

GOODYEAR BH03

Elektrik üreten lastik

Goodyear, ısıyı absorbe ederek elektrik üreten lastik konseptini tanıttı. Siyah ve gri renklere sahip lastik bu tasarımıyla gelecekten gelmiş gibi görünüyor. Isıyı olabildiğince toplaması için tasarlanmış olan BH03 isimli lastikler, otomobil park halindeyken güneşten gelen ısıyı içinde depoluyor. Hareket halindeyken ise sürtünme etkisiyle lastik ısınmaya devam ediyor. Toplanan ısı, elektrik enerjisine çevriliyor ve böylece otomobilin elektrik ihtiyacının bir kısmının lastiklerden karşılanacağı dile getiriliyor. BH03'ün yakın gelecekte üretim bandında yerini alıp almayacağı henüz bilinmiyor.



ARTIPHON INSTRUMENT 1

Tüm müzik aletlerine hükmeden tek enstrüman



Müzik tutkunlarına hitap eden INSTRUMENT 1, kullanıcılara dijital bir çözüm sunuyor. Tek bir müzik aleti yerine, çalmak istediğiniz tüm müzik aletlerine dönüşebilen bu cihaz müzik aletleriyle aranızdaki sınırları kaldırıyor. Artiphon tarafından geliştirilen INSTRUMENT 1, tasarım açısından müzik aletleri kadar estetik olmasa da, ince uzun ve ergonomik yapısıyla her türlü müzik aletinin şekline kolaylıkla bürünebiliyor. Akıllı telefon ve tabletlerin yanı sıra bilgisayarlarla da bağlantı kurabilen cihaz, GarageBand gibi yüzlerce müzik tabanlı uygulamayla uyumlu.



ASTON MARTIN VULCAN

‘Milyonların’ sevgilisi

İngiliz otomobil devi Aston Martin özel üretim otomobili Vulcan’ı tanıttı. Tasarımıyla Aston Martin otomobillerinden farklı bir ruha sahip olan otomobil, Aston Martin’in ürettiği otomobiller içinde en iddialı model olarak göze çarpıyor. Oldukça etkileyici bir görünüme sahip olan Vulcan’da karbon fiber şasi kullanılıyor. Aston Martin tarafından henüz açıklanmasa da otomobilin 7.0 litre V12 motorla 800 beygirden fazla güç ürettiği belirtiliyor. Aston Martin Vulcan’ın İngiltere’deki satış fiyatı 1,5 milyon sterlin (2,3 milyon dolar) olacak ve dünya genelinde sadece 24 adet üretilecek.

THE MONOLITH



Motorlu kaykay

Kaykay tutkunlarını heyecanlandıracak elektrikli kaykay çalışmaları devam ediyor. Kickstarter projesi olan Monolith standart kaykaylar aracılığıyla yapılabilen her şeyin mümkün olduğu elektrikli bir kaykay alternatifi sunuyor ve dünyanın ilk teker-içi motor sistemine sahip kaykayı olarak tanıtılıyor. Gövdesinde açılabilir bir bölme olan Monolith’in pilini değiştirmek de mümkün oluyor. 90 dakikada şarj olan pil, yaklaşık 16 kilometrelik bir menzil sunuyor. Maksimum hızı 10,7 m/s olan kaykayın ağırlığı ise 5,4 kg. Monolith’in Kickstarter fiyatı 1.099 dolar.

AUTODESK TINKERPLAY

Kendi oyuncağını bas

Autodesk’in geliştirdiği yeni uygulama, çocuklara geniş seçenekler sunarak, dijital yöntemlerle hayallerindeki oyuncağı tasarlayıp, 3D yazıcılarla üretmelerine olanak tanıyor. AutoCAD yazılımıyla tanınan Autodesk’in Tinkerplay isimli bu yeni uygulaması, basit arayüzü sayesinde karmaşık tasarımları bile kolayca hayata geçirmeye olanak tanıyor.





HACKABALL

Programlanabilir akıllı top

Hackaball, kolay programlama yöntemiyle hem çocukların hayal gücünü artırmayı hem de dışarı çıkıp sosyalleşmelerini amaçlıyor. Sıradan ışıklı bir top görünümünde olan Hackaball, 9 farklı LED’e, titreşim motoruna, akselerometreye, jiroskopa, hoparlöre ve sesi kaydedebilmek için bir hafızaya sahip. Ücretsiz iPad uygulamasıyla çalışan Hackaball, uygulamada bulunan onlarca oyunun yanı sıra çocuklara kendi oyunlarını üretme imkanı da tanıyor.

OLYMPUS STYLUS SH-2

Etkileyici kompakt

Olympus, yeni kompakt makinesi Stylus SH-2’yi fotoğraf tutkunlarının beğenisine sundu. Üstün görüntü kalitesi için gelişmiş teknolojilerin kullanıldığı makinede 16 megapiksel çözünürlük sunan CMOS sensör yer alıyor. 6,17 x 4,55 mm boyutundaki sensörü bünyesinde barındıran Stylus SH-2’de TruePic VII görüntü işlemcisi kullanılıyor. 5 eksenli sabitleme sistemi sayesinde fotoğraf ve videolarda oluşabilecek titreşimi minimuma indiren makine, 125-6.400 ISO hassasiyet aralık değerine sahip.



RINGO



Evcil robot böcek

Kickstarter projesi Ringo yeni evcil hayvanınız olmaya hazırlanıyor. Avuç içine sığabilecek kadar küçük bir böcek olan Ringo, Arduino UNO işlemcisine sahip. 3 eksende akselerometre ve jiroskopla gelen Ringo, düz çizgileri ve ışığı takip edebiliyor. 10 farklı özelliğe sahip olan robot böcek, aynı zamanda ses de çıkarabiliyor. Kişiselleştirilebilir olan cihazın kodlarının oldukça anlaşılır olduğunun altı çiziliyor. Robot böcek, şarj için USB girişine de sahip.



Eşber Erülgen
esberulgen@ttmail.com

Boduri

“ WWW.TURKNOSTALJI.COM sitesinden alınan aşağıdaki metni bana ulaştırarak, geçen ay sunduğum **ESKİLER ve YENİLER** başlıklı yazımın adeta eksiğini tamamlama imkânını sağlayan Yazı İşleri Koordinatörümüz Sayın Birant Yıldız’a teşekkür ederim..”

Boduri, Türkiye’nin ilk Lefter’i olabilecek kadar yetenekli bir futbolcuydu. Ancak, sadece 21 yaşına kadar yaşayabildi. Tek kelimeyle “muhteşem” bir futbolcuydu. Ancak futbol yaşamı gibi kişisel yaşamı da o kadar kısa sürdü ki, ne futbolseverler onun futboluna, ne de o hayata doyamadan göçüp gitti. Öldüğünde sadece 21 yaşındaydı...

Asıl adı Aleksandr Nikola Büyükvafiadis’ti. İstanbul’da doğmuştu ve çocuk yaşında girdiği Beyoğluspor Kulübü’nde yetişmişti. Yaşı gibi vücudu da ufak tefek olduğundan “Boduri” (Bodur) diye anılmıştı. Beyoğluspor Kulübü’nde herkes onu bu adla çağırmış, herkes onu bu adla tanımıştı. Her iki ayağını tenis raketi gibi kullanan, topu istediği yere eliyle koymuşcasına gönderen ve “Manita” dediği çalımlarıyla rakip defans oyuncularının başlarını döndüren bu genç futbolcu, 1938 yılında Galatasaray takımı Yugoslavya seyahatine giderken Beyoğluspor’dan takviye eleman olarak alınmıştı.

Bu seyahat sırasında öylesi bir kaynaşma olmuştu ki Boduri, seyahatten dönüşte Galatasaray Kulübü’ne alındı. Bu takımın sarı-kırmızı forması altında yıldızlaşıverdi. “Manita”larıyla rakip defans oyuncularını saha ortasında adeta kafa kafaya tokuşturuken takım arkadaşı Katır Cemil’e öyle paslar çıkarıyordu ki; bek olarak Galatasaray’a gelen Cemil onun paslarıyla “Gol Kralı” olmuştu.

1939 yılında Macaristan Milli Takımı hüviyetindeki Budapeşte Karması, Taksim Stadı’nda İstanbul Karması’yla karşılaşmıştı. 5-2 galibiyetimizle sonuçlanan bu maçta forvetimizin sol kanadını teşkil eden Boduri-Büyük Fikret ikilisi koca Macar defansını perişan etmişlerdi. Macar Milli Takımı’nın kaptanı ve Avrupa futbolunun en büyük yıldızlarından biri olan Saroşi maçtan sonra gazetecilere, “Hayatımda ilk kez kendimi aciz hissettim, bu muhteşem ikilinizin karşısında hiçbir şey yapamaz duruma düştüm. Bu iki futbolcunuz da Avrupa Karması’nda rahatça oynayabilirler...” demekten kendini alamamıştı.

1940 yılında Boduri askere alınmış ve Kilyos’ta bulunan birliğinde vatani görevine başlamıştı. Galatasaraylı yöneticiler 23 Aralık günü Şeref Stadı’ndaki Beyoğluspor maçında onu da oynatmak istediklerinden birliğinden izin almışlardı. Boduri üzerinde askeri bir tulumla maça gelmiş ve eski takımı Beyoğluspor’a karşı oynamıştı.

Maç sırasında çok soğuk olan hava birden kara dönmüştü. Maçı bitiren Boduri’nin akşam olmadan Kilyos’taki birliğine dönmesi gerekiyordu. Savaş yıllarının doğurduğu ağır şartlar ve İstanbul’daki günün koşulları içinde Kilyos’a gidebilmek kolay bir şey değildi. Genç futbolcu hiçbir vasıta bulamadığından yürüyerek gitmeye karar vermişti. Vasıta yok, kar bir yandan, buz gibi soğuk bir yandan...

Boduri, yarı baygın halde, donmak üzere bulunmuş ve derhal Gümüşsuyu Askeri Hastanesi’ne kaldırılmıştı. Vücutta donma izleri bir yana, ciğerlerinde de çift taraflı zatürree başlamıştı. Antibiyotiklerin henüz bulunmadığı o devirde zatürree, en ölümcül hastalıklar arasındaydı. Nitekim o sevimli insan birkaç gün komada yattıktan sonra henüz 21 yaşında hayata gözlerini yumdu.

ESKİLER’den hazin bir örnek, toprağı bol olsun...

***

Sigorta acenteleri topluluğumuzun emektarlarından **CÜNEYT KORUR**’u kaybettik. Sigortacı Gazetesi Ailesi adına, ailesine, yakınlarına ve camiamıza başsağlığı dilerim. Allah rahmet eylesin.



MEHMET MURATOĞLU
mehmet@etkinyonetim.com

Sosyal sorumluluk için sosyal pazarlama...

GÜNÜMÜZDE pazarlama alanında, hedef müşteri kitlelerine yönelik yapılan başarılı çalışmalar ve pazarlama kavramlarına getirilen yaratıcı ve modern yaklaşımlarla toplumun geniş kitlelerine ulaşmak artık çok kolaylaşmıştır. Çünkü, rekabet şartlarının giderek arttığı günümüzde, işletmenin hedef kitlesi artık, sadece tüketiciler ile sınırlı değildir. İşletmeler, taşıdıkları toplumsal sorumluluk duygusu ile hareket ederek hedef kitleleri olan sosyal paydaşlarının ihtiyaçlarına yönelerek, sosyal sorumluluğun temel ilkelerini belirlemişlerdir. Böylece işletmeler hedef kitlelerine sadece ürün ve markalarıyla mesaj vermek yerine, yaptıkları tüm faaliyetler ile tüketici zihninde yer almayı başarmışlardır. Bugün başarılı ve güçlü kuruluşların pek çoğu üstlendikleri toplumsal sorumluluk duygusu ile hareket ederek hedef kitleleriyle iletişimlerini güçlendirmektedirler. Günümüz modern İşletmeleri markalarıyla ilgili toplumsal bir amaca hizmet etmek veya bir soruna çözüm getirmek ve sonuçta karşılıklı fayda sağlamak için uyguladıkları kampanyaların tanıtımı neticesinde, toplumsal sorumluluklarını yerini getirerek markalarını konumlandırmayı başarmışlardır. Hem işletmeye hem de işletmenin içinde bulunduğu topluma fayda sunan bu iletişim stratejisi, toplumsal değişim sürecini beraberinde getirmektedir. Toplumsal faydaya yönelik sosyal sorumluluk kampanyaları bünyesinde uygulanan reklam stratejilerinin yanı sıra sosyal medya çalışmaları da, toplumda giderek artan bir bilinçlenme oluşmaya başlamıştır. Toplumsal sorumluluk duygusunun artmasıyla yaşanan bu bilinçlenme gerek kurum imajının oluşmasında gerekse toplumsal sorumluluğun pazarlama stratejilerinin önemli bir unsuru olarak görülmesine neden olmaktadır. Böylece kamusal alanda devletin yeterli olamadığı durumlarda özel işletmeler devreye girerek toplumsal alanda sorunlara çözüm bulma yönünde sosyal sorumluluk projelerine ağırlık vermektedirler. Toplumsal fayda amaçlı kampanyalar güçlü tanıtım etkinlikleri ile desteklendiğinde de hem topluma hem de işletmeye karşılıklı olarak fayda sağladığı, tartışılmaz bir şekilde günümüzün en önemli gerçeği haline gelmiştir.

Toplum üzerinde fayda yaratmayı ön planda tutan ve bundan kâr amacı gütmeyen kuruluşların toplumsal yaşamdaki rolleri ve önemleri her geçen gün artarak devam etmektedir. Bu nedenle kâr amacı gütmeyen kuruluşlar başarılı olabilmeleri için sosyal pazarlama yaklaşımını kullanmalıdırlar.

Sosyal sorumluluğun, işletmelerde çeşitli uygulama yöntemleriyle yapılmasının yanı sıra bu yöntemlerden birisi de kurumsal sosyal pazarlama yöntemi olarak ön plana çıkmaktadır. Günümüzde gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerdeki birçok kurum ya da organizasyon sosyal pazarlama uygulamalarına başvurmaktadırlar. Bu ülkelerdeki sosyal kampanyalar incelendiğinde, sosyal reklam ve sosyal iletişim aşamaları izlenerek sosyal pazarlama olgusuna ulaşıldığı görülmektedir. Sosyal pazarlama yaklaşımının sosyal sorunlar üzerine eğilerek, topluma fayda değeri yüksek projeler sunması ve bunların kolay, hızlı, maliyet değeri fazla olmayan yöntemlerle ulaştırması sosyal sorumluluk çalışmaları için en verimli çalışmalardan biri olmaktadır. Günümüzde, ağırlıklı olarak sosyal medya kullanma yöntemleriyle yapılan bu çalışmalar, aynı zamanda televizyon ve basın yoluyla da topluma ulaştırılmaktadır.

Astımı kontrol altına almak mümkün



Tüm dünyada 150 milyondan fazla astım hastası bulunuyor. Astım tamamen iyileşmese de kontrol edilebilen bir hastalık. Astım; çeşitli faktörlerle hava yollarında oluşan enflamasyon (iltihaplanma) sonucu, solunum yollarının daraldığı ve solunumun güçleştiği kronik bir akciğer hastalığıdır. Nöbetler halinde seyreder. Nefes darlığı, göğüste sıkışma, nefes alıp verme sırasında hırıltı sesi duyulması, öksürük (özellikle sabaha karşı uykudan uyandıracak şekilde olması) astımın tipik belirtileridir. Bu durumların tekrarlanmasına astım krizi ya da astım atağı (nöbeti) denir.

Astım krizinde ilk yapılacak şey, hızlı ve etkili bronkodilatör ilaç inhale ettirmektir. Sonrasında ilave tedaviler eklenir.



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

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

Bitkilerin sağlık için kullanımı

Aktar tababeti, internet ve medya tıplarından uzak durunuz! Bitkilerin sağlık için kullanımındaki kavram karmaşasından kurtulmak için okuyunuz!

Bitkilerin sağlık için kullanımında önemli bir kavram karmaşası var. İnternette, televizyonlarda pek çok bitki ilaç gibi daha ileri gidip her derde deva olarak sunuluyor. Gelin, bitkilerin sağlık için kullanımlarını kısaca açıklayıp bu kavram karmaşasını giderelim.

Şifalı Gıda - Daha sağlıklı yaşamak amacı ile veya şifa umarak insanların yedikleri, içtikleri gıdalar. Taze portakal suyu içme, brokoli yeme, kırmızı – mor sebzeleri tüketme gibi. . . C vitaminini tabii yoldan almak için portakal suyu içilir ama "her gün portakal suyu içerseniz, hasta olmazsınız" , "brokoli yenince kanser yanınıza yanaşamaz" denemez. Mor sebzeleri yemenin de yararları vardır ama abartılmamalıdır. Bütün bunlar şifalı gıdadır, uygun miktarlarda tüketilmesinde yarar vardır. İşte o kadar!

Fonksiyonel gıda - Sağlığı koruma, vücuttaki bazı fizyolojik olayları etkileme amacı ile ana yapısının dışında, probiyotik, prebiyotik ve bazı maddeler ilâve edilmiş gıdalar. Kefir, bazı yoğurt ve yağlar gibi. Bazı margarinlere kolesterolün az miktarda düşmesini sağlayan bazı tabii maddeler ilâve edilmesine izin verilmiştir ama bu yağlar kolesterol ilacı değildir!

Halk ilaçları - Kırsal bölgelerde yaşayanların, atalardan gelen bilgileriyle, belirtileri aşikâr olan rahatsızlıkları gidermek üzere genellikle bitkileri kullanarak hazırladıkları çay, lapa gibi basit ilaç şekilleridir. Uzun yıllar, bu konuyu araştırdığımız için ülkemizin bu bakımdan çok zengin olduğunu söyleyebilirim. Mesela yayla çiçeği, daz çiçeği, kudama gibi yerel isimler verilen bilimsel adı Helicrysum olan bitkinin çiçeklerinin çayı, kum dökücü ve taş düşürücü olarak yaygın bir şekilde kullanılmakta.

Takviye edici gıda - Beslenmeyi desteklemek ve daha sağlıklı yaşamaya veya sağlığı korumaya yardımcı olmak üzere vitamin, mineral, bitkiler ve bazı maddelerin tablet, kapsül, granül,… gibi formlarda organizmaya verilmesi amacına yönelik hazırlanmış ürünler. Bilhassa internette, takviye edici gıdalar ilaç olarak sunuluyor. Antioksidan olan bitkisel takviye edici gıdalar kullanılırsa, "gribe son, kanserden korur…" gibi bilgiler veriliyor. Takviye edici gıdalar uygun şekilde kullanılırsa sağlığa yararlıdır ama ilaç değildir. Lütfen bu tip ürünleri sağlığınız için kullanırken yukarıdaki tanımı okuyunuz.

Bitkisel ilaç - Geleneksel ve diğer tıp sistemlerinde kullanılanlar ile Avrupa tipi fitoterapide kullanılanlar arasında, kullanım felsefesi, hazırlama yöntemleri, preparat tipleri vd. hususlarda önemli farklılıklar bulunmaktadır.

GELENEKSEL TIP SİSTEMLERİ NEDİR?

Geleneksel Çin Tıbbı, Ayurveda, Yunani Tıp (İslami Tıp) gibi sistemlerdir. Bu sistemler, değişik teşhis ve tedavi felsefeleri olan, yazılı kaynakları bulunan, hekim ve hekim-eczacılar tarafından uygulanan tıp sistemleridir. Kökleri binlerce yıl önce halkın kullandığı ilaçlara dayanır ama hekim ve hekim-eczacılar tarafından geliştirilmiş, çok farklılaşmıştır. Geleneksel tıp sistemleri, ülkemizde henüz uygulanmamaktadır.

AVRUPA TİPİ FİTOTERAPİ NEDİR?

Teşhisin Ortodoks (konvansiyonel) yani şu an uygulanan tıp sistemine göre yapıldığı, tedavide ise bitkisel ilaçların kullanıldığı sistem. Bu sistemin kullanıldığı Avrupa Birliği ülkelerinde 2 tip bitkisel ilaç bulunmaktadır: İlaçtan istenen bütün klinik çalışmaları yerine getirmiş olan ürünler ve geleneksel bitkisel tıbbi ürünler. Eczacınız size, hangi ürünü ne amaçla kullanacağınızı söyleyecektir. Soğuk algınlığında Afrika sardunya kökünü, balgam söktürücü olarak sarmaşık özütünü, uyku düzenleyici olarak pasiflora ve diğer bitkisel ilaçları eczacınızın tavsiyesi ile kullanabilirsiniz.



ÇOCUĞUNUZ YETERSİZ Mİ?

Hata yapmaktan korkan, harekete geçmeyi erteleyen, inisiyatif almayan, her şeyi ebeveyne soran, tekrarlayan başarısızlık öyküleri olan, asosyal, çekingen, sessiz çocuklar yakından gözlenmeli.

Yetersizlik hissi, çocuğun bireysel ya da çevresel faktörlerden dolayı kendini eksik, beceriksiz ve yeterli görmeme durumu olarak tanımlanabilir. Yetersizlik hissini ortaya çıkaran başlıca durum aşırı koruyucu ve mükemmeliyetçi ailelerdir. Aile yüksek beklenti içinde oldukça çocuğun kaygıları artar ve yetersizlik hissi oluşur. Özgüveni azalan çocuk sürekli bir dış destek faktörüne ihtiyaç duyar. Yetersizlik hissi doğuran koşulların devam etmesi, çocukta çekingen, bağımlı, titiz, evhamlı kişilik yapısının temelini atabilir. Yetersizlik hissinin uzun sürmesi depresyon gibi duygu durum bozukluklarına yol açabilir.



BUNLARA DİKKAT!

- Çocuk doğduğu andan itibaren ihtiyacı olan güven ve sevgi kendisine verilmeli
- Çocuktan potansiyelinin üzerinde üstün bir performans göstermesi beklenmemeli
- Tekrar denemesi sağlanmalı
- Başarılı olduğu konularda takdir edilmeli
- Çocuğun çevresindeki yetişkinler kaygı bozukluğu hakkında bilinçlenmeli
- Çocuğa duyulan sevginin başarı koşuluna bağlı olmadığı vurgulanmalı.



DİYET yap bunu YAPMA

Yaz mevsimi yaklaşırken kıştan kalma kilolardan kurtulmanın planları yapılmaya başlandı. Her yıl olduğu gibi bu dönem de onlarca yöntem, formül ve ürün havada uçuşuyor. Kimileri en iyi diyet programı bizimki derken, kimileri mucizevi sonuçlar vaat ediyor. Diyet ile sıkı ve beğenilen bedene sahip olunabileceği gibi ölümcül sonuçlar da ortaya çıkabilir. Bu hatalar kilo vermeyi güçleştirdiği gibi sağlığınızdan da edebilir.

VÜCUDUNUZA KÖTÜLÜK YAPMAYIN

Kimimiz fazla kilolarından uzman eşliğinde kurtulmayı tercih ederken, kimimizse çözümü arkadaşlarının önerdiği diyetlerde, şok diyetlerde veya kulaktan dolma bilgileri uygulamakta buluyor. Bilinçsizce yaptığı diyetle de aslında vücuduna büyük bir kötülük yapıyor. İşin daha da kötüsü bozulan metabolizma nedeniyle ciddi sağlık sorunları da ortaya çıkmaya başlıyor: Böbrek yetmezliği, damar tıkanıklığı, kalp krizi, bağırsak bozuklukları, durdurulamayan kilo kayıpları, tiroit hormonlarındaki düzensizlikler, sinirsel bozukluklar, ağır anksiyete ve depresyon en sık görülen sonuçları oluşturuyor.

KARBONHİDRATI KESMEYİN

"Diyete başladım ekmek, pilav, makarna yemiyorum." Özellikle bahar ve yaz aylarında sıklıkla duyduğumuz cümlelerden biri. Fakat diyetten tamamen çıkartılan karbonhidratlar ilerleyen dönemlerde hızlı kas kaybı, yorgunluk, bitkinlik, sinirsel gerginlik ve ani tatlı krizleriyle sonuçlanıyor. Bunun yanında beynin düzenli olarak çalışabilmesi için kullandığı tek yakıt glikozdur ve günlük 50 gr'ın altında alındığında düşünsel fonksiyonlarda gerilemeye yol açıyor.



ZAYIFLAMA İLAÇLARINDAN UZAK DURUN

Reklamlarda görülen ve bir uzmana danışılmadan bilinçsizce tüketilen zayıflama hapları; böbrek yetmezliği, kalp krizi, tiroit hormonlarında dengesizlik, karaciğerde toksik etki, bağırsak faaliyetlerinde anormallikler ve sinir siteminde kalıcı hasara yol açabiliyor.

SPORDA AŞIRIYA KAÇMAYIN

Yeterli enerji ve protein almadan, spor öncesi ve sonrası öğünler belirlemeden bilinçsizce ve uzun saatler yapılan spor; kas kayıpları ve yavaşlayan bir metabolizmadan başka bir şey sağlamıyor. Öncesinde hiç spor yapmayan ve yoğun kilo problemi olan kişilerin aniden uzun süreli spor yapmaları eklem problemlerine neden olabilir. Dünya Sağlık Örgütü haftalık 150 dakika egzersiz öneriyor. İhtiyaç varsa sporun dozu uzman eşliğinde artırılmalı.

SINIRSIZCA MEYVE YEMEYİN

Meyveler mevsimine göre çeşitlilik gösteren, besinsel değeri çok yüksek sağlıklı birer besin öğeleri olmakla birlikte, içeriklerinde bulunan früktoz, insülinden bağımsız hareket ederek, çok hızlı bir şekilde karın bölgesinde yağlanmaya yol açıyor. Bu nedenle enerji ihtiyacınıza göre meyveleri belirli porsiyonların üzerinde tüketmemeniz çok önemli.

SAĞLIKLI İPUÇLARI

DOĞRU VE SAĞLIKLI YAŞLANMAK MÜMKÜN

•Dengeli beslenin: Doğru ve dengeli beslenme kalp, tansiyon gibi rahatsızlıkları önlemenin yanı sıra kemik erimesinin önlenmesinde de çok önemlidir. Kemik erimesinden korunmak için süt, peynir, yoğurt ve yeşil yapraklı besinler tüketmek gerekir.

•Postüre dikkat: Yürürken, otururken, çalışırken doğru duruşa özen gösterilmelidir.

•Hareketli olun: Ev içinde ve dışında mümkün olduğunca hareketli olmak gerekir.

•Düzenli egzersiz yapın: Kas gücünün korunması ve artırılması, eklem ve kas esnekliğinin kazanılması, denge ve koordinasyonun güçlendirilmesi için mutlaka düzenli egzersiz yapılmalıdır.

•Düzenli uyuyun: Kaliteli uyku kasların yeterince gevşemesini sağlar, bu nedenle yeterince ve kaliteli uykunun önemi büyüktür.



• Doğru alışkanlıklar edinin: Sigaradan uzak durmak, aşırı miktarda alkol ve kahve tüketmemek kemik erimesinden korunmak için çok önemlidir.

•Spor yapın: Spor yapmak kişiyi daha aktif kılar, kas kuvvetini, esnekliği ve denge duyusunu güçlendirir. Yüzme, bisiklet, yoga, yürüyüş, tai-chi ve dans en çok önerilen sporlardır.

•Yürüyüş yapın: Omurga, kas ve kemik sağlığını korumak için çok önemlidir. Haftada en az 3 gün 40 dakika tempolu yürüyüş yapmak gerekir.



FAZIL KARAMAN
f.karaman@fkymm.com

Kira gelirlerinde emsal kira bedeli uygulaması

EMSAL kira bedeli hükümleri, gerçek kişilerin kira gelirleri için getirilmiş bir vergi güvenlik müessesesidir. Gelir Vergisi Kanunu'nun 73. Maddesine göre; kiraya verilen mal ve hakların kira bedeli emsal kira bedelinden daha düşük olamayacaktır. Bedelsiz kiraya vermelerde de emsal kira bedeli kira geliri olarak dikkate alınacaktır. (Aynı Maddede, hangi bedelsiz kiraya vermelerde emsal kira bedeli uygulaması yapılmayacağı özel olarak sayılmıştır)

Bina ve arazide emsal kira bedeli; yetkili özel mercilerce veya mahkemelerce takdir veya tespit edilmiş kirası, bu suretle takdir veya tespit edilmiş kira mevcut değilse Vergi Usul Kanunu'na göre belirlenen vergi değerinin yüzde 5'idir. Vergi Usul Kanunu'na göre bina ve arazinin vergi değeri emlak vergisine esas değerlerdir.

Bu düzenlemeler, kira geliri elde eden mükelleflerin emsal kira gelirinin altında gelir elde etmeleri halinde gelir vergisi açısından vergilemeye esas olacak gelirin bu tutar değil, emsal kira bedeli olacağı yönündedir. Yıllık gelir vergisi beyannamelerinin kira gelirleri ile ilgili bölümünde mükelleflerin kira geliri elde ettikleri gayrimenkulün emlak vergisine esas değerini de bildirmeleri istenmektedir. Gelir İdaresi Başkanlığı'nca yayımlanan "Kira Geliri Elde Edenler İçin Beyanname Düzenleme Rehberi- 2015" de, yukarıdaki yasal hükümlere özet olarak değinilerek kira bedelinin hiç olmaması veya düşük olması halinde emsal kira bedelinin esas alınacağı belirtilmektedir.

Ancak, Gelir İdaresi'nin konuyla ilgili 5 Ocak 1999 tarihli 1999/1 Sıra No'lu Gelir Vergisi Kanunu İç Genelgesi'nde aynen şu ifadeler mevcuttur;

"Emsal kira bedeli uygulamasına ilişkin bu hüküm, esas itibarıyla gayrimenkullerin bedelsiz olarak Gelir Vergisi Kanunu'nun 73 üncü maddesinde belirtilenler dışındaki kişilerin kullanımına tahsis edilmesi veya kira bedelinin tespit edilememesi halleriyle muvazaalı olarak gerçek kira gelirinin altında beyanda bulunulması durumlarında vergi güvenlik müessesesi olarak kullanılmak amacıyla getirilmiştir.

Elde edilen gerçek kira gelirinin kira sözleşmesi, ödemeye ilişkin banka dekontu veya havale makbuzu, vb. belgelerle veya kiracının ifadesi ile ispat veya tevsik edildiği durumlarda ayrıca emsal kira bedeli karşılaştırılması uygulaması yoluna gidilmemektedir. Sözü edilen ispat veya tevsik işlemine ise, ancak beyan edilen kira gelirinin gerçek durumu yansıtmadığına ilişkin karinelerin bulunması veya vergi incelemeleri sırasında yetkililerce talep edilmesi durumunda başvurulmaktadır.

Bilgi edinilmesini ve uygulamanın yukarıdaki açıklamalar doğrultusunda yürütülmesi hususunda gereğini rica ederim."

Özetle; gerçek kira geliri kira sözleşmesi, ödemeyi belgeleyen banka dekontları veya havale belgeleri ve hatta kiracının ifadesi ile ispatlanıyor veya tevsik ediliyorsa emsal kira bedeli uygulamasına gidilmeyecektir. Emsal kira bedeli uygulamasına ancak kira gelirinin gerçek durumu yansıtmadığına ilişkin karinelerin bulunması ya da inceleme elemanlarının talebi halinde başvurulacaktır. Öte yandan; Gelir İdaresi Başkanlığı'nın resmi internet sitesinde yer alan gelir idaresi özelgelerinde, iç genelgede geçen ifadeler tekrarlanarak kira gelirini tam ve doğru olarak beyan eden ve beyan ettiği tutarın gerçekte elde ettiği kira tutarı olduğunu kanıtlayabilen mükelleflerin, Vergi Usul Kanunu'na göre belirlenen vergi değerinin yüzde 5'ine göre beyanname verme zorunluluğu bulunmadığı yönünde görüş verilmiştir. Bilindiği üzere, Başkanlık resmi sitesinde yer alan özelgelerin son yasal düzenlemelerde sonra önemi artmış olup, sadece görüş verilen mükellefler için değil diğer mükellefler için de değerli hale gelmiştir. (İstanbul Vergi Dairesi Başkanlığı'nın 13.07.2011 tarihli 956 sayılı özelgesi ve Gelirler Genel Müdürlüğü'nün 23.12.1999 tarihli 49240 sayılı özelgesi)

Uygulamada oluşan tereddütleri gidermek açısından konuyu netleştirmek için; yıllık gelir vergisi beyannamelerinin gayrimenkulün vergi değeri ile ilgili bölümüne (iç genelge ve özelgelerdeki görüş yönünde) bir açıklamanın eklenmesi ve beyanname düzenleme rehberinin de bu çerçevede gözden geçirilmesinde fayda bulunduğu kanaatindeyiz.



TİMUÇİN ALPAY
timucinalpay@gmail.com

Sigorta Tahkim Komisyonu

BANA göre uzun yıllardır göz ardı edilen sigortacılıkta tüketici haklarının korunmasına yönelik en önemli adımlardan biri hatta en önemlisi Sigorta Tahkim Komisyonu'nun kurulması ve sağlıklı olarak işleyişinin sağlanmasıdır.

5684 sayılı Kanunun 30. maddesi çerçevesinde 17.08.2007 tarih ve 26616 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe giren Sigortacılıkta Tahkime İlişkin Yönetmelikle Sigorta Tahkim Komisyonu kurumsal anlamda yaşama geçmiştir.

Sigorta Tahkim Komisyonu, sigorta ettiren veya sigortadan menfaat sağlayan kişiler ile sigorta tahkim sistemine üye sigorta kuruluşları arasındaki sigorta sözleşmesinden kaynaklanan uyuşmazlıkların, bu alanda uzmanlaşmış hakemler tarafından basit, süratli ve adil bir biçimde çözülmesi amacını gütmektedir.

Kendisine yapılan başvurulara konu olan uyuşmazlıkların en süratli ve isabetli bir şekilde çözülmesi hedefinden yola çıkan Komisyon, sigorta uyuşmazlıkları bakımından başvuru sahiplerine, mahkeme sürecine göre daha hızlı ve daha kolay sonuç almaları imkanını tanıyan yeni ve pratik bir alternatif sunmaktadır.

Gerçekten de bir hakem ve hayatının 15 yılı adliye koridorlarında geçen bilirkişi olarak STK'nun sigorta tüketicileri ile sigorta sözleşmesinden kaynaklanan haklardan yararlanan üçüncü kişilerin (zamansal anlamda) lehine çalıştığını en iyi gözlemleyen uzmanlardan biriyim.

STK kurulmadan önce bizzat yaşadığım örnek ve çok acı bir süreci bu noktada sizler ile paylaşmak isterim. Ancak şu hususun belirtilmesi gerekmektedir. STK uyuşmazlıklarında karar verme süresi dosyanın hakeme tesliminden itibaren dört aydır. Kısacası bir uyuşmazlık dosyası ek süreler talep edilmedikçe dört ay içinde karara bağlanmak zorundadır.

Gelelim benim örnek dava dosyası sürecine; 1992 yılında Almanya'da yaşayan Türk G. Koller, eşi Alman F. Koller ve bir yaşındaki bebekleri ile tatile geldikleri İstanbul'da Ataköy'ün en lüks restoranların birinde kebap yerler. Bir saat sonra 26 yaşındaki G. Koller rahatsızlanır ve o dönemde Yeşilköy'de bulunan İstanbul'un en lüks özel hastanesine kaldırılır. Midesi yıkanması gereken G. Koller'e kalp rahatsızlığı olduğu gerekçesi ile bu yönde müdahale yapılır ve G. Koller bu müdahale ile bitkisel hayata girer.

Hasta kısa süre sonra eşi tarafından özel uçakla Almanya'ya götürülür, insanüstü bir tıbbi çalışma ve eşinin moral desteği ile bilinci açılır ancak vücut fonksiyonları sıfırdır ve tam felç söz konusudur. 7 yıl alternatif tıp dahil tedaviler için çok büyük sağlık masrafları yapılır. Masallara konu olacak özveri ve gayretle eşinin yanından tek bir gün ayrılmayan F. Koller eşinin rahatsızlandığı 1992 yılının sonunda Avrupalı kültür ve bilinci ile hastaneyi mahkemeye verir. Nerede ise ülkemizde içerik ve parasal boyutta bir ilktir bu dava. Dava dosyası tıbbi müdahale yönteminde hastanenin kusuru var mı yok mu saptanması için beş yıl hekim bilirkişilerde dolaşır.

Nihayet hastane kusurlu bulunur ve kusur oranı saptanır. Bu kez de tazminat davası için dosya Yargıtay'a beş kez gider gelir. Hastanenin sorumluluk sigortası çok yüksek olduğundan talep edilen maddi ve manevi talebi karşılamasına karşın 10 yıllık sürede dosyaya sigorta hukukunu ve tekniğini bilen tek bir uzman atanamaz. Yargıtay'ın son bozma kararından sonra dosyanın kapsamını gören "sözde bilirkişiler" dosyayı almak istemez. Nihayet İstanbul Üniversitesi'ne yazı yazılarak uzman sigorta hukukçusu ve sigorta hasar tekniğini bilen bir öğretim üyesi talep edilir. Üniversite de benim adımı yazar ve mahkemeye bildirir. Dava açılışından itibaren aradan tam 15 yıl geçmiştir. Mahkeme başkanı dosyayı kısaca özetledikten sonra dosyayı almaya kaleme gittiğimde bana dört büyük çuval dolusu belge dosya olarak gösterilir. Son olarak söyleyeyim hayatımda üzerinde üç ay durmadan çalıştığım tek dava dosyasıdır. Dosya kusur saptandıktan sonra tam 10 yıl sigorta uzmanı atanamadığı için Yargıtay'ın tozlu koridorlarında boşu boşuna dolaşmıştır. Şimdi anlaşılabiliyor mu Sigorta Tahkim Komisyonu neden sigortalı için önemli?



7 MAYIS

BALKAN ESİNTİSİ

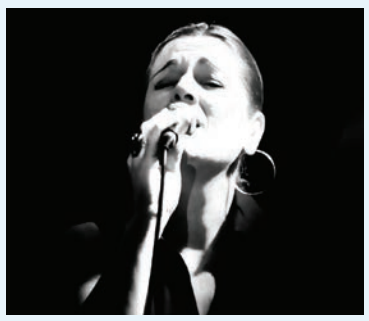
Wedding and Funeral Band ile beraber konserler veren Goran Bregovic, şüphesiz ki Balkanların en tanınmış besteci ve şarkı sözü yazarlarından biri. Film müziğine ilk olarak 1978'de Mica Milosevic'in Nije Nego filmiyle başlayan Bregovic'in en renkli ortaklığı yönetmen Emir Kusturica ile gerçekleşti. 1989'da Çingeneler Zamanı, 1993'te Arizona Dream, 1995'te Cannes Film Festivali'ni kazanan Underground ve 1998'de Crna Macka gibi Emir Kusturica filmlerinin müziklerini yaparak Kusturica ve Bregovic çok başarılı bir ikili haline geldi. Sanatçı ayrıca 2008'de Can Dündar'ın yazıp yönettiği Mustafa filminin müziklerini de yaptı. Goran Bregovis, 7 Mayıs günü saat 21.00'de İstanbul'daki Volkswagen Arena'da sevenleriyle buluşacak.



8 MAYIS

KADEBOSTANY CUMHURİYETİ

Pop imparatorluğunda yepyeni bir koloni! Kadebostany grubu dünyanın en küçük ülkesi olduklarına inanıyor. Kadebostany 8 Mayıs'ta Hayal Kahvesi Ankara'da.



8 MAYIS

MÜZİĞE DOYACAKSINIZ!

Büyüleyici sesli caz sanatçısı Birsen Tezer, 8 Mayıs'ta saat 21.00'de Hayal Kahvesi Bursa'da sevenlerine yeni albümü İkinci Cihan'dan seçme müzik ziyafeti sunacak.



10 MAYIS

ANNELER GÜNÜ KONSERİ

Candan Erçetin, başarılı sahne performansıyla 10 Mayıs Anneler Günü'nde 16.00'da İstanbul'daki Bostancı Gösteri Merkezi'nde müzikseverlere unutulmaz saatler yaşatacak.



11 MAYIS

PİYANO ZAMANI

Dünyaca ünlü piyanistimiz Hüseyin Sermet, 11 Mayıs saat 20.00'de İstanbul'daki Kadıköy Süreyya Operası'nda piyano resitali verecek.



13 MAYIS

CAZ VE ROCK

Yasemin Mori, folklorik öğelerle harmanladığı avant caz ve saykodelik rock'tan etkiler taşıyan müziği ve büyüleyici performansı ile 13 Mayıs'ta Hayal Kahvesi Ankara'da.



14 MAYIS

LEYLA GENCER ANISINA

Sascha Goetzel şefliğindeki Borusan İstanbul Filarmoni Orkestrası, "Leyla Gencer Anısına: AIDA" konseriyle 14 Mayıs'ta Lütfi Kırdar Anadolu Auditorium'da.



14 MAYIS

KİBARLIK BUDALASI

7. yılında, Haldun Dormen öncülüğünde Moliere'in ölümsüz eseri Kibarlık Budalası, 14 Mayıs'ta İzmir'deki Bostanlı Suat Taşer Tiyatrosu'nda.



22-23-24 MAYIS

AH İSTANBUL, İSTANBUL OLALI

Aşk şarkılarının kraliçesi Minik Serçe Sezen Aksu, 3 gün üst üste saat 21.00'de İstanbul'daki Bostancı Gösteri Merkezi'nde pop müzik sevenlerle buluşacak.



23 MAYIS

PROGRESSIVE ROCK

1990 yılında kurulan dünyaca ünlü ingiliz progressive rock grubu Anathema, 23 Mayıs'ta İstanbul'daki garajistanbul sahnesinde hayranlarıyla buluşmaya hazırlanıyor.



28 MAYIS

KEMAN AŞKINA!

20. ve 21. yüzyılın en önemli keman virtüözü kabul edilen Itzhak Perlman, 28 Mayıs tarihinde İstanbul'daki Zorlu Center Performans Sanatları Merkezi'nde sahne alacak.



30 MAYIS

Dünya müzik listelerinde zirveye yerleşen "Apologize" ve "If I Lose Myself" parçalarının sahibi, ABD'li pop-rock grubu OneRepublic, ilk defa Türkiye'de. 2010'da Bon Jovi ve U2 konserlerinin açılışını yaparak başarısını kanıtlayan grup, 2014'te 3 dalda Billboard müzik ödülüne aday gösterildi. Grup, 30 Mayıs günü İstanbul'daki Volkswagen Arena'da sahne alacak.

LİSTE BİRİNCİSİ TÜRKİYE'DE

FARUK ÖMRÜUZAK
fomruuzak@yahoo.co.uk



Nasıl sevinmez insan

23 Nisan 1920 yılında Türkiye Büyük Millet Meclisi kuruldu. Geçtiğimiz günlerde parlamenter sisteme geçişimizin 95'inci yılını kutladık.

Osmanlı Devleti hüküm sürdüğü 624 yıl boyunca egemenliğin kayıtsız şartsız, tek bir kişide olduğu mutlakıyet sistemiyle yönetildi. Yönetimin padişah, prens, emir, şah, kral, hakan, kağan, imparator, sultan gibi tek kişiye verildiği yönetim sistemine mutlakıyet adı veriliyor.

Monarşi olarak da tanımlanabilen bu yönetim tarzının tarihte hatta günümüzde birçok örneği var. Monarşi, bir hükümdarın devlet başkanı olduğu bir yönetim biçimi; saltanatın bir başka adı. Monarşik sistemin en büyük özelliği hükümdarın sınırsız yetkilerini yaşamı boyunca elinde bulundurması. Etimolojik anlamına bakılırsa monarşi bir kişinin yönettiği bir devlet düzenidir.

Birçok ülkede toplumsal ve siyasal gelişim, özellikle XVIII. yy. sonlarında, meşrutiyet adı verilen yeni bir tür monarşinin doğmasına yol açtı: halkın isteklerine kulak vermek, bu istekleri yöneticiye ulaştırmak üzere meclis kurma yoluna gidildi. Hükümdarın yetkileri, yazılı bir anayasa ile tanımlandı ve sınırlandı. Ülkeyi yöneten kişiye yardımcı olması için kurulan meclis, halkın isteklerini yöneticiye duyurur, yasa tasarısını hazırlardı. Bu taslaklar yönetici tarafından benimsendiğinde yasalaşırdı.

Meşrutiyette meclisin yetkileri sembolik düzeyde olabileceği gibi bir cumhuriyetteki kadar geniş de olabilir. Bu monarşi genellikle parlamenterdir ve demokrasiye pek yakındır: kral, devletin simgesi olarak kalır, ancak yürütme yetkisini bir hükümete bırakır. Hükümet de halk tarafından seçilmiş bir millet meclisinin kararlarına uymak zorundadır. Günümüzde örnekleri var.

Osmanlı Devleti'nde de 1876 ve 1908 yıllarında olmak üzere iki kez meşrutiyet ilan edildi ve demokrasiye geçişin ilk adımları atıldı.

İkinci Meşrutiyet'in ilanından 6 yıl sonra, 1914'te I. Dünya Savaşı başladı. Dört yıl süren savaş sonucunda, İttifak Devletleri ile birlikte olan Osmanlı İmparatorluğu yenik sayıldı. Osmanlı toprakları İngiltere, Yunanistan, Fransa, İtalya gibi devletler tarafından işgal edildi.

Böylelikle "Bir Ulusun Yeniden Doğuşu" başlatılmış oldu.

Bizim için tüm zamanların lideri Ulu Önderimiz Mustafa Kemal ATATÜRK Samsun'dan başlamak üzere ülkenin çoğu ilinde kongreler düzenleyerek "Tek bir egemenlik var, o da milli egemenliktir. Milletin egemenliğini, yine milletin azim ve kararı kurtaracaktır" ilkesiyle, yurdun her tarafından gelen ulus temsilcilerini 23 Nisan 1920 günü Ankara'da toplayarak Türkiye Büyük Millet Meclisi'ni kurdu.

Mustafa Kemal Paşa'nın Başkanlığında Büyük Millet Meclisi, Türk Kurtuluş Savaşı'nı başlattı. Halk ve düzenli ordular düşman kuvvetlerine karşı savaş vererek, omuz omuza mücadele etti ve savaştan zaferle çıkmayı başardı.

24 Temmuz 1923 günü Lozan Barış Antlaşması imzalandı. Bu antlaşma ile yeni bir devletin temelleri atılmış ancak, devletin yönetim biçimi henüz belirlenmemişti.

İkinci TBMM döneminde Atatürk, egemenliğin ulusa dayandığı bir sistem olan cumhuriyet yönetiminin ilanı için hazırlıklar yapmaya başlamış, 28 Ekim akşamı yakın arkadaşlarını yemeğe çağırmış ve "Yarın cumhuriyeti ilan edeceğiz" diyerek hazırladığı "Cumhuriyet" önergesini 29 Ekim 1923 günü TBMM'ye vermiştir. Meclis'in önergeyi kabul etmesiyle Türkiye Devleti'nin yeni yönetimi biçimi "Cumhuriyet", yeni ismi de "Türkiye Cumhuriyeti Devleti" olarak belirlenmiştir. Atatürk, kurulan Türkiye Cumhuriyeti'nin ilk Cumhurbaşkanı olmuştur.

Gerek parlamenter seçime geçiş, gerekse cumhuriyetin kuruluşu ulusumuz için bir milattır. Bu iki önemli olayın yaşandığı gün Milli Bayram olarak kutlanmaktadır.

TBMM'nin kuruluşunun 95. yılını kutladık; Kutlu olsun.

Bugün 23 Nisan, nasıl sevinmez insan...

Bu günlere kolay gelmedik. Cumhuriyette, egemenlik kayıtsız şartsız ulusundur. Ulus, kendini yönetme yetkisini, kendilerini temsil eden milletvekilleri aracılığı ile kullanır, yurttaşların seçme ve seçilme hakkı vardır. Seçilen temsilciler, yasaları tasarlar ve yöneticileri ulus adına denetler. Ulus, seçimle yöneticileri seçebilir.



ALİ ERÜL
alierul@gmail.com

Keriz yorgunluğu

PENNSYLVANIA Üniversitesi'ndeki "Think Tanks & Civil Societies" (Düşünce Kuruluşları & Sivil Topluluklar) programının Şubat 2015 tarihli **"2014 Küresel Düşünce Kuruluşları Dizin Raporu"** geçti elime.
Rapor 170 sayfa ve açıkçası okumayı bitirmeden yazıyorum bu yazıyı çünkü henüz 7. sayfasında kalakaldım ve ne yaparsam yapayım sonrasına yoğunlaşamıyorum.
7. sayfada iki sütun halinde 2 ayrı liste var: Sol tarafta düşünce kuruluşlarının şu aralar gündemlerindeki trendler, sağ tarafta da yeni yeni ortaya çıkmakta ("emerging") olan konu başlıkları.
Düşünce kuruluşları derken de 7. 000 civarında yapıda yer alan yüz binlerce insan; farklı disiplinlerden, farklı kültürlerden, farklı coğrafyalardan. Dolayısı ile üzerinde insanlığın önemli bir kısmının anlaştığı ya da kolayca anlaşabileceği bir yaygınlık durumu söz konusu.
Yerim sınırlı olduğu için her 2 kategorideki trend başlıklarını yazıyorum sadece:
Güncel Trendler: Küreselleşme / Uluslararası Kuruluşlardaki Artış / Demokratikleşme / Bağımsız Bilgi ve Analiz Talepleri / "Büyük Veri" (Big Data) ve Süper Kompüterler / Politik Konulardaki Artan Karmaşıklık / Bilgi Çağı ve Teknolojik Değişim Hızı / Hükümetlerin Karar Alma Süreçleri Üzerindeki Tartışmalar / Küresel "Hacktivist" (Hacker + Aktivist), Anarşist ve Halk Hareketleri / Küresel Yapısal Uyarlamalar / Ekonomik Kriz ve Politik Paraliz / Politika Tsunamileri / Artan Politik Kutuplaşma / Kısa Vadecilik.
"Emerging"ler ise: Fonlama Yöntemlerindeki Dramatik Değişim / Artan Uzmanlaşma / Artan Rekabet / Etkileşim ve Bağımsızlık / Çıktı ve Girdiler / "Hayalet" Sivil Toplum Örgütleri / "Melez" Organizasyonlar / Internet, Yeni Medya, Sosyal Ağ ve "Bulut" (the Cloud) etkileri / Eylem vs. Fikir / Dış İlişkiler ve Pazarlamaya Artan Vurgu / Küresel Gidiş / Liderlik ve Yönetim Gerilimi / Gücün Merkezden Uzaklaştırılması / Düşünce Kuruluşları ve Gazetecilik Arasında Bulanık Hatlar / Küresel Tıkanma / Kriz Yorgunluğu.
Aslında hemen hepsi üzerinde saatlerce, günlerce konuşulacak; ayların yazısını yazdıracak derin konular ama ne ilgi çekici ki ben her 2 kategoride son sırada yer alan başlıklara takıldım; en kısa zamanda yazmak üzere konu başlıklarım "Kısa Vadecilik" ve "Kriz Yorgunluğu" olacak.
Bu 2 başlık aynı zamanda "elin oğlu yapıyor, neden biz yapamıyoruz"un da açıklaması değil mi sanki; "Kriz Yorgunluğu" ve "Kısa Vadecilik".
Londra'da iş yaptığım broker 2015 Noel'inde İstanbul'a geliyor, 7 ay sonrasının uçak biletlerini almış, otelini ayırtmış, hatta "yeni ve güzel nereleri var yemeğe gidebileceğimiz" diye de sormakta.
Ben 2 gün sonraki kısa tatilde ne yapacağımı bilmiyorum hala! Krizin her çeşidini defalarca yaşamış olmamıza rağmen ve aslında artık çoğunun hiç de beklenmedik olmadığı bir coğrafyada kendimizi ve çevremizi bitmez tükenmez endişelere gark etmekten biraz ilerideki hiçbir olguyu düşünmüyor olmamız da engel değil mi gelecek senaryoları üretmemize?
Vadelerin uzaması için güvenin artması ve ortamın sakinleşmesi gerekiyor ama türlü nedenlerle bu aşamaya geçemiyoruz, geçirilmiyoruz sanki. Bir arkadaşım geçen gün sosyal medyada yazdı,"Kim İstanbul'da artık yeni inşaat yok derse sonsuza kadar oyum onun" diye. Benzer aidiyet söylemlerini mesela trafik sorununu halledenlere, sokak çocukları ve terk edilmiş hayvanlara kalıcı çözümler getirenlere, bürokrasi ve kuyrukları bitireceğim diyenlere de atfedebiliriz ama denmiyor, yapılmıyor, bunları bir yana bırakın düşünülmüyor bile ya da düşünülüyor da seslendirilemiyor.
İster siyasi, ister ekonomik o kadar çok olay yaşıyoruz ki haber kuşaklarında ekrandan çok alt yazılara bakar olduk, haberdar olduğumuz bir olay hakkında kapsamlı bilgi alabilmek için gözümüz TV ekranında, kulağımızda telefon, parmaklar sosyal medya sayfalarında didinip duruyoruz, bu abartılı iletişim yoğunluğu karşısında tükeniyoruz, yorgun düşüyoruz; kriz olmasa bile "af edersiniz" keriz durumuna düşüyoruz, kriz yorgunluğu bir başka yazıya kalsın, şimdilik keriz yorgunluğu diyelim gitsin.
Görüşmek üzere.



Whiplash

KÜNYE
Yönetmen: Damien Chazelle
Senaryo: Damien Chazelle
Oyuncular: Miles Teller, J.K. Simmons, Paul Reiser, Melissa Benoist
Türü: Dram, Müzik
Yapım Yılı: 2015

Beş dalda Oscar adaylığı olan film Whiplash, 'en iyi yardımcı erkek oyuncu', 'en iyi kurgu', 'en iyi ses miksajı' dallarında olmak üzere üç dalda Oscar kazandı. Bir tarafta öğrencilerinin korkulu rüyası, caz öğretmeni Terrence Fletcher (J.K. Simmons), diğer tarafta en iyi olmayı kafaya koymuş genç öğrencisi Andrew Neyman (Miles Teller). İki taraf da baskın karakterinden taviz vermeyince, çok geçmeden mantık dışı olaylar gelişmeye başlar. Neyman, Fletcher'ın eğitim tekniklerine uymak zorunda kalır. Karşı karşıya kalacakları müzikal düellodan önce işler iyice çıkmaza girer.



Unutulmaz Aşk

Dawson ve Amanda lisede birbirlerine aşık olan iki eski aşıktır. Lise bitmiş ve aradan 20 yıl geçmiştir. Şimdi en sevdikleri arkadaşlarından birini kaybetmişler, cenaze töreni için büyüdükleri kasabaya geri dönmüşlerdir. Yıllar sonra yaşanan bu büyük buluşma, büyük aşklarını yeniden alevlendirmeye yeter. Yönetmenliğini Michael Hoffman'ın üstlendiği romantik dram filmin senaryosu J. Mills Goodloe ve Will Fetters tarafından kaleme alınan filmin başrollerinde Michelle Monaghan ve James Marsden bulunuyor.



İçimdeki Ses

Selim, yalnız bir yazardır. Selim yalnızlığına çare olarak annesi Mehpare ile birlikte yaşamaya karar verir. Bir gün spor salonunda sakarlığı sayesinde Ayşıl adında bir kadın ile tanışır. Ayşıl güzel bir kadındır. Beklenmedik biçimde Ayşıl Selim'e âşık olur! Her şeyden bunalmış olan bu kadın mutluluğa giden yolun Selim'in annesi ve onun arkadaş grubundan geçtiğine inanır. Filmin senaryosu başrol oyuncusu Engin Günaydın'a ait. Filmin oyuncu kadrosunda Leyla Tuğutlu, Füsun Demirel yer alırken, filmin yönetmeni ise Çağrı Bayrak.



Yeniden Başlamak

Hayallerini New York'ta gerçekleştirmek isteyen Gretta'nın sevgilisinden ayrılmasıyla hayatı da değişir. New York'ta albüm çıkarmayı amaçlayan Gretta kendine bir plak şirketi bulmakta zorlanmaktadır. Bir gece bir barda arkadaşının yoğun ısrarı üzerine sahne alan Gretta, tesadüfen bara giren bir yapımcı tarafından fark edilir. Eşinden ayrılmış olan yapımcı ise işini kaybetmek üzere olduğundan Gretta'ya sıkıca sarılmıştır. Yönetmenliğini John Carney'nin yaptığı filmin başrollerinde Keira Knightley ve Mark Ruffalo yer alıyor.



KÜNYE
Vizyon Tarihi: 8 Mayıs
Yönetmen: Jeremy Garelick
Senaryo: Jeremy Garelick, Jay Lavender
Oyuncular: Kevin Hart, Josh Gad, Kaley Cuoco
Türü: Komedi

Düğün Arabası

Doug Harris düğün arifesinde bir damattır. Sevimli bir insan olmasına rağmen sosyal anlamda çok çekingen bir adamdır ve düğününde kendisine eşlik edecek bir sağdıcı yoktur! Hayallerindeki kadın ile evlenmesine iki haftadan daha kısa bir süre kalan Doug soluğu "Best Man, Inc." adlı şirkette alır. Şirketin CEO'su Jimmy Callahan, Doug'un son çaresidir. Romantik komedi filminin yönetmenliğini Jeremy Garelick üstlenirken, senaryo da Garelick ile birlikte Jay Lavender'a ait. Filmin oyuncu kadrosunda ise Josh Gad, Kevin Hart, Kaley Cuoco-Sweeting, Alan Ritchson gibi isimler başı çekiyor.



15 MAYIS

İntikam Kapanı

İntikam Kapanı filminin başkahramanı Everly (Salma Hayek) evinden çıkıp yeni bir hayata başlamak üzereyken bir kaosa sürüklenir. İhanete uğradığını düşünen mafya lideri sevgilisi, genç kadının peşine kiralık katiller yollamıştır. Kadın hayatını kurtarmak için hem elini kana bulayacaktır, hem de çocuğu ve annesinin işin içine girmeden güvenliğe kavuşması için çabalayacaktır. Filmin yönetmen koltuğunda Joe Lynch otururken, filmin başrol oyuncusu olan Salma Hayek'e Togo Igawa, Jennifer Blanc gibi oyuncular eşlik ediyor.



22 MAYIS

Aşk Vizesi

Quinn ve Devon çiftinin uzun süreli mutlu bir ilişkisi vardır. Genç adam, Devon'a evlenme teklifi etmeyi planlarken arkadaşı Kelsey'nin kendine aşık olduğunu öğrenir. Bu durum Quinn'in kafasını karıştırır, artık evliliğin doğru bir adım olup olmadığını düşünmeye başlamıştır. Paris'te bulunan Devon'a da bu kafa karışıklıkları yansır. Ancak Quinn kısa bir süre sonra hata yaptığını fark eder, Simon Helberg'in senaryosunu yazdığı ve yönetmenlerinden biri olduğu filmin oyuncu kadrosunda Melanie Lynskey ve Maggie Grace yer alıyor.



29 MAYIS

Hayalet Dayı

Ozan ve Caner, uzun arayışlar sonucunda hayallerindeki gibi bir evi oldukça uygun bir fiyata bulurlar. Zamanla evde yalnız olmadıklarını fark ederler ve gülünç olaylar birbirini izler. Yalnızca ikisinin görebildiği yaşlı bir ruh, evin içinde dolanıp durmaktadır! Ali Yorgancıoğlu'nun yönetmenliğini üstlendiği komedi filminin kadrosunda Settar Tanrıöğen, Ülkü Duru, Ozan Özcan, Esra Dermancıoğlu, Caner Özyurtlu, Tuğçe Karabacak gibi isimler yer alıyor. Filmin yapımcılığını ise Dirty Cheap Creative üstleniyor.



EMİN ÖZCAN
emin@sigortacigazetesi.com.tr

David Ağabey...

HER insanın hayatında tanımaktan mutlu olduğu insanlar vardır. Bu bir akraba veya arkadaş olabileceği gibi, bazen bir şarkıcı, bazen bir yazar, bir şair olabilir... Yani o insanla hiç karşı karşıya gelmemiş de olabilirsiniz. Örneğin, daha ben doğmadan öldürülen, yaşamını ve mücadelesini kitaplardan öğrendiğim Mahatma Gandi benim için bu insanlardandır.

David Ağabey de, benim hayatta tanıdığım için mutlu olduğum insanlardan biri. Üstelik yazarlar yemeği nedeniyle ayda en az bir kez sarılıp öpüşüyoruz ve yüz yüze sohbet ediyoruz. Bunun dışında da görüştüğümüz oluyor. Onu tanıdığım için kendimi şanslı hissediyorum...

Şubat ayında Literatür Yayınları'ndan çıkan "Sigortacılığın Duayeni David Kohen" kitabıyla David Ağabey'i biraz daha fazla tanıma fırsatım oldu. Sağ olsun Birant Yıldız kardeşim bir nehir söyleşiyle "Sigortacı Bir Ailenin Beş Nesillik Serüveni"ni kitaplaştırarak, David Ağabey'in yaşamını kalıcı hale getirdi...

Kitapta benim en çok dikkatimi çeken bölümlerden biri "Varlık Vergisi" konusu oldu. David Ağabey olayı şöyle anlatıyor:

"Babam Marko Kohen'e 60 bin lira borç çıkarılmıştı. Ona 'İyi niyet göster, biz kabul ederiz' dediler. Bunun üzerine babam da varını yoğunu sattı ve 35 bin lira ödedi. En nihayetinde bir sigorta acentesiydi babam, sahip oldukları ancak o kadar ediyordu. Umutla bekledik bu paranın kabul edilmesini. Ama 60 bin liranın hepsini ödeyemeyince gönderdiler Aşkale'ye. Sirkeci'de Demirkapı diye bir yerde barakalar vardı, önce oraya götürüp bütün o beyefendileri o barakalara attılar. Kısa bir süre orada, ranzalarda yatıp kalktılar. Hepsi tüccar, işadamı, toplumda saygınlığı olan insanlar. Hatırlıyorum, biz gidip görmüştük orada babamı. Bir süre sonra, Haydarpaşa'dan trenlerle Aşkale'ye gönderdiler onları. Aşkale'de yol yapımında çalıştılar, taş kırdılar. O zaman babam otuz dokuz yaşındaydı, yani gençti henüz. O yüzden sağ salim dönebildi. Ama yaşlılar da vardı ve bazıları orada yol inşaatında çalışırken hayatını kaybetti."

Birant Yıldız kitapta buraya bir not düşmüş: "1942'de 1 gram altın fiyatı 5 lira. 60 bin lira ise 12 kilo altın yapıyor."

Ve şöyle devam ediyor David Ağabey: "Ben de çok büyük bir darbe yedim o zaman varlık vergisi yüzünden. 1944'te mezun olmuştum Saint Michel Fransız Lisesi'nden. Babam on ay sonra beş parasız dönmüştü Aşkale'den. Zaten piyasalar çok bozuktu savaştan dolayı. Herkesin durumu kötüydü. Onun müşterilerinin de bir kısmı gitmişti varlık vergisinden dolayı sürgüne, gitmeyenler de hayli kötü durumdaydı."

Varlık vergisi sürgünü David Kohen'in hayatını ileriki yıllarda da etkilemeye devam ediyor. Kendisinden dinliyoruz: "Liseyi bitirdikten sonra kimya fakültesine girdim ben. Peki neden kimyayı seçtim? O zamanlar aslında mimar olmak istiyordum. Ama o zamanlar, Mimar Sinan üniversite değil İstanbul Devlet Güzel Sanatlar Akademisi'ydi. Sınava girdim, ama matematik suallerinde yeteri kadar başarılı olamadığım için sınavı kazanamadım. Resim, Türkçe ve matematik dallarında sınav yapmışlardı. Hatırlıyorum, resim sınavına giren hoca meşhur Bedri Rahmi Eyüboğlu'ydu.

Mimarlığı kazanamayınca, bazı sınıf arkadaşlarım gibi, ben de İstanbul Üniversitesi'nin Beyazıt'taki kimya bölümüne girdim. Hem de o zaman sınavsız almıştı kimya fakültesi. (...) Ama üniversiteyi bitiremedim. Çünkü babam Aşkale'deki sürgünden döndüğü zaman beni artık okutamayacağını söyledi ve 'Sen de artık çalışmalısın' dedi bana. Üniversiteyi ikinci sınıfta terk etmek zorunda kaldım ve diyebilirim ki hayatımın en acı olaylarından biriydi bu. Çok üzücüydü benim için üniversite tahsilimi yarım bırakmak."

David Ağabey'in kitabında sadece varlık vergisi yüzünden çektiği acılar anlatılmıyor; acısıyla tatlısıyla sigortacı bir ailenin Türkiye, Yunanistan ve Fransa'da yaşadıkları ve David Kohen'in bir asra yaklaşan serüveni var kitapta. Meraklısına şunu da söylemeden geçmeyelim; kitapta sigortacılığın dünü, bugünü ve yarınına ilişkin önemli bilgiler ve değerlendirmeler de var. David Ağabey'i tanımak ve Türkiye'nin yüz yıllık gelişimini hayatın gerçekleriyle görmek isteyenler, bu kitabı mutlaka okumalı... Esen kalın.



DAVİD KOHEN
david@kositassigorta.com.tr

İNOVASYON VE VİZYONUN DEV ÖRNEĞİ

Apple, Microsoft'u nasıl geçti

Bu sayıda sigorta sektöründen çok farklı ve çok güncel bir konudan bahsedeceğim. Hayatımızın her anında vazgeçemediğimiz ve bizi adeta esir alan dijital mobil teknolojiyi dünyaya sunan iki dev marka, APPLE ile MICROSOFT'un rekabetini sizlerle paylaşmak istiyorum.

Microsoft hissesi 1999'da rekor seviyedeyken ve piyasa değeri yaklaşık 620 milyar $ iken, Apple Computer'in bir gün bundan da büyük olabileceği, Mikrosoft ve Apple'in iki katı daha büyük olacağı düşüncesine gülünürdü. Apple iflasın eşiğindeydi ve Microsoft'un işletim sistemi, o zamanın teknoloji evreni olan kişisel bilgisayarlara o denli hâkimdi ki, hükümet; Microsoft'u yasadışı bir tekel olarak görüyordu. 25 Ocak 2015 tarihinde, Microsoft ve Apple en son kazançlarını açıkladılar ve bir zamanlar düşünülemez olan şey gerçek oldu: Apple'ın piyasa değeri, Microsoft'un 338 milyar $'lık cari değerinin iki katı olan 683 milyar $'a ulaşmıştı.
Apple'ın gelirler telekonferansında, şirketin CEO'su, Timothy D. Cook, 2014 yılının "tarihi", gelirlerini de "şaşırtıcı" olarak nitelendirdi.
Apple'ın bir gün 24 saat olmak üzere, saat başı 34.000'den fazla iPhone 6 sattığını belirten Cook, bu katıksız satış hacminin "kavraması zor" bir şey olduğunu söyledi. Apple bu çeyrekte (4 ayda) 75 milyar $'lık brüt gelirden 18 milyar $ kazanç elde etti ve bugüne dek herhangi bir şirketin tek bir çeyrekte elde ettiğinden daha çoktu. Apple'ın bir çeyrekteki 30 milyar $'lık serbest nakit akışı, bir zamanların diğer bir hâkim şirketi olan IBM'in bir tam yılda ürettiğinin iki katından fazlaydı.
Microsoft'un, şirketi dönüştürmeye ve şirketin Windows işletim sistemine bağımlılığını azaltmaya çalışan CEO'su Satya Nadelia ise "zorluklara" değindi. Microsoft'un brüt geliri Apple'ınkinin ancak üçte biri kadardı ve 7,8 milyar $'lık faaliyet geliri, Apple'ınkinin üçte birinden de azdı. Microsoft hisseleri, yatırımcıların şirketin yaşlanan kişisel bilgisayar yazılımı piyasasına dair kaygıları nedeniyle, yüzde 9'dan fazla düştü.
Bill Gates, "Kazanamayacağını biliyor" demişti Apple'ın önceki eş kurucusu Steve Jobs hakkında.
Ancak yirmi yıldan kısa bir zaman sonra Apple kazandı. Bu nasıl oldu sorusu bazı önemli dersler içeriyor. Eğer Microsoft'la aynı kaderi paylaşmak istemiyorsa Apple için de dersler içeriyor. Apple ne de olsa şu anda tek bir ürünün başarısına bağımlı durumda- iPhone, Apple'ın hasılatının yüzde 69'unu oluşturuyor, tıpkı bir zamanlar Microsoft'un Windows'a bağımlı olması gibi.
En başarılı şirketlerin bir vizyona ihtiyacı vardır; hem Apple'ın hem de Microsoft'un bir vizyonu var. Ama Apple'ınki daha radikaldi ve şimdi anlaşılıyor ki, daha uzak görüşlüymüş.
Microsoft her kişinin masasında bir bilgisayar öngördü; bu, IBM'in mainframe bilgisayarları odaların tamamını kapladığı zamanlarda radikal bir fikirdi. Ama Apple bir adım daha ileri gitti; onun vizyonu, her cepte bir bilgisayardı. O bilgisayar, aynı zamanda, dünyanın her yerinde en çok bulunan bir tüketici cihazı olan telefon da oldu. Apple sonunda bilgisayar ve akıllı cep telefonu gibi iki dev pazarı altüst etti.
Steve Jobs, "Apple önemli yeni tüketici elektronik kategorileri akıllı yaratmakta ve geliştirmekte çok vizyoner olmuştur" dedi. "Benzersiz, altüst eden bir yenilik yapmak gerçekten zordur. Bunu birden fazla kez yapmak ise -ki Apple yapmıştır- son derece zordur."
Apple'ın eş kurucusu ve CEO'su Steve Jobs'ın biyografisi için Jobs'la röportaj yapan Walter Isaacson, "Steve, dünyanın mobil olacağına inanıyordu ve haklı çıktı. Jobs, güzelliğin önemli olduğuna inanıyordu. Güzel tasarımlar onu derinden etkilerdi. Büyük işlevselliği olan nesneler aynı zamanda arzu uyandıran nesneler olmak zorundaydı" dedi.
Microsoft, birçok başarılı şirket gibi, hâkim konumunu besleyip büyüttü, ama yenilikleri kaçırma pahasına. "Microsoft'un geçmişte de, şimdi de başarılı olduğunu teslim etmeniz gerekir" diyor Evercore'un teknoloji analisti Robert Cibra. "Ama açıkçası Microsoft'takiler Windows imtiyazını sadece nasıl koruyacakları üzerinde mücadele ettiler, diğer alanları ihmal ettiler."
Bunun tersine, "Steve, Apple'ın DNA'sını geliştirmekten korkmamayı aşıladı" diyor Mr. Cibra. "iPod para basarken, Steve 'telefon üreticileri telefonlara müzik koyabileceklerinin bir gün farkına varacaklar' dedi. Bunu ilk biz yapmalıyız. Şimdi şu gördüğünüz şey daha büyük iPhone, belki iPad satışlarını baltalıyor, ama yapılması gereken doğru şey buydu."
Belki daha şaşırtıcı olan şey, diğer üreticilerin uzun zaman önce terk ettikleri bir ürünün tasarım ve üretiminin bütün yönlerini entegre eden Apple modelinin doğruluğunun kanıtlanmış olmasıdır.
Microsoft bir zamanlar yazılıma bağlı kalmaktan, işlemcileri Intel gibi şirketlere, kişisel bilgisayarları da diğer üreticilere bırakmaktan memnundu.
"Microsoft çok uzun bir zamandır daha doğru bir iş modeline sahip görünüyordu" diyor Mr. Isaacson. "Ama sonunda, bu model, görsel güzellikte ürünler yaratmadı. Steve, her firça darbesinin başından sonuna kadar kontrol edilmesi gerektiğine inanıyordu. Kendisi bir kontrol manyağı olduğu için değil, mükemmellik tutkusuna sahip olduğu için."
Apple, sadece platforma değil, donanıma sahip olmak istediğini kanıtladı. PC'lerin ilerlemesiyle birlikte, Apple dışında herkes o modeli bıraktı. Ama o modeli hatasız yaparsanız, yukarı doğru devasa bir ivme olur. Bir Android aygıtı istiyorsanız, herhangi bir yere gidebilirsiniz. Ama bir iPhone istiyorsanız, Apple'a gitmek zorundasınız. "Bunu yapabilirseniz, fiyatlama gücü elde edersiniz ve kârlılık inanılmaz olur." Apple 2014'te yüzde 40'a yakın kâr marjları açıkladı.

BAHARIN SON FIKRASI

MICRO AND SOFT

Dünyanın en zengin adamı Bill Gates, bir bahar günü Silikon Vadisi'nin en seksi hanımefendisine ziyarete gitmiş. Bildiğiniz ameliyeden sonra, hanımefendiye emeğinin karşılığını vermiş.
Hanımefendi ise Bill Gates'e dönüp şöyle demiş: "Sana neden Microsoft dediklerini şimdi anlıyorum. Çünkü seninki Micro ve Soft."



Halk Mutlu Konut Sigortası

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

HALKSİGORTA

Bir HALKBANK iştirakidir.

www.halksigorta.org | 0212 444 1 545



Oldu ki aklınızda olmayan bir aksilik yaşadınız,
HDI Sigorta olarak genişletilmiş kasko ürünlerimizle daima yanınızdayız.

Yangın / Oto Kaza / Oto Dışı Kaza / Nakliyat / Mühendislik / Tarım Sigortaları

HDI Sigorta

KOLAY HAT
444 8 434
HDI

www.hdisigorta.com.tr /hditurkiye