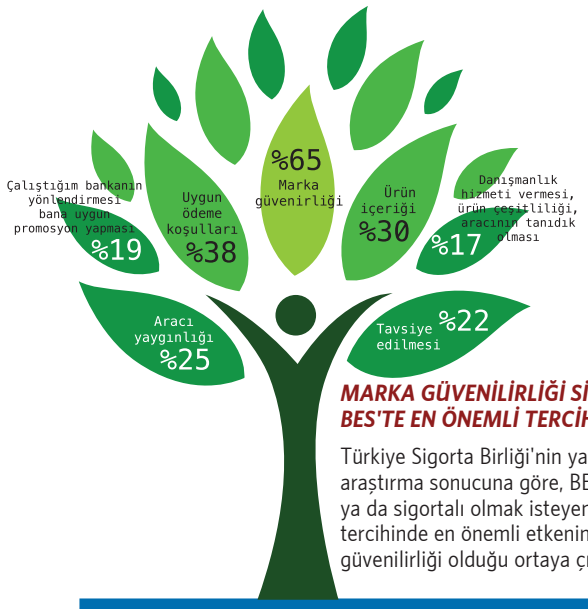


MARKA GÜVENİLİRLİĞİ SİGORTA VE BES'TE EN ÖNEMLİ TERCİH SEBEBİ

Türkiye Sigorta Birliği'nin yaptığı araştırma sonucuna göre, BES'e katılmak ya da sigortalı olmak isteyenlerin şirket tercihinde en önemli etkenin marka güvenilirliği olduğu ortaya çıktı. › S.38

İLK ÇEYREKTE HAYAT DIŞINDA 205 MİLYON LİRA ZARAR



İlk çeyrek teknik sonuçlarına göre hayat dışında 205 milyon lira teknik zarar kaydedildi. BES şirketlerinin ilk çeyrekteki teknik zararı 2 milyon lira, hayat branşının kârıysa 142 milyon lira oldu. Hayat dışında zarar edilmesinin altındaki en önemli neden, trafik sigortalarındaki zararın geçen yılın aynı dönemine göre üç katına çıkarak 761 milyon liraya yükselmesi oldu. › S.22



YENİ ÇÖZÜM ORTAĞI

ABD Federal Havacılık İdaresi'nin insansız hava araçlarının kullanımına izin vermesiyle birlikte, bu araçların sigortacılıkta da yoğun olarak kullanılması bekleniyor. İnsansız hava araçları, afet sonrası ekspertizden, tarımda sahte hasarın azaltılmasına kadar birçok konuda çözüm potansiyeli taşıyor. › S.27

Türkiye'nin En Çok Satan Sektör Yayını

sigortacı gazetesi

HAZİRAN 2015 YIL: 31 / SAYI: 439 AYDA BİR YAYINLANIR

ZORUNLU TRAFİĞE HAZİNE'DEN AYAR

EŞDEĞER PARÇA UYGULAMASI YÜRÜRLÜĞE GİRDİ

Bu ay yürürlüğe giren 'Motorlu Araç Sigortalarında Eşdeğer Parça Belgeleme Esaslarına İlişkin Genelge' ile, eşdeğer parçalar akredite kuruluşlar tarafından belgelendirilecek ve sigorta şirketleri belgelendirilmiş araç parçaları dışında parça tedarik edemeyecek. Yeni uygulamayla, öncelikle en çok hasara uğrayan ve şikayete neden olan parçalarla ilgili sorunların azaltılması amaçlanıyor. › S.34



10 yılda zararın toplam beş milyar lirayı bulduğu trafik sigortasında genel şartlar değiştirildi. Yeni genel şartlara göre, bedeni hasar tazminatlarına Hazine Müsteşarlığı'nın hazırladığı yeni hayat tablosuna göre standart getirilecek ve mahkemeye gerek kalmadan müşteriyle şirketi arasında sorun çözülecek. Yeni genel şartlarla, sektörün bir başka sancısı olan kusurlu sürücünün ailesine yapılan tazminat ödemesinin de önüne geçilmesi amaçlanıyor. Bir başka önemli değişiklik de aracın değer kaybına da teminat verilecek olması. Böylece, kaza sonucu araçta oluşacak değer kaybı sigorta şirketi tarafından karşılanacak. › S.48

10 YILLIK ZARAR 5 MİLYAR LİRA

2014	-884 MİLYON TL
2013	-654 MİLYON TL
2012	-1 MİLYAR 285 MİLYON TL
2011	-461 MİLYON TL
2010	-586 MİLYON TL
2009	-296 MİLYON TL
2008	-467 MİLYON TL
2007	-244 MİLYON TL
2006	-118 MİLYON TL
2005	17 MİLYON TL

Kaynak: TSB

Trafik sigortasındaki yeni dönemi değerlendiren yazarımız Prof. Dr. Samim Ünan'a göre, sigorta sözleşmesi ne derse desin, zarar gören üçüncü kişi yasanın kendisine verdiği hakları kullanmak istediğinde genel şartlar değil, yasa geçerli oluyor. Yani, genel şartlar yasaya göre dar kapsamlıysa, sözleşme değil, yasal düzenleme esas alınıyor. › S.50

IBNR İLE ÖZKAYNAKLAR % 50 AZALABİLİR

IBNR genelgesiyle, trafikte ilave karşılık ihtiyacının 3.5 milyar liraya çıkabileceğini söyleyen Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen, "Hayat dışı sigorta şirketlerinin özkaynak toplamının 8.1 milyar lira olduğu düşünüldüğünde, özkaynakların yarıya yakını eriyebilir" dedi. › S.51



AXA 'EN İYİ İŞVEREN' SEÇİLDİ

Great Place to Work Enstitüsü, 2015 Türkiye'nin En İyi İşverenleri Benchmark araştırmasının sonuçlarını açıkladı. Axa Sigorta, 2015 yılında da birinci seçilerek üçüncü kez "Türkiye'nin En İyi İşvereni" oldu. Axa Sigorta, aynı zamanda "Finansın En İyi İşvereni" seçilerek bu yıl iki ödüle birden layık bulundu. › S.33

SİGORTACILAR İÇİN TENİS ZAMANI

20 yılı aşkın süredir Miltaş Spor Tesisleri'nde tenis oynayan, Miltaş'ın son çiftler şampiyonu Anadolu Sigorta Genel Müdürü Musa Ülken, "Sigorta sosyal olmak için çok önemlidir, tenis de çok iyi bir sosyalleşme aracıdır" diyerek tüm sigortacıları tenis oynamaya çağırdı. › S.18



DEVLER İLK ÇEYREKTE DE KÂRLI

Dünyanın en büyük sigorta ve reasürans şirketleri, 2015'in ilk üç ayında da kârlılığı yakaladı. Şirketlerin birçoğu kârını bir önceki yılın aynı dönemine kıyasla artırmayı başarırken, birkaç şirketin kârlılığında azalma görüldü. Genele bakıldığında, çoğu şirketin yıl sonuna kıyasla sonuçlarını iyileştirdiği dikkat çekti. › S.24



Seyahat sigortası sezonu açıldı

Yaz aylarının gelmesiyle beraber seyahat sağlık sigortası ön plana çıkıyor. Ancak, seyahat süresince sigortalıları onlarca riske karşı koruyan sigortayı ancak sekiz kişiden biri yaptırıyor. Bunların çoğu da yurtdışına çıkış vizesi için mecburen sigorta yaptıranlar. Seyahat sağlık sigortasının potansiyelini ve tüketici ilgisinin artması için yapılması gerekenleri, şirket yöneticilerinin yorumlarıyla derledik. › S.43



MADENCİYE FERDİ KAZA ZORUNLU

"Maden Çalışanları Zorunlu Ferdi Kaza Sigortası Tarife ve Talimatı Tebliği" Resmi Gazete'de yayımlandı. Tebliğe göre, ferdi kaza sigortası için kişi başına sakatlanma ve ölüm teminatı 150 bin lira, net prim 700 lira olacak. › S.31



YASAL ALTYAPI ARTIK ULUSLARARASI DÜZEYDE

SEGEM 4. Ulusal Sigorta Sempozyumu'nda zorunlu sigortaların sektöre etkisi ve yıllık gelir sigortaları tartışıldı. Sempozyumda konuşan Hazine Müsteşar Yardımcısı Dr. Ahmet Genç, "Son 10 yılda sigorta sektöründe güven tesis etmek ve kurumsal altyapıyı geliştirmek anlamında önemli adımlar attık. Bu kapsamda yasal altyapıyı yeniden düzenledik ve uluslararası standartlara uygun hale getirdik" dedi. › S.42



YAŞAM KOÇU VEPLUS

Vakıf Emeklilik, dijital sigortacılık alanında bir ilk olan VEPLUS ismini verdiği giyilebilir teknoloji uygulamasını tanıttı. Vakıf Emeklilik Genel Müdürü Mehmet Bostan VEPLUS ile kişiye özel fiyatlama imkanı getirdiklerini kaydetti. › S.9



SİGORTADA KALİTE BÜYÜMEYİ GETİRİYOR

Sigorta şirketlerinin dengeli ve kaliteli bir şekilde büyümeleri gerektiğini ifade eden Liberty Sigorta Genel Müdürü Defne Türkeş, ürün ve hizmet kanallarında kaliteye odaklanan şirketler için büyümenin de ardından mutlaka geleceğini belirtti. › S.8



KOBİLERİN YARISI SİGORTASIZ

Türkiye'de faaliyet gösteren şirketlerden yüzde 99'unun küçük ve orta büyüklükteki işletmelerden oluştuğunu söyleyen Generali Sigorta Genel Müdürü Mine Ayhan, ihracatta yüzde 60, ithalatta ise yüzde 40'lık payı bulunan bu şirketlerin yarısının sigortasız olduğunu ifade etti. › S.11



YABANCILARA SİGORTA ŞARTI SAĞLIK BRANŞINI BÜYÜTÜYOR

Sağlık branşındaki büyümenin poliçe sayılarındaki artıştan kaynaklandığını söyleyen Ray Sigorta Genel Müdürü Levent Şişmanoğlu, bu artışın sebebinin tamamlayıcı sağlıktan çok, Türkiye'deki yabancı uyruklulara zorunlu sağlık sigortası şartı getirilmesi olduğunu belirtti. › S.13



AKSU, ZİRAAT SİGORTA'YA DA GENEL MÜDÜR OLDU

Ziraat Sigorta Genel Müdürlüğü'ne Ziraat Emeklilik Genel Müdürü Fikrettin Aksu atandı. 1984'ten itibaren Ziraat Bankası'nda çeşitli görevler üstlenen Aksu, Ziraat Sigorta ve Ziraat Emeklilik'in kuruluşunda bulunmuş, 2014'te Ziraat Emeklilik Genel Müdürü olmuştu. › S.31



AKSigorta 55. yıl

Hayat Onlarla Daha Güvenli...

İlk adımlarımızdan itibaren varlıklarıyla bize güven veren tüm babaların **Babalar Günü kutlu olsun!**



Hizmet Merkezi
444 27 27

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

Aksigorta 55. yılını kutluyor

1960 yılında Karaköy Minerva Han'da hizmet vermeye başlayan Aksigorta, kuruluşunun 55'inci yılını düzenlediği kokteylle kutladı.

55 yıldır Türkiye'nin dört bir yanındaki bireysel ve kurumsal müşterilerine, 700 çalışanı, 16 bölge müdürlüğü, 2 bini aşkın bağımsız acente, 990 Akbank şubesi, 69 broker ve 3 bin 600 anlaşmalı kurum ile hizmet veren Aksigorta'nın, yıldönümü kutlamaları çerçevesinde Genel Müdürlük binasında düzenlediği kokteyle yönetici ve çalışanlar katıldı.
Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen ve Genel Müdür Yardımcıları Erkan Şahinler ve Ayhan Dayoğlu'nun pasta kestiği kutlamada, Uğur Gülen bir konuşma yaptı.
55 yıl boyunca 15 milyonu aşkın müşterisine sağlıktan kaskoya, işyeri paketinden sorumluluk sigortalarına kadar çok sayıda ürün sunan Aksigorta'nın düzenlediği kokteyldeki konuşmasında Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen şunları söyledi: "Yarım asrı aşkın ömre sahip olan köklü bir şirkette çalışmak benim için de çok gurur ve onur verici bir olay."



Aksigorta'nın 55. yılını kutlamak üzere çalışanlarla birlikte gerçekleştirilen kokteylde, Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen (ortada), Genel Müdür Yardımcıları Erkan Şahinler (solda) ve Ayhan Dayoğlu kutlama pastası kesti.



Eczaneniz Aksigorta ile güvende

Aksigorta'nın 'Her Daim Nöbetçi Sigorta'sı, eczanelerin vitrinlerinden reçetelerine, ilaç kupürlerinden demirbaşlarına kadar tüm varlıklarını karşı karşıya kalabileceği risklere karşı güvence altına alıyor. Eczane sahibi ile çalışanlarını da kapsamına alan 'Her Daim Nöbetçi Sigorta', eczanenin komşu ya da müşterilerine verdiği zararları için de teminat sunuyor. Yangın, deprem, fırtına, yıldırım, her türlü sel ve su baskını, hırsızlık, taşıt çarpması, grev, lokavt, kargaşalık, halk hareketleri vb. oluşan hasarları karşılayan 'Her Daim Nöbetçi Sigorta', eczanenin kapılarından yer döşemelerine, musluklarından duvar kağıtlarına kadar dekorasyonla ilgili tüm ayrıntılar konusunda da güvence sunuyor.

ÇALIŞANLARINIZ, ÇEVRENİZ VE MÜŞTERİLERİNİZ DE GÜVENCE ALTINDA

Acil elektrik ve sıhhi tesisat yardım hizmetlerinden 7 gün 24 saat ücretsiz olarak faydalanma olanağı sunan ürün sayesinde, yılda üç kez çilingir ve cam hizmetlerinden de yararlanılabiliyor.
'Her Daim Nöbetçi Sigorta', eczane sahibi ya da çalışanlarının mesleki faaliyetleri ile ilgili kusur veya ihmali sonucu ya da eczanedeki bir hasar sonucu 3'üncü şahıslara verilebilecek maddi ve bedeni zararlardan doğabilecek tazminat taleplerini de güvence altına alıyor. Ayrıca, bir hasar nedeniyle mal sahibi ve komşulara karşı doğacak mali sorumluluklar da teminat kapsamında bulunuyor.

Hyundai araç ve sahipleri
Hyundai Kasko ile Aksigorta güvencesinde

Aksigorta'nın, Hyundai işbirliğiyle geliştirdiği Hyundai Kasko ürünü ile Hyundai marka araçları, kazadan yolda kalmaya, çalınmadan sele, anahtar çalınmasından yanlış yakıt dolumuna kadar birçok riske karşı koruma altına alıyor. Hyundai Kasko, araç sahiplerinin yanı sıra araçta yer alan yolcuları ve kişisel eşyaları ile karşı araç ve yolcularını da güvence altına alıyor.
Hyundai Kasko ile hasar durumunda onarım işlemleri Hyundai Yetkili Servislerinde yüzde 100 orijinal parçalarla öncelikli ve hızlı olarak yapılıyor. Cam hasarlarında orijinal parça ile cam değişimi Hyundai Yetkili Servislerinde muafiyet uygulanmaksızın gerçekleştiriliyor. Araç anahtarının çalınması veya kaybolması durumunda oluşan hasarlar için Hyundai Kasko bin liraya kadar teminat sunuyor.

Aksigorta, Hyundai ile birlikte Hyundai araç ve sahiplerine özel yepyeni bir ürün sunuyor. Hyundai Kasko ürünü ile Hyundai marka araçlar, araç sahipleri ve araçta yer alan yolcular güvence altına alınıyor.





Mutluluğunuz paylaştıkça çoğalsın

"Mutluluk paylaştıkça çoğalır" diyen Aksigorta, şimdi sizleri de ailelerinizle birlikte büyük ve renkli bir mutluluk tablosuna ortak olmaya çağırıyor.
Aksigorta, 55'inci kuruluş yıldönümüne özel sosyal medyada düzenlediği kampanya ile hem ailelerinizin mutluluğunu paylaşma hem de birbirinden eğlenceli hediyeleri kazanma şansı sunuyor.
1960 yılından bu yana 55 yıldır milyonlarca müşterisinin her alanda karşı karşıya kalacağı riskleri öngörerek bu risklere karşı güvence sunan Aksigorta, yaklaşık 2.5 milyon müşterisi ile oluşturduğu büyük, mutlu ailesini sosyal medyaya da taşıyor.
Haziran ayı boyunca Aksigorta'nın Instagram (https://instagram.com/Aksigorta) ve Twitter (https://twitter.com/Aksigorta) hesaplarını takip edip, bu mecralar üzerinden #BenimMutluAilem etiketi ile en mutlu fotoğraflarını yükleyen kullanıcılar, jürinin değerlendirmesi ile her hafta Sony Playstation, iPAD Mini ve Wifi GoPro Kamera ödüllerinden birini kazanma şansını yakalayacak. Ayrıca her hafta sosyal medyada en çok beğeni toplayan fotoğrafın sahibi de Canon fotoğraf makinesi ile ödüllendirilecek.

GELECEK PLANLARI SİZDEN, %25 KATKI BES'TEN!



Yarınını düşünüp birikim yapanlara BES'ten destek: %25 devlet katkısı.
Ziraat Emeklilik'e gelin, %25 devlet katkısından ve Ziraat Emeklilik'in
benzersiz avantajlarından yararlanın, geleceğiniz için daha fazlasını elde edin.

Ziraat Emeklilik
Geleceğiniz için daha fazlası

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

CyberEdge Veri Koruma Sigortası'yla kurumlar siber risklere karşı güvence altına alınıyor

Siber risklere karşı AIG koruması

AIG Sigorta tarafından hazırlanan CyberEdge Veri Koruma Sigortası, siber risklerin yaratacağı kayıplara karşı sigortalıyı güvence altına alıyor. AIG Sigorta'nın, CyberEdge Veri Koruma Sigortası'nı 2012 yılından bu yana Türkiye'ye sunduğunu belirten AIG Sigorta Finansal Sigortalar Müdürü Demet Karakullukçu, "CyberEdge Veri Koruma Sigortası, pek çok farklı sektörden firmaların, kendi müşterileri ve iş ortaklarının verilerini güvence altına alarak siber risklere karşı kurumlarını korumalarına yardımcı oluyor" dedi.

Bu ürünün AIG'nin işletme riski ve sigorta güvencesindeki uzmanlığı ile hazırlandığını belirten Karakullukçu şunları söyledi: "CyberEdge, diğer pek çok sorumluluk ürününün kapsamında yer almayan çeşitli siber risklere maruz kalınmasına yanıt vermek için tasarlandı. CyberEdge, siber olay müdahale hizmetlerine erişim, veri ihlali yönetimi ve seçilen çözüm ortaklarından bilgi işlem, hukuk ve halkla ilişkiler hizmeti gibi bir kriz anında gereksinim duyulacak ana unsurları bir araya getiriyor. CyberEdge, siber risklerin belirgin ve daha az belirgin sonuçlarını teminat altına alarak şirketlerin domino etkisinin bir parçası olarak her şeyin 'devrilmeyeceğini' bilerek, günlük işlerine devam edebilmelerini sağlıyor."

CYBEREDGE ÇOK YÖNLÜ TEMİNAT SAĞLIYOR

CyberEdge Veri Koruma Sigortası'nın çok yönlü teminat sağladığını vurgulayan Karakullukçu, "CyberEdge, veri sızıntısı, kaybı ya da ihlalinin sadece olası finansal etkilerini değil, aynı zamanda geleneksel sigorta teminatı ile profesyonel danışmanlığı birleştirerek, kişisel ve kurumsal itibara ve bilgi işleme etkisini de azaltmaya yardımcı olacak bir içeriğe sahip bulunuyor. İhtiyaç duyan kurumlar siber risk uzmanlarınca sağlanan siber risk müdahale hizmetlerinden yararlanabiliyor" diye konuştu.

Karakullukçu, CyberEdge'in kapsamı konusunda şu bilgileri verdi: "Elektronik verilerin kurtarılıp kurtarılamayacağı, yeniden toplanıp toplanamayacağı veya yeniden oluşturulup oluşturulamayacağını belirlerken yapılan profesyonel hizmet masrafları da sigorta kapsamında yer alıyor. Bir siber olayın kurumsal ya da kişisel itibara verebileceği potansiyel olumsuz etkileri önleyebilecek veya hafifletebilecek bağımsız danışmanların masrafları CyberEdge'in kapsamında yer alıyor. Kurumsal ve kişisel itibar yönetim hizmetleri de aynı şekilde sigorta dahilinde bulunuyor. Şirket müşterilerine bilgilerin bir ihlalden etkilendiğini bildirmeye ilişkin yapılan masraflar da sigorta tarafından karşılanıyor."

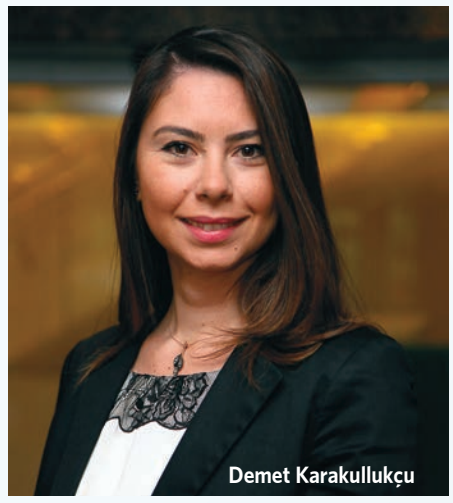
GÜVENCEYE ALINAN MASRAFLAR

Tüm bunların yanı sıra finansal etkilerin hafifletilmesine ilişkin olarak da CyberEdge kapsamında bazı masraflara güvence verildiğini belirten Karakullukçu bunları şöyle sıraladı:

"**Veri sorumluluğu:** Sigortalı ya da sigortalının dış kaynak firmasının sebebiyet vermesiyle oluşan, kişisel veya kurumsal verilerin ihlali ile bağlantılı zarar ve savunma masrafları.

Ağ güvenliği: Üçüncü şahsın verilerine virüs bulaşması, sigortalının yetkisi dışında üçüncü şahsın verilerine erişilmesi, sistem kodlarının elektronik olmayan yöntemlerle çalınması, donanımların çalınması, çalışanların verileri ifşa etmesi.

İdari yükümlülükler: Veri koruma soruşturması ile bağlantılı hukuki danışmanlık, veri koruma düzenleme makamının uyguladığı sigorta edilebilir idari para cezaları."


Demet Karakullukçu

İSTEĞE BAĞLI GÜVENCELER

CyberEdge kapsamında seçime tabi olarak sunulan çeşitli güvenceler de bulunduğunu ifade eden Karakullukçu, "Ağ kesintisi nedeniyle uğranılan net kâr kayıpları, güvenlik tehdidinin sona erdirilmesi için üçüncü şahıslara yapılan tehdit ödemeleri, fikri mülkiyet ihlali veya elektronik içerikle bağlantılı ihmal ile ilgili uğranılan zarar ve yapılan savunma masrafları sigortalının tercihine bağlı olarak güvence kapsamına alınıyor" dedi.

Türkiye'de kullanıma sunulan CyberEdge'den iş dünyasındaki tüm sektörlerin yararlanabildiğini belirten Karakullukçu şunları söyledi: "AIG'nin CyberEdge sigortasının kullanıma sunulduğu farklı ülkelerde bu hizmetten yararlananlar arasında finansal kurumlar ilk sırada yer alıyor. Perakende ve konaklama, sağlık ve eğitim gibi sektörler de CyberEdge'den yoğun olarak yararlanıyor. CyberEdge sigortasından faydalananlar arasında kamu ve ulusal kurumlar başı çekerken, bunları kurumsal firmalar ve KOBİ'ler takip ediyor."

AIG Sigorta tarafından Türkiye pazarına sunulan CyberEdge Veri Koruma Sigortası, elektronik veriler, ağ güvenliği, idari yükümlülükler ve kurumsal itibar gibi pek çok alanda siber tehditlerin yaratacağı kayıplara karşı şirketleri koruma altına alıyor.

SİBER RİSKLER NEDEN BU KADAR ÖNEMLİ?

Veri sızıntıları ve ihlallerin kurumlar açısından bakıldığında ciddi bir risk teşkil ettiğini vurgulayan Demet Karakullukçu, siber risklerin şirketleri etkileme biçimlerini madde madde şöyle sıraladı:

"**Veri sızıntısı:** Dijital veriler, şirketin sisteminden kaybolur veya sızdırılır. Kişisel bilgilerin çalınması, çalışanlardan müşteri bilgilerinin gizliliğinin ihlali veya dış kaynaklardan veri varlıklarına erişmek üzere gerçekleştirilen tam kapsamlı bir siber saldırı şeklinde olabilir.

Bilgi işlem krizi: Bilgi işlem departmanı, bir yandan sorunla başa çıkarken diğer yandan da olağan akışında işi yönetmek durumundadır. Bu noktada yaşanan sorunun çözümlenmesi, verilerin nasıl kaybolduğu veya çalındığının tespit edilmesi gerekir. Ayrıca yıkım onarım planının bulunup bulunmadığı ve nasıl uygulanacağı da öncelikli konular arasında yer alıyor.

Halkla ilişkiler: Sızıntı haberleri, özellikle medyada hızla yayılabilir. Şirkete olan güven, olayın üzerinden daha saatler geçmeden azalabilir. Bu durumda medya, müşteriler, personel ve paydaşlarla olan iletişimin dikkatle yönetilmesini gerektirir. Güveni geri kazanmak ve şirketin itibarını korumak, hızlı harekete geçmeyi ve özenle yönetilen bir halkla ilişkiler müdahalesini gerektirir.

Finansal kriz: Veri ihlalleri için düzenleyici cezalar söz konusu olabilir. Verileri kaybolan kişilerin açabileceği davalarla karşı karşıya kalınabilir. Şirketinizdeki sızıntı yüzünden, veri kaybı nedeniyle üçüncü şahıslar sizden tazminat talep edebilirler. Bunlara, kayıp veya ihlal kaynağını belirleme, ağları yeniden konfigüre etme, güvenliği yeniden sağlama ile verileri ve sistemleri kurtarma masrafları da eklenir.

Yönetim krizi: Bir siber kriz, hisse fiyatını önemli ölçüde etkileyebilir. Yönetimin ve şirketin itibarı ciddi şekilde tehlikeye girebilir."

AIG SİGORTA'DAN ULUSAL BROKERLERE CYBEREDGE ÜRÜN EĞİTİMİ

14 Mayıs 2015'te AIG Sigorta Genel Müdürlük binasında 50'ye yakın brokerin katılımlarıyla Siber Riskler Veri Koruma Sigortası ürün eğitimi gerçekleştirildi. Toplantıda Finansal Sigortalar Müdürü Demet Karakullukçu, ürünün kapsamı ve teminat limitleri hakkında bilgi verdi, ayrıca Türkiye'den ve dünyadan vaka ve hasar örneklerini katılımcılarla paylaştı. Ulusal Brokerler Müdürü Sadık Kelleoğlu da mevcut ve hedef müşterilerin siber saldırı risklerinin brokerlar liderliğinde farkındalığının artırılması, yeni iş üretim fırsatlarının yaratılarak, müşteri bağlılığının güçlendirilmesi ve brokerların 2015 yılı stratejik olarak başarıya ulaşmasında AIG Sigorta'nın sağlayabileceği destekler üzerine bilgilendirme yaptı.

İlk çeyrekte 470 milyon lira prim üreterek geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 3'lük bir artış yakaladı

MAPFRE GENEL SİGORTA büyümeye devam ediyor

MAPFRE Avrupa, Ortadoğu ve Afrika (EMEA) bölgesinin toplam üretiminin yaklaşık yarısı Türkiye tarafından sağlandı. Küresel anlamda grup 7,5 milyar euro ciro üretirken, 201 milyon euro net gelir elde edildi.

MAPFRE 2015 yılının ilk çeyreğinde Türkiye'deki sağlık ve yangın branşlarının etkisiyle 470 milyon liralık sigortacılık cirosu gerçekleştirerek geçen yılın aynı dönemine oranla yüzde 2.97'lik bir artış sağladı.
MAPFRE GENEL SİGORTA mart ayı itibarıyla 896 bin lira gelir açıkladı.
Avrupa, Orta Doğu ve Afrika'dan 19 ülkeyi içinde barındıran MAPFRE EMEA bölgesi geçen yıla göre yüzde 17.5'lik artışla toplam 1 milyar 67 milyon liralık bir prim hacmi sağladı. Bu üretimin yüzde 47'lik bölümü Türkiye tarafından karşılanırken, EMEA bölgesinin gruba toplam üretim katkısı yüzde 5.8 oldu.

KÜRESEL RAKAMLAR

MAPFRE'nin toplam cirosu mart ayı sonu itibarıyla 7 milyar 515 milyon euroya ulaşarak geçmiş yılın aynı dönemine göre yüzde 8.9 oranında artış gösterdi. Ayrıca prim oranı da yüzde 2.6 oranında yükselerek 6 milyar 114 milyon euro oldu. Vergi öncesi kâr yüzde 4.7 artarak 459 milyon euroya ulaştı. Paydaşlarla ortak yürütülen işlerde dağıtılan nitelenebilir kâr payının nispeten daha yüksek dağıtılmasından dolayı nitelenebilir sonuçlar 201.4 milyon euroda kalarak geçtiğimiz yıla göre yüzde 8 oranında düştü.
MAPFRE'nin Venezuela hesaplarında 31 Mart itibarıyla SIMADI kur oranlarını uygulamaya başlamasıyla hissedar öz sermayesinde 266 milyon euroluk bir düşüş yaşandı. Bu düşüşe rağmen hissedar öz sermayesi geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 14.6 oranında artarak 9 milyar 338 milyon euroya ulaştı. Toplam varlıklar ise geçen 12 aya oranla yüzde 16.5 artarak 70 milyar 651 milyon euro oldu.
Bileşik oran şubat ayında Kuzey Doğu ABD'de yaşanan büyük kar fırtınalarının etkisiyle istisnai kayıplardan etkilendi. Bu kayıpların birleşik orana etkisi yüzde 2.6 oldu. Bazı pazarlarda hasar oranı yüzde 98.8 oranında arttı. Bu faktörler göz ardı edilseydi birleşik oran 96.2 olacaktı.

KÂR PAYI DAĞITIMI

2014 sonuçları doğrultusunda yönetim kurulu hissedarlara hisse başına 0.08 eurocent temettü ödenmesine karar verdi. Temettü ödendiği zaman 2014 rakamlarına göre toplam gider 431.1 milyon euroya ulaşıyor, 2013 rakamlarına göre yapılan ödemelerle karşılaştırıldığında bu miktar yüzde 7.7'lik bir artış olduğunu gösteriyor.







MAPFRE VAKFI emniyet kemerinin önemi konusunda kamuoyunu bilinçlendirmek ve duyarlılık yaratmak amacıyla "Devrilme Simülatörü etkinlikleri" düzenliyor. MAPFRE mayıs ayında Okan Üniversitesi, İçerenköy Carrefour AVM ve Ekşi Fest'te devrilme simülatörü etkinliğini gerçekleştirdi.

'Devrilme simülatörü' etkinlikleri sürüyor

MAPFRE GENEL SİGORTA, içinde bulunduğu toplumun sorun ve ihtiyaçlarından yola çıkarak MAPFRE VAKFI (FUNDACION MAPFRE) işbirliği ile birçok sosyal sorumluluk projesi geliştiriyor ve 2013 yılından bu yana "trafik" konusunda Türkiye'de de projeler uyguluyor. Dünya çapında birçok önemli projeye imza atan MAPFRE VAKFI, devrilme simülatörü etkinlikleri ile toplumda emniyet kemeri kullanımı ile ilgili duyarlılık yaratılmasını hedefliyor.
Ülkemizde trafikte meydana gelen ölüm ve yaralanmaların en önemli sebeplerinin başında emniyet kemerinin takılmaması olduğundan yola çıkan Vakıf, emniyet kemerinin öneminin yaşanarak öğrenilmesi amacıyla 2 yıl önce Türkiye'de başlattığı Devrilme Simülatörü etkinliğine bu sene de farklı hedef kitlelere ulaşacak şekilde genişleterek devam ediyor.

MAYIS AYINDA ÜÇ ETKİNLİK

12 - 13 Mayıs'ta Okan Üniversitesi kampüsünde düzenlenen ve 475 öğrencinin katıldığı etkinlik, 23 - 24 Mayıs'ta Carrefour İçerenköy AVM'de ve 30 Mayıs'ta Ekşi Fest'te devam etti.
Etkinlik kapsamında, otomobilin devrilmesi durumunda emniyet kemerinin takılı olmasının ne derece hayati olduğunu deneterek yaşatmak amacıyla özel olarak tasarlanan devrilme simülatörü kullanılarak, uzman eğitmenler tarafından katılımcılara emniyet kemerinin doğru kullanımı ile ilgili bilgi veriliyor. Etkinlikte ayrıca emniyet kemerinin önemi konulu broşürler ve hediye olarak reflektörlü yelekler dağıtılıyor.



İşletmeniz için, aileniz için, sizin için | acegroup.com/tr

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.

Kaliteye odaklanınca büyüme mutlaka arkasından geliyor

Sigorta şirketlerinde kaliteli büyümenin önemini vurgulayan Liberty Sigorta Genel Müdürü Defne Türkeş, "Şirket organizasyonunun, her yıl hazmedebileceği, dengeli bir büyüme oranı var. Bu oranın dikkate alınması, büyümenin kârlı ve sürdürülebilir olması gerekli. Kaliteye odaklanınca büyüme arkasından mutlaka geliyor" dedi.

Liberty Sigorta Genel Müdürü Defne Türkeş, sigorta şirketlerinin büyümesi ile ilgili olarak: "Sektörde büyümek kolay, kaliteli büyümek zor" diyerek, sigorta şirketlerinde sürdürülebilir ve kârlı büyümenin önemine dikkat çekti. Gerek ürün ve hizmet gerekse dağıtım kanalında kaliteye odaklanıldığında büyümenin kendiliğinden geleceğine inandığını belirten Türkeş, Liberty Sigorta olarak organik büyüme yoluyla 3 yıl içinde yüzde 2 pazar payına ulaşabileceklerini söyledi. Türkeş, kurlardaki hareketliliğin sigorta sektörü üzerindeki etkilerini de şu şekilde özetledi: "Türkiye'de iç talep ve tüketimdeki artış, sigorta sektörünü de destekliyor. Ancak, faizlerdeki belirsizlik tüketicilerin borçlanıp yatırım yapma kararlarını olumsuz etkiliyor. Tüketicilerin harcamalarını kısmaları,



doğal olarak sigorta sektörünü de olumsuz etkileyecek. Bununla birlikte kurlardaki artış, otomotiv yedek parça maliyetlerini ve hasar maliyetlerini artırıcı yönde bir etki yapıyor."

HEDEF DENGELİ PORTFÖY

Bir şirketin öncelikle ileriye yönelik gerçekçi planlara sahip olmasının gerekli olduğunu vurgulayan Türkeş, "Şirket organizasyonunun aslında her yıl hazmedebileceği, dengeli bir büyüme oranı var. Bu oranın dikkate alınarak, büyümenin kârlı ve sürdürülebilir olması gerekli. Bu büyümeyi gerçekleştirmek için acentelerle olan işbirliği büyük önem taşıyor" dedi. Son aylarda kurlarda yaşanan gelişmeleri de değerlendiren Türkeş, "Dövizdeki oynaklıktan dolayı, tüketicilerin harcamaları kısması, sigorta sektörünü de olumsuz etkileyecek. Ayrıca kurlardaki artış, yedek parça maliyetlerini ve hasar maliyetlerini artırıcı yönde bir etki yapıyor" dedi.

Liberty Sigorta Şile'de fidan dikimindeydi

Liberty Sigorta üst yönetimi ve çalışanları 'Liberty ile Yardım Edin' kapsamında düzenlenen etkinlikte, Şile Orman Müdürlüğü tarafından belirlenen bölgede fidan dikti.

Liberty Mutual Sigorta Grubu'nun, bulunduğu tüm ülkelerde her yıl mayıs ayında düzenli olarak organize ettiği Serve with Liberty (Liberty ile Yardım edin) projesi kapsamında, Liberty Sigorta üst yönetimi ve çalışanları 9 Mayıs Cumartesi günü Şile'de düzenlenen organizasyon ile bölgeye ağaç dikildi. Şile Orman Müdürlüğü tarafından belirlenen bir arazide çam fidanlarının dikimini gerçekleştiren Liberty Sigorta çalışanları, ağaç dikimi aktivitesinin ardından Doğa Tatil Köyü'ne geçerek ekiple keyifli saatler geçirdiler.

LIBERTY SİGORTA'DAN HER YIL FARKLI ORGANİZASYONLAR

Liberty Sigorta İnsan Kaynakları Direktörü İnci Can, Liberty Sigorta çalışanları olarak yılda en az bir kez çevreye ve sosyal hayata fayda sağlayacak bir etkinlik yaptıklarını dile getirerek, "Bu etkinliğimizin adı Liberty ile yardım edin. Her sene farklı organizasyonlar yapıyoruz. Burada önemli nokta, sadece uzaktan bağışla değil, Liberty çalışanlarının bizzat çalıştığı yardım etkinlikleri yapmak. Bu yıl çevreye fayda sağlayacak bir etkinlik yapmaya karar verdik. Şile Orman İşletme Müdürlüğü ile irtibata geçtik ve İstanbul Orman Bölge Müdürlüğü'nün izniyle 9 Mayıs Cumartesi günü Şile'de çam fidanı dikimimizi gerçekleştirdik" dedi. Etkinliğe çalışanların değil, ailelerinin de davet edildiğini belirten Can, "Sadece etkinliğimizi gerçekleştirmekle kalmayıp, ailelerimizle temiz havada güzel bir gün geçirdik. Çocuklarımız kendileriyle birlikte büyüyecek fidanları elleriyle dikmiş oldular. İstanbul'umuzun doğal çevresine bir miktar katkıda bulunmuş olmak bizi gerçekten çok mutlu ediyor" dedi.



Liberty Sigorta İnsan Kaynakları Direktörü İnci Can, sadece uzaktan bağış değil, çalışanların bizzat katıldığı etkinlikler yaptıklarını söyledi.



Liberty Sigorta çalışanları ve aileleri Şile'deki ağaçlandırma alanında fidan dikti.

VAKIF EMEKLİLİK'TEN SEKTÖRDE BİR İLK DAHA:

VEPLUS kullanıcılarının yaşam kaliteleri yükselecek

Sektöründe ilklere imza atan Vakıf Emeklilik, dijital sigortacılık alanında bir ilk olan VEPLUS ismini verdiği giyilebilir teknoloji uygulamasını tanıttı. VEPLUS, ilk aşamada sadece Galaxy Apps üzerinden indirilebilecek ve Samsung akıllı telefon sahiplerine hizmet verecek. İlerleyen dönemde uygulamaya Google Play'den de ulaşılabilmesi planlanıyor. Düzenlenen tanıtım toplantısına Vakıf Emeklilik Genel Müdürü Mehmet Bostan ve Samsung Electronics Türkiye Başkan Yardımcısı Selçuk Mirza ev sahipliği yaptı. Vakıf Emeklilik Genel Müdürü Mehmet Bostan, geliştirdikleri bu uygulama ile giyilebilir teknoloji ürünlerini kullanarak, kullanıcılarına özel hizmet ve ürünler sunabilir hale geldiklerini söyledi. Giyilebilir teknoloji ürünlerini arayanların sayısının son 1 yılda 3 kat arttığını ve bu kişilerin genelde sağlıklı yaşama özen gösteren kişiler olduğunu belirten Bostan, "Tüm bunların hızla gelişen akıllı telefon pazarının bir sonucu olduğunu ve akıllı saat pazarının bu gelişmeye paralel olarak daha da büyüyeceğini görebiliyoruz. Bu baş döndüren projeksiyon hangi alanda olursak olalım bu teknolojik fırtınaya seyirci kalamayacağımızı gösteriyor. İşte bu nedenle Vakıf Emeklilik olarak özellikle son yılların önemli trendlerinden biri olan giyilebilir teknolojilere yatırım yapma kararı aldık" diye konuştu.

Mehmet Bostan sözlerine şöyle devam etti: "Sektörde ilk olan yeni uygulamamızı ilk kez yine sektör lideri Samsung'un Galaxy Apps mağazasına yükleyerek sizlerle buluşturma kararı aldık. VEPLUS ile kullanıcıların yaşamlarına değer katmayı, yaşam kalitelerini yükselterek onlara özel ürün ve hizmetler sunmayı hedefledik. Yani Yaşam Koçu olarak hayatlarına ve sağlıklarına önem vermeleri için destek oluyor, hayatın ne kadar değerli olduğunun farkına varmalarını sağlamaya çalışıyoruz. VEPLUS uygulaması ile hayalimiz bu farkındalığı sağlayarak kullanıcılarımıza benzersiz bir deneyim yaşatmak. Galaxy App store'undan hem mobil telefonlara hem de



akıllı saatlere indirilebilen bu uygulama ile kullanıcılar; gün içinde kaç adım attıklarından, kaç kalori yaktıklarına, güneş ışınlarının zararlı etkilerinden korunmaktan, yaptıkları egzersizlerin günlük, haftalık ve aylık trend grafikleri gibi bilgilerin yanı sıra ilaçlarını, uyku düzenlerini, hedefledikleri kalori ya da yürüyüş mesafesine ulaşıp ulaşmadıklarına kadar pek çok bilgiyi takip edebilecekler."

SEKTÖRE ÖNCÜLÜK EDECEK

Bu inovatif uygulamalarının sektörlerinden teknolojik ürünlerin kullanımına öncülük edeceğine inandığını ifade eden Bostan, şunları kaydetti: "Vakıf Emeklilik olarak VEPLUS ile giyilebilir teknoloji ürünlerini kullanarak kişiye özel sigortacılık devrini başlatmış bulunuyoruz. Sektörümüz için büyük bir adım olan bu uygulama ile risk kabul ve hasar yönetimi süreçlerimizi VEPLUS kullanıcılarına göre yeniden düzenliyoruz. Bu uygulama ile kullanıcıların daha detaylı kriterlerine göre kişiye özel fiyatlandırma yaparak, kişiselleştirilmiş sigorta ürünleri sunacağız. Böylece onlara özel ürün ve hizmetler sunarak bütçelerine de katkı sağlamış olacağız. Bu nedenle tüm kullanıcılara VEPLUS Yaşam Koçu uygulamasını telefon ve akıllı saatlerinize yükleyin, size özel sunacağımız Yaşam Koçluğu hizmeti ve diğer avantajlarla da hayatınıza değer yükleyin diyoruz. Çünkü hayatınız bizim için çok değerli."

Samsung Electronics Türkiye Başkan Yardımcısı Selçuk Mirza, toplantıda şunları söyledi: "Samsung olarak, giyilebilir teknoloji alanında yatırım yapmaya devam ediyoruz. Samsung, ilk giyilebilir teknoloji ürünü olan Gear 1'i 2013 yılında duyurmuştu. 2014 yılı içinde tüketicilerimizle buluşturduğumuz Gear S akıllı saat ile de liderliğimizi sürdürüyoruz. Gear S, giyilebilir teknoloji alanında sektörün ilk sim kart girişli ve 3G,Wifi, GPS, Bluetooth bağlantılı Kavisli Super AMOLED ekrana sahip giyilebilir cihaz özelliğini taşıyor. Giyilebilir teknolojilerinin, sağlıklı yaşam, spor, eğitim, ulaşım, eğlence, finans, alışveriş, akıllı ev gibi birçok alanda çok büyük önem kazanacağına inanıyoruz. Bu vesileyle önemli bir adım atan Vakıf Emeklilik'in VEPLUS ile Türkiye'de bir ilki gerçekleştirmesine destek olmaktan dolayı büyük mutluluk duyuyoruz. Bundan sonra da giyilebilir teknolojilere yönelik çözümlerin artacağını ve Türkiye'nin de bu gelişmekte olan pazardan önemli paylar alacağını düşünüyoruz."

Vakıf Emeklilik, dijital sigortacılık alanında bir ilk olan ve Galaxy Apps üzerinden indirilebilen VEPLUS ismini verdiği giyilebilir teknoloji uygulamasını tanıttı. Vakıf Emeklilik Genel Müdürü Mehmet Bostan, VEPLUS ile kullanıcıların yaşamlarına değer katmayı, yaşam kalitelerini yükselterek onlara özel ürün ve hizmetler sunmayı hedeflediklerini söyledi.



Vakıf Emeklilik Genel Müdürü Mehmet Bostan ve Samsung Türkiye Başkan Yardımcısı Selçuk Mirza (sağda) sağlıklı yaşam için ürettikleri ortak projelerini sundu.

Vakıf Emeklilik 24. yılını kutladı



Vakıf Emeklilik'in 24. kuruluş yıldönümü, yöneticiler ve şirket çalışanlarının katıldığı bir organizasyonla kutlandı. Vakıf Emeklilik Genel Müdürü Mehmet Bostan, "24 yıllık genç bir şirket olarak, geldiğimiz nokta itibarıyla gurur duyulacak bir dönemdeyiz" dedi.

Bireysel Emeklilik ve Hayat sigortacılığının lider şirketi olma hedefinde olan Vakıf Emeklilik'in 24. kuruluş yıldönümü genel müdürlük bahçesinde düzenlenen bir organizasyonla kutlandı.

Vakıf Emeklilik'in 24. yaşını kutlamanın kendileri için mutluluk vesilesi olduğunu söyleyen Vakıf Emeklilik Genel Müdürü Mehmet Bostan, "Henüz 24 yıllık genç bir şirketiz. Şirket olarak yaşlanırken gençleşiyoruz. Yaş aldıkça daha çok üretiyor, daha çok projeye imza atıyoruz ve markamızı daha çok duyuruyoruz" dedi. Bostan, şunları kaydetti: "Bu sinerji, bizleri daha da büyük bir kararlılık ve şevkle çalışmaya itiyor ve daha başarılı kılıyor. Şirketimizin her bir departmanının katkılarıyla 320 bin katılımcı ve 2.5 milyon lirayı aşan fon büyüklüğüne ulaştık. Müşterilerinin gelecek hayalleri için çalışan şirketimiz, yarınları bugünden belirleyerek herkesin hayalini kurduğu, refah içinde bir emeklilik dönemi için çalışmalarını önümüzdeki dönemlerde de sürdürecektir."

TARSİM'de büyüme devam ediyor

2015 yılını sistem açısından bir başlama vuruşu olarak kabul eden TARSİM, yıl sonuna kadar tüm tarım sigortası branşları için 1.4 milyon adet poliçe, 936 milyon lira prim üretimi hedeflediğini açıkladı.

TARSİM, yıl sonuna kadar tarım sigortası branşlarında 1.4 milyon adet poliçe hedefliyor. Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Yusuf Cemil Satoğlu, 2015 yılının ilk dört ayını son derece başarılı verilerle geride bıraktıklarını, geçen yılın aynı dönemi ile karşılaştırıldığında, poliçe sayısında yüzde 36 oranında artış ile 1 milyon 100 bin adede, sigortalı alanda yüzde 28 oranında artış ile 16 milyon dekara, sigortalı büyükbaş ve küçükbaş hayvan sayısında ise yüzde 24 oranında artış ile 375 bin adede ulaşıldığını açıkladı. Satoğlu, nisan ayı sonuna kadar sigortalılara sağlanan teminat tutarında ise geçen yıla göre yüzde 40 civarında artış elde edildiğini belirtti.

Denizli'de TARSİM tanıtım toplantısı



TARSİM'in, Devlet Destekli Tarım Sigortaları Sistemi'nin ülke genelinde daha fazla yaygınlık kazanması, tarımsal üretim alanında faaliyet gösteren üreticilerdeki mevcut sigorta bilincinin kuvvetlendirilmesi, sigortalılık oranında artış sağlanması, başta devlet desteği olmak üzere, yeni ürünlerin, uygulamaların ve fırsatların tanıtılması, sistem ile ilgili oluşan yanlış kanaatlerin ortadan kaldırılması ve üreticiler tarafından merak edilen konularda bilgilendirmeler yapılabilmesi amacıyla 16 Mayıs'ta Denizli'de düzenlediği tanıtım ve bilgilendirme toplantısına ilgi yoğun oldu. Toplantıya, Denizli Milletvekili Mehmet Yüksel, Tarım Sigortaları Havuzu Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Yusuf Cemil Satoğlu, Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı Tarım Reformu Genel Müdürlüğü Tarım Sigortaları ve Doğal Afetler Daire Başkanı Bekir Engürülü, Denizli Ticaret Borsası Başkanı İbrahim Tefenlili, Bakanlık'tan yetkililer, Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürlükten üst düzey yöneticiler, Genel Müdürlük Birimlerinin ve Manisa Bölge Müdürlüğü'nün yöneticileri ile çalışanları, 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, üreticiler, sigorta şirketlerinin Genel Müdürlük ve Bölge Müdürlüğü temsilcileri, tarımsal kesime kredi sağlayan kuruluşlar, acenteler ve basın mensupları katıldı.

Toplantı, TARSİM'in kuruluş amacı, gelişimi ve ulaştığı nokta ile ilgili bilgiler içeren sinevizyon ile başladı. Ardından TARSİM tanıtım kampanyası filmlerinin gösterimi ile devam etti. Açılış konuşmasını gerçekleştiren Genel Müdür Yusuf Cemil Satoğlu, "Öncelikle çiftçi kardeşlerimizin geçmiş 14 Mayıs Dünya Çiftçiler Günü'nü kutluyorum. Bilgilendirme ve tanıtım toplantıları vasıtasıyla, TARSİM'i, elde edilen verileri, yeni uygulamaları, üreticimizin primine sağlanan ve yüzde 67 oranına varan devlet desteğini, sistemin sunduğu tüm fırsatları anlatmak ve üreticilerimize sigortanızı ihmal etmeyin çağrısında bulunmak istiyoruz. Üreticilerimiz ve paydaşlarımız nezdinde merak edilen başlıkları aydınlatıp, tereddütleri gidererek, tüm soruları içtenlikle yanıtlayacağız" dedi. Toplantıda, katılımcıların yönelttiği sorular yetkililer tarafından cevaplandı, değerlendirmeler yapıldı.



TARSİM, Hannover Re'yi ziyaret etti.

TARSİM çalışanları yurtdışı eğitim programına katıldı

TARSİM, nisan ve mayıs aylarında reasürans firmaları ile işbirliğinde "Uzman Yurtdışı Eğitim Programı" gerçekleştirdi. Dünyada konusunda uzman olan Münich Re (Münih), Hannover Re (Hannover), Scor (Zürih) ve Mapfre Re (Madrid) firmalarını 4'er kişilik gruplar halinde, farklı dönemlerde ziyaret eden TARSİM çalışanları, tarım sigortalarının bu ülkelerdeki uygulamaları hakkında teknik bilgi alarak, arazi ve işletme ziyaretlerinde bulundu.



Ekonominin kalbi KOBİ'ler sigorta zırhına sarıldı

Dünyada ülke ekonomilerinin adaletli ve sürdürülebilir büyümelerinde büyük rol oynayan ve AR-GE, inovasyon, istihdam ve girişimcilik konularında belirleyici rol oynayan küçük ve orta büyüklükteki işletmeler (KOBİ), Türkiye'de faaliyet gösteren şirketlerin yüzde 99'unu teşkil ediyor. Ülkemizde toplam katma değerin yüzde 55'ini yaratan, toplam ciroda yüzde 63.3'lük bir oranla pay sahibi olan KOBİ'ler, dünyada birçok ülkede istihdamın en az yüzde 50'sini sağlarken Türkiye'de yüzde 75.8'lik bir oranla ekonomideki ağırlığını ortaya koyuyor. Türkiye'nin 2015 Dönem Başkanlığı yaptığı G-20 Zirvesi'nde yer alacak kadar önemli bir konu olan KOBİ'lerin, dünyada olduğu gibi Türkiye ekonomisinde de yeri ve etkisi tartışılamaz. 2014 verilerine göre ülkemizde toplam 3.2 milyon küçük ve orta ölçekli işletme faaliyet gösterirken bu şirketlerin ihracattaki payının yüzde 60, ithalattaki payının ise yüzde 40 seviyesinde olduğu görülüyor. KOBİ'lerin ekonomideki önemi düşünüldüğünde, Türkiye ekonomisine katkı sağlayan başka bir sektör olan sigorta sektörüne büyük iş düştüğü görülüyor. Yaşam döngüleri sırasında yangın, doğal afet, hırsızlık, iş durması, üçüncü şahıslara verilebilecek zararlar gibi birçok risk ile karşılaşan KOBİ'lerin yeterli kaynağa sahip olmadıkları durumlarda faaliyetlerini yerine getirmesini sağlamak büyük değer taşıyor. Bu noktada sigorta sektörü devreye giriyor.

HER İKİ KOBİ'DEN BİRİ SİGORTASIZ

Generali Sigorta Genel Müdürü Mine Ayhan, Türkiye'de tanzim edilen poliçe sayısına dikkat çekiyor. Ayhan, yaptığı açıklamada, "2014 verileri Türkiye'de tanzim edilen toplam ticari poliçe sayısının 1 milyon 562 bin, sınai poliçe sayısının ise 196 bin 965 adet olduğunu gösteriyor. Bu veriler ışığında poliçelerin tamamının KOBİ'ler için tanzim edildiği noktada bile her iki KOBİ'den birinin sigortasız olduğu ortaya çıkıyor" ifadesine yer veriyor.


Mine Ayhan

TİCARİ VE SINAİ POLİÇE SAYILARINDA ARTIŞ

Türkiye sigorta sektörünün boş kapasiteleri uygun stratejiler geliştirerek doldurması halinde beklediği sevindirici büyüme oranlarına ulaşmasının kaçınılmaz olduğunu ifade eden Generali Sigorta Genel Müdürü Mine Ayhan, "2013 yılında ticari poliçe sayısının 774 bin 593 adet, sınai poliçe sayısının ise 79 bin 747 adet olduğunu görmekteyiz. 2014 yılında poliçe sayılarında 2 katından fazla bir artış mevcut. Bu rakamlar yol haritamızı geliştirmemize yardımcı oluyor. KOBİ'ler özelinde sürekli araştırmalar yapıyor ve onların ihtiyaçlarını anlamaya çalışıyoruz. Var olan ürünlerimizi bu ihtiyaçlara göre revize ediyor; yeni ürünler çıkartıyoruz. Gerek gördüğümüz durumlarda yaptığımız risk analiz çalışması sonrasında işletmelere almaları gereken önlemler hakkında bilgiler vererek faaliyetlerini daha bilinçli olarak yerine getirmelerini sağlıyoruz" diyor.

KOBİ'lerin poliçeler hakkında sağlıklı bilgi sahibi oldukları noktada poliçe tanzim ettirmekten kaçınmadıklarını, ilk kriterlerinin hasarlarının tam ve hızlı ödenmesi olduğu ve prim tutarının ikinci sırada geldiğini tespit ettiklerini belirten Ayhan, Generali Sigorta olarak KOBİ'lere onların risk alanlarına uygun olarak düşük primler karşılığında geniş kapsamlarda çok özel paket ürünler sunuyoruz. Poliçelerimiz yangın, sel, dahili su, yer kayması, enkaz kaldırma, iş durması, üçüncü şahıs sorumluluk, işveren sorumluluk, mali sorumluluk gibi birçok teminatı kapsıyor. Burada önceliğimiz KOBİ'lerin doğru risk analizi yaparak bu konuda bilinçlenmesi ve risklerini güvence altına almalarını sağlayarak ekonomide sürekliliklerine destek olmak. Tüm bunların ötesinde işletmelerin hasar öncesi olduğu gibi sonrasında da 7/24 yanlarında oluyoruz" bilgisini veriyor.

BİLGİ TEKNOLOJİLERİ ALANINDAKİ KOBİ POLİÇELERİNDE ARTIŞ

Mine Ayhan, 2014 yılı şirket verilerinin en çok gıda, tekstil ve imalat sektöründe faaliyet gösteren KOBİ'lere poliçe tanzim ettikleri yönünde işaret verdiğini dile getiriyor. Ayhan, son yıllarda Bilgi Teknolojileri alanında faaliyet gösteren KOBİ sayısında yaşanan hızlı artışa bağlı olarak aynı yükselişin bu şirketlere tanzim edilen poliçe sayılarında da gerçekleştiği bilgisini verirken, Generali Sigorta'nın 2014 yılında tanzim edilen poliçelerde ödemiş olduğu hasar tazminat ödemelerine bakıldığında en sık ödemenin İstanbul'da faaliyet gösteren şirketlere yapıldığını ve en büyük tazminat ödemelerinin dahili su, makine kırılması, elektronik cihaz ve hırsızlık hasarlarını kapsadığının altını çiziyor.

Her iki KOBİ'den birinin sigortasız olduğunu ifade eden Generali Sigorta Genel Müdürü Mine Ayhan, KOBİ'lere risk alanlarına uygun olarak düşük primler karşılığında geniş kapsamlarda çok özel paket ürünler sunduklarını dile getirdi.

Autoshow'un ilk gününe Kara Şimşek damgasını vurdu

Bu yıl Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi'nde 15'incisi düzenlenen İstanbul Autoshow 2015 fuar ziyaretçilerine keyifli anlar yaşadıkları hoş sürprizler sundu. Hizmet sponsoru olarak yer alan Generali Sigorta'nın standında yer alan 80'li yılların en inovatif, kendi kendine hareket edebilen ve konuşabilen yapay zekalı Kara Şimşek damgasını vurdu. Fuarın ilk günü bini aşkın ziyaretçi Türkçe konuşarak kendilerini şaşırtan efsanevi araçla hatıra fotoğrafı çektirdi. Generali Sigorta tarafından ziyaretçilere sunulan 80'lerin efsanevi arabası aynı zamanda kendi kendine hareket edebilen ve konuşabilen özellikleri, yapay zekası ve ön kısmında yanıp sönen kırmızı ışığı ile heyecan verici tasarımı ile otomotiv dünyasının inovatif yönünü temsil ediyor.


Petar Dobric ve Mine Ayhan







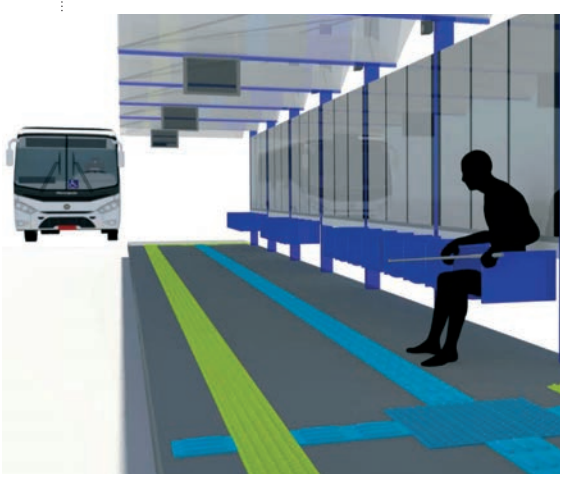


MetLife'tan liseli girişimcilere destek

MetLife ve Genç Başarı Eğitim Vakfı işbirliği ile düzenlenen Sosyal İnovasyon Kampı'nda, 8 farklı liseden 80 öğrenci yaratıcı fikirleriyle yarıştı.

MetLife Vakfı, Genç Başarı Eğitim Vakfı işbirliği ile lise öğrencileri arasında 'girişimcilik ve sosyal inovasyon' konusunda farkındalık yaratan Sosyal İnovasyon Kampı'nın üçüncüsünü düzenledi.
Uluslararası alanda başarılı sosyal sorumluluk projelerine imza atan MetLife Vakfı, Genç Başarı Eğitim Vakfı ile birlikte sosyal girişimciliği özendiren, sorun tespiti, takım kurma, fikir geliştirme ve iş modeli geliştirme ile Türkiye'de bir ilk niteliğinde olan Sosyal İnovasyon Kampı Galatasaray Lisesi'nde gerçekleştirdi.
Yarışmada, görme engellilerin toplu taşıma deneyimlerinin kolaylaştırılarak yaşam kalitelerinin ve toplumla entegrasyonlarının artırılmasını hedefleyen 'GESC' (Görme Engelliler Sesli Cihazı) isimli proje birinci seçildi. Kazanan ekipteki öğrenciler MetLife'da staj imkanı kazandı ve Koruyucu Meleğim Ferdi Kaza Sigortası ürünü ile sigortalandı.
Galatasaray Lisesi, SEV Üsküdar Amerikan Lisesi, Bingül Erdem Anadolu Lisesi, Kartal Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi, Gökkuşağı Koleji, Evyap Okulları, 75'inci Yıl Cumhuriyet Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi, Yesevi Anadolu Meslek Lisesi'nde öğrenim gören 80 lise öğrencisinin yer aldığı Sosyal İnovasyon Kampı'nda, her okuldan bir yarışmacının katılımıyla oluşturulan 10'ar kişilik karma ekipler yarıştı. Sosyal İnovasyon Kampı'nda lise öğrencileri, "Türkiye'de bir sosyal girişim başlatıyor olsanız ve bu amaçla bir sosyal girişim şirketi kursanız, ülkenin hangi sosyal problemine, ihtiyacına cevap vermek ve çözüm üretmek isterdiniz?" sorusuna yanıt aradı. Öğrenciler bu amaçla tüm gün boyunca yaptıkları hazırlık çalışmaları sonucunda bir şirket kuruluşu tasarlayarak, saptadıkları sosyal probleme çözüm olacak ürün ve iş modelini jüri önünde sundu.





Yarışmada birinciliği 'GESC' (Görme Engelliler Sesli Cihazı) isimli proje kazandı. Görme engellilerin toplu taşıma araçlarında daha konforlu seyahat etmelerine olanak sağlamayı hedefleyen proje ile engellilerin yaşam kalitelerinin ve toplumla entegrasyonlarının artırılması amaçlanıyor.

ENGELLİLER TOPLU TAŞIMAYI RAHATÇA KULLANABİLECEK

Ekiplerin yaptıkları sunumlar sonunda birinciliği, görme engellilerin toplu taşıma araçlarında daha konforlu seyahat etmelerine olanak sağlamayı hedefleyen 'GESC' (Görme Engelliler Sesli Cihazı) isimli proje kazandı.
Gülcan Aydın, Sevde Nur Pulat, Alexandra Kozmidis, Nisa Şen, Ata Artman, Utku Saktaş, Göktuğ Berber, Ayşe Zeynep Zülfikar, Buse Yücel, Efdal Erdağı'dan oluşan ekip, 'GESC' projesi ile radyo frekansları aracılığıyla çalışan kişiselleştirilmiş cihazlar ve otobüs durakları arasında haberleşmeyi sağlayan bir uygulama geliştirerek modelledi.
Proje ile görme engellilerin toplu taşıma deneyimlerinin kolaylaştırılması, yaşam kalitelerinin ve toplumla entegrasyonlarının artırılması amaçlanıyor.

LIFE CHANGER PROJESİ'NİN İLK AŞAMASINI OLUŞTURUYOR

Sosyal İnovasyon Kampı, lise düzeyindeki öğrencilere yönelik ilk sosyal inovasyon uygulaması olan ve üç ayrı alana odaklanan Life Changer projesinin ilk ayağını oluşturuyor. Yılda iki kez gerçekleştirilen ve MetLife gönüllülerinin öğrencilere mentorlük yaptığı Sosyal İnovasyon Kampı; sorun tespiti, takım çalışması, çözüm geliştirme, iş modeli ve jüri önünde sunum aşamalarını kapsayan etkinliklerden oluşuyor. MetLife Vakfı'nın 11 ülkede hayata geçirdiği 'Life Changer' adlı sosyal sorumluluk projesi kapsamında başlatılan ve çeşitli etkinlikler ile devam eden programdaki üç uygulama alanı, 'Sosyal İnovasyon Kampı', 'Şirket Programı' ve '1 Günlük Liderler' başlıklarından oluşuyor.

Ray Sigorta Genel Müdürü Levent Şişmanoğlu sektördeki son gelişmeleri değerlendirdi:

Sektör büyüdükçe rahatlıyor

2014 yılının sigorta sektörü açısından problemli bir yıl olduğunu belirten Ray Sigorta Genel Müdürü Levent Şişmanoğlu, oto branşının büyümediğini ve sektörün 2014 yılında reel olarak küçüldüğünü söyledi. 2014'te teknik kârlılığın arttığını ve sektörün bu yılın ilk çeyreğinde reel büyümeyi yeniden yakaladığını ifade eden Şişmanoğlu, "Sektörün toplam büyümesini sağlayan branşlar oto dışı branşlar oldu. Oto sigortalarına baktığımız zaman poliçe sayısının yüzde 6 - 7 oranında arttığını, buna rağmen primlerin artmadığını görüyoruz. Bu duruma öncelikle, geçtiğimiz yıllarda bir parça fazla fiyatlanmış olan kasko sonuçlarının yumuşamasının neden olduğunu söyleyebiliriz" dedi.

'TRAFİK SORUN OLMAYA DEVAM EDECEK'

Trafim sigortalarında teknik kârlılık sıkıntısının devam ettiğini belirten Şişmanoğlu, "Trafik dışı branşlarda sorumluluk sigortası hariç bir sıkıntımız yok. Ama trafik uzun yıllardan beri sektörümüz için sıkıntılı. Özellikle ölüm varsa zamanaşımı çok uzun oluyor. Eskiye dönük dosyalarda çok sürprizle karşılaşıyoruz. Bize 15 yıl öncesinin dosyası bile geliyor. Trafik gidişatı olumlu değil, olumsuz olmaya 2015 ve 2016'da da devam edecek gibi görünüyor" diye konuştu.

2014 yılındaki sonuçların da en önemli belirleyicisinin trafik olduğunu söyleyen Şişmanoğlu, kasko sigortasının trafikteki zararı biraz da olsa karşıladığını ifade etti. Diğer tüm branşlarda olumlu sonuçlar aldıklarını kaydeden Şişmanoğlu, sorumluluk branşında pozitif sonuç elde eden şirket sayısının oldukça az olduğunu sözlerine ekledi.

"Geçmiş yılların fiyatlamasına ve rekabetine baktığımızda trafik kötü sonuçlar vermeye devam edecek gibi görünüyor" diyen Şişmanoğlu, "Trafik sigortalarında bedeni zararlarda zamanaşımı süresi çok uzun. Yeni yapılan ihbarlar ve dava süreçlerinin uzun olması dolayısıyla, geriden gelen hasarlar olacak. Bundan dolayı trafik branşı negatif sonuç üretmeye devam edecek gibi görünüyor" dedi.

'SEKTÖR OLDUKÇA REKABETÇİ'

Ortalama primlerin biraz da olsa düştüğünü dile getiren Şişmanoğlu, oto sigortalarındaki poliçe sayısında artış olduğunu söyledi. Poliçe sayısının yüzde 10 civarında arttığını açıklayan Şişmanoğlu, "Kaskoda üretimimiz daha fazla, yüzde 12. Kasko branşı prim artışını da beraberinde getiriyor. Trafikte yüzde 5'lik, kaskoda yüzde 7'lik bir prim artışı var. Trafik branşındaki sonuçlar maalesef hâlâ iyi gitmiyor. Geriden gelen dosyalar bizim için sorun oluyor. Dolayısıyla oto branşında prim büyümesi yüzde 5 – 6 oranında gerçekleşince, sektörde yüzde 12'lik hayat dışı prim büyümesi görülebildi" diye konuştu.

Motor dışı branşlarda büyümelerin devam ettiğini ifade eden Levent Şişmanoğlu, sağlık branşı gidişatının iyi olduğunu söyledi. Yangın ve mühendislik branşlarında da büyümenin devam ettiğini belirten Şişmanoğlu sözlerini şöyle sürdürdü: "Tüm bunları düşündüğümüzde 2015 yılında yüzde 13 - 14 oranlarında nominal prim büyümesiyle, reel büyümeye ulaşacağımızı öngörebiliriz. Oto dışı branşlarda da sıkı bir rekabet var. Trafik ve kasko branşlarında pozitif sonuçlar çıkmazsa oto dışı branşlar sektörü derlemeye yetmez. Motor branşında sektör rekabetçi davranıyor. Şirketler, sigortalı lehine hizmet üretmekte de artık çok bilinçli bir yarışın içindeler. Öte yandan da Hazine tarafından her hizmeti yakından denetlenen bir endüstri var."

SİGORTALI SAYISI ARTTI

"Primi düşük yaparak hizmetten geri kalamayız" diyen Şişmanoğlu, bu durumun şirketlerin yok olmasına sebep olacağını söyledi. Geçmiş dönem zararının o dönemdeki sigortalılardan tazmin edilemeyeceğini söyleyen Levent Şişmanoğlu, "Fiyatlar olması gerekenin üzerinde verilemez. Motor sigortaları şu anda hem kaskoda hem de trafikte oldukça uygun fiyatlarla temin edilebiliyor. Ağır vasıtaların yükü biraz daha yüksek olabilir, fakat buralarda da bedeni yükler çok ağır olduğu için bunu sigortalıların kabullenmeleri lazım. Sigortacı olarak bizler işletenlerin karşılaşacakları mali sorumlulukları karşılamak için sigorta yapıyoruz. Ne kadar hasar oluyorsa o kadar prim ödenmesi gerekiyor. Ama sektörün bu branşta gelişeceğini düşünüyorum" şeklinde konuştu.

Sektörde yüzde 13-14'lük bir nominal büyümenin beklendiğini açıklayan Şişmanoğlu, "Motor branşını yıl sonunda yüzde 6-7'lik büyümeyle bitireceğimizi tahmin ediyoruz. Burada esas önemli olan sigortalı araç sayısının yüzde 10 artması. Demek ki araba satışları da güzel gidiyor. Özellikle trafiği düşündüğümüzde sigorta penetrasyonunda yükseliş var. Bu ikisi birleştiğinde poliçe sayısını yüzde 10 üzerinde artırıyorlar" dedi.

Bunun önemli bir gelişme olduğunu aktaran ve poliçe artışlarının Batı ülkelerinde yüzde -1 olduğunu belirten Şişmanoğlu, "İnsanlar artık yaşlanıyor. Türkiye'de araç sahipliği çoğalırken, Batı ülkelerinde azalıyor. Türkiye'de genç nüfus oldukça fazla ve bizde yüzde 10 gibi inanılmaz bir yükselme var. Bu yıl sağlık, yangın, doğal afet gibi branşların olumlu seyredeceğine inanıyorum. Kâr - zarar oranında geçen yıla göre kaskoda daha az kâr bekliyorum. Trafikte muhtemelen aynı zarar gerçekleşir ve yangın branşında da biraz problem olabilir. Şartlar ve primlerin çok yumuşadığını görsek de, sorumluluk branşında da biraz problem bekliyoruz" şeklinde konuştu.

'GELİŞİMLERİ TAKİP EDİYORUZ'

Ray Sigorta'nın yüzde 17 – 18'lik büyümeye endekslendiğini kaydeden Şişmanoğlu, burada yeni acente katılımlarının önemine değindi. Trafik branşında beklentinin üzerinde büyüdüklerini söyleyen Şişmanoğlu, bu yılın Ray Sigorta için rahat geçeceğini dile getirdi. İlk 4 aylık performanslarının olumlu seyrettiğini ifade eden Levent Şişmanoğlu, kaskoda da düzgün bir büyüme temposu yakaladıklarını sözlerine ekledi.

"Dilediğimiz gibi ilerleyebiliyoruz" diyen Şişmanoğlu şöyle devam etti: "Ray Sigorta olarak büyümede Türkiye'nin daha bakir alanlarını hedefliyoruz. Her ilin nüfusunu, ekonomik durumunu peneterasyonumuzla beraber belirli yerlere endeksledik. Bu şekilde ilerleyeceğiz. Dolayısıyla bizim için Türkiye'de bulunmadık il ve ilçe kalmaması gerekiyor. Ama bazı ilçelerde 6, 7 acenteyle var olup, bazı ilçelerde ise tek acenteyle devam edebiliriz. Acentelerimizle işbirliği gayet iyi gidiyor. Son derece mutluyuz acentelerimizle. Yeni yönetmeliğe kendimizi adapte ediyoruz, fakat acentelerimiz de bu konuda gayet iyiler. Zaten adapte olamayanlar geleceği göremezler."

Bundan sonraki yıllarda da gelişimi iyi takip edeceklerini vurgulayan Şişmanoğlu, "Hayat dışı sigortacılık için doğru ve yerinde kararları uygulayan sigorta şirketleri iyi yerlerde olacak. Büyük sigorta şirketlerinin her zaman büyük sorunları vardır. Birkaç aylık hatalı uygulamanın sonucu da çok büyük olur. Sonuçta bütün sektöre zarar verir. Dolayısıyla hepimizin yükümlülüğü, kamusal borcu var. Bizim işimiz, sigortalıları en yüksek tatmin seviyesinde hasarlarını giderecek şekilde yönlendirmek. Daha da iyisini yaparsak daha çok yatırım yaparız. Reklamı artırır, penetrasyonu hızlandırırız. Sigortacılık kâr ederse sektör büyür. Daha çok müşteri memnuniyetine odaklanmaya çalışıyoruz. Bunları gerçekleştireceğimize inanıyoruz" dedi.

Motor dışı branşlarda büyümenin iyi gittiğini vurgulayan Ray Sigorta Genel Müdürü Levent Şişmanoğlu, poliçe sayılarının arttığını söyledi. Oto sigortalarında poliçe artışına karşın primin artmadığına dikkat çeken Şişmanoğlu trafikteki sorunun süreceğini belirtti.



'TARSİM'İN ÖNEMİNİ BİR KEZ DAHA GÖRDÜK'

Genel zararlar içinde mühendislik ve tarım sigortaları branşının bulunduğunu belirten Şişmanoğlu, bu iki branşta büyümelerin son derece olumlu olduğunu söyledi. Bu yıl tarım sigortalarında hasar gerçekleştiğini ifade eden Şişmanoğlu şöyle konuştu: "Tarım sigortası, sigortalı çiftçiler açısından son derece faydalı bir ürün. Primlerin yarısını devlet, yarısını sigortalı çiftçiler ödüyor. Ödeme için de hasat zamanını bekliyoruz. Özellikle yılın nisan ayı biraz kötü geçti çiftçiler için. Geçen yılki gibi don meydana geldi ama çiftçilerimiz Tarsim'in önemini bir kez daha gördü. Türkiye gibi bir yatırım ülkesinde önümüzdeki yıllarda, bu iki branşın daha da gelişmesini ve genel zararlar branşının reel olarak büyümeye devam etmesini bekliyorum. Tarımda özellikle farkındalık oluştu. Sigortalı olmayanlar şu an çok pişman. Tarsim kendi kendine hasar ödeyerek bunun reklamını yapabiliyor. Tarsim ortak bir kuruluş, reasüransı da oldukça kuvvetli ve güzel yönetiliyor. Böylesine büyük bir havuzu yönettikleri için bizler çok mutluyuz."

'YABANCILARA ZORUNLU SİGORTA SAĞLIK BRANŞINI CANLANDIRDI'

Sağlık branşının büyüdüğünü ifade eden Levent Şişmanoğlu, bunun sebebinin sigortalı sayısındaki artış olduğunu söyledi. Sigortalı artışını temin edenin tamamlayıcı sağlık poliçeleri değil, yabancıların sağlık poliçeleri olduğunu aktaran Şişmanoğlu, "Yeni yönetmelik ciddi anlamda sektöre hareket getirdi. Vize sürelerini uzatmak için başvuranlar bu sigortayı ve özel sağlık sigortasını yaptırmak zorunda kalıyor. Bu durum yabancılara yönelik sağlık sigortasını da yükseltti. Evde çalışan yabancı çalışanların, Türkiye'de çalışan yabancı uyruklu kişilerin vs. bu branşa olan ilgileri oldukça büyük. Ve bu kişilerin yaşları oldukça genç, bundan dolayı da prim yüksek değil. Ben bu branşa son derece olumlu bakıyorum" dedi.

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

Yatırımlara fon sağlamada sigortacılık önemli bir kaynak

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, sigorta sektörünün yatırımlara kaynak yaratabilecek fon ihtiyacını karşılamakta önemli bir rolü olduğunu söyledi. Pamukçu, sigortacılığın, ülke ekonomisine büyük fonlar yaratarak finans sektörü içinde en önemli yere sahip olmasının ancak sigorta farkındalığının artmasıyla mümkün olacağını kaydetti.

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, Sigorta Haftası dolayısıyla açıklamalarda bulundu.
Sigortacılığın benzer rizikolarla karşılaşma olasılığı olan kişilerin ortak bir dayanışması şeklinde başladığını söyleyen Pamukçu, zaman geçtikçe sigorta sektörünün büyüyen, kredi olanakları yaratan, içinde bulunduğu ekonomilere yön vererek uluslararası faaliyetlere yol açan bir sektör fonksiyonu kazandığını belirtti.
"Sigorta şirketleri verdikleri teminatlara karşılık topladıkları primleri hisse senedi, tahvil, gayrimenkul alımı gibi çeşitli şekillerde değerlendirerek yatırımlara kaynak yaratabilecek fon ihtiyacını karşılamada büyük adımlar attı" diyen Pamukçu, bu yönden de sigortacılık işlemlerinin güvence vererek karşılığında prim almanın yanı sıra, birtakım ekonomik işlevler gerçekleştiren faaliyetler haline geldiğini ifade etti.

'EĞİTİM MÜFREDATINDA SİGORTA DA YER ALMALI'

Ülkemizde kutlanan Sigorta Haftası'nın sigorta konusu ve olgusunun ortaya konulması açısından önemli bir faaliyet olduğunu kaydeden Pamukçu, yine de, her sene mayıs ayında yapılan bu faaliyetin tek başına farkındalığın artmasında yeterli olmadığına değindi.
Sigorta bilincinin artırılması için, sigorta olgusunun her aşamada ve her zaman gündemde tutulması, her seviyedeki eğitim müfredatında sigorta konusunun yer almasının sağlanması gerektiğinin altını çizen Pamukçu, erken yaşta sigorta bilincinin çocuklara verilmesinin, toplumun sigortaya ve sektöre bakış açısının olumlu olması açısından çok önemli roller oynayacağını vurguladı.

'SİGORTA BİLİNCİ ARTMALI'

"Türkiye Sigorta Birliği tarafından hazırlatılan 2023 Vizyon, Hedef ve Beklentiler Düzeyi Raporu'na göre; hayat ve hayat dışı branşlarda toplam prim üretiminin 2023 yılında 80 milyar liraya ulaşması bekleniyor. Böylece, 2013 yıl sonu itibarıyla GSYİH'ye oranı yüzde 1.55 olan toplam primlerin payının 2023'te yüzde 2.1'e yükselmesi planlanıyor. Sektörün 2023 yılında yaratmış olacağı fon tutarının ise 20 kat büyümeyle 410 milyar liraya ulaşması bekleniyor. Bugün yurtiçi tasarrufların yüzde 1.5'i sektör fonlarından oluşuyor" diyen Pamukçu, 2023 yılında tasarruf fonlarının yüzde 11'inin sektör fonlarından oluşmasının öngörüldüğünü aktardı.
Ülkemizdeki sigorta sektörünün gelişmiş ülkeler seviyesine gelmesi ve kişilerin sigorta



kavramını her zaman ön planda tutarak, kendi ihtiyaç listelerinde en üst seviyelere çıkarmasının ancak sigorta bilincinin geniş kesimlere yayılmasıyla mümkün olabileceğini vurgulayan Pamukçu, sözlerini şöyle tamamladı: "Sigorta sektörünün yerine getireceği sosyal işlevinin yanında ülke ekonomisine büyük fonlar yaratarak finans sektörü içinde en önemli fonksiyona sahip olması ancak sigorta farkındalığının artması ve ülkemizin prim üretim hacminin gelişmiş piyasalar düzeyine ulaşmasıyla mümkün olacaktır."







TÜRK NİPPON SİGORTA ACENTELERİ ÖDÜLLERİNE KAVUŞTU

Türk Nippon Sigorta, 1 Ocak ile 31 Mart tarihleri arasında gerçekleştirdiği Sağlığım Sizde Kampanyası'nda başarılı olan acentelerine ödüllerini teslim etti. Yabancılara özel sağlık sigortası "Sağlığım Sizde" ürününde, ilk üç ayda en fazla poliçe satışı gerçekleştiren acenteler iPhone 6, iPhone 5S, iPad Mini, Led ekran TV gibi birçok ödülün sahibi oldu. Acenteler ödüllerini, bağlı oldukları bölgenin Bölge Müdürlerinden teslim aldı.







Türk Nippon Sigorta'nın en fazla üretim yapan acenteleri Şampiyonlar Ligi'nin heyecanını yaşadı.

Türk Nippon Sigorta'nın şampiyon acenteleri Şampiyonlar Ligi'nde

Türk Nippon Sigorta, 2014 yılında en fazla üretim yapan acentelerini İspanya'nın en büyük kentlerinden olan Barcelona'ya düzenlenen seyahatle ödüllendirdi. Acenteler, seyahat esnasında Şampiyonlar Ligi kapsamındaki Barcelona - Manchester City maçını izleme şansına da erişti. Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu ve Genel Müdür Yardımcısı Cem Ekiz de acentelere eşlik etti.
İstanbul Atatürk Havalimanı'nda buluşan ekip, uçuşun ardından Barcelona'da kalacakları otele yerleşerek Barcelonetta Restaurant'ta akşam yemeği yedi. Ertesi gün otelde yapılan kahvaltının ardından panoramik şehir turuna çıkan grubun ilk durağı ünlü mimar Gaudi'nin bitmemiş büyük eseri La Sagrada Familia Katedrali oldu. Daha sonra gezilen yerler arasında Gothic Quarter, Exiample, şehrin can damarı La Ramblas Caddesi, Colomn Anıtı, Eski Şehir ve Montjuic Tepesi vardı.
Öğle yemeğini La Fonda Del Port Restaurant'ta yiyen grup, daha sonra maçı izleyecekleri Camp Nou Stadyumu'na doğru yola koyuldu. Barcelona - Manchester City maçında Şampiyonlar Ligi coşkusunu doyasıya yaşayan acenteler, maç sonrası otellerine dönerek ertesi gün çıkacakları dönüş yolculuğuna hazırlandı.



Acenteler, futbol coşkusunun yanı sıra Barcelona şehrinin güzelliklerinin de tadını çıkardı.

HDI Sigorta Müşteri İlişkileri Müdürü Sadegül Akyol:

Çağrı merkezleri sigorta sektörüne istihdam sağlıyor

Türkiye'deki çağrı merkezlerinin yüksek istihdam ve ülke ekonomisine katkı sağladığını belirten HDI Sigorta Müşteri İlişkileri Müdürü Sadegül Akyol, kurumların hedef kitlelerine ulaşabilmek için çağrı merkezlerini daha fazla kullanmaya başladıklarını söyledi. "Pazarlama çalışmalarını satın alma davranışına dönüştürebilmek için farklı ve yaratıcı stratejiler izlemeye başlayan şirketler, çağrı merkezlerine daha fazla yatırım yapıyorlar" diyen Akyol sözlerine şu şekilde devam etti: "Çağrı merkezleri aracılığıyla farklılık yaratan, bu alanda istekli ve gayretli olan şirketlerin kısa zamanda pazarda ve rekabette avantajlı konuma gelecekleri aşikârdır. İşletmelerin, bu alandaki farkındalıklarının arttığını ve çağrı merkezleri operasyonlarına daha çok önem verdiklerini görmekteyiz. Türkiye'de çağrı merkezi sektörü yılda ortalama yüzde 15 civarında bir büyüme gerçekleştiriyor. Diğer ülkelerle karşılaştırdığımız zaman, sektörün Türkiye'de ciddi bir büyüme potansiyeli taşıdığını görebiliyoruz."

Sigorta sektörünün çağrı merkezi için yatırım yapması gerektiğini ileten Akyol, hızlı ve güvenilir bir alt yapının sağlanması gerektiğini ekledi. HDI Sigorta'da müşteri memnuniyet oranının yüzde 95 olduğunu vurgulayan Akyol, "Çağrı merkezlerinin en öncelikli hedefi müşteri memnuniyetinin sürekliliğini sağlamaktır. Bu noktadan hareketle rekabette avantaj sağlayan en büyük unsurun iyi hizmet vermek olduğunu söyleyebilirim" şeklinde konuştu.



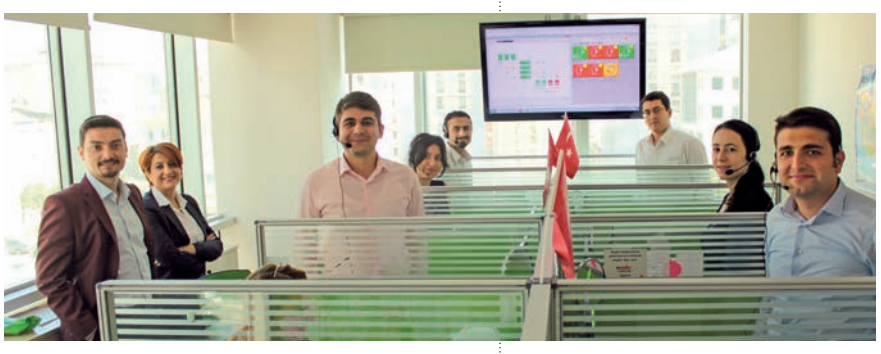
'MEMNUN EDEN HİZMETLER SUNMAYA DEVAM EDİYORUZ'

Çağrı merkezinde çalışmanın güçlü bir iletişim yetisine sahip olmaktan geçtiğini belirten Sadegül Akyol şu şekilde konuştu: "Öncelikle güçlü bir iletişim yetisine sahip olmak sadece iş hayatının değil, sosyal ve özel hayatın da kalitesini artırmanın kapısını açıyor. Her sektör için kabul edilmiş genel geçer başarı faktörlerinin dışında, çağrı merkezi sektörünün dinamiklerine ayak uydurabilmek, kariyerin yapılandırılmasında önemli bir noktayı oluşturuyor. Yüksek iş disiplini sahibi, takım çalışmasına yatkın, sabırlı ve yaratıcı düşüncelere açık olan tüm çalışanlarımız için kariyer imkânı sağlayarak diğer birim ve departmanlara insan kaynağı yaratmayı hedefliyoruz. Çağrı merkezi çalışanlarımızın gelişimine odaklı eğitim faaliyetlerimiz düzenli olarak hem iç hem de dış kaynaklı eğitimlerle desteklenmektedir."

HDI Sigorta'nın hedef ve projelerinden bahseden Sadegül Akyol, "Müşteri Hizmetleri olarak yenilikçi hizmet ve ürünlerimizle müşteri memnuniyetini artırmak için çalışmalarımıza devam edeceğiz. Müşterilerimize verdiğimiz hizmetin kalitesini sürekli yukarıya çıkarmak ve müşterilerimizin hayatlarını kolaylaştırıcı onları memnun eden yeni hizmetler sunmayı hedefliyoruz" dedi.

'İÇ DENETİM MEKANİZMAMIZI GÜÇLENDİRİYORUZ'

HDI Sigorta Call Center 2015 yılının ilk dönem değerlendirmesi yapan Sadegül Akyol, "Daha önce kayıt dışı ettiğimiz bu işi artık, kendi binamızda ve altyapımızla 10 kişilik dinamik ve eğitimli ekibimiz ilegerçekleştiriyoruz. Müşteri temsilcilerimize her altı ayda bir ürün ve uygulamalar ile ilgili iç kaynaklı eğitimler verilirken aynı zamanda da hizmet kalitesini artırmaya yönelik dış kaynaklı eğitimler verilmektedir. Hedefimiz en kısa zamanda 'Gizli Müşteri Aramaları' ile iç denetim mekanizmamızı güçlendirerek, hizmet kalitesini artırmaktır" dedi. Çağrı merkezlerine gelen çağrıların yüzde 98'ini 30 saniyenin altında cevapladıklarını dile getiren Akyol, aramalarda müşteri bekleme süresinin maksimum 23 saniye olduğunu da kaydetti. Akyol, çağrıyla gelen talebin değerlendirilmesi ve sonuçlandırılmasının 3 dakikanın altında gerçekleştiğini söyledi. Halihazırda kullanılan temsilci performans takip sistemi sayesinde hizmet kalitesinin giderek arttığını vurgulayan Akyol şu şekilde konuştu: "En kısa zamanda ses teknolojileri yazılımlarını sistemimize entegre ederek, temsilcilerimiz performans ve motivasyon artışını en yükseğe çıkarmayı planlıyoruz. Bu yazılımlar sayesinde ses frekans ölçümlemesi ve yasaklı kelimeler ayıklanarak, süpervizörün önüne durum bilgisi olarak sunulacak ve çalışanların kendi kendilerini denetleme imkânı sunulacaktır."



HDI Sigorta'nın çağrı merkezi çalışanları, müşterilere verdiği hizmet kalitesini artırmayı hedefliyor.

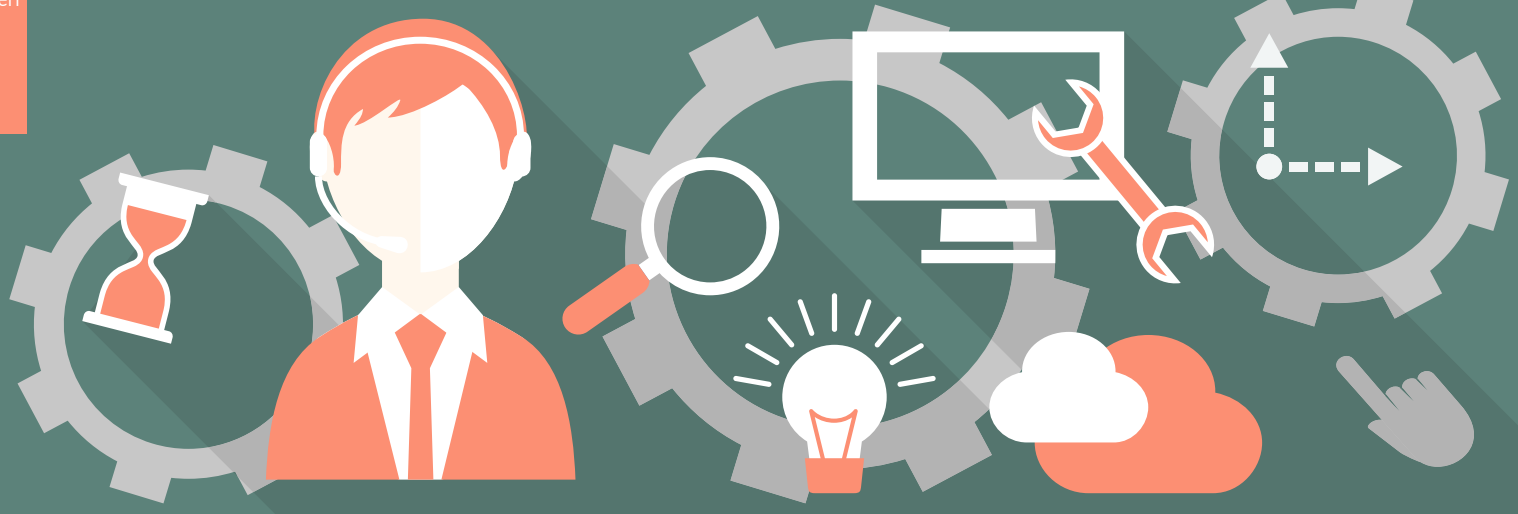
Türkiye'deki çağrı merkezlerinin çok ciddi istihdam ve ülke ekonomisine katma değer sağladığını ifade eden HDI Sigorta Müşteri İlişkileri Müdürü Sadegül Akyol, şirketlerin hedef kitlelerine ulaşabilmek için çağrı merkezlerini daha fazla kullanmaya başladıklarını ve çağrı merkezlerinin gün geçtikçe gelişme sağladığını söyledi.

HDI SİGORTA'NIN ÇAĞRI MERKEZİ FARKI

HDI Sigorta'nın diğer çağrı merkezlerinden farkı;
- Medya haber taraması
- Temsilci performans takip sistemi
- İş ve mola takip sistemi
- Akıllı Santral Yazılımı Sistemleri

sayesinde, çağrı merkezimizi arayan müşterileri profilleri ve müşterilere verilen hizmet türünün otomatik belirlenmesi.

Çağrı merkezleri aracılığıyla farklılık yaratan, bu alanda istekli ve gayretli olan şirketlerin kısa zamanda pazarda ve rekabette avantajlı konuma geleceklerini söyleyen Sadegül Akyol, "İşletmelerin, bu alandaki farkındalıklarının arttığını ve çağrı merkezleri operasyonlarına daha çok önem verdiklerini görmekteyiz. Diğer ülkelerle karşılaştırdığımız zaman, sektörün Türkiye'de ciddi bir büyüme potansiyeli taşıdığını görebiliyoruz" şeklinde konuştu.



ACENTELERİNİN ORTAK GÖRÜŞÜ: Sompo Japan'la çalışmak ayrıcalık

Acenteler Sompo Japan Sigorta'yla çalışmaktan çok memnun. Sompo Japan Sigorta hakkında görüşlerini aldığımız acenteler, şirketin kendilerine sağladığı teknolojik imkanları, hasar yönetim becerisini, ulaşılabilirliğini, profesyonel ve istikrarlı olmasını seviyor.

Sompo Japan Sigorta'nın acenteleri, şirketin kendilerine sağladığı teknolojik imkanlardan ve başarılı hasar süreci yönetiminden memnun. Şirketin yıllardır süregelen istikrarlı yapısının kendilerine güven verdiğini belirten Sompo Japan Sigorta acenteleri, müşteri memnuniyetinin ön planda tutulmasından da hoşnut.
Sompo Japan Sigorta'nın altyapısı sayesinde müşteriye hem hızlı teklif verebiliyorlar hem de zengin teminatlı ürünleri kolaylıkla satabiliyorlar. İstedikleri anda şirket yetkililerine ulaşabilen acenteler, Sompo Japan Sigorta sayesinde yüklerinin azaldığı konusunda hemfikir.

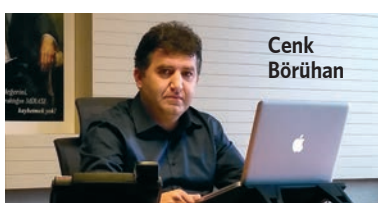
Cenk Sigorta Acenteliği - Antalya

'SOMPO JAPAN SİGORTA HASAR YÖNETİMİNDE ACENTEYİ RAHATLATIYOR'

Sompo Japan Sigorta'nın Akdeniz Bölgesi'ndeki acenteliklerinden Cenk Sigorta'nın sahibi Cenk Börühan, Sompo Japan Sigorta'yla çalışmayı tercih etmelerinin altında yatan birçok sebep olduğunu söyledi. Sigorta sektörünün çok dinamik bir yapıya sahip olduğunu aktaran Börühan, "Rekabet şartları hızlı ve pratik olmayı gerektiriyor. Sompo Japan bu dinamikleri çok iyi yakalayan ve acentesiyle birlikte hareket eden bir şirket. Sektörün lokomotif ürünleri var. Bu ürünlerin değişkenleri çok. Ürün içeriği, hizmet ağı, prim gibi her türlü rekabet şartlarında şirketimiz hızlı hareket kabiliyeti ile bizi destekliyor. Kaskoda 2014'te yüzde 25 büyümesi bunun bir göstergesi diye düşünüyorum" dedi.

'SOMPO JAPAN'IN ALTYAPISI İŞLERİMİZİ KOLAYLAŞTIRIYOR'

Sompo Japan'ın sağladığı teknolojik altyapıdan da bahseden Börühan, sistem ön ve ara yüzlerine hızlı erişim, ekran kolaylığı, ürünü hızlı şekilde teklifleştirebilme ve poliçeleştirebilmenin işlerini kolaylaştırdığını söyledi. Börühan, "Ticari müşterilerimizin Sompo Japan'ı tercih sebepleri arasında, ürünlerin içerisindeki çeşitlilik, bireysel müşterilerde ise meslek indirimlerinin sağladığı fiyat avantajları var. Müşterinin poliçesini hazırladığımızda ayrıcalıklı olduğunu hissetmesi bizim diğer ürünleri pazarlamamıza da yardımcı" diye konuştu. Hasar yönetiminin bir acentenin en güzel reklamı olduğunu kaydeden Börühan, Sompo Japan Sigorta'nın üretimdeki gibi hasar ayağında da acentesiyle sürece katkı sağlamasının günümüzde merkezileşen hasar yönetimleri kabusunu bir nebze de olsa rahatlattığını ifade etti. Börühan, sözlerini şöyle tamamladı: "Şirket yetkililerine kolayca ulaşmak önemli. Genel Müdürlük çalışanlarının telefonları bile her acentesinde olan bir şirket, samimiyetini ortaya koymuş demektir. Maille konuyu bir yere aktardığınızda resmi bir prosedürün içerisinde olursunuz, telefonla çözüme daha kolay ulaşabilirsiniz. Bu da Sompo Japan'ı acente olarak tercih sebeplerimizden biri."


Cenk Börühan

Sarı Sigorta Acenteliği - İstanbul

SOMPO JAPAN MÜŞTERİNİN FARKINA VARMADIĞI HASARLARI BİLE ÖDÜYOR

İstanbul'da Sarı Sigorta Acenteliği'nin sahibi Özgür Sarı, 2006'dan bu yana Sompo Japan Sigorta'nın acenteliğini yaptıklarını ve bundan çok memnun olduklarını kaydetti.
Sompo Japan Sigorta'nın teknolojik altyapı konusunda lider şirketlerden biri olduğunun altını çizen Sarı, sözlerine şöyle devam etti: "Hızlı teklif aşamasında bize çok büyük kolaylıklar sağlıyor, müşterinin talebini takiben 1-2 dakika içerisinde teklifi sunup poliçeyi kesebiliyoruz. Sompo Japan Sigorta'nın bir diğer güzel yanı da, şirket yetkililerine istediğiniz her zaman ulaşabilirsiniz. Ulaşmak istediğiniz kişiye ya da birime bir telefon kadar yakınsınız."

'SOMPO JAPAN POLİÇELERİNİN İÇERİĞİ BÜYÜK BİR ARTI SAĞLIYOR'

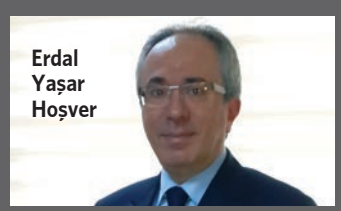
Sompo Japan poliçelerinin artılarından bahseden Sarı, "Her poliçesinde içerik her zaman dolu. Poliçeleri müşteriyi mağdur etmeyecek şekilde hazırlanıyor. Şirket olarak, müşterinin farkında bile olmadığı hasarları ödüyorlar. Fiyat açısından da son birkaç yıldır çok rekabetçi gidiyorlar, o açıdan da hem bizim hem de müşteri için avantajlı oluyor" dedi. "Sompo Japan'ın hasar sürecinden memnunuz. Dosyamız ne durumda diye aramak zorunda kalmıyoruz, onlar zaten dosyayı bir an önce kapatıyor" diyen Sarı, müşteri memnuniyeti oranının çok yüksek olduğunu söyledi.


Özgür Sarı

Hoşver Sigorta -Rize

SOMPO JAPAN YÖNETİCİLERİNİN BİLGİ VE DENEYİMİ GÜVEN UYANDIRIYOR

Orta Anadolu Bölgesi'ndeki Sompo Japan Sigorta acentelerinden Erdal Yaşar Hoşver, "Sigorta ve yöneticilik konusunda bilgi ve tecrübelerine güvendiğim, inandığım kişilerden oluşan güçlü bir ekibe sahip olduğu için Sompo Japan Sigorta'yı tercih ettim" dedi.
Sompo Japan'ın sektörde teknolojiyi en iyi şekilde kullanarak acente yükünü azaltan şirketlerden biri olduğunun altını çizen Hoşver, acente olarak kendilerine sağlanan altyapı ve teknoloji sayesinde ürün tanıtımına daha fazla zaman ayırabildiklerini ve bu sayede sigortalılarının ihtiyaçlarını daha rahat belirleyebildiklerini kaydetti.


Erdal Yaşar Hoşver

'ŞİRKET YETKİLİLERİ BİR TELEFON UZAĞIMIZDA'

Sompo Japan Sigorta'nın ürün yelpazesinin genişliği, istikrarlı fiyat politikası ve hızlı hasar ödeme sisteminden dolayı sigortalılarını memnun ettiğini söyleyen Hoşver, "Şirket yetkilileri bize bir telefon uzaklığında. Taleplerimize en kısa zamanda dönüş yaparak yardımcı oluyorlar" diye konuştu.
Sompo Japan Sigorta'nın merkezi hasar sistemini Türkiye'de ilk uygulayan şirket olduğunu aktaran Hoşver, sözlerini şöyle tamamladı: "Hasar takibini acentenin üstünden alıp satış için zaman sağlıyor. Hasar ödeme süresinin kısalığı güveni artırıyor."

Kıraç Sigorta -Adana

SOMPO POLİÇE TEKLİF VE ÜRETİMİNDE HIZLI VE PRATİK

Sompo Japan Sigorta'nın Güney Anadolu Bölgesi'ndeki acentelerinden Mehmet Ali Kıraç, zamanında Sompo Japan Sigorta'nın Türkiye'ye gelmesiyle oldukça heyecanlandıklarını söyledi. Sermaye yapısı, bilgi birikimi ve dünya çapındaki altyapısıyla şirketin Türkiye'de çok başarılı olacağına inandıklarını kaydeden Kıraç, mümkün olan en kısa zamanda acenteliğini alma kararı vermiş olduklarını belirtti.
Sompo Japan Sigorta'nın sağladığı teknolojik altyapıdan da bahseden Kıraç, "Sistem teklif/poliçe üretim sürecinde oldukça hızlı ve pratik. Sürat ve esneklik kabiliyetine sahip bilişim desteği satışın en önemli unsurları olduğu gibi artık


Mehmet Ali Kıraç

hasarın da en önemli iki unsuru. Bu konuda Sompo'yu takdir ediyoruz" diye konuştu.

'MÜŞTERİ İHTİYAÇLARINI TAMAMEN KARŞILIYOR'

Sektörde ana teminatlar açısından tüm şirketlerin ürünlerinin birbiriyle aynı kulvarda olduğuna dikkat çeken Kıraç, piyasanın artık fiyat ve nüansları irdelediğini söyledi ve ekledi: "Sompo'nun ürünlerindeki ilaveler müşteri ihtiyaçlarına tam olarak cevap verdiği için cezbedici oluyor, buna rekabetçi fiyatlar da eklenince oldukça olumlu geri dönüşler alıyoruz." Sektördeki birçok şirketin aksine, Sompo Japan'ın müşteri lehine esnekliklerinin oldukça olumlu geri dönüş almalarını sağladığını belirten Kıraç, sağlanan hizmetler müşterilerin taleplerini karşıladığı için poliçe vadesi bitiminde müşterinin poliçeye devam etme talebini doğurduğunu söyledi. Kıraç sözlerini şöyle noktaladı: "Sompo Japan Sigorta yetkililerine kolaylıkla ve hızlı bir şekilde ulaşılabiliyor olmamız bizi çok rahatlatıyor. Ayrıca ulaştığımız personelin sorunu üstlenerek çözüm için çabalaması ayrı bir memnuniyet nedeni."

Selma Şengel Sigorta -Kocaeli

DİĞER ŞİRKETLER SOMPO JAPAN SİGORTA'YI TAKİP EDİYOR

Sompo Japan Sigorta'nın Kocaeli acentelerinden Selma Şengel, Sompo Japan Sigorta'nın acentesi için nasıl faydalı olacağını düşünen, bunun için uğraşan bir şirket olduğunu vurguladı.
Sompo Japan Sigorta'nın teknolojik altyapısından da bahseden Şengel şunları söyledi: "Sektörde olan değişimleri, günceli takip edebiliyoruz, uyulması gereken yeni mevzuatlara Sompo Japan'ın yönlendirmesi sayesinde hemen uyum sağlayabiliyoruz" diyen Şengel, böylelikle doğru bilgiyle doğru satışlar yapabildiklerini aktardı.

'ÜRÜNLER MÜŞTERİ TALEBİNE UYGUN'

Sompo Japan'ın her zaman her alanda en iyiyi sunabilen ve bunun için yaratıcı düşünen bir şirket olduğunu söyleyen Şengel, "Sigorta sektöründe ürün konusunda açığı görebilen, ona göre ürünler oluşturan bir şirket. Bu da diğer şirketlerin Sompo Japan'ı takip etmelerine neden oluyor. Müşterilerin talepleri doğrultusunda hazırladığı ürünler, geniş teminatlar ve istikrarlı bir fiyat çizelgesi Sompo Japan'ı tercih sebeplerinin başında geliyor" diye konuştu.
Sompo Japan Sigorta'nın satış öncesi ve sonrası hizmetlerinin çok hızlı olduğuna dikkat çeken Şengel, teknolojik altyapıyı hasar sürecinde en iyi şekilde kullandıklarını, SMS sistemiyle dosya açıldığı andan itibaren bütün bilgilendirmelerin müşteriye


Selma Şengel

iletildiğini dile getirdi.
Şengel, sözlerini şöyle tamamladı: "Sompo Japan'ın, sigorta sektörünün uzun yıllardır istikrarlı bir şekilde değişmeden yönetilen tek sigorta şirketi olması, biz acentelerin de yetkililerimize olan bağını daha da güçlendiriyor. 7/24 bütün yetkililerimize ulaşabiliriz. Her konuda her zaman yanımızda olurlar. İşinin uzmanı kişiler tarafından yönetilmek biz acentelerini de son derece mutlu ediyor."

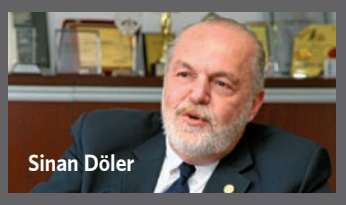
Döler Sigorta -İstanbul

SOMPO JAPAN PİYASADA OYUN KURUCU NİTELİĞİNDE

İstanbul'daki Döler Sigorta'nın sahibi Sinan Döler, teknolojik altyapı konusunda Sompo Japan Sigorta'nın piyasanın önde giden şirketlerinden biri olduğunu söyledi. Döler, şöyle devam etti: "Bazı şirketlerde olduğu gibi birkaç yılda bir sistemlerini değiştirmiyorlar, acenteler ve kullanıcılar farkına bile varmadan güncellenen modern bir teknolojik altyapı kullanıyorlar."

'HASAR SÜRECİ JAPON BİR DİJİTAL ALET GİBİ İŞLİYOR'

Sompo Japan'ın hasar süreçlerini profesyonel, düzgün ve süratli bir şekilde çözümlediğinden


Sinan Döler

bahseden Döler, "Sompo Japan'daki hasar yetkililerinin acentenin işini kolaylaştırarak acenteyi rahatlatan yardımlarını her zaman beğeniyorum. Hasar işi Sompo Japan Sigorta'da bir Japon dijital aletinin hassaslığı ve düzeninde tıkır tıkır yürüyor" diye konuştu.
"Sompo Japan'ı ilk üç şirket arasında göremiyorsunuz, ama istikrarlı bir şekilde yükseliyor. Bunu çeşitli bilanço oyunlarıyla değil; kurallara uygun ve net hesaplamalarla başarıyor. Sompo Japan bir ürün üzerinde fiyatlama yaptığı zaman, piyasadaki diğer oyuncular da aynı fiyatlamayı taklit etmeye başlıyor. Acentelere yönelik bir kampanya yaptığı zaman, bir bakıyorsunuz diğerleri de aynı yolu izlemeye başlıyor. Sıralamanın lideri değilsiniz belki, ama bir piyasada oyun kurucu olduğunuzda bu size doğal bir liderlik veriyor" diyen Döler, bunun Sompo Japan ürünlerinin kolay satılmasına yol açtığını dile getirdi.

Bermant Sigorta -Denizli

ANLAŞMAZLIKLARDA SOMPO JAPAN SİGORTA YETKİLİLERİYLE KONUŞUP ORTA YOLU BULMAK MÜMKÜN

Ege Bölgesi'ndeki Bermant Sigorta'nın sahibi Şakir Bermant, Sompo Japan Sigorta'yla çalışmayı sigortacılığı bilen bir yönetim tarafından yönetilmesi ve acentesine değer vermesi nedeniyle tercih ettiklerini söyledi. Şirketin teknolojik altyapısının hızlı ve kolay olduğunu belirten Bermant, özellikle teklif adımında kısa sürede sonuç alınabildiğini, öneri ekranından faydalanarak acentenin müşteriye çapraz satış yapabilmesini sağladığını kaydetti.
Özellikle trafik ve kasko branşında fiyat ve şartlar uygun olduğu için müşterilerin Sompo


Şakir Bermant

Japan ürünlerini tercih ettiğine değinen Bermant, "Paket ürünler piyasa şartlarına göre geniş kapsamlı ve uygun, bu nedenle tercih ediliyor. Genelde bölgemizde müşteri işi yaptırdığı aracı firmaya güvendiği için bizlerin önerisiyle şirketimizi tercih ediyor" dedi.
"Sompo Japan Sigorta'nın sunduğu hasar hizmetleri hakkında bir sıkıntımız yok, iyi yönetiliyor ve hızlı hizmet veriyor. Her sorumuza yanıt alabiliyoruz, yorum farkından dolayı sıkıntı yaşanan hasar dosyaları olabiliyor, karşılıklı olarak tartışıp ortak bir noktada birleşebiliyoruz. Bir acente için savunduğu bir konuda şirketin acentesini dinlemesi ve haklı bulduğunda karar değiştirmesi çok önemli, bize bu imkanlar veriliyor. Müşterilerimiz özellikle kasko hasarlarında hasarsızlık oranının bozulmaması hususunda çok memnun" diyen Bermant, ayrıca ödeme sürecinin hızlı olmasının da şirketin artıları arasında olduğunu dile getirdi.

Doğcan Sigorta -Ankara

SOMPO JAPAN SİGORTA ACENTESİNE REKABET EDEBİLECEĞİ BİR ORTAM SAĞLIYOR

Sompo Japan Sigorta'nın Orta Anadolu Bölgesi'ndeki acenteliklerinden birinin sahibi Mete Can Evirgen, uzun yıllardır şirketin yönetiminin ve kadrosunun değişikliğe uğramamasının Sompo Japan Sigorta'yla çalışmayı tercih etme nedenlerinin başında geldiğini söyledi.
Sompo Japan Sigorta'daki teknik personel, birim müdürleri, gerekirse genel müdür yardımcıları hatta genel müdüre kolaylıkla ulaşabildiklerini ve işleri kolaylıkla sonuçlandırabildiklerini kaydeden Evirgen, "Hem kurumsal hem de bireysel işlerimizde piyasayla kolaylıkla rekabet edebileceğimiz ortamı bize sağlıyorlar" dedi.


Mete Can Evirgen

'İSTEDİĞİMİZ VERİYE KOLAYCA ULAŞIYORUZ'

Teknolojik altyapı konusunda Sompo Japan Sigorta'nın şimdiye kadar gördükleri en başarılı sisteme sahip şirket olduğunu vurgulayan Evirgen, "Acente istediği veriye sıkıntısız ve basit bir şekilde eğitim almasına gerek kalmadan ulaşabiliyor. Örneğin hasar dosyalarını sorgulama, hızlı teklif hazırlama, üretim analizleri, raporlamalar, tahsilat, genel şartlar, poliçe kitapçıkları, acente ekstresi gibi acente için faydalı olabilecek birçok veri söz konusu. Özellikle hızlı teklif düzenleme ekranı acentenin yenileme ve satış zamanını kısaltıyor" şeklinde konuştu.
"Aslında bizim müşterilerimiz Sompo Japan Sigorta ürünlerini bizim tercih etmemiz ve önermemiz nedeniyle alıyor. Ürünü hızla hazırlayabilmemiz, istenilen fiyata hızlı bir şekilde ulaşabilmemiz ve hasar anında müşterisine sorun yaşatılmayacağına emin oluşumuz sebebiyle müşterilerimize Sompo Japan'ı öneriyoruz" diyen Evirgen, Sompo Japan Sigorta'da hasar sürecinin de son derece hızlı sonuçlandığını aktardı.

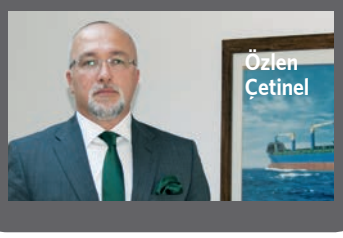
Arkas Sigorta -İzmir

ACENTE OLARAK BÜYÜMEMİZ SOMPO JAPAN İLE DAHA KOLAY

Sompo Japan Sigorta'nın Ege Bölgesi'ndeki acentelerinden Özlen Çetinel, "Sompo Japan Sigorta'nın sürekli büyüyen bir şirket olmasının yanı sıra müşteri ve acente odaklı çözümleri şirketle çalışma tercihimizde etken oldu" dedi. Teknolojiyi en iyi şekilde kullanmanın rekabet ortamında bir adım önde olmalarını sağlayacağını söyleyen Çetinel, Sompo Japan'ın bu konuda sağladığı faydaları şöyle açıkladı: "Teklif almayı ve poliçe kesmeyi kolaylaştıran ekranlar, anlık raporlamalar bizim için çok önemli. Raporlamayı hafife almamak lazım. Raporlar, yönümüzü ve hızımızı belirlemede çok büyük katkı sağlıyor."

'İÇERİK VE FİYAT DENGESİ MÜŞTERİLERİN LEHİNE'

Sompo Japan Sigorta'nın sadece fiyatla rekabet yolunu seçmediğini kaydeden Çetinel, şirketin aynı zamanda içi dolu ürünler sunduğunu vurguladı. Çetinel, "Hasar süreçlerinde sorun yaşanmaması fiyat, içerik dengesinin müşteri lehine olduğunu gösteriyor" diye konuştu. Çetinel, kendilerinin de müşterilerinin de Sompo Japan'ın hasar süreçlerinden memnun olduğunu ifade etti. Çetinel, taleplerinin ya da sorunlarının hızlı ve etkin bir şekilde çözüme ulaştırıldığını ve sürekli büyüyen poliçe adetlerinin bu memnuniyetin en önemli göstergesi olduğunu söyledi.


Özlen Çetinel

Hoşben Sigorta -İstanbul

SOMPO JAPAN SİGORTA BİRÇOK HASARI BİZ DAHA HİSSETMEDEN ÖDEDİ

İstanbul'da acentelik yapan Hasan Hoşben, Sompo Japan Sigorta'nın henüz Türkiye'de yeni bir sigorta şirketi olduğunu söyledi. Hoşben, bu nedenle yenilikçi olacağını düşündüğü Sompo Japan Sigorta'yla bir sene gibi kısa bir süredir birlikte çalıştıklarını belirtti. Müşterilerinin Sompo Japan Sigorta'nın ürünlerini tercih etmesinde fiyatların etkisinin oldukça fazla olduğunu aktaran Hoşben, "Teklif alma ve teklif sunma aşamasında çabuk davranıyorlar. Bizim için en önemli özelliklerden birisi müşteriyle yakın ilgi. Durum böyle olduğundan biz de müşterileri Sompo Japan Sigorta'ya yönlendiriyoruz. Hasar konusunda da şu ana kadar çok sıkıntı yaşamadık. Birçok hasar, biz hasarı hissetmeden ödendi" diye konuştu.


Hasan Hoşben


Bahtiyar Özdemir

Bahtiyar Özdemir Sigorta -Bursa

HEM ACENTENİN HEM MÜŞTERİNİN HAYATINI KOLAYLAŞTIRIYOR

Sompo Japan Sigorta'nın Bursa Bölgesi'ndeki acentelerinden biri olan Bahtiyar Özdemir, "Yeni ürün geliştirmeye yönelik çalışmalar, yenilikçi, güvenilir ve daima ulaşılabilir bir altyapıya sahip olması Sompo Japan Sigorta'yı öncelikli tercih sebeplerimizden" şeklinde konuştu.
Sompo Japan'ın daima yenilikçi teknolojik yaklaşımlarla hem kendilerinin hem de müşterilerinin hayatını kolaylaştıran bir çözüm ortağı olduğunun altını çizen Özdemir, şöyle devam etti: "Kapsamlı teminatları, her ihtiyaca ve bütçeye uygun poliçe seçenekleri ve fiyat tarifesindeki rekabetçi yaklaşımı da Sompo Japan'ın müşteriler üzerindeki pozitif etkisini artırıyor."

'MÜŞTERİ MEMNUNİYETİ ÖN PLANDA'

Hasar süreçlerinde çözüm odaklı olup, müşteri memnuniyetini ön planda tutan Sompo Japan Sigorta'nın müşterinin son derece memnun olmasını sağladığını vurgulayan Özdemir, müşterilerin memnuniyetini ve güvenini önceleyen hizmetlerin etkisiyle, çok daha etkili bir süreç yönetimi sağlanabildiğini kaydetti.

Sigortafestivali Sigorta -Antalya

SOMPO JAPAN ÜRÜNLERİYLE DİKKAT ÇEKİCİ YENİLİKLER SUNUYOR

Akdeniz Bölgesi'ndeki Sompo Japan Sigorta acenteliklerinden birinin sahibi olan Mustafa Köleoğlu, acentelerine en çok değer veren sigorta şirketlerinden birinin Sompo Japan Sigorta olduğunu söyledi. Köleoğlu, "Sompo Japan acentelerine teknoloji konusunda en son yeniliklerle destek olmaya çalışıyor. Bu da bir acenteye rekabet etme adımında en önemli destek. Sompo Japan'ın hızlı ve kolay kullanılabilir ekranları teklif hazırlarken ve teklifi satışa çevirme noktasında diğer sigorta şirketlerine fark atmasını sağlıyor" dedi.


Mustafa Köleoğlu

'ÖZEL İNDİRİMLERİ MÜŞTERİYİ CEZBEDİYOR'

Sompo Japan Sigorta'nın ihtiyaçların en güncel halini keşfedip bunları ürünlerine yansıttığını söyleyen Mustafa Köleoğlu, bu sebeple müşterilerin ihtiyaçlarını tam olarak karşılandığını kaydetti. Sompo Japan'ın ürünlerinin her zaman dikkat çekici yenilikleri de beraberinde getirdiğini, dolayısıyla müşterilerin tercih ettiğini belirten Mustafa Köleoğlu, verdikleri özel indirimlerin de Sompo Japan Sigorta ürünlerinin tercih edilmesinde etkili olduğundan bahsetti.
"Bütün şirketlerin birbirine benzemeye çalıştığı bir dönemde bir de bakıyorsunuz ki, müşteri memnuniyetinin önemine inanan Sompo Japan Sigorta için müşteriyi memnun etmek ilk sırayı almış" diyen Köleoğlu, bu sebeple hasarda memnun bıraktıkları müşterilerinin kendilerinden ayrılmadığını ifade etti.

Başak Sigorta - Adana

İSTİKRARLI YAPISI SOMPO JAPAN'IN TERCİH EDİLMESİNDE ETKİLİ

Güney Anadolu Bölgesi'nde Sompo Japan Sigorta'nın acenteliğini yapan Mehmet Hüviyetli, şirketin gerek yönetim yapısında gerekse personel ve fiyatlarda istikrarlı olduğunu belirtti. Bu istikrarın, müşterilerin de Sompo Japan'ı seçmesinde etkili olduğunu ifade eden Hüviyetli, istikrarın hasar konusunda da gösterildiğini, iyi yönetilen hasar departmanının acenteyi ve tüketiciyi rahatlattığını söyledi.


Mehmet Hüviyetli

'TALEPLERİMİZ ANINDA KARŞILIK GÖRÜYOR'

Hüviyetli, zaman zaman her şirkette teknolojik problemler olsa da, Sompo Japan'ın sisteminde herhangi bir eksiklik ya da eklenmesini talep ettikleri altyapı olursa bunun anında karşılıklı gördüğünü ve iyileştirme yapıldığını kaydetti. "Bir sorun hakkında görüşme talebimiz olduğunda Sompo Japan Sigorta bu konuda hassasiyet gösterdiğindenn sorunlarımız anında çözülüyor" diyen Hüviyetli, bölge yöneticilerine ya da personele ulaştıklarında Genel Müdürlüğü aramalarına gerek kalmadan sorunlarının giderildiğini aktardı.

MİLTAŞ'IN SON ŞAMPİYONU MUSA ÜLKEN İLE HAYATA VE TENİSE DAİR KONUŞTUK

Sigortacılar için tenis zamanı

20 yılı aşkın süredir Miltaş Spor Tesisleri'nde tenis oynayan Miltaş'ın son çiftler şampiyonu Anadolu Sigorta Genel Müdürü Musa Ülken, "Sigortacılıkta sosyal olmak çok önemlidir, tenis de çok iyi bir sosyalleşme aracı" diyerek tüm sigortacıları Miltaş Spor Tesisleri'ne tenis oynamaya davet etti.

Birant Yıldız
birant@sigortacigazetesi.com.tr

Sigortacı Gazetesi olarak Anadolu Sigorta Genel Müdürü Musa Ülken ile tenis tutkusu üzerine sohbet ettik. Yaklaşık 25 yıldır büyük bir tutkuyla tenis oynayan Ülken, sarı bir topun peşinde koşmanın hayatın engebelerinden uzaklaşmak için ideal bir yol olduğunu belirterek, tüm sigortacılara tenis oynama çağrısında bulundu. Tenis tutkusunun yanında, motosiklet ve geçmişi hatırlatan nostaljik arabalara da ilgi duyduğunu ifade eden Ülken ayrıca, hayatımıza soktuğumuz aktif faaliyetler ve hobilerimizle işimizdeki başarımızı artıracağımızı sözlerine ekledi.


Ülken'in Miltaş'ta son üç yılda iki şampiyonluğu, bir ikinciliği var.

'GELİN TENİS OYNAYIN, İŞİNİZDE BAŞARILI OLUN'

Tenis merakınız ne zaman başladı?

Tenis oynamaya 93 yılında başladım. Daha ziyade gençlik yıllarımda futbol, basketbol bazen de masa tenisi oynuyordum. 93 yılında tenisle tanıştığımdan beri sürekli tenis oynuyorum. Evimin tenis kortuna çok yakın olması da sık sık tenis oynamamı kolaylaştırıyor. Kortun evime yakın olması tesadüfi değildir, şu an oturduğum evi özellikle üyesi olduğum kulübe yakın olması nedeniyle tercih ettim.

Teniste, bir sarı top peşinde tüm sıkıntıları unutuyorsunuz. Sanılanın aksine tenis hiç pahalı ve külfetli bir uğraş da değil. Herhangi bir sporu yapmakla tenis oynamak arasında hiçbir fark yok. Bu nedenle tüm sigortacılara öneriyorum. Gelin tenis oynayın, rahatlayın, işinizde daha başarılı olun. Tenis, kesinlikle hem maddi hem de manevi olarak diğer sporlardan daha yorucu değil. Örneğin, günde bir paket sigara içen biri sigarayı bıraktığı takdirde, sigaraya ayırdığı parayla tenis kulübüne kayıt olabilir. Hatta üstüne para da biriktirir.

Peki, ne oldu da tenis oynamaya başladınız?

93 yılında oturmaya başladığım sitede, evimin penceresi tenis kortuna bakıyordu. Tenis o zaman ilgimi çekti ve şirkette tenis oynayan arkadaşlar aramaya başladım.

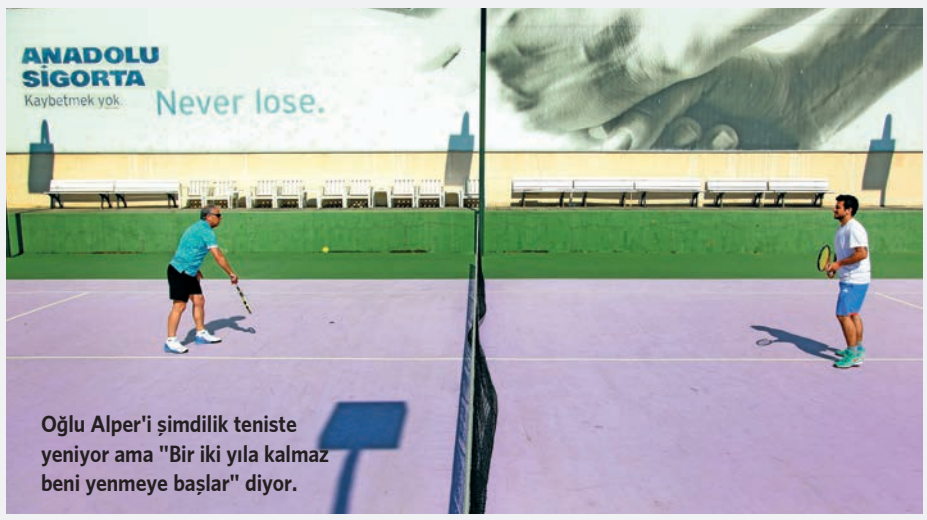
Şimdi emekli olan ve brokerlik yapmaya başlayan arkadaşım Uğur Gülen, beni tenisle tanıştıran ve ilk raketimi hediye eden kişi oldu. Bu vesile ile 20 yılı aşkın süredir Miltaş'a üyeyim.

Miltaş'ta her yıl Uluslararası Tenis Turnuvası düzenleniyor. Sanıyorum bu turnuvalar 23 yıldır devam ediyor. Bu turnuvada, sigortacılar önce ana gruplar arasında eleme maçları yaparlar. Bunun yanı sıra sürpriz turnuvalar yapılır. Turnuva arasında hoşluk olsun diye rastgele çekilen isimler maç yapar. Bir keresinde sürpriz turnuvayı kazanmıştım ve çok mutlu olmuştum. Benim bu turnuvalarda iki şampiyonluğum ve bir de ikinciliğim var. Geçen yıl takım arkadaşım ile birinci olduk. Önümüzde, Türkiye Tenis Federasyonu'nun Antalya'da düzenleyeceği şampiyona olacak ve biz kulüp olarak bu şampiyonaya katılacağız.

Kulübümüzde, tenis oynamak isteyene, önceden ayarlamış olmasa bile hemen oynayabileceği bir ortam sunulabiliyor. Ulaşımı kolay bir lokasyon olduğu için sigortacılar gelsinler, katılsınlar istiyoruz. Herkesi buraya davet ediyoruz. Sigortacılar olarak bir araya gelip, sadece poliçe yazmanın konuşulacağı değil, harika ızgara köfteler eşliğinde, dostluklar kurup ilişkilerimizi geliştireceğimiz bir ortamda birlikte olmanın keyfini çıkaracağımızı düşünüyorum.

TENİSE İLK BAŞLADIĞI ZAMANLARDAN...

Tenise ilk başladığım zamanlarda, şirketten arkadaşım Macit Bal'a "gel" dedim, "Artık seni de üye yapalım." Ama herkes bizden iyi oynuyordu. Örneğin, 9 maçlık bir turnuva yapıyorduk, kaybeden topun sahibi oluyordu. Bizim Macit'le birlikte, 9 maçın sonunda 9 topumuz oldu. 9 topumuzun olması bizi oldukça motive etti. O motivasyonla Sigortacılar Uluslararası Tenis Turnuvası'na girdik. Ondan sonra sürekli katıldık. Macit ile birlikte, bizden ileri olanları hep yakaladık.



Oğlu Alper'i şimdilik teniste yeniyor ama "Bir iki yıla kalmaz beni yenmeye başlar" diyor.

'TENİS OYNAYAN SİGORTACILAR MAÇA 1-0 ÖNDE BAŞLAR'

Miltaş turnuvaları başından beri uluslararası olarak mı yapılıyor?

HOBİ EDİNMEK İŞ HAYATINI DA DESTEKLER

Tenis çok güzel bir spor. Miltaş'a sigortacılar olarak birbirimizi tanımak ve sigorta dışındaki konularda konuşmak üzere geliyoruz. Spor yapan sigortacılar kendilerini daha rahat hissederler. Bu nedenle herkese tavsiye ediyorum. Sadece spor değil, sanat ya da kişisel bir hobi edinmek iş yaşantısında da kişiye iyi gelecektir.





Motosikletiyle İstanbul'un ara sokaklarını keşfetmeyi çok sevdiğini söyleyen Ülken'in son tutkusu ise 1975 model sarı Volkswagen. Ülken, sempatik ve güler yüzlü Volkswagen'iyle keyifli gezintiler yapıyor.



Musa Ülken geçtiğimiz yıl Miltaş'ta kupayı Norbert Evers ile birlikte kaldırmıştı.



Ülken'in en iyi tenis partnerleri: Küçük oğlu Alper ve iş arkadaşı Macit Bal.

Turnuvalar başından beri uluslararası olarak yapılıyor. Turnuvalar her yıl düzenli olarak haziran ayının ilk cuma, cumartesi ve pazar günlerinde gerçekleşiyor. Yurtdışından gelenlerin hepsi bir hafta önceden gelir, tüm sigorta programlarını önceden konuşurlar. Turnuva sonrasında da birçok etkinlik olur. Dolayısıyla tenis oynayan sigortacılar maça 1 - 0 önde başlar. Sigortada sosyal olmak çok önemlidir, tenis de çok iyi bir sosyalleşme aracı.

Dünyada Miltaş'ın düzenlediği gibi sigortacılar için uluslararası turnuvalar var mı?

Gelen meslektaşlarımızla konuştuğumuz üzere yok. Sigortacılarla ilgili tek turnuva, İstanbul'da düzenleniyor. Sigortacılar Tenis Turnuvası Baden Baden'ın bir başka şekli gibi düşünülebilir. Burada da yurtdışından meslektaşlarımız geliyor, Türkiye piyasası konuşuluyor. Birçok reasürörle görüşülüyor. Onlar bizden haberdar oluyor.

Bu sene Miltaş Turnuvası'nda partnerim bir Alman sigortacı arkadaş. Geçen sene de Hollanda'dan bir sigortacı arkadaşımızla oynadım. Aslında turnuvada amacımız, kazanmaktan ziyade, yeni dostluklar kurmak ve eğlenmek. Bunun için de önemli olan katılmak bence, nereye kadar giderse o kadar ilerlemek.

Biraz da motosiklet tutkunuzdan bahseder misiniz?

Tenis tutkumdan hemen sonra motosiklet tutkum geliyor. Hız motosikleti değil, tur motosikleti benimki. Genelde çok kalabalık yerler değil, İstanbul'un eski semtlerini keşfe çıkmayı tercih ederim. Moda'nın ara sokaklarına, Çamlıca'nın, Sultanahmet'in arka sokaklarına girerim, oraları dolaşırım. Güzel bir çay bahçesi gördüğümde oturur bir kahve molası veririm. İstanbul'un yoğun trafiğinden kaçmak için tenise de hep motosikletle gelirim.

Aynı zamanda 75 model bir Volkswagen'im var. Tam klasik olmasa da 40 yaşında, sarı renkli ve güler yüzlü bir Volkswagen. Gençlik yıllarımdan beri Volkswagen merakım devam ediyor. Hatta bir arkadaşım ile beraber Volkswagen ile yaptığımız 7 bin km.lik Avrupa turu serüvenim bile var.

Oğlunuz Alper'in tenis merakı da sizden mi kaynaklanıyor?

Evet küçük oğlum Alper, aynı zamanda tenis arkadaşım oldu. Birlikte programlar yaparız. Alper ilk basketbola merak sardı ve oynamaya başladı. Bana "Neden bu kadar kısasınız, 2 metre olsaydınız keşke" diye kızdığı dönemler bile olmuştur. Sonra Alper tenise merak saldı. Kısa sürede bu kadar iyi hale geldi ve bana rakip oldu.

Büyük oğlum ve eşi de sigortacı. Onlar da uzun yol bisikletçisi. Vakit buldukça geziyorlar ve uzun seyahatlere çıkıyorlar.

Eşim ise emekli bankacı. Onu spora çok çekemedik. Eşim tam bir sanat müziği tutkunu. Öyle ki emeklilik yıllarında Türk Sanat Müziği konservatuvarına başlayıp mezun olacak kadar sanat müziği tutkunu.



"Sporu yaşamın içinde tutmak iş ve aile yaşamının daha sağlıklı sürmesini sağlıyor. Genç arkadaşlarıma çalışmanın yanına sporu katıp başarılarını artırmalarını öneririm."

Eksperler Derneği'nden yangın eğitimi

İstanbul Ticaret Üniversitesi Sütlüce Kampüsü'nde iki tam günlük program üzerinden yapılan eğitim kontenjan dahilinde müracaat edenlerin katılımıyla gerçekleşti. Açılış konuşmasını yapan Dernek Başkanı Ahmet Nedim Erdem yaptı. Konuşmada Erdem, eğitim komitesi tarafından yürütülen programlara gösterilen ilgiden duyduğu memnuniyeti dile getirdi. Ayrıca eksperlerin mesleki gelişimine katkı sağlayıcı eğitim konuları seçimlerine özen gösterildiği bu tür organizasyonlara gösterilen ilginin, eğitimlerin sürekliliği için ümit verici olduğunu ve dernek yönetimi olarak sigortacıları katılımcı olmaya davet ettiklerini dile getirdi. Erdem, destekleri için eğitmenlere, organizasyon için eğitim komitesine ve eğitimlere gösterilen talep için katılımcılara teşekkür etti.



A. Nedim Erdem

Akdeniz Üniversitesi ile sağlanan protokol sonrasında konusunda uzman Yrd. Doç. Dr. Saadet Alkış, eğitimin birinci gününde yangın, yangın türleri, patlamalar, yangın ve yapı malzemeleri, yangın başlangıç noktası tespiti, yangın çıkış sebebi belirleme, olay yeri inceleme teknikleri hakkında örneklerle detaylandırılmış kapsamlı bir eğitim verdi. Eğitimin sonunda her eğitimin bir öncekinden daha başarılı olması için katılımcılara bir memnuniyet anketi düzenlendi.



Anadolu Hayat Emeklilik ile gençler geleceğe güvenle bakıyor

Anadolu Hayat Emeklilik, sadece gençler için bir emeklilik planı hazırladı. 18-25 yaşları arasındaki gençlere yönelik tasarlanan "Genç Emeklilik Planı" ile düşük katkı paylarıyla erken yaşta birikim yapma imkânı sunuyor.



Uğur Erkan

Anadolu Hayat Emeklilik, üniversite öğrencileri ve çalışma hayatına yeni başlamış gençleri düşündü. Bireysel emeklilik sektöründe bu yaş grubundaki gençlere özel ilk ve tek plan olan "Genç Emeklilik Planı"na, giriş için gereken katkı payının düşük olması nedeniyle kolaylıkla dahil olunabiliyor.

GENÇLERİN İHTİYACINA UYGUN ÜRÜN VE HİZMETLER

Genç yaşta BES'e girerek düşük katkı paylarıyla birikim yapmaya imkân veren "Genç Emeklilik Planı" ile ilgili konuşan Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü M. Uğur Erkan, planın sadece gençlere özel olduğunu ve sisteme ne kadar erken girilirse birikimin de o kadar yüksek olacağını vurguladı. Önlerinde uzun yıllar olması nedeni ile katkı payı tutarının diğer bireysel planlara göre daha düşük seviyede tutulabildiğini belirten Erkan, Anadolu Hayat Emeklilik'in, geleceğe güvenle bakmaları için her zaman gençlerin yanında olacağını söyledi.

Işık acenteleri insanlığın kalbinin attığı yerde

Işık Sigorta, acenteleri arasında gerçekleştirdiği kampanyalar ile heyecan yaratmaya devam ediyor. 2014 yılında düzenlenen kampanyada başarılı olan acenteler, geleneksel hale gelen umre seyahati ile kutsal toprakları ziyaret etme fırsatı yakaladı.

01 – 09 Mayıs 2015 tarihlerini kapsayan ve Işık Sigorta Genel Müdürü Recep Koçak ve 36 acentenin eşleri ile birlikte toplam 82 kişiden oluşan kalabalık bir grupla gerçekleştirilen ziyaret, Medine'de başlayıp, insanlığın kalbinin attığı Kabe'nin bulunduğu Mekke'de son buldu.



Umre seyahatine Işık Sigorta Genel Müdürü Recep Koçak ve 36 Işık Sigorta acentesi ile onların eşleri katıldı.

YOLCULUK MEDİNE'DE BAŞLADI

Yolculuğun ilk durağı, Peygamber Efendimiz (sav) ve ashabının, Mekke'de baskı ve işkenceye maruz kaldıkları sırada sığındıkları, tüm Müslümanlar açısından özel bir önemi bulunan, İslam'ın ilk başkenti, ilk İslam devletinin kurulduğu Peygamber Şehri Medine oldu. Seyahatin birinci aşamasının gerçekleşeceği Medine'de ilk olarak ziyaret edilen Mescid-i Nebevi'den sonra İslam Tarihi için önemli olan Cennet'ül Baki, Uhud Dağı ve Şehitliği, Kıbleteyn Mescidi, Yedi Mescitler, Hendek Harbi'nin gerçekleştiği mekan, Osmanlı İmparatorluğu mirası Hicaz Demiryolu Tren İstasyonu ve Amberiye Mescidi, Sukya Mescidi, Cuma Mescidi ve Kuba Mescidi de ziyaret edildi.



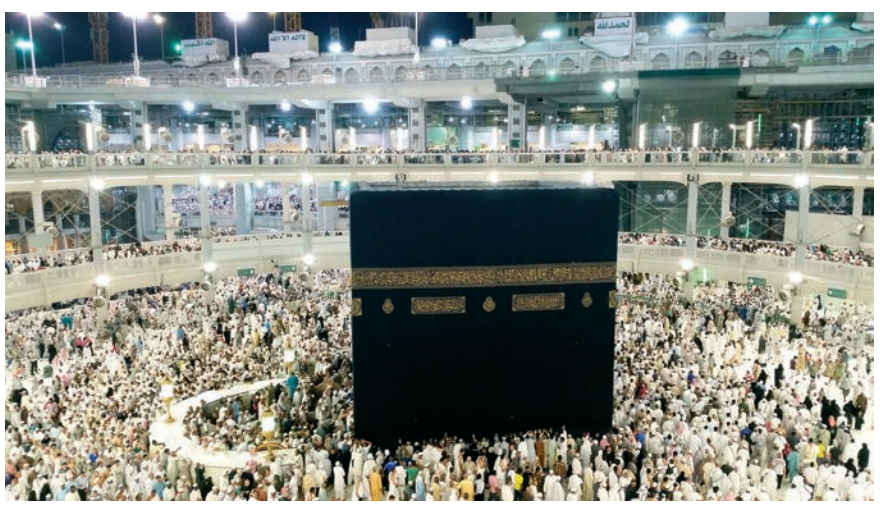
IŞIK SİGORTA MEKKE'DE

Ziyaretin ikinci aşaması insanlığın ilk mabedi, İslam'ın kıblesi olan Kabe'nin bulunduğu Mekke ile devam etti. Burada da İslam dinine göre umre ve hac ibadeti için önemli ve vazgeçilmez mekanlarından olan Arafat, Müzdelife, Mina ile Hazreti Muhammed'e ilk vahyin geldiği Hira Nur Dağı, hicretin ilk durağı Sevr Dağı, Cennet'ül Mualla Kabristanı, Cin Mescidi, Sancaktar Mescidi, Şecere Mescidi ve Hazreti Muhammed'in doğduğu ev ziyaret edildi. İslam aleminin en kutsal saydığı iki şehir olan Mekke ve Medine'ye yapılan ziyaret, manevi haz ve atmosferin coşkusu ile acentelerin hafızalarında unutulmaz hatıralar bıraktı. Acenteler, önümüzdeki yıl yine hep birlikte, burada buluşmak üzere sözleştiler.



Işık Sigorta, acenteleriyle gittiği umre seyahatinde önce Medine'yi ziyaret etti. Grup, gezinin ikinci aşamasında Kabe'nin bulunduğu Mekke'ye geçti.









Sigortayeri müşterisine THY milleri kazandırıyor

Online sigorta karşılaştırma sitesi Sigortayeri.com, Türk Hava Yolları'nın (THY) yolcu programı Miles&Smiles'la çok avantajlı bir kampanyaya imza atıyor.
Uzun ve karmaşık sigorta teklifi ve satın alma süreçlerini, teknolojik altyapısı, 360 derece iletişim kanalları ve yenilikçi yaklaşımıyla tüm ziyaretçileri için basite indirgeyen Sigortayeri.com, yeni kampanyalarıyla gerek internet sitesi, gerekse mobil uygulama veya çağrı merkezi aracılığı ile satın alma yapan herkese büyük avantajlar da sunuyor.
Sigortayeri.com'un THY işbirliğiyle başlattığı ve 31 Aralık 2015 tarihine kadar devam edecek yeni kampanyasında, Sigortayeri.com'dan yapılan tüm harcamalarda Miles&Smiles kartına bonus miller yükleniyor.
Bonus mil kazanmak için, Sigortayeri.com'da önce ihtiyacınız olan sigorta türündeki size en uygun poliçeyi seçiyorsunuz. Ardından ödeme ekranında Miles&Smiles kutucuğuna tıklayarak, açılan ekrana Miles&Smiles kartınızın üzerinde yer alan TK numaranızı yazıyorsunuz. Daha sonra satın alma işleminizi dilediğiniz herhangi bir kredi kartıyla yapabiliyorsunuz. Satın alınan poliçe tutarındaki mil, TK numarasını girdiğiniz zaman Miles&Smiles kartınıza yükleniyor.
Avantajlarla dolu kampanyada, Sigortayeri.com'daki her 1 liralık harcamanız için 1 Bonus Mil kazanırken, Seyahat Sigortalarına özel olarak her 1 liralık harcamanız için 6 Bonus Mil kazanıyorsunuz.
Daha ayrıntılı bilgi için 444 10 50 Sigortayeri Müşteri Hizmetleri'ni arayabilirsiniz.

Sigortayeri.com'dan satın alınan her sigorta poliçesinde, müşteriler harcamaları hangi kredi kartıyla yaparlarsa yapsınlar Miles&Smiles kartına bonus mil kazanıyorlar.



Sigortayeri'nden yapılan tüm sigorta alışverişleri 1 liraya 1 Bonus Mil kazandırırken, seyahat sigortası alışverişleri ise 1 liraya 6 Bonus Mil kazandırıyor.



sigortayeri
www.sigortayeri.com
facebook.com/sigortayeri twitter.com/sigortayeri
444 10 50
Destek Hattı

Sektör ekonominin güvencesi

Milli gelirin 40 katı teminat veren sigorta sektörü 80 bin kişilik istihdam kapasitesiyle ekonomiye önemli katkı sağlıyor. BES'teki 5 milyon 400 bini aşan katılımcı ve devlet katkısıyla birlikte 40 milyar lirayı aşan fonlar da cari açık açısından büyük önem taşıyor.

Sigorta sektörünün GSYİH içindeki payı düşük olsa da verdiği teminatlarla ekonomiye büyük katkı sağlıyor. Sigorta Denetleme Kurulu'nun (SDK) verilerine göre sigorta sektörünün verdiği 62.8 trilyon liralık teminat, 1.6 trilyon lira olarak gerçekleşen milli gelirin 40 katına yaklaşıyor.

Sektörün ekonomiye sağladığı önemli bir katkı da Bireysel Emeklilik Sistemi'nde (BES) biriken fonlar. Emeklilik Gözetim Merkezi'nin (EGM) verilerine göre 1 Mayıs 2015 tarihinde BES'teki katılımcı sayısı 5 milyon 401 bin kişiyi aştı. Katılımcıların fon tutarı da 37 milyar 127 milyon lira olurken 3 milyar 621 milyon liralık devlet katkısı fon tutarıyla birlikte BES'te biriken fonlar yaklaşık 40 milyar 750 milyon liraya ulaştı.

SDK'nın 2013 verilerine göre sigorta sektörünün ekonomiye verdiği teminat 62.8 trilyon liraya ulaşıyor.



Emin Özcan
emin@sigortacigazetesi.com.tr

380 MİLYON LİRA VERGİ

Son dönemde teknik kârlılık sorunu yaşayan sigorta sektörü 2013 yılında 1 milyar 252 milyon lira olan kârını 2014 yılında 1 milyar 388 milyon liraya yükseltti. Geçen yıl yaklaşık 300 milyon lira vergi ödeyen sektör bu yıl 380 milyon lira vergi ödeyecek.

SİGORTA ŞİRKETLERİNİN ÇALIŞAN SAYISI (PAZARLAMA PERSONELİ HARİÇ)

Merkez ve bölgelerde kadrolu, sözleşmeli, part-time, full-time çalışanların sayısı

Mezun Olduğu Eğitim Kurumu	Erkek	Kadın	Toplam
İlkokul	93	26	119
Ortaokul ve Dengi	83	16	99
Lise ve Dengi	863	797	1.660
2 Yıllık Yüksekokul	516	1.088	1.604
Üniversite	3.667	4.059	7.726
Lisansüstü	672	685	1.357
TOPLAM	**5.894**	**6.671**	**12.565**

SİGORTA VE REASÜRANS ŞİRKETLERİNİN KONSOLİDE MALİ KÂR ZARAR TABLOSU (TL) 01.01.2014-31.12.2014

	Elementer Şirketler	Hayat ve Emeklilik Şirketleri	Toplam
1.) YATIRIM GELİRLERİ	1.955.646.185	639.517.963	2.595.164.147
2.) YATIRIM GİDERLERİ	-1.867.056.540	-180.950.013	-2.048.006.553
3.) DİĞER FAALİYETLERDEN & OLAĞANDIŞI FAALİYETLERDEN GELİR & KARLAR-GİDER & ZARARLAR (+/-)	-236.647.556	-9.744.624	-246.392.179
4.) MALİ KAR VEYA ZARAR	-148.057.911	448.823.326	300.765.415
A.) Net Teknik Kar	1.029.923.252	437.973.116	1.467.896.368
B.) Yatırım Gelirleri	1.955.646.185	639.517.963	2.595.164.147
C.) Yatırım Giderleri (-)	-1.867.056.540	-180.950.013	-2.048.006.553
D.) Diğer Faaliyetlerden Gelen Farklar (-)	-236.647.556	-9.744.624	-246.392.179
E.) Enflasyon Düzeltme Hesabı	0	0	0
F.) Brüt Dönem Karı (Vergi Öncesi)	881.865.341	886.796.442	1.768.661.783
G.) Vergi Ve Diğer Yükümlülükler (-)	-152.336.723	-227.921.639	-380.258.362
H.) Net Dönem Karı	729.528.618	658.874.803	1.388.403.421

Kaynak:TSB

SİGORTA ŞİRKETLERİNİN PAZARLAMA PERSONELİ SAYISI

Merkez ve bölgelerde kadrolu, sözleşmeli, part-time, full-time çalışanların sayısı

Mezun Olduğu Eğitim Kurumu	Erkek	Kadın	Toplam
İlkokul	1	0	1
Ortaokul ve Dengi	3	0	3
Lise ve Dengi	200	274	474
2 Yıllık Yüksekokul	370	1.155	1.525
Üniversite	1.951	2.625	4.576
Lisansüstü	99	110	209
TOPLAM	**2.624**	**4.164**	**6.788**

Kaynak:TSB

ŞİRKET BAZINDA BES TEMEL GÖSTERGELER (01.05.2015)

Emeklilik Şirketi	Katılımcı Sayısı	Katılımcıların Fon Tutarı (TL)	Devlet Katkısı Fon Tutarı (TL)	Emekli Olan Katılımcı Sayısı
Aegon Emeklilik ve Hayat	42.798	142.161.616	9.838.051	79
Allianz Hayat ve Emeklilik	117.678	1.305.917.533	115.206.408	1.325
Allianz Yaşam ve Emeklilik	621.647	5.565.886.939	423.064.832	2.933
Anadolu Hayat Emeklilik	909.446	7.086.082.387	724.258.770	5.951
Asya Emeklilik ve Hayat	206.894	483.810.280	94.609.025	7
Avivasa Emeklilik ve Hayat	771.000	7.108.039.018	646.262.360	3.676
Axa Hayat ve Emeklilik	21.312	89.201.115	16.775.370	7
BNP Paribas Cardif Emeklilik	171.706	1.134.562.578	103.747.271	496
Cigna Finans Emeklilik ve Hayat	129.393	434.908.821	61.033.249	13
Ergo Emeklilik ve Hayat	35.924	153.517.452	16.534.684	50
Fiba Emeklilik ve Hayat	4.570	31.400.452	2.892.929	1
Garanti Emeklilik ve Hayat	921.406	5.924.027.739	588.368.311	1.914
Groupama Emeklilik	74.436	833.210.733	57.474.579	784
Halk Hayat ve Emeklilik	285.104	1.022.464.084	139.349.790	28
Katılım Emeklilik ve Hayat	38.743	85.187.372	10.553.714	
Metlife Emeklilik ve Hayat	157.417	637.450.823	82.011.467	34
NN Hayat ve Emeklilik	263.911	1.634.278.098	143.906.408	756
Vakıf Emeklilik	328.514	2.580.915.825	249.568.793	1.166
Ziraat Hayat ve Emeklilik	300.051	874.003.057	135.784.539	77
Sektör Toplamı	5.401.950	37.127.025.923	3.621.240.550	19.297

Kaynak: EGM

80 BİN KİŞİYE İŞ İMKÂNI

Sigorta sektörü yarattığı istihdam hacmiyle de ekonomiye katkı sağlıyor. 2014 yılı sonu itibarıyla sektörde toplam 19 bin 353 kişi çalışıyor. Bunun yanında sektörde 114 broker, 15 bin 756 acente, 31 bin 141 teknik personel, 1884 eksper ve yaklaşık 2 bin tarım eksperi görev yapıyor. Resmi verilerde yer almayan çalışanlar da dikkate alındığında sektörün istihdam hacmi 80 bin kişiye ulaşıyor.

SEKTÖRÜN İSTİHDAM DURUMU

	2010	2011	2012	2013	2014
Toplam Şirket Sayısı (*)	58	59	59	61	62
Hayat Dışı Sigorta Şirketi	34	35	35	36	38
Hayat ve Emeklilik Şirketi	23	23	23	24	24
Reasürans Şirketi	1	1	1	1	1
Broker Sayısı	81	92	98	111	114
Sigorta Acente Sayısı	16.205	16.616	16.827	15.494	15.756
Sigorta Acente Sayısı-Tüzel					8.986
Sigorta Acente Sayısı-Gerçek kişi					6.770
Teknik Personel					31.141
Bireysel Emeklilik Aracısı	16.716	17.868	20.176	26.639	
Eksper Sayısı					1.884
Tüzel Eksper Sayısı	1.095	1.343	1.396	1.379	571
Gerçek Eksper Sayısı					1.313
Tarım Eksperi Sayısı	1.318	1.649	1.926	1.953	2.000

(*) Prim ve katkı payı üretiminde bulunmayan şirketler hariç Kaynak: SDK ve SAİK

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

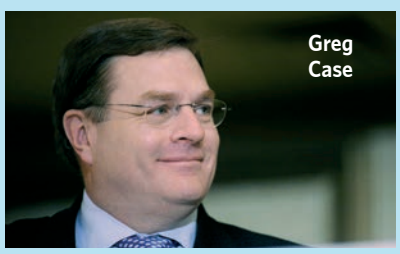
Yılın ilk çeyreği de devlere kâr getirdi

Dünyanın en büyük sigorta ve reasürans şirketleri, 2015'in ilk üç ayında da kârlılığı yakaladı. Şirketlerin birçoğu kârını bir önceki yılın aynı dönemine kıyasla artırmayı başarırken, birkaç şirketin kârlılığında azalma görüldü. Genele bakıldığında, çoğu şirketin yıl sonuna kıyasla sonuçlarını iyileştirdiği dikkat çekti.

Dünyanın en büyük sigorta ve reasürans şirketleri, 2015 yılının ilk üç ayına dair sonuçlarını açıkladı. Çoğu şirket kâr oranını yukarıya çekerken, bazılarının kârlılığında azalma görüldü. Yıl sonuna kıyasla, birçok şirket sonuçlarını iyileştirmeyi başardı. Reasürans şirketleri arasında en çok Munich Re'nin kârında düşüş gözlemlendi. Munich Re'nin kârı, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 16 oranında azaldı ve 790 milyon euro olarak kayıtlara geçti. Satıştaki reasürör PartnerRe'nin kârı da yüzde 21.6 oranında düştü ve 211 milyon euro olarak açıklandı. Diğer reasürans şirketleri ilk çeyrekte daha başarılı oldu. En yüksek kâr artışı yüzde 30'la SCOR'dan geldi, şirketin kârı böylece ilk çeyrekte 175 milyon euroya ulaştı. Hannover Re de kârını yüzde 20.1 oranında artırarak 280 milyona taşıdı.
En kârlı reasürör Swiss Re oldu, şirketin kârı yüzde 17 artarak 1.2 milyar euroya yükseldi. En büyük sigorta ve reasürans brokerlik şirketlerinden Aon plc ise 2015 yılının ilk çeyreğinde sadece yüzde 0.9 oranında artış sağlayarak kârını 299 milyon euroya çıkardı.
Sigortacıların da ilk çeyrekteki performansı iyiydi. Mapfre'nin kârında yüzde 8 oranında azalma oldu ve şirket ilk çeyreği 201 milyon euro kârla kapadı. Zurich Insurance Group'un da kârı yüzde 4 oranında azaldı ve 1.1 milyar euroya geriledi.
En yüksek kâr artışı yüzde 63.9'la MetLife'tan geldi, şirketin kârı 1.9 milyar euro olarak açıklandı. AIG de ilk çeyrekte kârını yüzde 53.4 gibi rekor bir seviyede artırdı ve 2.1 milyar euro kâr etti. Allianz, kârını önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 11 oranında artırarak 1.8 milyar euroya taşıdı. Liberty Mutual da kârını bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 4.1 oranında artırarak 251 milyon euroya yükseltti. Generali de kârını bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 3.3 oranında artırarak 682 milyon euroya çıkardı.

AON PLC'NİN İLK ÇEYREK KÂRI 299 MİLYON EURO

En büyük sigorta ve reasürans brokerlik şirketlerinden Aon plc, 2015 yılının ilk çeyreğinde 299 milyon euro kâr etti. Şirket, kârını bir önceki yılın aynı dönemine kıyasla sadece yüzde 0.9 oranında artırabildi. Şirketin toplam gelirleri yüzde 3 oranında azalarak 2.5 milyar euro geriledi.
Sonuçları yorumlayan Başkan ve CEO Greg Case, "Kur farkının yarattığı güçlüklere rağmen, yıla sağlam bir başlangıç yaptık. Yıl içinde başarılı sonuçlarımızı ilerleteceğimize ve 2017 yılında 2.1 milyar euro kâr etme hedefimize ulaşabileceğimize inancım tam" dedi.


Greg Case

SATIŞTAKİ PARTNER RE 211 MİLYON EURO KÂRDA

Şu sıralarda satılmak üzere olan reasürör PartnerRe, 2015 yılının ilk çeyreğinde kârında bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 21.6 oranında düşüş yaşadı. Şirketin ilk çeyrek kârı 211 milyon euro olarak açıklandı. Şirketin özvarlık verimliliğiyse yüzde 9.8 olarak kayıtlara geçti. Prim üretimi, yüzde 5 oranında azalarak 1.5 milyar euro geriledi. Toplam gelirler 1.2 milyar euro olarak gerçekleşti.


Michel M. Liès

SWISS RE İLK ÇEYREKTE KÂRINI YÜZDE 17 ARTIRDI

Swiss Re, 2015 yılının ilk çeyreğinde 1.2 milyar euro kâr etti. Şirketin kârı, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 17 oranında artmış oldu. İlk çeyrekteki özvarlık verimliliği yüzde 16.1 olarak kayıtlara geçti. Şirketin prim üretimiyse yüzde 7 oranında arttı ve 6.9 milyar euro ulaştı.
Sonuçları değerlendiren CEO Michel M. Liès, mevcut piyasa şartlarının ve faiz oranlarının hâlâ zorlayıcı olduğunu söyledi. Bu sebeple elde ettikleri sonuçların çok daha sevindirici olduğunu belirten Liès, şunları söyledi: "Zorlu koşullara rağmen kârlılığımızı artırabilmemizi müşteri merkezli yaklaşımımıza ve başarılı iş modelimize borçluyuz. Bu sonuçlar, fırsatlardan yararlanmayı başarabildiğimizi ve riskleri iyi bir şekilde yönetebildiğimizi gösteriyor."

ALLIANZ İLK ÇEYREKTE KÂRINI 1.8 MİLYAR EUROYA YÜKSELTTİ

Allianz, 2015'in ilk çeyreğinde kârını önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 11 oranında artırarak 1.8 milyar euroya taşıdı. Şirketin toplam gelirleri de yüzde 11.2 oranında arttı ve 37.8 milyar euroya yükseldi. Doğal afetler, şirkete 222 milyon euroya mâl oldu. Prim üretimi, hayat dışında yüzde 13.9'luk artışla 17.3 milyar euroya, hayat branşındaysa yüzde 9.7'lik artışla 18.8 milyar euroya ulaştı.
Sonuçları değerlendiren CFO Dieter Wemmer şunları söyledi: "Geçen yılın ilk çeyreğinde de çok iyi sonuçlar elde etmiştik, bu yıl sonuçlarımızı daha da ileriye taşıdık. Her ne kadar umut verici bir başlangıç yapmış olsak da, düşük faiz oranları piyasa şartlarını zorlamayı sürdürüyor. Yine de yılın geri kalanı için hazırlıklıyız. Hayat dışına bakacak olursak, Rusya ve ABD'de yeniden yapılanmamıza rağmen, Almanya'da güçlü bir şekilde büyüdük. Hayat branşındaysa İtalya, Asya-Pasifik ve Türkiye'deki yoğun talep sayesinde iyi bir büyüme oranı yakaladık."


Dieter Wemmer

MAPFRE'NİN VERGİ ÖNCESİ KÂRI İLK ÇEYREKTE 459 MİLYON EURO

Mapfre, 2015 yılının ilk çeyreğindeki vergi öncesi kârını 459 milyon euro olarak açıkladı. Geçen yılın aynı dönemine göre vergi öncesi kârını yüzde 4.7 artıran şirketin paydaşlarına düşen kâr ise yüzde 8 oranında azalarak 201 milyon euroya geriledi. Toplam prim üretimi, yüzde 2.6 oranında artarak 6.1 milyar euroya ulaştı. Şirketin toplam gelirleri de yüzde 8.9 oranında arttı ve 7.5 milyar euro oldu.



AIG'NİN İLK ÇEYREK KÂRINDA YÜZDE 53'LÜK REKOR ARTIŞ

AIG, 2015 yılının ilk çeyreğinde 2.1 milyar euro kâr etti. Şirket böylece kârında geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 53.4'lük bir artış yakalamış oldu. Kârdaki bu rekor seviyede artış, AIG'nin iki büyük iştirakini satmasından kaynaklandı.


Peter D. Hancock

Özvarlık verimliliği yüzde 9.3 olarak gerçekleşti. Şirket ilk çeyrekte 302 milyon euro hasar ödemesi gerçekleştirdi.
Konu hakkında konuşan Başkan ve CEO Peter D. Hancock, finansal hedeflerinde ilerleyişlerinin ve bilanço yönetimine bağlılıklarının elde edilen sonuçlara yansıdığını söyledi. İş yapış şekilleri ve aktifleri satarak borçlarını hızla kapamalarının, şirketin risk seviyesinin ne kadar indiğine ışık tuttuğunu kaydeden Hancock şöyle devam etti: "Odağımızda müşteri ve hissedarlarımızın uzun vadeli çıkarlarını gözetmek, bunun sürdürülebilirliğini sağlamak var. Büyüme, kârlılık ve risk faktörlerinin arasındaki dengeyi koruyarak uzun vadeli hedeflerimize ulaşacağımıza inanıyorum."


David H. Long

LIBERTY MUTUAL İLK ÇEYREKTE 251 MİLYON EURO KÂR ETTİ

Liberty Mutual, 2015 yılının ilk çeyreğinde kârını bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 4.1 oranında artırarak 251 milyon euroya taşıdı. Toplam prim üretimi yüzde 7 oranında arttı ve 8.5 milyar euroya ulaştı. Toplam gelirler de 8.7 milyar euro olarak gerçekleşti. Afetler sebebiyle ilk çeyrekte 455 milyon euro hasar ödemesi yapıldı. Konu hakkında değerlendirmelerde bulunan Başkan ve CEO David H. Long, "Yılın ilk çeyreğinde, enerji sektöründeki zorlayıcı baskılar ve zorlu kış koşullarına rağmen başarılı bir sonuç elde ettik" dedi.

KÂRLILIKTA ARTIŞ REKORU YÜZDE 63.9 İLE METLIFE'TA

MetLife, 2015'in ilk çeyreğinde kârını bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 63.9 oranında artırarak 1.9 milyar euroya taşıdı. Kârdaki bu yüksek artışın altında şirketin yeni yıllık hayat sigortası ürününün ve uzun süreli bakım sigortasının satışlarındaki güçlü performansın yattığı belirtildi. İlk çeyrekte şirketin özvarlık verimliliği yüzde 11.7 olarak gerçekleşti. Toplam gelirler 11 milyar euro olarak kayıtlara geçti.Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO Steven A. Kandarian sonuçları şöyle yorumladı: "MetLife yıla iyi bir giriş yaptı. Yaptığımız işlerin hacminde ciddi bir büyüme gözlemledik. İzlediğimiz politikaların meyvelerini verdiğini görmek sevindirici. Örnek vermek gerekirse, ABD dışında kaza ve sağlık ürünlerinin satışında yüzde 24 artış yaşadık."


Steven A. Kandarian


Ulrich Wallin

HANNOVER RE KÂRINDA YÜZDE 20.1 ARTIŞ SAĞLADI

2015 yılının ilk çeyreğinde 280 milyon euro kâr eden Hannover Re, böylece kârını geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 20.1 oranında artırmış oldu. Şirketin toplam prim üretimi yüzde 21.4 oranında artarak 4.4 milyar euroya yükseldi. Özvarlık verimliliğiyse yüzde 13.9 olarak gerçekleşti.
2015 yılına güzel bir başlangıç yaptıklarını ifade eden Yönetim Kurulu Başkanı Ulrich Wallin şunları söyledi: "Elde ettiğimiz sonuçlar, özellikle de düşük faiz oranları göz önüne alındığında gerçekten tatmin edici. Yıl sonu için koyduğumuz 875 milyon euroluk kâr hedefine ulaşma yolunda emin adımlarla yürüyoruz."


Jörg Schneider

MUNICH RE'NİN KÂRI YÜZDE 16 ORANINDA DÜŞTÜ

Munich Re, 2015'in ilk çeyreğinde 790 milyon euro kâr etti. Şirketin, bir önceki yılın ilk çeyreğinde 941 milyon euro olan kârı yüzde 16 oranında azalmış oldu. İlk çeyrekte şirket, doğal afetler için 66 milyon euro, insanlardan kaynaklanan felaketler için 189 milyon euro hasar ödedi. Özvarlık verimliliğiyse yüzde 9.7 olarak gerçekleşti.
Sonuçlardan memnun olduğunu belirten CFO Jörg Schneider, şunları söyledi: "Merkez bankalarının pahalı fiyat politikaları yüzünden yatırım yapmak zorlaşmış da olsa yıla iyi başladık. Yıl sonunda 2.5 - 3 milyar euro kâr etme hedefimizi başarabileceğimize inanıyorum."

ZURICH'İN İLK ÇEYREK KÂRI 1.1 MİLYAR EURO

Zurich Insurance Group, 2015 yılının ilk çeyreğinde 1.1 milyar euro kâr etti. Şirketin kârı geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 4 oranında azaldı. Prim üretimi hayat dışında yüzde 5 düşüşle 9 milyar euro, hayat branşındaysa yüzde 5 artışla 6.7 milyar euro olarak gerçekleşti.
Sonuçları değerlendiren CFO George Quinn şunları söyledi: "Sonuçları tatmin edici buluyorum. Kur farkları dolayısıyla grubumuzun performansı geçen yılkine kıyasla daha durgun. Bazı alanlarda kendimizi iyileştirmemiz ve geliştirmemiz gerektiği çok açık, böylece daha verimli olmaya odaklanabiliriz."


George Quinn


Denis Kessler

SCOR'DAN İLK ÇEYREKTE YÜZDE 30'LUK KÂR ARTIŞI

SCOR, 2015 yılının ilk çeyreğinde 175 milyon euro kâr etti. Şirketin kârı, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 30 oranında arttı. Toplam prim üretimiyse yüzde 17 artarak 3.1 milyar euroya yükseldi. Özvarlık verimliliğiyse yüzde 12.1 olarak kayıtlara geçti.
SCOR Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO'su Denis Kessler, şirketin ilk çeyrekte elde ettiği sonuçları şu şekilde değerlendirdi: "Elde ettiğimiz başarılı sonuçlar, uyguladığımız stratejik taktiklerin doğru olduğunu gösteriyor. Yaptığımız işler ilk çeyrekte de büyümeyi sürdürdü. Ocak ve nisan aylarındaki yenilemelerin de olumlu geçmesi ve hayat alanındaki işlerimizi büyütmemiz, kârlılık ve büyümeyi aynı anda sağlamaya yönelik iş planımızın da başarısını kanıtlamış oldu."

GENERALI 682 MİLYON EURO KÂR ETTİ

Generali, 2015 yılının ilk çeyreğinde, kârını bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 3.3 oranında artırarak 682 milyon euroya taşıdı. Prim üretimi de yüzde 8.3 oranında arttı ve 20.1 milyar euroya ulaştı. Üretimin 6.5 milyar eurosu hayat dışından, 13.6 milyar eurosu hayat branşından geldi.
Hayat dışındaki üretim bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 0.1, hayat branşındaysa yüzde 12.7 oranında arttı. Hayat branşındaki üretimdeki artış, şirketin özellikle İtalya, Almanya ve Fransa'daki büyümesinden ileri geldi.

Renk Özcan
renk@sigortacigazetesi.com.tr



- **NEPAL DEPREMİNİN FATURASI 10 MİLYAR DOLARI GEÇEBİLİR**

  Nepal Ekonomi Bakanı Ram S. Mahat, Nepal'i 80 yılın en büyük depreminden sonra tekrardan inşa etmenin maliyetinin 10 milyar doları aşabileceğini söyledi. Bu rakam Nepal'in 20 milyar dolarlık ekonomisinin yarısına denk geliyor.

- **MOODY'S, WILLIS'İ NEGATİF İZLEMEYE ALDI**

  Derecelendirme kuruluşu Moody's, Willis'i, Fransız brokerlik şirketi Gras Savoye'un hisselerini almak için teklif vermesinin ardından negatif izlemeye aldı.



- **ALLIANZ ALMANYA'NIN CEO'SU ERGO'YA GEÇTİ**

  Allianz Almanya CEO'su Markus Reiß, Munich Re'nin sigorta kolu Ergo'ya Yönetim Kurulu Başkanı olarak atandı. Allianz Almanya'da ise Yönetim Kurulu Başkanı olarak Manfred Knof görev alacak.


Markus Reiß

- **FOSUN, SİGORTA SEKTÖRÜNDE SATIN ALMA YAPMAK İÇİN 1 MİLYAR DOLARLIK FON OLUŞTURACAK**

  Yurtiçinde ve yurtdışında satın alma işlemleri gerçekleştiren Çinli sigorta devi Fosun, sigorta sektöründe yaptığı satın almaları karşılamak için hisse satarak 1 milyar dolarlık fon oluşturacak.

- **GUY CARPENTER'A YENİ CEO**

  Dünyanın önde gelen reasürans firmalarından Willis Re'de üst yönetim değişti. Willis Re'nin Başkanı Peter Hearn, 2016 Mayıs ayı itibarıyla Guy Carpenter'a CEO olarak geçecek.Guy Carpenter'ın mevcut CEO'su Alex Moczarski ise aynı zamanda görevini sürdürdüğü Marsh & McLennan International'daki başkanlık görevine devam edecek.

- **PARTNER RE İÇİN EXOR VE AXIS REKABETİ KIZIŞIYOR**

  Dünyanın en büyük 10 reasürans şirketi arasında olan Partner Re'nin satışında işler kızışıyor. Axis Capital'in Partner Re ile birleşme planlarını açıklamasının ardından Fiat şirketinin ortaklarından Agnelli ailesinin şirketi Exor, Partner Re'ye hisse başına 130 dolara denk gelen 6.4 milyar dolarlık teklif sundu. Exor, Partner Re'nin teklifi kabul etmeyince yeni bir teklif hazırladıklarını duyurdu.

İklim değişiklikleri sigortacı ve reasürörleri zorlayacak

İklim koşullarından kaynaklanan doğal afetlerin ilerleyen yıllarda daha şiddetli olacağı ve sayıca artacağı tahmin ediliyor. Kredi derecelendirme kuruluşu Standard & Poor's'a (S&P) göre, eğer bu tahminler gerçekleşirse, sigortacı ve reasürörlerin katastrofik riskleri yönetmek için hazırlıklı olup olmadıkları da sınanmış olacak.

S&P'nin "İklim Değişiklikleri Şirketlerin Doğal Afetler Karşısındaki Güvenilirliğini Sınayabilir" isimli yeni raporunda, sonuçları daha yıkıcı hale gelen doğal afetlerin etkilerini mercek altına alıyor. Raporda, "Yakın geçmişte, doğal afetlerin şirketlerin kredi dereceleri üzerinde çok büyük bir etkisi olmadığını gözlemliyoruz. Bilimsel kanıtların gösterdiği gibi bu afetlerin sıklaşması ve şiddetini artırması durumunda kredi dereceleri üzerindeki etkileri de artabilir" ifadeleri kullanılıyor.

Reasürans devi Swiss Re'nin datasını kullanan S&P, doğal afetlerin yarattığı ekonomik hasarın son on yıl içinde ciddi bir artış gösterdiğine dikkat çekiyor. Fakat şirketlerin birçoğunun "likidite yönetimi, sigorta, afet risk yönetimi ve olay sonrası iyileştirme önlemleri" sayesinde bunun etkisini hafifletmeyi başardığı belirtiliyor. Doğal afetlerin şirketler üzerindeki etkisini azaltan uygulamalar arasında sigorta sistemleri, reasürans bağlantılı yatırımlar, sigorta bağlantılı menkul kıymetler, afet bonoları ve Karayipler Afet Riski Sigorta Kuruluşu (CCRIF SPC), Afrika Risk Kapasitesi (ARC), Pasifik Afet Riski Sigorta Girişimi (PCRIP) ve DASK gibi bölgesel risk finansman havuzları bulunuyor. Bütün bu risk transfer mekanizmaları dünyadaki ekonomilere ve toplumlara doğal afetler karşısında geniş çaplı koruma sağlarken, PCRIP gibi parametrik programlar afet sonrası hasarın hızlı ödenmesini sağlıyor.Ancak, raporda, bu tür finans araçları son on yılda yeterli gelmiş de olsa, dünyanın öncekilere göre çok daha yıkıcı doğal afetlerle karşı karşıya kalma ihtimali olduğuna vurgu yapılıyor. S&P, doğal afetlerin kredi derecelendirmesinde nadiren negatif bir etkisi olduğunu doğruluyor. Son on yılda sadece 60 kere bir doğal afetin kredi notunun düşmesinde temel etken olduğu belirtiliyor. Bunun ne kadar az olduğu, S&P'nin son on yılda 6 bin 300 kere kredi notu düşürdüğü göz önüne alınınca anlaşılıyor.

S&P, yoğun küreselleşme ve dünyanın giderek daha bağlantılı bir hale gelmesine paralel, doğal afetler de sayıca artar ve şiddetlenirse şirketlerin mevcut risk yönetimi girişimlerinin yetersiz kalacağı konusunda uyarıda bulunuyor. Karışık tedarik zincirleriyle dünya ekonomisinin gittikçe daha da birbirine entegre olduğu da dikkate alınırsa, küresel olarak yüksek riskli bölgelerin artışı doğal afetlerin etkisini artırabilir.

Asya-Pasifik bölgesindeki yüksek riskli kıyı bölgelerine ve ABD'deki orman yangını riski yüksek alanlara artan göç oranı, nüfus artışının bir sonucu olarak artan riske örnek teşkil ediyor. S&P'ye göre, riski yüksek bir bölgede gerçekleşecek şiddetli bir doğal afetin sonuçlarının yıkıcı olması da kaçınılmaz olacak. Raporda şu ifadeler yer alıyor: "Şiddetli bir afet gerçekleşecek olsa, şirketlerin afet sigortaları ve bütün risk yönetimi yetersiz kalır. Dünyadaki herkesin, global ekonominin doğal afetlere karşı direncini artırması gerekiyor, böylelikle afetlerin şirketler üzerindeki etkisi kontrol edilebilir olur. Bize göre, bu tarz olaylardaki risk seviyeleri konusunda daha transparan olmalı. Bu açıdan, 100'de 1 Girişimi (1-in-100 Initiative) şirketlerin bu tür olaylara direncini daha fazla incelemeli."



Kaynaklar: Standart & Poor's raporu

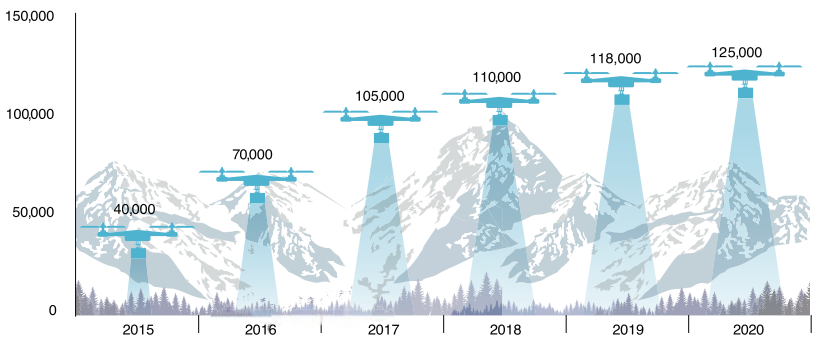
İnsansız hava araçları sektöre yeni çözümler sunacak

İnsansız hava araçları, ticari alanda da kullanılacak. Kolayca yönetilebilen ve her arazide işlev görebilen araçlar, afet sonrası ekspertizden, tarımda sahte hasar ihbarlarının ortadan kaldırılmasına kadar pek çok konuda potansiyel bir çözüm sunuyor.

İnsansız hava araçları askeri çevrelerde yıllar boyunca araştırma ve keşif yapmak için kullanıldı. Ancak bu araçların kullanımının, ABD Federal Havacılık İdaresi'nin (FAA) küçük insansız hava araçlarının kullanımına izin vermesi ile birlikte başka alanlara da sıçraması bekleniyor. Bu alanlardan biri de sigortacılık… Konut risklerini teminat altına alan sigortacıların, insansız hava aracı teknolojisini ilk kullananlar olması bekleniyor. Örnek olarak, bir risk mühendisi, konutun üstünde olduğu bölge hakkında detaylı bilgi almak ve tazminat ya da risk belirlemek için insansız hava araçlarını kullanabilir. İnsansız hava araçları, aynı zamanda doğal afetler sonucu oluşan hasarın tespiti konusunda da kullanılabilir. Ticari kullanımda yasal engeller aşıldığı zaman insansız hava araçları, hayat dışı sigorta sektörünün ayrılmaz bir parçası haline gelebilir. İnsansız hava araçları, mobil cihazlarda ve akıllı telefonlarda olmayan özellikleri ile aşağıdaki görevleri yerine getirebiliyor:

• En az insan etkisi ve daha iyi fotoğraf kalitesi ile ulaşılması zor yerlerde hızlı ve kolayca fotoğraf çekebiliyor ve video kaydedebiliyor.
• Kötü hava koşullarında iyi performans gösteriyor. Bu özelliği ile insanların yaralanma riskini ortadan kaldırıyor.
• Kuruluşların ve bireylerin daha hızlı ve detaylı bir şekilde, gerçek zamanlı olarak karar vermesini sağlıyor.

Önümüzdeki yıllarda öngörülen insansız hava aracı satışları



İNSANSIZ HAVA ARAÇLARI SİGORTACILIĞI NASIL DEĞİŞTİRECEK?

Bu yeni teknoloji, sigortanın pek çok alanında değer yaratırken, süreçleri kolaylaştıracak ve maliyetleri kısacak.

1- Hasar ekspertizinde, üretimi, verimliliği ve güvenliği artırıyor

Eksperler, konut hasarları tespit edilirken tehlikeli durumlarla karşı karşıya kalabiliyor. Eksperlerin çatılara ve bacalara ulaşmak için iskeleleri ya da merdivenleri kullanmaları gerekiyor. Sel ve selyap olaylarında ise

Yöneticileri korkutan JEOPOLİTİK RİSKLER

Jeopolitik riskler, şirketler için büyük bir sorun yaratıyor. Hem bu risklerin öngörülmesi zor hem de sonuçları birçok iş kolunu farklı şekillerde etkiliyor.

Ekonomik ve jeopolitik güçlüklerin birbiriyle etkileşimi, ticari kuruluşların global tedarik zincirini yönetmesini daha da zorlaştırıyor. Bu riskler, ticari kuruluşların gösterdiği faaliyetler, yaptıkları satışlar ya da bölgede kaynak sağlamaları üzerinde çok ciddi etkiler yaratabiliyor.

Dünya Ekonomik Forumu tarafından yayınlanan Global Riskler 2015 raporuna göre, gerçekleşmesi en olası ilk beş riskin üçünü jeopolitik riskler oluşturuyor. Bu önemli bir gelişme; 2007-2014 yılları arasında hep ekonomik riskler ön plandayken, ilk onun arasına yeni giren jeopolitik riskler bir anda yükselişe geçmiş durumda.

Yeni riskler sigortacı ve reasürörler için fırsatlar yaratsa da, jeopolitik risklerin sonuçları bütük çapta kayıplara yol açabilir. Birçok şirket dengesiz bir pazardan çıkmak istediğinde, bu durum ülkenin mevcut sorunlarını daha da artırabilir ve pazarda kalmayı seçen diğer şirketler için durumu daha da zorlaştırabilir. Bir ülkedeki riskler aynı zamanda komşu ülkeleri de etkileyebilir.

ALLIANZ RUSYA VE UKRAYNA'DA TİCARİ SİGORTALARA ODAKLANDI

2014 yılında Orta ve Doğu Avrupa'da Allianz'ın toplam geliri 3.5 milyar eurodan 3.2 milyar euroya düştü. Bunun sebebi ise şirketin Rusya ve Ukrayna'daki hayat dışı sigortaları yeniden yapılandırması ve her iki ülkede de ticari sigortaya odaklanması oldu.

Allianz Yönetim Kurulu Üyesi ve Piyasa Gelişim Sorumlusu Manuel Bauer, "2014 yılında Orta ve Doğu Avrupa'daki işlerimiz, olumsuz ekonomik ve siyasi ortamın üstesinden gelemedi. Rusya ve Ukrayna'daki ağır şartlar bizi işlerimizi yeniden yapılandırmaya mecbur bıraktı. Bu etkenler sonuçlarımızı da etkiledi. Orta ve Doğu Avrupa'daki tüm diğer operasyonel birimler iyi sonuçlar elde etti, bu da 2014 yılında çektiğimiz sıkıntılar göz önüne alındığında başarı olarak kabul ediliyor" şeklinde konuştu.

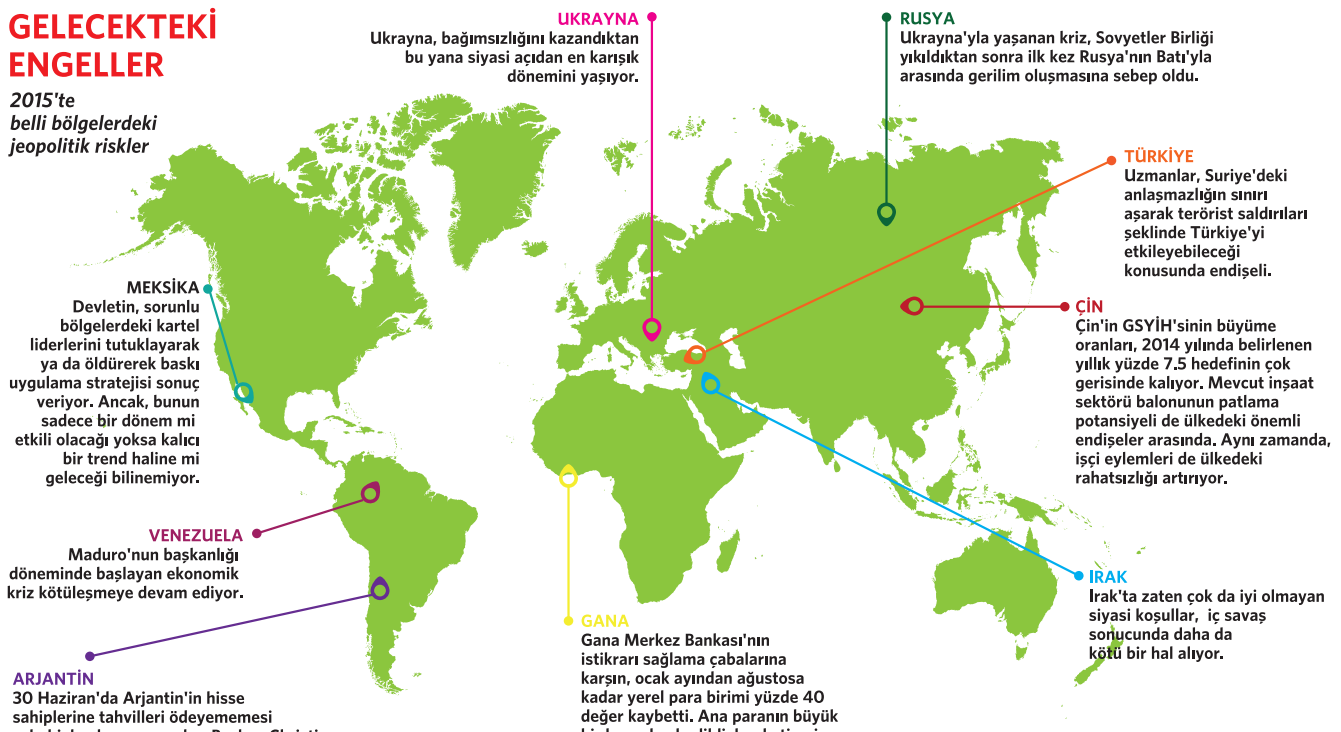
Allianz Orta ve Doğu Avrupa Bölgesel CEO'su Manfred Knof, "Rusya'daki bu olumsuz piyasa koşulları ile kötüleşen ekonomik ve siyasi duruma tepki vermek gerekliydi. Perakende pazarı terk etme kararı sayesinde ülkede kurumsal işlere odaklanılabilir, tıpkı Orta ve Doğu Avrupa'da olduğu gibi ek fırsatlardan yararlanılabilir" diye açıklama yaptı.

Kaynaklar: www.banka.hr, Report, Intelligent Insurer

Dünya Ekonomik Forumu'nun Global Riskler 2015 raporuna göre, devletler arası anlaşmazlıklar jeopolitik riskleri artıracak ve bunun da sigorta ve reasürans pazarına doğrudan etkisi olacak.

GELECEKTEKİ ENGELLER

2015'te belli bölgelerdeki jeopolitik riskler



Kaynak: Global Risks 2015

kaçakları tespit etmek ve su hasarının kaynaklarının bulunması için büyük çaba harcanıyor. Kışın ise kaygan zeminler ve zor hava koşulları tehlike arz ediyor. Kolay kurulumları, navigasyon özellikleri ve yüksek çözünürlüklü video ve fotoğraf çekebilmeleri nedeniyle ideal bir çözüm seçeneği olan insansız hava araçları, eksperlerin, tehlikenin ortaya çıktığı düşünülen alanları yakından gözlemleyebilmesine ve etraftaki cisimlere zarar vermeden, zararın detaylarını analiz edebilmesine imkan veriyor.



2- Risk mühendislerinin üretkenliğini yükseltiyor

Risk mühendisleri, müşterileri ve underwriterlar için bölgeden bölgeye seyahat ederek risk-tespit araştırmaları yapmak, bilgi toplamak ve risk tespit tutanakları doldurmak zorunda. İnsansız hava araçlarının ortaya çıkması ile uzmanların olay yerine gitmesine gerek kalmayacak. Sıradan bir çalışan, insansız hava aracını kolayca konut veya bölgede dolaştırarak fotoğraflar ve videolar çekebilecek. İnsansız hava araçları, aynı zamanda pek çok uzmanın aynı anda araştırmaya uzaktan katılmasına olanak sağlayacak. Uzmanlar, gerçek zamanlı görüntüleme özelliği sayesinde saha mühendislerine talimat verebilecek ya da uzaktan yakınlaştırma özelliğini kullanarak yüksek kaliteli görseller toplayabilecek. Bu da bölgeye defalarca gidilmesini engelleyecek ve risk tespiti çalışmalarının ücretini azaltırken zamandan tasarruf sağlayacak. İnsansız hava araçlarının kullanımı, geçişi zor olan bölgelerde de fotoğraf ve video çekimini kolaylaştıracak.

3- Doğal afetlerde müdahale süreçlerini iyileştiriyor

Dünyada doğal afetlerin sıklığı ve verdiği zarar gittikçe artıyor. Hortumlar ve tropik fırtınalar doğal afet zararlarının büyük bir kısmını oluşturuyor. Bu afetlerden sonra hasar eksperleri, hasar tespiti yapabilmek için görevlerini yaparken zarar görmüş ve kapanmış yolları geçmek zorunda kalıyor, düşmüş ağaçlar, kopmuş elektrik hatları gibi pek çok tehlikeli durumla karşılaşıyor. Yeni hasar tespit modelleri ve araçları ile sigorta şirketleri hasar tespit sürecini kolaylaştırmış olsa da büyük miktarda zararın tespit edilmesi uzun zaman alıyor. İnsansız hava araçları, mobiliteleri ve hızlı cevap süreleri ile bu zorlu süreci oldukça kolaylaştıracak. Dahili GPS yer belirleyicileri ile kolayca sigortalı varlıklara ulaşabilecek olan araçlar, sensörleriyle zemin durumunu belirleyebilecek, yüksek çözünürlüklü fotoğraflar çekebilecek ve tahminler için uzmanlara yollayabilecek.

4- Tarımda sahte hasar ihbarlarını azaltıyor

İnsansız hava araçları, aynı zamanda tarım sigortasında da sadece ekim yapılabilir alanları tespit etmek için değil, tarlalarda gerçekleşen zararları daha efektif bir şekilde tespit etmek için kullanılabilir. Yüksek çözünürlüklü kameralarla donatılmış insansız hava araçları, renk kontrastını kullanarak ekime uygun alanları gösterebilir. Aynı zamanda, uzun mesafeleri kolayca katedebildikleri için saatlerce ve günlerce sürebilen hasar tespiti çalışmaları çok daha kısa sürede gerçekleştirilebilir.

İNSANSIZ HAVA ARAÇLARININ GELECEĞİ

Teknoloji geliştikçe, şirketlerin teknolojik gelişimlere uyum sağlaması gerekiyor. Teknolojiye ayak uyduramayan şirketler, gittikçe artan rekabet ortamında işlerini kaybetme tehlikesiyle karşı karşıya kalabilir. Belirttiğimiz gibi, hayat dışı sigorta sektörü özellikle hasar tespiti ve risk mühendisliği alanlarında insansız hava araçlarından faydalanabilir. Başarılı olmak isteyen şirketler, şimdiden bu teknolojinin kullanımıyla ilgili saha çalışmalarına başlamalı.

Siber sigortada yeni bir fırsat kapısı: BITCOIN

Gün geçtikçe değeri ve kullanımı artan sanal para birimi Bitcoin, siber saldırı riskinden ötürü sigortacılara yeni bir kapı açacak. Çünkü, Bitcoin kullananlar göremedikleri mal varlıklarının tehdit altında olduğunun farkında ve bu yüzden sigorta teminatı peşinde.

Duygu Tardü
duygu@sigortacigazetesi.com.tr



BITCOIN NEDİR?

Bitcoin, deneysel olarak başlatılmış dünyanın herhangi bir yerindeki herhangi bir insana kolayca ödeme yapmayı sağlayan sanal bir para birimidir. Bitcoin teknolojisi, noktadan noktaya dağıtımlı bir ağ üzerinde çalışır. Böylece merkezi bir kuruluşa ihtiyaç kalmaz. Para oluşumu ve transfer işlemleri ağ üzerinde kolektif olarak gerçekleşir. Bitcoin ayrıca bu para biriminin oluşmasını sağlayan yazılımın da adıdır.

Her gün dünya genelinde 100 binden fazla müşteri, finansal transferlerini nakit para, kredi kartı ya da takas yöntemini kullanmadan gerçekleştiriyor. Peki, bu alıcılar bunu nasıl yapabiliyor? Tabii ki Bitcoin'lerle. 6 yıldır gün geçtikçe kullanımı ve değeri artan Bitcoin'lerin sigorta endüstrisindeki önemi de gitgide artmakta. Geçen ay New Orleans'ta Risk ve Sigorta Yönetimi Topluluğu (RIMS) tarafından gerçekleşen konferansta, Innovation Insurance Group'un kurucusu ve CEO'su Ty Sagalow doğası gereği şüpheli unsurlar taşıyan Bitcoin'e güvenmenin bazı ekonomistler için ne kadar zor olduğunu anlayabildiğini söyledi.

KARANLIK KÖKENLER

2009'da Bitcoin ilk çıktığında çok miktarda uyuşturucu satın almak ya da kiralık katil tutmak gibi yasadışı durumlar için kullanıldı. Sagalow'a göre, Bitcoin bu karanlık patikadan çabuk uzaklaştı ve teknolojiyle ilgilenen yatırım potansiyeli yüksek Silikon Vadisi[1] şirketleri tarafından çok sevildi.
Sagalow'un açıklamasına göre, şu an yaklaşık olarak 3.5 milyar dolar Bitcoin sirkülasyonda bulunuyor ve 82 bin tüccar Bitcoin'i kabul etmiş durumda. 8 milyon kullanıcı "Bitcoin Cüzdanı"na (Bitcoin'lerini biriktirip yönetebildikleri hesaplar) sahip ve bu sayı gün geçtikçe artıyor.
Banka ya da kredi kartı kullanmadan para hareket ettirme yöntemi olan Bitcoin'in, değer değişimi dolar ya da diğer para birimlerine göre şekilleniyor. Sagalow açıklamasında, günümüzde bir Bitcoin'in yaklaşık olarak 226 dolar (yaklaşık olarak 651 lira) olduğunu söyledi. Kullanıcılar Bitcoin'leri satın alabilir, onları akıllı telefonlarındaki sanal hesaplarında saklayabilirler. Daha sonra satın alma ya da para aktarma gibi hesap hareketleri için sahip oldukları hesaplardaki değişiklikleri görüntüleyebilir ya da kâğıda bastırabilirler.

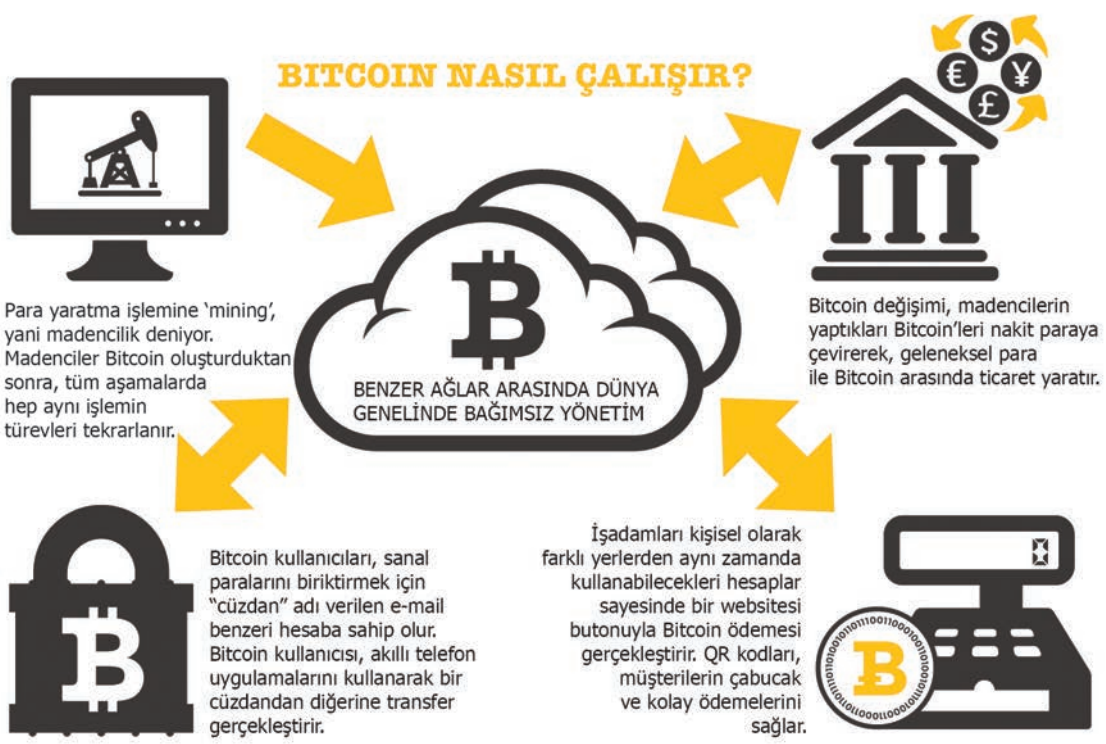
SİGORTACILARIN ENDİŞELERİ

New York Marsh'ın Genel Müdürü ve Ulusal Siber Risk Ürün Lideri olan Robert Parisi, Bitcoin'in geçmişindeki uyuşturucu ticareti gibi yasadışı yolların ardından sigortacıların endişe duyabilecekleri durumları hesaplama yoluna girdi. Bunların ilkinin Bitcoin'ın uçuculuğu olduğunu söyleyen Parisi, Bitcoin'in diğer mal varlıkları gibi biriktirilebilecek bir yapıya sahip olmadığını ve ayrıca kolay bozulabilir bir niteliğe sahip olduğunu belirtti. Parisi, değerinin uçuculuğunun da bir diğer endişe nedeni olduğunu söyledi. Parisi ayrıca, "Tabii ki değerindeki artış Bitcoin sahipleri için şu aralar oldukça sevindirici olma özelliği taşıyor ama Bitcoin'in ne olduğu ve değerinin neye göre belirlendiği sigortacılar için çok karmaşık bir durum olmayı sürdürüyor. Ek olarak, Bitcoin kullanımın güvenliği hâlâ büyük pazarlarda denenmedi" dedi.
Bitcoin, bireyler ya da şirketler için bankadaki güvenli koruma kasalarında korunan mal varlığıyla aynı şekilde korunur. Sanal cüzdan bir kere oluşturulduktan sonra sadece iki anahtar kodun kullanılmasıyla ulaşılabilir ya da değiştirilebilir. Kodlardan biri Bitcoin kullanıcısına aittir, diğeri ise halka açıktır. Parisi, kişisel anahtarlarını kaybettikleri takdirde bir daha asla hesaplarını kilitleyemeyecekleri konusunda kullanıcıları uyardı. Yine de Bitcoin yatırımının giderek değeri yükselen sağlam bir yatırım olduğunu söylemek mümkün. Sagalow ayrıca bugüne kadar girişimci yatırım şirketlerinin, 670 milyon dolardan fazla Bitcoin yatırımı yaptığını ekledi.
Voya Financial Inc.'in Kurumsal Risk Yönetimi Başkan Yardımcısı James Kirtland, sigortacıların Bitcoin kullanımını siber risk sorunu olarak gördüklerini dile getirdi.
Bununla birlikte Bitcoin siber saldırısının sorumluluk sigortalarının poliçe kapsamına girmediğinden, Bitcoin sahipleri yeni seçenekler araştırdı. Parisi konuyla ilgili, henüz bu tarz bir ürün geliştirilmediğini belirti. Sagalow ise, "Pahalı ve sadece birkaç poliçesi olmasına rağmen zamanla sigorta güvenliği söz konusu olduğunda en önemli araçlardan biri haline gelecektir" dedi.
Parisi, Bitcoin'ın bir başka ilginç yönünün kullanıcılarının belirsizliği olduğunu belirtti. Her bir Bitcoin işlemi dijital olarak kayıt olur ama tüm kısımlar hesap numaraları olarak belirlenir. Bu listelemede isimler yoktur. Bu belirsizlik Bitcoin tercihinin önemli bir nedeni olarak kabul ediliyor. Ama Parisi'nin ifade ettiği üzere, her bir hesap işlemi arkasında bir iz (track) bıraktığından dolayı bu belirsizlik biraz olsun engellenebiliyor.

İLERİDE ÖNEMİ ARTACAK

Ayrıca Parisi, dünyada hâlâ herhangi bir banka hesabı ya da kredi kartı bulunmamasına rağmen akıllı telefonları olan insanlar olduğu gerçeği göz önüne alındığında, bu kolay ulaşılabilir para biriktirme yönteminin ilerleyen zamanlarda çok önemli bir yatırım aracı olacağını belirtti. Kirtland, "Bitcoin'in ekonominin bundan sonraki yolunda ilk adım olduğunu ama tabii ki bunun bir gecede olmayacağını" öne sürdü. Bitcoin'e tam olarak güvenememizin önündeki en büyük engel onun hakkında yeterince bilgiye sahip olmamamız. Elimizde soyut bir veri olmadığından bu güvenin kazanılması diğer yöntemlere nazaran daha geç olacağa benziyor. Paranın şimdi düzenlenmiş bir döngüsü var ama Bitcoin kullanımının tam olarak nasıl bir düzeni olacağı belirgin değil.

[1] Silikon Vadisi, Kuzey Kaliforniya'daki San Francisco vadisinin bir parçası olan San Jose vadisine verilen isimdir. Bu ismin sebebi ise bölgede yoğun olarak üretim ve geliştirme faaliyetinde bulunan silikon kırmık (yonga, İng:chip) üreticileridir. Sonradan, yüksek teknoloji ile ilgili sektörleri ifade etmek için kullanılan isim olmuştur.



NEDEN BITCOIN TERCİH EDİLİR?

-Bitcoinler üçüncü bir şahsın ya da kuruluşun onayına gerek kalmaksızın internet üzerinden kolayca gönderilir.
-Transferler, tasarım gereği geri dönüşümsüzdür.
-Hızlıdır ve geri harcanması dakikalar içinde gerçekleşir.
-Diğer ödeme şekillerine göre çok az masraflıdır.
-Para arzı, yazılım ve sistem kullanıcılarının anlaşması üzerinden gerçekleştiği için, herhangi bir hükümet, banka, organizasyon ya da şahıs tarafından manipüle edilemez. Bitcoin sisteminde oluşan kısıtlı enflasyon, ağın güvenliğine yardımcı olan kullanıcılara eşit şekilde dağıtılır.
-Bitcoinler hali hazırda 100 binden fazla insan tarafından kullanılmaktadır.

Stresten kurtulamazsınız ama stresi yönetebilirsiniz

Acenteler, stres yüzünden müşteri kaybedebiliyor veya markanın imajını sarsan hatalar yapabiliyor. Stresin hayatın bir parçası olduğunu kabullenip, stresle baş etmek için daha fazla çaba sarf edebilirsiniz.

Sigorta şirketiyle müşteriler arasında en önemli bağ olan acenteler, zorlu tempoları içinde stres faktörleriyle karşı karşıya kalıyorlar. Ancak çalışma hayatında, karşılaşılan zorluklarda ve müşteri ilişkilerinde, stresle baş etmekten çok, anında çözüme odaklanıyoruz. Böylelikle stresle baş etmek yerine anlık çözümler üretiliyor ve stres altındaki çalışanlar sinirlenip önemsiz konularda bile çok sert tepki gösterirler. Stres uyku düzenimizi değiştirip, gittikçe daha yorgun ve huzursuz olmamıza neden oluyor. Gerginlik yükseldikçe hafıza zayıflayabiliyor ve işe olan konsantrasyonda kayboluyor. Profesör Donald Norfolk'a göre, eğer stresle baş edip, stresi faydalı bir şekilde yönlendirebilirsek, hedeflerimizi gerçekleştirmekten alıkoyan engelleri aşabiliriz: "Şayet stresle baş edemezsek, bu, işimizde düşük performansa ve hatta hasta olmamıza yol açabilir. Baskı altında sakin kalmak öğrenilebilir. Bazı insanlar doğuştan soğukkanlı olabilir. Fakat bazıları bu özelliği kendilerini eğiterek kazanabilir."

STRES BİZİ AKTİF OLMAYA İTER

Bazı çalışanlar strese karşı dayanıklıdır. Bu da başarılı idarecilerin en önemli özelliklerinin başında gelir. Fortune dergisinin yaptığı bir araştırmaya göre başarıyı yakalayabilen yöneticilerin en önemli özelliği baskı altında rahat çalışabilmeleridir. Günümüzde yönetici pozisyonundaki adaylar işe alınırken göz önünde bulundurulan ilk faktör, strese karşı ne kadar dayanıklı olduklarıdır. Eğer stresli iş hayatına alışmayı ve bunun sadece çözülmesi gereken bir matematik problemi olduğunu düşünürseniz bu durumu avantaja çevirebilirsiniz.
Arnold Bennett'in 'Zihinsel Yeterlilik' adlı kitabında, sıradan bireyler sakin ortamda daha verimli olurlar, başarılı kişilerse karışık bir ortamda daha verimli olabilirler. Hayatta merak ve endişelerinizin bittiği anda durup düşünmeye başlamanız gerekmektedir.

İYİMSER OLUN

Yapılan testlere göre zeka ile olaylarla başa çıkabilme arasında doğrudan doğruya bir alaka yoktur. Profesör Donald Norfolk'a göre, stresi yönetebilmenin ilk yolu strese karşı olan tutumumuzdur. Norfolk, önemli olanın stresle başa çıkma yeteneğimiz olduğunu söylüyor: "Önce durumu kabullenmemiz ve daha sonra bu durumla nasıl baş edeceğimizi hesaplamamız gerekmektedir."
Harvard Üniversitesi İş İdaresi Profesörü Michael McCaskey bu konuda şunları söylemiş, "Birey, yeteneklerine ve kaynaklarına dayanarak stresle mücadele edebileceğine inanırsa, olay ona bir şans kapısı olarak görünecektir. Fakat eğer durum bireyin altından kalkamayacağı kadar zorsa ve birey bu tür bir zorlukla daha önce hiç karşılaşmamışsa, durumu bir tehdit olarak görecektir."
Üst düzey yöneticilerin orta düzey yöneticilere göre başarılı olmasının sebebi strese karşı daha dayanıklı olmalarıdır. Stresli durumlarda daha iyimser olan yöneticiler zor durumlarla daha kolay başa çıkabilmektedirler.

NELERİN SİZDE STRES YARATTIĞINI BULUN

Stresin, kişilerde farklı durumlarda ortaya çıktığını ifade eden Profesör Donald Norfolk, bazı bireylerin sık değişikliklerden hoşlanmadığını, bazılarının ise yüksek sesli ortamlarda stres altına girebildiklerini ifade etti. Norfolk, "Stresin kaynaklarını bulduktan sonra onun sonuçlarını değiştirmek için çalışabiliriz. Endişelerinizin kaynağını bulmak bu yolda atacağınız ilk adımdır. Neyin canınızı sıktığını bilmek bile iyileştirici olabilir" dedi.

BEDEN HAREKETLERİ ENDİŞE DÜZEYİNİ AZALTIR

Araştırmalar zihinsel sağlık ile bedensel sağlık arasında sıkı bir bağ olduğunu gösteriyor. Eğer iş yükünüz ağırsa ve strese girmeden bunun altından kalmanız gerekiyorsa bedensel sağlınızı korumaya zaman ayırmak zorundasınız. Düzenli spor yapmak, iş yoğunluğunuz olduğu zamanlarda kısa molalar vermek veriminizi artırabilir.

"STRESTEN KURTULMAK İÇİN GÖREVİNİZİ EN İYİ ŞEKİLDE YAPIN."
Endokrinoloji Uzmanı Hans Selye



Stres başınızı ağrıtmasın. Sağlığınızı ve performansınızı etkilemesin. Ama nasıl? İşte stresle baş etmek için Profesör Donald Norfolk'ın önerdiği birkaç yöntem:

- Problemi iyice tanıyın.
- Müşterilerinizle ve iş arkadaşlarınızla tartışmayın.
- İşinizin geleceği ile ilgili önemli bir karar vermeden önce 24 saat düşünün.
- Hedeflerinizde gerçekçi olun.
- Katı olmayın, esnek olun.
- Kaybettiğiniz zaman vazgeçmeyin.
- Risk almaktan korkmayın.
- Kendinize karşı dürüst olun ve kendinizi eleştirmekten kaçınmayın.
- Davranış bilimleriyle ilgili kitaplar okuyun.
- Kaybettiğiniz anlarda önünüze bakmaya devam edin.
- Ofiste kullanılan mobilya eşyalarının fiziksel ortama uygun tasarlanmış olduğundan emin olun.
- Daima yedek bir çözümünüz olsun.
- Öfkenizle başa çıkmanın yolunu bulun.
- Karşınızdakini suçlamak yerine sorunun sizden kaynaklanabileceğini düşünün.
- Olaylara daima karşınızdaki kişinin bakış açısıyla bakın.
- Daima nazik ve usule uygun hareket edin.
- Gelişmeyi engelleyen işlerden kaçının.
- Kendinizi kabul ettirmenin sessiz fakat sağlam bir yolunu bulun.
- Kayıplarınıza çok üzülmeyin.
- Bugünün işini yarına bırakmayın.
- Aklınıza gelen şeyleri not alın.
- Kendinize önemli hedefler belirleyin.
- Küçük problemleri zamanında çözün.
- Günlük çalışmalarınızın arasına rahatlayabileceğiniz molalar koyun.
- Zaman planlamanızı iyi yapın. Zamanınızı iyi kullanmak için günlük iş planları yapın.

Merve Kuvvet
merve@sigortacigazetesi.com.tr

SOSYAL DEVLET BÖYLE OLUR:

HOLLANDA



Sağlık sigortasında diğer ülkelere göre çok ileri seviyede olan Hollanda, Avrupa'daki sağlık hizmeti sistemlerini karşılaştıran Avrupa sağlık tüketici endeksinde lider konumda yer alıyor. Bu sayımızda, sigortacılıkla entegre bir ekonomi kurmuş olan Hollanda'yı yazdık.

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr

Hollanda, prim üretimi GSYİH'nin yüzde 12.6'sına denk gelen, oldukça gelişmiş bir sigorta sektörüne sahip. Vatandaşları arasında sigorta farkındalığının oldukça yüksek olduğu ülkenin sigorta sektörü, geniş bir spektrumda hayat ve hayat dışı sigorta ürünleri sunan büyük sigorta şirketlerine ev sahipliği yapıyor. 2006 yılında özelleşen ve 2013 yılında 45 milyar dolar prim üreten sağlık sektörü, hayat dışı prim üretiminin yüzde 60'ını oluşturuyor. Hollanda'dan çok daha büyük ekonomiye sahip Almanya'da toplam sağlık üretimi 39 milyar dolar seviyesindeyken, bu rakam İngiltere'de 7 milyar dolar. Türkiye'de sağlık üretimi ise sadece 900 milyon dolar.
Hollanda'da sağlık sigortası her birey için zorunlu. Genel sağlık harcamalarını kapsayan genel sağlık sigortası ve uzun dönem bakım ve tedavi masraflarını karşılayan özel sigorta olmak üzere ülkede iki çeşit sağlık sigortası bulunuyor.

SERMAYE YETERLİLİĞİ İSTENİLENİN İKİ KATI

Sermaye yeterliliği (solvency), sigorta şirketinin gelecek dönemdeki mükellefiyetlerinin ödeme yeterliliklerini ortaya koyan bir araç. Hollanda Merkez Bankası, gerekli olan sermaye yeterliliği miktarını belirliyor. Son yıllarda, Hollanda'nın sigorta kuruluşları belirlenen miktarın neredeyse iki katı seviyesinde sermaye yeterliliğine sahip. Ülkedeki sigorta şirketlerinin sermaye yeterliliği kriz döneminde bile belirlenen miktardan aşağıya inmedi.

Tüm Hollandılar, hükümet tarafından otomatik olarak özel sağlık sigortasıyla sigortalanıyor. 18 yaşın üstündeki her bireyin kendi sağlık sigortasını ödemesi gerekiyor. 18 yaşından küçükler ise ailelerinin sigortasından faydalanıyor. Sigorta yaptırmayanlar ise ceza ödemek zorunda kalıyor. Sigorta şirketlerinin 18 yaş üstü tüm bireylere, sağlık durumlarına bakılmaksızın küresel bir sigorta poliçesi sunması gerekiyor. Şirketler başvuruları reddetmedikleri gibi, poliçeye caydırıcı ögeler de konulamıyor. Diğer Avrupa sağlık sistemlerinin aksine, Hollanda hükümeti sağlık sisteminin ulaşılabilir olmasını sağlamak ve kalitesini kontrol etmekle yükümlü ancak, yönetiminde söz sahibi değil.
Hollanda'da sağlık sistemi 2006'da başlayan çift başlı bir sistemle finanse ediliyor. Kalıcı tedavi ve sakatlıkları kapsayan uzun süreli tedavi programları hükümet tarafından uygulanan sigorta tarafından karşılanıyor. 2009 yılında toplam sağlık giderlerinin yüzde 27'si bu sigorta tarafından karşılandı.
Kısa dönem ve genel tedaviler için ise, özel sigorta şirketlerinden yaptırılan zorunlu sağlık sigortası tarafından karşılanıyor. Bu şirketlerin, poliçelerinde, belirlenmiş bir takım tedaviyi mutlaka bulundurması gerekiyor. Bu sigorta ise toplam sağlık giderlerinin yüzde 41'ini karşılıyor.
Avrupa'nın, hatta dünyanın en olgun sigorta sektörüne sahip Hollanda'da, hayat ve hayat dışında dünyanın en büyük sigorta sektörü oyuncularından bazıları bulunuyor. Ülkenin ekonomik büyümesinin 2014 yılındaki yüzde 0.4 oranından, 2015 yılında yüzde 1.4'e çıkması bekleniyor. Yerel şirketlerin Hollanda'da geleceğe ihtiyatlı bakıyor.
Bu nedenle yabancı şirketlerin Hollanda sigorta pazarına girmesi için fırsatların ortaya çıkmasının beklendiği doygun sigorta sektöründe, sigorta şirketleri arasında pazardan pay almak için sürdürülen rekabet, üretilen primlerin artmasına engel oluyor. Devam eden zorluklara ve doygun sigorta pazarına rağmen, ekonominin büyümeye başlamasıyla Hollanda sigorta sektörünün, uzun dönemde yatırımcıları çekmek için yeterli potansiyele sahip olduğu gözlemleniyor.

HAYAT SEKTÖRÜNÜN HACMİ AZALIYOR

Hollanda sigorta sektörü üç ana daldan oluşuyor: Kaza ve sağlık, hayat dışı ve hayat. Kaza ve sağlık sektöründe, prim hacmi artan sağlık hizmeti ücretleriyle paralel olarak artış gösteriyor. Hayat dışı sektörü ise son yıllarda stabil bir görünüm sergiliyor. Hayat sektörü ise 2011 yılından bu yana düşüş trendinde.
Kaza ve sağlık sektörünün yüzde 92'sini sağlık sigortası poliçeleri oluşturuyor. Gerisini ise iş kazası ve sakatlık gibi nedenlerden doğan gelir kaybı sigortaları oluşturuyor.
Hayat sigortası şirketleri, müşterileri hayatta olduğu sürece emeklilik gibi ödemeler yaparken, müşterilerin ölümünden sonra da cenaze gibi işlemler için ödeme yapmaya devam ediyor. Hollanda'da çeşitli hayat sigortaları bulunuyor. Mortgage bağlantılı ürünler, sigortalıların mortgage ödeyerek evde yaşamalarına imkan veriyor. Bu sigorta, sigortalanmış partnerin ölümünden sonra da devam ediyor. Hollanda'da hayat sigortası genelde yaşlı bireylere yardım eden bir kanal olarak kabul ediliyor. Bireyler, kendi başlarına hayat sigortası yapabiliyor ya da şirketin çalışanlarını sigortalatması gibi toplu sigortalar da yapılabiliyor. Ülkede hayat sigortaları değişik şekillerde işliyor. Yatırım bağlantılı sigorta poliçelerinde, sigortalanan birey de yatırım riskini sigorta şirketi ile paylaşıyor. Bu nedenle, poliçelerin sigortalılara getirisi yüksek ya da düşük olabiliyor. Duran para bazlı yatırımlarda ise bu risk bulunmuyor.



SAYILARLA HOLLANDA

Nüfus: 17 milyon
GSYİH: 800 milyar dolar
Dünya Sigorta Pazarındaki Payı: % 2.18
Prim Üretimi: 101 milyar dolar
Hayat: 26 milyar dolar
Hayat Dışı: 75 milyar dolar
Sigortacılığın GSYİH'deki Payi: %12.6
Hayat: %3.2 Hayat Dışı: %9.4 (Sağlık: %6,9)

KİŞİ BAŞINA DÜŞEN PRİMDE İKİNCİ

Hollandalılar kişi başına düşen prim miktarında dünyada ikinci sırada bulunuyor. Kişi başına düşen prime bakınca Hollanda en üst sıralarda bulunsa da toplam prim miktarının içinde tıbbi harcamalar da bulunuyor. Başka ülkeler, tıbbi harcamaları vergi gibi diğer yöntemlerle topluyor.

MADENCİYE ZORUNLU sigorta dönemi başladı



Maden çalışanları için zorunlu kaza sigortası tebliği yürürlüğe girdi. Ölüm ve sakatlanma teminatı 150 bin lira olarak belirlendi.

Maden çalışanlarına yapılması zorunlu hale gelen ferdi kaza sigortası için kişi başına sakatlanma ve ölüm teminatı 150 bin lira, net prim de 700 lira olarak belirlendi. Hazine Müsteşarlığı'nın "Maden Çalışanları Zorunlu Ferdi Kaza Sigortası Tarife ve Talimatı Tebliği", Resmi Gazete'de yayımlandı.
Tebliğe göre, ferdi kaza sigortası için kişi başına sakatlanma ve ölüm teminatı 150 bin lira, net prim de 700 lira olacak. Sigorta konusu işletmelerde gerçekleşen kazalarda sakatlanma ve ölüm teminatları için ayrı ayrı olmak üzere kaza başına 1 milyon 500 bin lirayı aşan hasar, ilgili sigorta şirketlerince, Hazine Müsteşarlığı tarafından belirlenecek Olağandışı Riskler Yönetim Merkezine zorunlu olarak reasüre edilecek. Öngörülen zorunlu reasürans, 10 kişiyi aşan üretim ve üretim hazırlığında bulunan personele sahip işletmeler için geçerli olacak.
Yeraltı ve yerüstü kömür madenciliği ve her türlü yeraltı madenciliğinde ferdi kaza sigortası yaptırılmasını zorunlu hale getiren ve bu konudaki düzenlemeleri içeren maden çalışanları zorunlu ferdi kaza sigortası hakkındaki Bakanlar Kurulu kararı 6 Şubat'ta Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girmişti.

Ziraat Sigorta Genel Müdürlüğü'ne Fikrettin Aksu atandı

Ziraat Sigorta Genel Müdürlüğü'ne, Ziraat Emeklilik Genel Müdürü Fikrettin Aksu atandı. Mehmet Akif Eroğlu'nun TSB Genel Sekreteri olması nedeniyle boşalan Ziraat Sigorta Genel Müdürlüğü'ne getirilen Aksu'nun Ziraat Emeklilik'teki görevi de devam ediyor.



1984 yılından itibaren Ziraat Bankası'nda çeşitli görevler üstlenen Fikrettin Aksu, Ziraat Sigorta ve Ziraat Emeklilik'in kuruluşunda da görev yapmıştı.

AVSAD 1. yılını üyeleriyle kutladı

(AVSAD) 1. yıl kuruluş yıldönümünü, Bakırköy Ömür Restoran'da üyelerinin katılımı ile gerçekleştirdi. Yönetim kurulu üyelerinin 1 yılın ardından gurur ve mutluluğu ortama yansıdı. Toplantıda AVSAD Başkanı Eyyup Çelik bir konuşma yaparak, "Henüz 1 yıllık dernek ama umutları ve yüreği büyük bir dernek. Koskocaman bir aile olacağız. Sevgi, saygı ve barış ile yoğrulmuş mayamızı, köklerimizle birleştirip yayılacağız" dedi.

Allianz Yönetim Kurulu Başkanı görevini devrediyor

Allianz Yönetim Kurulu Başkanı Michael Diekmann, şirketin yıllık genel toplantısında görevini bıraktığını açıkladı. Diekmann'in bıraktığı pozisyonu Oliver Bäte üstlenecek. Allianz'a 2008 yılında Operasyon Direktörü olarak katılan Bäte, 2009 yılında CFO pozisyonuna geldi. Bäte, 2013 yılından bu yana şirketin Doğu ve Batı Avrupa'daki sigorta operasyonlarını yürütüyordu.



Oliver Bäte





Erguvan renkli bir yemek...

Geçen ay yazarlar yemeği için Kandilli'de Adile Sultan Sarayı'nda buluştuk. Adile Sultan Sarayı, 1856 yılında Sarkis Balyan tarafından Sultan Abdülmecit için kız kardeşi Adile Sultan'a bir armağan olarak yapılmış. 1916'dan itibaren Kandilli Kız Lisesi olarak kullanılan saray, 1986 yılında çıkan yangında harap olmuş. Sabancı Vakfı tarafından restore ettirilen saray halen "Sakıp Sabancı Kandilli Eğitim ve Kültür Merkezi" olarak hizmet veriyor.
Adile Sultan Sarayı'nın Boğaz'a karşı duruşu adeta bir geminin kaptan köşkünü andırıyor. Bütün Boğaziçi ayağınızın altında. Bahar gelince Boğaz'ın her iki yakasındaki bayırlarda erguvan çiçekleri açmış ve Boğaziçi'nin çevresini bir erguvan kuşağı sarmıştı. Biz yemeği sarayın bir bölümünde ve bahçesinde hizmet veren Kandilli Borsa Restoran'da yedik. Sarayın bahçesindeki erguvanlar da kuşağa katkı veriyordu.
Hal böyle olunca, biz de yemeği bahçede yemeyi tercih ettik ve fotoğrafi da orada çektirdik. Bahçede dolanan üçü dişi, biri erkek dört tavus kuşu arkadaşların oldukça ilgisini çekti ve bazıları onlarla birlikte anı fotoğrafi çektirmek istedi, ama kuşlar oldukça huysuzdu, hele sesleri "Dostlar başına!" Yemeğe arkadaşlarımız Erhan Dumanlı, Ali Erül ve Okan Utkueri mânileri nedeniyle katılamadılar. Faruk Kaptan da dersi olduğundan yemeği erken terk etti. Ama konuklarımız onların eksikliğini hissettirmedi. Geçen ayki yemekte konuklarımız, Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, Genel Müdür Yardımcısı İsmail Aydemir ve Kurumsal İletişim Yöneticisi Bahadır İçel'di.
Keyifli ve oldukça uzun süren yemeğin bir bölümünde hayat sigortası ve bireysel emekliliği de konuştuk. Mehmet Aydoğdu, kâr paylı hayat sigortasının oluşum süreci konusunda önemli bilgiler aktardı. Bireysel emeklilik konusunda ise son noktayı David Ağabey koydu: "Pension mension anlamam, bu emeklilik değil, birikim sistemidir!" (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
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 - Samim Ünan

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 - Haziran 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.



AXA SİGORTA Milyo
Vietnam ve Kamboç

AXA SİGORTA'nın performanslarıyla öne çıkan acenteleri için düzenlenen Milyonerler Kulübü Toplantısı'nın dokuzuncusu Vietnam ve Kamboçya'da yapıldı. Acenteler, kültürel ve eğlenceli bir gezi geçirmelerinin yanı sıra vizyonlarına katkı sağlayan ve gelecek dönem için motivasyonlarını artıran organizasyondan büyük memnuniyetle ayrıldılar.



CEO Guillaume Lejeune sunumu sonrasında acentelerin sorularını yanıtladı.

AXA SİGORTA'nın acentelerinin motivasyonlarını ve performanslarını artırmak, yıl boyunca sürdürdükleri başarılı ve özenli çalışma sonuçlarının tadını çıkartıp kutlamak amacıyla kurulan AXA SİGORTA Milyonerler Kulübü toplantılarının dokuzuncusu bu sene 30 Nisan-6 Mayıs tarihleri arasında Vietnam ve Kamboçya'da düzenlendi.

Vietnam, yüzlerce yıl sömürge ve ardından savaş ile özdeşleşmiş sadece son 40 yıldır savaşsız bir dönem ve özgürlüğünü yaşayan ve geçmişteki tüm acılarına rağmen içten ve güleryüzlü bir halka sahip. Ülke, bir yandan yemyeşil yoğun ormanlarla kaplı dağları, el değmemiş sahilleri diğer yandan zengin kültürel, tarihi birikimi ve savaşa ait etkileyici kalıntıları barındırıyor.

Acentelerin Vietnam'ın Saigon şehrine varışının ardından ilk günün yorgunluğu Saigon Sheraton Hotel'deki akşam yemeğiyle atıldı. Organizasyonun ikinci günü ise Cu Chi turu ile başladı. Burada Amerikalılara karşı mücadele eden Vietnamlıların yıllarca yer altında yaşadıkları tüneller gezildi. Tüneller, acentelere Vietnam savaşının nasıl kazanıldığını anlamak için ilginç bir deneyim sundu. Öğle yemeği sonrasında Saigon şehir turu yapıldı. Verilen serbest zaman sonrası ise acenteler keyifli bir akşam yemeğinde buluştular.



AXA SİGORTA MÜŞTERİLERİNE YÜKSEK DEĞER KATIYOR

AXA SİGORTA Milyonerler Toplantısı'nın düzenlendiği 2 Mayıs sabahında, toplantıyı AXA SİGORTA CEO'su Guillaume Lejeune Türk sigorta sektöründen bahsederek açtı. Hayat dışı pazarındaki büyümenin 2008 yılındaki fiyat serbestisinden sonra hızını artırdığını söyleyen Lejeune, pazardaki kârsız fiyatlama rekabet koşullarında büyük şirketlerin seçiciliklerini artırmaya başladıklarından bahsetti. 2006-2014 yılları arasında hayat dışı şirketlerin özsermaye kârlılık oranının oldukça düşük olup enflasyonun altında seyrettiğinin altını çizen Lejeune, enflasyonla birlikte hasar maliyetleri de arttığından fiyatların da en az bu hızda artması gerektiğini ifade etti. Bazı şirketlerin bedeni hasar rezervlerinin hâlâ çok düşük seviyelerde olduğundan söz ederken hayat dışı şirketler arasında en büyük oyunculardan biri olan AXA SİGORTA'nın 2014 yılı sonunda en yüksek teknik kârı elde ettiğini belirtti. Lejeune aynı zamanda, sert fiyat rekabetinin hakim olduğu pazarda verilen hizmet ve danışmanlıkla müşterilere değer katılması gerektiğini ve AXA SİGORTA'nın marka değeri ile acentelerin bilgi birikimi ve tecrübeleri sayesinde müşterilerine yüksek değer kattığını ifade etti. Lejeune, acenteler tarafından dikkatle dinlenen konuşmasını gelecek yıllarda kazanan bir acente olmanın temel öğelerinden bahsederek tamamladı.

Önemli bilgi ve değerlendirmelerin paylaşıldığı toplantı sonrasında Milyonerler Kulübü acenteleri için özel olarak hazırlanmış plaketler ödül töreni eşliğinde tek tek takdim edildi ve acentelerin başarısı yapılan toplu fotoğraf çekimi ile ölümsüzleştirildi. Ödül töreni sonrasındaki öğle yemeğinin ardından Savaş Müzesi turu yapıldı. Amerika ile yapılan savaşın acı hatıralarını taşıyan müzede dünyanın en ünlü fotoğrafları da görüldü. Acentelerde derin izler bırakan müze gezisinin ardından serbest zaman sonrası akşam yemeği şehrin popüler restoranlarından birinde alındı.



KAMBOÇYA'DA BÜYÜLÜ TAPINAKLAR GEZİSİ

Vietnam'dan sonra ise insanlığın sınırlarını zorlayan bir katliama maruz kalmasına rağmen her zaman güleryüzlü, yardımsever, sevecen ve dingin halkı ile büyüleyici bir ülke



Kamboçya'da nehrin üzerindeki okulda öğrencilere çanta hediye edildi.


Kamboçya'da Tonle Sap nehir turu



nerler Kulübü ya'da buluştu

olan Kamboçya'ya geçildi. Konaklama, Kuzeybatı Kamboçya'da yer alan Siem Reap Eyaleti'nin başkenti olan Siem Reap'teki Sofitel Otel'de yapıldı. 240 km²'lik bir alan üzerine kurulu dünyanın en büyük Khmer tapınaklar zincirinin ortasında yer alan Siem Reap, Angkor Wat tapınağının 1992 yılında UNESCO Kültür Mirası olarak ilan edilmesi ile son 20 yılda turistlerin akınına uğrayan bir şehir. İlk günkü Siem Reap turunun ardından Kamboçya'daki ikinci günde dünyanın 8. harikası olmaya aday görkemli Angkor Wat tapınağı turu yapıldı. Kamboçya'nın Siem Reap kentindeki, Kral II. Suryavarman adına yapılan 12. yüzyılda inşa edilmiş olmasına karşın oldukça iyi korunarak bölgedeki tek dinsel yapı olarak günümüze ulaşan Angkor Wat tapınağı hayranlıkla gezildi.


Büyüleyici Angkor Wat tapınağı

Acenteler, tapınak gezisinin ardından ise nehir turu yapıp nehir üzerindeki yerleşim alanlarını gördüler. Barışa kavuşması ile dinginlik, sükûnet ve sakinliğin hüküm sürdüğü Kamboçya eşsiz doğal ve mimari güzellikleriyle acenteleri şaşırttı ve derinden büyüledi.
Seyahat bitiminde Milyoner Acenteler, kültürel ve eğlenceli bir gezi geçirmelerinin yanı sıra vizyonlarına katkı sağlayan, iş streslerini atmalarını sağlayan ve gelecek dönem için motivasyonlarını artıran organizasyondan aldıkları keyfi dile getirirken, gelecek yılki toplantıyı heyecanla ve merakla beklediklerini dile getirdiler.


Vietnam'daki Cu Chi tünelleri.









Gala yemeğinde yerel ezgileri taşıyan bir dans gösterisi yapıldı.





Türkiye'nin En İyi İşvereni
Üçüncü Kez AXA SİGORTA

Great Place to Work® Enstitüsü, 2015 Türkiye'nin En İyi İşverenleri Benchmark araştırması sonuçları açıklandı. AXA SİGORTA, "500 - 2.000 Çalışan Sayısı Olan İşletmeler" kategorisinde 2015 yılında da birinci seçilerek 3. kez "Türkiye'nin En İyi İşvereni" oldu. AXA SİGORTA, aynı zamanda "Finansın En İyi İşvereni" seçilerek bu yıl iki ödüle birden layık bulundu. Türkiye'de 3. kez yapılan araştırmada çalışan odaklı yönetim anlayışı ile yüksek kurum kültürüne sahip şirketler yer alıyor. Araştırmaya katılan şirketler Great Place to Work®'ün 25 yılı aşkın süredir tüm dünyada yaptığı şekilde çalışanların mevcut kurum kültürü ve İK uygulamaları hakkındaki düşünceleri analiz edilerek değerlendirildi. Yapılan ankette güvenilirlik, saygı, hakkaniyet, gurur ve takım ruhu kriterleri ölçüldü. Türkiye'nin En İyi İşverenleri 2015 yarışmasına katılan işletmeler, aynı zamanda faaliyet alanlarına göre Finansın En İyi İşverenleri ve IT'nin En İyi İşverenleri alt kategorilerinde de ödüllendirildi. AXA SİGORTA 2015 yılında 500 - 2.000 Çalışan Sayısı Olan İşletmeler kategorisinde "En İyi İşveren" seçilmesinin yanı sıra "Finansın En İyi İşvereni" de seçildi. Great Place to Work®'ün 53 ülkede 7 bine yakın işletme ve 16 milyondan fazla çalışanın katıldığı analizler, kurum kültürü alanında dünyadaki en geniş çaplı ve prestijli araştırma olarak görülüyor. Analizlere Türkiye'den 200'e yakın şirket katıldı ve toplam 100 binden fazla çalışan temsil edildi.



Erdal Serbest / İnsan Kaynakları Müdürü Eğitim & Gelişim ve İç İletişim, Esra Güller / Bölüm Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi (İnsan Kaynakları ve İç İletişim), Guillaume Lejeune / CEO, Uğur Yavuz / Oto Dışı Hasar Operasyon Merkezi Uzmanı, Eyüp Toprak / Great Place to Work Genel Müdür.

Hazine Müsteşarlığı:

Eşdeğer parça uygulamasıyla sektörün güvenilirliği artacak

1 Haziran'da yürürlüğe giren Genelge ile, Hazine Müsteşarlığı, işlem hacmi yüksek olan, çok hasara uğrayan ve şikayete neden olan parçalarla ilgili sorunların öncelikle ortadan kaldırılarak, sigorta sektörünün güvenilirliğinin artırılmasının amaçlandığını kaydetti.

Yürürlüğe giren Motorlu Araç Sigortalarında Eşdeğer Parça Belgeleme Esaslarına İlişkin Genelge ile, eşdeğer parçalar belgelendirilecek ve sigorta şirketleri belgelendirilmiş araç parçaları dışında parça tedarik edemeyecek. TSE, ürünü uluslararası standartlar kapsamında testlere tabi tutarak 2 yıllığına belgelendirecek. Yurt dışından ithal edilecek parçalar Türk Akreditasyon Kurumu'ndan (TÜRKAK) veya Uluslararası Akreditasyon Forumu (IAF) çatısı altındaki ISO/IEC 17065 standardına uygun olarak akredite olmuş kuruluşlardan belgelendirilmeleri şartı ile genelge kapsamında kullanılabilecek. Sigorta şirketleri, belgelendirilmiş parçaların üzerindeki etiketleri elektronik ortamda teyit edilebilecek bir altyapı kuracak. Hazine'den yapılan açıklamaya göre, motorlu aracın bütün parçalarının belgelendirilmesi amaçlanmadı. Çalışmalar sırasında hasara en çok maruz kalan 20 parça tespit edilerek sigorta sektörü ve ilgili taraflarla paylaşıldı. İşlem hacmi yüksek olan, en çok hasara uğrayan ve menfaat sahiplerinin şikayetlerine neden olan parçalarla ilgili sorunların öncelikle ortadan kaldırılarak sigorta sektörünün güvenilirliğinin artırılması amaçlandı. Müsteşarlık, eşdeğer parça kullanımı ve akreditasyonun işleyişi konusunda şunları söyledi: "Hazine Müsteşarlığınca istihsal edilen 13.01.2015 tarihli ve 2015/2 sayılı Genelgede; "Eşdeğer (muadil) parça, bir motorlu aracın montajında kullanılan esas-orijinal parçaların değiştirilmesi amacıyla üretilen, ilgili yasal mevzuat (yönetmelik, standart, teknik düzenleme) çerçevesinde belirlenen deney, muayene metotlarına göre orijinal parçayla (kütle, boyut, malzeme ve işlevsellik vb.) kıyaslanarak tespit edilen kriterlere uygunluğu, akredite bir kuruluş tarafından belgelendirilmiş parçadır" esası öngörülmüş olup sigorta şirketlerinin motorlu araç sigortaları kapsamında tedarik ettikleri eşdeğer parçanın bu niteliği taşımamasından hak sahibine karşı sorumlu oldukları hükme bağlanmıştır."

Hazine Müsteşarlığı yaptığı açıklamada, genelge ile motorlu araç sigortalarına ilişkin mevzuatta eşdeğer parça kullanılmasına izin verilen durumlarda, sigorta şirketlerinin tedarik ettikleri parçaların, genelge çerçevesinde gerekli şartlara sahip olan belgelendirme kuruluşları tarafından belgelendirilmiş olması, bu çerçevede belgeli tedarik sürecinde rol alacak belgelendirme kuruluşlarının da TÜRKAK'tan veya IAF (International Accreditation Forum) çatısı altında ilgili standartlarda karşılıklı tanıma anlaşması imzalanmış olan akreditasyon kuruluşlarından ISO/IEC 17065 standardına uygun olarak akredite edilmiş olmaları gerektiğini bildirdi.

Genelge kapsamında, yurt içinde üretilen parçaların belgelendirme işlemleri Genelgenin Geçici Maddesine müsteniden münhasıran TSE tarafından icra edileceğini belirten Hazine Müsteşarlığı şunları ekledi: "Yurt dışından ithal edilen parçaların Genelge kapsamında kullanılabilmesi için, IAF çatısı altında ilgili standartlarda karşılıklı tanıma anlaşması imzalanmış olan akreditasyon kuruluşlarından ISO/IEC 17065 standardına uygun olarak akredite edilmiş olan belgeleme kurumları tarafından belgelendirilmeleri gerekmektedir. İthal edilen parçalardan Genelge kapsamında yurt dışında belgelendirilmemiş olanların genelge kapsamında belgelendirilmiş sayılmaları, TSE tarafından belgelendirilmelerine bağlıdır."

Hazine, sigorta şirketlerinin Genelge esaslarına göre eşdeğer parçaları belgelendirilmiş ve Genelge uyarınca eşdeğer parça takibi için gerekli altyapıyı kurmuş kuruluşlardan hizmet satın almak zorunda olduğunu ifade etti. Ayrıca, belgelendirilmiş eşdeğer parçaların üzerine eşdeğerlik belge bilgisi ile takibe esas sayı bilgisini içerecek etiketler ilave edilecek ve söz konusu takibe esas numara ekspertiz raporuna eksper tarafından işleneceğini söyledi.

SİGORTA ŞİRKETİ İLE MENFAAT SAHİBİ ARASINDA EŞDEĞER PARÇANIN VASFI KONUSUNDA BİR ANLAŞMAZLIK OLDUĞU ZAMAN, İHTİLAFIN SİGORTA TAHKİM KOMİSYONU YA DA YETKİLİ MAHKEMELER NEZDİNDE ÇÖZÜME KAVUŞTURULMASI GEREKİYOR.

ANLAŞMAZLIĞIN ÇÖZÜM NOKTASI TAHKİM KOMİSYONU

Hazine, "Sigorta şirketlerinin tedarik sistemlerini genelgeye uygun duruma getirmeleri ve Genelgeye uygun olarak belgelendirmiş parçaları tedarik etmeleri sonrasında, belgelendirilmiş parçanın eşdeğer olmadığını ispat yükü iddia eden karşı tarafa geçmektedir. Bu çerçevede, sigorta şirketinin genelgeye uygun olarak eşdeğer parçayı tedarik etmesi sonrasında, sigorta şirketi ile menfaat sahibi arasında eşdeğer parçanın vasfı konusunda bir anlaşmazlık olduğu zaman, ihtilafın Sigorta Tahkim Komisyonu ya da yetkili mahkemeler nezdinde çözüme kavuşturulması gerekmektedir" dedi.

HASARA EN ÇOK MARUZ KALAN PARÇALAR BELİRLENDİ

Gerek Avrupa gerek Amerika örneğinde, belgeleme süreci sigorta şirketlerinin oluşturdukları şirketler tarafından yılların birikim ve tecrübesiyle güvene dayalı bir sistemle (Private Certification) gelişim gösterdiğini belirten Hazine, dünyadaki örneklerden şöyle bahsetti: "Avrupa Birliği mevzuatında hali hazırda belirli parçalara ilişkin özel mevzuatlar mevcut olup özellikle hasara maruz kalma yoğunluğu ve dolayısıyla talebi yüksek olan parçalara öncelik verilmekte, bu parçalar üretilirken, ticareti yapılırken söz konusu mevzuata uygun işlem tesisi zorunludur. Diğer taraftan, Genelge çalışmaları sırasında ülkemizde hasara en çok maruz kalan 20 parça tespit edilerek gerek sigorta sektörü gerekse ilgili taraflarla paylaşılmıştır. Sonuç olarak, ihdas edilen sistem ile bir motorlu aracın bütün parçalarının belgelendirilmesi amaçlanmamış; işlem hacmi yüksek olan, en çok hasara uğrayan ve menfaat sahiplerinin şikayetlerine neden olan parçalarla ilgili sorunların öncelikle izale edilerek sigorta sektörünün güvenilirliğinin artırılması amaçlanmıştır."

SİSTEM SAĞLIKLI İŞLEYECEK Mİ?

Sistemin sağlıklı işleyebilmesini teminen gerekli mevzuat çalışmalarının tamamlanmış olduğunu açıklayan Hazine, "Bu kapsamda, TSE'nin çalışmaları hakkında sürekli bilgi alınmakta ve takip edilmekte olup hali hazırda sistemin sıhhatini etkileyecek olumsuz bir durum bulunmamaktadır. Diğer taraftan, uygulama Müsteşarlığımızca yakından takip edilecek, lüzum görülmesi halinde ivedilikle sistemin sağlıklı işlemesi için gerekli tedbir ve müdahaleler Müsteşarlığımızca yapılacaktır" dedi.

Türkiye Sigorta Birliği
Türkiye Sigorta, Reasürans ve Emeklilik Şirketleri Birliği

BELGELENDİRME VE AKREDİTASYON FARKLI KAVRAMLARDIR

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) yaptığı açıklamada, 2015/2 Sayılı Genelge ile birlikte motorlu araç sigortalarında eşdeğer parça kullanımına izin durumlarda kullanılacak eşdeğer parçanın söz konusu Genelge'de belirlenen esaslara göre belgelendirilmiş olması zorunluluğunun

AKREDİTASYON VE BELGELENDİRME NEDİR?

Akreditasyon ve belgelendirme birbirinden farklı kavramlar. Belgelendirme, ürünün özel standartlar ve diğer norm dokümanlara uygunluğunun, yapılan testler sonucunda onaylanarak belgelendirilmesi anlamına geliyor. Akreditasyon ise uygunluk değerlendirme kuruluşlarınca gerçekleştirilen çalışmaların ve bu çalışmalar sonucunda düzenledikleri uygunluk teyit belgelerinin güvenilirliğini ve geçerliliğini desteklemek amacıyla oluşturulmuş bir kalite altyapısı.

Merve Kuvvet
merve@sigortacigazetesi.com.tr



Bir motorlu araçta yaklaşık 5 bin parça bulunuyor. Ancak hem uluslararası uygulamalarda hem de ülkemizde yürürlüğe giren genelgeye göre, eşdeğer belgelendirme, kazalarda en çok zarar gören metal, plastik ve aydınlatma parçalarında uygulanacak.

getirildiğini belirtti.
TSB, orijinal yedek parçalar dışında kalan yedek parçalar, fonksiyonellik özellikleri, malzeme özellikleri ve tasarım ölçütleri testlerine tabi tutularak aracın montajında kullanılan yedek parçalarla eşdeğer özelliğe sahip olup olmadığının belgelendirileceğini ifade etti.
Belgelendirme ve akreditasyonun farklı kavramlar olduğunu belirten TSB şu açıklamalarda bulundu:
"Belgelendirme, ürünün özel standartlar ve diğer norm dokümanlara uygunluğunun yapılan testler sonucunda onaylanarak belgelendirilmesidir.
Söz konusu belgelendirme süreci 2 yıl süreyle Türk Standartları Enstitüsü tarafından yürütülecektir.

EŞDEĞER PARÇALAR ARTIK BELGELENDİRİLECEK VE SİGORTA ŞİRKETLERİ DE BU BELGELENDİRİLMİŞ ARAÇ PARÇALARI DIŞINDA PARÇALAR TEDARİK EDEMEYECEK.

Akreditasyon ise uygunluk değerlendirme kuruluşlarınca gerçekleştirilen çalışmaların ve dolayısıyla bu çalışmalar sonucunda düzenledikleri uygunluk teyit belgelerinin güvenilirliğini ve geçerliliğini desteklemek amacıyla oluşturulmuş bir kalite altyapısıdır.
Bu çerçevede Uluslararası Akreditasyon Forumu altında karşılıklı tanıma anlaşması imzalamış olan akreditasyon kuruluşlarından ISO/IEC 17065 standardına uygun olarak akredite edilmiş belgelendirme kuruluşlarının yurtdışında belgelendirdiği yedek parçalardan Türkiye'ye ithal edilenler yeniden bir belgeleme sürecine tabi olmayacaktır."

BİR ARAÇTA YAKLAŞIK 5 BİN PARÇA VAR

Bir araçta yaklaşık 5 bin parça kullanıldığını belirten TSB, eşdeğer parça belgelendirmesi ile ilgili uluslararası uygulamalar incelendiğinde araçlarda kullanılan her parça için değil kazalarda en çok hasar gören metal, plastik ve aydınlatma parçaları için eşdeğer belgelendirme sürecinin kullanıldığını söyledi ve Genelge'nin 5'inci maddesinde de testlerin metal, plastik ve aydınlatma parçalarına uygulanacağına dair hüküm bulunduğunu ifade etti.
TSB, zaman içerisinde sistemde çıkabilecek sorunlara karşı gereken önlemlerin alınacağını belirtti.



Selcen Seçginli

Konuyla ilgili görüş veren **Generali Sigorta Hasar Birim Direktörü Selcen Seçginli,** motorlu araçların tamirinin tüketiciler için büyük öneme sahip olduğunu söyledi ve şunları ekledi: "Sigorta şirketleri ile sigortalılar arasında bir hasar onarımı sırasında sigortalı aracı üreten fabrikaların laboratuvarlarında uzman mühendisler tarafından tasarlanan, üretilen ve sayısız testten geçen parçaların yerini, nasıl üretildiği ve araç için yeterli güvenliğe sahip olup olmadığı şüphe uyandıracak eşdeğer parçalar ile değiştirilmesi hususunda tartışmalar oluşmaktaydı."
Seçginli, genelge ile belirlenen usul ve esaslara göre, eşdeğer parçaların artık belgelendirileceğini ve sigorta şirketlerinin de bu belgelendirilmiş araç parçaları dışında parçalar tedarik edemeyeceğini belirtti.

ÖRNEK YAPILAR, BAĞIMSIZ ÖZEL KURULUŞLAR

Bir araçta hasar frekansı en çok olan parçaların yaklaşık 100 adet olduğunu belirten Seçginli, üreticilerin en çok bu 100 parçaya odaklanıp üretim yaptığını söyledi. Sigorta şirketlerinin bu parçaları tedarik etmesi sebebiyle bir araba modeli için binlerce parçanın akredite edilmesine ihtiyaç bulunmadığını ifade eden Seçginli sözlerine şöyle devam etti: "Ayrıca yurtdışından ithal edilecek parçalar TURKAK'tan veya IAF çatısı altındaki ISO/IEC 17065 standardına uygun olarak akredite olmuş kuruluşlardan belgelendirme yapılacağından, TSE üzerinde söz konusu parçaları belgelendirmek yükü de bulunmayacak. TSE 2 yıllığına münhasıran yurtiçinde üretilen parçaların belgelendirme işlemlerini yapacak."
Yurtdışındaki sertifikasyon organizasyonları incelendiğinde örnek yapıların sigorta şirketleri tarafından kurulmuş bağımsız özel kuruluşlar olduğunun görüldüğünü söyleyen Seçginli, İngiltere'de Thatcham, İspanya'da Centro Zaragoza, Amerika'da Cappa'nın bu amaca hizmet eden kuruluşlar olduğunu belirtti ve şunları ekledi: "Yurtdışı sertifikasyon kuruluşlarının pek çok ortak ürün ve hizmeti sigorta sektörüne sundukları görülüyor. Bunlardan bazıları Eşdeğer Yedek Parça Sertifikasyonu, Eşdeğer Yedek Parça Üretici Sertifikasyonu, Onarım Servisi Sertifikasyonu, Elektronik Parça Kılavuzu, Hasar Yönetim Sistemi, Teknik Yayınlar, Hasar Onarım Metotları, Süreleri, Ölçekleri ve Tahmini Fiyatlama. Bu kuruluşların amacının güvenlik ve kalite standartlarından ödün vermeden sigorta hasar ödemeleri maliyetlerini düşürmek olduğu biliniyor."

SEKTÖRE GÜVEN ARTACAK

Sistem üzerindeki çalışmaların özellikle 2015 yılı ocak ayından itibaren yoğunlaştığını söyleyen Seçginli, genelgenin yürürlüğe gireceği zaman kadar TSE ve tüm sigorta şirketleri sistemsel ve altyapısal olarak hazır hale geleceğini söyledi.
Sigorta kapsamındaki hasarlarda sertifikalı eşdeğer parça kullanımı ile maliyet kontrolünün yanı sıra hizmet kalitesinde artış sağlanması yoluyla sigorta sektörüne duyulan güvenin daha da artmasının hedeflendiğini söyledi.

SİSTEMİN SAĞLIKLI İŞLEYEBİLMESİ İÇİN GEREKLİ YASAL ÇALIŞMALARIN TAMAMLANDIĞINI BELİRTEN HAZİNE, TSE'NİN ÇALIŞMALARININ TAKİP EDİLDİĞİNİ VE İŞLEYİŞİ ETKİLEYECEK OLUMSUZ BİR DURUM OLMADIĞINI KAYDETTİ. MÜSTEŞARLIK, YAŞANABİLECEK BİR OLUMSUZLUK HALİNDE, GEREKLİ MÜDAHALENİN YAPILACAĞININ DA ALTINI ÇİZDİ.



AIG Sigorta Hasardan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Sema Bulutlu, söz konusu projeyle, sigortalı aracı onarılan kişilerin tamirhanelerden ve onarım için kullanılan parçalardan kaynaklanan şikayetlerinin azalması, hasar maliyetlerinin kontrol altında tutulması ve bu konuda sunulan hizmetin kalitesinde artışın yakalanmasının hedeflendiğini söyledi. Bulutlu konuyla ilgili şunları ekledi: "Akreditasyon işlemleri, OSEM (Oto Yedek Parça ve Servis Sertifikasyonu Merkezi) adı ile yeni kurulacak şirket tarafından yürütülecek olup, bu şirket faaliyete geçene kadar ise, 2 yıl boyunca geçici olarak TSE tarafından tüm işlemler yürütülecektir. OSEM tarafından belirlenecek kriterlerde yapılan testler sonucu her bir parçaya 2 yıl geçerli olacak bir belge verilecek. Hasarlı araçlarda kullanılacak parçaları ithal eden firmalar sertifikasız parça tedarik edemeyecekler. Şayet aracın parçaları Türkiye'de üretiliyorsa yine belgelendirme firmalarının vereceği sertifika ile tedarik yapılabilecek. Sertifikası olmayan parçalar sigorta şirketleri tarafından tedarik edilemeyecek. Altyapının çok sağlam kurulması ve ilk yıllarda ortaya çıkabilecek pürüzlerin hızlıca çözülerek sisteme güvenin sağlanması gerekecek."

ŞİKAYETLER AZALACAK

Eşdeğer parça nedeniyle sigorta şirketleriyle sigortalılar arasında daha önce ciddi uyuşmazlıklar yaşandığını söyleyen Bulutlu sözlerine şöyle devam etti: "Nisan 2013'teki bir düzenlemeyle, ne tür yedek parça kullanılacağının poliçeye yazılması zorunlu kılınmış ve eşdeğer parça sorunu, kasko sigortalarında bir nebze de olsa çözülmüştü. Ancak trafik sigortalarında problem devam etmekte. Yeni düzenlemeyle, sigortalıların eşdeğer parça kullanımını kabul etmemeleri söz konusu olamayacak. Ancak parça veya servisten kaynaklanan bir anlaşmazlık durumunda, elbette OSEM/TSE sorumlu olmalıdır. Bunun dışında, sözleşmeyle mutabık kalınmış olduğu şekilde zararın tazmini yoluna gidileceğinden, müşteri şikayetleri büyük ölçüde azalacaktır."



Hüseyin Kasap, Şûra'da yaptığı sunumda kamu destekli finansman imkanlarından acentelerin de yararlanması gerektiğini söyledi.



SAİK acentelerin sorunlarını ve çözüm önerilerini Başbakan'a iletti

8. Türkiye Sektörel Ekonomi Şûrası'nda TOBB SAİK, sorun ve çözüm önerilerini, birinci ağızdan Başbakan Davutoğlu başta olmak üzere, ilgili bakan ve bürokratlara iletti.

60 farklı sektörün temsilcisi Başbakan Ahmet Davutoğlu, Maliye Bakanı Mehmet Şimşek, Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanı Fikri Işık, Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekci, Gümrük ve Ticaret Bakanı Nurettin Canikli, Milli Savunma Bakanı İsmet Yılmaz, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanı Faruk Çelik, Enerji Bakanı Taner Yıldız, Ulaştırma Denizcilik ve Haberleşme Bakanı Feridun Bilgin, Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanı Mehdi Eker ve Çevre ve Orman Bakanı Veysel Eroğlu TOBB'da düzenlenen 8. Türkiye Sektörel Ekonomi Şûrası'nda bir araya geldi. TOBB Başkanı Hisarcıklıoğlu'nun ev sahipliğindeki Şûra'da sektörler check-up'tan geçti.
TOBB Konferans Salonu'nda gerçekleştirilen 8. Türkiye Sektörel Ekonomi Şûrası'nda TOBB SAİK, Türkiye'nin üretim ve hizmet alanındaki gücünü oluşturan 60 sektör meclisi, sorun ve çözüm önerilerini, birinci ağızdan Başbakan Davutoğlu başta olmak üzere, ilgili bakan ve bürokratlara iletti.
TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi Başkanı Hüseyin Kasap, Türkiye Sektörel Ekonomi Şûrası'nda yaptığı sunumda, sigorta acentelerinin beş önemli sorunu olan; "Sigorta acentelerinin, kamu destekli finansman imkanlarından (KOSGEB) yoksun bırakılması", "Sigorta acentelerinden işyeri açma ve çalışma ruhsatı talep edilmesi", "Sigorta acentelerine boş mal ve hizmet satışlarına/alışlarına ilişkin bildirim formları (BA ve BS formları) düzenlenmesi", "Doğu Anadolu ve Güneydoğu Anadolu Bölgelerinde sigorta acenteliği tesis edilmemesi, teminat verilmemesi" ve "5684 sayılı Sigortacılık Kanunu hükümlerine rağmen sanayici, tüccar ve çiftçinin seçme hakkının sınırlandırılması" sorunlarına değindi.
TOBB SAİK Başkanı Hüseyin Kasap, bu sorunlara ilişkin çözüm önerilerini Başbakan başta olmak üzere, ilgili bakan ve bürokratlara iletti.
7. Türkiye Sektörel Ekonomi Şûrası Kitapçığına http://tobb.org.tr/Documents/yayinlar/2015/8Sektorel-Ekonomi-Surasi.pdf linkinden ulaşılabiliyor.

TOBB Sigorta Acenteleri İcra Kurulu Gaziantepli meslektaşlarıyla bir araya geldi

TOBB SAİK, Gaziantep Ticaret Odası Sigortacılık Meslek Komitesi ve Gaziantep Sigorta Acenteleri Derneği'nin davetlisi olarak 20 Mayıs'ta Gaziantep Ticaret Odası Meclis Salonu'nda yapılan toplantıya katıldı. TOBB SAİK üyesi ve aynı zamanda Gaziantep Sigorta Acenteleri Derneği Başkanı olan Sami Akay katılım gösteren tüm meslektaşlara teşekkür ederek toplantıyı açtı.
TOBB SAİK Başkanı Sayın Hüseyin Kasap, Gaziantepli meslektaşlarına İcra Komitesi'nin icraatları hakkında detaylı ve geniş bir bilgi sunumu yaptı. 25 Aralık 2013 tarihinde göreve başladıklarını belirten Kasap, o günden bu yana gerçekleştirdikleri faaliyetleri sıraladı.
Kasap katılımcılara şunları aktardı: "Sigorta Acenteleri Yönetmeliği çıkarıldı, Destek Hizmetleri Yönetmeliği çok yakın bir sürede çıkmasını bekliyoruz. Diğer icraatlarımız arasındaysa şubelerle ilgili düzenlemeler, iş paylaşımı, SEGEM Teknik Personel Eğitimleri, işlem ücreti, sektör meclisinde oluşturulan çalışma komisyonları, UMEM projesi uygulamaları, acente taşıma kapasitesi, acentelik sözleşmeleriyle ilgili çalışmalar, vakıf kurulması çalışmaları, reklam filmi çalışmaları, Türkiye'de/Avrupa'da ve dünyada acentelik faaliyetlerinin tespiti bulunuyor. Ayrıca Türkiye için 2023 acente vizyonu oluşturma çalışmasının ihalesi yapıldı ve bu çalışma 2015 yılında sektör bileşenleriyle paylaşılacak."
Kasap'ın konuşmasının takiben soru cevap faslına geçildi. Daha sonra, şirketlerin dağıtım kanalları arasında haksız ve farklı uygulamalarının acenteler aleyhine tezahür edişi, komisyon uygulamalarındaki keyfilik, acentelik sözleşmeleri, portföy mülkiyeti gibi konularda görüş alışverişinde bulunulmasının ardından toplantıya son verildi.



TOBB SAİK'in katıldığı Gaziantep Ticaret Odası Meclis Salonu'ndaki toplantıda, TOBB SAİK'in icraatlerinin aktarılmasının ardından Gaziantepli acentelerle fikir alışverişinde bulunuldu.



Sigorta Acenteleri İcra Komitesi mayıs ayı toplantısını Ankara'da gerçekleştirdi

TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi, mayıs ayı toplantısını Ankara'da Birlik Merkezi'nde gerçekleştirdi. Sigorta Acenteleri İcra Komitesi üyelerinin tamamının katılımıyla gerçekleştirilen İcra Komitesi toplantısında; Zorunlu Deprem Sigortası Tarife ve Talimatları, Tamirhane Referans Listesine İlişkin Genelge hükümleri, sigorta şirketlerinin komisyon uygulamaları, 5684 sayılı Sigortacılık Kanunu'nun 23'üncü maddesinin üçüncü fıkrasında belirtilen levhaya kayıt muafiyetinden faydalanarak faaliyet gösteren sigorta aracılarının ikincil mevzuatta belirtilen hükümlere riayet edip etmediği hususu, sigorta şirketlerinin acenteler arası ve/veya dağıtım kanalları arasında gerçekleştirdiği farklı uygulamalardan kaynaklanan mağduriyetler, İcra Komitesi'ne intikal ettirilen şikayet ve müracaatların değerlendirilmesi ile disiplin işlemleri gündeme geldi.



İlk Günkü Heyecanla 24. Yılımızda Daha Büyük Hedeflere...

1992 yılında Türkiye'nin ilk ve tek sigortacılık yazılımı yapan şirketi olarak başladık.

Bugüne kadar birçok yerli ve uluslararası sigorta şirketinin birinci tercihi olduk.

Dünyadaki en büyük yazılım ihracatını gerçekleştirmekte olan Hindistan'a sigortacılık teknoloji sistemleri ihraç eden ilk ve tek Türk şirketi olduk.

Ve şimdi başarılarımızı birçok ülkeye yayarak, hizmet verdiğimiz coğrafyayı yerel ve uluslararası partnerlerimiz ile genişletiyoruz.

Her yıl artan ve Tübitak tarafından da onaylanan AR-GE yatırımlarımız ve inovasyonlarımızla geleceğin sigortacılık sistem teknolojisine yön vermeye devam ediyoruz.

24 yıldır, ilk günkü heyecanımızı koruyarak, gelişerek ve büyüyerek bu günlere geldik.

Biz çözümlerimize ve yarattığımız katma değere inanıyor ve sonsuz güveniyoruz.

Sizlerin de bize inandığınızı ve güvendiğinizi bilmenin gururunu 24. yılımızda da yaşıyoruz.

SFS

www.sfs.com.tr

TSB'den 2015 Sigorta/BES Segmentasyon Araştırması:

BES'e katılmanın en temel sebebi aileye destek olmak

TSB araştırmalarının sonucu olarak, BES'e katılmak ya da sigortalı olmak isteyenlerin şirket tercihinde en önemli etken marka güvenilirliği olarak ortaya çıktı. BES'e katılan çoğunluğun amacı ailelerine yardım etmek, sigorta yaptırmanın en temel sebebi ise güvende hissetmek ve mağdur olmamak.

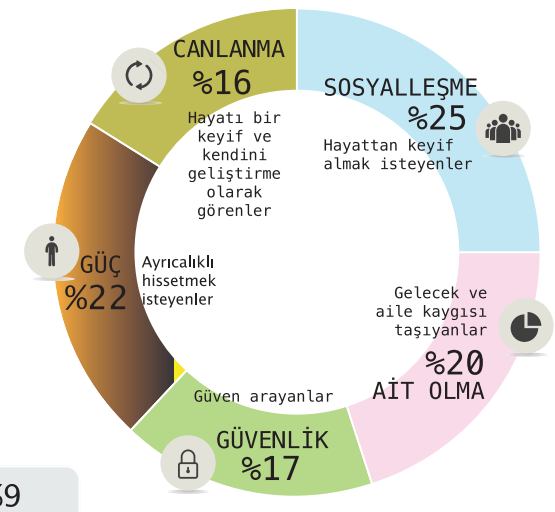
Türkiye Sigorta Birliği (TSB) "2015 Sigorta/BES Segmentasyon Araştırması" adı altında Bireysel Emeklilik Sistemi (BES) ve Sigorta üzerine iki rapor yayınladı. BES ve sigortanın iki ayrı proje olarak ele alındığı araştırma, kalitatif ve kantitatif iki bölümden oluşan motivasyon bazlı segmentasyon çalışması şekilde tasarlandı.
Çalışmada, Türkiye'deki mevcut BES ve sigorta algısını olumluya çevirmek amaçlandı.
Kalitatif çalışma, 20-27 Ekim 2014 tarihleri arasında BES'i reddetmeyen 6 kişi ve sigortayı reddetmeyen 6 kişi ile sınırlandırıldı.
Kantitatif çalışma ise, 26 Aralık 2014 ile 24 Ocak 2015 tarihleri arasında BES'i reddetmeyen 917 kişi ve sigortayı reddetmeyen 844 kişi ile sınırlandırıldı.

TSB'NİN BES RAPORUNUN SONUÇLARI

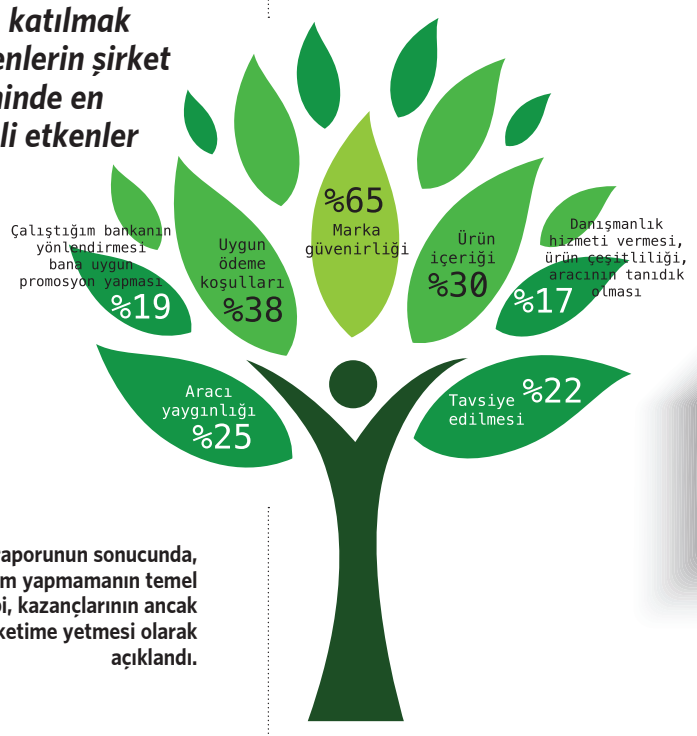
Araştırma grubunun yüzde 35'i bugüne kadar bireysel emeklilik sözleşmesi olanlardan oluşurken, bireysel emeklilik sözleşmesine sahip olan grubun yüzde 6'sının sistemden ayrıldığı görüldü. Şu an hâlâ bireysel emekliliği olanların yüzde 29 oranında olduğu ve bunların yüzde 13'ünün daha önce sisteme ara vermiş olduğu belirlendi.
Raporda, BES'e katılmanın en temel sebebi, aileye yardım etmek olarak belirlendi.

Rapor hazırlanırken, 8 farklı tüketici tipi belirlendi. Bu 8 tüketici tipinden 5'i, BES ürünleriyle ve sigortayla ilgili olarak ifade edildi. Araştırma genelinde ayrıntılı incelemeler bu 5 tüketici tipi için ayrı olarak incelendi.

BES ürünleri ve sigortayla ilgili 5 tüketici tipi;



BES'e katılmak isteyenlerin şirket tercihinde en önemli etkenler



BES raporunun sonucunda, yatırım yapmamanın temel sebebi, kazançlarının ancak tüketime yetmesi olarak açıklandı.

BES almayanlar NEDEN almıyor?



BES alanlar NEDEN aldı?



Araştırma sonucunda, Türkiye'de yaşayan potansiyel bireysel emeklilik müşterisi oranı yüzde 63 olarak belirtildi. Ayrıca rapor sonucunda Türkiye'de para biriktirmek isteyenlerin en çok kullandıkları yöntem, bankada para biriktirme yöntemi olarak ortaya çıktı.
Raporda ayrıca BES'e katılanların ne sebeplerle katıldığı, sahip oldukları BES ürününü nereden aldıkları, BES hakkında bilgiyi nereden edindikleri ve katılımcıların bilgi düzeylerinin ne olduğu araştırıldı.

Katılımcılar BES ürününü NEREDEN aldı?

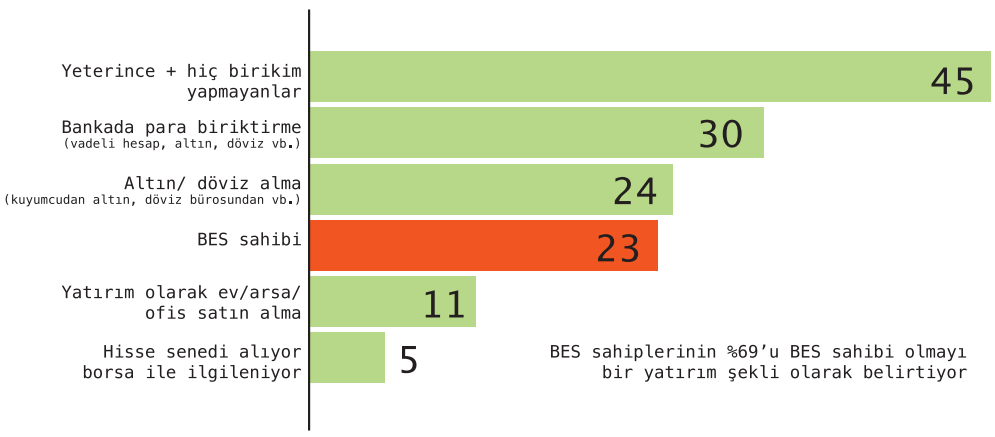


%65 BANKADAN



%30 ARACIDAN

En yaygın para biriktirme yöntemleri;



SİSTEME GİRENLERİN BİLE BİLGİSİ AZ

Bunun yanı sıra raporda, katılımcıların bireysel emekliliğin gerçekleşmesi ve birikimlerini kesintisiz alabilmeleri için neler yapmaları gerektiği üzerine bilgi düzeyi araştırıldı. Sistemde 10 yıl kalıp, 56 yaşını doldurmak gerektiğini bilenlerin oranı yüzde 20, 10 yıl boyunca sistemde kalmanın yeterli olduğunu düşünenlerin yüzdesi 51, 10 yıldan önce çıkınca vergi kesintisi olur diyenler yüzde 7, 10 yıldan daha az belirtenler yüzde 12 ve konu hakkında fikir sahibi olmayanların yüzdesi 10 olarak belirtildi.
Rapordan çıkarılan bir başka sonuç da, BES sahiplerinin birikimlerini toplu olarak almak istediği olarak ortaya çıktı. Bununla birlikte, araştırma grubunun çoğunun, bireysel emekliliğin gerçekleşmesi ve birikimlerini kesintisiz alabilmeleri için 10 yıl sistemde kalmanın yeterli olacağını düşündüğü belirtildi.
Ayrıca katılımcıların yüzde 44'ü BES hakkında en önemli bilgi kaynağının televizyonlardaki reklamlar olduğunu söyledi.

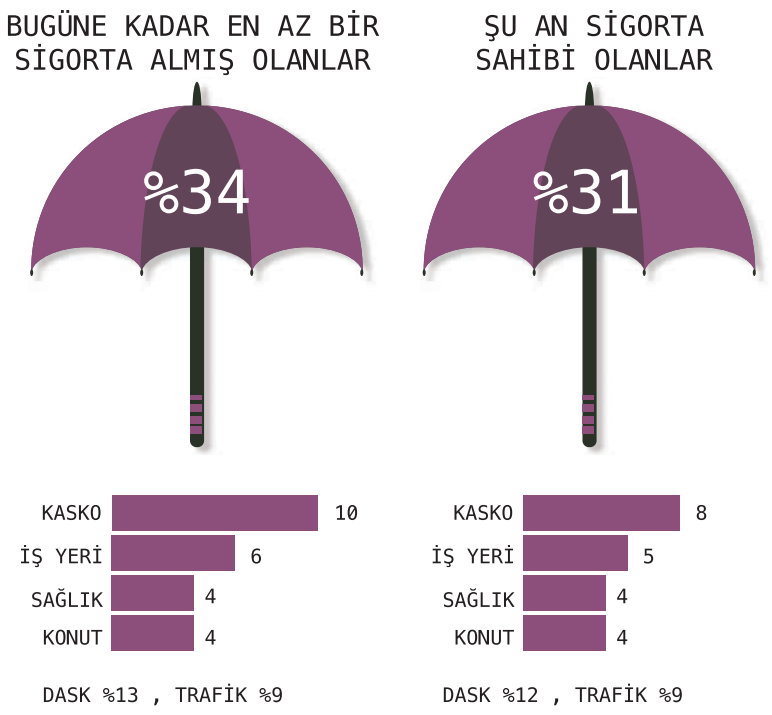
Maddi yetersizlik sigortaya engel

Raporda, sigorta yaptırmanın en temel sebebi, güvende hissetmek ve mağdur olmamak olarak belirlendi.

Rapora göre sigorta yaptırma nedenleri;
- % 33 güvende hissetmek için,
- % 21 mağdur olmamak için,
- % 9 hasar olduğunda karşılamak için,
- % 7 tedbir almak için, olarak ortaya çıktı.

Sigorta yaptırmama nedenleri arasında en ön planda olanlar ise;
- Maddi durum yetersizliği,
- Önlem almanın gerekli olmadığını düşünmek,
- Konut ve iş yeri sigortası için bilgi eksikliği, olarak öne çıktı.

TSB sigorta raporuna göre, sigortayı reddetmeyenlerin yüzde 34'ünün bugüne kadar herhangi bir sigorta yaptırmış olduğu, yüzde 31'inin ise şu ana kadar en az bir sigorta sahibi olduğu açıklandı.



Sigortayı alanlar NEREDEN aldı?



%68 ARACIDAN



%27 BANKA ŞUBESİNDEN

Araştırma kapsamında sigorta hakkında en önemli bilgi kaynağı, televizyon reklamları olarak belirlendi.



Sigortalılar sigortalarını NEDEN bıraktı?



Araştırmanın başka bir sonucuna göre, sigorta yaptıranların yüzde 11'inin bugüne kadar herhangi bir hasar/kayıp yaşamış olduğu ortaya çıktı.

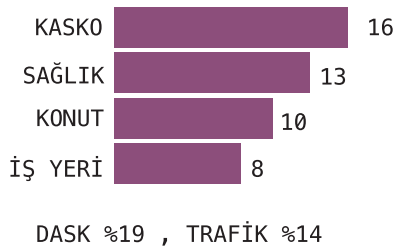
Sigorta yaptıranların şirket tercihleri,
- % 65 marka güvenilirliği,
- % 38'i uygun ödeme koşulları,
- % 30'u teminat içeriği olarak belirtildi.

Rapora göre, araştırma grubu içerisinde, gelecekte herhangi bir sigorta ürünü sahibi olmayı ve devam ettirmeyi düşünenlerin yüzdesi 58 olarak sunuldu. Bu oranın yüzde 16'sını kasko, yüzde 13'ünü sağlık, yüzde 10'unu konut ve yüzde 8'ini ise iş yeri oluşturuyor. Ayrıca araştırma kapsamında, koruma yöntemlerinin benimsenmesi noktasında tüketicileri en çok teşvik eden ve öncelikli korumak istedikleri iki konu, sağlık ve emek olarak belirlendi.

Gelecekte herhangi bir sigorta ürünü sahibi olmayı veya devam ettirmeyi düşünenler



Hangileri?





Vakıf Emeklilik BES planlarını müziğe uyarlıyor

Vakıf Emeklilik, numaratik olan emeklilik katılım planlarında isim değişikliğine gitti.
Müziğin insan üzerindeki olumlu etkilerini, armonisini ve ritmini ürünlerine yansıtan Vakıf Emeklilik, BES planlarını sektörde belirgin bir bilinirliğe kavuşturmayı hedefliyor. Vakıf Emeklilik, katılımcılarına emeklilik döneminde ihtiyaç duyacakları gelire göre emeklilik planları sunuyor. Biriktirme dönemi biten katılımcılar, birikimlerini farklı enstrümanlara yatırarak düzenli gelir elde edebildikleri gibi dilerlerse yatırımlarını faizsiz fonlarda değerlendirebiliyor, birikimlerine göre ikramiye miktarını ve düzenli ödeme dönemlerini kendi ihtiyaçlarına göre düzenleyebiliyor.



ACE Türkiye'nin gözü sorumluluk sigortasında

Yangın ve sorumluluk sigortacılarından ACE Group'un müşterilerine sunduğu Finansal Sigortalar ve Sorumluluk Sigortaları hakkında tanıtım toplantısı brokerlerin katılımıyla gerçekleşti. Toplantıya ACE Türkiye Genel Müdürü Ebru Gürtan, Finansal Sigortalar Müdürü Sare Bayat ve Sorumluluk Sigortaları Müdürü İlke Kutlu ev sahipliği yaparken, Türkiye'deki sigorta profesyonelleriyle bir araya gelmek için ACE Avrasya ve Afrika Bölge Başkanı Giles Ward ve ACE Finansal Sigortalar Avrasya ve Afrika Bölge Müdürü Grant Cairns de katıldı. ACE Türkiye Genel Müdürü Ebru Gürtan, ACE olarak Türk şirketlerin sorumluluk risklerinin önemi ile ilgili farkındalığı konusunda brokerlerin önemli bir rolü olduğunu, Türkiye'de Finansal Sigortalar ve Sorumluluk Sigortaları alanlarında brokerlerle el ele vererek en iyi çözümleri geliştirmek için çalıştıklarını söyledi.

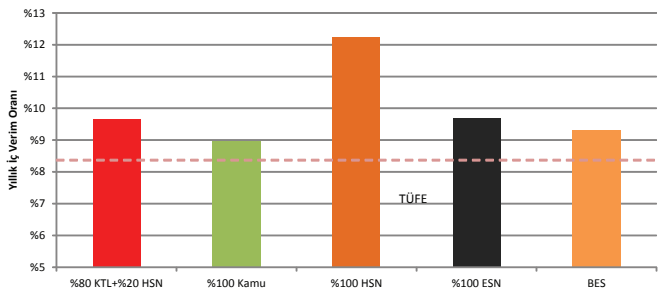


9. Milli Reasürans semineri düzenlendi

Millî Reasürans'ın ev sahipliğinde düzenlenen "9th Milli Re Reinsurance Seminar" 11-13 Mayıs 2015 tarihleri arasında Azerbaycan, Birleşik Arap Emirlikleri, Etiyopya, İran, Kazakistan, Pakistan, Rusya, Suudi Arabistan, Ürdün, Tayvan ve Tunus'tan toplam 19 kişinin katılımıyla gerçekleşti. Seminer'de Milli Reasürans Grup Müdürü Kaan Acun'un Şirketi ve sektördeki yerini anlatan açılış konuşmasını, Ahmet Çelebiler'in İstanbul ve seminer hakkında bilgi veren sunumu izledi. Seminere, Burcu Ayten, Güneş Karakoyunlu, Çetin Alanya, Robert Wildbore (Willis Re), Simon Dean (Cathedral Syndicate, Lloyd's) gibi isimler katıldı. Seminerin son günü, Sultanahmet Meydanı'ndaki tarihi yapıların ziyaret edildiği bir geziye ayrıldı.

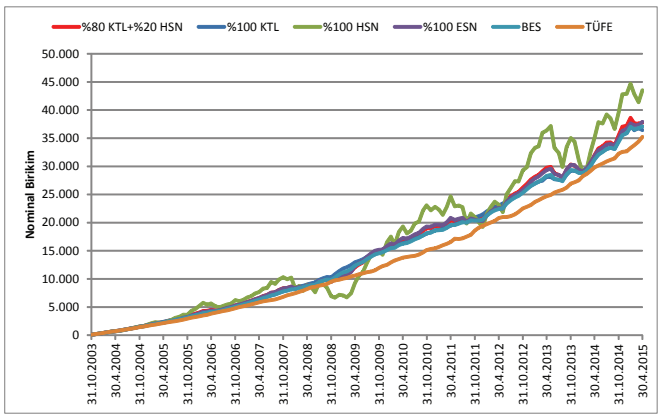
BES fonları yükselişe geçti

31.10.2003-30.04.2015 Adendum BES Getiri Endeksi (BGX)



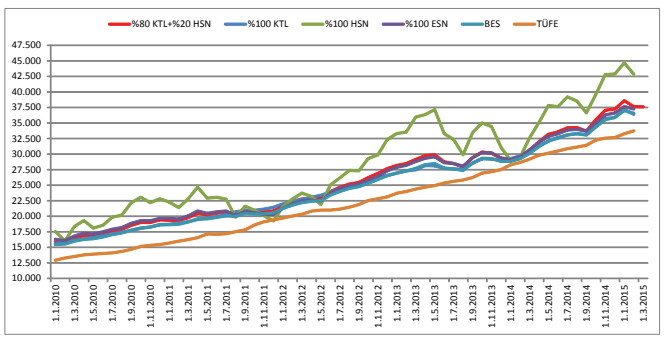
Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-30.04.2015 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Getiri Endeksi (BGX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon 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 %9,31 BGX elde etmiştir. Sadece Hisse Senedi fonuna yatırım yapanların ise %12,24 BGX elde ettikleri görülmektedir.

31.10.2003-30.04.2015 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-30.04.2015 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Birikim Endeksi (BBX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon oranıyla artırılmıştır. TÜFE ise ilgili dönemde aynı şekilde enflasyon korumalı bir yatırım aracına, yönetim gider kesintisi ve fon işletim gider kesintisi olmadan yapılan yatırımın bugün ulaştığı nominal tutardır. Bu tutar karşılaştırma amaçlı verilmiştir. Bu şekilde birikim yapan bir katılımcı, 30.04.2015 tarihinde BES ortalama fiyatlarıyla 37.112 TL birikime, enflasyon korumalı bir araçla ise 35.217 TL birikime ulaşmaktadır.

31.10.2003-30.04.2015 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 (BES) katılımcılar için bu yöntem çok fazla öneme sahip değil. Böyle bir değer artışı sadece dönem başında tüm birikimini toplu olarak BES'te değerlendirmeye başlayıp dönem sonunda ayrılan katılımcılar için geçerli. Bunun yerine katılımcıların büyük bölümü (%95'i) aylık olarak katkı payı ödemektedir. Bu durumda, ortalama bir katılımcı, yılın 12 ayında, 12 değişik fiyattan fon alacak ve yıl sonunda elde ettiği getiriye bakacaktır. Daha detaylı analizde ise katılımcı aslında tam olarak emekli olduğu anda fonunun toplam değerine bakmalıdır. Ancak bu durum bile tam getiriyi ifade etmemekte, kişi Bireysel Emeklilik Sistemi'nde dahil olacağı "Emeklilik Gelir Planı" ile birikimlerini ihtiyacı olduğu kadar kullanabilmekte ve birikiminin geri kalanını fonlarda değerlemeye bırakabilmektedir. Yani tipik bir katılımcı için değerleme ilk katkının yatırıldığı andan son maaşın çekildiği ana kadar devam etmektedir.

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

Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki Hisse Senedi Fonları 2015 yılının Nisan ayında yüzde 4.53 oranında artarken, BİST–100 endeksindeki artış 3.83 seviyesinde oldu. Nisan ayında Türk Lirası Cinsinden Kamu Borçlanma Senetlerinde yüzde 1.64'lük düşüş yaşanırken, Yabancı Para Cinsinden Borçlanma Senetlerinde yüzde 2.21'lik artış kaydedildi. Tüketici Fiyat Endeksinde ise 2015 Nisan ayında yüzde 1.63 oranında artış kaydedildi.

İÇ VERİM ORANI NEDİR

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

ADENDUM BES GETİRİ ENDEKSİ (BGX)

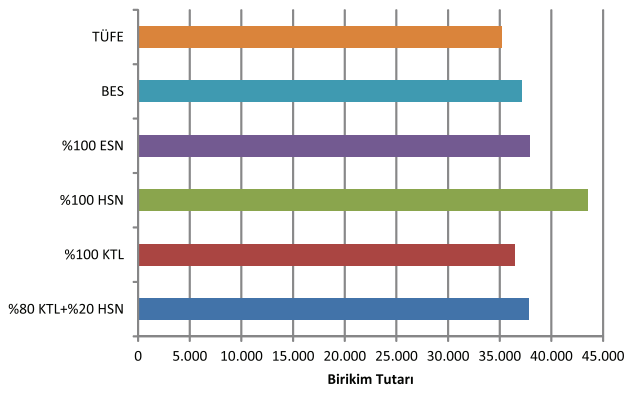
Bu endeks hazırlanırken, düzenli olarak yatırım yapan ve Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki ortalama emeklilik yatırım fonu fiyatlarıyla işlem yapan bir katılımcının, elde ettiği yıllık iç verim oranına bakılmaktadır. Katılımcı her ay, ay sonunda açıklanan son fiyatlarla fon alır ve değerleme tarihi itibarıyla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

ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)

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

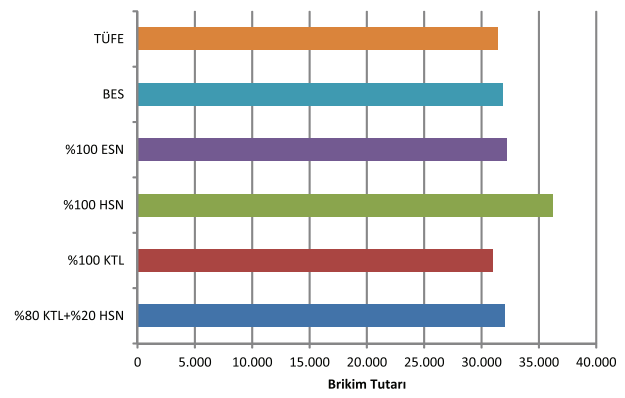
31.10.2003-30.04.2015 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)

Yandaki grafik 31.10.2003-30.04.2015 tarihleri arasında Bireysel Emeklilik Sistemi'nde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. Sistemin başından bu yana ortalama BES fonlarına yatırım yapan bir kişinin birikimi 30.04.2015 tarihinde 37.112 TL'na ulaşmıştır. Bu kişi Nisan 2015 döneminde Bireysel Emeklilik Sistemi'ne 253 TL katkıda bulunmuştur.



31.01.2005-30.04.2015 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)

Yandaki grafik sisteme 31.01.2005 tarihinde dahil olup 30.04.2015 tarihine kadar Bireysel Emeklilik Sistemi'nde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. 2005 yılından bu yana Hisse Senedi fonlarına yatırım yapan bir katılımcının 30.04.2015 tarihinde 36.191 TL Adendum BES Birikim Endeksine ulaştığı görülmektedir.



Vakıf ve sandıkların aktüeryal denetim çalıştayı gerçekleşti

Ankara'da yapılan "Emekliliğe Yönelik Taahhütte Bulunan Kuruluşların Emekliliğe Yönelik Taahhütlerinin Aktüeryal Denetiminde Etkinliğin Artırılması" konulu çalıştaya sigorta sektöründen ciddi katılım sağlandı. İki oturum halinde düzenlenen çalıştayda, vakıf sandıklarının aktüeryal denetimi yapıldı.

Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürlüğü, Ankara'da "Emekliliğe Yönelik Taahhütte Bulunan Kuruluşların Emekliliğe Yönelik Taahhütlerinin Aktüeryal Denetiminde Etkinliğin Artırılması" konulu bir çalıştay gerçekleştirdi. Müsteşar Yardımcısı Ahmet Genç'in açılış konuşmasını yaptığı çalıştaya, Sigortacılık Genel Müdürü Gökhan Karasu, Daire Başkanı Uluç İçöz, ilgili birim uzmanları, müsteşarlık siciline kayıtlı aktüerler, aktüeryal denetim listesine kayıtlı hizmet sunucuları, konu ile ilgili çalışmalarda bulunan akademisyenler, Sosyal Güvenlik Kurumu, Vakıflar Genel Müdürlüğü ve Dünya Bankası katıldı.

İki oturum halinde düzenlenen çalıştayda, aktüeryal denetimin etkinliğinin artırılması, hizmet sunucularının sorunları, veri kalitesinin artırılması, operasyonel kolaylığın sağlanması, uluslararası kabul görmüş uygulamaların değerlendirilmesi ve taraflara fayda sağlayacak çıktıların elde edilmesi konuları üzerinde duruldu.

Sabah oturumunda, aktüeryal dengeyi etkileyen risk unsurları, aktüerya raporları ve aktüeryal denetime yönelik genel değerlendirme konuları ele alındı. Teknik faiz ve mortalite tablosu gibi aktüeryal dengeyi etkileyen faktörler için görüşler paylaşıldı ve önemli bazı başlıkların raporlarda yer verilmesine değinildi. Öğle oturumunda ise, hizmet sunucularının sorunları, aktüeryal denetime ilişkin genel bilgilendirme, denetim araçları, erişim/saklama kolaylığı sağlanması amacıyla aktüerya denetim raporlarının kurulacak bir elektronik portaldan kabul edilmesi ve Bireysel Emeklilik Sistemi'ne aktarım gibi konulara yer verildi.



VAKIF VE SANDIKLARIN BES'E AKTARILMASI AVANTAJ SAĞLIYOR

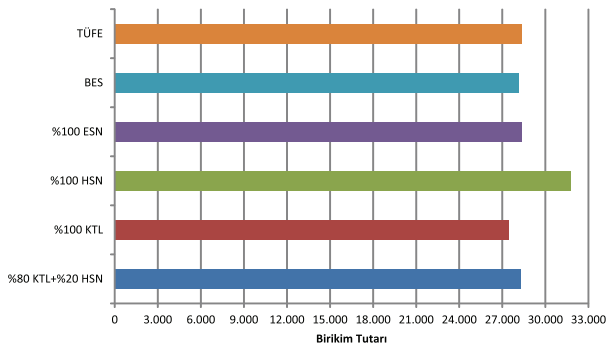
Çalıştayda üzerinde durulan konulardan birisi de, 4632 sayılı Kanun'daki Geçici Madde 1'e göre, Vakıf ve Sandıkların Bireysel Emeklilik Sistemi'ne aktarımı oldu. Aktarım için tanınan sürenin 31.12.2015 tarihinde dolması nedeniyle, aktarım sürecini devam ettiren bazı hizmet sunucuları ek zamana ihtiyaç duyduklarını belirterek bu tarihin uzatılması talepleri de dile getirildi. Bireysel Emeklilik Sistemi'ne aktarım söz konusu olduğunda, vergi avantajı, devlet katkısı, fon çeşitliliği, günlük fon takibi ve daha düşük kesintilerin uygulanması gibi birçok avantajdan faydalanılabileceği vurgulandı.

Çalıştay'la ilgili olarak 18 Mayıs 2015'te yayınlanan sonuç raporunda, hayat/ölüm tablosu, teknik faiz oranı ve diğer aktüeryal varsayımların hizmet sunucularının özellikleri de dikkate alınarak standartlaştırılması ve aktüerya raporları çerçevesinde hizmet sunucularının aktüeryal durumlarının şeffaf biçimde tespiti konularında çalışmalar yapılacağı belirtilmektedir.

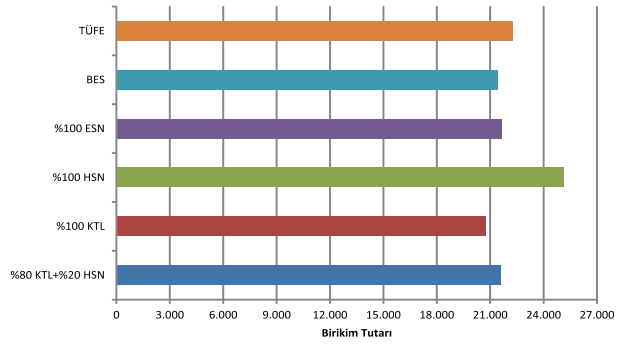
Vakıf ve sandıkların BES'e aktarılmasıyla katılımcılar düşük kesinti ve devlet katkısı gibi avantajlar elde edebiliyor.

Yandaki grafik sisteme 31.01.2006 tarihinde dahil olup 30.04.2015 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 30.04.2015 tarihinde 31.796 TL Adendum BES Birikim Endeksi'ne ulaştığı görülmektedir.

31.01.2006-30.04.2015 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)

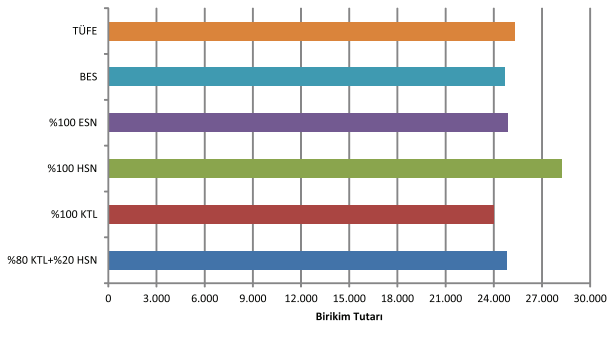


31.01.2008-30.04.2015 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)

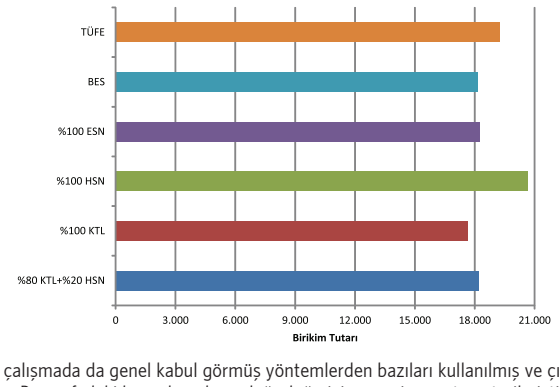


Yandaki grafik sisteme 2007 yılı başında dahil olup 30.04.2015 tarihine kadar Bireysel Emeklilik Sistemi'nde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. Sürekli Hisse Senedi fonlarına yatırım yapan bir katılımcının 30.04.2015 tarihinde 28.261 TL BBX elde ettiği görülmektedir. Sadece Kamu Borçlanma araçlarına yatırım yapan bir yatırımcı ise 24.014 TL BBX'e sahip olmaktadır.

31.01.2007-30.04.2015 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



30.01.2009-30.04.2015 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.

4. ULUSAL SİGORTA SEMPOZYUMU'NDA KONUŞAN HAZİNE MÜSTEŞAR YARDIMCISI AHMET GENÇ:

10 yılda yasal altyapıyı uluslararası standartlara uygun hale getirdik

SEGEM 4. Ulusal Sigorta Sempozyumu'nda zorunlu sigortaların sektöre etkisi ve yıllık gelir sigortaları tartışıldı. Sempozyumda konuşan Hazine Müsteşar Yardımcısı Dr. Ahmet Genç, "Son 10 yılda sigorta sektöründe güven tesis etmek ve kurumsal altyapıyı geliştirmek anlamında önemli adımlar attık. Bu kapsamda yasal altyapıyı yeniden düzenledik ve uluslararası standartlara uygun hale getirdik" dedi.


Ahmet Genç

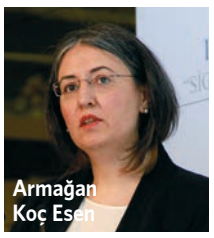
25 Mayıs tarihinde "SEGEM 4. Ulusal Sigorta Sempozyumu" kapsamında "Sigorta Sektöründe Yeni Gelişmeler" konu başlığıyla gerçekleşti. Sempozyum kapsamında sigorta sektöründeki yeni gelişmeler, sorunlar ve çözüm önerileri; düzenleyici, özellikli kurum, sigorta şirketi, acente, eksper ve aktüer perspektifiyle ele alındı. Sempozyumun açılış konuşmasını yapan Sigortacılık Eğitim Merkezi (SEGEM) Müdürü Armağan Koç Esen, SEGEM'in eğitim ve sınav faaliyetlerinden bahsetti. Daha sonra, Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkanı Ramazan Ülger, TOBB Başkan Yardımcısı ve SEGEM Yönetim Komitesi Üyesi Ender Yorgancılar ile Hazine Müsteşar Yardımcısı ve SEGEM Yönetim Komitesi Başkanı Dr. Ahmet Genç konuşmalarını yaptı.

Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Ramazan


Gökhan Karasu


Ramazan Ülger


Ender Yorgancılar


Armağan Koç Esen

Ülger, son 10 yılda sektörün reel olarak küçüldüğü dördüncü yılın 2014 olduğunu ve 1 Ekim'de yürürlüğe girecek yeni yasaların sektörü yeniden yükselteceğini belirtti. Daha sonra söz alan TOBB Başkan Yardımcısı ve SEGEM Yönetim Komitesi Üyesi Ender Yorgancılar, yurtdışındaki acentelik sözleşmelerini inceleyerek yeni bir acentelik sözleşmesi önerdiklerini aktardı.

'ZORUNLU SİGORTALAR KÂRLILIĞI ARTIRACAK'

Yorgancılar'dan sonra Hazine Müsteşar Yardımcısı ve SEGEM Yönetim Komitesi Başkanı Dr. Ahmet Genç söz aldı.

Zorunlu sigortaların sektörde kârlılığı artıracağını söyleyen Genç, zorunlu trafik sigortasında yapılan değişikliğin ve yıllık gelir sigortası uygulamasının sektörü olumlu yönde etkileyeceğini kaydetti.

BES'ten de bahseden Genç, yüzde 25'lik devlet katkısının olumlu etkisiyle sisteme giren katılımcı sayısının 5 milyonu aştığını belirtti.

Genç, ayrıca sektörün verdiği teminatın 62 milyon liraya ulaştığı bilgisini verdi. Genç, "2014-2018 dönemlerini kapsayan stratejik plan kapsamında sektörün büyümesini harekete geçirmek, sigorta bilincini ve finansal bilinci artırmak amacıyla çalışmalarımız devam ediyor. Son 10 yılda sigorta sektöründe güven tesis etmek ve kurumsal altyapıyı geliştirmek anlamında önemli adımlar attık. Bu kapsamda yasal altyapıyı yeniden düzenledik ve uluslararası standartlara uygun hale getirdik" dedi.

2014 yılından bu yana sektördeki prim artışının yükselerek devam ettiğini, 2014'teki yavaşlamanın ise 2015'teki reel seyrine döndüğünü söyleyen Genç, 2015'in ilk 3 ayında yüzde 13 nominal büyüme ile reel artış görüldüğünü aktardı. 2009 sonrası görülen kârlılık sorununun da 2013 yılında sona erdiğini belirten Genç, teknik zarar üreten branşlar üzerindeki analiz çalışmalarının gelecek dönemde ortaya daha iyi bir tablo çıkartılması için gerekli olduğunu vurguladı.

Sempozyumun "Zorunlu Sigortalarda Yeni Düzenlemeler ve Zorunlu Trafik Sigortası Örneği" başlıklı ilk oturumunda, zorunlu sigortaların takibi, uygulamalarda karşılaşılan sorunlar ve çözüm önerileri ile acente ve eksper bakış açısıyla trafik sigortası uygulamaları ele alındı. Başkanlığını Sigortacılık Genel Müdür Vekili Gökhan Karasu'nun yaptığı 1. oturumdaki diğer konuşmacılar ise Güvence Hesabı Müdürü A. Kadir Küçük, Güneş Sigorta Genel Müdürü Serhat Süreyya Çetin, TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi Başkanı Hüseyin Kasap, TOBB Sigorta Eksperleri İcra Komitesi Başkanı Yalçın Kaya, Sigorta Bilgi Merkezi Müdürü Aydın Satıcı oldu.

AMAÇ DOĞRU FİYATLAMAYI SAĞLAYACAK ZEMİNİ OLUŞTURMAK

Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdür Vekili Gökhan Karasu, yaptığı konuşmada, doğru fiyatlama zeminini kurmayı amaçladıklarını vurguladı. Genel şartlarda yapılan düzenlemelerin bu amaca ulaşmak için ilk adım olduğunu ifade eden Karasu şunları söyledi: "Devletin temel rolü poliçenin erişilebilir olmasını sağlamak. Sigorta şirketlerinin daha doğru fiyatlamalar yapmasını sağlayacak bir yasa sunmalıyız."

Daha sonra söz alan TOBB SAİK Başkanı Hüseyin Kasap, trafik sigortalarında minimum ve maksimum primlerin belirlenmesi gerektiğine değindi. TOBB Sigorta Eksperleri İcra Komitesi Başkanı Yalçın Kaya da sigorta eksperliğini gelişmiş ülkelerdeki seviyeye getirme çalışmalarından bahsetti. Güvence Hesabı Müdürü A. Kadir Küçük, zorunlu sigortaların yenilenmesinin ve takibinin sağlanması gerektiğine dikkat çekti. Sigorta Bilgi Merkezi Müdürü Aydın Satıcı ise sigorta sektörünün 20 yıllık riski teminat altına aldığını vurguladı.


Cemal Onaran


Uğur Erkan


Yalçın Kaya


Atilla Benli

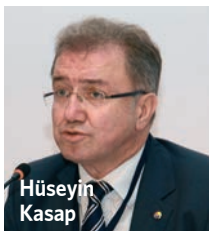
'BES VE YILLIK GELİR SİGORTASI ENTEGRE EDİLMELİ'

Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Daire Başkan Vekili Ebru Gençosmanoğlu yaptığı konuşmada, mevcut BES modelinin tasarrufa teşvikte son derece etkin olduğunu, ancak emeklilik teminatı sunamadığını söyledi. Bu sebeple BES ve yıllık gelir sigortasının entegrasyonunun sağlanmasının önemli olduğunun altını çizen Gençosmanoğlu, sektör oyuncularına şu şekilde seslendi: "Emeklilerimizin emekleri çarçur edilmeyecek ve kazanç elde etmeleri sağlanacak şekilde ürünlerinizi geliştirmenizi bekliyoruz." Daha sonra sözü devralan Garanti Emeklilik ve Hayat Genel Müdürü ve TSB Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Cemal Onaran, 2003 yılında hayata geçen BES'te 7-8 yıl içinde kâra geçilmesini beklediklerini, ancak böyle olmadığını aktardı.


Serhat Süreyya Çetin


Aydın Satıcı


Ebru Gençosmanoğlu


Hüseyin Kasap

'YILLIK GELİR SİGORTALARIYLA MÜŞTERİ MEMNUNİYETİ ARTAR'

Vakıf Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Atilla Benli ise, yıllık gelir sigortalarıyla uzun dönemde yatırım riski kurtarılamazsa sorun oluşacağını belirtti. Yeni yönetmelikte 36 yaş altı tüketiciler için sunulacak ürünlerin net olarak belirtildiğinden bahseden Benli şöyle devam etti: "İrat ürünü piyasaya hemen de çıkabilir beş yıl sonra da. Fakat yıllık gelir sigortalarının müşteri memnuniyetini artıracağı kesin. Bu ürünle beraber sigorta şirketleri müşterinin sistemden ayrılması riskini daha iyi bir şekilde yönetebilecek."

Aktüerler Derneği Başkanı Orhun Emre Çelik ise yıllık gelir sigortaları konusunda iyimser olmadığını belirtti. Bir aktüer olarak bu ürünün çok riskli olduğunu düşünen Çelik, "Yıllık gelir sigortasındaki risklerin çözülmesi çok zor. Örnek vermek gerekirse, uzun yaşam süreleri önemli bir risk" diye konuştu.

YILLIK GELİR SİGORTASI İLE RAHAT EMEKLİLİK

İkinci oturumda oturum başkanı Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü ve Türkiye Sigorta Birliği Hayat ve Emeklilik Yönetim Komitesi Üyesi M. Uğur Erkan oldu. Erkan'ın ardından, Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Daire Başkan Vekili Ebru Gençosmanoğlu, Vakıf Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Atilla Benli, Garanti Emeklilik ve Hayat Genel Müdürü ve TSB Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Cemal Onaran ve Aktüerler Derneği Başkanı Orhun Emre Çelik konuşma yaptı.

Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü ve Türkiye Sigorta Birliği Hayat ve Emeklilik Yönetim Komitesi Üyesi M. Uğur Erkan yaptığı konuşmada yeterli olmayan emekli maaşlarının önüne yıllık gelir sigortasıyla geçilebileceğini kaydetti. Katılımcı sayısı 5 milyonu aşan BES'in emeklilikte ek gelir kazanmayı desteklediğini söyleyen Erkan, yıllık gelir sigortasıyla emeklilikte imkânların artacağını ifade etti.

TATİL SEZONU GELDİ:

Müşterilerinizin seyahat sigortası VAR MI?

Tatil aylarına girdiğimiz bu günlerde seyahat sigortası ön plana çıkmaya devam ediyor. Tatilin iyi geçmesi, olabilecek riskleri güvenceye almaktan geçiyor. Yurtiçine veya yurtdışına seyahat edenleri karşılaşabilecekleri risklere karşı koruyan seyahat sigortasında, sigorta bilincinin artmasıyla bu ve bunun gibi diğer sigorta ürünlerinin de satışlarında artış gözlemleneceği düşünülüyor. İçeriği çok bilinmeyen seyahat sigortası sayesinde sigortalılar, zorunlu tutulan 30 bin euroluk sağlık teminatlarının yanında, bagajın kaybolmasından tarifeli bagajların zarar görmesine, çalınmasından gecikmesine kadar yurtdışında keyiflerini kaçırabilecek pek çok aksiliğe karşı da kendilerini koruyabiliyorlar. Seyahat sigortası ile seyahat süresince, sigortalı 15 ayrı riske karşı güvence altına alınabiliyor. Hastalık durumunda yurtiçinde bin euro, yurtdışında ise 30 bin euroya kadar tedavi masrafları karşılanırken, primler kalış süresine göre değişiyor. Birçok sigorta şirketi ürünün içeriğini farklı teminatlarla zenginleştirerek sadece vizeye başvuranların değil, iş veya eğlence amacıyla yapılan tüm seyahatlerde de bu ürünün müşteriler tarafından tercih edilmesini sağlamaya çalışıyor.



Gayrisafi milli hasılanın yüzde 4'ü turizm sektöründen sağlanıyor ancak turizmde sigortanın yeri henüz çok küçük.
Türkiye Sigorta Birliği (TSB) verilerine göre 2014 yılında seyahat sigortaları branşında prim üretimi yüzde 19'luk bir büyüme ile 61.9 milyon lira oldu. Bu yıl hem kış şartlarının çetin geçmesi hem de ekonomide yaşanan dalgalı seyrin etkisi ile seyahat planlarının ötelenmesiyle ilk üç ayda reelde yüzde 17'lik prim üretimi düşüşü yaşandı. Piyasa oyuncuları söz konusu düşüşün dönemsel bir etki olduğunu belirtirken, yaz tatillerinin başlamasıyla söz konusu olan branşta son yıllarda yaşanan büyümelerin yine yakalanabileceğini belirtiyor. Sektör temsilcileri son 5 yılı baz alarak, seyahat sigortaları satışlarında artan bir grafik sergilendiğini söylüyorlar. Yurtdışına çıkan kişilerin bilinçlenmesiyle birlikte konsoloslukların da bu ürünü zorunlu hale getirmesi neticesinde, ürün satışlarının her sene bir önceki seneye göre, artış gösterdiğini ve gelişimin de bu yönde devam edeceğini öngörüyor.

TURİST SAYISI YÜZDE 6 ARTIŞ GÖSTERECEK

Türkiye'de turizm yatırımları, gelen turist sayısındaki ve gelirdeki artışa paralel olarak artmaya devam ediyor. 2014 yılını 41.4 milyon turist ve 34.3 milyar dolar gelirle kapatan turizm sektörü, Rusya ekonomisindeki daralmaya rağmen bu yıldan umutlu. 2013 yılında ise Türkiye, 34 milyon 910 bini yabancı olmak üzere toplam 39.2 milyon ziyaretçiyi ağırladı ve 32.3 milyar dolarlık bir turizm gelirine imza attı. Alternatif turizm alanlarının bu yıl ön plana çıkacağı ve gelen ziyaretçi sayısının yüzde 6 artış göstereceği tahmin ediliyor.
Doğal ve kültürel zenginlikleriyle birbirinden farklı turizm olanağına sahip olan Türkiye, yılın her döneminde turistlerin ilgi odağı olmaya devam ediyor. Kültür ve Turizm Bakanı Ömer Çelik, "Bir dünya markası olma yolunda basamakları hızla çıkan Türk turizminde, her yıl bir önceki yıla göre yabancı ziyaretçi sayısında ve kalitesinde artış yaşanıyor. Türkiye'ye gelen ziyaretçilerin en çok ziyaret ettiği iller sıralamasında ise tüm zamanların ve her iklimin değişmez destinasyonu İstanbul ilk sırada" dedi.

HER 8 KİŞİDEN 7'Sİ SİGORTASIZ SEYAHAT EDİYOR

Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) tarafından açıklanan verilere göre, 2014 yılında yurtdışına çıkan Türk vatandaşlarının sayısı 2013 yılına göre yüzde 4.4 oranında artarak 8 milyon 363 bin 966 kişiye ulaştı. Bu veriler ışığında 2013'ten 2014 yılına kadar seyahat sigortası satın alan sigortalı sayısında yaklaşık yüzde 35 oranında bir artış meydana geldi. Bu konuda var olan potansiyel ürünün önemi daha da artıyor. Buna karşı Türkiye'de her 8 kişiden 7'sinin sigortasız tatile çıktığı açıklandı. 2014 yılı turizm sezonunda gelen yabancı ziyaretçi



sayısı geçen yıla oranla yüzde 5.5 artış göstererek 36 milyon 838 bin kişiye ulaştı. 2014 yılının tamamında elden edilen turizm geliri yaklaşık 2 milyar dolar gelişme gösterdi ve yıl sonundaki gelir 34 milyar 305 milyon dolar oldu. 2014 yılında turizm sektörünün ağırladığı toplam turist sayısı ise 41 milyon 415 bin oldu.
TÜİK'in verilere göre, Türk vatandaşlarının en önemli yurtdışına çıkış nedenini "gezi, eğlence, sportif ve kültürel faaliyet" amaçlı çıkışlar oluşturdu. Buna göre, yurtdışına çıkan 8 milyon 364 bin kişinin yaklaşık yüzde 38'i gezi amaçlı olarak yurtdışına çıkarken, iş amaçlı seyahatlerin payı yaklaşık yüzde 26.9 oldu.

Tatil aylarının gelmesiyle ön plana çıkan seyahat sigortası, tatilde karşılaşılabilecek risklere karşı güven veriyor. Seyahat sigortası satın alanların oranı son yıllarda artsa da, bu artış genelde yurtdışı seyahatlerinde yaşanıyor. Sekiz kişiden yedisi seyahat sağlık sigortası yaptırmadan yolculuğa çıkıyor.

Yeşim Yeşilören
yesim@sigortacigazetesi.com.tr

Turizm sektörü;
- Tarım ve hayvancılıkta yılda yaklaşık 2 milyar dolar alım yapıyor.
- Seyahat organizasyonlarına 4.8 milyar dolarlık katkı sağlıyor.
- Tasarım, dekor, marka ve su gibi faaliyetlere yıllık ortalama 1.3 milyar dolar harcıyor.
- Konaklama tesisleri yılda 9 milyar dolarlık satın alma yaparken, konaklama sektörünün ekonomiye yıllık net katkısının 11 milyar dolar olduğu tahmin ediliyor.



Seyahate çıkış amaçları yıllık olarak değerlendirildiğinde, yüzde 65.7 ile "yakınları ziyaret" birinci sırada yer alırken, ikinci sırada yüzde 19 ile "gezi ve eğlence tatili" ve üçüncü sırada ise yüzde 8.4 ile "sağlık" amacıyla yapılan seyahatler yer aldı. Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi (SBM) verilerine göre, seyahat sigortası yaptıran sigortalı sayısı; 2012'de 804 bin 640, 2013'te 947 bin 426, 2014'te ise 1 milyon 277 bin 193 olarak gerçekleşti.

Ray Sigorta Genel Müdürü Levent Şişmanoğlu:

Branşın gelişmesi için bilincin artırılması önemli

Ray Sigorta Genel Müdürü Levent Şişmanoğlu, seyahat sağlık sigortalarının hem yurtiçinde hem de yurtdışında seyahat eden kişi sayısı artıkça gelişim göstermeye başladığını söyledi. Yurtdışı seyahat sağlık poliçelerinin vize işlemleri konusunda gereklilik arz ettiğini belirten Levent Şişmanoğlu, bu branşa olan talebin yurtdışına seyahat eden kişi sayısının artmaya başlamasıyla arttığını ifade etti. Bu durumun sektör açısından olumlu olduğunu dile getiren Şişmanoğlu, "Seyahat sağlık poliçelerinde talebin sadece gereklilik doğrultusunda artması yeterli değil. Bu poliçelerde önemli olan seyahat eden kişilerde bu bilincin ve seyahat esnasında güvence ihtiyacının yerleşmesidir. Bu branşta farklılık oluşturabilmek için ferdi kaza poliçelerinde yer alan "ölüm ve maluliyet" teminatları da poliçelere eklenebilir veya teminat limitleri yükseltilebilir" şeklinde konuştu.

'SİGORTACILARI BİLGİLENDİRME ÇALIŞMALARI YAPMALI'

Seyahat sağlık poliçesini kişilerin genel olarak "shengen" vizesi alımlarında gereklilik arz ettiğini dile getiren Şişmanoğlu, genel olarak vize için poliçe satın alındığını sözlerine ekledi. Bu branş hakkında kişilerin yeteri kadar bilgi sahibi olmadıklarını söyleyen Şişmanoğlu şu şekilde konuştu: "Bu konuda sigorta şirketleri olarak bizler bilgilendirme çalışmalarına ağırlık verebilir, çeşitli tanıtım materyalleriyle kişileri seyahat sağlık poliçesinin gerekliliği ve kişilere sağladığı güvenceler hakkında daha fazla bilgilendirebiliriz. Özellikle yurt dışı ve yurt içinde seyahat düzenleyen kurumlarla işbirliği yapılarak tanıtıcı ve bilgilendirici çalışmalar yapılabilir."

'GELİŞİM SİGORTA BİLİNCİYLE SAĞLANMALI'

Seyahat sigortalarının yurt dışı seyahatleri için zorunlu hale gelmesinin henüz söz konusu olmadığına dikkat çeken Levent Şişmanoğlu, "Bu poliçelerin penetrasyon oranının yükselmesinde zorunlu poliçeler olması önemli yer taşımaktadır. Fakat burada asıl önemli olan seyahat edecek kişinin sigorta bilincinin oluşmasıdır. Yani bu alandaki gelişim kesinlikle sigorta ihtiyacının gelişmesiyle arzu edilen seviyeye ulaşacaktır" şeklinde konuştu.

Ray Sigorta olarak seyahat sağlık poliçelerinde üç ürünlerinin olduğunu belirten Şişmanoğlu, Ray sigortalıların seyahatleri sırasında karşılaşabilecekleri tüm sorunları çözdüklerini ve geniş kapsamlı hizmet verdiklerini kaydetti. "Teminat yapısı ve limitlerinin ihtiyaca göre şekillendiği bu ürünlerden sigortalının kendisine en uygun poliçeyi seçmesi yeterli oluyor" diyen Şişmanoğlu, Ray Sigorta seyahat sağlık sigortası hakkında bilgi verdi: "Poliçeler içerisinde karşılaşılan sağlık problemi konusunda bulunulan ülkede sigortalıya en yakın anlaşmalı medikal ekip tarafından tıbbi danışmanlık, tıbbi nedenlerle nakil ve herhangi bir ölüm durumunda cenazenin nakli de sağlanmaktadır. Bunlara ek olarak geniş kapsamlı poliçelerde; bagaj kaybı ve hasarı, refakatçi nakli, hukuki yardım, idari asistans, gerekli ilaçların sevki gibi teminatlar da yer almaktadır."

SEYAHAT SAĞLIK SİGORTASI POLİÇELERİNİN SEYAHAT EDEN KİŞİLERLE PARALEL OLARAK ARTTIĞINI SÖYLEYEN RAY SİGORTA GENEL MÜDÜRÜ LEVENT ŞİŞMANOĞLU, BU BRANŞIN GELİŞMESİ İÇİN SEYAHAT EDEN KİŞİLERDE BİLİNCİN VE GÜVENİN YERLEŞMESİNİN ÖNEMLİ OLDUĞUNU DİLE GETİRDİ.



Axa Sigorta Başkan ve İcra Kurulu Üyesi Yavuz Ölken:

Seyahat sigortalarının zorunlu olması gerekir

Seyahat sigortalarının genel olarak sektörde lokomotif olarak görüldüğünü belirten Axa Sigorta Başkan (Kurumsal ve Ticari Teknik, Bilgi Teknolojileri & OPEX) ve İcra Kurulu Üyesi Yavuz Ölken, yurtdışı seyahat sağlık sektör verileri ile bakıldığında poliçe adedi bazında yüzde 29'luk bir artış meydana geldiğini söyledi. Bu artışla yaklaşık 1.2 milyon adet poliçe satıldığını kaydeden Yavuz Ölken, "Zorunlu olarak değerlendirilmesi gereken bu ürünün, vatandaşlarımızın yurtdışı seyahatlerine gösterdikleri ilgi de büyük önem taşımaktadır. Bu durumu biraz da ekonomik verilerle ilişkilendirmek mümkün olabilecektir. 2015 senesinde de bu trendi biraz düşüş eğrisi olsa bile göreceğimizi öngörüyoruz, büyümenin yüzde 15 ila 20 bandına gerileyebileceğini düşünmekteyiz" dedi.

Axa Sigorta'nın bu branşta üç ürünle hizmet verdiğini ifade eden Yavuz Ölken, toplamda ulaşılan poliçe adedinin 131 bin mertebesinde olduğunu açıkladı. Yurtdışı ürünlerinin beklenti seviyesini aştığını vurgulayan Ölken, "Ancak yurtiçi seyahat sağlık sigortası ürününe maalesef beklenen ilgi ile karşı karşıya değiliz. Poliçe adetlerimizde yaklaşık yüzde 11'lik azalmayla karşılaştık. Portföyümüzdeki bu daralma, bu sigorta ihtiyacının zorunlu olmaması ve tüketicilerin bu ürüne ilgisinin azalmasından kaynaklanmaktadır diye özetleyebiliriz. Öğrenci seyahat sağlık ürününde de yüzde 11'lik bir artış sağlanmış olup bu ürün özelinde de pazar beklentilerinin ortalamasında olduğumuzu söyleyebiliriz" şeklinde konuştu.

Seyahat sigortalarında temel unsurun tüm riskleri kapsayacak tek bir poliçeyle hizmet vermek olduğunu söyleyen Yavuz Ölken, bundan dolayı ürün geliştirmede en etkin yöntemin yaşanan hasarlardan çıkarılacak sonuçların olduğunu dile getirdi.



SEYAHAT SAĞLIK SİGORTASININ YETERİNCE BÜYÜMEDİĞİNİ KAYDEDEN AXA SİGORTA BAŞKAN VE İCRA KURULU ÜYESİ YAVUZ ÖLKEN, BU DURUMUN TÜKETİCİLERİN ÜRÜNE OLAN İLGİSİNİN AZALMASINDAN VE BRANŞIN ZORUNLU OLMAMASINDAN KAYNAKLANDIĞINI SÖYLEDİ.

Aksigorta Genel Müdür Yardımcısı Ayhan Dayoğlu:

Teşvik edici uygulamalar getirilmeli

Aksigorta Genel Müdür Yardımcısı Ayhan Dayoğlu, seyahatlerde tatilciyi koruyan ürünlerin müşteriye sunulmasının faydalı bulduğunu söyledi. Bu tür sigorta branşlarının teşvik edici olması gerektiğini ileten Ayhan Dayoğlu, "Bu ürünlerin toplumumuzdaki sigorta bilincinin artırılması için de önemli bir katkı sağlayacaktır. Yurtiçi seyahatlere yönelik ürünler için, kullanımının yaygınlaştırılmasına, sigortalıların ihtiyaç halinde avantajlarından yararlanabilmesine, kötü niyetli tazminat taleplerine karşı güvenli ve iyi işleyen süreçlerin oluşturulmasına ve düzenlenmesine yönelik çalışmaların gerçekleştirilmesinin önemli olduğunu düşünüyoruz" dedi.

Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi verilerine göre açıklamada bulunan Dayoğlu, seyahat sigortası yaptıran sigortalı sayısının 2012'de 805 bin olduğunu ve 2013'te bu sayının 947 bine çıktığını kaydetti. 2014 yılına gelindiğindeyse bu rakamın 1 milyon 277 bin olduğunu vurgulayan Dayoğlu sözlerini şu şekilde sürdürdü: "Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) verileri ise bize 2014 yılında yurt dışına çıkan Türk vatandaşlarının sayısının 2013'e göre yüzde 4.4 oranında artarak 8 milyon 363 bine ulaştığını söylüyor. Bu veriler ışığında 2013'ten 2014 yılına kadar seyahat sigortası satın alan sigortalı sayısında yaklaşık yüzde 35 oranında bir artış olduğunu, ancak hâlâ sadece 8 kişiden birinin seyahat sigortası yaptırdığını söylemek mümkün. Ürünün içeriğinde yapılacak farklılıktan çok, sigorta penetrasyonunun düşük olduğu ülkemizde her ürün için olduğu gibi bu ürüne ulaşımın da kolay hale getirilmesi ve ürünle ilgili bilgilendirme ve bilinçlendirme çalışmaları yapılması gerektiğine inanıyorum."

MÜŞTERİLERİMİZİN YANINDAYIZ

Aksigorta müşterilerine sorunsuz ve diledikleri gibi bir tatil geçirmelerini mümkün kılacak ürünlerinin olduğunu vurgulayan Dayoğlu, Aksigorta Premium Seyahat Sigortası ve Aksigorta Seyahat Sağlık Sigortası ürünleriyle müşterilerinin yanlarında olduğunu dile getirdi. Aksigorta Premium Seyahat Sigortası'nın daha geniş teminatlı bir ürün olduğunu belirten Dayoğlu, "Tüm teminatlarımızın yanında spor yapılması halinde oluşacak tedavi giderleri de kapsamımız altındadır" dedi.



SEYAHAT SİGORTALARINA ZORUNLULUKTAN ÇOK, TEŞVİK EDİCİ UYGULAMALARIN GETİRİLMESİ GEREKTİĞİNİ BELİRTEN AKSİGORTA GENEL MÜDÜR YARDIMCISI AYHAN DAYOĞLU, BU ÜRÜNLERİN TOPLUMUMUZDAKİ SİGORTA BİLİNCİNİN ARTIRILMASI İÇİN DE ÖNEMLİ ROL OYNADIĞINI VURGULADI.



Generali Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Petar Dobric:

Seyahat sigortaları gelişim gösteriyor

Generali Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Petar Dobric, AB ve Schengen ülkeleri başta olmak üzere birçok ülkede vize alımı sırasında ve kendi ülkelerine girişte seyahat sağlık sigortasının zorunlu olduğunu söyledi. Bu zorunluluğun her yıl poliçe adetlerinde ve primlerde artışı da beraberinde getirdiğini belirten Petar Dobric, "Diğer sigorta branşlarında yaşanan artışları dikkate aldığınızda seyahat sigortalarının oldukça iyi bir gelişim gösterdiğini söyleyebiliriz. Seyahat sigortaları prim üretimi 2012 yılı sonundan 2014 yılı sonuna kadar, iki yıllık sürede yaklaşık yüzde 44 büyüme sağladı" dedi.

'TEMİNATLARI ANLATMAK SİGORTACILARIN GÖREVİ'

Hem yurt içinde hem de vize olmadan giriş yapılan ülkelerde seyahat sigortasının zorunlu olması gerektiğini ifade eden Dobric sözlerini şu şekilde sürdürdü: "Seyahat sigortaları yurt içinde zorunlu olmalı ancak, Türkiye'de paket turlar kapsamında yapılan seyahatlerde, seyahat acenteleri kendilerini de korumak adına bu tür sigortaları şart koşabiliyorlar. Seyahat sigortası ürünlerinin kapsamı geniş olmasına rağmen sigortalılar bu ürünü sadece vize alabilmek için gerekli bir belge olarak tanıyorlar. Sigortalıları bilinçlendirmek ve ürünün kapsamını poliçe satış aşamasında müşterilere anlatmak sigortacıların önemli görevleri arasında yer alıyor."



Seyahat sağlık sigortasının yurt dışı seyahatlerindeki avatajlarından bahseden Dobric, sigortalıların poliçe şartlarını iyi okumaları ve gerekli durumlarda poliçeden nasıl faydalanabileceklerini bilmeleri gerektiğini belirtti.

'SİGORTA ŞİRKETLERİNDEN YARDIM ALINMALI'

"Yurt dışındaki vatandaşların yaşadığı olumsuz olaylarda kendi başlarına hareket etmeden sigorta şirketinin poliçede yer alan telefon numaralarını aramaları ve sigorta şirketinin yönlendirmesi durumunda aksiyon almaları da bir başka önemli nokta" diyen Dobric, aksi durumda poliçede teminat olsa da ilk anda sigorta şirketinin aranması gerektiğini sözlerine ekledi. Sigorta şirketlerinin aranmaması nedeniyle bazı teminatların kapsam dışında kaldığını belirten Dobric, bu tarz durumları önlemek adına sigortalıların acenteler aracılığıyla sahip oldukları poliçeleri ve şartlarını muhakkak teslim alması gerektiğini söyledi.

GENERALİ SİGORTA GENEL MÜDÜR YARDIMCISI PETAR DOBRİC, SEYAHAT SİGORTASI HAKKINDA SİGORTALILARI BİLİNÇLENDİRMENİN ÖNEMİNE DİKKAT ÇEKTİ. DOBRIC, SEYAHAT SİGORTASININ KAPSAMINI POLİÇE SATIŞ AŞAMASINDA MÜŞTERİLERE ANLATMANIN SİGORTACILARIN GÖREVLERİ OLDUĞUNU DA HATIRLATTI.

'İHTİYACA YÖNELİK ÜRÜNLER'

"Doğru kişiye, uygun ürünü, düşük fiyat ve müşteriyi merkeze alan kaliteli hizmetle ulaştıran bir şirket olarak müşterilerimizin ihtiyaçlarına yönelik inovatif çözümler üretiyoruz" diyen Dobric, şirketin acente, banka ve broker kanalı üzerinden satışı bulunan seyahat sağlık sigortası ürünlerinin aynı zamanda 7/24 sigorta danışmanlığı hattından müşterilere sunulduğunu söyledi.
Generali Sigorta'nın bu branşta Yurtiçi Seyahat Sigortası ürününün olduğunu belirten Petar Dobric, Schengen ülkelerini kapsayan Seyahat Sigortası ve tüm dünyayı kapsayan üç farklı seyahat sigorta ürünlerinin mevcut olduğunu kaydetti.

Sigortayeri Genel Müdürü Erdem Can:

Sigortanın önemi anlatıldıkça farkındalık artacak

Seyahat sigortasının çok cüzi primlerle alınabilen bir sigorta ürünü olduğunu söyleyen Sigortayeri Genel Müdürü Erdem Can, bu ürünlerin müşteriye sağladığı faydaları sigorta şirketleri tarafından daha çok anlatılmasının farkındalığı artıracağını ifade etti.
Erdem Can, "Ancak mevzuat gereği bu ürünlerin seyahat acenteleri, havayolu şirketleri, oteller gibi asıl ihtiyaç noktaları tarafından satılamıyor olması müşterinin ürünlere anında ulaşımını engellemektedir. Dolayısıyla bu tür kanallardan ürünlere ulaşamayan müşteriler için internet siteleri daha tercih edilir bir kanal olmaktadır. Ayrıca sigorta şirketleri ve brokerler ile anlaşan seyahat şirketleri ve oteller müşterilerine bu ürünleri promosyonlar ile hediye ederek müşterilerin ürünleri tanımasına yardımcı olabilir ayrıca müşteri memnuniyeti de sağlayabilirler" şeklinde konuştu.
Birçok sigorta şirketinin bu ürünün içeriğini teminatlarla zenginleştirdiğini belirten Can, sadece vizeye başvuranların değil, iş veya eğlence amacıyla yapılan tüm seyahatlerde de bu ürünün müşteriler tarafından tercih edildiğini dile getirdi. Sigortalıların teminatlardan çok haberdar olmadığını ileten Erdem Can, "Sigortalanma bilincinin artmasıyla bu ve bunun gibi diğer sigorta ürünlerinin de satışlarında artış gözlemlenecektir" diye konuştu.



ONLINE SİGORTACILIK GELİŞECEK

Kısıtlı sayıda sigorta şirketinin internet sitelerinden bu ürünleri sunduğunu vurgulayan Erdem Can, sigorta ihtiyacı olan kişilerin daha çok online sigortacılık yapan siteleri tercih ettiğini belirtti. Online sigortacılığın gelişeceğini vurgulayan Can, Sigortayeri'nin verdiği hizmetten şu şekilde bahsetti: "Hem birçok sigorta şirketinin ürün özelliklerini anında karşılaştırma hem de en uygun fiyatı bulma şansı sağlayan www.sigortayeri.com müşterilerin ihtiyacı olan ürüne en hızlı şekilde ulaşmasını sağlamaktadır. Seyahat sigortaları ürünü yanında ayrıca Türkiye'de sadece Sigortayeri tarafından MikaTur aracılığı ile müşterilere sunulan 'Keyfe Keder Uçuş İptali Sigortası' ürünümüz var. Bu sigorta sayesinde, seyahat edilen havayolun firmasından ve mücbir sebeplerden bağımsız olarak müşterilerin seyahati iptal etme talebi halinde uçak bileti bedelinin tamamının müşteriye geri ödenmesi sağlanmaktadır."

MECBURİ SEBEPLERDEN DOLAYI SEYAHAT SİGORTASI YAPTIRAN KİŞİLERİN TEMİNATLARDAN HABERDAR OLMADIĞI SÖYLEYEN SİGORTAYERİ GENEL MÜDÜRÜ ERDEM CAN, BU ÜRÜNLERİN MÜŞTERİYE SAĞLADIĞI FAYDALARIN SİGORTA ŞİRKETLERİ TARAFINDAN DAHA ÇOK ANLATILMASININ FARKINDALIĞI ARTIRACAĞINI İFADE ETTİ.



Beklentilerinizi yüksek tutun!

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

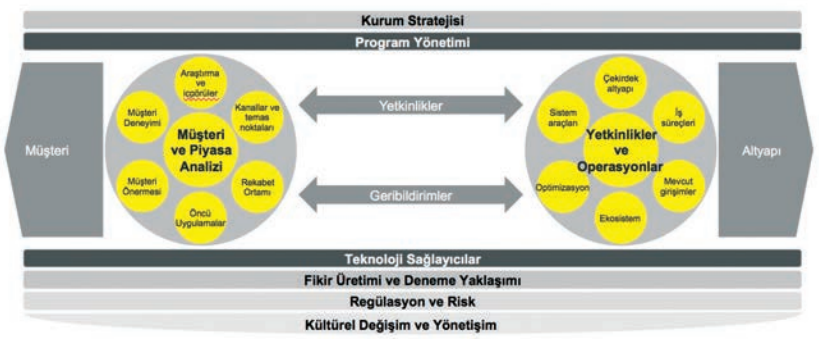
Adendum

Sigorta sektörünün dijital dünyaya yaklaşımı

Dijital teknolojiler, hem günlük yaşantımızda hem de iş yaşantımızda giderek daha fazla yer kaplıyor. Verilerin, farklı yerlerde üretilip daha önce hiç görülmemiş bir hızda, ortak bir ağ üzerinden farklı alanlarda kullanıma sokulduğu bir dönemdeyiz ve bu yeni dönemin ana unsurunu günümüzün en önemli kavramlarından biri olan 'dijital' oluşturuyor.

EY Türkiye Danışmanlık Hizmetleri Finansal Hizmetlerden Sorumlu Kıdemli Müdür Fatih Öğün, dünyada internet erişimine sahip nüfusun son beş yılda iki katına çıkarak 2 milyar kişiye ulaştığını söyledi. Bu rakamın dünya nüfusunun 1/3'ünün internet erişimine sahip olduğunu gösterdiğini belirten Öğün, "Batı ülkelerinde nüfusun yüzde 71'i internet erişimine sahip. Tüm dünyada etkisi gittikçe hissedilen dijital dönüşüm, Türkiye gibi genç nüfusa sahip ve gelişmekte olan ülkelerde de büyük bir hızla yayılıyor. Dijital dünyada en önemli kelime: Hız. Artık şahıslar veya kurumlar teknolojik değişiklikleri yakından takip ederek, gelişmelere hızla adapte olabiliyorlar. Geçmiş yıllara kıyasla, son beş yılda hayatımıza giren yeni teknolojilerin sayısı ve kapsamı öncekilerden daha büyük. Buna rağmen, yeni teknolojilerin önemli bir bölümü toplum tarafından hızlı bir şekilde kabul edilmiş durumda. Radyonun 50 milyon kullanıcıya ulaşması 38 yıl sürmüştü. Televizyon ise 13 yılda bu rakama ulaşırken, internet sadece 4 yılda 50 milyon kullanıcı sayısına ulaştı. Google+ ise 16 günde tam 10 milyon kullanıcıya ulaştı. Benzer şekilde sosyal medya, akıllı telefonlar, tabletler, dijital kitaplar, dergiler ve gazeteler gibi yeni teknolojiler hayatımıza girdikçe, ihtiyaçlara hızlı cevap verebilmek önem kazanıyor" şeklinde konuştu.

Dijital dünyanın araçlarıyla yetişen ve bu dünyanın tüm olanaklarına hakim ilk nesil olan Y jenerasyonu (1980-2000 arasında doğanlar), günümüzde finansal hizmetlerin ve diğer sektörlerin müşterisi haline gelmiş durumda. Diğer jenerasyonlardan farklı olarak Y jenerasyonu, dijital dünyanın sıkı sıkıya içinde ve bu nedenle de alışkanlıkları, alışılmış müşteri alışkanlıklarını ve müşteri sadakat anlayışını yeniden tanımlıyor.



'Dijital'i hayata geçirmek konusunda kurumsal strateji, müşteri, operasyonel, kültürel değişim ve teknoloji altyapısı boyutlarını birlikte düşünen bütünsel bir yaklaşım, bu alanda başarı yakalamak için kritik önem taşıyor.

DİJİTALİN SİGORTA SEKTÖRÜNE ETKİLERİ

Etkisi ve kapsamı artmakta olan dijital kavramının, önümüzdeki dönemde sigorta sektörü üzerinde de önemli etkileri olması bekleniyor. EY'nin küresel düzeyde yapmış olduğu Sigorta Sektörü Dijital Anketi'nden çıkan sonuçlar da dijitalin, sigorta sektörü üzerindeki etkilerini açıkça gösteriyor. Bu sonuçlardan bazıları aşağıdaki gibidir:

- Sigortacıların yüzde 81'i dijital dünyayı kavrayamazlarsa, rekabet avantajını kaybedeceklerini düşünüyorlar.
- Analitik yetkinlikler, katılımcıların yüzde 75'i tarafından en çok ihtiyaç duyulan beceri seti olarak görülüyor.
- Sigortacıların sadece yüzde 10'u 'dönüşümsel değişiklikleri' dijital yetkinliklere dönüştürebiliyorlar.
- Hayat dışı şirketlerin yüzde 50'si, dijital verileri diğer satış kanallarına entegre etmekte zorluk yaşıyor.
- Katılımcıların yüzde 79'u kendisini 'dijital lider' olarak görmüyor.

Yukarıda yer alan verilerin de işaret ettiği gibi sektör, dijital dönüşüm konusunda önemli ölçüde farkındalığa sahip ve bu dönüşümü hayata geçirmenin yollarını arıyor.

Küresel piyasalara baktığımızda sektör oyuncuları, hem kendi yetkinliklerini hem de dağıtım kanallarının yetkinliklerini artırmak için dijital imkânlardan faydalanmayı hedefliyorlar. Örneğin Progressive Insurance, poliçe sahiplerinin araba kullanma performanslarına göre fiyat bilgileri sunuyor. AmTrust North America, acentelerine müşteri ile iletişim ve satış aktivitelerinde destek sağlamak için mobil uygulamalar sunmakta. Aetna gibi şirketler ise, müşterilerinin poliçe ile ilgili konulardaki sorularına yanıt verebilecek sanal asistan uygulamaları geliştirdi.

EY Türkiye Danışmanlık Hizmetleri Kıdemli Müdürü Fatih Öğün konuyla ilgili değerlendirmede bulundu: "Yakın zamanda Google'ın sigorta ürünlerine ilişkin online karşılaştırma imkânı sağlayacak servislerini ABD ve İngiltere'de uygulamaya sokma kararı alması ve bir sonraki adım olarak Avrupa pazarını hedef alması, dijital dünyanın sigorta sektörünün yapısını değiştirebilecek oyunculara da giriş imkânı sunduğunu gösteriyor. Friendsurance ve iMingle gibi markalar ise sosyal medya üzerinden ilerleyerek, sigorta sektöründe farklı pozisyonlanmalara ilişkin örnek oluşturuyorlar."

BÜTÜNSEL YAKLAŞIM

Sigorta şirketleri, yukarıda özetlenen ve oldukça geniş boyutları olan dijital konusundaki yaklaşımlarını belirlerken ihtiyaçları olan en büyük unsur bütünsel bir bakış açısı olacaktır. Dijital, sadece müşteriye dönük yeni bir kanal açılmasını ya da arka planda sistemlerin yenilenmesini değil bunlara ek olarak, iş modellerinin de gözden geçirilmesini ve güçlendirilmesini gerektiriyor. Dijital konusunda bütünsel ve sağlıklı bir yaklaşım sunan bir oyun planı oluşturmak için aşağıda yer alan yaklaşımı izlemek önem taşıyor.

"Dijitali, kurum içerisinde hayata geçirmek konusunda atılması gereken ilk adımı Kurum Stratejisi'nin incelenmesi ve bu strateji ile uyum sağlayacak bir yapının belirlenmesi oluşturuyor. Kurum Stratejisi ile bağlantısı kurulmayan bir dijital yaklaşımın, kısıtlı bir proje çalışması olmaktan öteye geçme ihtimali düşük olacaktır" diyen Fatih Öğün şu şekilde konuşmasına devam etti: "Yaklaşımdaki ikinci önemli unsur, dijitalin getirdiği yetkinlikleri kullanırken müşteri/kanal ve operasyonel yapıların birlikte düşünülmesi. Bakıldığında birçok oyuncu tarafından, müşteriye sunulan yeni bir ürün ya da kanal şeklinde algılanan sigorta sektöründeki dijital olanaklar, sadece müşteriye sunulan kanallar ile kalmamalı ve operasyonu da kapsayacak şekilde uçtan uca bir yaklaşım içinde olmalıdır. Yaklaşımın bir ucu, dijitalin müşteriye sunduğu olanakların devreye sokulmasını içeriyor. Dolayısıyla burada, farklı kanalların (mobil, sosyal medya gibi) ve acentelerin ekosistemin parçası olarak etkinleştirilmesi gerekiyor.

Yaklaşımın diğer ucunu ise, operasyonel kısma dahil olan bilişim teknolojilerinin güçlendirilmesi, operasyonel süreçlerin kağıttan arındırılması ve optimize edilmesi ve üçüncü partiler ile entegrasyonun kuvvetlendirilmesi gibi dijital yaklaşım içerisinde ele alınması gereken konular oluşturmakta."

DENEME VE ÖLÇEKLENDİRME

Dijital dönüşüm ile kullanılmaya başlanan birçok teknoloji ve uygulama, daha öncesinde büyük ölçekli başarı hikâyeleri olmayan yapılardan oluşuyor (örnek: lokasyon bazlı servisler). Kendisinden önce herhangi bir örnek olmadan model yaratmayı gerektiren bu tip ortamlarda, denemeler yapmak ve bunları ölçeklendirmek kritik önem taşıyor. Yapılan denemelerin başarılı ya da başarısız, içeride biriktirilmesi ve başarılı olan durumlarda bunların hızlı bir şekilde ölçeklendirilmesinin yapılması, sigorta sektöründe dijitalin etkin uygulanmasında kilit nokta. Dijital bazlı iş modellerinde, ilgili yaklaşımı ilk geliştiren ve ölçeklendiren oyuncuların, gelecekte bunun faydasını görecekleri düşünülmekte.

Yukarıda özetlenenlere paralel olarak, dijital ile gelen değişimin içselleştirmesinde katkısı olabilecek bir diğer konu ise 'kültürel değişimi yönetmek' yaklaşımı. Organizasyon içerisinde yer alan fonksiyonel siloları aşacak, deneme ve ölçeklendirme yapmayı ve yeri geldiğinde yapılan denemenin başarısız olmasını kabullenecek bir düşünce setinin hayata geçmesi, dijitalin getireceği avantajları değerlendirmek açısından büyük önem taşıyor.

DİJİTAL YAKLAŞIMI BENİMSEYEN ŞİRKETLER PİYASADA AVANTAJLI

Dijital, geçtiğimiz 15 - 20 yıllık dönemde farklı kanallarda gelişen teknoloji ve iş modellerinin birleşiminden oluşan yeni bir nokta ve bu noktaya ilişkin doğru yaklaşımı üretmek, sigorta sektöründe yer alan oyuncuların geleceği açısından çok önemli. İlerleyen dönemlerde, geleneksel yöntemlere dayanarak devam etmek mümkün görünse de yeni nesil müşterilerin ortaya çıkması ve bu müşterilerin tercihlerinin önemli ölçüde değişiyor olması, dijital yaklaşımın hayata geçirilmesini gerekli kılıyor. Bu alanda hızlı davranan, iş modelini ve iç yapısını buna göre uyarlayan şirketlerin, önümüzdeki dönemde piyasada avantajlı konuma gelmesi bekleniyor.

SAB Sigorta Haftası'nda farkındalığı artırmak için çalıştı

SAB Başkanı Doğan Şen, mayıs ayının son haftasında kutlanan Sigorta Haftası sebebiyle açıklamalarda bulundu.
Günümüz ekonomik ve sosyal hayatında çok önemli bir yere sahip sigorta sektörünün ülke ekonomisine fon yaratma işlevi sağladığını söyleyen Şen, bunun yanı sıra sigortacılığın ülkelerin gelişmişlik düzeylerinin belirlenmesinde de önemli bir gösterge olduğunu dile getirdi.
Bu sebeple ülkemizde sektörün geliştirilmesinin, toplumda sigorta bilincinin artırılmasının ve sigortacı ile sigortalı arasındaki güvenin daha da yükseltilmesinin son derece önemli olduğunun altını çizen Şen, sigortacılığın son yıllarda gereken önemi görmeye başladığını kaydetti.
Yasal düzenlemelerin ışığında yeni bir kimlik kazanan ve sağlam zemine oturan sigorta sektörüne Sigorta Haftası'nın armağan edilmesinin gösterilen bu önemin bir neticesi olduğunu ifade eden Şen, sözlerine şöyle devam etti: "Bu etkinlik fikrinin SAB toplantılarında ortaya çıkmış olması ayrı bir gurur kaynağı. Bir Sigorta Haftası oluşturulması isteğimiz Hazine, SAİK, TSB, TOBB gibi önemli platformlarda tartışmaya açıldı. Yapılan tartışma ve çalışmalardan sonra bir tanıtım komisyonu kurularak mayıs ayının son haftasının Sigorta Haftası olarak kutlanacağı Hazine tarafından açıklandı. Komisyonda sigorta acente dernekleri, Sigortacılık Genel Müdürlüğü, TOBB, SEGEM, TSB, SAİK gibi kurumlar bulunuyor."


Doğan Şen

'SİGORTA KONUSU İLKÖĞRETİMDE İŞLENMELİ'

Bu haftada, sigorta bilincinin tabana yayılması hedefiyle gerek sigortacılık alanında faaliyette bulunan kurum ve kuruluşlar tarafından gerekse ilgi duyan diğer kuruluşlar tarafından çeşitli etkinlikler düzenlendiğini aktaran Doğan Şen, "Risk meydana gelmeden önce önleminizi almak için sigortacınızla tanışma zamanı" temasının işlendiğini belirtti.
Bu konuda çok önemli bir görevin de Milli Eğitim Bakanlığı'na düştüğüne dikkat çeken Şen, "İlköğretimden itibaren en azından Sigorta Haftası'nda bu konu işlenmeli. Sigorta bilinci küçükken geliştirilmeye başlanmalı" diye konuştu.

SAB'DAN ÜÇ PROJE

Bu yıl SAB derneğinin sigortacılığın tanıtılması ve yaygınlaştırılması maksadıyla tanıtım komisyonuna üç proje sunarak hayata geçirdiğini söyleyen Şen, bu projeleri şöyle anlattı:
"Proje 1: 27 Mayıs'ta Milli Reasürans salonunda SAB Türk Halk Müziği Korosu bir konser gerçekleştirdi. SAB derneğimiz uzun yıllardır Şef Mustafa Doğan Dikmen yönetimindeki Türk sanat müziği korosunu bünyesinde bulunduruyor. Koromuz sigorta sektörünün farklı kesimlerinde faaliyet gösteren emekçilerden oluşuyor. Sigortacıların esasen çok zor bir mesleği icra ediyor olmasıyla birlikte ruhlarının dinginliği için müziğe ve diğer kişisel meslek dışı aktivitelere önem verilmesini destekliyoruz. Kültürüne sahip ve sanatı seven bir toplumda, sigortacılığın çok daha kaliteli yapılacağını düşünüyoruz.
Proje 2: Sigorta bilincinin çocukluktan başlayarak geliştirilmesini çok önemsiyoruz. Anaokullarından başlayarak ilköğretim ve üniversitelerde öğrencilerimizi bilinçlendirme çalışmalarımıza devam ediyoruz. Karagöz ve Hacivat perde oyunuyla mizah yaparak çocuklarımıza sigorta bilincini geliştirmek amacıyla İstanbul'da halkın yoğun olduğu yerlerde oyunumuzu sergiledik. Karagöz Sigortalandı isimli gösterimizin metni tamamen SAB derneğimiz tarafından yazıldı ve oyunda DASK, sel, yangın, hırsızlık gerçekleri işlendi
Proje 3: İstanbul'da insan yoğunluğunun olduğu noktalarda el ilanı dağıtımı gerçekleştirildi. Tüm üyelerimiz acente meslektaşlarımızla birlikte halkla, sigorta alıcılarıyla beraber oldu ve onlara dokunarak acentenin önemini anlattı."
SAB Sigorta Acenteleri Derneği'nin 1987 yılından beri acentelere her türlü katkıyı sağladığını belirten Şen, dernek olarak acentelerin ve sektörün sorunlarına çareler aradıklarını ve bu sorunların çözümü için gerekli mercileri harekete geçirme konusunda çalıştıklarını vurguladı. Doğan Şen, sözlerini şöyle tamamladı: "SAB sosyal etkinliklerde bulunup, sigorta bilincinin artırılması ve sektörün büyütülmesi konusunda durmadan devamlılık ilkesiyle çalışıyor. Bu projelerimizin bu maksat dahilinde sektörümüze ve ülkemize katkı sağlamış olmasından ötürü kıvançlıyız."

SAB Başkanı Doğan Şen, Sigorta Haftası kapsamında SAB'ın İstanbul'un kalabalık yerlerinde el ilanları dağıttığını, çocukları bilinçlendirmek için 'Karagöz Sigortalandı' isimli oyunu sergilediğini ve SAB Türk Halk Müziği Korosu'nun bir performans gerçekleştirdiğini aktardı.

'ACENTE AİLENİZİN BİR PARÇASIDIR'

SAB tarafından dağıtılan el ilanlarından birkaç satır başı şu şekilde:

- Sigorta alırken üç kritik nokta vardır: Ürün ile teminat seçimi, prim ödemesi ve hasar. Profesyonel acenteler en iyi ürünü en uygun primle size temin eder, hasarda yanınızda olur.
- Doğru poliçeyle hasarlarınızı eksiksiz ve tam zamanında alırsınız.
- Acente size 7/24 hizmet verir.
- Sigorta hizmeti hasar anında verilir, doğru poliçe hasarda belli olur.
- Acente, sırdaşınız ve yardımcınızdır.
- Acentenin başka işi ve geliri yoktur. İşi, sadece doğru poliçeyi size temin etmektir.
- Acente ailenizin bir parçasıdır.



Zorunlu trafik sigortası yeniden düzenlendi

Hazine Müsteşarlığı bekleneni yaptı ve uzun zamandır üstünde çalışılan zorunlu trafik sigortasına ilişkin genel şartları yeniden düzenledi. 1 Haziran 2015 tarihi itibarıyla Zorunlu Trafik Sigortası'nda her şey yenilendi.

Sektörün amiral gemisi niteliğinde olan ve hayat dışında üretimin yaklaşık 4'te1'inin yapıldığı zorunlu trafik sigortasında 1 Haziran 2015 tarihi itibariyle yeni dönem başladı. Hazine Müsteşarlığı, zorunlu trafik sigortasına ilişkin genel şartları yeniden düzenledi, sigorta teminat türlerine standart getirdi. Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası Genel Şartları, 14 Mayıs 2015 tarihli Resmi Gazete'de yayınlandı.

Resmi Gazete'de yayınlanan değişiklikler arasında en çok tartışılan "Eşdeğer parça" kullanımıyla yapılan onarımlar ve kazalardaki aracın değer kaybından doğan zararlar da artık sigorta kapsamına alınırken, artık kazalarda mağdur tarafın onarım giderleri dışında araçta oluşan değer kayıplarını da sigorta şirketi ödeyecek. Trafik Sigortası Genel Şartları kapsamında ödenecek tazminatlar arasına eklenen ve kusursuz araç sahibinin aracında meydana gelen kaza sonucunda oluşacak değer kaybının hesabına ilişkin yeni bir formül de uygulanmaya başlandı. Buna göre aracın yaşı, kilometresi, piyasa değeri ve onarılan parça sayısının etkili olduğu bir formül kullanılarak eksper tarafından hesaplanan değer kaybı bedeli de mağdur tarafa ödenecek.

ORİJİNAL PARÇA TANIMLANACAK

Yeni uygulamayla birlikte onarımlarda kullanılacak parça konusunda da netlik getiriliyor. Poliçede eşdeğer, orijinal ve ömrünü tamamlamış araçlardan elde edilen hasarsız parçaların tanımına yer verilip, hangi durumlarda kullanılacağı açıkça belirtilecek. İkinci bir önemli değişiklikse poliçelerde sağlık giderleri ile sürekli sakatlık teminatı tanımı netleştirilecek olması. Genel şartların teminat dışında kalan haller bölümünde yapılan düzenlemeyle kusurlu sürücülerin yakınları tarafından ileri sürülecek haksız tazminat başvurularının önüne geçilmesi bekleniyor.

Yeni düzenlemeyle birlikte hesap yönteminin standartlaştırılması sayesinde mağdur yakınlarının aracıya gerek duymadan sigorta şirketlerine başvurması, yoksun kalma tazminatları için aracıya komisyon ödenmesinin de yolu kapanıyor.

Düzenlemeye göre, sigortacı, poliçede tanımlanan motorlu aracın işletilmesi sırasında üçüncü şahısların ölümüne veya yaralanmasına veya bir şeyin zarara uğramasına sebebiyet vermiş olmasından dolayı, sigortalıya düşen hukuki sorumluluk çerçevesinde genel şartlarda içeriği belirlenmiş tazminatlara ilişkin talepleri, kaza tarihi itibarıyla geçerli zorunlu sigorta limitleri dahilinde karşılayacak. Sigortanın kapsamı, üçüncü şahısların, sigortalının Karayolları Trafik Kanunu çerçevesinde sorumluluk riski kapsamında, isteyebilecekleri tazminat talepleri ile sınırlı olacak.

TEMİNAT TÜRLERİNE STANDART

Genel şartlar kapsamında sigorta teminat türleri, "maddi zararlar teminatı", "sağlık giderleri teminatı", "sürekli sakatlık teminatı" ve "destekten yoksun kalma (ölüm) teminatı" olarak belirlendi. "Maddi zararlar teminatı", hak sahibinin bu genel şartta tanımlanan ve zarar gören araçta meydana gelen değer kaybı dahil doğrudan malları üzerindeki azalma olarak tanımlandı.

"Sağlık giderleri teminatı", üçüncü kişinin trafik kazası dolayısıyla bedenen eski haline dönmesini teminen protez organ bedelleri de dahil olmak üzere yapılan tüm tedavi giderlerini içeren teminat olarak nitelendi. Kaza nedeniyle mağdurun tedavisine başlanmasından itibaren mağdurun sürekli sakatlık raporu alana kadar tedavi süresince ortaya çıkan bakıcı giderleri, tedaviyle ilgili diğer giderler ile trafik kazası nedeniyle çalışma gücünün kısmen veya tamamen azalmasına bağlı giderler sağlık gideri teminatı kapsamında olacak. Sağlık giderleri teminatı, Sosyal Güvenlik Kurumu'nun sorumluluğunda olacak ve ilgili teminat dolayısıyla sigorta şirketinin ve güvence hesabının sorumluluğu 2918 sayılı Karayolları Trafik Kanunu'nun 98. maddesi hükmü gereğince sona erecek.

"Sürekli sakatlık teminatı", üçüncü kişinin sürekli sakatlığı dolayısıyla ileride ekonomik olarak uğrayacağı maddi zararları karşılamak üzere, genel şartlardaki esaslara göre belirlenecek teminat olarak tanımlandı. Kaza nedeniyle mağdurun sürekli sakatlık oranının raporla belirlenmesinden sonra ortaya çıkan bakıcı giderleri bu teminat limitleri ile sınırlı olmak koşuluyla sürekli sakatlık teminatı kapsamında değerlendirilecek.

"Destekten yoksun kalma (ölüm) teminatı", üçüncü kişinin ölümü dolayısıyla ölenin desteğinden yoksun kalanların destek zararlarını karşılamak üzere genel şartın ekinde yer alan esaslara göre belirlenecek tazminat olarak tanımlanırken, söz konusu tazminat miktarının tespitinde ölen kişi esas alınacak.

TEMİNAT DIŞINDA KALAN HALLER

Sigorta teminatı dışında kalan haller yeniden düzenlendi. Teminat dışında kalan hallere eklenen düzenlemelerden bazıları şöyle:

- Destekten yoksun kalan hak sahibinin, sigortalının sorumluluk riski kapsamında olmayan destek tazminatı talepleri ile destekten yoksun kalan hak sahibinin, sigortalının sorumluluk riski kapsamında olmakla beraber destek şahsının kusuruna denk gelen destek tazminatı talepleri,
- 12/4/1991 tarihli ve 3713 sayılı Terörle Mücadele Kanunu'nda belirtilen terör eylemlerinde ve bu eylemlerden doğan sabotajda kullanılan araçların neden olduğu ve 2918 sayılı Karayolları Trafik Kanunu'na göre sigortalının sorumlu olmadığı zararlar ile aracın terör eylemlerinde kullanıldığını veya kullanılacağını bilerek binen kişilerin zarara uğramaları nedeniyle ileri sürecekleri talepler, aracı terör ve buna bağlı sabotaj eylemlerinde kullanan kişilerin talepleri,
- Motorlu araç kazalarından dolayı toprak, yeraltı suları, iç sular, deniz ve havanın kirlenmesi ya da kirlenme tehlikesi nedeniyle temizleme, toplanan atıkların taşınması ve bertaraf masrafları ile biyolojik çeşitlilik, canlı kaynaklar ve doğal yaşama verilen zararlar nedeniyle bozulan çevrenin yeniden oluşturulması ile ilgili çevresel zararlardan ileri gelen talepler,
- Gelir kaybı, kar kaybı, iş durması ve kira mahrumiyeti gibi zarar verici olguya bağlı olarak oluşan yansıma veya dolaylı zararlar nedeniyle yöneltilecek tazminat talepleri,
- 2918 sayılı Kanunun 104'üncü ve 105'inci maddelerinde düzenlenen sorumluluklar (Bu maddeler kapsamına dahil durumlar bu amaçla yaptırılan zorunlu mali sorumluluk sigortasına tabidir)
- Cezai kovuşturmadan doğan tüm giderler ile idari ve adli para cezaları.

Sigortalının, olayı ihbar süresi 5 günden 10 güne çıkarıldı. Sigortalı, rizikonun gerçekleşmesi halinde sorumluluğunu gerektirecek bir olayı, haberdar olduğu andan itibaren 10 gün içinde sigortacıya ihbar edecek ve kendisine yöneltilen istemi derhal sigortacıya bildirecek.

EŞDEĞER PARÇA

Genel şartlarda, "eşdeğer parça", "orijinal parça" tanımları da yapıldı. Hasar halinde, hasar gören parça, onarımı mümkün değilse veya eşdeğer parça veya ömrünü tamamlamış araçlar mevzuatı kapsamındaki araçlardan elde edilen orijinal parça ile değişimine imkân yoksa orijinali ile değiştirilecek. Kaza tarihine göre model yılından itibaren 3 yılı geçmeyen motorlu araçlarda hasar gören parça, onarımı mümkün değilse öncelikle orijinaliyle, orijinal parçanın bulunmaması durumunda eşdeğer veya ömrünü tamamlamış araçlar mevzuatı kapsamındaki araçlardan elde edilen orijinal parça ile değiştirilecek. Ancak model yılından itibaren 3 yılı geçmeyen motorlu araçta hasar gören parçanın orijinal olmadığı durumda eşdeğer veya ömrünü tamamlamış araçlar mevzuatı kapsamındaki araçlardan elde edilen orijinal parça ile değişim yapılacak. Bu uygulama sonucu araçta bir kıymet artışı meydana gelse dahi bu fark tazminat miktarından indirilemeyecek.

Eşdeğer veya ömrünü tamamlamış araçlar mevzuatı kapsamındaki araçlardan elde edilen orijinal parça ile değişim mümkün olduğu halde, sigortacının bilgisi ve onayı dahilinde olmadan orijinal parça ile onarım sağlanırsa sigortacının sorumluluğu, sigortacının kaza tarihi itibarıyla benzer hasarlardaki onarım uygulamasına göre, eşdeğer veya ömrünü tamamlamış araçlar mevzuatı kapsamındaki araçlardan elde edilen orijinal parça bedeli ile sınırlı olacak. Hak sahibi, aracının, Hazine Müsteşarlığınca belirlenen ölçütleri karşılayan dilediği onarım merkezinde onarılmasını talep edebilecek.

ONARIM MASRAFLARI

Onarım masraflarının zarar gören aracın rizikonun gerçekleştiği tarihteki değerini aşması ve aynı zamanda eksper raporu ile aracın onarım kabul etmez bir hale geldiğinin tespit edilmesi durumunda, araç tam hasara uğramış sayılacak. Bu durumda, aracın ilgili

FİYATLAR YÜKSELEBİLİR

Yeni düzenlemelerin şirketlerin üzerindeki yükü artırması, dolayısıyla fiyatları yükseltmesi beklenebilir. Destekten yoksun kalmayla ilgili yeni yaşam tablosunda ortalama ömür ve emeklilik yaşı yükseldiği için ödenecek tazminatlar da daha yüksek olacak. Yedek parçada sertifikasyon şartı, maliyeti artıracak bir başka unsur olacak. Değer kaybı teminatı da sigorta şirketlerine bir başka ek yük getirecek. Kusurlu sürücünün ailesi için destekten yoksun kalma teminatının genel şartlardan kaldırılması ise olumlu gibi görünse de, hukuk pratiğinde karşılığı olmayabilir ve mahkemeler önceki içtihatları takip edip tüketici lehinde karar verebilir. Sonuç olarak dosya maliyetleri hem maddi hem de bedeni hasarlarda artabilir ve fiyat artışı da kaçınılmaz olur. Ancak sigortalı açısından düzenlemeler olumlu ve kaliteyi artırıcı özellikler taşıyor. Yani düzenlemelerin uzun vadede müşteri memnuniyetini artırması bekleniyor.

mevzuat doğrultusunda hurdaya ayrıldığına dair hurda tescil belgesi sigortacıya ibraz edilmeden tazminat ödenmeyecek.

TAZMİNATIN SİGORTALIYA RÜCU EDİLMESİ

Tazminata konu olay, sigortalının veya eylemlerinden sorumlu olduğu kişilerin kasti bir hareketi veya ağır kusuru, aracın ilgili mevzuat hükümlerine göre gereken ehliyetnameye sahip olmayan veya geçerliliğini yitirmiş sürücü sertifikasına sahip ya da ehliyetine geçici veya sürekli el konulmuş kimseler tarafından sevk edilmesi veya trafik kurallarının ihlali sonucunda olmuş ise sigortacı, tazminatı sigortalıya rücu edebilecek.

Bedeni hasara neden olan trafik kazalarında sigortalının veya eylemlerinden sorumlu olduğu kişilerin, tedavi veya yardım amaçlı sağlık kuruluşuna gitme, can güvenliği nedeniyle uzaklaşma gibi zorunlu haller hariç olmak üzere, olay yerini terk etmesi veya kaza tutanağı, alkol raporu gibi kazanın oluş koşullarına ilişkin gereken belgelerin düzenlenmesi yükümlülüğüne aykırı davranması da tazminatın sigortalıya rücu edilmesi gerekçeleri arasında yer alacak.

Sigortalı/sigorta ettiren, sözleşmenin yapılmasından sonra, sigortacının izni olmadan rizikoyu veya mevcut durumu ağırlaştırarak tazminat tutarının artmasını etkileyici davranış ve işlemlerde bulunamayacak.

Sigortalı/sigorta ettiren veya onun izniyle başkası, rizikonun gerçekleşme ihtimalini artırıcı veya mevcut durumu ağırlaştırıcı işlemlerde bulunursa yahut sözleşme yapılırken açıkça riziko ağırlaşması olarak kabul edilmiş bulunan hususlardan biri gerçekleşirse derhal, bu işlemler bilgisi dışında yapılmışsa, bu hususu öğrendiği tarihten itibaren en geç 10 gün içinde durumu sigortacıya bildirecek. Sigortacı durumu öğrendiği andan itibaren 8 gün içinde prim farkının ödenmesi hususunu sigortalıya/sigorta ettirene ihtar edecek. Sigortalı/sigorta ettiren, ihtarın tebliğ tarihini takip eden 8 gün içinde talep olunan prim farkını sigortacıya ödeyecek.

HEM SEKTÖRÜN HEM DE TOPLUMUN BEKLENTİLERİ KARŞILANDI

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Genel Sekreter Yardımcısı Atilla Oksay, Trafik Sigorta Genel Şartları'nda yapılan değişikliklerin yaklaşık iki yıllık bir çalışmanın ürünü olduğunu ve gerek toplumun gerekse sigorta sektörünün pek çok beklentisinin gerçekleşmesine katkı sağlaması beklendiğini bildirdi. Oksay şu hususlara dikkat çekti:

"Genel şartlarda yapılan değişiklikler hakkında sırasıyla bilgi vermek gerekirse; Eşdeğer, orijinal ve ömrünü tamamlamış araçlardan elde edilen hasarsız parçaların tanımına genel şartlarda yer verilmiş olup genel şarlar ile aynı tarihte yürürlüğe girecek olan eşdeğer parça belgeleme esaslarına ilişkin genelgeyi tamamlayıcı nitelikte olup orijinal parçanın hangi hallerde kullanılacağı tanımlanmıştır. Hasarlı araçların sigorta kapsamında onarımında kullanılacak yedek parçalara ilişkin düzenleme ile hizmet kalitesinin ve sigorta sektörüne duyulan güvenin artması beklenmektedir.

Trafik Sigortası Genel Şartları kapsamında yer alan sağlık giderleri kapsamındaki tazminatlar sigorta primlerinden yapılan devire istinaden sosyal güvenlik kurumu tarafından karşılanmaktadır.


Atilla Oksay

Genel şartlarda gerçekleştirilen düzenleme ile sağlık giderleri ile sürekli sakatlık teminatlarının tanımı netleştirilmiştir. Genel şartların teminat dışında kalan haller bölümünde yapılan düzenleme ile kusurlu sürücülerin yakınları tarafından ileri sürülebilecek tazminat talepleri kapsam dışında bırakılmıştır. Böylece sigorta tekniğine aykırı, kusurlu sürücülerin yakınları tarafından yapılan haksız tazminat başvurularının önüne geçilmesi beklenmektedir."

MAĞDUR YAKINLARI ARACIYA GEREK DUYMADAN ŞİRKETE BAŞVURACAK

Atilla Oksay sözlerini şöyle tamamladı: "Destekten yoksun kalma tazminatının hesaplanmasına ilişkin standart bir yöntemin olmaması sigorta sektörünün karşılaştığı en önemli sorunlar arasında yer almaktaydı. 1 Haziran 2015 tarihinde yürürlüğe girecek olan yeni Trafik Sigortası Genel Şartları'nda bu konuda da düzenleme yapılarak sektörün konuya ilişkin beklentisi karşılanmıştır. Bu düzenleme ile birlikte hesap yönteminin standartlaştırılması sayesinde mağdur yakınlarının aracıya gerek duymadan sigorta şirketlerine başvurması, ödenecek tazminatın tamamının aracılara komisyon ödenmeden hak sahiplerine ulaşması beklenmektedir. Genel şartlarda yapılan bir diğer düzenleme ile yeni bir teminat daha eklendi. Değer kaybı teminatı Trafik Sigortası Genel Şartları kapsamında ödenecek tazminatlar arasına eklenmiş ve kaza sonrasında kusursuz araç sahibinin aracında meydana gelen hasar sonucunda oluşacak değer kaybının hesabına ilişkin bir formül yayınlanmıştır. Teminat kapsamındaki bu değişikliğin önümüzdeki dönemde zorunlu trafik sigortası primlerini de etkilemesi beklenmektedir."

İLK ÇEYREKTE ZARAR GEÇEN YILA GÖRE ÜÇE KATLANDI

Türkiye Sigorta Birliği, 2015 yılının ilk çeyreğine ait teknik sonuçları açıkladı. Buna göre, ilk çeyrekte hayat dışında 205 milyon lira teknik zarar kaydedildi. Geçen yılın aynı döneminde hayat dışında elde edilen 341 milyon liralık teknik kâr göz önüne alındığında teknik sonuçlarda yüzde 160.1 oranında bir düşüş yaşanmış oldu.

Hayat dışında zarara geçilmesindeki temel etken trafik sigortalarındaki zararın ilk çeyrekte geçen yılın aynı dönemine göre üç katına çıkarak 761 milyon liraya yükselmesiydi. Geçen yılın aynı döneminde zarar 183 milyon liraydı.

Kasko sigortalarındaysa yılın ilk çeyreğinde 144 milyon lira teknik kâr edildi. Buradaki kâr da, geçen yılın aynı döneminde elde edilen 267 milyon liralık kâra göre neredeyse yarı yarıya azalmış oldu. 2015 yılının ilk çeyreğinde yangın ve doğal afetler branşındaki kâr da 29 milyon liraya geriledi. Geçen yılın ilk çeyreği bu branş için iyi geçmiş ve kâr 128 milyon lira olarak kayıtlara geçmişti.

BES'TE ZARAR AZALIYOR

Emeklilik şirketlerinin ilk çeyrekteki teknik zararı geçen yılın aynı dönemindeki 32 milyon liralık zarara göre yüzde 93.7 oranında azaldı ve 2 milyon lira olarak gerçekleşti.

Yılın ilk çeyreğinde hayat branşının kârı 142 milyon lira oldu. Bu branştaki kâr da, geçen yılın aynı dönemindeki 124 milyon liralık kâra göre yüzde 14.5 oranında arttı.

Net dönem zararıysa hayat dışında 162 milyon lira olarak gerçekleşti. Geçen dönem hayat dışındaki net dönem kârı 238 milyon lira olarak kayıtlara geçmişti. Hayat ve emeklilik şirketlerinin ilk çeyrekteki net dönem kârı 224 milyon lira oldu. Geçen yılın aynı döneminde bu miktar 156 milyon liraydı.

Halk Emeklilik'ten Mobil Şube

Halk Emeklilik 2014 yılı içerisinde detaylı bir analiz ve kullanıcı deneyimi çalışmalarına başladığı Mobil Şube uygulamasını 2015 Ocak ayı içerisinde iOS ve Android platformlarında yayına aldı.

Halk Emeklilik, müşterilerinin ihtiyacı olduğu anda istedikleri zaman hizmet vererek emeklilik ve hayat sigortası işlemlerini kolayca yapabilecekleri ayrıca müşterisi olmayan ziyaretçilerine Bireysel Emeklilik ve Hayat Sigortası işlemleri ile ilgili detaylı bilgilere ulaşabilecekleri geniş bir içerik sağlıyor.


Nurullah Okur

AKLINIZA TAKILAN SORULARI BES DERECE İLE GİDEREBİLİRSİNİZ

Halk Emeklilik Genel Müdürü Nurullah Okur şunları söyledi: "BES konusunda, müşterilerinin ve ziyaretçilerin ne kadar sürede ne kadar para yatırmalıyım? Emekli olduğumda ne kadar aylık maaş alabilirim gibi konularda akıllarına takılan soruları kullanıcılarına sunduğu BES Derece aracı ile gideriyor. BES Derece modülü ile karışık hesaplama formlarından kullanıcıları kurtararak kullanımı kolay, basit ve tüm bilgileri dairesel hareketler ile doldurabildiğiniz BES Derece modülü ile hesaplamalarınızı yapabileceğiniz bir çözüm sunuyoruz."

Anadolu Hayat Emeklilik 25 yaşında

Anadolu Hayat Emeklilik bu yıl 25'inci yılını kutluyor. 1990 yılında kurulan şirket Bireysel Emeklilik Sistemi'nde bugün 913 bin katılımcıya ve 8 milyar liralık bir fon büyüklüğüne ulaştı. Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü Uğur Erkan, "Yıl sonunda 1 milyon katılımcıya ve 9.5 milyar liralık bir fon büyüklüğüne ulaşmak istiyoruz. BES herkesin ilgi odağı ve önü çok açık" dedi. BES'li kadın oranının en yüksek olduğu şirket olduklarını söyleyen Erkan sözlerini şöyle sürdürdü: "Yüzde 53 kadın yüzde 47 erkek katılımcı tablomuz var. Şimdiki hedefimiz 18-25 yaş aralığındaki gençler ve bu yönde 'genç emeklilik paketi' adı altında bir ürün çıkardık ve bu kesimi BES'e getirecek birçok özendirici kampanya yapacağız."


Uğur Erkan

İSAD Sigorta Haftası'nda sigarayı bıraktırıyor

'Sigarayı Bırakıyoruz' projesi ile ilgili bilgi veren İSAD Yönetim Kurulu Başkanı Turusan Bağcı kısa zamanda etkili sonuç alındığını düşündükleri MORA TERAPİ yöntemiyle sigarayı bıraktırıyor. İstanbul Yeni Yüzyıl Üniversitesi'nden Dr. Mehmet Ünal başkanlığında Orto Sport ile özel bir anlaşma imzaladıklarını söyleyen Bağcı, "Özel bir indirim aldığımız gibi indirimli fiyatın da yarısını İSAD olarak ödeme kararı aldık. 75 Dakika gibi kısa sürede % 80 oranında başarı ile sonuçlanan bu yöntemi belirli bir katılımcı sayısına kadar İSAD karşılayacak" dedi.



Autoshow'da sigortacılık standı

İTO Sigortacılık Meslek Komitesi Başkanı Levent Korkut, mayıs ayının son haftasında kutlanan Sigorta Haftası dolayısıyla açıklamalarda bulundu. Çeşitli platformlarda tanıtım ve bilgilendirme faaliyetleri düzenlediklerini söyleyen Korkut, bir tanıtım standını da İstanbul Autoshow 2015'te açtıklarını söyledi.

Fuarın 22 - 31 Mayıs tarihleri arasında açık olduğunu ifade eden Korkut, ayrıca fuarın ciddi miktarda ziyaretçi aldığına değindi. Korkut, Sigortada farkındalığı artırmak için mesajlarımızı doğru bir şekilde ortaya koymalıyız" dedi.







PROF. DR. SAMİM ÜNAN

Trafik sigortasında yeni dönem

14 Mayıs 2015 Perşembe günü yayınlanan tebliğ ile Zorunlu Trafik Sorumluluğu Sigortası'na ilişkin yeni genel şartlar belirlendi. Yazarımız Prof. Dr. Samim Ünan yeni genel şartlar hakkındaki ilk saptama ve değerlendirmeleri kaleme aldı.

Hazine Müsteşarlığı, Zorunlu Trafik Sorumluluğu Sigortası'na ilişkin yeni genel şartlar üzerindeki çalışmalarını kısa süre önce tamamladı ve duyurdu. Bu amaçla hazırlanan "Tebliğ" 14 Mayıs 2015 Perşembe günü29355 sayılı Resmi Gazete'de yayınlandı. Buna göre yeni genel şartlar 1 Haziran 2015'te yürürlüğe girdi.

ZORUNLU TRAFİK SORUMLULUĞU SİGORTASI'NIN KONUSU VE KAPSAMI

Zorunlu Trafik Sorumluluğu Sigortası (resmi tam adıyla "Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası" kısaca "ZTS") motorlu araçlarla verilen zararlardan sorumluluğu temin eder. Motorlu araçların "işletilmesinden" kaynaklanan sorumluluk özel olarak Karayolları Trafik Kanunu'nda (KTK) düzenlenmiştir. Bu düzenleme uyarınca sorumlu kişi "işleten" olarak isimlendirilen kişidir. İşleten, bir motorlu aracın trafiğe çıkarılması konusunda söz sahibi olan kimsedir. İşleten çoğu zaman aracın malikidir. Bununla birlikte, bir başkası da işleten olabilir. Uygulamada özellikle uzun süreli araç kiralama durumunda işleten malikten başka bir kişi olmaktadır: Motorlu aracın kullanımı, uzun süreli kira ilişkisi çerçevesinde kiracıya bırakılmışsa kiracı işleten sıfatını kazanır. Mesela şirketlerin finansal kiralama yoluyla (kiracısı haline gelerek) kullanmakta oldukları araçların işleteni kiracı şirkettir.

ZTS motorlu aracın "işletilmesinden" kaynaklanan sorumluluğu temin etmektedir (A.3. fk.1). Acaba "işletilme hali" ne demektir? KTK bu kavramı tanımlamış değildir. Aracın işletilmesinden ne anlaşılması gerektiği yargı kararları ile şekillenen bir hususdur. Yeni ZTS genel şartları ise işletilme halini tanımlamayı tercih etmiştir (A.2 bent ç). Bu tanım, yargının benimsediği bir tanım olduğu takdirde ve bu özelliğini koruduğu sürece sorun yoktur. Ancak eğer bir gün yasa farklı bir tanım getirir veya yargı farklı bir tanım benimseyecek olursa, genel şartların "işletilme haline" ilişkin düzenlemesi "açıklayıcı" olma niteliğini de yitirmiş (ve "jamming" işlevine sahip bir "kenar süsüne" dönüşmüş) olacaktır.

Meydana gelen bir kazada sigorta ettirenin zararın önlenmesi veya azaltılması amacıyla yapacağı makul ve zorunlu masraflar "teminat limitleri dahilinde" sigortacı tarafından karşılanacaktır (A.3. fk.3). TTK 1448(3) sigorta ettirenin yapmış olduğu bu gibi zararı önleyici veya azaltıcı giderlerin "sigorta tazminatından ayrı olarak" (diğer bir anlatışla, bu makul giderlerle ödenecek sigorta tazminatının toplamı teminat limitini aşsa dahi) ödeneceğini hükme bağlamıştır. Öte yandan TTK 1485 uyarınca TTK'nın "Sigorta Hukuku" başlıklı 5'inci kitabının "genel hükümler" kısmında yer alan (aralarında TTK 1448'in de bulunduğu) kuralların sorumluluk sigortalarına da uygulanması gerekmektedir. Kaldı ki TTK 1485(2), genel hükümlerin sorumluluk sigortalarına da uygulanacağına ilişkin maddeye aykırı sözleşme yapılamayacağını ve bu gibi sözleşme koşullarının "geçersiz" sayılacağını da açıkça belirtmiş bulunmaktadır. Bu sebeplerle zararı önleyici- azaltıcı nitelikteki makul masrafların "teminat limitleri dahilinde karşılanacağı" hükmünün nasıl anlaşılıp uygulanacağı hususunda yorum geliştirmek gereği ortaya çıkmaktadır.

KAPSAMA GİREN TEMİNAT TÜRLERİ

ZTS genel şartlarının A.5 maddesi, bu sigorta ile dört ayrı teminatın verileceğini öngörmüştür:

- Maddi zararlar (A.5 bent a)
- Sağlık giderleri (A.5 bent b)
- Sürekli sakatlık (A.5 bent c)
- Destekten yoksun kalma (A.5 bent ç)

Bu bağlamda özellikle vurgulanması gereken husus şudur: Genel şartlar bu sayılan teminatlardan herbiri kapsamına hangi unsurların dahil olacağını ve kapsamdaki zararların nasıl hesaplanacağını kendi takdirine göre belirlemiştir. Acaba yargının takdiri farklı olursa ne olacaktır? Sigorta sözleşmesi ne derse desin, zarar gören üçüncü kişi, yasanın kendisine vermiş olduğu hakları kullanmak istediğinde yasal kapsam geçerli tutulur. Diğer bir anlatışla, genel şartlar yasaya oranla daha dar kapsamlı (zarar görenin aleyhine) bir düzenleme içerdiğinde, genel şartlar değil yasa esas alınacaktır (KTK 95(1)) . Bu bakımdan, genel şartlardaki sınırlamalar, yasa ve yargı kararları ile örtüştüğü oranda (açıklayıcı nitelikte olmak üzere) anlam taşıyacaktır.

Bu saptama ışığında ZTS'nın öngörmekte olduğu teminatlar hakkında şu kısa gözlemleri yapabiliriz:

MADDİ ZARAR TEMİNATI

Maddi zarar teminatı kanımızca yasaya göre dar tutulmuştur. Yalnızca ziya veya hasarın (eşya zararının) karşılanacağı öngörülmüş, eşya zararına bağlı izleyen (diğer) kayıpların (mesela kazanç kaybı) ödenmeyeceği (bunların teminat dışında kaldığı) anlamına gelen bir ifade kullanılmıştır. Oysa ZTS, motorlu araç işleteninin KTK 85(1)'den doğan sorumluluğunu bir bütün halinde temin etmek zorundadır. KTK 85(1) "bir şeyin zarara uğraması" deyimini kullanırken, işletenin yalnızca eşyaya gelen zarardan (ziya veya hasar) sorumlu tutulmasını, eşyanın zayi olması veya hasarlanması yüzünden ortaya çıkan kazanç kaybı gibi diğer (izleyen) zararların (kayıpların) ise sorumluluk dışında kalmasını (bunlara zarar görenin kendisinin katlanması gerektiğini) hedeflememiştir. Bu tür kayıpların da işletenden talep edilmesine hukuken engel yoktur. Yasa bu kayıpların sigorta kapsamı dışında kalacağını özel olarak öngörmüş olmadıkça ZTS bunlardan kaynaklanan sorumluluğu da içermelidir. ZTS'nin kapsamının ne olacağını hükme bağlayan KTK 92'de "eşyanın ziya veya hasarını izleyen zararların (kayıpların) sigorta dışında kalacağı" hükme bağlanmış değildir.

Buna karşılık hasarlanan motorlu araçtaki değer kaybının maddi zarar kapsamında olacağına ilişkin belirleme yerindedir. Maddi zarar esasen "değer kaybı" (zararı doğuran olaydan önceki değer ile sonraki değer arasındaki fark) anlamını taşımaktadır. Onarım, bu değer kaybının büyük ölçüde ortadan kaldırılmasını (öncekine yaklaşan bir değere yeniden ulaşılmasını) sağlar. Fakat, her şeye karşın önceki değerin tam olarak elde edilememesi söz konusu olmaktadır. Bu da "değer kaybı" adı altında parasal tazmine konu olacaktır.

SAĞLIK GİDERLERI TEMİNATI

ZTS genel şartları sağlık giderleri teminatının her şeyden önce, "protez organ bedelleri de dahil olmak üzere yapılan tüm tedavi giderlerini" kapsayacağını öngörmüştür. ZTS uyarınca "sürekli sakatlık raporu alınana kadarki sürede" yapılan

- tedavi giderleri
- bakıcı giderleri
- çalışma gücünün azalmasından doğan giderler

sağlık giderine dahildir. Bu giderler SGK sorumluluğundadır; sigorta şirketleri ve Güvence Hesabı bunlardan dolayı sorumlu tutulamayacaklardır.

Umarız ve dileriz ZTS genel şartlarında belirtilen bu hususlar, SGK ve eğer yargıya başvurma gereği doğarsa yargı organları tarafından aynen benimsenir. Burada özellikle çalışma gücünün azalmasından doğan giderlerin sorun yaratabileceğini düşünüyoruz.

SÜREKLİ SAKATLIK TEMİNATI

Sürekli sakatlık teminatı bağlamında da daha önce vurguladığımız husus karşımıza çıkmaktadır. ZTS bu teminatın kapsamına dahil olacak bakıcı giderleri, sürekli sakatlığın nasıl belirleneceği gibi konularda düzenleme getirmektedir. Bunlar mevcut hukuk kurallarını tekrarlayan (açıklayıcı) nitelikte oldukları ölçüde sorun çıkmayacaktır. Fakat eğer mevzuat veya yargı farklı yöne giderse, ZTS'deki düzenleme de anlamını yitirecektir.

DESTEKTEN YOKSUN KALMA TEMİNATI

Destekten yoksun kalma tazminatının ZTS ekindeki esaslara göre belirleneceği öngörülmüştür. Böylece ZTS bu teminata ilişkin olarak da kendi takdirine göre düzenleme getirmiş bulunmaktadır. Bunun yargı tarafından aynen kabulü söz konusu olursa sorun çıkmayacak aksi halde sorun yaşanabilecektir.

ZTS, sürekli sakatlık ve destekten yoksun kalma teminatları işletilirken (bu teminatlar kapsamında ödenecek tazminatın tutarı saptanırken), duruma göre "sakat kalan kişinin" veya "ölen kişinin" esas alınacağını belirtmektedir. Bu "esas alma" deyimiyle ne kastedildiğini anlayamadım.

TEMİNAT DIŞINDA KALAN HALLER

ZTS, hangi hallerin sigorta teminatı dışında kalacağını A.6 maddesinde düzenlemiştir. Yeni düzenleme bazı yenilikler içermekte ve eski yanlışlıkları da sürdürmektedir. Bunlardan ikisine kısaca değineceğiz:



DESTEKTEN YOKSUN KALMA TAZMİNATI

ZTS A.6 bent d, destekten yoksun kalma tazminatı bakımından bazı sınırlamalar içermektedir. Bunlar, Yargıtay'ın hiçbir hukuksal dayanağı olmayan (tamamen yanlış) bazı kararlarından doğan sakıncalı (sigortacılara zarar veren) uygulamayı dengelemek amacına yönelik bulunmaları açısından anlayışla karşılanabilir. Bununla birlikte, ZTS genel şartlarının içerdiği anlatım duraksamaya yol açmaktadır. Özellikle "sigortalının sorumluluk riski kapsamında olmayan destekten yoksun kalma tazminatı istemleri" deyiminin neyi anlattığı pek anlaşılamamaktadır. Aynı şekilde, "desteğin kusuruna denk gelen tazminat istemleri" deyimi de daha açık ifade edilebilirdi.

- "Sigortalının sorumluluk riski kapsamında olmayan tazminat istemleri" anlatımı sanırız sigortalı işletenin sorumluluğunun hiç gerçekleşmediği (dolayısıyla zorunlu trafik sigortasını yapmış olan sigortacının da hukuken sorumlu olmadığı/ olamayacağı) halleri hedef tutmaktadır. Mesela aracını kurallara aykırı biçimde sürmesi yüzünden yol açtığı kazada eşinin ölümüne sebep olduktan sonra, eşinin desteğinden yoksun kaldığı iddiasıyla kendi sorumluluk sigortacısından talepte bulunan sigortalı işletenin durumu böyledir (Yargıtay bu istemi yerinde bulmuş ve sigortacının ödeme yapması gerektiğine hükmetmiştir. Yüksek Mahkeme böylece işletenin bizzat kendine karşı sorumlu olabileceğini kabul etmiş ve eşini öldüren işleteni destekten yoksunluk tazminatıyla ödüllendirmiştir. ZTS işletenin sorumlu olduğu hallerde ödeme yapar. Başka hiçbir halde de ödeme yapmaz. Yargıtay, işletenin kendi eylemiyle kendisine karşı sorumlu olacağı (ve tazminat alabileceği) sonucuna ulaşmakla sorumluluk hukukuna yeni bir boyut kazandırmıştır. Bu gibi bir uygulamanın dünyanın başka yerlerinde de hayata geçmiş bulunduğuna henüz tanık olmuş değiliz). Aslında bu haller ZTS kapsamına zaten hiçbir şekilde girmez. Sorumluluk sigortacısı, sorumluluğunu sigorta ettiği kişi hukuken sorumlu tutulamamakta ise, ödeme yükümlülüğü altında olmaz. Aksi halde, sorumluluk sigortasından bahsedilemez.

- "Desteğin kusuruna denk gelen tazminat istemi" deyimi ise, yine Yargıtay'ın tamamen yanlış olarak reddettiği "desteğin kusurunun tazminat ödeme yükümlülüğünü ortadan kaldırıcı veya azaltıcı etkisi" ile ilgilidir. Alman Medeni Kanunu açık bir hükümle, İsviçre ise öğreti ve yargı kararlarıyla desteğin (kendi ölümüne yıl açmış olan) kusurunun destekten yoksun kalma tazminatı talep eden kişilere karşı tazminat yükümlülüğünün doğmasına engel olabileceğini veya bu yükümlülüğün azalmasına yol açabileceğini kabul etmektedirler. Bizde ise Yargıtay tam aksi çözümü benimsemiştir. Oysa, mesela (işleten sıfatını taşıyan) bir şirketin sürücüsü olarak görev yapan bir kimsenin, tek taraflı kusuruyla sebep olduğu bir trafik kazasında hayatını kaybetmesi halinde, o şirket (ve onun trafik sorumluluğu sigortacısı) ölen sürücünün desteğinden yoksun kalan yakınlarına karşı ya hiç sorumlu olmaz ya da bu durum tazminat tutarında indirim yapılmasını gerektirir. Mesela sürücü trafik kazasını ağır kusuruyla yapmış ise, sorumluluğun kurucu unsuru olan illiyet bağı kesilmiş olur ve işleten sorumluluktan kurtulur; hafif kusuruyla yapmış ise (bu olasılıkta illiyet bağı kesilmeyeceği ve işleten sorumluluktan kurtulmuş olmayacağı için) tazminattan indirime gidilir.

ZTS'nin destekten yoksun kalma tazminatına ilişkin düzenlemesi de yargı bu doğrultuda karar vermeye başladığı takdirde sonuç verecektir. Eğer yargı, şu anki çözümlerini sürdürürse, ZTS genel şartlarında yazılı olan hükümler, zarar görenlerin tazminat istemlerinin tamamen veya kısmen reddi için yeterli dayanak oluşturmayacağından kağıt üzerinde kalabilecektir.

Sigortalı işletenin eyleminden sorumlu olduğu kişilere yönelteceği istemler (A.6 bent g)

ZTS, yalnızca işletenin sorumluluğunu temin ettiği, işletenden başka bir kişinin sorumluluğu bu sigorta ile teminat altına alınmış olmadığından "işletenin (başkalarına = eyleminden sorumlu olduğu kişilere) yönelteceği istemler" zaten teminata girmemektedir. Bu tamamen fuzuli bir hükümdür. (Oysa mehaz İsviçre'de durum farklıdır. Orada işletenin eylemlerinden sorumlu olduğu sürücünün sorumluluğu da ZTS kapsamındadır. Bu sebeple A.6 bent g Türkiye açısından anlam taşımamaktadır. Bu anlamsız hüküm her nedense on yıllardır kenar süsü işlevini sürdürmektedir.

ZTS kapsamına girmeyen haller bağlamında şunun altını özellikle çizmemiz lazımdır: Genel şartlarda yer alan kapsam dışı haller, yasada da yer alıyor olmadıkça zarar görene karşı hiçbir anlam ve sonuç doğurmaz. Çünkü sigorta sözleşmesinden kaynaklanan ve sigortacının sorumluluktan tamamen veya kısmen kurtulmasını öngören haller, aynı doğrultuda bir yasa olmadıkça zarar görene karşı geçersizdir. Bu bakımdan ZTS'de sayılan haller olsa olsa sigorta ettiren araç işletenine karşı (ona rücu etmek bağlamında) etki ve sonuç doğuracaktır.

Ancak, bunun dahi çok tartışılabileceğini belirtmeliyim. Çünkü

- Yasa hangi sorumluluğun ZTS ile temin edileceğini (KTK 85(1))
- Sigortanın bu sorumluluğa dahil hangi halleri kapsamayabileceğini (KTK 92)

açıkça hükme bağlamıştır. Sigorta ettiren ile olan ilişkide ona yasada öngörülenden daha dar bir teminat sağlamak acaba mümkün müdür? Kanımızca bu sorunun yanıtı olumsuzdur. ZTS yasanın çizdiği sınırı daraltamamalıdır. Bu sebeple bir husus yasa uyarınca sigorta teminatı dışında kalmamalı ise (mesela kazanç kaybı) ZTS bunu teminat haricine çıkaramamalıdır.

EŞDEĞER (MUADİL) PARÇA – ORİJİNAL PARÇA

ZTS genel şartlarında uygulamayı çok yakından ilgilendiren bir düzenleme de yer almıştır. Genel şartlar, trafik kazasında hasarlanan aracın onarımı sırasında söz konusu olacak parça değişimine ait bazı temel kurallara yer vermiştir. Yargının bunları benimsemesini ve uygulamanın bu şekilde yapılmasına karşı çıkmamasını diliyoruz.



Özkaynaklar yarı yarıya azalabilir

IBNR genelgesiyle, trafikte ilave karşılık ihtiyacının 3.5 milyar liraya çıkabileceğini söyleyen Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen, "Hayat dışı sigorta şirketlerinin özkaynak toplamının 8.1 milyar lira olduğu düşünüldüğünde, özkaynakların yarıya yakını eriyebilir" dedi.

IBNR (Incurred but not reported / Gerçekleşmiş ancak raporlanmamış) düzenlemesi sonucunda birçok şirket için ilave karşılık ayırma ve sermaye artışına gitme gerekliliğinin oluşması bekleniyor. Sektörün ne kadar ilave karşılık ayıracağı ile ilgili net bir öngörüde bulunmanın zor olduğunu söyleyen Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen, "yapılan tahminlere göre, sektörün trafik branşındaki ilave karşılık ihtiyacının yaklaşık 3.5 milyar lira seviyesinde olduğunu söyledi. Gülen, 2014 sonu itibarıyla Türkiye Hayat Dışı Sigorta sektöründe faaliyet gösteren şirketlerin özkaynak toplamlarının 8.1 milyar lira olduğu düşünüldüğünde, eğer söz konusu tahmin gerçekçi bir tahmin ise, sektörün özkaynaklarının yarıya yakınının eriyeceğini söyledi. Gülen, "Bu da ciddi özkaynak yetersizliği oluşturur" dedi. Şirketlerin potansiyel sermaye enjeksiyonu ihtiyacı ve Hazine'nin alması gereken aksiyonlar hakkında konuşan Gülen, "Tahminlerden bağımsız olarak, ancak içinde bulunduğumuz ekonomik konjonktürde gerek yerli gerekse yabancı hissedarların sermaye artırımı yönünde istekli olacakları beklenmemelidir. Bu beklentiden hareket ile bazı şirketlerin yeni düzenlemenin gereklerini yerine getirmeyebileceği riskini göz ardı etmemek gerekir" dedi. Gülen sözlerine şöyle devam etti: "Dolayısı ile Hazine'nin, gerekli sermaye artışını gerçekleştirmeyen şirketlere yönelik yaptırımlardan önce yeni IBNR genelgesinin gereklerinin yerine getirilip getirilmediğini denetleyecek mekanizmaları oluşturarak, bu konuda eksiği olan şirketlere yönelik yaptırımları ivedilikle yürürlüğe koyması beklenmelidir." Genelgenin zamanlamasının yerinde olduğunu belirten Gülen, "IBNR hesaplamalarında aktüerlerin hareket alanını genişleten 2014-16 numaralı genelgenin şirketlerin 2015 yılı bütçelerini henüz sonuçlandırmadan yayınlanmış olması zamanlama açısından çok doğrudur. Keza, bu genelge ile ortaya çıkan IBNR artışını zamana yayan 2015-7 numaralı genelgenin de ilk çeyrek henüz tamamlanmadan yayınlanmış olmasını zamanlama olarak olumlu değerlendiriyoruz" dedi. Gülen, 2015-7 numaralı genelge ile getirilen IBNR artışını zamana yayma uygulamasının, şirketlerin yükümlülüklerinin mali tablolarda doğru yansıtılmasını geciktireceğini söyledi ve ekledi: "Bu nedenle bu genelge ile sektör şirketlerine sağlanmasının amaçlandığını anladığımız kolaylığın IBNR artışını zamana yaymak yerine söz konusu artışın mali tablolara tek seferde yansıtılması ve bunun sonucunda oluşacak sermaye artışı ihtiyacına süre tanınması yönünde bir düzenlemenin daha uygun olacağı görüşündeyiz."

IBNR artışıyla özellikle trafikte gerçek maliyetler mali tablolara yansıtılmış ve alınan riskin boyutu doğru görülmüş olur. Primlerin artacağını belirten Gülen, doğal sonucun, düzenlenecek poliçe fiyatlamalarının oluşan bu yeni maliyet seviyesine göre yapılması, yani fiyatların artması olacağını söyledi. Sektör şirketlerinin bu gerçeği bilmelerine karşın bu gerçekle yüzleşmekten kaçınmakta ve ertelenmiş zararlar pahasına rekabeti sürdürmekte olduklarını hatırlatan Gülen, şöyle konuştu: "Şirketlerin IBNR genelgesini yorumlayıp uygulamasını sağlamak gerekir. Bu takdirde tüm şirketlerin gerçek maliyetleri ile yüzleşmiş olarak fiyatlamalarını oluşturmaya başlamalarını ve dolayısı ile fiyatların artış göstermesini bekleyebiliriz ki, bu aşamaya gelmemiz bir miktar zaman gerektirecektir."



Uğur Gülen

YENİ IBNR GENELGESİNİN ANA MADDELERİ

-IBNR, şirket aktüerleri tarafından hesaplanacak.

-Her branş bazında olmak üzere; kullanılacak olan verinin seçimi aktüerler tarafından yapılacak ve Aktüerler Yönetmeliği'nin 11'inci maddesi uyarınca müsteşarlığa gönderilecek aktüerya raporunda ayrıntılı biçimde değerlendirilecek.

-Hayat dışı branşlarda IBNR hesabı, aktüeryal zincirleme merdiven metodları (Standart Zincir, Hasar/Prim, Cape Cod, Frekans/Şiddet, Munich Zinciri veya Bornhuetter-Ferguson) kullanılarak yapılacak.

-Hesaplama sonucunda bulunan tutar, tahakkuk etmiş ve hesaben tespit edilmiş muallak tazminat karşılığı ile kıyaslanacak ve aradaki fark IBNR olarak tanımlanacak.

-Bilançoda yaşayan dosya muallaklarının; IBNR hesaplanmasına konu olmayan tutarları ile büyük hasar ayıklaması sonucunda IBNR hesabı dışında bırakılan hasar tutarları, IBNR hesabı sonucu bulunan tutara ilave edilecek.

-IBNR hesabının, gerçekleşen hasarlar üzerinden yapılacak. Ancak, aktüeryal dayanakları ile gerekçelerine ilişkin açıklamaların ilgili finansal tabloların dipnotlarında ve detaylı olarak aktüerya raporunda yer alması kaydıyla, IBNR hesabı ödenen hasarlar üzerinden de yapılabilecek.

-Reasürans şirketlerinin IBNR hesabında, reasürans işlemlerinin özelliği nedeniyle kaza dönemi yerine iş kabul dönemi esas olarak alınarak veriler oluşturulabilecek ve IBNR hesabı yıl sonu itibarıyla yılda bir kere yapılabilecek.

Temel Sigortacılık Eğitim Programı'nın 32. dönemi tamamlandı

Katılımcılarına sigortacılık konusunda Türkiye'deki en kapsamlı ve güncel bilgiye ulaşma fırsatı veren Temel Sigortacılık Eğitim Programı'nın 32. dönemi mayıs ayı itibarıyla tamamlandı.

İlk kez 1970 yılında öğrenci alan ve sektörün genel müdürleri, genel müdür yardımcıları, orta düzey yöneticileri ve uzmanları da dahil olmak üzere çok sayıda mezun veren Temel Sigortacılık Eğitim Programı'nın 32. dönemi mayıs ayı itibarıyla tamamlandı.

Program, katılımcılara, sigortacılık konusunda Türkiye'deki en kapsamlı ve güncel bilgiye ulaşma fırsatının yanı sıra alanında deneyimli uzmanların bilgi ve deneyimlerinden yararlanma imkanı da veriyor. Bununla birlikte TSEV eğitimleri, farklı sektörlerden gelen katılımcıların bir araya geldiği bir platform yaratıyor ve profesyonel yaşamda önem arz eden bir ilişki ağı kurmalarına olanak sağlıyor.

Bir akademik yıl süren ve "Temel Sigorta Bilgileri" ile "Branş Eğitimi" olmak üzere iki dönemden oluşan programın ilk döneminde, sigortacılığa ilişkin genel konularda öğrenim imkanı sunulurken, ikinci döneminde öğrenciler, şirket ihtiyaçlarının yanı sıra çalışma veya ilgi alanlarına göre programdaki altı teknik branştan (Yangın ve Mühendislik Sigortaları, Kaza Sigortaları, Nakliyat Sigortaları, Hayat Sigortaları, Sağlık Sigortaları, Muhasebe) birini seçerek uzmanlık eğitimlerine devam ediyor.

Mesai saatleri içinde ve dışında (Gündüz – Gece) olmak üzere iki ayrı grup halinde açılan Temel Sigortacılık Eğitim Programı'nda hafta içi ve bazı hafta sonları da dahil olmak üzere, iki ve/veya üç yarım gün olarak eğitim veriliyor.

33. Dönem Temel Sigortacılık Eğitim Programı'na 2015-2016 akademik yılı için kayıtlar temmuz ayı içerisinde alınmaya başlanacak.

Eğitim programıyla ilgili her türlü bilgi için www.tsev.org.tr ziyaret edilebilir ya da egitim@tsev.org.tr adresinden Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı Eğitim Birimi ile iletişime geçilebilir.

TSEV'DEN TİCARİ ALACAK, KEFALET VE POLİTİK RİSK SİGORTALARI EĞİTİM PROGRAMI

Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı, son dönemde ülke ekonomisi ve yatırımlar açısından giderek önem kazanan ticari alacakları garanti altına alan Ticari Alacak (Kredi) Sigortası; büyük ölçekli projelere kapsamlı ticari ve politik risk teminatları sunan Politik Risk Sigortası ve bu yıl içinde mevzuatı yayınlanan Kefalet Sigortası konusunda bilgi, farkındalık ve kullanımı artırmaya yönelik 'Ticari Alacak, Kefalet ve Politik Risk Sigortaları'nı birlikte ele alan bir eğitim programı hazırladı.

TSEV, sigorta sektöründe yer alan şirket, kurum ve kuruluşların yanı sıra bağımsız denetim şirketleri, bankalar ile Ticaret ve Sanayi Odaları üyelerine, sigorta ve sigortacılık konusunda eğitim hizmetleri sunuyor. Bu eğitim programı, özellikle politik riski yüksek ülkelerde iş yapan, uzayan vade süreleri nedeniyle alacakları riske giren firmaların, doğru sigorta ürünüyle faaliyetlerinin sağlıklı bir şekilde devam etmesini sağlamak üzere gerekli bilgiyi kazandırmayı amaçlıyor.

Eğitim programıyla ilgili her türlü bilgi egitim@tsev.org.tr adresinden temin edilebilir ya da Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı Eğitim Birimi ile iletişime geçilebilir.

TİCARET VE SANAYİ ODALARINA YÖNELİK EĞİTİMLER 2015 YILINDA DA DEVAM EDİYOR

Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı tarafından 2014 yılı içerisinde Ticaret ve Sanayi Odalarına yönelik eğitim programları düzenlendi ve eğitim programlarına 500'ün üzerinde katılımcı iştirak etti.

2015 yılında da Ticaret ve Sanayi Odalarına yönelik eğitim programları devam ediyor.

2015 yılı içerisinde düzenlenen eğitim programları kapsamında 300'ün üzerinde Gaziantep Ticaret Odası üyesinin katıldığı, "Sigorta Poliçesinden Doğan Sorumluluklar", "Tamamlayıcı Sağlık Sigortası Kavramı ve Genel Sağlık Sigortası İlişkisi", "Sorumluluk Sigortaları ve Hasar Uygulamaları", "Sigortacılıkta Satış ve Pazarlama" ve "Stres Yönetimi" konu başlıklarında eğitimler TSEV eğitmenleri tarafından verildi.

Kısa Süreli Eğitim Programları sektörün mesleki bilgi ihtiyacını karşılamaya devam ediyor

TSEV'in üçer aylık dönemlerde sektöre duyurduğu Kısa Süreli Eğitim Programları, 2015 yılının ilk üç ayında 211 kişinin katılımıyla tamamlandı. İkinci çeyrekteki eğitim programlarında yine TSEV'in deneyimli eğitmen kadrosuyla katılımcıların mesleki gelişimlerine katkıda bulunulması amaçlanıyor. Haziran ayı eğitim takviminde yer alan konu başlıkları aşağıdaki tablodan görülebilir.

HAZİRAN AYI EĞİTİM PROGRAMI	EĞİTİM TARİHİ
Emeklilik ve Sigorta Şirketlerinde Fon Değerleme ve Performans Getiri Analizi	3-4 Haziran
Sigorta ve Emeklilik Şirketlerinde Proje Yönetimi	3-4 Haziran
Emsal Yargıtay Kararlarının İncelenerek Montaj ve İnşaat Sigortalarında Hasar Riskinin ve Maliyetlerinin Azaltılması	8 Haziran
Oto Kaza Sigortaları ve Hasar Uygulamaları	9 Haziran
Sigorta Şirketlerinde NPS ve Duyusal Pazarlama	10 Haziran
Sigorta ve Emeklilik Şirketlerine Yönelik Finansal Yönetim	10-11 Haziran
Excess of Loss Stop Loss Uygulamaları	11 Haziran
Acentelik Sözleşmeleri ve Yargıtay Kararları	12 Haziran
Bireysel Emeklilik Sistemi ve Muhasebesi	15-16-17 Haziran
Hayat Sigortalarında Formülden Ürüne	16 Haziran
Örnek Vakalarla Sağlık Süreç Yönetimi	16 Haziran
Türkiye ve Dünya Ekonomisi; Göstergeler ve Gelişmeler	17 Haziran
Bina Tamamlama Sigortası	17 Haziran
Sigortacılıkta Satış Teknikleri	18-19 Haziran
Pazarlama Stratejisi ve Pazarlama Yönetiminin Temelleri	23 Haziran
Kıdem Tazminatının Uluslararası Muhasebe Standartlarına Göre Aktüeryal Değerlemesi	24 Haziran

Eğitim ve İK profesyonelleri TSEV çatısı altında buluşuyor

TSEV Eğitim ve İK Platformu kapsamında düzenlenen toplantının ikincisi, sigorta ve emeklilik şirketlerinin eğitim ve İK yöneticilerinin katılımıyla 28 Nisan 2015 tarihinde "Çalışan Memnuniyeti ve Bağlılığı" üzerine gerçekleştirildi.

Toplantıda Liberty Sigorta, Axa Sigorta ve Mapfre Genel Yaşam Sigorta yöneticileri çalışan memnuniyeti ve bağlılığı üzerine yapmış oldukları çalışmaları diğer şirketlerin yöneticileriyle paylaştı.

Platform toplantılarının bir sonraki toplantısı eylül ayında gerçekleştirilecek.





İLERİ DÜZEY SİGORTACILIK EĞİTİM PROGRAMLARI EYLÜLDE BAŞLIYOR

Her yıl sadece bir kez, Yangın - Mühendislik, Kaza - Sorumluluk, Muhasebe ve Reasürans olmak üzere toplam dört branşta açılan, sigorta sektörünün tek proje ve uygulama odaklı eğitimi olan "İleri Düzey Sigortacılık Eğitimi Branş Programları" eylül ayında başlıyor.

Programlardaki konuların, sektörün üst düzey yönetici ve uzmanları ile kamu temsilcileri tarafından sektörel uygulamalar, vaka ve saha çalışmaları, yaşanmış vakalar ve en iyi uygulama örnekleri kapsamında incelendiği İleri Düzey Eğitim programında katılımcılar, mezun olabilmek için proje hazırlayıp sunuyorlar.

İleri Düzey branş eğitimleri hakkında her tülü bilgi egitim@tsev.org.tr adresinden temin edilebilir.

TSEV, DUMLUPINAR ÜNİVERSİTESİ II. SİGORTA GÜNLERİNDE

Dumlupınar Üniversitesi tarafından 7-8 Mayıs tarihlerinde gerçekleştirilen ve sigorta sektöründen üst düzey konuşmacıların yer aldığı II. Sigorta Günleri kapsamında, Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı "Türkiye'de Sigortacılık Eğitimi" konulu bir sunum yaptı. Sunumda öğrencilere Türkiye ve dünyada sigortacılık ve TSEV'in eğitim faaliyetleriyle ilgili bilgi verilerek öğrencilerin soruları yanıtlandı.



ADIGÜZEL MESLEK YÜKSEKOKULU ÖĞRENCİLERİ TSEV'İ ZİYARET ETTİ

Adıgüzel Meslek Yüksekokulu öğrencileri, 29 Nisan'da Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı'nı ziyaret etti. Toplam 30 öğrencinin katıldığı toplantıda, öğrencilere dünyadaki ve Türkiye'deki sigorta sektörü hakkında genel bilginin yanı sıra TSEV tarafından gerçekleştirilen eğitim programları ve projeler hakkında bilgi verildi.





19.90 TL

TEOMAN

Teoman 4 yıl aradan sonra yeni albümü "Eski Bir Rüya Uğruna"yı yayınlıyor. Albümün ilk çıkış şarkısı, söz ve müziği Teoman'a ait "Serseri."



29 TL

CARO EMERALD

Son yılların yeni seslerinden Caro Emerald'ın albümü "The Shocking Miss Emerald" satışa sunulduğundan beri çok satanlar listesinde.

YERLİ

1- Eski Bir Rüya Uğruna -
Teoman - Avrupa Müzik
2- Kayahan'ın En İyileri 1 - DMC
3- Yeni Şarkılar
Fazıl Say - Ada Müzik
4- Suya Söyledim
Dilek Türkan - Sony Müzik
5- Yeni Ay
Sıla - Sony Müzik
6 - Linet -
Yorum Farkı 2 - Seyhan Müzik
7- Gök Nerede - Mabet Matiz - DMC

YABANCI

1- The Shocking Miss Emerald
Caro Emerald -Artist Müzik
2- Rebel Heart
Madonna - Interscope Records
3-1989 - Taylor Swift - Big Machine R.
4- V- Maroon Five - Interscope Records
5- Bangerz -
Miley Cyrus - Sony Müzik
6 -Endless River
Pink Floyd - Parlophone Müzik
7- Follow Me
Isac Elliot - Sony Müzik

Kaynak: Idefix, Amazon, D&R

Günlük Ritüeller

Mason Currey

Günlük alışkanlıklarınızın yaratıcı süreç üzerindeki etkisini hiç merak ettiniz mi? Bir rutin belirleyip ona sadık mı kalmalı, yoksa hayatı akışına mı bırakmalı? Karar vermeden önce bu kitaba mutlaka bir göz atmalısınız. Hayran olduğumuz büyük fikir ve eserlerin yaratıcıları gündelik hayatlarında ne yapıyorlardı? Tarihin sayfalarında kendilerine yer edinen o büyük eserler hangi gündelik rutinlerin sonucunda doğmuştu? Bu kitapla Mozart'tan Çaykovski'ye, Kant'tan Descartes'a, Kafka'dan Flannery O'Connor'a, Picasso'dan Vincent van Gogh'a, Albert Einstein'dan Nikola Tesla'ya, tarihin akışına yön veren pek çok insanın gündelik hayatına kısaca göz atabileceksiniz.



240 sy. 18 TL

Gerçek Özgürlük

Doğan Cüceloğlu

Üniversite öğrencisi Timur ile profesörlükten emekli Yakup Bey tanışırlar. Yakup Bey, Timur'un gözlerinde duygu, düşünce ve davranışlarıyla yaşamı özgürce kucaklayamayan, özüne ulaşamamış bir gencin iç yalnızlığını ve burukluğunu görür. Aylar sürecek bu sohbet Timur için kültür robotluğundan "şahsiyet" olmaya götüren bir özgürlük yolculuğuna dönüşür. Bir insanın gençliği ve yaşlılığı, aynı zaman ve mekânda karşılaşıp sohbete başlayınca, geçmiş ve gelecek kaynaşıyor, birbiri içine geçiyor. Cüceloğlu, bu kitabın bazı sayfalarını yazarken gözyaşlarına engel olamadığını da belirtiyor.



352 sy. 20 TL

Ölmek Kolaydır Sevmekten *Ahmet Altan*

Araba kumarhanenin önünde durdu, Nizam aceleyle indi arabadan, koşar adımlarla kumarhaneye girdi, piyano sesi yoktu, köşk sessizdi, yandaki salona yürüdü, piyanonun kapağı kapatılmıştı, gözleriyle salonu taradı, Anya pencerenin yanındaydı. Nizam gidip kadının karşısında durdu, "Adınız ne?" Kadın cevap verdi: "Neden soruyorsunuz?" "Çünkü kimse yokken, sabahın aydınlığında ikimiz burada yalnızken adınızı söyleyip söylemeyeceğinizi merak ediyorum" dedi. Anya, gözlerine baktı ve orada daha önce hiç kimsenin görmediğini, göremediğini, bir deliliğin kendini yakarak yok edişinin parlayışını gördü.



576 sy. 24 TL

ERHAN DUMANLI
erhandumanli@gmail.com



Kadına yönelik şiddet (3) psikiyatr görüşü

ÜLKEYİ kim yönetirse yönetsin hep erkek egemen bir yapıya ve dile sahip, kontrol edilen mekanizmalar da bu erkek gücünü yansıtıyor ve yönlendiriyor. Doğal olarak bu durumda kendinden zayıf olana, yani kadına ve çocuğa, çeşitli şekilde şiddet davranışı olarak geri dönüyor.

Kadına yönelik şiddetin en önde gelen nedeni erkek egemen sistemin varlığıdır. Erkekler hep kadınların kurdukları yaşamı kendi kurdukları düzene göre şekillendirmek istemektedirler. Eğitimde de hukukta da, sanatta da buna göre biçimleniyor erkek egemen yapı. Belirleyen olarak erkeğin ön planda olması, kadını ikinci sınıf olarak görmektedir. Erkeklerin böyle bir yapıya sahip olması küçüklükten beri gelmektedir. Ailelerin erkek çocuklarına baştan itibaren 'canım oğlum, paşa oğlum' gibi söylemleri ile onları kız çocuklarından farklı görmesi bunları oluşturan etkenlerdendir.

Türkiye'nin kuruluşundan itibaren erkek egemen kültür var ve son yıllarda bu egemen kültür kendini daha fazla göstermektedir. Kadın ve erkek eşit değildir, kadın kocaya hizmet etmek için vardır vurgusu devamlı yapılmaktadır.

***

Erkek egemen toplum = kadına şiddet, öldürme, tecavüz, taciz mi demektir? Bizim gibi gelişen ve erkek egemen çok ülke var, neden onlarda bu kadar çok olay yok? 2015 Nisan sonu itibarıyla 4 ayda 100 civarında kadın öldürülmüş, 42 kadın ve kız çocuğuna tecavüz edilmiş, 102 kadına zorla seks işçiliği yaptırılmış, 100 kadın taciz edilmiş. 2014 yılının tümünde 290 civarı kadın öldürüldüğüne göre ölü rakamı bu gidişle geçen yılı geçecektir. Yukarıdaki görüş ile hemfikir olmakla beraber eşit ağırlıkta başka bir sebep olduğu kanısındayım, o da eğitim ve kültür. Hiçbir nedenden dolayı karşı cinsin hayatına son vermeye hiç kimsenin hakkı olmadığının defalarca ve her fırsatta söylenmesi gerekir. Kadına şiddet ve öldürme vakalarının mahkemelerde çok hızlı bir şekilde karara bağlanmaları ve hafifletici neden kabul edilmemesi gerekir.

Erkek ve güçlü olduğu iddiasındakiler kendini spora versin. Karısını döveceğine ve/veya onu top gibi kullanacağına gitsin boks, güreş, halter gibi sporlarda göstersin gücünü ve topluma faydalı olsunlar.

***

Danimarka Eşitlik, Uyum ve Sosyal İşler Bakanı'ndan kadına yönelik şiddete çözüm önerisi
Bakan, Türkiye'de şiddet ve tecavüz mağduru kadınların suç duyurusunda bulunmaları için sivil toplum kuruluşları ile işbirliği yapılması gerektiğini ancak asıl önemlisinin 'kültürel değişiklik' olduğunu söyledi.

Danimarka'da, Türk gençlerin zorla evlendirmeler konusunda en çok şikayette bulunan göçmen kökenli vatandaşlar arasında yer almasını yorumlayan Bakan, "Anne ve babalarına 'ben buna karşıyım' diyebilme cesaretini göstermeleri ve yardım aramalarının iyi bir sinyal olduğu kanısındayım.' Bu gençlerin cesaretli olduklarının ve yetkililere karşı güven duyduklarının bir göstergesidir. Gençlerin şikayette bulunması, kendilerini istemediği biriyle evlenmeye zorlayan aileleri tarafından başkaldırma olarak görülüyor" diye ekledi.

Yabancı ülkelerde çalışıp yaşayanların çocukların ve torunların bir süreç içerisinde kültürel değişime uğrayacakları kesindir ancak Türkiye'de yaşayanları nasıl eğiteceğiz ve bu çok kötü tabloyu nasıl düzelteceğiz. Geniş platformlarda enine boyuna tartışılması ve aksiyon planlarına bağlanması gerekir yoksa yine AB yolunda sıkıntı yaratmaya devam eder bu görüntü.



Okan Utkueri
okanutkueri@gmail.com

Atsız arabalar

DÜNYA genelindeki farklı sektörlerdeki sayısız şirketin en önemli önceliği, yeni teknolojilere ve dijitalleşme sürecine ayak uydurmak, bu sayede şirket bünyesinde e-dönüşüm sürecini başarıyla gerçekleştirebilmek. Hız, verimlilik, rekabet, inovasyon gibi kurum içi hedefler açısından bu süreç kritik öneme sahip. Ama daha da önemlisi, günümüz iş dünyasının ana hedef kitlesi haline gelen yeni nesle ulaşabilmenin, dokunabilmenin, onların bağlılığını kazanmanın yolunun buradan geçtiğinin herkes farkında.

Çok sayıda şirket bu yolda çaba göstermekle, zaman, emek ve para harcamakla birlikte, çok azı bunu gerçek anlamda başarabiliyor. Birkaç yıl önce, bu konuyla ilgili olarak düzenlenen bir konferansta dinlediğim Brett King, bunun başlıca sebebine ilişkin güzel bir anekdot aktarmıştı.

Brett, konuşmasının açılış slaydı olarak aşağıdaki resmi gösterdi ve dinleyicilere bunun ne olduğunu sordu. Çoğunluğun verdiği yanıt "bu ilk otomobilin resmi" oldu. İstediği geri dönüşü alan Brett, bunun ilk otomobil değil, aslında bir "atsız araba" resmi olduğunu söyleyerek herkesi şaşırtmıştı.



Brett, sonrasında bir at arabası resmi göstererek, iki aracın ne kadar birbirine benzediğini ortaya koydu. O dönemde insanların uzun yıllardır at arabası kullanmakta olduğunu, sanayi devrimi ile birlikte, ilk akla gelen, kolay yolun atı çıkarıp, yerine bir motor eklemek olduğunu söyledi.

Bunun dışındaki tüm tasarımın, ana yapının aynı kaldığının altını çizdi. Böylece, aslında ortaya çıkanın bir otomobil değil, "atsız araba" olduğunu söyledi. Sonrasında, at arabasından oldukça farklı bir tasarım, teknoloji, mühendislik barındıran, gerçek bir ilk otomobil resmi gösterdi.

Verilen mesaj çok netti. Günümüzde dijitalleşmeyi, e-dönüşümü hedefleyen birçok şirket aynı tuzağa düşüyor. Şirketin ana organizasyon yapısını, iklimini, kültürünü, çalışma ortamını, yönetsel modelini, operasyonel süreçlerini aynen koruyup, değişimi sadece teknolojiden ibaret sanıyor. Teknoloji yatırımı yaparak, web sitesi, portal açarak, sosyal medya kanallarını uygulamaya sokarak, dijital dönüşümü başarmak, e-şirket olmak maalesef mümkün değil. Bunun için çok daha köklü değişiklikler yapmak, şirketin tüm tasarımını tekrar gözden geçirmek gerekiyor.

Çünkü, yeni neslin sembolize ettiği dijital çağ, teknolojiden çok daha fazlasını ifade ediyor.

Geleneksel, hiyerarşiye dayalı, kurallar ve kalıplarla örülü, kontrol ve baskı altında çalışan, egosu yüksek, "ben" odaklı bir şirketin, sadece IT yatırımı yaparak, güzel bir web sitesi oluşturarak, Facebook, Twitter gibi sosyal medya araçlarını kullanmaya başlayarak, dijital bir şirkete dönüşmesi ve yeni nesle hitap etmesi söz konusu değil. Bu tarz şirketler olsa olsa "atsız araba" olabiliyorlar.

Bu dönüşümü başaran şirketleri incelediğinizde, çok daha şeffaf, özgürlükçü, paylaşımcı, birlikte üretmeye dayalı, "biz" odaklı, cesur, yenilikçi, kalıpların ve ön yargıların olmadığı, değişime açık bir şirket iklimi ve buna özgü bir çalışma ortamı görüyorsunuz. Sadece satış kanallarının, iletişim mecralarının değil, şirketin tüm işleyişinin, ikliminin bu çağın gerçeklerine uygun olarak tasarlandığını gözlemliyorsunuz.

Geleneksel, köklü şirketlerin bu dönüşümü başarması elbette çok zor. Şirketin kültürü, değerleri, kimliği üzerinde çok önemli bir genetik dönüşüme imza atılması gerekiyor. Bunun için de, çok güçlü bir liderlik becerisiyle, şirketin çoğunluğunun sahip çıktığı, desteklediği ve çaba gösterdiği bir değişim dalgası oluşturulması gerekiyor.

Bu konudaki nadir örneklerden birisi Apple. Onların şansı, Steve Jobs gibi dahi statüsündeki, sıra dışı, özel bir lidere sahip olmasıydı. Onun bile, önce kendi kurduğu şirketten kovulup, sonra tekrar geri dönerek bunu başarabilmiş olduğunu unutmamak lazım.

Etrafınızda dijital dünyada başarıya ulaşan, ön plana çıkan, ses getiren başarılara imza atan şirketlerin önemli bölümünün yeni kurulan "hızlı balıklar" olması, bu nedenle çok da tesadüf değil.





HUAWEI P8

Işığın izinde

Huawei'nin uzun süredir beklenen yeni telefonu P8, Londra'da gerçekleştirilen etkinlikle tanıtıldı. Sekiz çekirdekli Hisilicon Kirin 930 bulunduran cihazın 5,2 inçlik ekranı 1920x1080 piksel çözünürlüğe sahip. Huawei P8, 2.600 mAh kapasitesindeki pili ile benzer cihazlara göre yüzde 20 oranında daha fazla bekleme süresi vaat ediyor. Cihaz, 3 GB RAM barındırıyor. Cihazın arka tarafında 13 megapiksel, önünde ise 8 megapiksel çözünürlükte kamera yer alıyor. Huawei P8'in Avrupa'da nisan ayında, 530 dolar fiyat etiketiyle raflardaki yerini alması bekleniyor.



MICROSOFT SURFACE 3

Surface 3 ile tablette yenilik

Geçtiğimiz yıl 12 inçlik Surface Pro 3'ü satışa sunan Microsoft, yeni tableti Surface 3'ü tanıttı. Windows 8.1 işletim sistemiyle birlikte gelen tablet, Surface Pro 3'teki gibi 3:2 en-boy oranında bir ekrana sahip. 12,5 inçlik Surface Pro 3'ün aksine 10,3 inç ekranla gelen Surface 3, 1920x1280 piksel çözünürlük sunuyor. Hem tablet hem de dizüstü bilgisayar olarak kullanılabilen Surface 3, Intel'in Atom X7 işlemcisini kullanan ilk tablet olarak dikkat çekiyor. 64 bitlik dört çekirdekli x7-Z8700 işlemcinin saat hızı ise 1,6 GHz. Atom X7 işlemcisine 2 veya 4 GB RAM eşlik ediyor.





JAWBONE UP4

Bileklikle kablosuz ödeme

Jawbone'un yeni aktivite bilekliği UP4, bir aktivite takip cihazından çok daha fazlası olmaya hazırlanıyor. American Express ile işbirliğine giden Jawbone, yeni bilekliğinde kablosuz ödeme seçeneği sunuyor. Böylelikle spor aktiviteleri sırasında kullanıcılar kredi kartı, cüzdan gibi kısıtlayıcı eşyalardan kurtuluyor. Aktivite takip bilekliğinde yer alan dahili NFC sistemi sayesinde ödemeleri gerçekleştiren UP4, adımlarınızdan gün içinde yaktığınız kalorilere, uyku kalitenizden hedeflerinize kadar her veriyi takip ederek aynı zamanda bir spor koçu görevini üstleniyor.

GARMIN VIRB X & VIRB XE

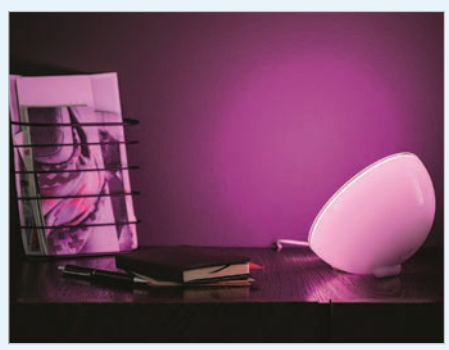
Aksiyonu zenginleştiren kamera

Navigasyon ve spor saatleriyle tanınan Garmin, GoPro'ya rakip aksiyon kamera ailesi VIRB'ün yeni üyeleri VIRB X ve VIRB XE'yi tanıttı. Bünyesinde barındırdığı sensörlerle dikkat çeken kamera, GPS, jiroskop ve ivmeölçer sayesinde videolara hız ve yükseklik bilgilerini kaydederek aksiyona yeni bir boyut kazandırıyor. VIRB X, saniyede 30 kare Full HD, VIRB XE ise saniyede 60 kare Full HD video çekimi yapabiliyor.



PHILIPS HUE GO

Kablosuz akıllı lamba



Philips yeni kablosuz akıllı lambası Hue Go'yu kullanıcıların beğenisine sundu. Tasarım açısından bir kaseye benzeyen Philips Hue Go, evinizin herhangi bir odasını kolay bir şekilde aydınlatmaya olanak sağlıyor. Sahip olduğu şarj edilebilir pil sayesinde kablosuz kullanılabilen Hue Go, 3 saate varan kullanım imkanı sunuyor. 1,5 saatte şarj edilebilen akıllı lamba, mevcut Hue cihazlarında olduğu gibi çeşitli renklerde aydınlatma sağlıyor. 600 lümenlik ışık değerine sahip olan Hue Go, mayıs ayının sonunda yurtdışında 100 dolar fiyatla satışa sunulacak.

CHEVROLET FNR

Geleceğin sürücüsüz otomobili

Gelecekten fırlamış gibi görünen etkileyici tasarımıyla ön plana çıkan Chevrolet FNR, tasarımı haricinde sahip olduğu özelliklerle de tüm dikkatleri üstüne çekiyor. Mercedes-Benz'in F 015 modelinde olduğu gibi sürücüsüz hareket edebilen otomobil, kelebek tarzı açılan kapıları, kristalden üretilen far/arka lambaları ve elektrik aktarma organları için kablosuz şarj sistemiyle birlikte geliyor. Göz tarama ve radar gibi birçok sensörün de kullanıldığı otomobil tasarımından özelliklerine kadar gelecek ile ilgili ipuçları taşıyor.



OLIO MODEL ONE



Ayrıcalıklı tasarım

iOS ve Android'e destek veren Olio Model One, tıpkı Pebble Time'da olduğu gibi dün, bugün ve gelecek üzerine kurulu bir arayüz sunuyor. Mesaj ve arama bildirimleri görüntülüyor, gün içinde yapılacakları gösteriyor ve gelecek günleri planlamaya yardımcı oluyor. Kullanıcının günlük rutinlerini öğrenebilen Model One paslanmaz çelik bir kasayla birlikte geliyor. 1,3 inçlik bir ekrana sahip cihazın 100 metreye kadar suya dayanıklı olduğu belirtiliyor. Model One'ın paslanmaz çelik modelinin yurtdışı fiyatı 595 dolar.

AMAZON DASH

Tek tuşla alışveriş

Amazon, hiçbir işleme gerek kalmadan, tek tuşla alışveriş yapmayı mümkün kılan yeni cihazını tanıttı. Dash ismi verilen bu küçük butonlar belirli bir firmaya ait oluyor ve yalnızca o firmanın ürünü bu buton üzerinden satın alınabiliyor. Evin Wi-Fi ağına bağlı olarak çalışan butona basıldığında daha önceden seçilmiş olan ürün için sipariş verilmiş oluyor. Tuşa basıldığında telefona bir onaylama bildirimi geliyor ve gerekli onay alındığında sipariş tamamlanmış oluyor. Bu butonlardan birine sahip olmak için Amazon Prime üyesi olmak gerekiyor.



DJI PHANTOM 3

İç mekanda profesyonel çekim

DJI'ın yeni drone'u Phantom 3 iki farklı seçenek ile birlikte geliyor. Professional ve Advanced olarak ayrılan modeller profesyonellerin yanı sıra gelişmiş bir drone almak isteyen amatör kullanıcılara da hitap ediyor. Phantom 3'ün en önemli özelliği, dünyanın iç mekanlarda kullanılabilen profesyonel kalitedeki ilk drone'u olması. İç mekanda kontrol için GPS gerektirmeyen drone, görsel konumlandırma sistemi sayesinde çok stabil bir uçuş gerçekleştiriyor.



SONY CYBER-SHOT DSC-WX500

Dünyanın en küçüğü



Sony, yeni kompakt fotoğraf makinesi Cyber-shot DSC-WX500'ü duyurdu. Dünyanın en küçük 30 kat optik yakınlaştırma yapabilen makinesi olarak tanıtılan WX500, optik görüntü sabitlemeli (5 eksenli) 24-720 mm ZEISS Vario-Sonnar T* lenslerle birlikte geliyor. 18,2 megapiksel BSI-CMOS sensörün kullanıldığı makinenin arka tarafında 921 bin noktalı 3 inçlik hareketli bir ekran bulunuyor. WX500, Wi-Fi ve NFC bağlantılarına da sahip.

Eşber Erülgen
esberulgen@ttmail.com



Neler yiyoruz (1)

GEÇEN gün bir marketin balık reyonunda gördüm. Bilenler bilir, havyar (siyah) kutusu tipiktir. Baktım, Rusça ve Kiril harflerinin taklidi İngilizce 'chaviar' yazıyor kapakta. Bir de mersin balığı resmi. Altında da, "original product of Russia"yazmışlar. Karadeniz'de mersin balıklarını bitirdik şükürler olsun.

Ruslar, Azeriler ve İranlılar uyanıklık yaptılar, Hazar Denizi'nde balığı yakalayıp ameliyatla yumurtasını alıp, balığı geri bıraktılar. Biz Türk usulü çalıştık, balığı da, yumurtayı da yedik.

Kavanozdan gördüğüm kadarıyla siyah inci taneleri parlıyor, tıpkı havyar. Satıcıya sordum, "bu mersin balığı havyarı mı?", "evet abi" dedi. "Neden ucuz?" "Rusya'dan geliyor abi, Hazar havyarı." Kavanozun altındaki etiketi de okumalı. Derin bilgiler var orada.

İçindekiler: Okyanus balık bulyonu (uskumru), Tuz, Zeytinyağı, Pektin E211, Sodyum benzoat. E202, Potasyum Sorbat, Doğal renk E153. Muhteşem, değil mi? Sen uskumruyu al, parçala, minik toplar yap, siyaha boya, koruyucu kimyasallarla harmanla ve elaleme havyar diye kakala. Satan adamın haberi yok.

Bizim bir çiçekçi var, serada karanfil ve gül yetiştiriyor. Satmadan önce üstlerine koku sıkıyor.

Kayseri'nin en ünlü mantıcısına götürdüler, Kaşıkla diye bir yer. 'Yer' demek doğru değil, entegre tesis mübarek. "En iyi Kayseri mantısı burada." Aldım iki kutu, eve getirdim koydum dondurucuya. Bir ay sonra, baktık mantı acılaşmış. Et mi bozuldu, bozulması mümkün değil, çünkü et yerine soya kıyması kullanıyorlar, içinde et olan mantı neredeyse kalmadı. Acılık içindeki azot gazından geliyor. Raf ömrü uzasın diye paketlenme aşamasında azotu basmışlar mantıya. Bir bilgi daha: O, mantının raf ömrü uzasın diye içine konan azot gazı zamanla gıda zehirlenmesine yol açıyor. Onlara "gıda gazı" diyorlar. Azot gazı da, oksijen de istenmeyen durumlarda inert atmosfer oluşturarak gıdaların kısa sürede bozulmasını önlüyor. Mesela, taze etlere de oksijen gazı veriyorlar ki, hep taze, kıpkırmızı görünsün raflarda. Yasal bunlar, girin internete "gıda gazı" diye yazın, görün neler yediğinizi.

Markete üzüm gelmiş. Kırmızı, iri, dipdiri şeyler. Erik gibiler, Şili'nin bir köyünde topluyorlar bunları. Uzun yolculuklar sonunda bize kadar geliyor. Bir süre bizim manavda bekliyor. Alıyorsun eve getiriyorsun, evde de 3-5 gün daha, bana mısın demiyor. Hâlâ kütür kütür. İyi ama, nasıl?

Şahane şeyler var, adına ilaç diyorlar. Üzümlere verilen bu ilaçlardan birinin etiketindeki faydaları sayalım mesela:

Dane büyüklüğünü artırır, dane ağırlığını artırır, dane şeklini daha düzgün olarak değiştirir.

Tam olgunlaşmadan daneye parlak sarı yeşil rengini verir, dayanıklı ve dirençli kabuk sayesinde hasat ve hasat sonrası olabilecek yaralanmalar en aza iner, hastalıklara direnç katar, kullanım dozu yükseldiğinde sofralık üzümlerde hasadı geciktirir. Raf ömrü uzar.

Nedir bu? Sitokinin. Büyüme hormonu. Bakın şu şansa ki, sitokinin insanda da aynı işe yarıyor. Sonra anneler benim çocuk erken kıllanıyor diye şikâyet ediyorlar.

Adana'da yaz güneşi altında soğutması olmayan tankerle süt topluyorlar mandıralara. Şoföre soruyorum "Bozulmuyor mu bu sıcakta süt?" "Abi, tankere iki bardak hidrojen peroksit döküyorum, akşama kadar bir şey olmuyor."

Hidrojen peroksit dediği şey kadınların saçlarının rengini açmak için kullandıkları bir kimyasal. Çok kötü değil, sadece canlıları öldürüyor. Süte koyunca bütün bakteriler ölüyor, geriye bozulacak bir şey de kalmıyor.

Yukarıdaki bilgiler Sivil Toplum Geliştirme Programı Yöneticisi Ziraat Mühendis Sunay Demircan'ın internet blog'undan derlenmiş olup kurgusu bana aittir.

Gelecek ay Türkiye'nin dört bir yanına dağılmış yiyecek müesseselerinde çalışan GIDA MÜHENDİSLERİ'nin bağlı oldukları ODA aracılığı ile internetten yaydıkları içler acısı olayları sunacağım sizlere. Ellerinden bir şey gelmeyen, vatandaşlarının sağlığından endişe duyan gençlerin feryadı. İbretle okuyacaksınız.



MEHMET MURATOĞLU
mehmet@etkinyonetim.com

Değişimden önce...

EKONOMİ içinde yer alan ve değer yaratan kuruluşların büyük bir çoğunluğu, uygulamaya koydukları eylem planlarıyla şirketin zamana bağlı hedeflerini gerçekleştirme amaçlarını yerine getirmektedir. Bununla beraber işletmeler, temel kuruluş amacı olan kâr etme amacına da sahip çıkmaktadırlar. İşletmeler, yapılarına göre, büyük veya küçük ölçekli olsalar da, kâr amacı gütseler veya gütmeseler de yurtiçindeki veya dünyadaki gelişmelere bağlı olarak değişmek ve yeniden yapılanmak zorundadırlar. Bu genel bakıştan sonra, dar anlamda sigorta veya bireysel emeklilik sektör düzeyindeki hareketlenmeye bakmak ve buradaki değişimleri de söz konusu etmek gerekir. Bankacılık gibi finansal alanda hizmet veren sektörler dahil, diğer hizmet sektörlerinin organizasyon yapılarında bu kadar sıklıkla yaşanan bir değişim ve yeniden yapılanmaya niçin ihtiyaç duyulmaktadır? İşletmelerin varlığını sürdürmesi ve rekabet avantajını koruyabilmeleri için, değişen koşullara uyum sağlamaları niçin gereklidir? Tüm bu soruları tek tek cevaplandırabilmek için öncelikle değişim ve yeniden yapılanma kavramlarını açıklamakta fayda var.

Değişimin amacı nedir? Kurumlar değişime niçin ihtiyaç duyarlar? İşletmeleri değişime zorlayan işletme içi ve dışı koşullar nelerdir?

İşletmelerin organizasyonları bünyesinde gelişen işler, süreç ve uygulamalar; pazarın gelişimine uygun olarak sürekli değişmektedir. Buna bağlı olarak işletmeler; **iş verimliliğini artırmak** amacıyla işin gereklerini değişen pazar koşullarına uygun olarak **yenilemek** durumundadır. Bu amaca uygun olarak oluşturulan değişim planları ve uygulanan stratejiler, şirketlerin aşağıdaki beklentilerinin karşılanması için önem taşımaktadır.

- Çalışanların motivasyon ve tatmin düzeylerinin artırılması,
- Örgütsel yapının geleceğe hazırlanması,
- Organizasyon üyeleri arasında oluşan güven ve karşılıklı desteğin sürdürülmesi,
- Ötelenen sorunlara çözümler üretmek, iletişimi etkinleştirmek ve etkileşimi artırmak,

Kurumlar için hedeflenen bu değişim eşikleri, bu değişimin gerekliliğine inanan, uygulanması konusunda sürekli destekleme davranışı sergileyen yönetim kadroları tarafından gerçekleştirileceği de herkesçe baştan kabul edilmelidir.

Bununla beraber, amaçlanan bu değişim, nasıl bir fayda sağlayacaklar? İşletmeler, bulunduğu konum itibariyle iletişim halinde bulunduğu paydaşlarının sürekli gelişen ihtiyaçlarına **daha iyi cevap vermeyi** ve değişen **koşullara hızla uyum sağlamayı** taşıdığı bir sorumluluk olarak benimsemelidir. Çünkü bu sorumluluğa uygun olarak kendini hazır tutan organizmalar, mevcut organizasyonları için, **yeni fikirler üretme** ve bu fikirleri **kararlılıkla uygulama** sürecini de **sahiplenmeyi öncelik olarak** kabul etmektedir.

Bu kadar anlamlı hedefleri gerçekleştirmek için ihtiyaç duyulan değişimi zorunlu hale getiren koşullar nelerdir? Söz konusu koşulları iki farklı bakışla inceleyebiliriz. Birincisi, işletme içi koşulları, bunlar:

Büyüme: Büyüme hedefleri gerçekleştirilirken, işletme içi yetki, sorumluluk, görev ve karar verme gibi konularda oluşacak sorunlar.

Yavaşlama ve Gerileme: Satış ve kâr hedeflerinde düşme trendine girilmesi ve bu nedenle, maliyetlerin azaltılması için girişimlerde bulunulması,

Şirket birleşmeleri: Bu duruma bağlı olarak organizasyon yapılarında yeniden yapılanma gündeme gelmektedir.

Üst düzey tepe yöneticilerinin değişmesi: Böylesine bir değişim neticesinde üst düzey yöneticilerin çalışma davranışları, uzmanlık alanları ve çalışanlarına karşı liderlik davranışlarında bazı değişiklikler yaşanması doğaldır. Liderin tutum ve davranışları, organizasyondaki değişimi zorunlu kılmaktadır.

Örgüt içi yaşanan eksiklikler: Bu eksiklikler, karar verme ve uygulanmasında yavaşlama, örgüt içi iletişim eksiklikleri, aralarında çatışma, koordinasyon bozukluğu ve çalışanların işgücü devir hızının yüksek olmasına neden olmaktadır.

Kurumların bütün bu koşullar altındaki belirledikleri nihai amaçlarından en önemlisi ise; kendi kurumsal yapılarını geleceğe daima hazır tutmaktır.



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

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



Kabızlığa bire bir Keten tohumu

Keten tohumu, tohum hacminin en az 10 katı sıvı ile birlikte alındığında kabızlık şikâyetlerinin giderilmesine yardımcı olur. Keten tohumu, kolesterolün düşürülmesine de yardımcı olur.

Kabızlık pek çok kişide ve bilhassa hanımlarda yaygın olarak bulunan bir rahatsızlıktır. Düzenli dışkılama için lifli gıdalar yenmesine rağmen, istenen etki sağlanamayınca değişik laksatifler kullanılıyor. Çok bilinen ama yanlış kullanıldığı için genellikle istenen etki görülmeyen bir tohumdan bahsedeceğim: Keten tohumu. Keten tohumu, yağ keteni bitkisinin 4-6 mm uzunlukta, oval, yassı, kırmızımtrak esmer renkli ve parlak tohumlarıdır. Keten tohumu kullanıldığında kalın bağırsaktan geçiş süresinin düştüğü ve artan dışkı kitlesinin bağırsakların ritmik hareketlerini artırdığı, klinik çalışmalarla da gösterilmiştir. Tohumların yapısındaki sıvı sabit yağ da bu etkiye kısmen kaydırıcı olarak katılır.

Dışkılamayı kolaylaştırıcı olarak inatçı kabızlarda kullanımda aşağıdaki hususlara dikkat edilmelidir:

- İyi kalite, beklememiş, bilinen firmaların kapalı ambalaj halindeki ürünlerini alınız.
- Tohumları bir havanda döverek parçalayınız.
- 1-2 tatlı kaşığı parçalanmış keten tohumunu bir bardak su, meyve suyu, süt ile günde 2 defa yemeklerden sonra içiniz. Kullanılan sıvının, tohumun hacminin en az 10 katı hacimde olmasına dikkat edilmelidir.
- Etki 18-24 saat sonra başlar. Devam eden bir etki isteniyorsa, keten tohumu içmeye birkaç hafta veya ay devam edilmesi gerekir. Eğer etki istenen şekilde görülmemişse, öğle vakti üçüncü bir doz içilebilir.
- 48 saat sonra herhangi bir etki görülmez veya alımdan sonra kuvvetli karın ağrıları başlamışsa tedaviye devam edilmez.
- Parçalanmış tohumlar, buzdolabında olmak şartı ile en çok 1 hafta saklanabilir.
- Toz halindeki keten tohumlarını kullanmayınız.
- Kullandığınız ilaçlarınızla beraber almayınız. Çünkü ilaçların bağırsaklarda emilmesini engelleyebilir. İlaçlarınızı keten tohumu almadan 2 saat kadar önce almanızda yarar vardır. Keten tohumunun, kolesterolü düşüren, bazı kanserlerin önlenmesini sağlayan ve diğer etkileri de var.

Selüliti önleme ve tedavi yolları

Selülit kilo almakla özdeşleştirilse de aslında zayıf olsanız da hayatınıza girebilir. Lifli gıdalar tüketme, kilo kontrolü, düzenli spor ve yeterli miktarda su içilmesi selülit oluşmasını önlemeye yardımcı olabilir.

Ergenlik sonrası kadınların %85'inde görülen ve kozmetik sıkıntılara neden olan selülit, deri altı yağ dokusunun su ve yağ özelliklerinin bozulup sertleşmesiyle oluşan düzensiz görünümdür. Deride özellikle yağ dokusunun yoğun olduğu kalça, karın, uyluk gibi bölgelerde portakal kabuğunu andırır pürüzlü bir yapı oluşur. Yağ dokusunun kadında gebelik ve süt verme dönemlerinde kalori kaynağı bir rezerv olduğunu bilerek, selüliti geçirmek için aşırı kilo kaybına yönlendirmemek gerekir. Üstelik selülit çok zayıf olanlarda görülebilirken; ciddi kilo problemi olan kişilerde görülmeyebilir.

HANGİ ÜRÜNÜ KULLANMALI?

Selüliti giderdiği söylenen çok sayıda krem, jel, losyon vardır. Bunların yağ oluşumunu azaltma, kolajen sentezini, doku dolaşımını artırma yoluyla faydaları olsa da günümüzde hâlâ selülitin tam bir tedavisi yoktur.

Az veya çok hemen hemen bütün kadınlarda olduğunun bilinmesi, bu yüzden özellikle genç kızların eğitim, meslek, spor aktivitelerinden geri kalmamaları, konusunda sağlıkçılardan destek görmeleri doğru olacaktır. Liften zengin, dengeli beslenme, kilo kontrolü koruyucu önlemlerdir. Düzenli spor faydalı olacaktır. Yağ dokusunun hidrasyonunu sağlayacak yeterli su içilmesi temel kabul edilir.

SELÜLİT NEDENLERİ

Nedeni tam bilinmemekle birlikte bazı etkenler şunlardır:

- Genetik faktörler, cinsiyet, obezite, damarsal etkilenme, aşırı yağ, sağlıksız ayakkabılar, alkol ve sigara selüliti artıran faktörlerdir.



Kilo kontrolünün ABC'si

Büyük emekler ve zaman harcayarak verdiğiniz kiloları tekrar mı alıyorsunuz? Zayıflama süreciyle birlikte kilo kontrolünü uygularsanız kilo almanın önüne geçebilirsiniz.



Kilo kontrolü en az zayıflama kadar önemli bir süreçtir. Zayıflama süreci tamamlandıktan sonra kaybedilen kiloların ani bir şekilde geri gelmemesi için zayıflarken gösterdiğiniz gayreti kilo korurken de devam ettirmelisiniz. Kontrol sürecinin asıl başlangıcı zayıflama dönemidir. Zayıflama dönemini kısa süreli kısıtlanmışlıklar olarak görmeyip, uzun soluklu bir dönem olarak görmelisiniz. Verdiğiniz kiloyu kontrol altına alarak hızla kilo alışına engel olabilirsiniz.

TEK TİP BESLENMEYİN

Eğer zayıflarken tek tip beslenme programlarını ve çok düşük enerjili diyetleri tercih ederseniz hızlı kilo kayıplarının ardından aynı hızda kilo artışları sonunu kendinizin hazırladığı kaçınılmaz bir sonuç olacaktır. Düşük kalorili diyetler metabolizma hızınızı yavaşlatarak kilo koruma dönemine geçtiğinizde hızlı kilo artışına neden olacaktır.

DENGELİ BESLENMEK YETERLİ Mİ?

Kilo kaybı ve kontrolü için iki basamak vardır. Birincisi; sağlıklı beslenme, ikincisi; düzenli fiziksel aktivitedir. Gün aşırı yapılan 1 saatlik fiziksel aktivite ideal kiloda kalmanız konusunda en büyük destekçiniz olacaktır.

KİLO KONTROLÜ KİŞİYE ÖZEL Mİ OLUR?

Nasıl diyet programları kişinin parmak izi gibi kişiye özelse koruma programları da kişiye özel olmalıdır. Çünkü her birey farklı bazal metabolizma hızına sahiptir.

KİLO KONTROLÜ SAĞLAYAN YİYECEKLER

Maalesef kilo verdiren ya da kilo korumamıza yardımcı olan mucize bir besin kaynağı yok. Mucize besinler aramak yerine beslenme alışkanlığınızı düzenlerseniz uzun kalıcı kilo koruma sağlayabilirsiniz.

Enerji ve sağlık kaynağı: Koenzim Q10

Koenzim Q10 eksikliğinde beyin, kalp, karaciğer, böbrekler, pankreas başta olmak üzere birçok organda gerek fonksiyonel gerekse organik bozukluklar ortaya çıkabilir.

Koenzim Q10 (Co-Enzyme Q10) vücudumuzda her hücrede doğal olarak bulunur. Kimyasal reaksiyonların hızını ayarlayan, besinlerin enerjiye çevrilmesinde görev yapan Koenzim Q10 protein yapısında bir bileşiktir. Hücreler, büyümek ve sağlıklı kalabilmek için gerekli enerjiyi sağlamak, ayrıca serbest radikaller denilen zararlı kimyasallara karşı korunmak için Koenzim Q10 kullanırlar. Serbest radikallerin, hücrelerin metabolizmasını, büyüme ve çoğalmasını kontrol eden DNA'da oluşturduğu hasarların, bazı kanserlerle ilişkili olması nedeniyle, Koenzim Q10 , kırmızı et, karaciğer, yumurta, somon ve ton gibi yağlı balıklarda, tahıllar, yeşil yapraklı sebze ve meyvelerle alınabildiği gibi, besin takviyesi olarak, kapsül, tablet, sprey gibi değişik formlarda da kullanılabilir.

KOENZIM Q10 NEDEN HAYATIMIZDA OLMALI?

• C ve B vitaminleri, folik asit, selenyum, çinko gibi çok sayıda mineral ve faktörlerle birlikte, vücudun antioksidan savunmasını güçlendirir.

• Kalp krizi sonrası 3 gün boyunca Koenzim Q10 kullananlarda, göğüs ağrılarının ve ilave krizlerin olmadığı görülmüştür. Ancak, bu tür rahatsızlığı olanlar, hekim önerisi olmadan Koenzim Q10 kullanmamalıdır.

• Vücudun ihtiyacı olan kanı pompalama gücünün zayıfladığı kalp yetmezliği olan hastalarda, Koenzim Q10 düzeylerinin azaldığına dair bulgular vardır. Bu nedenle, kalp yetmezliği tedavisinde de etkili olduğu düşünülmekte, ancak tedavide tek başına kullanılmamalıdır.

• Klinik çalışmalarda, hipertansiyonu olan hastalarda, büyük ve küçük tansiyon denilen, sistolik ve diastolik yüksek kan basınçlarını düşürme potansiyeline sahip olmakla birlikte, daha fazla araştırmaya ihtiyaç olduğu görülmüştür.

• Yüksek kolesterolü olan kişilerde düşük Koenzim Q10 düzeyleri görülmüştür. Kolesterol düşürücü statin grubu ilaçların, vücutta doğal Koenzim Q10 seviyelerini yan etki ile azalttığı, bu sebeple Koenzim Q10 takviyesi ile normal seviyeleri sağlayarak, statin tedavisinde görülebilen kas ağrılarının da önüne geçilebileceği vurgulanmaktadır.



FAZIL KARAMAN
f.karaman@fkymm.com



Asgari geçim indirimi uygulamasında değişiklik yapıldı

YÜRÜRLÜKTEN kaldırılan ücretlilerde vergi indirimi düzenlemesi yerine 2008 yılından itibaren uygulanılmasına başlanan asgari geçim indirimi müessesesi ile ücret gelirlerine diğer gelir unsurlarından farklı bir indirim yapılması öngörülmüştür. (Gelir Vergisi Kanunu'nun 32. Maddesi)

Asgari geçim indiriminin uygulanmasına yönelik usul düzenlemeleri ve açıklamalar 265 Seri No'lu Gelir Vergisi Genel Tebliği'nde yapılmış bulunmaktadır.

Asgari geçim indirimi; yıl başında geçerli olan asgari ücretin yıllık brüt tutarından hareketle hesaplanmaktadır. Bu tutarın mükellefin kendisi için %50'si, çalışmayan ve herhangi bir geliri olmayan eş için %10'u ve çocukların her biri için ayrı ayrı olmak üzere ilk iki çocuk için %7.5, diğer çocuklar için ise %5 indirim hesaplanmakta idi.

Ancak, 23 Nisan 2015 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan 6645 No'lu Kanunun 8. Maddesi ile; Gelir Vergisi Kanununun 32'nci maddesinin ikinci fıkrasında yer alan "ilk iki çocuk için %7.5" ibaresinden sonra gelmek üzere, "üçüncü çocuk için %10", ibaresi eklenmiştir.

Yeni düzenleme 1 Mayıs 2015 tarihinden geçerli olmak üzere yürürlüğe girmiştir.

Buna göre; mayıs ayından geçerli olmak üzere; her çocuk için ayrı ayrı olmak üzere ilk iki çocuk için %7.5, üçüncü çocuk için %10 ve diğer çocuklar için ise %5 indirim hesaplanacaktır.

Yılın bir kısmında ücret geliri elde edilmişse, ay kesirleri tam ay sayılmak suretiyle bu süreye isabet eden indirim tutarları esas alınacaktır.

Asgari geçim indirimi, bu şekilde belirlenen tutarların halen geçerli gelir vergisi tarifesinin ilk dilimine uygulanan oran olan %15 ile çarpılmasıyla bulunan tutarın vergiden mahsup edilmesi suretiyle uygulanmaktadır. Ancak mahsup edilecek kısmın tevkif edilen vergiden fazla olması halinde iade yapılmamaktadır.

Aylık yapılan ücret ödemelerinde asgari geçim indirimi, hesaplanan yıllık tutarın 12'ye bölünmesi suretiyle uygulanacak ve bir ay içerisinde yararlanılabilecek asgari geçim indirimi tutarı, yıllık olarak hesaplanan tutarın 1/12'sini geçemeyecektir.

265 Seri No'lu Gelir Vergisi Genel Tebliği'nde; asgari geçim indiriminin yıllık tutarının, her ücretli için asgari ücret üzerinden hesaplanan yıllık vergi tutarını aşamayacağı yönünde bir ifade bulunmaktadır. Genel tebliğdeki bu ifadeye katılmıyoruz. Gelir Vergisi Kanunu'nun 32. Maddesinde bize göre böyle bir sınırlama bulunmamaktadır. Bununla birlikte, genel tebliğdeki bu sınırlamayı dikkate almadan hesaplama yapılması halinde idare cezalı tarhiyat yapacağından, genel tebliğ aksine uygulamanın risk içerdiği malumdur. Tabiatıyla, olayın yargıda ihtilaf konusu yapılması da kanaatimizce mümkündür.

Genel tebliğdeki bu sınırlamaya göre; asgari ücretten sosyal güvenlik sigorta primi ve işsizlik sigortası primi kesintileri düşülerek bulunan gelir vergisi matrahı üzerinden hesaplanan vergi, eğer kişinin kendi, eşi ve çocuk sayısına göre hesaplanan asgari geçim indirimi tutarından küçükse bu durumda asgari geçim indirimi tutarı olarak (daha küçük olan) asgari ücret üzerinden hesaplanan vergi tutarı indirim tutarı olarak uygulanacaktır.

Özellikle çok çocuklu olanların hesaplamalarında bu husus önemli hale gelmektedir. Örneğin evli, eşi çalışmayan ve 4 çocuklu bir çalışanın aylık asgari geçim indirimi tutarı 162.20 lira olarak hesaplansa da, asgari ücretin matrahı üzerinden hesaplanan gelir vergisi 153.19 lira olduğundan, bu çalışan için asgari geçim indirimi 153.19 lira olarak uygulanacaktır.



TİMUÇİN ALPAY
timucinalpay@gmail.com

Mayıs ayı...

MAYIS ayı demek 12 ayın baharla birlikte en güzel günlerinin yaşandığı tüm insanların "yeniden yaşıyoruz" dediği günler.... Aylardan mayıs ve hava da Orhan Veli'nin dediği gibi bizi yoldan çıkaracak kadar güzel olunca hakkını vermek üzere Boğaz'ın en güzel semtlerinden biri olan Kandilli'de bulduk kendimizi...

Mayıs ayında İstanbul'a, Boğaz'a, yalılara en çok yakışan erguvanlar açmaya başlamış. Biz Boğaz'da bir tur attıktan sonra dünyanın en görkemli manzaralarından birine sahip olan Kandilli Adile Sultan Sarayı'na çıktık... Çıktık diyorum çünkü saray tepelerde ağaçlıklar içinde gizemli bir dünyada...

Boğaz'ın lacivert ile mavi arasında değişen suları, Bizans ve Osmanlı soylularının asil rengi olan erguvan rengi ile buluşup tüm dünya kentlerine nazire yaparcasına birbirlerine sarılmış gibi... Deniz de erguvan ağaçları da kendilerini beğenmekte haklılar....Yok dünyada bu kadar güzelliği ahenk içinde taşıyan bir doğa parçası....

Sabancı Adile Sultan Sarayı'nın kaptan köşküne oturduğumuzda ilk aklıma gelen Melih Cevdet oldu... Şöyle diyordu üstat: "Aaa, yeşil erikler bayağı büyümüş. Domatesler de tatlanmıştır... Işık istiyorum, renk istiyorum, bu şehrin devinimini hep hissetmek istiyorum. Acaba kaç erguvan mevsimi daha var yaşayacağım? Aman boşver şimdi bunları. Hayat bir gün, o da bugün! Bak, iyi bak; yaşadığın bir kocaman gün."

Biz de boş verip Evliya Çelebi'nin Seyahatnamesi'nde Kandilli'yi nasıl tarif ettiğini dinliyoruz üstatlarımızdan... Evliya Çelebi Kandilli'yi sadece bir semt olarak değil aynı zamanda bahçe olarak uzun uzun anlatır. Daha çok 16. asırda bu yörede bulunan servi ağaçlarına takılan kandillerle eğlenceler düzenlenirmiş. Semtin adı da bu kandilli eğlencelerden gelmekteymiş.

Yaşlı çamların altında oturup tüm İstanbul'u seyretmek size terapi gibi gelir. O dönemlerde sultanların bu muhteşem köşklerde ve saraylarda oturup hayatın keyfini çıkarmasını kıskanmamak elde değil... Ancak günümüzde sultanlar değil, bizler buralarda oturup keyfini çıkarıyoruz... Soğuk ayranlarımızdan birer yudum alırken bize bu olanağı tanıyan büyük insan, dünya lideri ve sonsuza kadar da liderimiz kalacak olan Mustafa Kemal'e minnetimizi, saygılarımızı bir kez daha sunuyoruz...

Sabancı Adile Sultan köşkü ya da sarayında BORSA Lokantası hizmet veriyor... Birçok önemli noktada Borsa Lokantalarına gittim... Ancak Kandilli Borsa deyince akan sular durur... Borsa Lokantası denilince benim ilk aklıma gelen hünkarbeğendi olur... Ancak bugün ufak ufak porsiyonlu (Cem Yılmaz hesabı Everything little little into the middle) çok çeşitli yemekler söyledim... Çünkü bu manzara bu hava böyle bir siparişi kaldırır.

Borsa Lokantası'nda Osmanlı mutfağı ve Anadolu yemekleri ağırlıklı bir menü var. Önce sebze/meze tabağından başladım, köz tadı geldiği için leziz patlıcan ezmesi, sarma, hünkarbeğendi, pırasalı yer elması, süper bir fındık lahmacun, içli köfte, pırasalı erişte ile servis edilen jumbo karides... Hele tam zamanı olan zeytinyağlı enginarlar sofraya geldi ki insan yemeğe kıyamıyor...

Sıra ana yemeklere gelince insan menüye baktığında yesem mi yemesem mi diye tereddüt ediyor ise de nasıl olsa bugün ufak ufak ortaya söylüyorum hadi buradan da böyle devam edelim Akçaabat köftesi, köy usulü bulgur pilavı, tavuk şiş, but, göğüs ve yanında döner kebap... Haaa Adapazarı'nın patates tavasını da unutmayalım.

Saatler geçiyor biz artık İstanbul Boğazı'nı seyretmiyoruz biz Boğaz'ın içindeyiz Boğaz bizi seyrediyor... Hadi o zaman tatlılara geçelim; kaymaklı peynir tatlısı çok hafif ama en lezzetli tatlı Antakya usulü; dil peyniri, portakal rendesi ve Antep fıstığı ile yapılan irmik tatlısı. Ancak ben kazandibini de kaçırmadım... Peşinden mevsimin ilk karpuzu ve meyve tabağı gelince ben imdat diye bağırdım... Gerçi duyan olmadı ama iyi ki de duymamış...

Sohbetin muhabbetin en güzelini yaptık... Asla siyaset denilen karanlık dünyayı konuşmadık... İtiraf ediyorum bir ara memleketi kurtarma moduna girmiştik ki Saray'ın sülünleri öylesine bağırmaya ve çığlıklar atmaya başladı ki biz konuyu değiştirip Evliya Çelebi'nin Kandilli ve Vaniköy'ü anlatan mizahi tarzına geçiverdik. Bu kadar yeme içmenin fiyatı nedir diye sorarsanız hiçbir şey diyemem... Afiyet olsun derim.

6 HAZİRAN

45 YILLIK ÇINAR

1971 yılında Fransa'da yayınladıkları albüm ile Charles Cros Academy ödülünü alan grup, müzik kariyerinin bir bölümünü de yurt dışında geçirdi. Tarihi boyunca Cem Karaca, Barış Manço, Selda gibi dönemin önemli vokalistleriyle çalışan Moğollar'a, 2008 yılında vokalist olarak Cem Karaca'nın oğlu Emrah Karaca eklendi. Türk müziğinin 45 yıllık çınarı bu yıllara 23 adet 45'lik ve 11 adet stüdyo albümü sığdırdı. Moğollar, 6 Haziran'da İstanbul'da KadıköySahne'de sevenleriyle buluşacak.





6 HAZİRAN

ROMANTİK POPÇU

Sevilen pop sanatçısı Gökhan Tepe, son single'ı "Gelsen de Anlatsam" ile 6 Haziran'da Jolly Joker İstanbul Sahnesi'nde sevenleriyle buluşuyor.



8 HAZİRAN

PARİS DANS EDİYOR

43. İstanbul Müzik Festivali kapsamında "Paris Dans Ediyor" konseptiyle Alliage Quintet, 8 Haziran saat 20.30'da İstanbul Kadıköy Süreyya Operası'nda.



12 HAZİRAN

ELE GÜNE KARŞI

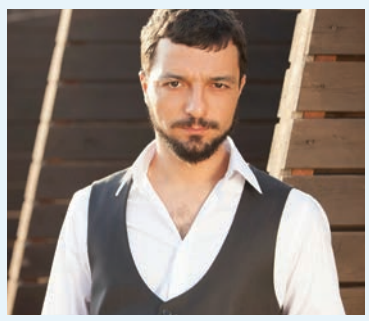
Türkiye'nin köklü müzik grubu MFÖ, 12 Haziran'da ODTÜ Mezunlar Derneği Vişnelik Tesisleri Çim Amfi'de Ankaralı müzikseverlere harika bir konser yaşatacak.



12 HAZİRAN

EUROVISION BİRİNCİMİZ

Türk müziğinin en iyi seslerinden biri olan şarkıcı Sertab Erener, yeni çalışmalarının yanı sıra eski şarkılarıyla 12 Haziran'da Jolly Joker Bursa'da sahne alıyor.



13 HAZİRAN

GENÇ ŞARKICI SAHNEDE

Yaptığı şarkılarla büyük beğeni kazanan Mehmet Erdem, "Hiç Konuşmadan" şarkılarını 13 Haziran'da Jolly Joker İstanbul'da söylüyor.

13-14 HAZİRAN

ONE LOVE MEVSİMİ

Hayat Bu Kapağın Altında desteğiyle, birbirinden farklı müzisyenlere yer veren 14. One Love Festivali, 13-14 Haziran'da İstanbul'daki Life Park'ta.



14 HAZİRAN

YÜKSEL'DEN ŞARKILAR

Türk pop müziğinin güçlü seslerinden romantik popçu Levent Yüksel, 13 Haziran'da Jolly Joker Ankara'da sevilen şarkılarını seslendirecek.



20 HAZİRAN

MÜZİSYENLER BULUŞUYOR

Macaristan'ın en ünlü topluluklarından Franz Liszt Oda Orkestrası ve Türkiye'nin başarılı triosu Arkas Trio, 20 Haziran'da İzmir'deki Celsus Kütüphanesi'nde konserde.



20 HAZİRAN

BİR LEVLÂ'NIN HİKÂYESİ

Model grubu, üçüncü albümü Levlâ'nın Hikâyesi'nden seslendireceği şarkıların konseriyle 20 Haziran'da Ankara Armada AVM'de sahne alıyor.



20 HAZİRAN

TİYATRODA "2'Sİ 1 ARADA"

Ahmet Kazanbal'ın yönettiği tek perdelik romantik komedi tiyatro oyun "2'si 1 Arada", İzmir'de Bostanlı Suat Taşer Tiyatrosu'nda tiyatroseverlerle buluşacak.



26 HAZİRAN

LATİN RÜZGÂRLARI ESECEK

Sevenlerine elveda demeye hazırlanan efsane grup Buena Vista Social Club, yoğun istek üzerine veda turu bitmeden iki konser vermek üzere yeniden Türkiye'de. NN Kültür Sanat organizasyonu ile gerçekleşecek konserler; 26 Haziran'da İstanbul'daki Harbiye Cemil Topuzlu Açıkhava Sahnesi ve 27 Haziran'da Bodrum Antik Tiyatro'da gerçekleşecek.

FARUK ÖMRÜUZAK
fomruuzak@yahoo.co.uk



Altmış dört

YILIN ortasına geldik. Günler neredeyse ışık hızıyla akıp gidiyor. Artık günleri yakalayamıyoruz.

Hepimiz bu dünyaya geleceği yakalamak ve kurtarmak için gelmedik mi? En azından böyle bir görevle dünyaya geldiğimizin sorumluluğunu taşımıyor muyuz?

Ama gelin görün ki; bırakın geleceği kurtarmayı, vakit ilerledikçe birçoğumuz paçamızı bile kurtaramadığımızın farkına varıyoruz.

Bunu da bize en iyi doğum günlerimiz anlatıyor. Haziran ayının ortasında doğmuşum. Buğdayların baş vermeye başlayıp rüzgarda vals yaptıkları bir pazartesi sabahı... Onun için mi rüzgarlı havaları seviyorum bilmem. Annem doğum saatimi yedi gibi hatırlıyor. 9-6 mesaisine uygun karakter için iyi bir saat. İşte benim mesaim de böyle başlamış. Bundan tam 64 yıl önce.

Şairin "35 Yaş" şiirini hatırlayınca yolun yarısının üzerinden bir otuz yaş daha geçtiğini ürpererek fark ediyorum. Şair haklıysa yandık. Geriye çok bir şey kalmadı... Kutlanacak doğum günleri sayısının azaldığının elbette bilincindeyim.

64 yıla neler sığmadı? Başarılar, başarısızlıklar; sevinçler, üzüntüler; mutluluklar, mutsuzluklar... Herkes gibi ben de kimseye bilerek haksızlık yapmadığım inancındayım. Yine herkes gibi ben de başkalarının haksızlıklarına uğramaktan şikayetçiyim. En üzüldüğüm nokta yaptıklarımın, yapmak istediklerimin çok küçük bir bölümünü oluşturması.

Bu ayın ortasında 65'inci yaşıma gireceğim. Hani daha tanışır tanışmaz burcunuz ne diye soranlar vardır. Söyleyeyim; İkizler Burcu'nda doğmuşum. Yani bir ikizim var. Burçlarla ilgilenenler bilirler; ikizler iç içe geçmiş iki karakteri temsil ederler. Ben hep ikizimi saklamaya çalıştım. İtiraf edeyim bu beni çok yordu.

Neyse sadede dönelim. Bu ayın 18'inde bir doğum gününü daha kutlayacağım.

Doğum günleri aslında sadece bir kandırmaca... Galiba hayata bir şey katamadığımızı örtbas etmek için doğum günümüzü kutluyoruz. Her doğum günü geleceği kurtarmak için vaktin kalmadığını bir kez daha bize hatırlatıyor.

Doğum günleri hayatın bir süslemesi, bir makyajı. Aile çevresinde ufak bir kutlama... Doğum gününüzü hatırlayacak kadar size yakın olan dostlardan hediyeler, kutlama mesajları. En ironik olanı bankalardan, benzeri kurumlardan gelen mesajlar...

Hatırlayanlara ve hatırlatanlara candan teşekkürler. Hepsi iyi de neyi kutluyoruz? Niye kutluyoruz? Bırakın geleceği, bugünü dahi kurtaramayışımızı mı?

Beatles'in "When I'm sixtyfour" (Altmış Dördüme Gelince) adlı şarkısı bir zamanlar çok meşhurdu. Belki genç yaşlarda bizler için sözler çok şey ifade etmiyordu ama 64'üne gelince başka bir anlam kazandı. Yazımı bu sözlerle bitireyim.

"When I get older losing my hair many years from now

Will you still be sending me a valentine Birthday greetings, bottle of wine?

If I'd been out till quarter to three would you lock the door?

Will you still need me, will you still feed me When I'm sixty-four?"

Basit tercümesi şöyle;

"Bundan çok yıl sonra saçlarım dökülüp yaşlandığımda,

Doğum günümde hâlâ bana bir şişe şarap gönderecek misin?

Sabahlara kadar dışarıda kalıp üçe çeyrek kala kapıyı çalsam,

Yüzüme kapıyı kilitleyecek misin?

Altmış dört yaşıma geldiğimde,

Hâlâ bana ihtiyaç duyup, hâlâ beni besleyecek misin?"

İşte 64 yaşındaki adamın sevdiklerinden ve toplumdan bekledikleri bundan ibaret...

Dünya için önemsiz ama benim için önemli bir günü bu beklentilerle kutlayacağım. Sondan sayış başladı. Daha kaç tane kutlarız bilinmez.



ALİ ERÜL
alierul@gmail.com

Dostlar alışverişte...

BUNDAN yıllar önce önemli ve kökten bir yeniden yapılanma sürecinde ilgili çalışma arkadaşlarıma şöyle bir şey dediğimi anımsıyorum: *"İnsan Kaynakları Birimi bir süre sonra gereksiz hale gelebilir, en azından böyle olması gerekir ideal bir dünyada. Bu yüzden bu birimin misyonunun kendini lağvetmek olmasını öneriyorum."*

Güldünüz değil mi; ya da belki düşünmeye devam etmektesiniz hâlâ... *"Ben sporcunun zeki, çevik ve ahlaklısını severim"* kadar ulaşılması zor bir duruma mı benziyor yoksa?

Otorite, disiplin, düzen, yönetim, denetim, gözetim hep belirli kurumları, yapıları ve sistemleri çağrıştırır. Oysa sağlıklı bir işleyişte belki bunların çoğunun, ya da en azından bir kısmının olmaması, görünmemesi, varlığını hissettirmemesi gerekir. Herkes vergisini verirse vergi kontrol çalışanlarına gerek duyulmaz, herkes aracını düzgün kullanırsa trafik polislerine, ya da her çalışan işini iyi yaparsa düzinelerce yöneticiye gerek duyulmaz.

Toprak örneğini ele alalım. Toprağı yeterince havalandırır, bünyesindeki mineralleri eksiltmez, besleyebileceğinden fazlasını dikmezseniz toprak ile üstündekiler sonsuza kadar uyum içinde yaşarlar ama ne zaman ki toprağa zararlı atıkları karıştırır, etrafına yüksek yapılar dikip toprağın alması gereken güneş, yağmur ve havaya engel olursanız toprak da kötü yüzünü gösterir size.

Herhangi bir kurumu ele alalım bir de. Hedef – Vizyon – Misyon iskeleti üzerinde her kurumun sağlıklı toprak gibi sonsuza kadar yaşaması öngörülür değil mi ama pratikte bu olmaz çünkü insan eli değer o kuruma, duygular ve hırslar ekilir, bireysellik atıkları ve kurumun etrafındaki yüksek yapılar da var olunca havasız kalır kurum, güneş alamaz ve çölleşir sonunda.

Dolayısı ile aslında bir sürü rol, görev ve birimin yaratılıyor olmasının nedeni o kurumların var oluşlarından değil organizasyonlarında görev alan bireyler yüzünden. "Şu performans sistemi, ücret modeli ve bu sosyal haklar ile senden şu işi ve bu verimliliği bekliyorum" dediğiniz bir çalışanın üstüne "Acaba bunları yapıyor mu, nasıl yapıyor?" diye birilerini dikmek aslında o çalışan ile olan ilişkinin ilk günden sağlıksız başlaması demek değil mi?

Birçok şirkette vardır bu güvensizlik. Patron sana bir iş ya da bir kişiyi sorar, elindeki her şeyi bir tarafa bırakıp patronun talebini ele alırsın, o sürecin tam ortasında öğrenirsin ki sadece sana verildiğini sandığın işi senden başka birkaç kişi de takip ediyordur. Kendini değersiz hissedersin bir anda, o sana özel olduğunu düşündüğün iş tüm cazibesini yitirir gözünde.

Bir kurumun ya da bir sistemin sorunsuz işlediğini gösteren en temel olgu o yapıda çalışanların müşterilerine ya da hizmet verdiklerine gereksiz yere görünmemesi, işlerini yaparken işleri ile ilgili tüm denetim ve bilgilendirme süreçlerinin olabildiğince verimli ve ekonomik hale getirilmesidir. Ben belediyenin çöpümü topladığını sürekli boşaltılan konteynerimden anlıyorum zaten, "bak çöpünü topluyorum" odaklı gün içi şovlarına gerek yok; duyularım da yollarımın onarıldığını veya asfaltlandığını anlamaya yetecek kadar gelişmiş durumda ama illaki bunu göstere göstere yapmaya hevesli birileri var hep. Durum böyle olunca da esas niyetin iş yapma değil iş yapıldığını göstermek; gerçekten bir şeyler yapmak değil de salt alışverişte görünmek olduğunu düşünüyorum doğal olarak.

Oy kullanan halk ya da yatırım yapmak isteyen sermaye sahibi bir yönetim seçer, belli bir süreliğine kendi adına ülkeyi ya da yatırımı yönetmesi için. Vekaleten bu görevi alan kişi olduk olmadık her durumda "Bak ben ne güzel yönetiyorum" diyemez, "Ne doğru kararlar alıyorum, ne düzgün insanlar ile çalışıyorum" diye böbürlenemez. Bunun takdirini vekaleti verenler yapmalıdır, ara sıra ya da en geç atamanın vade bitimine yakın. Tıpkı en baştaki İnsan Kaynakları örneği gibi tüm kurumlardaki kişilerin de hedefinin kendilerinin olmadığı bir dünyada o kurumun devamlılığını ve kalıcılığını sağlamak olduğunu düşünüyorum.

Görüşmek üzere.



KÜNYE
Yönetmen: Cem Yılmaz
Senaryo: Cem Yılmaz
Oyuncular: Cem Yılmaz, Zafer Algöz, Ozan Güven, Özkan Uğur
Türü: Komedi
Yapım Yılı: 2014

Pek Yakında

Film, eski bir figüran olan Zafer'in kanunsuz işlerinden tövbe edip, ailesini ve hayatını geri kazanmak için 1970'lerden beri çekilememiş fantastik bir film senaryosu olan "Şahikalar-Kötülüğün Sonu" isimli projeyi hayata geçirmeye çalışmasını anlatır. Arzu, Zafer'den ayrılmak istediğini söylediğinde Zafer artık hayatını düzene sokacağına birlikte mutlu olacaklarına söz verir. Zafer'i hem film çekmenin zorluklarıyla hem de eski hayatının sebep olduğu sorunlarla mücadele ederken görürüz. Zafer, gizlice yapımcısı olduğu filmde hem karısı Arzu'yu hem de dizi yıldızı Boğaç Boray'ı oynatacaktır.



Aşk ve Tutku

Aristokrat bir yaşam tarzıyla büyümüş olan Julie kibirlidir ve elindeki gücün farkında olarak evde fırtınalar estirmektedir. Julie'nin baştan çıkarıcı ve cesur tavırları babasının kâhyası John'un cüretkâr hareketleriyle birleşince aralarındaki güç savaşları yerini yavaş yavaş tutkulu bir aşka bırakır. Yıllar öncesinin masum hislerine dayanan bu aşkta bir sonraki günün ne getireceğini kimse tahmin edemeyecektir. Başrollerini Jessica Chastain, Colin Farrell ve Samantha Morton'ın paylaştığı filmin yönetmeni Liv Ullmann.



Çapkın Profesör

Keith (Hugh Grant) on beş sene önce En İyi Senaryo ödülünü kazanmış bir senaristtir. Şimdi ise ellisine yaklaşmakta, boşanmış, yıllardır beğenilen bir senaryo yazamamış, tükenmiş bir haldedir. New York'ta küçük bir üniversitede zoraki olarak senaryo dersleri vermeye başlar; bekâr bir anne olan öğrencisine (Marisa Tomei) âşık olur ve hayatı değişir. Marc Lawrance'ın yönettiği filmin başrollerini Hugh Grant ve Marisa Tomei paylaşıyor. Ayrıca J.K. Simmons, Allison Janney ve Bella Heathcote gibi isimler yer alıyor.



Yıldız Haritası

Havana (Julianne Moore), eski ününe tekrar kavuşabilme umuduyla parlak bir rolün peşinde olan hırslı ve güzel bir oyuncudur. Geçmişi sırlarla dolu gizemli Agatha (Mia Wasikowska) Hollywood'a geri döndüğünde Havana onu asistanı olarak işe alır. Yıllar önce babası tarafından evden uzaklaştırılmış olan Agatha'nın planı, ünlü psikoterapist babası Stafford (John Cusack) ve şımarık oyuncu kardeşi Benjie'nin (Evan Bird) hayatlarına gizlice dahil olmaya çalışmaktır. Ancak Hollywood sanıldığı kadar büyük değildir.



KÜNYE
Vizyon Tarihi: 5 Haziran
Yönetmen: Bertrand Bonello
Senaryo: Thomas Bidegain, Bertrand B.
Oyuncular: Gaspard Ulliel, Jérémie Renier, Léa Seydoux
Türü: Dram, Biyografi

Saint Laurent

Film, Fransız moda devi Yves Saint Laurent için bu sene çekilen ikinci biyografik yapım olma özelliğini taşıyor. Moda hayatının başlarında St. Laurent, moda gurusu Christian Dior'un sağ koludur. Dior'un ölümüyle işin başına geçen Saint Laurent, ilk tasarımını hazırladıktan sonra büyük bir şöhret kazanır. Film, stilistik moda ikonunun 1965 ile 1976 yılları arasındaki dönemini ele alıyor. Biyografik dram olan bu filmin yönetmenliğini Bertrand Bonello üstlenirken senaryoda yönetmen ile birlikte Thomas Bidegain'in imzası var. Kadroda ise Léa Seydoux, Gaspard Ulliel ve Brady Corbet yer alıyor.



12 HAZİRAN

Ajan

Susan Cooper CIA için masa başı çalışan bir analisttir. Cooper aynı zamanda en kritik görevlerin başarıyla sonlandırılmasını sağlarken adı gizli kalan bir kahramandır. Partneri Bradley Fine ile iyi bir ikili olmuşlardır ancak son görevlerinde Bradley ile kurumun bir başka gözde ajanı olan Rick Ford'un kimlikleri ifşa olur. Senaristliğini ve yönetmenliğini Paul Feig'in üstlendiği komedi-macera türündeki yapımın başrolünde Melissa McCarthy yer alırken kadroda kendisine Jude Law, Jason Statham, Rose Byrne ve Morena Baccarin eşlik ediyor.



19 HAZİRAN

Hayatımın Şarkısı

Bélier ailesinin 16 yaşındaki Paula hariç tüm fertleri işitme engellidir. Paula ailenin tüm gündelik işleriyle tek başına ilgilenmektedir. Müziğe yeteneği olduğunu keşfeden müzik öğretmeninin ısrarlarıyla, Radio France'ın düzenlediği yarışmaya katılmaya karar verir. Bu karar ailesinden bağımsız bir hayatı olması ve yetişkinliğe doğru kaçınılmaz bir adım atması anlamına gelmektedir. Yönetmenliğini Eric Lartigau'nun yaptığı Fransa- Belçika ortak yapımı filmin oyuncuları ise, Louane Emera ve Karin Viard.



26 HAZİRAN

Terminatör: Genisys

İnsan direnişinin lideri John Connor, Çavuş Kyle Reese'i, Sarah Connor'ı koruması ve geleceği güvence altına alması için 1984'e geri gönderdiğinde olayların beklenmedik bir şekilde yön değiştirmesi zaman çizgisinde kırılma yaratır. Gardiyan'ın da dahil olduğu olasılık dışı müttefiklerle, tehlikeli yeni düşmanlarla ve beklenmedik "geleceği yeniden başlatmak" göreviyle karşı karşıya kalır. Alan Taylor'ın yönetmenliğini üstlendiği filmin oyuncuları, Arnold Schwarzenegger, Emilia Clarke, Jason Clarke ve Jai Courtney.

EMİN ÖZCAN
emin@sigortacigazetesi.com.tr



Saka kuşunun feryadı...

MART ayının başlarıydı. Acı acı öten bir kuş sesiyle irkildim; nedir diye pencereye koştum. Penceremin önündeki henüz yapraklanmamış ıhlamur ağacına konmuş bir saka kuşu, eş bulmak için acı acı ötüyordu.



"Oğlum git, buralarda kendine eş bulamazsın" dedim, ama doğal olarak o beni anlamadı ve anlamadığı için de sözümü dinlemedi. Sonuç; o günden beri bizim mahallede "nafile" bir şekilde feryat etmeye devam ediyor. Saka güzel ötüşlü bir kuştur, kendisi de çok güzeldir... Kimi gün bizim apartmanın bahçesindeki ıhlamur ağacına konuyor, kimi gün aşağıdaki caminin bahçesindeki dut ağaçlarına. Eş bulamadığı için de feryadı günden güne artıyor. Bahardan yaza geçmek üzereyiz ve bizim saka, benim bu yazıyı yazdığım gün hâlâ feryadına devam ediyordu. Belli ki bozulan ekosistem bizim gariban saka kuşunu bu yıl eşsiz bırakacak. Çünkü saka kuşlarının yaşam alanı kentler değil, kırlardır...

Saka kuşlarıyla ilgili internette bir gezinti yaptım. Karşıma tam 524 bin site çıktı. "Özgür Ansiklopedi Vikipedi"deki bilgiler şöyle: -Dilini biraz düzelterek aktarıyorum- "Saka kuşunun adının kökeni ilginçtir. Parlak renkleri, güzel ötüşü ve kafeste kolay beslenebilmesi sebebiyle saka kuşunun çok eski dönemlerden beri kafeste beslendiği bilinir. Doğada saka kuşunun yuva yapmak ya da besin elde etmek için küçük dalları iki ayağı ile tünediği zemine kıstırıp kendine doğru çekebildiği gözlenir. Ortaçağda saka kuşunun bu özelliğinin keşfedildiği ve bunun bir seyir haline getirildiği biliniyor. Kafeste beslenen sakanın içme suyu küçük bir kap içine konarak kap tüneğe bağlandıktan sonra kafesin dışına sarkıtılır. Saka kuşu susayınca doğal yeteneğini kullanarak su kabının ipini ayaklarıyla çekip kabı tünek hizasına getirir ve suyu içer. Bu özelliği saka kuşunun sakalık, yani su satıcılığı mesleğinin adıyla anılmasına yol açmıştır."

Demek ki bizim kuşun ataları böylece saka olmuş. Ama bizim gariban saka hala yanlış adreste feryat etmeye devam ediyor.

YILDIZ PARKI'NIN GELİNLERİ

Geçen ay, bizim saka kuşunun feryadından kaçıp doğa içinde şöyle bir kahvaltı etmek için Yıldız Parkı'na gittik. O da ne! Yıldız Parkı tıklım tıklım dolu! Meğer o gün Anneler Günü'ymüş ve görünüşe bakılırsa bütün çocuklar annelerini Yıldız Parkı'na davet etmişler ya da getirmişlerdi. Biz arabamızı park edecek yer bulamadık. Görevlilerin yönlendirmesiyle gideceğimiz mekâna oldukça uzak bir yerde arabamızı park etmek zorunda kaldık ve uzunca bir yürüyüşe çıktık...

Gidiş-dönüş yolu boyunca onlarca gelin ve damatla karşılaştık. Bunlar bizim gariban saka kuşu gibi yanlış adreste feryat etmemişler ve birbirlerini bulmuşlardı. Hepsi de Yıldız Parkı'nın yeşili ve ağaçları içinde poz vermek, resim çektirmek için gelmişlerdi. Ama ne pozlar...

Kimi bir ağacın yanında ya da altında, kimi çimenlerin üstünde, binlerce resim çektirdiler...

Kim bilir, belki de ilk flört ettikleri ve buluştukları yer bu parktı ve onun için geliyorlardı. Ya da anılarında farklı bir yeri vardı bu parkın... Ama poz verişlerde dikkat çeken damatlardan çok gelinlerdi.

Gerçi Beşiktaş Evlendirme Dairesi'nde nikâh kıyan gençler de hemen yanı başındaki Ihlamur Kasrı'nın bahçesinde fotoğraf çektirirler. Birçok kez şahit oldum. Onun da nedenini anlayabilmiş değilim.

Gördüğüm kadarıyla bizim insanımız doğayı ve yeşili çok seviyor, onun için de nikah günü anısını ölümsüzleştirmek için fotoğraf çektirmek üzere buralara akın ediyor. Ama saka kuşunun feryadına, onun yerinden, yurdundan edilmesine pek aldırış eden yok!

Esen kalın...



DAVİD KOHEN
david@kositassigorta.com.tr

AVRUPA'DA KİŞİ BAŞINA EN ÇOK ARAÇ DÜŞEN İTALYA'DA TRAFİK SİGORTASI TARTIŞILIYOR

Trafiğin en yoğun olduğu Avrupa ülkesinde sigorta

İtalya'da trafik sigortasının serbestleşmesiyle 1994-2001 arasında fiyatlar 5 katına kadar yükseldi. Şimdi durum belirgin biçimde değişmiş görünüyor, ancak fiyatlar henüz istenen düzeyde değil. Öte yandan İtalya hâlâ kapalı bir pazar ve yabancı sigorta şirketlerinin bu pazara girmesinin kolay olmadığı söyleniyor.

Not: İtalya'da 2006 yılında yasalaşan BERSANİ kanununun 8. maddesine göre, sigorta şirketleri trafik branşında acentelerini sadece TEK şirketle çalışmaya mecbur edemez. Bu branşta azami ve asgari fiyatlar serbest bırakılacak. Fakat acenteler tekliflerinde komisyon hadlerini beyan etmeye mecbur olacak. Diğer branşlarda ise acentelerin TEK şirketle çalışmaya devam etmeleri zorunlu olacak.

Reform: İtalya'da fiyatların serbestleştirilmesi bir genel menfaat sorunu yarattı. Kamu makamları sigorta şirketlerini koşullarını gözden geçirmeye zorluyor.
2013 yılında, İtalya'da rekabeti koruma kurumu olan Antitrust bir saptamada bulundu: İtalya'da trafik sigortası sektörünün serbestleştirilmesi tamamen başarısız olmuştur. 1994 ile 2001 yılları arasında fiyatlar iki kat arttı, hatta 5 katına kadar çıktı! Örneğin, yeni ehliyet alan bir genç sürücüden 2003 başında Napoli'de dokuz yıl önce ödeyeceğinin 19 katı bir prim istenmişti.

HASARLARDA % 30 DÜŞÜŞ

Yine Antitrust'e göre hasar maliyetleri de 2002'den bu yana yaklaşık %70 artmıştı. Fakat kurumun dediği gibi, bu durum hiçbir şekilde "diğer Avrupa Birliği ülkelerine göre zaten olağanüstü yüksek" fiyatların sürekli artışını haklı göstermezdi. Ve özellikle farklı gruplar ve örneğin diğerlerinden daha az avantajlı güneydeki bölgeler arasında mevcut olan dengesizliği açıklamıyordu.
Şimdi durum belirgin şekilde değişmiş görünüyor. Hükümet, Ania (Sigorta Şirketleri Birliği) ve başlıca tüketici dernekleri arasında bir protokol imzalandı. Bir ilk denetime tabi tutulması gereken bu metin, trafikteki 47 milyon araç ve Avrupa'da en yüksek trafik yoğunluğu ile İtalya'nın özel koşulları bağlamına hazırlandı. Bu protokolde, İtalyan şirketleri fiyatlarını sınırlı tutmayı ve mağdur olan bazı kesimler üzerinde müdahalede bulunmayı taahhüt ediyor (gençler, yeni ehliyet alanlar, motosiklet sürücüleri…).
Sonuçların alınması fazla gecikmedi. Bir tüketici derneği olan Altroconsumo'ya göre, trafik sigortası fiyatları sekiz yıldan beri ilk kez az da olsa düşüş gösterdi. Derneğin Başkanı Paolo Martinelli "Artık tahammül edilmez bir duruma gelmiştik" diye hatırlatmada bulunuyor ve ekliyor "Fiyatlarda %1 ila %2 arasında bir azalma gözlemledik. Fakat bu düşüşler yeterli değil, çünkü yine son aylarda hasarlarda meydana gelen yaklaşık %30 düşüşü dikkate almıyorlar."
Gerçekten de İtalya'da puanlı ehliyet sisteminin yürürlüğe konmasıyla, kazalarda net bir azalma gözlemlendi. Ve bazıları sigorta şirketlerinden ilave çaba göstermesini istiyorlar. Ania'da Oto Sigorta Sorumlusu Vittorio Verdone "Sinyal son derece cesaret verici" diye kabul ediyor. "Fakat veriler yetersiz, bir değerlendirme yapmak için en az bir yıl beklemek gerekiyor. Ayrıca, kazaların azalması yetmiyor. Maliyetlerin de düşmesi gerekiyor" diye ekliyor.

FAZLA KAPALI BİR PAZAR

Bununla birlikte Paolo Martinelli "Fiyatlar yönünden, daha yapacak çok şey var. Bir poliçe ile diğeri arasında ortalama 250 euroya varan farklar var! Antitrust'un değindiği ve hepsi henüz çözülmemiş olan diğer sorunlardan bahsetmiyoruz bile. İtalyan pazarı hâlâ çok kapalı ve yabancı sigorta şirketlerinin bu pazara girmesi çok zor. Dağıtım sistemi hala tek markalı acentelere dayanıyor" diyor.
Bir diğer şikayet hususu da direkt tazminat konusu: 2000 yılına kadar, kaza durumunda, şirket tarafından sigortalıya ödeme yapılması belli bir meblağın üzerinde değil sadece kısıtlı durumlarda yapılıyordu. Bundan böyle, prosedür tavansız bütün maddi hasarlara uygulanıyor. Vittorio Verdone "Sistemi bazı bedensel hasarları da kapsayacak şekilde genişlettik" diye açıklamada bulunuyor. Yani İtalya'da trafik sigortası sektörü kımıldıyor, yavaş yavaş ama emin adımlarla.



KARŞILAŞTIRMALI TRAFİK SİGORTASI VERİLERİ (2014)

	İTALYA	TÜRKİYE
Nüfus	61 milyon	78 milyon
Prim üretimi	27,7 milyar euro	1,7 milyar euro
Teknik kâr/zarar	197 milyon euro kâr	**-304 milyon euro zarar**
Hasar sıklığı	%9,55	%2,96
Kaza/Bedensel hasar	%28,2	%51,79
Ortalama Hasar maliyeti	2765 euro	1039 euro
1000 kişiye düşen araç adedi	714 (Avurpa birincisi)	246

Avrupa'da 1000 kişiye düşen araç sayısı Fransa 630, Yunanistan 624, Almanya 575, K.K.T.C 532

Kaynak:I'Argus, Google ve TSB.

YAZIN İLK FIKRASI

LAS VEGAS

Nefis bir İsveçli sarışın Las Vegas'ta kumarhaneye girer ve doğruca rulet masasına gider bir numaraya 20.000 dolar yatırır.
"Umarım sizin için sorun oluşturmaz, çıplakken kendimi çok daha şanslı hissediyorum" der ve tüm elbiselerini çıkarır.
Rulet döner ve 13 numarada durur. Sarışın, havalara sıçrayarak "Kazandım, ben kazandım" diye çığlık atar.
Kazancını ve elbiselerini toparlayarak yok olur.
Neden sonra krupiyelerden biri diğerine sorar, "Parasını 13'e yatırmıştı değil mi?"
"Bilmem ki" der diğeri, "senin baktığını düşünmüştüm."
Kıssadan Hisse:
- Kumar tümüyle şans değildir.
- Bütün sarışınlar aptal değildir.
- Ama erkekler her zaman erkektir.



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



Senin için önce onun istekleri bu yüzden “Önce Sen”

Önce ailenin geleceği, önce sevdiklerin değil mi?
Sen önce onlar diyorsun ya, aslında onların mutluluğu için “Önce Sen”.
Ve hayatın boyunca seninle yürüyecek, güvenilir bir yol arkadaşı.
NN Hayat ve Emeklilik 170 yıllık sigortacılık tecrübesi ve 18 ülkede verdiği hizmetle yanında.

NN Hayat ve Emeklilik

Önce Sen

Müşteri İletişim Merkezi: 444 1 666 www.nnhayatemeklilik.com.tr

ING EMEKLİLİK NN Hayat ve Emeklilik olarak hizmetinizde