

BES'TE 25-34 YAŞA DİKKAT!

Bireysel Emeklilik Sistemi'nde 5.5 milyon katılımcıya ulaşıldı. Emeklilik Gözetim Merkezi'nin son yayınlanan raporuna göre, sistemden ayrılan kişi sayısı 2.7 milyon. Bunların çoğunu 25-34 yaş grubu oluşturuyor. › S.36



YATIRIMDA YENİ ROTA: ASYA PASİFİK › S.24

MEGA DEĞİŞİM:

2050 yılında dünya nasıl olacak?

The Economist dergisinin hazırladığı "Megachange: The World in 2050" adlı kitaba göre, 2050 yılında bugün aklımıza bile gelmeyecek keşifler olacak ve soyu tükenmiş hayvanlar tekrar hayata döndürülebilecek. › S.27



Türkiye'nin En Çok Satan Sektör Yayını

sigortacı gazetesi

TEMMUZ 2015 YIL: 31 / SAYI: 440 AYDA BİR YAYINLANIR

Teknik kâra IBNR darbesi



Hayat dışında ilk çeyreğe IBNR (gerçekleşen ama raporlanmayan hasarlar) damgasını vurdu. 2015 yılının ilk üç aylık döneminde 2014 yıl sonuna göre net IBNR tutarlarında 402 milyon liralık artış yaşandı. Artışın büyük bir kısmı trafik sigortalarından geldi. Trafik sigortasındaki zarar geçen yılın aynı döneminin dört katına çıkarak 748 milyon lira oldu. Teknik sonuçlardaki IBNR etkisinin yıl sonuna kadar azalarak süreceği düşünülüyor. › S.17

TRAFİKTE GENEL ŞARTLAR FİYATLARI YÜKSELTECEK

Trafik branşındaki yeni düzenlemelerin, maliyetler üzerinde baskı yaratması ve primleri yükseltmesi bekleniyor. Düzenlemelerin genel olarak tüketicinin lehine olduğunu düşünen sektör temsilcileri, genel şartlar içerisinde vatandaşın mağduriyetine yol açabilecek herhangi bir husus olmadığını belirtiyor. › S.48



KÂRLILIĞIN ÖNÜNDEKİ ENGEL: SİGORTA SUİSTİMALLERİ

Muallak ve ödenen hasar toplamının 1.5 milyar lirasının suistimal olduğu tahmin edilen kasko ve trafik sigortaları, suistimallerden en çok etkilenen branşlar arasında başı çekiyor. Suistimallerin yarattığı maliyet artışı poliçelere de yansıyor ve bu sebeple sigortalıların ödediği primler yükseliyor. › S.42



GOOGLE: SEKTÖRE DOST MU DÜŞMAN MI?



Okan Utkueri bu ayki köşesinde, sigortacılığa el atan Google'ın zaman içinde oto sigortalarının yanı sıra diğer bireysel sigorta ürünleriyle de ilgileneceğini yazdı. Utkueri, Google'ın bu hamlesinin sigorta sektörünün ana oyuncuları tarafından dostça mı yoksa düşmanca mı kabul edileceği sorusunu soruyor. › S.54

ALMANYA'DA BANKASÜRANS KANALI



David Kohen bu ayki yazısında, Almanya'daki bankasürans kanallarının yapısı ve işleyişini kaleme aldı. Almanya'da bankasüransın payı toplam üretimin yüzde 25'ini oluştururken, tek şirketle çalışan acentelerin payı yüzde 27, brokerlerin payı ise yüzde 39. Bankadan yapılan satışların önemli kısmı ise sigorta danışmanları tarafından yönlendiriliyor. › S.62

HEDEF 10 MİLYON POLİÇE

DASK'ta poliçe sayısı 7 milyonu geçti. DASK Yönetim Kurulu Başkanı Murat Kayacı, 2017 sonuna kadar bu rakamı 10 milyona çıkarmayı hedeflediklerini belirtti. Kayacı, DASK'ın dünyadaki doğal afet havuzları arasında ayrıcalıklı bir yere ulaşarak, model olduğunu söyledi. › S.14



KORAY ERDOĞAN RAY SİGORTA GENEL MÜDÜRÜ

Koray Erdoğan, 1 Ağustos'tan itibaren Ray Sigorta Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Üyesi olarak görev yapacak. Erdoğan, Ray Sigorta'da 2011 yılından bu yana İcra Kurulu Üyeliği ile Mali ve İdari İşlerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcılığını yürütüyordu.



UZMAN ELEMAN YETİŞTİRMEK İÇİN HER İLDE KURS AÇILMALI

Sigorta Acenteleri Bilgilendirme Toplantısı'nda konuşan SAİK Başkanı Hüseyin Kasap, nitelikli eleman ihtiyacının giderilmesi için Uzmanlaşmış Meslek Edindirme Merkezlerinin her ilde açılması konusunda meslektaşlarından destek istedi. › S.46



SAB'DAN ACENTE EL KİTABI

SAB, acentelerin uymak zorunda oldukları yasal düzenlemeleri içeren 'Acentenin El Kitabı'nı hazırladı. SAB Başkanı Doğan Şen, acentelerin alternatif satış kanallarına karşı daha bilinçli mücadele edebilmeleri için böyle bir çalışma yaptıklarını aktardı. › S.45



2007'DEN GÜNÜMÜZE 'SİGORTACILIK KANUNU'

Sigortacılıkta yönetmelikler, tebliğler, genelgeler ve sektör duyuruları birbirini izlerken, yazarımız Prof. Dr. Samim Ünan, bu ayki hukuk sayfamızda Türk Sigorta Mevzuatı'ndaki gelişmeleri inceledi. › S.51



TARSİM YENİ BİNASINDA

TARSİM, İstanbul Kavacık'tan Ümraniye'deki yeni hizmet binasına taşındı. Yaklaşık 6 ay süren yoğun hazırlıkların ardından son noktaya ulaşılan hizmet binası, 3 bin m²'lik alana yayılıyor ve toplam 6 kattan oluşuyor. › S.8



AKSigorta 55. yıl

En kalabalık bayramlar en mutlu hatıralar...

Ramazan Bayramınızı kutlar, ailenizle birlikte mutlu, sağlıklı ve keyifli bir bayram geçirmenizi dileriz.

Müşterilerinizi bayram tatiline kaskosuz göndermeyin

Yaza denk gelmesinin de etkisiyle tatil fırsatına dönüştürülen bayramlarda meydana gelen trafik kazalarında 2-3 kat artış yaşanıyor. Kazaların artışında, yolların normalden kalabalık olması, kontrolsüz sürücülerin artışı, bir an önce tatile başlama sabırsızlığı ile yüksek hız yapmak gibi nedenlerin önemli rol oynadığını hatırlatan Aksigorta, acentelerden, tatile kendi araçları ile çıkan müşterilerini kasko ve trafik sigortalarını yaptırmaları konusunda mutlaka uyarmalarını istedi.

HER DÖRT ARAÇTAN SADECE BİRİ KASKOLU

Trafik kazaları nedeniyle yaşanabilecek maddi ve manevi kayıpları en aza indirmenin yolunun zorunlu trafik sigortası ve kasko yaptırmaktan geçtiğini belirten Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen, Türkiye'de bulunan yaklaşık 19 milyon araçtan 5 milyonunun kasko poliçesi ile güvence altında olduğunu; yasal olarak zorunlu olmasına rağmen yaklaşık 3 milyon aracın zorunlu trafik sigortasının bulunmadığını söyledi. Gülen, sigortalılık bilincinin yüksek olduğu büyük illerde kaskolu araç oranının da yüksek olduğunu; ancak daha küçük yerleşim birimlerine gidildikçe bu oranın düştüğünü belirtti.

SEKTÖR 2014'TE 3.5 MİLYAR TL HASAR ÖDEDİ

Sigorta sektörünün trafik branşında 2014'te 3 milyar 527 milyon lira hasar ödediğini hatırlatan Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen, "Sigorta şirketleri bu hasarı ödemeseydi, bu bedel sigortasız bireyler tarafından karşılanacaktı. Toplumumuzda hâlâ trafik sigortası ile kaskonun aynı ürün olduğu yolunda yanlış bir bilgi hakim. Trafik sigortası teminatlarının kasko teminatlarını da kapsadığı sanılıyor. Çoğu zaman da lüks görülüyor. Ancak kaskoda farklı teminatlar ve primlere sahip farklı ürün seçenekleri bulunuyor. İki ürünün farkının anlatılması ve müşterilere özel riskleri doğru tespit ederek, ihtiyaç ve bütçelerine en uygun ürünü önermede acentelerin katkısı çok önemli" dedi.

Bayram tatillerinde kazaların 2-3 kat arttığını hatırlatan Aksigorta, acentelerine 'Müşterilerinizi bayram tatiline kaskosuz göndermeyin' çağrısı yaptı.



MÜŞTERİLERİNİZE KASKO YAPTIRIRKEN BUNLARI ANLATIN

- İhtiyaçları doğru tespit etmeli ve bu ihtiyaçlara en uygun poliçeye en uygun fiyatlarla sahip olunmalı.
- Teminatların içeriği, kaza anında poliçenin nasıl devreye gireceği gibi bilgilere hakim olunmalı.
- Poliçenin sigortalının araç bedeline göre düzenlenmiş olmasına dikkat edilmeli.
- Daha önce hasar durumu yaşanmamışsa hasarsızlık indirimi uygulandığından emin olunmalı.
- Sözleşme dikkatle ve detaylı okunmalı, teminatların ihtiyaçlarınız doğrultusunda eksiksiz hazırlanıp hazırlanmadığı kontrol edilmeli.
- Kaza ve arıza durumunda verilen yardım hizmetleri ve limitler sorgulanmalı, sigorta şirketinin servis ağının genişliği, özellikleri, kalitesi incelenmeli.
- Ödeme seçenekleri, taksit seçenekleri dikkate alınmalı.



Aksigorta 'Ekmek Arası Tiyatro Kulübü' 7'nci oyunu ile sahne aldı

Aksigorta çalışanları tarafından 2008 yılında kurulan ve bugüne kadar altı oyun sergileyen 'Ekmek Arası Tiyatro Kulübü', bu yıl da Rus roman ve tiyatro yazarı Valentin Petroviç Kataev'in eserinden uyarlanan 'Necati Bey'i Arıyorum' oyununu sahneye koydu. Aksigorta 'Ekmek Arası Tiyatro Kulübü', 'Necati Bey'i Arıyorum' adlı oyunu ile Sabancı Holding Kültür Sanat Festivali kapsamında tiyatroseverlerle buluştu. Aksigorta 'Ekmek Arası Tiyatro Kulübü', 'Necati Bey'i Arıyorum' oyununa genç kuşak tiyatro oyuncuları ve yönetmenlerinden Ali Gökmen Altuğ tarafından çalıştırıldı. Bugüne kadar Aziz Nesin'in 'Düdükçülerle Fırçacıların Savaşı', Shakespeare'in 'Bir Yaz Gecesi Rüyası', Haldun Taner'in 'Ay Işığında Şamata', Haldun Dormen'in Amphytrion ve Moliere'in Cimri adlı oyunlarını sergileyen Aksigorta 'Ekmek Arası Tiyatro Kulübü', geçtiğimiz yıl da İngiliz Yazar Ray Cooney'in 'Karmakarışık' adlı oyununu sergilemişti.

Yat sigortası deniz tutkunlarının en değerli desteği

Üç tarafı denizlerle çevrili ve eşsiz bir coğrafyaya sahip ülkemizde yat ve teknelere olan ilgi her geçen gün artıyor. Özellikle yaz aylarında kullanımı artan yatların kötü hava şartlarına, fırtınaya, batmaya, karaya oturmaya, çarpışma ve yangın gibi pek çok tehlikeye karşı güvence altına alınması önemli. Aksigorta'nın sunduğu Yat Sigortası ile yatları denizden karaya marinadan bakıma kadar her riske karşı güvence altına alarak açık denizlerde özgürlüğe yelken açmak mümkün.

YAT SİGORTASI İLE İÇİNİZ RAHAT, YOLUNUZ AÇIK

Aksigorta'nın yatları ve yat sahiplerini güvence altına alan Yat Sigortası; tüm deniz kaza ve tehlikeleri (Fırtına, çarpma, çatma, karaya oturma, alabora olma vb.), deprem, yıldırım, volkanik patlama gibi doğal afetler, kara, hava taşıt araçlarıyla, rıhtım, liman veya teçhizatlarıyla temas sonucu oluşan zararlar, kazanların patlaması sonucu tekneye gelen zararlar, yangın, infilak, korsanlık, yatın veya servis botlarının çalınması, enkaz kaldırma masrafları, yatın sebep olduğu bir kaza neticesinde 3. şahıs can ve mal kaybı, makine veya teçhizatın çalınması gibi durumları poliçede yazılı koşullarla güvence altına alıyor.



YAT YARDIM 7 GÜN 24 SAAT HİZMET VERİYOR

Sigortalılar, 7 gün 24 saat hizmet veren Aksigorta Yat Yardım Hizmeti gibi ek hizmetlerden yararlanabiliyor ve bu hizmet kapsamında herhangi bir kaza sonucunda yaralanma veya hastalık durumunda nakil ve tedavi giderleri, ilaç gönderilmesi, tıbbi danışma, otomobil kiralama, geçici kaptan, yedek parça servisi, tercüme hizmeti gibi hizmetler alınabiliniyor.

EŞYALARINIZI 59 LİRAYA SİGORTALATMANIZ İÇİN

SUDAN BİR SEBEP:



KAPINIZA KADAR GELEN BİR NEDEN:



SICACIK BİR SEBEP:



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

Ziraat Sigorta
Güvenceniz için daha fazlası

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

Ziraat Finans Grubu Üyesidir.

AIG Sigorta Travel Guard ile seyahatleriniz güvence altında

AIG Sigorta Seyahat Sigortaları Müdürü Nilüfer Erdoğan, gerek iş gerekse tatil için seyahat edecek kişilere seyahat sigortası yaptırmalarını tavsiye ederek, seyahat sigortası ürünü alırken özellikle seyahat tarihlerini kapsamasına ve teminat limitlerinin olası ihtiyaçları karşılamasına dikkat edilmesi gerektiğine dikkat çekti.
Seyahat sigortası ürünlerinin hem yurtiçinde hem de yurtdışına yapılan seyahatlerde sigortalıları güvence altına alarak daha keyifli bir seyahat geçirmelerini sağladığını belirten Erdoğan, "Seyahat sigortası ürünleri yurtiçi ve yurtdışındaki seyahat süresince bagaj kaybından, seyahatin iptaline, uçuş rötarından, tedavi masraflarına kadar beklenmedik ve aniden ortaya çıkabilecek durumlara karşı sigortalıları teminat kapsamına alıyor" dedi.
Erdoğan şöyle devam etti: 'Seyahat İptali' teminatı ile sigortalılar ani ve beklenmedik durumlardan ötürü seyahatlerini iptal etmek durumunda kaldıklarında poliçe özel ve genel koşulları çerçevesinde değerlendirme yapılarak teminat limitleri çerçevesinde


Nilüfer Erdoğan

sigorta firmasından seyahat harcamalarını alabiliyorlar."

'ÇÖZÜM TRAVEL GUARD'

Türkiye'de yurtdışı ürünlerinin yanı sıra özellikle yurtiçi seyahat sigortası ürününe ilginin her geçen gün arttığını ifade eden Erdoğan, "Özellikle bayram ve sömestr tatili gibi yoğun sezonlarda yurtiçinde seyahat eden kişilerin yurtiçi sigortasına yoğun ilgi gösterdiklerini gözlemliyoruz" diye konuştu.
AIG Sigorta olarak sundukları Travel Guard Seyahat Sigortası ürünleriyle sigortalıları hem yurtiçi hem de yurtdışı seyahatlerinde teminat altına aldıklarını ifade eden Erdoğan şunları söyledi: "Türkiye'de seyahat sigortası branşında sunduğumuz ürünlerimiz arasında Schengen Vize Sağlık Sigortası, Yurtdışı Eğitim Sigortası, Yurtiçi Seyahat Sigortası, Tüm Dünya Seyahat Sigortası yer alıyor. Kış döneminde özellikle kayak tatili yapmayı planlayan sigortalılarımızın aldıkları seyahat sigortası poliçelerine kayak teminatı da eklenebiliyor."
Ayrıca Travel Guard Seyahat Sigortası ile birlikte sunulan AIG Travel Asistans hizmeti sayesinde sigortalılar yurtdışı seyahatlerinde dünyanın neresinde olurlarsa olsunlar 7/24 ücretsiz hizmet alabildiklerini belirten Erdoğan, "Seyahat sigortası ürünlerimiz ile ilgili daha fazla bilgi edinmek ve seyahat sigorta poliçesine anında sahip olmak isteyen kişiler www.travelguard.com.tr adresinden sitemizi ziyaret edebilirler ve yetkili acentelerimizden teklif alabilirler" dedi.

Seyahat sigortasının sigortalılara birçok güvence sağladığını belirten AIG Sigorta Seyahat Sigortaları Müdürü Nilüfer Erdoğan, Travel Guard Seyahat Sigortası ürünleriyle sigortalıları hem yurtiçi hem de yurtdışı seyahatlerinde güvence altına aldıklarını ve sigortalıların daha keyifli bir seyahat geçirdiklerini söyledi.

AIG Sigorta'da broker forumu

AIG Sigorta haziran ayında düzenlediği forumda brokerlerin sorunlarını masaya yatırdı. Forumla ilgili bilgi veren AIG Sigorta Acenteler ve Brokerler Grup Müdürü Ayşe Gardet, toplantının amacının şirketin brokerlere nasıl daha iyi hizmet verebileceği konusu olduğunu belirtti.
Gardet şunları söyledi: "Toplantının amacı ticari tarafta teknik ekibin/UnderWriterlarımızın verdiği hizmet süreçlerinde rakiplere oranla nerede yer aldığımızı daha net anlamak ve geliştirmemiz gereken alanları belirleyerek bu konularda ekip olarak farkındalığımızı artırarak iş ortaklarımıza daha iyi hizmet vermekti."

'AMAÇ HİZMET KALİTESİNİ YÜKSELTMEK'

Toplantıya 5 ayrı brokerden 8 kişinin katıldığını ifade eden Gardet, "Forum kapsamında bir diğer global brokerimizin 3 çalışanıyla daha benzeri bir çalışma yapacağız. Toplamda 11-12 brokerımızdan Ticari UW süreçlerimizin detayları hakkında bilgi almış olacağız" dedi.
Gardet AIG Sigorta'nın brokerlere yönelik çalışmaları konusunda şunları söyledi: "AIG olarak gerek AIG Akademi kapsamında, gerekse brokerlerimizin spesifik ihtiyaçları paralelinde ürün eğitimleri, niş ürünlerimiz konusunda farkındalığı artırma amaçlı workshoplar, brokerlerimizin müşteri ziyaretlerine katılım, brokerlerimizin almayı hedeflediği işlerde kendi yetkinliklerimiz çerçevesinde ve sigortalının ihtiyacını gidermeye yönelik program yapıları önerme, risk mühendisliği gibi pek çok değişik hizmet veriyoruz."
AIG sigorta'nın müşteri odaklılık konusunda kendini geliştirmeye çok önem veren bir şirket olduğunu vurgulayan Gardet, "Sektörde sorumluluk sigortaları ve finansal sigortalar branşlarında inovatif yaklaşımı, global deneyimi ve hasar tarafındaki uzun yıllara dayanan tecrübesiyle kendisini farklılaştıran bir şirket olmayı çok öenmseyen AIG bu konudaki lider pozisyonunu güçlendirerek korumayı arzuladığı için iş ortaklarının düşüncelerine değer veriyor ve onlara nasıl daha iyi servis verebileceğini anlamak istiyor" diye konuştu.





AIG San Diego buluşması

AIG Asya Pasifik Bölgesi'nin en başarılı 700 acentesinin katıldığı 16-20 Mayıs 2015 tarihleri arasında San Diego'da düzenlenen toplantısına, bu yıl Türkiye'den 'hızlı sonuçlar kampanyası' çerçevesinde en yüksek prim üretimini sağlayan iki değerli iş ortağı da katılım hakkı kazandı. Toplantıya, Ankara Bölge acentelerinden Kask Sigorta Hizmetleri'nden Ayşe Altınörs ve CES Sigorta Aracılık Hizmetleri'nden Gülşah Ertuğrul ve AIG Sigorta Karadeniz ve Orta Anadolu Bölge Koordinatörü Özlem Ertuna ile birlikte katıldı. Toplantı, acentelerin AIG sigorta global vizyonunu anlamalarına katkı sağlayarak, gelecek dönem için motivasyonlarını artırmalarına yardımcı oldu. Organizasyonun, önümüzdeki dönemde Türkiye'den daha fazla katılımcı acente ile devam etmesi planlanıyor.

AIG Sigorta çalışanları "Yaza Merhaba" pikniğinde

AIG Sigorta çalışanları hem yorgunluk atmak, hem de aileleriyle birlikte keyifli zaman geçirmek için Korupark Istanbul'da bir araya geldiler. Çalışan memnuniyetini ön planda tutan AIG sigorta, çalışanlarının işyeri dışında da eğlenceli vakit geçirmelerini sağlamak, moral ve motivasyonlarını artırmak amacıyla "Yaza Merhaba" pikniği düzenledi. Yetişkinler için düzenlenen birçok oyun ve etkinlikle birlikte, özellikle çocuklara yönelik aktiviteler yapıldı. Doğal ortamda gün boyu birçok aktiviteye yer verilen organizasyonda, AIG Sigorta çalışanları ve aileleri birbirleriyle kaynaştı.



MAPFRE GENEL SİGORTA İzmir'de yeni ofisinde

MAPFRE GENEL SİGORTA İzmir'deki yeni ofisinin açılışını acenteleri, yöneticileri ve özel davetlilerin katıldığı bir kokteyl ile kutladı. Genel Müdür Serdar Gül "Yeni ofisimizde oluşacak çalışan memnuniyetinin hizmet kalitemizi olumlu yönde etkileyeceği görüşündeyim" dedi.

1975 yılından beri İzmir Bölge Müdürlüğü'yle müşterilerine sigortacılık çözümleri sunan MAPFRE GENEL SİGORTA; artık hizmetlerine yeni hayata geçirilen iş merkezi projesi Folkart Towers'ta devam edecek. 10 Haziran'da gerçekleştirilen açılış kokteyline MAPFRE GENEL SİGORTA yöneticilerinin yanı sıra, acenteler, brokerler ve özel davetliler de katıldı.
Yeni ofis ile ilgili olarak bir açıklama yapan MAPFRE GENEL SİGORTA Genel Müdürü Serdar Gül; "İzmir'in en merkezi noktasında yapılan, son derece modern bir iş merkezi projesi olan Folkart Towers'ın 43. katının tamamını satın alarak 1.080 m2'lik bir ofis sahibi olduk. Yeni ofisimizde eski binamızda olmayan veya kısıtlı olan işlevlere önem verdik. Ulaşılabilirlik, teknolojik altyapı ve fonksiyonellik açısından donanımlı fiziki şartlara sahip yeni ofisimizde oluşacak çalışan memnuniyetinin hizmet kalitemize etkisinin de çok olumlu olacağı görüşündeyim" dedi.





MAPFRE GENEL SİGORTA İzmir'deki yeni ofisinin açılışını acenteleri, yöneticileri ve özel davetlilerin katıldığı bir kokteyl ile kutladı.





MAPFRE GENEL SİGORTA Salihli Acentesi Seval Sağır, İstanbul temalı tabloyu İzmir Bölge'nin yeni ofisine hediye etti.

MAPFRE GENEL SİGORTA acenteleri Barselona'da buluştu

1 Eylül – 31 Aralık 2014 tarihleri arasında acentelerine yönelik bir kampanya oluşturan MAPFRE GENEL SİGORTA yöneticileri, başarılı acenteleriyle Barselona'yı gezdi. Acenteler ve yöneticiler, MAPFRE'nin Barselona'daki ofisini de ziyaret ederek yöneticilerle tanıştı.

4 aylık süre içerisinde belirlenen adetlerde kasko, Fark Yok Tamamlayıcı Sağlık Sigortası, ferdi kaza, konut, Süper Kobim ve Ofisim poliçelerinin satılması hedefiyle kurgulanan kampanyaya katılan MAPFRE GENEL SİGORTA acenteleri; kampanya kapsamında ek komisyonlar kazanma fırsatı yakaladı. Bölge bazında en çok satış gerçekleştiren acenteler ise ek komisyonun yanı sıra MAPFRE GENEL SİGORTA'nın davetlisi olarak Barselona gezisi kazandılar.
Gezi çerçevesinde 28 – 31 Mayıs tarihleri arasında Barselona'ya gelen başarılı acenteler, hem şehrin keyfini sürdüler hem de MAPFRE'nin Barselona'daki ofisini ziyaret ederek İspanyol yöneticilerle bir araya gelme fırsatı yakaladılar. Acentelerin ve şirketin birlikte kazanacağı oldukça basit bir kampanya kurgulayarak herkesin kazanmasını sağladıklarını belirten MAPFRE GENEL SİGORTA Satış ve Pazarlama Direktörü Seydi Demir; "Kampanyamızın bu kadar basit olması ilk etapta acentelerimizi altında bir şey yattığı konusunda düşündürdü, ancak biz bire bir iletişim kurarak acentelerimizin içini rahatlatmayı başardık. Bunun yanında kampanya dâhilinde katılımcıların tamamının kendi performanslarını anlık olarak görüntüleyebilecekleri bir raporlama alanı yaratarak herkesin daha programlı ilerleyebilmesi için fırsat yarattık. Bütün bunları topladığımız zaman da oldukça başarılı bir kampanyaya imza attık, bundan böyle de bu tip kampanyalarımız devam edecek" dedi.



MAPFRE GENEL SİGORTA'nın başarılı acenteleri 4 gün boyunca Barselona'nın ve lezzetli Akdeniz mutfağının tadını çıkardılar.

'KAYNAŞMA FIRSATI DOĞDU'

Gerçekleştirdikleri geziyle ilgili de açıklamalarda bulunan Seydi Demir; "Acentelerimiz ve iş ortaklarımızla kaynaşma fırsatı bulduğumuz bu tip organizasyonların çok faydalı olduğu görüşündeyiz. Bu tip organizasyonlarda acentelerimizi daha iyi tanıyıp onların bizlerden beklentilerini daha net görme fırsatı yakalıyoruz. Ayrıca İspanya'ya düzenlediğimiz bu gezimizde katılımcılar MAPFRE'nin Barselona ofisini de ziyaret ederek bizi daha yakından tanıma fırsatı buldu, bu da bizim için çok önemliydi" diye konuştu.

NN Hayat ve Emeklilik Acente Yönetimi Genel Müdür Yardımcısı Alper Erdinç: Öncelikli stratejimiz hayat segmentinde büyümek

NN Hayat ve Emeklilik hayat sigortasına odaklandı

NN Hayat ve Emeklilik Acente Yönetimi Genel Müdür Yardımcısı Alper Erdinç şirket olarak 2015 yılında hayat sigortalarına odaklandıklarını söyledi. Erdinç, "NN Hayat ve Emeklilik olarak müşterilerin hayat döngüsündeki farklı ihtiyaçlarına çözümler bulmak için, portföyümüze yeni ürünler katmak için yoğun biçimde çalışıyoruz" dedi.
2015 yılının ilk çeyrek sonuçlarına göre hayat sigortalarının toplam üretim içindeki payının yüzde 12 olduğunu hatırlatan Alper Erdinç dünyada ve Türkiye'de hayat sigortalarının durumu konusunda şu değerlendirmeyi yaptı: "Dünyadaki duruma bakacak olursak; gelişmiş ülkelerde penetrasyon seviyesinin, yani hayat sigortası primlerinin toplam GSMH'ye oranının yüzde 8-10 aralığına ulaştığını görüyoruz. Bu ülkelerde, Türkiye'nin 40-50 katı seviyelerinde hayat sigortası primi üretiliyor. Gelişmekte olan pazarlarda ise bu anlamda alınacak daha uzun bir yol var. Hayat sigortası pazarında en çok gelişen iki büyük pazar Çin ve Hindistan…"

'BİRİKİMLİ HAYAT SİGORTASI TASARRUFLARI ÇOK DÜŞÜK'

Türkiye'de GSYİH'deki düşük payın kısmen birikimli hayat sigortası tasarruflarının düşük olmasından kaynaklandığını ifade eden Erdinç, "Bunun birkaç nedeni var. Halen birikimli hayat sigortalarında ödenen primlerin, gelir vergisi indiriminde kullanılabileceği yeteri kadar bilinmiyor. Bunun yanında ülkemizde sadece getiri garantili ürünler için uygun bir yasal altyapı var ve uzun vadeli ekonomik belirsizlikler nedeniyle garanti edilen getiriler oldukça düşük. Diğer bir neden ise, özel emeklilik sisteminin sunduğu ürünlerin daha cazip bulunması" dedi.
Erdinç şöyle devam etti: "Öte yandan, hayat sigortası sektörü şu anda korumaya yönelik ürünlere odaklanmış durumda. 2014 Hazine verilerine göre, korumaya yönelik ürünlerin yüzde 70'i krediler ile ilgili ki bu ürünler, bankaların kullandırmış oldukları krediler ile birlikte sundukları ve daha çok banka riskini azaltmaya odaklı ürünler. Halkımızın çok küçük bir bölümü beklenmeyen bir ölüm ve sakatlık karşısında ailesini korumaya yönelik bir sigortaya sahip."

'HAYAT SİGORTASI LÜKS OLARAK GÖRÜLÜYOR'

"Bunlarla birlikte ne yazık ki, Türkiye'de hâlâ hayat sigortası lüks bir ürün olarak görülüyor" diyen Erdinç şunları söyledi: "Yapılan araştırmalar, örneğin Aile ve Sosyal Araştırmalar Genel Müdürlüğü 2010 raporuna göre, Türk ebeveynlerin yüzde 90'ının çocuklarının üniversite mezunu olmalarına büyük önem verdiklerini ortaya koyuyor. Aileler, eğitimin önemine ve çocuklarının geleceğine olan katkılarına inanıyorlar. Ve bunun için de para ödemeye hazırlar. Hiçbirimiz istemeyiz ama şöyle olumsuz bir senaryo hayal edelim. Talihsiz bir şekilde anne-babadan biri hayatını kaybediyor ve çocuğun eğitimi tehlike altına giriyor. İşte tam bu nedenle hayat sigortası çözümlerine büyük ihtiyaç var."
Pazarda korumaya yönelik olan ürünler alanında büyük bir potansiyel olduğunu, ancak henüz bu potansiyelin yeterince karşılanmadığını dile getiren Erdinç, "Hayat sigortası branşı, NN Hayat ve Emeklilik olarak ana odağımız. Ailelerimizi, hayat sigortası ürünlerimizin, onların geleceklerini güvence altına almaları için var olduğuna, şeffaf bir şekilde ikna etmeye çalışacağız. Bu anlamda hem mevcut dağıtım kanallarımızı hem de çalışanlarımızı 'Hayat Akademi' adını verdiğimiz eğitimlerle 2015 yılı başından itibaren eğitmeye başladık. Acentelerimize hayat sigortalarının önemini anlattığımız eğitimler oluşturduk. Onların hayat sigortalarına odaklanmalarını sağlamak için düzenlediğimiz satış kampanyalarımız, günlük işlerini kolaylaştırmak için hazırladığımız online çalışan altyapılarımız mevcut" diye konuştu.

'HAYAT SİGORTASI KREDİLERE BAĞLI'

Erdinç, "Bireysel Emeklilik Sistemi'nin (BES) devreye girmesinin ardından hayat sigortaları tamamen bankaların kredi verirken kesilen poliçelere bağımlı hale geldi. Bu durumu nasıl değerlendiriyorsunuz?" şeklindeki sorumuzu şöyle yanıtladı: "Hayat sigortaları koruma odaklı ürünler olduğu için, üretim yoğunluğu krediler ile birlikte düzenlenir. Bunun iki temel nedeni, kredi veren kuruluşların riskini teminat altına almak istemesi ve kredi kullanan kişilerin beklenmedik durumlarda kendilerine bir şey olması sonucu geride kalanları borç altında bırakmak istememeleri. Hayat sigortası ihtiyacı her iki taraf için de net hissedildiği için de bu alanda üretim oldukça fazla."
Birikim unsuru olan hayat sigortalarına ilginin uzun bir süre yetersiz kaldığını belirten Erdinç, "Bireysel Emeklilik Sistemi'nin devreye girmesi ile kişiler birikim yapabilecekleri tutarda paralarını birikimli hayat sigortaları yerine devlet tarafından geçmişte vergi avantajı, günümüzde ise "devlet katkısı" ile desteklenen, doğru yönetildiği takdirde ciddi miktarlarda getiri elde edebilecekleri bu sisteme yatırmayı tercih ettiler" dedi.
Erdinç şöyle devam etti: "Birikimli hayat sigortaları ise son yıllarda düşük de olsa getiri garantisi isteyen ve ödedikleri primleri gelir vergilerinden düşebileceğini bilen, yaş sınırı olmaksızın belirli bir vadede toplu para elde etmeyi amaçlayan kişiler için alternatif bir yatırım enstrümanı olarak kendini konumlandırıyor. Ülkemizde, ödenen primlerin Bireysel Emeklilik Sistemi'nde olduğu gibi kişilerin seçtiği yatırım enstrümanlarına yönlendirilebildiği ve getiri beklentisi çok daha yüksek olan ürünler için mevzuat altyapısının hayata geçmesi ile bu alanda ciddi bir büyüme beklenebilir."

Türkiye'de hayat sigortalarının dünyanın çok gerisinde olduğunu vurgulayan NN Hayat ve Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Alper Erdinç, hayat sigortasını canlandırmak için doğru tanıtım, doğru ürün seçimi ve doğru finansal planlama yapılması gerektiğini belirtti.



'DOĞRU TANITIM, DOĞRU ÜRÜN, DOĞRU FİNANSAL PLANLAMA'

Erdinç, Türkiye'de hayat sigortalarını canlandırmak için yapılması gerekenler konusunda şunları söyledi: "Türkiye'de hayat sigortalarının dünyanın çok gerisinde kaldığı gibi bir gerçek var önümüzde. Daha az nüfusa sahip gelişmiş ülkelerde kişi başı hayat prim üretimi bin dolarlarla telaffuz edilirken; oldukça yüksek genç bir nüfusa sahip Türkiye'de kişi başı hayat prim üretimi halen 10-20 dolarlarla ifade ediliyor. Öte yandan yaptığımız analizlere göre Türkiye'de finansal okuryazarlık oranı çok düşük ve insanımızın önemli bir bölümü hayat sigortası almadıkları takdirde hangi risklere maruz kaldıklarını bilmiyor. Kişiler, hayat sigortası aldığında sadece kendisi ve bakmakla yükümlü olduğu aile fertlerine vefat durumunda bir fayda satın aldığını düşünüyor. Dolayısıyla hayat sigortacılığını canlandırmak için doğru tanıtım, doğru ürün seçimi ve doğru finansal planlama yapılması gerektiğini düşünüyoruz."

'2015 HAYAT YILI'

"Öncelikli stratejileri olan hayat segmentinde büyümek için 2015'i 'Hayat Yılı' ilan ettiklerini vurgulayan Erdinç, "Hedefimize ulaşmak için geçtiğimiz günlerde hayat sigortası konusunda farkındalık ve bilinç yaratmak için anlamlı bir adım attık ve Bilgi Üniversitesi işbirliğiyle şirket çalışanlarına yönelik bir diploma programı olan Hayat Akademi'yi hayata geçirdik. Akademi'nin ilk eğitimi 17-19 Nisan tarihlerinde gerçekleştirildi. Bu girişim, şirketimizin en önemli stratejilerinden biri olan 'hayat' segmentini büyütmek kapsamında çok önemli bir adım" diye konuştu.

'ÖNCE SEN' ANLAYIŞIMIZIN REHBERLİĞİNDE İLERLİYORUZ'

Erdinç, "NN Hayat ve Emeklilik olarak hayat sigortaları konusunda bir yol haritanız var mı? Bu konuda neler yapmayı planlıyorsunuz, hedefleriniz nedir?" sorumuzu da şöyle yanıtladı: "NN Hayat ve Emeklilik olarak müşterilerin hayat döngüsündeki farklı ihtiyaçlarına çözümler bulmak için ürün portföyümüze yeni ürünler katmak için yoğun çalışmalar yürütüyoruz. Bu anlamda hem müşterilerin, hem iş ortaklarımızın, hem acentelerimizin sesini dinleyerek farklı ürün dizaynları üzerinde çalışıyoruz. Türkiye'de hayat sigortasının büyük bir ihtiyaç olduğunun benimsenmesi için hayat ürünlerimizi çeşitlendireceğiz. "Önce Sen" söylemi ile çıktığımız yolculukta özellikle aileleri hedefleyerek BES ile yarın için biriktirmelerini, hayat sigortaları ile riskleri bize devrederek kendileri ve aileleri için finansal koruma sağlayacakları ürünler öncelikli gündemimiz."

TARSİM yeni hizmet binasında

TARSİM'in yeni hizmet binası, çalışanların daha konforlu koşullarda, huzurla ve güvenle çalışabilmelerini sağlamak, verimliliklerini, üretkenliklerini artırmak ve üreticiye daha iyi hizmet sunmak amacıyla hayata geçirildi.

TARSİM, Ümraniye'deki yeni hizmet binasına taşındı. Açılış, Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı'ndan, Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı'ndan yetkilileri, Tarım Sigortaları Havuzu Yönetim Kurulu ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Yönetim Kurulu Üyelerini, sigorta sektöründen üst düzey yetkilileri ile çalışanlarını ve TARSİM personelini bir araya getirdi.
Açılışın ev sahipliğini, Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Yusuf Cemil Satoğlu ve Genel Müdür Yardımcısı Zeki Karakurt üstlendi.
Yeni binanın açılış organizasyonuna, Başbakanlık Hazine Müsteşar Yardımcısı ve Tarım Sigortaları Havuzu Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Dr. Ahmet Genç, Tarım Sigortaları Havuzu Yönetim Kurulu Üyesi Dr. Mehmet Fethi Güven, Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürlüğü Daire Başkanı Erdal Altuncu, Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı yetkilileri, Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Yönetim Kurulu Başkanı Serhat Süreyya Çetin, Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Ramazan Ülger, Yönetim Kurulu Üyeleri Can Akın Çağlar, Fikrettin Aksu, Fahri Altıngöz, Bülent Somuncu, A. Ceyhan Hancıoğlu, Türkiye Sigorta Birliği Genel Sekreteri Mehmet Akif Eroğlu, Milli Reasürans Genel Müdürü Hulki Yalçın, üye sigorta şirketlerinin üst düzey yöneticileri ile tarım ve reasürans departmanlarının yöneticileri, yetkilileri ve Genel Müdürlük çalışanları katıldı.
Yaklaşık 6 ay süren yoğun hazırlıkların ardından son noktaya ulaşılan hizmet binası, 3 bin m2'lik alana yayılıyor ve 6 kattan oluşuyor. Proje, çalışma ve dinlenme alanları, toplantı ve eğitim salonları, açık alanları ile çalışanların daha konforlu koşullarda, huzurla ve güvenle çalışabilmelerini sağlamak, verimliliklerini, üretkenliklerini artırmak, bu sayede üreticiye maksimum düzeyde hizmet sunmak amacıyla hayata geçirildi.





Ümraniye'de yeni hizmet binasına taşınan TARSİM'in açılışına sigorta sektörünün üst düzey yetkilileri katıldı.

TARSİM'in başarısı ülke sınırlarını aştı

TARSİM, IFC-Dünya Bankası Grubu tarafından 09-11 Haziran 2015 tarihleri arasında Ukrayna'nın Kiev şehrinde düzenlenen 'Batı Balkanlar'dan Orta Asya'ya Tarım Sigortaları Kamu Özel Sektör İşbirliğinin Planlanması' başlıklı konferansa katıldı.
Ülkemizi temsilen Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı Tarım Reformu Genel Müdürlüğü Tarım Sigortaları ve Doğal Afetler Daire Başkanı Bekir Engürülü, Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı'ndan Uzman Yardımcısı Ezgi Sıkan, Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Dış İlişkiler ve Reasürans Müdürü Gamze Us'un katıldığı konferansta, Doğu Avrupa, Batı Balkanlar ve Orta Asya ülkelerinde tarım sigortalarının gelişimi için gerekli fırsatlar ve ihtiyaçların tanımlanması, karşılaşılacak zorluklar ve farklı ülkelerin deneyimlerinin paylaşılması amaçlandı.



Konferansın ilk gününde Devlet Destekli Tarım Sigortaları Sistemi'nin kuruluşu, gelişimi, işleyişi, reasürans yapısı ve bugüne kadar elde edinilen deneyimler hakkında katılımcılara bilgilendirmelerde bulunuldu. Aynı gün İspanya, Polonya ve ABD ülkelerindeki uygulamalar hakkında katılımcılar bilgilendirildi.
Program çerçevesinde düzenlenen 'Orta Asya ve Kafkaslar'da Tarım Sigortaları Sektörünün Gelişimi' konulu panelde, 5363 Sayılı Tarım Sigortaları Kanunu'nun 21.06.2005 tarihinde Resmi Gazete'de yayınlanarak, yürürlüğe girmiş olması ve Tarım Sigortaları Havuzu'nun, kısa adıyla TARSİM'in kurulmasını takiben, Sistem'in hızlı ve istikrarlı gelişim göstermesine ilişkin bilgiler aktarıldı, risk inceleme ve hasar tespitlerinde görevlendirilen eksperlerin eğitim programları ve denetimleri hususlarına değinildi.
TARSİM'e ilginin çok yoğun olduğu program çerçevesinde katılımcılara, Türkiye'deki Sistem'in sağlam temeller üzerine kurulduğu ve devletin desteğinin önemi vurgulandı. Tarafların karşılıklı güven esasına dayandığı bir yapı ile böyle başarılı sonuçların elde edilebileceğinin altı çizildi.





"Hayattan Sarı Kareler" temasıyla fotoğraf tutkunlarını buluşturan Sarı Kareler Fotoğraf Yarışması'nda dereceye girenlere ödülleri verildi. Yarışmada sergilenmeye değer bulunan eserlerden oluşan resim sergisi de Vakıfbank Sanat Galerisi Sergi Salonu'nda açıldı.

Yarışmanın 1'incisi "Eller" ile Gökhan Turunç oldu.

"Hayattan Sarı Kareler" ödülleri sahiplerini buldu

Vakıf Emeklilik tarafından bu yıl üçüncüsü düzenlenen Sarı Kareler Fotoğraf Yarışması'nda dereceye girenlere ödülleri, Vakıfbank Sanat Galerisi'nde düzenlenen törenle verildi.

"Hayattan Sarı Kareler" temasıyla fotoğraf tutkunlarını buluşturan yarışmada, Gökhan Turunç birinciliğe layık görüldü. Levent Bayraktar ikinci olurken, Nurten Öztürk üçüncü oldu. Bu yıl 1700 yarışmacının, 5673 fotoğrafla katıldığı yarışmada birinciye 3 bin lira, ikinciye 2 bin lira ve üçüncüye bin liralık para ödülü verildi. Yarışmada sergilenmeye değer bulunan eserlerden oluşan resim sergisi de Vakıfbank Sanat Galerisi Sergi Salonu'nda açıldı. Sergi, 25 Mayıs-12 Haziran tarihleri arasında fotoğrafseverlerle buluştu.

Sarı Kareler Fotoğraf Yarışması'na, amatör ve profesyonel fotoğrafçıların ilgisi her yıl artarak devam ederken, üç yıl içinde yarışma Türkiye'nin en çok sevilen fotoğraf yarışmalarından biri haline gelmiş bulunuyor.

Vakıf Emeklilik tarafından Türkiye Fotoğraf Sanatı Federasyonu (TFSF) danışmanlığında düzenlenen yarışmanın bu yılki seçici kurulunda; AA Fotoğraf Editörü Ahmet Sel, İz TV Genel Yayın Yönetmeni Coşkun Aral, Milliyet gazetesi eski Fotoğraf Editörü Garbis Özatay, Vakıf Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Özgür Obalı, Fotoğrafçı ve Gazeteci Ömer Serkan Bakır yer aldı.



Yarışmanın 2'ncisi "Kış" ile Levent Bayraktar, 3'üncü ise "Balıkçının Kedisi" ile Nurten Öztürk oldu.

Sarı Kareler Fotoğraf Sergisi'nin açılışında Gökhan Turunç, Levent Bayraktar ve Nurten Öztürk'e ödülleri Vakıf Emeklilik Genel Müdürü Mehmet Bostan tarafından verildi.





‘Gönüllüyüm Yanındayım’ projesi gelişerek devam ediyor

“Gönüllüyüm Yanındayım” projesi kapsamında 2015 yılında üç atölye çalışması başlattıklarını belirten Ray Sigorta İK Müdürü Mihriban Karu, “Oluşturduğumuz mutfak, dans ve fotoğraf atölyelerinde hem öğrenciler hem de çalışanlarımız çok eğleniyor” dedi.

Ray Sigorta’nın 2013 yılında başlattığı “Gönüllüyüm Yanındayım” sosyal sorumluluk projesinde yeni bir aşamaya geçildi. Oluşturulan mutfak, dans ve fotoğraf atölyeleriyle hem zihinsel engelli öğrenciler hem de Ray Sigorta çalışanları yeteneklerini geliştirmeye başladılar. “Gönüllüyüm Yanındayım” projesi hakkında bilgi veren Ray Sigorta İnsan Kaynakları (İK) Müdürü Mihriban Karu, “Bu projeye 2013 yılında başladık ve 2014’te de devam etti. Vienna Insurance Group (VIG), sosyal sorumluluk günü adı altında tüm şirketlerinden çalışanlarının katılımıyla ve mesai harcamasıyla bir sosyal sorumluluk projesi gerçekleştirmesini bekliyordu. Biz de epey bir çalıştık, ne yapabiliriz diye. Ülke olarak neye ihtiyacımız var diye düşündük ve hepimizin ortak kararıyla zihinsel engelli arkadaşlarımıza yardım edelim dedik. Ve böyle bir okulla anlaşma yaptık. Bu proje bu şekilde başladı” dedi.





‘PROJE ÇOK BAŞARILI OLDU’

Bu okula Ray Sigorta çalışanlarının ikişer kişilik gruplar halinde giderek bir gün geçirdiklerini belirten Karu, “Arkadaşlarımız derslere katıldılar, onlarla birlikte çalıştılar, spor yaptılar. Proje çok başarılı oldu ve çalışanlarımız bundan çok etkilendi. Onları sosyal hayata katmak, onlarla birlikte birtakım etkinlikler yapmak, oradaki çocukların daha sonrasında hayata katılmaları için faydalı oldu. Kendileri de çok gelişti çünkü engelli bireylere bakış açıları değişti. Onlarla daha iyi iletişim kurdular. Onların iletişim kurması etraflarına da yansıdı. Bence önemli kitleye bu anlamda ulaştık” diye konuştu.

ATÖLYE ÇALIŞMALARI

2015 yılında da projeyi farklı bir boyuta taşıdıklarını ifade eden Karu şunları söyledi: “Dedik ki biz bu arkadaşlarımızla birer atölye çalışması yapalım. Üç atölye oluşturduk. Biri yemek, diğeri fotoğraf ve bir de dans atölyesi. Yine şirkette çalışan arkadaşlarımız ekiplere ayrıldı. Her biri bir atölyeye dahil oldu. Belirli dönemlerde engelli arkadaşlarımızla bir araya gelerek bu atölyeleri gerçekleştirdiler. Bunun dışında dans atölyemiz Engelliler Günü’nde çok güzel bir gösteri gerçekleştirdi. Mutfak atölyemiz de reçel üretip, makarna ve kurabiye yaptılar. Bunları daha sonra farklı platformlarda sergilediler. Hatta belki uygun bir ortam olursa bunların satışı gerçekleşecek. Fotoğraf atölyesinde de çocuklarımız çok eğlendi. Fotoğraf çeken arkadaşlarımız yine çok eğlendiler, kostümler giyip bunları sergilediler.”

PROJEYE VIG’DEN ÖDÜL

Projeye bir de ödül geldiğini vurgulayan Karu, “2013-14 yılında gerçekleştirdiğimiz projemiz VIG tarafından da gerçekten değerli görüldü. 40 kadar projenin katıldığı bir yarışmada üçüncü olduk. Bu üçüncülük ödülünü vermek üzere eski yönetim kurulu başkanımız buraya geldiler. Basın toplantısıyla bu ödülü bize verdiler, bu da tabii ki bizim için çok önemli” dedi.



Ray Sigorta İK Müdürü Mihriban Karu, sosyal sorumluluk projelerine VIG ve Ray Sigorta olarak çok önem verdiklerini söyledi.

Ray Sigorta’nın önümüzdeki dönemde gerçekleştirmeyi planladığı sosyal sorumluluk projelerine de değinen Mihriban Karu şu değerlendirmeyi yaptı: “Sosyal sorumluluk projelerine hem VIG hem de Ray Sigorta gerçekten değer veriyor. Ve gördük ki çalışanlarımız da değer veriyor. İleriye dönük projelerimiz olacak. Tabii bu projeler ülkemizin çeşitli sorunlarına yönelik olsun istiyoruz. Bundan sonraki projemiz için net bir şey yok, ama kadınların sorunlarıyla ilgilenmek istiyoruz. Bu anlamda çalışmalar yapıp, bilinçlendirmeyi hedefliyoruz.”

VIG’DEN ‘SOCIAL ACTIVE DAY’

VIG’nin sosyal sorumluluk projelerine yaklaşımını da değerlendiren Karu şunları söyledi: “Bağlı olduğumuz Orta ve Doğu Avrupa’nın en önemli sigorta şirketlerinden biri olan Vienna Insurance Group, sosyal sorumluluk bilincinin bir ifadesi olarak, 2011 yılında Social Active Day projesini hayata geçirdi. VIG çalışanlarının gönüllülük esasıyla toplumsal sorunlara katkı sağladığı bu proje kapsamında, çalışanlara, yılın 1 çalışma gününde, sosyal organizasyonlar için yapılan etkinliklere gönüllü olarak katılma, toplumda desteğe muhtaç vatandaşlara yardım etme ve destek olma fırsatı veriliyor. Ray Sigorta ‘Gönüllüyüm Yanındayım’ projesiyle Ray Sigorta çalışanları yılın bir iş gününde ülkemizin önemli bir sorunu olan ‘Zihinsel Engelli’ çocukların eğitimine gönüllülük esasıyla katkıda bulunuyor ve toplumsal gelişime pozitif katkı sağlıyor.”

2015 YILI PROJESİ: ATÖLYELER

Projenin, engelli çocukların sosyal gelişimlerine destek olmak için 3 ana atölyeden oluştuğunu belirten Karu, “Bu atölyelerden biri öğrencilerin makarna, reçel, mantı, kurabiye üretimi yaptıkları mutfak atölyesi, diğeri beden ve iletişim becerilerinin gelişmesine fayda sağlayan dans atölyesi, üçüncüsü de hayatı ve duyguları fotoğraflayacakları fotoğraf atölyesi” dedi.



Generali Sigorta Ailesi ‘Yaza Merhaba’ dedi

Kurumsal değerleri doğrultusunda çalışanlarını en değerli varlığı olarak gören Generali Sigorta, tüm çalışanların davetli olduğu ‘Yaza Merhaba’ pikniğinde bir araya geldi.



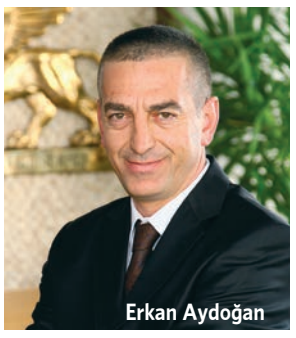
Polonezköy’de gerçekleşen ‘Yaza Merhaba’ pikniğinde farklı birim ve yönetim kadrosundan birçok Generali çalışanı bir arada gün boyu devam eden yarışmalar ve sürpriz aktivitelerle keyifli saatler geçirdi. Bu yıl ilk kez kurulan ve tüm üyelerinin Generali Sigorta çalışanlarının oluşturduğu Generali Orkestrası’nın verdiği sürpriz konser ise çalışanlar tarafından büyük beğeni topladı. Geleneksel hale gelen bu ve benzer etkinliklerin Generali Sigorta çalışanları için önemine değinen Generali Sigorta Genel Müdürü Mine Ayhan konu ile ilgili olarak yaptığı açıklamada, “Çalışanlarımız bizim en değerli varlığımız. Başarılı şirketlerin mutlu çalışanlarla var olduğuna inanıyoruz. Kurumsal değerlerimizden biri olan ‘çalışanlarına değer vermek’ Generali Ailesi olarak bizi sektörde hedefimize taşıyacak en temel itici gücümüz. Çalışanlarımızın yüksek motivasyon ve güçlü başarma arzusu yanında bir takım olarak ‘Biz Generali’yiz’ ruhuna sahip olmaları bizler için büyük mutluluk kaynağı. Önceliğimiz mutlu çalışanları olan ve her geçen yıl başarılarına yenilerini ekleyen sektörün öncü şirketi olmak” sözlerine yer verdi.

Generali babalarının günü kutlu olsun

Generali Sigorta haziran ayında Babalar Günü’ne özel düzenlediği kampanya ile acentelerini bu özel günde yalnız bırakmadı. Özel kampanya kapsamında en çok kasko üretimi yapan ilk 100 acentesine Babalar Günü hediye paketi armağan etti. Özel günlerde acentelerini unutmayan, farklı kampanya ve etkinlikler gerçekleştiren Generali Sigorta, Babalar Günü Kampanyası öncesinde düzenlediği Kadınlar Günü Kampanyası kapsamında da acentelerine sürpriz hediye paketleri göndermişti.

KAMPANYALARIMIZ DEVAM EDECEK

Özel gün kampanyalarının devam edeceğini dile getiren Generali Sigorta Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Erkan Aydoğan, acentelerinden gördükleri ilgi ve onlardan aldıkları desteğin yeni ve yaratıcı kampanyalar geliştirmelerinde çok etkili olduğunu, her yeni kampanyanın şirket ve acentelerin motivasyonunu olumlu etkilediğini belirtti.



Erkan Aydoğan

Generali Fiat 500L kampanyası talihlisi aracını teslim aldı

Generali Sigorta’nın 1 dakikalarını ayırıp Trafik veya Kasko Sigortası teklifi alan tüm araç sahiplerine Fiat 500L kazanma şansı sunduğu kampanyanın talihlisi Generali Sigorta Genel Müdürlüğü’nde yapılan özel bir tören ile aracına kavuştu.

Trafik Sigortası teklifi ile Fiat 500L kazanan talihli Arif Akca, anahtarını Generali Sigorta Genel Müdürü Mine Ayhan’ın elinden aldı. Akca, Generali Sigorta ve ailesine teşekkür ederek, kendisine gösterilen ilgi ve alakadan çok mutlu olduğunu dile getirdi. Generali Sigorta Genel Müdürü Mine Ayhan teslim töreni sırasında yaptığı açıklamada 5 ay süren kampanyaya Generali acentelerinin yanı sıra diğer tüm satış kanalları üzerinden yaklaşık 300 bin kişinin katılım gösterdiğini belirtti.

GENERALI’NİN GELECEĞİ ACENTELERİN GELECEĞİ

Generali Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Erkan Aydoğan’ın da yer aldığı teslim töreninde, Ankara Bölge Acentesi Sireller Sigorta üzerinden alınan Trafik Sigortası teklifi ile gelen şansın Generali Sigorta’da yarattığı memnuniyet güçlü bir şekilde vurgulandı. Şirketin dağıtım kanalı stratejisinin merkezinde acentelerinin yer aldığını dile getiren Aydoğan, sürdürdükleri kampanyaların ‘Generali’nin Geleceği Acentelerin Geleceği’ anlayışının bir ürünü olduğunu belirtti. Halen devam etmekte olan Alfa Romeo Giulietta kampanyasını da hatırlatan Aydoğan, herkesin ödül kazanmaya aday olduğunu söyleyerek tüm acenteleri müşterilerinin bu yeni kampanyaya katılmaları için çağrıda bulunmaya davet etti.





Trafik Sigortası teklifi ile Fiat 500L kazanan talihli Arif Akca anahtarı Mine Ayhan'dan teslim aldı.



GENERALI ACENTELERİ İTALYAN MUTFAĞI EĞİTİMİNDE BULUŞTU

Generali Sigorta’nın acenteleri için başlattığı Prestij Kasko Ekstra Sigortası Kampanyası kapsamında kazanan beş Generali acentesi İtalyan mutfağı eğitiminde bir araya geldi.
Kampanya sonucu başarılı olan Generali acenteleri Mutfak Sanatları Akademisinde İtalyan mutfağının sevilen yemeklerini ünlü şeflerle birlikte yapmaya hak kazanarak İtalyan Mutfağı ile ilgili olarak unutulmaz bir deneyim kazandılar.
Eğitim süresince keyifli bir akşam geçiren Generali acenteleri, İtalyan Mutfağı’nın en önemli lezzetlerinden kavrulmuş badem ve ricottalı baby roka salatası, Pizza Quattro Stagioni ve Ricotta kek yapımını öğrendiler.





Liberty Sigorta odak grup toplantılarına 2015'te devam ediyor

Liberty Sigorta, şirketteki son uygulamalarıyla ilgili acentelerini bilgilendirmek ve onların taleplerini dinlemek amacıyla Bölge Müdürlüklerinde gerçekleştirdiği odak grup çalışmalarına şubat ve mayıs aylarında dört bölgede düzenlenen toplantılarla devam etti.

Acenteleriyle düzenli olarak görüşen, karşılıklı fikir alışverişinde bulunarak şirketteki son uygulamalar hakkında onları bilgilendiren Liberty Sigorta, bu kapsamda odak grup çalışmalarına 2015 yılında da hızla devam ediyor. Bu yıl konsept olarak Nakliyat ve Mühendislik Sigortalarını belirleyen Liberty Sigorta ekibi, 10-17 Şubat'ta İstanbul'daki acentelerinin yanı sıra, 20 Mayıs'ta İç Anadolu Bölge Müdürlüğü ve 28 Mayıs'ta Güney Anadolu Bölge Müdürlüğü acenteleri ile bir araya geldi. Liberty Sigorta Genel Müdürü Defne Türkeş, Oto Dışı Ticari Sigortalar ve Reasürans Direktörü Yaşar Fıstıkçı, Satış ve Pazarlama Direktörü Halil Bay ve Bölge Satış Ekiplerinin katıldığı toplantılara çok sayıda Liberty acentesi de yoğun ilgi gösterdi.





Acenteleriyle Nakliyat ve Mühendislik konularında fikir alışverişinde bulunmak için bir araya gelen Liberty Sigorta, şirket faaliyetlerini anlatırken acentelerin görüşlerini de aldı.

'KARARLARIMIZDA ACENTELERİN DE PAYI VAR'

Acentelerle farklı mecralarda bir araya gelmenin gündemi yakalamak için oldukça önemli olduğunu belirten Liberty Sigorta Satış ve Pazarlama Direktörü Halil Bay, düzenledikleri toplantılar hakkında, "Bu yıl dört bölgede Nakliyat ve Mühendislik konularını derinlemesine konuşmak ve fikir alışverişinde bulunmak için acentelerimiz ile bir araya geldik. Bu toplantılarda edindiğimiz geri bildirimler sayesinde acentelerimiz şirket olarak aldığımız kararlarda pay sahibi oluyor" diye konuştu. Toplantıların iki taraf için de faydalı olduğunu ve ilerleyen dönemde de devam edeceğini belirten Bay, "Oto Dışı Sigortalar Direktörümüz ve Genel Müdürümüzün de katıldığı bu toplantıların devamını ilerleyen günlerde diğer bölgelerimizde de yapacağız. Bu toplantılarla acentelerimize kendimizi anlatmak ve onlara geçen yıla göre neleri daha iyi yapacağımızı aktarmak istiyorduk. Ayrıca bu sayede acentelerimizin talep ve ihtiyaçlarını da dinleme fırsatımız oldu. Bugüne kadar bizden talep ettikleri birçok uygulamayı kısa sürede hayata geçirdik.



Halil Bay

Acentelerimizin ağırlıklı olarak istediği şeyler şirket stratejimiz ile örtüşen konulardı. Onlar hayatın kolaylaşmasını istiyorlar biz de onların hayatını kolaylaştıracak aksiyonlar alıyoruz" dedi.

'NAKLİYAT VE MÜHENDİSLİK SİGORTALARINI BÜYÜTECEĞİZ'

2013 yılında portföy dağılımını değiştirmeye başladıklarını ifade eden Bay, "2014 yılının sonuna geldiğimizde oto dışı branşlarda bir önceki yıla göre yüzde 40'ın üzerinde büyüyüp, portföyümüzdeki oto dışı payını 10 puan artırarak yüzde 30 seviyelerine getirdik. Oto dışında en büyük payı yangın sigortaları alıyor. 2 yıl önce başladığımız bu yolculukta yangın sigortalarında acentelerimizle iyi bir noktaya geldik" diye konuştu. Liberty Sigorta'nın mayıs sonuçlarına bakıldığında Nakliyat ve Mühendislik prim üretiminde geçen yıla göre üç kat büyüdüğünü vurgulayan Bay, "Şimdi ise Yangın sigortaları temelinin üzerine daha fazla uzmanlık gerektiren Nakliyat ve Mühendislik sigortalarını inşa etmek istiyoruz. Bu konuda da büyük atılımlar yaptık, Reasürans kapasitemizi bu yılın başında genişleterek talepleri daha iyi karşılar duruma geldik. Şimdi ise odak grup toplantıları düzenleyerek acentelerimiz ile fikir alışverişinde bulunuyoruz" dedi.



Liberty Sigorta, acenteleri ile birlikte Gaziantep'i gezdi

Liberty Sigorta, düzenlediği kampanyada başarılı olan acenteleriyle birlikte Gaziantep'teydi. Müzeleri gezerek tarihi dokuyu gözlemleyen acenteler, çeşitli aktiviteler ile gezinin tadını çıkardı.





Gaziantep'teki doğal güzellikleri gözleme fırsatı yakalayan Liberty Sigorta acenteleri, düzenlenen sıra gecesinde keyifli anlar yaşadı.





Liberty Sigortanın "Yurtiçi Seyahat Kampanyasında" yüksek performans gösteren acenteleri, 22-24 Mayıs tarihleri arasında binlerce yıllık tarihi yapıları ve zengin mutfağı ile her daim görenleri kendine hayran bırakan Gaziantep'i keşfetti. Liberty Sigorta çalışanlarının da büyük katılım gösterdiği gezinin ilk gününe panoramik bir şehir turu ile başlayan Liberty Sigorta ekibi ve acenteleri; Bakır Eserler, Cam Eserleri ve Emine Göğüş Mutfak Müzelerini gezdi. Öğle yemeğini 1887 yılından bu yana ziyaretçilerine eşsiz lezzetler sunan İmam Çağdaş Restoran'da alan Liberty Sigorta ekibi ve acenteleri, öğleden sonra Bakırcılar Çarşısı'nı gezerek alışveriş yapma imkânı buldu. Alışveriş sonrası kısa bir Melengiç kahvesi ve Zahter molası veren katılımcılar, daha sonra akşam yemeği için Beyazhan Restoran'a hareket etti.

ACENTELER DOĞAL GÜZELLİKLERİN TADINI ÇIKARDI

Gezinin ikinci gününde dünyanın en önemli müzelerinden Zeugma Mozaik Müzesi'ni gezerek pek çok dev mozaiği görme şansı yakalayan Liberty Sigorta ekibi ve acenteleri, akşam yemeğini Şirahan Otel'in avlusunda alarak Sıra Gecesi eğlencesine katıldı. Gezinin son günü Birecik Barajı'nın yapımı sonrası sular altında kalan saklı cennet Halfeti'yi gezen ve sadece Fas ve Birecik'te yaşayıp nesli tükenme tehlikesi ile karşı karşıya kalan Kelaynak kuşlarını gören katılımcılar, eğlenceli geçen üç günün ardından geziden moralle döndü.

Bireysel emekliliği düşünenleri MetLife'a davet ediyoruz.



© 2015 Peanuts

%25 devlet katkısı fırsatıyla!

147 yıllık geçmişe sahip MetLife'da bireysel emekliliğe adım atın; yüz milyon müşterimizden biri olarak geleceğinizi güvence altına alalım.

MetLife®
Emeklilik ve Hayat

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

Hedef 2017 sonuna kadar 10 milyon DASK'lı konut

1999 yılında 500 bin deprem teminatlı konut varken bu rakamın bugün 7 milyonu geçtiğini söyleyen DASK Yönetim Kurulu Başkanı Murat Kayacı, 2017 yılı sonuna kadar zorunlu deprem sigorta poliçe sayısını 10 milyona çıkarmayı amaçladıklarını belirtti.

Bu yıl DASK Yönetim Kurulu Başkanı görevine getirilen Murat Kayacı, DASK'taki gelişmeleri ve kurumun gelecekteki beklentilerini Sigortacı Gazetesi'yle paylaştı. Marmara depreminin, ülkemizde deprem algısı açısından bir dönüm noktası olduğunu ifade eden DASK Yönetim Kurulu Başkanı Murat Kayacı, bu durumun deprem sigortasını da aynı biçimde geliştirdiğini kaydetti. 1999 yılında 500 bin deprem teminatlı konut varken bu rakamın bugün 7 milyonu geçtiğini söyleyen Kayacı, illere ve bölgelere göre değişiklik göstermekle birlikte, ortalama olarak her on evden dördünde zorunlu deprem sigortası olduğunu söyledi. Sağlanan bu gelişmenin oldukça önemli olduğunu, ancak yeterli olmadığını belirten Murat Kayacı, bu rakamı 2017 sonuna kadar 10 milyona çıkarmayı hedeflediklerini ifade etti.

DEPREME DAYANIKLI BİNA TASARIMI YARIŞMASININ İKİNCİSİ DÜZENLENİYOR

Murat Kayacı, inşaat mühendisi öğrencilerinde depreme karşı dayanıklı yapı bilincini geliştirmek amacıyla, Türkiye'de ilk kez geçen sene hayata geçirilen Depreme Dayanıklı Bina Tasarımı Yarışması'nın bu yıl ikincisini gerçekleştireceklerini belirtti ve konuyla ilgili şunları söyledi: "Geleceğin inşaat mühendislerinde depreme dayanıklı bina tasarlama duyarlılığını yaratmaya çalışıyor ve bu konudaki becerilerinin geliştirilmesini hedefliyoruz.

Gençlerde deprem bilincini artırma hedefiyle üniversite öğrencilerine yönelik düzenlediğimiz bir başka projemiz olan kısa film yarışmamızı geçen sene uluslararası platforma taşıdık. Yarışmamızı Türkiye'nin yanı sıra deprem riski altındaki komşu ülkeler, Balkan ülkeleri ve İtalya dahil 21 ülkeden üniversite öğrencilerinin başvurusuna açtık. Geçen yıl beşincisi düzenlenen yarışmamızda gençler 'Depremde evin hasar görürse nereye gidersin?' sorusunun yanıtını filme aldılar. Kısa film yarışmamızla, gençlerde deprem ve sigorta bilincini oluştururken aynı zamanda onları film üretmeye teşvik ederek bu bilincin yayılmasını amaçlıyoruz."



SİGORTALILAR 7/24 DASK'A ULAŞABİLECEK

Murat Kayacı, olası bir deprem durumunda sigortalıların hasarlarını daha hızlı ve daha doğru şekilde karşılayabilme amacıyla başlattıkları Afet Yönetimi Projesi ile ilgili şunları söyledi: "Bu yıla damgasını vuran Afet Yönetim Projesi için güçlü bir bilgi teknolojisi altyapısı kurulmakta ve bu bilgi teknoloji altyapısını en etkin şekilde kullanacak insan kaynağı ve organizasyon yapısını oluşturmaktayız. Bu proje sayesinde poliçe üretiminden hasar ödemesine kadar zorunlu deprem sigortasının bütün süreçlerini daha hızlı ve etkin bir şekilde yönetip raporlayabileceğiz. Afet Yönetimi Projesi'nin en önemli getirilerinden birisi de internet üzerinden veya telefon aracılığı ile sigortalılara 7 gün 24 saat ulaşabileceğimiz sistemi hayata geçirmemiz olacaktır. Bu sayede DASK ve poliçe sahipleri arasında anında ve doğrudan iletişim kanalı kurulmuş olacaktır."

DOĞAL AFET RİSKLERİNE DASK GÜVENCESİ

Yeni yasayla birlikte zorunlu deprem sigortasının daha sağlam bir yasal çerçeveye kavuştuğunu söyleyen Kayacı, DASK'ın faaliyet alanının diğer doğal afetleri içerecek şekilde genişletildiğini söyledi. Böylece adını daha iyi yansıtacak bir kapsama kavuşan DASK'ın, sigorta şirketlerince teminat verilemediği hallerde sel, yer kayması, fırtına ve benzeri diğer doğal afetler için teminat verebileceğini ifade etti ve şunları söyledi: "Bu teminat, duruma göre doğrudan sigorta teminatı veya sigorta şirketlerine reasürans teminatı şeklinde olacak. Doğal afet riskleri bakımından sigorta piyasasında yaşanabilecek boşlukları DASK'ın doldurması sağlanarak vatandaşlarımızın sigortasız kalmasının önüne geçilebilecek. Tabii bunun için öncelikle Bakanlar Kurulu kararı gerekiyor. Bu aşamada, zorunlu deprem sigortası dışındaki diğer doğal afetler için henüz bir ürün çalışması bulunmuyor."

DASK, DÜNYAYA ÖRNEK OLUYOR

Murat Kayacı, DASK'ın, poliçe adedi, reasürans programı büyüklüğü, sigorta yaygınlığı oranı, fon büyüklüğü ve teknolojik altyapısı ile dünyadaki doğal afet havuzları arasında ayrıcalıklı bir yere ulaşarak, diğer ülkelere model olmayı başardığını söyledi ve şunları ekledi: "Sadece son iki üç yıl içinde Pakistan, İran, Güney Kore, Kazakistan gibi ülkelerden DASK'ın kurumsal yapısı, programın özellikleri gibi konularda gelen bilgi talepleri karşılanmış, ayrıca Kurum sahip olduğu teknik yetkinlik ve sağlamış olduğu başarılarla uluslararası seminer, konferans vb. bilgilendirme toplantılarına tecrübe paylaşımında bulunması amacıyla davet edilmektedir."

DASK'ın, kamu ve özel sektör işbirliğine dayanan iş modeli ve paydaşlarını dahil ettiği projeleriyle pek çok ülkeye örnek olduğunu söyleyen Kayacı, Türkiye'de ilk defa kullanılan bir finansal araçla farklı piyasalardan teminat sağladıklarını belirtti. Kayacı şunları söyledi: "Uluslararası yatırımcılar tarafından büyük ilgi gören Afet Bonosu (Cat bond) ihracımız, Türk sigortacılık sektörü açısından da önemli bir örnek oluşturdu. DASK tarafından bu amaçla kurulan Bosphorus 1 Re şirketi aracılığıyla ihraç edilen Afet Bonosu uluslararası kredi derecelendirme kuruluşu Standard & Poor's'tan (S&P) BB+ notu alarak başarısını kanıtladı. Bosphorus 1, finansal özelliklerinin yanı sıra içerdiği mühendislik ve teknolojik altyapı özellikleriyle diğer ülkelere örnek olarak, uluslararası ödül aldı, ülkemiz için gurur kaynağı oldu."

Kayacı, bu yıl önemli projelerinden birinin de Afet Yönetimi Projesi olduğunu söyledi. Kayacı, bu projeyle birlikte geleneksel sigorta uygulamalarıyla büyük bir afetin yönetiminin mümkün olamayacağı konusunda uluslararası platformlarda da proaktif olmuş ve yenilikçi metotların geliştirilmesi konusunda bilimsel çalışmalar gerçekleştirildiğini, modeller oluşturulduğunu ve bunların yazılım çalışmalarına başlanıldığını belirtti.

Kayacı, Afet Yönetim Projesi'nin nasıl ortaya çıktığını ise şu sözlerle anlattı: "Haiti, Şili, Yeni Zelanda, Japonya ve Van depremleri, asıl görevi bina deprem hasarlarının finansmanı olan Kurum'un büyük bir deprem sonrasında devasa bir operasyonu yönetmek zorunda kalacağını teyit etmiştir. Böyle bir operasyonun yönetimi sadece mali ve fiziki şartların yönetilmesini değil, psikolojik ve toplumsal ihtiyaçların da bunlarla birlikte değerlendirilmesini gerektirmektedir. Dolayısıyla kurumumuz tüm bu hedefler doğrultusunda ve deneyimleriyle Afet Yönetim metodunu geliştirmiş ve bu proje sayesinde poliçe üretiminden hasar ödemesine kadar zorunlu deprem sigortasının bütün süreçlerini afet yönetim metodolojisi ile yönetebilecektir. Bu bakımdan dünya çapında örnek gösterilebilecek bir uygulamanın arifesinde bulunmaktayız."

KONUTLARIN DEPREMDEN NE KADAR ETKİLENECEĞİ HESAPLANABİLECEK

Murat Kayacı, Ortofoto Projesi ile ilgili şunları söyledi: "Türkiye genelindeki il, ilçe ve belde düzeyinde yerleşim alanlarının havadan fotoğraflarının çekilmesiyle bir harita hazırlanması için harekete geçilmiştir. Bu yapı sayesinde DASK'ın portföyünde bulunan konutların olası deprem senaryolarından ne kadar etkileneceklerini önceden görebilmeyi hedeflemekteyiz. Olası bir hasar yapıcı depremde, depremin gerçekleştiği bölgede bulunan portföyün hasar durumunu kısa bir süre içerisinde gerçeğe çok yakın bir şekilde hesaplayıp, böylece finansal ve operasyonel ihtiyaçları önceden belirleyerek hazırlık yapma imkanımız olacaktır."

'ZORUNLU DEPREM SİGORTASI EĞİTİMLERİ VERİYORUZ'

2009'dan bu yana Fay Hatları TIR'ıyla deprem riski yüksek il ve ilçeleri dolaşıp deprem ve zorunlu deprem sigortası eğitimleri verdiklerini söyleyen Kayacı verdikleri eğitimlerden şöyle bahsetti: "2010 ve 2011'de Kuzey, Batı ve Doğu Anadolu fay hatlarını dolaşan TIR'ımız, 2012 yazında yerel festivallere ve yazlık mekanlara gitti. 2013'te ise Toplum Liderlerini Teşkilatlandırma (TLT) Projesi kapsamında Zonguldak, Balıkesir, Kahramanmaraş ve Osmaniye il merkezlerinde ve ilçelerinde deprem seminerleri verdik. 5 senedir devamlılığı yakaladığımız Fay Hatları TIR'ı projemizle bugüne kadar 155 merkezde 300 binden fazla kişiye ulaştık."

DASK olarak, deprem ve zorunlu deprem sigortasıyla ilgili bilinçlendirme faaliyetlerine yerel yönetimleri dahil etmeyi de önemsediklerini söyleyen Kayacı, 2011'den beri düzenledikleri 'Şehirler Yarışıyor, Sigortalılar Kazanıyor' yarışmasının dördüncüsünü düzenlediklerini söyledi. Kayacı, bu yarışmayla yerel yönetimlerin zorunlu deprem sigortasını yaygınlaştırma yönünde teşvik edilmesini ve bunu başarıyla yapan illerin ödüllendirilmesi yoluyla sigortalılık oranlarının artırılmasını amaçladıklarını söyledi. Geleneksel hale gelen yarışmanın şehirler arasında oldukça popüler bir hale geldiğini söyleyen Kayacı, yarışmayla birlikte, DASK'ın ve zorunlu deprem sigortasının pek çok yeni mecrada anlatıldığını dile getirdi.



'SİGORTALILIK ORANI DÜŞÜK KALMIŞ ŞEHİRLERE GİDİYORUZ'

Yerel yönetimlerle işbirliği içinde olmak ve yüz yüze iletişim kurmak amacıyla hayata geçirdikleri projelerine 'DASK Anadolu Buluşmaları'nı eklediklerini söyleyen Kayacı projeyle ilgili şunları söyledi: "Anadolu Buluşmaları ile Türkiye'de zorunlu deprem sigortası yaptırma oranı nispeten düşük kalmış şehirlerde gezerek deprem riski, zorunlu deprem sigortası ve kentsel deprem bilinci gibi pek çok konuda il yöneticilerine ve yerel bölge halkına bilgi veriyoruz" dedi.

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

Acenteler portföylerinde oto dışı sigortalara da yer vermeli

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, şirket olarak acente ve brokerleri ile birlikte büyüdüklerini söyledi. İş ortaklarının kendileri için önemini vurgulayan Pamukçu, bu değerin bilinciyle hareket ettiklerini ifade etti.
Prim üretimlerinin büyük bir kısmının en önemli iş ortakları olan acenteleri vasıtasıyla sağlandığının ve öyle de devam edeceğinin altını çizen Pamukçu, Türk Nippon Sigorta'nın acentelerle yakın çalışmalarına devam edeceğini belirtti.
Satış kanalları ve özellikle de acenteleri için stratejilerini "ulaşılabilirlik" olarak ortaya koyduklarını dile getiren Pamukçu, "Bundan dolayı acentelerimize verdiğimiz hizmetimizin kalitesi bizim için çok önemli bir konu. Türk Nippon Sigorta olarak, diğer şirket uygulamalarının dışında acentelerimize karşı farklılıklar yaratan dinamik bir yapı içinde hizmet vermeye çalışıyoruz. Bu sistemde çalışmaya ve acentelerimiz için her zaman yenilikler yapmaya devam edeceğiz" dedi.

'ACENTELERİN TAKDİRİ EN BÜYÜK MOTİVASYONUMUZ'

En büyük motivasyonlarının acentelerin Türk Nippon Sigorta'nın hizmet kalitesini takdir etmesi ve Türk Nippon Sigorta'ya olan bağlılıkları olduğunu vurgulayan Pamukçu, birçok acentenin birden fazla sigorta şirketiyle çalıştığı sektörde amaçlarının kendileriyle çalışan acentelerin tercih sıralamasında başta gelmek olduğunu kaydetti.
"Çalıştığımız tüm acentelerimiz profesyonel, işine hakim, sektörün sorunlarını bilen acenteler. Birçoğu uzun yıllar sektöre hizmet etmiş değerli acentelerdir. Zaman zaman acentelerimizle karşılıklı fikir alışverişi yapıyoruz, ihtiyaç ve beklentilere çözüm sağlayacak önerilerimiz oluyor" diyen Pamukçu, kârlılığın şirket ile acentenin el ele aynı bilinçle hareket etmesiyle sağlanabileceğini dile getirdi.
Acentelik faaliyetinin her ticari işletme gibi sürdürülebilir olmasının önemine dikkat çeken Pamukçu, konu hakkında şunları ifade etti: "Bunun için de acentelerin, portföylerini sadece oto sigortalarıyla değil, oto dışı sigortalarından da oluşturmaları gerekiyor. Dengeli portföy yapısına sahip olan acentelerin faaliyetlerini sürdürebilmesi çok daha kolay oluyor."

'TEKNOLOJİK ALTYAPIMIZLA DA ACENTELERİMİZİN YANINDAYIZ'

Şirketin acente portalı olan Galaksi üzerinden sunulan imkanlardan da bahseden Genel Müdür Dr. E. Baturalp Pamukçu, bu portal sayesinde acentelerin Türk Nippon Sigorta ürünleriyle ilgili dokümanlara kolayca ulaşmalarını, e-posta alıp göndermelerini, şirketle daha kolay iletişime geçmelerini, acentelikleriyle ilgili raporlara, kampanya ve duyurulara erişmelerini ve kampanyalarla ilgili performanslarını takip etmelerini sağladıklarını ifade etti.
Pamukçu şunları söyledi: "Şirketimizin sunduğu sektörde fark yaratan kullanıcı dostu Jet Satış ekranlarıyla acentelerimiz; kasko, trafik, DASK, konut, ferdi kaza ve seyahat sağlık gibi bireysel ürünlerinde en kolay ve hızlı şekilde poliçe üretebiliyorlar."
Bununla birlikte, iş süreçleri içerisinde sistemsel bir sorunla karşılaşması durumunda, acentelerin online olarak ilgili departmana ulaştıktan hemen sonra sorunun içeriğine göre yazılım veya sistem uzmanları tarafından uzaktan erişim yöntemi ile veya gerektiği durumlarda acentelere yapılan ofis ziyaretleri ile sorunların çok kısa zaman içinde çözüme kavuşturulduğunu belirtti.

'İNTERNET ÜZERİNDEN TANITIM MARKA BİLİNİRLİĞİNİ ARTIRIR'

"İş ortaklarımızın sigortalılarına hizmet verirken, ilk başta poliçe satış sürecinde olmak üzere teknolojimizden yararlanarak hızlı hizmet verilmesi, daha sonraki süreçlerde de aynı hız ve modern yaklaşımla çözümler üretilmesini sağlıyoruz" diyen Pamukçu, öte yandan, günümüzde oldukça sık kullanılan internet üzerinden de sigorta bilincini ve Türk Nippon Sigorta'nın marka bilinirliğini artırmaya yönelik faaliyetlerin hızla devam ettiğini aktardı.
Pamukçu, sözlerine şöyle devam etti: "Mobil cihazlar üzerinden internete erişimin ve sosyal ağ kullanımının her geçen gün arttığını düşünürsek, internet üzerinden tanıtım yapmanın şirketin genel tanıtımı adına katkı sağlayacağını düşünüyorum. Bu yolla tanıtım, reklam maliyetlerini dengeleyecek ve marka bilinirliğini pekiştirecektir."
Özellikle ilgi çekici ve kullanıcıya fayda sağlayan sosyal medya kampanyaları ve mikro site uygulamalarıyla marka tanıtımı yapılabileceğini kaydeden Pamukçu, sözlerini şöyle tamamladı: "Elbette bu yapının amacı sadece markayı tanıtmak değil, satışa yönelik olarak bir ürünün varlığıyla ilgili kullanıcıyı bilgilendirmek ve satın almasını sağlamak olmalı."



Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, acentelik faaliyetinin her ticari işletme gibi sürdürülebilir olmasının önemine dikkat çekti. Pamukçu, bunun için de acentelerin, portföylerini sadece oto sigortalarıyla değil, oto dışı sigortalarından da oluşturmaları gerektiğini söyledi.

'EN ÖNEMLİ FARKIMIZ ULAŞILABİLİRLİĞİMİZ'

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

Türk Nippon Sigorta, TÜSAF ile öğle yemeğinde bir araya geldi



TÜSAF Başkanı Murat Büyükçelebi (solda) ve Dr. E. Baturalp Pamukçu yemekte sohbet etme fırsatı yakaladı.



Türk Nippon Sigorta ve TÜSAF (Türkiye Sigorta Acenteleri Federasyonu), 15 Mayıs tarihinde düzenlenen öğlen yemeğinde bir araya geldi. Altunizade'deki Mabeyin Restaurant'ta gerçekleşen yemeğe, Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, Satış ve Pazarlama Grup Müdürü Yasemin Özel, Teknik, Reasürans ve Hasar Grup Müdürü Murat Dinç, Marmara Bölge Satış Müdürü Ozan Kılıç ile beraber TÜSAF Başkanı Murat Büyükçelebi ve diğer TÜSAF Yönetim Kurulu üyeleri katıldı. Türk Nippon Sigorta'nın da acentelerinden biri olan Oğul Sigorta'nın sahibi ve TÜSAF Yönetim Kurulu Üyesi Jale Bayav'ın koordinasyonuyla gerçekleştirilen yemek oldukça samimi bir havada geçti.

HDI Sigorta Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Tevfik Somer:

Seyahat sigortaları istenilen seviyede değil

Seyahat sigortalarının yükselen bir trend yakaladığını belirten HDI Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Tevfik Somer, her yıl artış meydana gelmesine rağmen seyahat sigortalarının henüz hedeflenen seviyeye ulaşamadığını ifade etti.



Seyahat poliçelerinin tatile çıkarken tur firmaları tarafından yapıldığını hatırlatan HDI Sigorta Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Tevfik Somer, bu poliçe satın alımının çok düşük maliyetli olduğunu söyledi. Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi verilerine göre, seyahat sigortası yaptıran sigortalı sayısının 2012'de 804 bin, 2013'te 947 bin, 2014'te ise 1 milyon 277 bin olarak gerçekleştiğini ifade eden Tevfik Somer, seyahat sigortalarının artan bir trend yakaladığını kaydetti. Bireysel seyahatlerde sigortalı sayısının oldukça düşük olduğunu vurgulayan Somer, bu sigorta kapsamındaki teminat, fayda ve fiyatların iyi anlatılması gerektiğini sözlerine ekledi.

Seyahat sağlık poliçe satışında çok aktif rol alan turizm firmaları dışında havayolu ve denizyolu taşımacılığı yapan firmalar ile sigorta şirketlerinin işbirliği sayesinde poliçe üretiminde artış sağlanabileceğini dile getiren Somer, "Bu sigortanın kapsamında kaza, yaralanma ve hastalık sonucu oluşan tedavi giderleri karşılandığı gibi bagaj kaybı, acil durumlarda aile bireyleri ile iletişim kurulması, gerekli ulaşım hizmetlerinin sağlanmasından hastanede kalacak refakatçi ücretinin karşılanmasına kadar geniş teminatlı ürünlerimiz bulunmaktadır" şeklinde konuştu.

Yurt içi seyahat sigortasının bilinirliğinin, yurt dışı seyahat sağlık sigortasına göre çok daha düşük olduğunu belirten Tevfik Somer, bu açıdan her yıl artış olmasına rağmen hedeflenen seviyeye ulaşılamadığını dile getirdi.



"Günlük ve uzun süreli olarak organize edilen turlar için teminat sağlanabilmekte ve yurt dışı seyahat sağlık sigortasına göre çok daha düşük prim ile satın alınması mümkündür" diyen Somer sözlerine şu şekilde devam etti: "Her geçen gün önemi artan erken rezervasyon kampanyalarıyla tur satın alınmasını takiben yurt içi seyahat sigortası ve seyahatin iptali teminatı büyük önem taşımaktadır. Yurt içi tur organize eden turizm firmaları, özel şirketler vs. tüm kurumlar tarafından poliçe maliyetlerinin düşük olması sebebi ile ödemelerin kendilerinin üstlenmesi ve/veya tur ücreti içerisinde sağlanması müşteri memnuniyeti ve sigortalanabilirliğinin artmasını sağlayacaktır.

'BİREYSEL ÜRÜNLERDE SEYAHAT SİGORTASI İLK SIRADA'

Yurt dışı seyahat sigortası ile ani ve kazaen oluşacak yaralanma ve hastalık nedeniyle oluşacak tedavi masraflarıyla birlikte acil durumlarda sigortalının yararlanabileceği birçok hizmete dünyanın her yerinden telefon ile ulaşılması mümkün olmaktadır. Yaralanma ve hastalık nedeniyle tıbbi tedavi masrafları, yaralanma ve hastalık nedeniyle sigortalının nakli, taburcu olduktan sonra daimi ikametgaha nakil, vefat eden sigortalının nakli, acil durumlarda ülkeye geri dönüş, bagaj kaybı, hasarı, gecikmesi gibi birçok hizmet sağlanmaktadır."

HDI Sigorta'nın seyahat sigortalarının bireysel ürünler arasında ilk sırada olduğunu belirten Tevfik Somer, seyahat sigortaları için temel olarak iki ürünlerinin olduğunu dile getirdi. Buna paralel olarak birçok özel proje için çeşitlendirilen ürünleri olduğunu söyleyen Somer, ayrıca öğrenci ve şoförler için uzun süreli teminat sağlayan poliçelerinin olduğunu ifade etti.

Tevfik Somer sözlerini şu şekilde sürdürdü: "Yurt dışı ve yurt içi seyahat ürünlerimize sektörde karşılaşılmayan 7/24 geçerli sigortalının ATM'lerden yaptığı işlemlerde fiziksel soygun olaylarına maruz kalması, zorla para çektirme veya zorla kartlı alışveriş sonucu nakit kaybı ayrıca ATM işlemi sırasında uğranılan fiziksel saldırı sonucu kaybedilen kıymetli evrakın yerine koyma masrafları gibi değişik teminatlar içeren ürünlerimiz de bulunmaktadır."



HDI Sigorta
Daima Yanınızda
"1903'ten beri"

Oldu ki aklınızda olmayan bir aksilik yaşadınız,
HDI Sigorta olarak
HDI Seyahat Sağlık Sigortası
ile daima yanınızdayız.

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

KOLAY HAT
444 8 434
HDI

www.hdisigorta.com.tr /hditurkiye

HDI
Sigorta



Geçtiğimiz yılın ilk çeyreğini 341 milyon lira, yıl sonunu da 1 milyar lira kârla kapayan sektör, 2015 yılının ilk çeyreğinde zarar etti. Zarardaki en temel faktör, 2015 yılının ilk üç ayında, 2014 yıl sonuna göre net IBNR tutarlarında 402 milyon lira artış yaşanması oldu. Bu artışın büyük kısmı trafik sigortalarından geldi.

Teknik kâra IBNR darbesi

TSB'nin ilk çeyrek sonuçlarına göre, hayat dışında 199 milyon lira teknik zarar kaydedildi. Geçen yılın aynı döneminde hayat dışında elde edilen 341 milyon liralık teknik kâr göz önüne alındığında teknik sonuçlarda yüzde 158.3 oranında bir düşüş yaşanmış oldu.

Net dönem zararıysa hayat dışında 164 milyon lira olarak gerçekleşti. Geçen dönem hayat dışındaki net dönem kârı 238 milyon lira olarak kayıtlara geçmişti.

Hayat dışında zarara geçilmesindeki temel etken trafik sigortalarındaki zararın ilk çeyrekte geçen yılın aynı dönemine göre dört katına çıkarak 748 milyon liraya yükselmesiydi. Geçen yılın aynı döneminde zarar 183 milyon liraydı.

KASKODA DA KÂR AZALDI

Kasko sigortalarındaysa yılın ilk çeyreğinde 142 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.

Emeklilik şirketlerinin ilk çeyrekteki teknik zararı geçen yılın aynı dönemindeki 32 milyon liralık zarara göre yüzde 62.5 oranında azaldı ve 12 milyon lira olarak gerçekleşti.

Yılın ilk çeyreğinde hayat branşının kârı 144 milyon lira oldu. Bu branştaki kâr da, geçen yılın aynı dönemindeki 124 milyon liralık kâra göre yüzde 16.1 oranında arttı.

Hayat ve emeklilik şirketlerinin ilk çeyrekteki net dönem kârı 209 milyon lira oldu. Geçen yılın aynı döneminde bu miktar 156 milyon liraydı.

IBNR TUTARLARI EN ÇOK TRAFİK BRANŞINI VURDU

Hayat dışındaki zarardaki artışta yeni IBNR uygulamasının etkisi büyük oldu. 2015 yılının ilk üç aylık döneminin sonunda, 2014 yıl sonuna göre net IBNR tutarlarında 402 milyon lira artış yaşandı. Artışın büyük kısmı da trafik sigortalarından geldi. Dolayısıyla hem trafik sigortalarındaki hem de sektördeki kârlılık etkilendi.

Sektörden görüşünü aldığımız kişilere göre, kârlılıktaki olumsuz IBNR etkisinin yıl sonuna kadar azalarak sürmesi bekleniyor. Sektörün, oluşan zararı hafifletmek için trafik sigortalarında primleri yükseltme yoluna gitmesi de beklentiler arasında.

TSB'nin ilk çeyrek sonuçlarına göre, hayat dışında 199 milyon lira teknik zarar, 164 milyon lira da net dönem zararı kaydedildi. Hayat dışında zarar edilmesindeki temel etken trafik sigortalarındaki zararın 748 milyon liraya yükselmesiydi. Sektörden görüşünü aldığımız yöneticiler, bu artışta yeni IBNR uygulamasının büyük etkisi olduğunu belirtti.

Renk Özcan
renk@sigortacigazetesi.com.tr

TSB GENEL SEKRETER YARDIMCISI KEREM ÖZDAĞ:

Kârlılıktaki olumsuz IBNR etkisi yıl boyunca azalarak devam eder

"Trafik branşında ortaya çıkan teknik zararda, IBNR kalemindeki artış en büyük paya sahip. İlk çeyrek itibarıyla görülen olumsuz IBNR etkisinin, 2015 yılının diğer çeyreklerinde şiddetini azaltarak devam etmesini bekliyoruz."

TSB Genel Sekreter Yardımcısı Kerem Özdağ, trafik branşında ortaya çıkan teknik zararda, IBNR kalemindeki artışın en büyük paya sahip olduğunu belirtti. Söz konusu kalemde hayat dışı sigorta branşlarının toplamı için 2015 yılının ilk üç aylık döneminin sonunda, 2014 yıl sonuna göre net IBNR tutarlarında 402 milyon lira artış yaşandığı bilgisini veren Özdağ, artışın büyük kısmının trafik branşından kaynaklandığını söyledi. Özdağ, ilk çeyrek itibarıyla görülen olumsuz IBNR etkisinin, 2015 yılının diğer çeyreklerinde şiddetini azaltarak devam etmesini beklediklerini ifade etti.

Gerçekleşen hasarların 2015 yılının ilk üç ayında, geçen döneme göre yüzde 21 artışla 660 milyon liradan 821 milyon liraya yükseldiğini aktaran Özdağ, "Gerçekleşen hasarlarda (ödenen hasar ve muallak hasarlarda değişim) görülen bu artışla beraber kasko branşı 2015 yılının ilk çeyreğini 143 milyon lira kârla kapattı. Kasko branşında 2015 yılının ilk çeyreğinde gerçekleşen hasarlarda görülen artışın önümüzdeki dönemlerde devam etmesini beklememekle beraber 2015 yılı sonunda 2014 yılına paralel seviyede teknik kâr elde edileceğini öngörüyoruz"



şeklinde konuştu.

'BES'TEKİ BÜYÜME ETKİSİNİ GÖSTERDİ, ZARAR AZALDI'

2013 yılı başında yürürlüğe giren düzenlemeler neticesinde emeklilik şirketlerinin gelirlerinin büyük kısmını oluşturan kesintilerin düşürülmesinin teknik kârlılığı son iki yıldır olumsuz şekilde etkilediğini dile getiren Özdağ, bununla birlikte sistemdeki büyümenin etkilerini gösterdiğini ve özellikle fon işletim gider kesintisi ile yönetim gider kesintisinde meydana gelen artış sonucunda teknik zararda gerileme yaşandığını belirtti.

2015 yılının ilk çeyreğinde geçen yıl aynı döneme göre fon işletim gider kesintisinde yüzde 41 ve yönetim gider kesintisinde yüzde 23 artış meydana geldiğine değinen Özdağ, sözlerini şöyle tamamladı: "Bunun sonucunda geçen yılın aynı dönemine göre teknik zarar yüzde 62 oranında azalarak 12 milyon lira oldu. Bununla birlikte 2015 yılının ilk çeyreğinde geçen yılın aynı dönemine kıyasla faaliyet giderleri yüzde 22 oranında arttı. Emeklilik branşında, fon büyüklüklerinin daha yüksek seviyelere ulaşmasıyla birlikte orta vadede kârlılığa ulaşılabileceğini düşünüyoruz."

SON 8 YILDAKİ İLK ÇEYREK HASAR/PRİM ORANLARI (%)

Yıl	Trafik	Kasko	Yangın ve Doğal Afetler	Hastalık/ Sağlık	Hayat Dışı
2015/1	150	66	45	83	75
2014/1	98	54	20	86	64
2013/1	105	62	34	83	62
2012/1	106	75	41	82	68
2011/1	88	80	36	91	68
2010/1	96	83	42	95	68
2009/1	96	89	38	100	77
2008/1	123	81	61	92	83

Kaynak:TSB

SON 8 YILDA ŞİRKETLERİN İLK ÇEYREK NET DÖNEM KÂRLARI (MİLYON TL)

Yıl	Hayat Dışı	Emeklilik ve Hayat
2015/1	-164	209
2014/1	238	156
2013/1	113	79
2012/1	22	110
2011/1	-40	51
2010/1	5	80
2009/1	122	85
2008/1	146	43

Bu yılın ilk çeyreğinde trafik sigortasındaki yüzde 150 seviyesindeki hasar prim oranı son sekiz yılda ilk çeyreklerde görülen en yüksek oran. Kaskonun hasar prim oranına bakıldığında, son dört yılda ondan önceki dört yıla göre düzelme olduğu göze çarpıyor (üstteki tablo).

Hayat dışında ilk çeyrek net dönem kârı 2015'in ilk çeyreğinde -164 milyon lirayla son yılların en kötü sonucu olarak gerçekleşti. Geçen yılın ilk çeyreği ise hayat dışı şirketlere 238 milyon lira kâr getirmişti. İlk çeyrek, emeklilik ve hayat şirketlerine ise 209 milyon liralık kâr getirdi. 2014'ün aynı döneminde bireysel emeklilik ve hayat sigortası şirketleri 156 milyon lira kâr etmişti (üstteki tablo).

Teknik olarak trafik sigortasında bu yılın ilk çeyreğinde 748 milyon lira zarar edilirken, kaskoda 142 milyon lira, yangın ve doğal afetlerde 29 milyon lira, sağlıkta 11 milyon lira kâr edildi. Hayat dışındaki toplam teknik sonuç ise 198 milyon lira zarar oldu. Hayat branşının teknik kârı 144 milyon lira olarak gerçekleşti. (alttaki tablo).

Yıl sonu teknik sonuçlarına bakıldığında hayat dışında en kötü sonucun 567 milyon lirayla 2012 yılında gerçekleştiği görülüyor (en alttaki tablo).

DOĞA SİGORTA OTO-KAZA VE MÜHENDİSLİK MÜDÜRÜ MUSTAFA KOCAMAN:

Artan muallak hasar tutarları trafikte zararı artırdı

"Trafik sigortalarında meydana gelen zararın asıl sebebi muallak hasar tutarında meydana gelen artış. Muallak hasar tutarındaki artış hem trafik branşını hem de sektörün tüm kârlılığını etkiliyor."

Doğa Sigorta Oto-Kaza ve Mühendislik Müdürü Mustafa Kocaman, trafik sigortalarında meydana gelen zararın asıl sebebinin muallak hasar tutarında meydana gelen artış olduğunu söyledi. 2015 yılının birinci çeyreğinde, bir önceki yılın aynı dönemine göre prim üretiminde yaklaşık yüzde 3 artış olduğunu kaydeden Kocaman, muallak hasar tutarlarındaysa yaklaşık yüzde 42 (yaklaşık 1.65 milyar lira) oranında bir artış olduğunun altını çizdi. Kocaman, muallak hasar tutarındaki bu artışın hem trafik branşını hem de tüm sektörün kârlılığını etkilediğini vurguladı.

'ZARARA ÖNCELİKLE IBNR TUTARLARI YOL AÇTI'

Hasar sayılarında, poliçe limitlerinde, döviz kurlarında meydana gelen artışların yanı sıra zarardaki bu artışın asıl nedeninin IBNR rakamlarında yapılan değişiklikler olduğunu belirten Kocaman, "Önümüzdeki dönemlerde de IBNR tutarlarının etkisinin sürmesi bekleniyor. Ayrıca haziran ayında yürürlüğe giren yeni genel şartlarda yapılan değişiklikler neticesinde sektörün hasar yükünün daha da artacağını göz önüne alırsak, sektörün bu zararı karşılayabilmek için trafik poliçe primlerinde artışa gitmesi kaçınılmaz" dedi.

"Sektörde yaşanan rekabet nedeniyle fiyatların düşme eğiliminde olması, enflasyon ve döviz kurlarında meydana gelen artışlar nedeniyle yedek parça tutarlarının artması kasko sigortalarında kârlılığın azalmasının ana sebeplerinden" diyen Kocaman, trafik branşına göre kârlılığı sürmekte olduğu için kasko branşında bu trendin bir süre daha devam etmesinin muhtemel olduğunu dile getirdi.



SON 10 YILIN İLK ÇEYREKLERİNDEKİ TEKNİK KÂR/ZARAR (MİLYON TL)

Yıl	Trafik	Kasko	Yangın ve Doğal Afetler	Hastalık/ Sağlık	Hayat Dışı	Hayat
2015/1	-748	142	29	11	-198	144
2014/1	-183	266	127	-5.1	341	124
2013/1	-221	158	28	-17	129	79
2012/1	-188	2.1	22	21	59	54
2011/1	-101	-46	47	-37	-21	33
2010/1	-117	-71	43	-31	2.1	42
2009/1	-117	-81	82	-21	27	18
2008/1	-149	49	35	1.3	18	2.1
2007/1	-24	-6.4	42	-19	76	50
2006/1	2.5	-60	36	-11	17	39

Kaynak:TSB

SON 10 YILDAKİ TEKNİK KÂR/ZARAR (MİLYON TL)

Yıl	Trafik	Kasko	Yangın ve Doğal Afetler	Hastalık/ Sağlık	Hayat Dışı	Hayat
2014	-884	751	301	119	1,083	510
2013	-654	702	218	112	879	428
2012	-1,285	-61	47	167	-567	246
2011	-461	-191	175	16	59	198
2010	-586	-128	194	-34	-4.7	144
2009	-296	-364	187	-116	108	108
2008	-467	75	221	25	404	77
2007	-244	4.5	68	6.4	226	221
2006	-118	-250	103	-16	20	152
2005	17	-207	126	-34	141	136

Kaynak:TSB

HAZİNE MÜSTEŞARLIĞI SİGORTACILIK GENEL MÜDÜRLÜĞÜ:

Muallak tazminat karşılıklarındaki yükselme trendi devam etmez

"2015 yılı ilk çeyreğinde muallak tazminat karşılığındaki değişim kalemi 310 milyon liradan 626 milyon liraya yükseldi. Bu kalemde gerçekleşen yükselişin, baz etkisi nedeniyle önümüzdeki dönemlerde bu trendi sürdürmeyeceği düşünülüyor."

Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürlüğü'nden yapılan açıklamada, 2015 yılı ilk çeyrek verileri incelendiğinde, hayat dışı branşlarda toplam 193.3 milyon lira teknik zarar oluştuğu, trafik branşındaki teknik zararın 669 milyon liraya yükseldiği belirtildi. Aynı dönemde muallak tazminat karşılığındaki değişim kaleminin de 310 milyon liradan 626 milyon liraya yükseldiği bilgisine yer verilen açıklamada, bu kalemde gerçekleşen yükselişin baz etkisi nedeniyle önümüzdeki dönemlerde bu trendi sürdürmeyeceğinin düşünüldüğü kaydedildi.

Kaskodaki kârın azalması konusundaysa Hazine'nin açıklamasında şu ifadelere yer verildi: "Poliçe başına ortalama prim tutarının 2014 yılı birinci çeyreğine göre yüzde 5.8 oranında azalması, ödenen tazminatların 95 milyon lira civarında artması ve muallak tazminat karşılığı tutarındaki değişimindeki olumlu etkinin azalması teknik kârdaki düşüşün en önemli nedenleri olarak dikkat çekmektedir." Emeklilik ve hayat branşındaki kârın artma sebepleriyse açıklamada şu şekilde anlatıldı: "Katkı payı tutarları, emekli olma süreleri ve emeklilik yatırım fonlarındaki birikim süreci emeklilik alanındaki kârlılığın başlıca belirleyici unsurları olarak karşımıza çıkmaktadır."

AKSİGORTA GENEL MÜDÜRÜ UĞUR GÜLEN:

Hasar karşılıklarındaki toplam eksik 3-4 milyar lira civarındadır

"Sektörün hasar karşılıklarındaki toplam eksiğinin 3-4 milyar lira seviyesinde olduğunu öngörüyoruz. Trafik sigortası fiyatları bu maliyetleri içerecek şekilde yukarı yönde güncellenecektir."

Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen, yılın ilk çeyreğinde sektörün yüzde 12 oranında büyüdüğünü söyledi. Bu dönemde, gerek hafif ticari gerekse özel araçların satış rakamlarındaki ve konut kredilerindeki artışların büyümenin önemli etkenlerinden olduğunu kaydeden Gülen, bu büyümeye rağmen teknik zarar edilmesinin en önemli nedenlerinin başında trafik sigortasının geldiğine dikkat çekti. Trafik sigortasında bedeni hasarlardaki artışın devam etmesi ve trafik sigortası fiyatının bu maliyeti karşılayacak seviyede artmamasının teknik zararı önemli ölçüde açıkladığını belirten Gülen, "Geçmişte 30-40 bin lira seviyesinde olan ortalama bedeni hasar tazminatı; hem insan ortalama ömrünün uzaması hem de kişi başı gelir seviyesinin artması sonucunda 80-100 bin lira seviyelerine çıktı. Bu seviyenin gelecekte daha da yükseğe çıkması kaçınılmaz. Hasar büyüklüğü bu denli artarken fiyatın neredeyse aynı seviyede kalıyor olması trafik sigortalarında negatif teknik kâr sonucunu doğuruyor" diye konuştu.

HASAR KARŞILIKLARINDAKİ EKSİKLİK ÇOK BÜYÜK

Ülkemizdeki en yüksek penetrasyona sahip olan bu üründeki fiyat-maliyet dengesizliğini ortadan kaldırmanın çok da kolay olmadığının altını çizen Gülen, şunları söyledi: "Tüketici tarafından baktığımızda yılda 16 milyon adet satılan trafik sigortasının fiyatı ülke nüfusunun beşte birini doğrudan, yarısını ise dolaylı olarak etkiliyor. Hem en yüksek penetrasyona sahip hem de zorunlu bir ürün olması ve çoğunlukla en yaygın kanal olan acente kanalından satılması nedeniyle sigorta şirketlerinin pazar payı yarışında kritik öneme sahip."

Bir diğer önemli hususun 1 Ocak 2015'ten itibaren yürürlüğe giren hasar karşılıklarıyla ilgili düzenleme olduğundan bahseden Uğur Gülen, sektörün hasar karşılıklarındaki toplam eksiğinin 3-4 milyar lira seviyesinde olduğunu öngördüklerini dile getirdi. Yeni düzenlemeye göre şirketlerin hasar karşılıklarını serbestçe belirleyeceğini ve üç yıl içinde mali tablolarına yansıtacaklarını aktaran Gülen, Aksigorta olarak hasar karşılıklarını uluslararası kabul görmüş metotlarla belirleyerek yılın ilk çeyreğinde bilançolarına yansıttıklarının bilgisini verdi. Gülen, sektördeki şirketlerin bu maliyeti erteleyemeyeceklerini görerek bilançolarında yeterli hasar karşılığı ayıracaklarını ve trafik sigortası fiyatlarının bu maliyetleri içerecek şekilde yukarı yönde güncelleneceğini tahmin ettiklerini söyledi.

1 Haziran 2015 tarihinden geçerli olmak üzere yürürlüğe giren Trafik Sigortası Genel Şartlarının da hasar maliyetini artırıcı etkileri olduğuna değinen Gülen, "Araçlardaki değer düşüklüğünün yeni bir teminat olarak tanımlanmasını, orijinal veya eşdeğer yedek parça kullanımına dair koşulları, bedeni hasarlarda destekten yoksun kalma tazminatının hesaplanmasına baz teşkil edecek mortalite tablosunun ve tazminat değerleme faiz oranının belirlenmesini; hasar maliyetini artırması beklenen düzenlemeler olarak sayabiliriz" dedi.

'KASKO DA ZARAR EDİLEN ÜRÜNLER ARASINA GİREBİLİR'

"Kasko, geçmiş iki yılda tüm sigorta şirketlerinin kâr ettiği tek üründü. 2014 yılında yeni araç satışlarının düşük seyretmesi neticesinde şirketler bu üründen daha fazla pay alabilmek için fiyat rekabetine girdi. Yılın son çeyreğinde artan rekabetin 2015 yılında da devam ettiği görülüyor. 2015 yılında yeni araç satışlarındaki büyüme yüzde 50'nin üzerinde seyretse de kasko ürünündeki büyümenin bu denli hızlı olmadığını görüyoruz. SBM verilerine göre, kaskoda poliçe adetlerinde 2015'in ilk üç ayında yüzde 11'lik artış yaşandığı söylenebilir. Öte yandan, yazılan primler yüzde 4.7 artarken ortalama primlerin yüzde 5.7 gerilediği görülüyor. Ortalama prim düşerken, kaskoda önemli bir hasar maliyeti olan yedek parça fiyatları, artan döviz kuruyla birlikte yukarıya doğru hareket ediyor. Fiyat ve maliyet arasındaki ters yönlü bu hareket makası daraltıyor ve kâr marjını düşürüyor" diyen Gülen, böyle devam ederse çok zaman geçmeden kasko ürününün de sektörün zarar ettiği ürünler arasına girebileceğinin altını çizdi.





Beklentilerinizi yüksek tutun!

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

adendum.com.tr

Adendum

Gelişim Akademisi eğitimlere devam ediyor

Dubai Starr Sigorta'nın acentelerinin katıldığı İnşaat/Montaj Sigortaları eğitimi gerçekleşti. İnşaat/Montaj Sigortaları hakkında bilgi vermeyi amaçlayan eğitime Dubai Starr Sigorta Oto-Dışı Sigortalar Grup Müdürü Serkan Erdamar eğitimci olarak katıldı.

Dubai Starr tarafından, iki tam gün süren ve Dubai Starr Sigorta'nın seçkin acentelerinin katıldığı bir İnşaat/Montaj Sigortaları eğitimi düzenlendi. Dubai Starr Sigorta Oto-Dışı Sigortalar Grup Müdürü Serkan Erdamar'ın eğitimci olarak katıldığı eğitim, basit bir temel eğitim olmaktan ziyade oldukça kapsamlı gerçekleştirildi. Bu programda Dubai Starr'ın hedefi acentelerinin teknik yetkinliklerine katkı sağlamak ve sektörde uygulaması çok sık bulunmayan ileri düzey bir eğitim uygulaması gerçekleştirmekti.



Eğitim, iki ana kısma ayrıldı. Birinci kısımda, temel inşaat mühendisliği kavramları tanıtıldı; baraj, yol, köprü, derin kazı inşaatları gibi çeşitli inşaat türlerinde karşılaşılan problemler ve çözüm teknikleri tartışıldı.

İkinci kısımda, inşaat/montaj projelerinin yapım şekilleri, projelendirme, ihale aşaması, yer teslimi, geçici ve kesin kabul gibi kavramlar tartışıldı ve bu kavramların yapılan poliçelere etkisi, ne tip durumlarda poliçelerde hangi durumlara dikkat edilmeli konusuna değinildi.

İkinci kısımda ayrıca inşaat poliçelerinde yer alan kloz ve diğer notların poliçeye ve hasarlara etkileri derinlemesine tartışıldı. Sektördeki kloz ve poliçe notları uygulamaları üzerinde duruldu ve farklı şirket uygulamalarının hasarlardaki yansımalarına değinildi. Eğitim programına katılan acentelerin çoğunluğu yıllardır İnşaat/Montaj Tüm Riskler Sigortaları ile uğraşan isimler olduğundan eğitime ilgi ve katılım oldukça yüksek oldu.

HEDEF: İHTİYACI TAM KARŞILAYAN POLİÇE ÜRETMEK

İnşaat/Montaj Sigortaları eğitim programında ayrıca Dubai Starr Sigorta için hedefin ucuz fakat eksik ya da yanlış poliçe üretmekten çok, doğru ve ihtiyacı tam karşılayan poliçe üretmek olduğu; bunun için de Dubai Starr Sigorta teknik ekibinin gerekli teknik bilgiye sahip olduğu ve acentelerine ihtiyaç duydukları anda teknik bilgi ve destek vermeye her an hazır oldukları vurgulandı.

Dubai Starr Sigorta sadece İnşaat/Montaj Tüm Riskler branşlarında değil, şirketin iddialı olduğu Endüstriyel Yangın, Enerji, Sorumluluk, Havacılık branşlarında da aynı yaklaşımı sergiliyor. Bu branşlar için benzer eğitim programları Dubai Starr tarafından yıl içinde çeşitli zamanlarda ayrıca planlanacak. Dubai Starr Sigorta, iş ortaklarımızın kişisel gelişimlerine büyük önem vermeyi sürdürüyor.

Dubai Starr acentelerini Dubai'de ağırladı

Önceki gezinin çok beğeni toplaması üzerine Dubai Starr Sigorta acenteleri ikinci kez Dubai'yi ziyaret etti. Acenteler 3 gün boyunca Dubai'nin doğal ve mimari güzellikleriyle buluştu.

Dubai Starr, 2015'in ilk 3 aylık kampanyasını kazanan acentelerini Dubai'de ağırladı. Hem yılın ilk döneminin yorgunluğunu atmak hem de yılın ikinci yarısına daha da moralli girmeyi hedefleyen Dubai Starr kampanyasına yıl içinde oldukça yoğun bir katılım oldu. Kazanan acenteler iki şirket hissedarından biri olan Oman Insurance'ın merkezinin bulunduğu Dubai'de ağırlandı. Hem şirket isminin içinde bulunması hem de önceki gezinin oldukça beğeni toplaması nedeniyle ziyaret etmek için Dubai ikinci defa tercih edildi. Acentelere, Satış Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Murat Cem Çağlayan ve Oto Kaza Sigortaları Müdürü Ozan Şahin eşlik etti. 3 gün boyunca çeşitli aktivitelerin yanında, acenteler denize girebilmenin de keyfini doyasıya çıkardı.





Gezi süresince, Dubai'de sembol haline gelen ve kıyıdan 280 metre uzakta, deniz üstünde yapay bir ada üzerine inşa edilen Burj Al Arap Oteli, içinde 1.200 dükkânı ile dünyanın en büyük alışveriş merkezi unvanı alan Dubai Mall ve inşaatı 2010 yılında tamamlanan, 828 metrelik yüksekliği ile dünyanın en yüksek gökdeleni olan Burj Khalifa yakından görüldü. 160 katı kullanılabilir olan yapının, yaklaşık 150. kattan sonra geri kalan katları çelik. Bu da yapıya, dünyada ilk defa betonarme kütle üzerine çelik konstrüksiyonla devam edilen ilk bina özelliğini kazandırıyor.

DÜNYANIN 3. BÜYÜK CAMİSİ ZİYARET EDİLDİ

Gezinin ilk günü otele sabah girdikten sonra kahvaltı yapılıp şehir turuna başlandı. Tur esnasında Sheikh Mohammed Palace, Sheikh Hamdan Palace, Rigga Caddesi, Jumeriah Burj Al Arab ve Palmiye Adası görüldü. Öğle yemeği Liman Bölgesi'nde bulunan Bazerkan Restaurant'ta yenildikten sonra deniz ve güneşin tadı çıkarıldı. Akşam yemeği ışıklı su gösterisi eşliğinde Abd El Wahap Restaurant'ta yenildi.

Ertesi gün dünyanın en büyük alışveriş merkezi olan Dubai Mall'daki alışveriş turundan sonra 4x4 Land Cruiser Jeepler ile çöl safarisine katılınıp, akşam yemeği Bedevi Çadırları'nda yenildi. Gezinin 3. günü de Abu Dhabi'ye doğru yola çıkıldı. Dünyanın 3. büyük camisi olan ve eski Abu Dhabi Emiri Sheikh Zayed tarafından yaptırılan cami ziyaret edildi. Ardından Ferrari World'e gidildi ve öğleden sonraki tur tamamlanarak geri dönüldü. Palmiye Adası üzerinde inşa edilmiş olan Atlantis Otel'de keyifli bir akşam yemeği ile gezinin son günü de tamamlandı. 828 metre yüksekliği ile dünyanın en yüksek gökdeleni olan Burj Khalifa yakından görüldü.



Atlantis Otel'deki akşam yemeğinden sonra keyifli bir gezinti yapıldı.

Işık Sigorta'dan acentelerine unutulmaz Karadeniz gezisi

Trabzon ve Rize illerini ve bu illerde bulunan tarihi ve turistik yerler ile Karadeniz'in etkileyici yaylalarını ziyaret eden Işık Sigorta acenteleri, beraberlerindeki Genel Müdür Yardımcısı M. Fatih Çetin ile bol bol sohbet etme fırsatı da yakaladılar. Acentelerle birlikte gerçekleştirilen seyahatlerin, şirket ve acente kaynaşmasını artırdığı gibi, acenteler arasındaki ilişkileri güçlendirdiğini söyleyen Çetin, 2015 yılında düzenlenen bu ilk kampanyaya katılım oranının yüksek olmasından duydukları memnuniyeti ifade ederek, acentelere daha çok kazandıracak, gerek seyahat ve gerekse de ek komisyon kazandıran kampanyaların devam edeceğini kaydetti. Çetin, "Acente toplantıları ve yurtiçi ile yurtdışı gezileri, acentelerimiz ile iş dışında da birlikte olmak için önemli bir fırsat. Birlikte geçirdiğimiz bu sürede birbirimizi daha yakından tanıma ve bilgi alışverişinde bulunma olanağımız oluyor. Geniş bir ailenin fertleri olduğumuzu hissettiren bu geziler, motivasyonumuzu artırmaya da çok katkı sağlıyor" dedi.

DOĞU KARADENİZ'DE YEŞİLLİKLER ARASINDA KAYBOLMAK...

2015 yılının ilk üretim kampanyasında Doğu Karadeniz turu kazanan acenteler 12-13-14 Haziran tarihlerinde yeşil ile mavinin buluştuğu Trabzon ve Rize'de unutulmaz üç gün geçirdiler. Geziye katılan tüm acenteler, Trabzon Havaalanı'nda Işık Sigorta Trabzon Acentesi Zekeriya Zengin tarafından karşılandı. Seyahatin ilk günü yaklaşık 1.700 yıllık Sümela Manastırı'nı ziyaret eden acenteler, tarihi İpek Yolu üzerinden Zigana Geçidi'ni geçerek, Gümüşhane ilinde bulunan rengarenk sarkıt, dikit ve travertenleri ile ünlü Karaca Mağarası'nı gezdiler. Ardından, Düzköy Kayabaşı Yaylası, Türkiye'nin ikinci en büyük mağarası olan Çal Mağarası, Osmanlı yapıtı olan Gülbahar Hatun Camii ve Türbesi, freskleriyle ünlü 13. yüzyıldan günümüze bozulmadan kalan Ayasofya kilisesi ve Ayasofya Müzesi, Atatürk'ün Trabzon ziyaretinde ağırlandığı Atatürk Köşkü'nü ziyaret eden acenteler, Trabzon ilinin panoramik görüntüsünü Boztepe'den seyretme fırsatı yakaladılar. Seyahate katılan acenteler, ikinci gün tarihi Rize Kalesini ve Rize bezi alışverişi için Rize Çarşısı, Çamlıhemşin'de Fırtına Deresi üzerinde bulunan tarihi taş kemer köprülerini ve yine Fırtına Vadisi'nin güneyinde, denizden yaklaşık bin metre yukarıda konumlanmış, yüksekçe bir tepe üzerinde sekiz burç ve bir gözetleme kulesinden oluşan Zilkale'yi, ardından da doğa harikası Ayder Yaylası ve Ayder kaplıcalarını ziyaret ettikten sonra Fırtına Deresi'nde rafting yaparak heyecanlı anlar yaşadılar. Seyahatin son günü Uzungöl Şelalesi'ni ziyaret eden acenteler, kartpostalların değişmez manzarası Uzungöl etrafında zümrüt yeşili ormanların kokusu eşliğinde yürüyüş yapma fırsatı buldular. Seyahate katılan acenteler, doğa ile iç içe tarihi ve turistik mekanları ziyaret ederken, her öğünde servis edilen mısır ekmeği, turşu kavurması ve muhlamanın yanı sıra, Akçaabat köftesi, karalahana sarması, laz böreği ve karalahana çorbası gibi yöreye özgü yemekleri de tatma fırsatı yakaladılar. Katılımcılar, Işık Sigorta'nın geleneksel haline getirdiği, acentesine hem para kazandırıp hem de Türkiye'nin dört bir tarafını gezdirerek ufkunu genişlettiği seyahatlerden çok büyük mutluluk duyduklarını ifade ettiler. Bundan önce de Işık Sigorta'nın düzenlediği birçok seyahate katılan acentelerden Mücahit Palavuz gezi hakkında görüşlerini aktardı: "Ben bu seyahatlerin, sadece eğlenmek, hoş bir vakit geçirmek veya yemek içmek olmadığını, hoşgörünün, dostluğun, arkadaşlığın pekiştiği yeni simaların aramıza katılarak ailenin büyüdüğünü gördüm. Hemen hemen 24 yıldır bu sektörün içinde olan bir kişi olarak sadece şunu söyleyebilirim, bugüne kadar çalıştığımız hiçbir şirkette bu samimiyeti göremedim. Bu samimiyetin Işık Sigorta'nın en büyük gücü olduğu kanısındayım. Bu organizasyonu düzenleyen ve bizlerin kahrını çeken tüm dostlarımızı canı gönülden tebrik ediyorum. Dostlarımız diyorum, çünkü şirketimizin en üst kademesinden en alt kademesine kadar herkesi kendimizden biri olarak görmemize sebep oldunuz. Dostluğumuzun ve beraberliğimizin uzun yıllar sürmesini temenni ediyorum."











Geziye katılan acentelerden Mücahit Palavuz, "24 yıldır sektördeyim. Bugüne kadar çalıştığımız hiçbir şirkette bu samimiyeti görmedim. Tüm Işık Sigorta ekibini dostumuz olarak görüyoruz. Bu samimiyet Işık Sigorta'nın en büyük gücüdür" şeklinde konuştu.

Acenteler, Ayder Yaylası ve Ayder kaplıcalarını ziyaret ettikten sonra çay bahçeleri içerisinden geçen, üzeri kemer köprülerle süslü Fırtına Deresi'nde rafting yaparak heyecanlı anlar yaşadılar.

SBN Sigorta Genel Müdürü Recep Duray:

SBN'nin kârlı büyüme stratejisi devam ediyor

SBN Sigorta'nın 2015'te de büyüyerek kârlılığını artırdığını açıklayan Recep Duray, "SBN Sigorta olarak kârlılık içinde büyüme stratejimiz 2015'te de devam ediyor. SBN Sigorta, 12 çeyrektir üst üste kâr açıklayabilen nadir şirketlerden biri haline geldi" dedi.

2012 yılından beri SBN Sigorta Genel Müdürü olan Recep Duray'la, Türk sigorta sektörü ve SBN Sigorta'nın sektöre bakışıyla ilgili konuştuk. Türk sigorta sektörünün gelişmekte olan bir pazar olduğunu belirten Duray, ülkede sigorta bilincinin gelişmesi ve yabancı şirketlerin Türk sigorta sektörüne ilgisinin artmasıyla sektörün daha da ileriye gideceğini dile getirdi. Duray ayrıca, Şekerbank ile banka sigortacılığı konusunda oldukça iyi işler yaparak, 2014 yıl sonu itibarıyla kârlarını bir önceki yıla göre yüzde 120 artırarak 5 milyon liranın üzerine çıkardıklarını söyledi.



'DİJİTALLEŞME SEKTÖRE KATKI SAĞLIYOR'

"Birçok sektörde önemli bir satış kanalı olan internetin, sigorta satışında da aktif olarak kullanılmasının özellikle orta ve uzun vadede büyümeye olumlu katkı sağlayacağını düşünüyorum. Dijital gelişmeler sayesinde geleneksel müşteri profili, farklı kanalları aynı anda kullanan, dijital ortamdan araştırma yapan, fiyat karşılaştırması yaparak istediği ürünü istediği yerden satın alan müşteri profiline dönüşüyor. Günümüzde teknoloji odaklı kuşağın artık satış kanalı olarak dijital mecraları yoğunlukla kullanmaya başladığını görmekteyiz. Bu müşteri profilini yakalamak isteyen sigorta sektörünün, satın alma süreçleri ve sonrası hizmetler için dijital kanallarını iyileştirme konusunda yoğun bir yatırım sürecine girdiğini söyleyebiliriz. Şirket olarak bizim de bu alanda proje ve yatırımlarımız devam etmektedir. Sigorta sektörünün geleceğini oldukça olumlu görüyoruz."

SBN 2014'TE KÂRINI ARTIRDI

2015 yılını SBN Sigorta açısından nasıl değerlendirirsiniz?

SBN Sigorta olarak kârlılık içinde büyüme stratejimiz 2015'te devam ediyor. 2012, 2013 ve 2014 yıllarındaki mevcut performansımızı artırarak sürdürdük. SBN Sigorta, 12 çeyrektir, üst üste kâr açıklayabilen nadir şirketlerden biri haline geldi. Kuşkusuz bu durum, kararlılıkla yürüttüğümüz oto dışı ağırlıklı çalışmalarımızın bir sonucudur. Hem büyümeyi hem de kârı bir arada başaran ender şirketlerden biriyiz. Sağlıklı büyüme ve kâr, bilanço yapımızı da her geçen gün daha da güçlendiriyor. Gelecekte piyasa koşulları ne kadar zorlu olursa olsun mücadele edecek gücümüz olacağına dair inancımız tam. Sektör ortalamalarında veya üzerinde büyümeye devam ederken bir yandan da kârlılığımızı ciddi anlamda artırıyoruz. Biz yıkıcı rekabete girmeyi tercih etmiyoruz.

Kârlılık içinde büyüme stratejimiz sayesinde geçen yılı da güzel sonuçlarla kapattık, 2014 kârlı bir şekilde büyümeyi başardığımız bir yıl oldu. Kârımız 5 milyon lirayı aştı. Bu bir önceki yıla göre yüzde 120'lik bir kâr artışını ifade ediyor. Sektördeki rekabetin şiddetine karşı elde ettiğimiz bu sonuçların büyük bir başarı olduğunu düşünüyorum. Operasyonlarımızı kolaylaştırmak ve giderlerimizi azaltmak için çalışmalarımız yeni yılda da sürüyor.

'BANKA KANALI POTANSİYELİ ARTIRIYOR'

Banka sigortacılığının gelişimi hakkındaki düşünceleriniz nelerdir? Banka sigortacılığının SBN Sigorta olarak size katkılarını anlatabilir misiniz?

Banka sigortacılığının sektör içerisindeki önemi her geçen gün artıyor. Bankasürans üretiminin sektör içindeki payını ve artış oranını koruması, önemli, kârlı ve gelişime açık bir üretim kaynağı olduğunu göstermektedir. 2015 ilk çeyrek verilerine baktığımız zaman, banka sigortacılığında yapılan üretim sektöre paralel bir tablo çizmiştir ve gerek büyüme oranları açısından gerek kârlılık açısından önceki yıllara göre oldukça olumlu bir seyir izlemiştir. Bu döneme ait verilere baktığımız zaman hayat branşında yaşanan sektör üzerindeki artışla birlikte, hayat dışı branşta görülen sektöre paralel artış, banka sigortacılığında sektörün üzerinde büyüme gerçekleştirdi.

Sektördeki genel prim üretimi toplamı içerisinde banka kanalının payı, geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre paralel gitmektedir. Bundan sonraki dönemde de bankasürans ile üretilen poliçe adetlerinde artış devam edecektir. SBN Sigorta, olarak Şekerbank'ı tanıyan, bilen, sadece iyi diyalog değil, aynı zamanda iyi hizmet veren bir ekip oluşturduk ve Şekerbank ile banka sigortacılığı konusunda oldukça iyi işler yaptık. Tüm ekibimiz bu alana konsantre oldu ve organizasyon yapısını, iş yapış modellerimize banka ile uyumlu hale getirdik. Bunun sonucunda, genel olarak üretiminin yüzde 60'ından fazlasını banka kanalı ile yapan konumumuzu koruduk. Banka kanalının son 5 yıllık verilerine baktığımızda, potansiyelinin düzenli olarak arttığını, penetrasyon oranı ile Türk sigorta pazarına yeni bir soluk kazandırdığını görüyoruz. Geçmiş yıllarda kasko sigortalarında oluşan teknik zararın son iki yılda kâra dönüşmesi bir iyimserlik yarattı. Özellikle hayat dışı branşlarda teknik kârın artmasının sektörümüzün konsolide mâli tablolarına olumlu etkisi olacaktır.

Size göre sektördeki rekabette orta yol bulunabilir mi?

Fiyat rekabeti serbest piyasa ekonomisinin değişmez şartı. Ancak bunun yıkıcı bir rekabete, yani fiyat savaşına dönüşmemesi gerekli. Sektörde fiyat savaşı, prim üretimi içinde en büyük ağırlığa sahip oto sigortalarında yaşanıyor. Savaşın yeniden başlaması durumunda hayat dışı sektörde geçen yılki kârlı tablo tersine dönecektir ve sektör yeniden zarar edecektir. Fiyat savaşı tüketicilerin belki başlangıçta sigorta ürünlerini daha düşük fiyatlarla almasına imkân tanıyor. Ama tüketicilerin de bir süre sonra aldıkları malın/hizmetin kalitesi bozuluyor. Fiyat savaşı, uzun vadede aslında tüketiciye de yaramıyor. Tüketicilerin sadece fiyata değil, içeriğe ve hasar sonrası hizmet kalitesine de önem vermesini öneriyoruz.

GELİŞEN PAZAR OLARAK TÜRK SİGORTA SEKTÖRÜ

SBN Sigorta olarak Türk sigortacılığı hakkında düşünceleriniz nelerdir? Sektörün şu an bulunduğu durumu nasıl yorumlarsınız?

Gelişmiş ve gelişmekte olan tüm ülkelerde ekonomik büyüme ve sigortacılık sektörü paralel bir gelişim göstermekte. Türkiye'de de sigortacılık sektörü, son dönemde istikrarlı bir büyüme sergilemektedir. Dünya ile kıyaslandığında sigortacılık sektörü Türkiye'de henüz doyum noktasına ulaşmamış, gelişmesini sürdüren ve yüksek potansiyel barındıran bir sektör olarak öne çıkmakta.

Bu görünümüyle Türk sigorta sektörü, 2014 yılında beklediği genişlemeyi sağlayamadı; fakat buna rağmen dinamizmini sürdürmüştür. Yeni ürün ve uygulamalar, yeni ihtiyaçların karşılanması ve sigorta bilincinin artması açısından sektöre 2014 yılında da olumlu katkılar yapmıştır. Kasko sigortası genel şartlarında yapılan değişiklikler neticesinde kasko ürününde çeşitlilik sağlanmıştır. Son iki yıldır kâr eden kasko branşındaki iyileşme sektörü de olumlu etkilemiştir.

'PAZAR YABANCI ŞİRKETLER İÇİN CAZİBESİNİ KORUYOR'

Türk sigorta sektöründeki yabancı yatırımlar hakkında görüşleriniz nelerdir? Önümüzdeki yıllarda yabancı şirketlerin ülkemize ilgisi sizce nasıl olacaktır?

Sektörde hâlâ fiyat bazlı rekabet devam ediyor. Hatta artarak devam ediyor. Ancak ülkemizde sigorta ihtiyacı tam olarak yerine getirilmiyor. Sigorta şirketleri yeterli büyüklüğe ulaşamadı. Zaten yabancı şirketlerin yatırım yapmalarının nedeni de bu. Hâlâ cazip bir pazar konumundayız. Türkiye'de sigortacılık henüz tabana yayılmış değil. Endüstriyel tesisleri bir tarafa koyarsak, bireysel sigortalarda büyük eksiklikler var. Zorunlu olan DASK sigortasında bile sigortalanma oranı yüzde 25. Bu rakamlarla Türk sigorta sektörünün yerli ya da yabancı her şirket için cazip olduğunu düşünüyorum. Sektöre gelen yabancı şirketlerin kendi vizyon ve deneyimlerini Türk sigortacılığına yansıtması sağlanırsa pazar daha da büyütülmüş olur. Getirdikleri bilgi ve deneyimleri Türk sigorta sektörüne göre şekillendiremeyen şirketlerin pazarı terk etmesi söz konusu olabilecek. Rekabeti fiyatla yapmanın sonu gelmeyecek. Rekabetin sadece fiyat değil, içerik ve hizmet üzerine olması gerektiği de zamanla anlaşılacak.

Türk sigorta sektörüne önümüzdeki dönemlerde ilgi daha da artacaktır. "İstanbul Finans Merkezi" projesi çerçevesinde sigortacılık daha cazip hale gelecek, AB'ye uyum sürecinde yeni ürünler piyasaya sunulacak.

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

Swiss Re Sigma Raporu:

Sigortacılıkta yükselen pazarlar: Çin ve Hindistan

Yeni Sigma raporuna göre, birleşme ve satın alma sigorta sektöründe yeni pazarlar yaratıyor. Birleşme ve satın almanın en çok görüldüğü bölge Avrupa olmaya devam etmekle birlikte, Çin ve Hindistan liderliğinde Asya Pasifik pazarı hızla büyüyor.

Duygu Tardü
duygu@sigortacigazetesi.com.tr

Swiss Re'nin yeni Sigma raporu "Sigortada ve birleşme ve satın alma: Yeni dönemin başlangıcı" raporuna göre, sigorta endüstrisindeki birleşme ve satın alma (M&A-Mergers and Acquisitions) hareketleri hâlâ mali kriz öncesinde görülen seviyesinin altında kalsa da yükselişe geçti. 2009'daki ekonomideki sert düşüşten sonraki yıllarında sigorta sektöründeki birleşme ve satın almalar nispeten düşük kaldı. Ama sektörde hareket son aylarda tekrar yükseldi ve araştırma sonuçları bu trendin daha da yükseleceği sonucunu doğuruyor.

Sigma'nın 2015 yılı başlarında sunduğu araştırma "Sigortada birleşme ve satın alma: Yeni dönemin başlangıcı" raporuna göre son yılların yeni gözde pazarı Asya Pasifik olarak ortaya çıktı.

En çok birleşme ve satın alma faaliyetlerinin görüldüğü bölge 2008-2014 yılları arasındaki gibi yeniden yüzde 35 oranıyla Avrupa olarak görüldü.

Avrupa'yı aynı yıl aralığı için yüzde 24 oranıyla Kuzey Amerika izliyor. Fakat araştırma genelinde en dikkat çeken veri kuşkusuz, 2001-2007 yılları arasında yüzde 9 oranında birleşme ve satın alma gerçekleştirilen Asya Pasifik'in 2008-2014 yılları arasında yüzde 34 oranına yükselmesi olarak karşımıza çıkıyor.

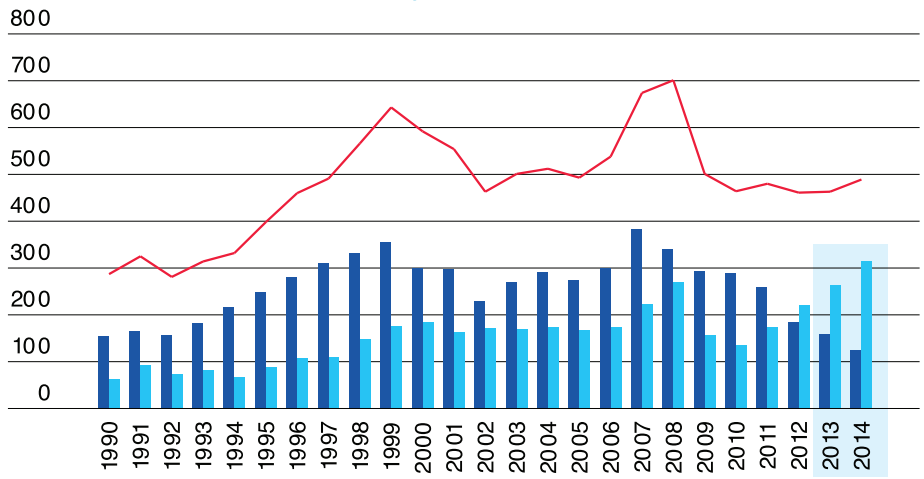
ÖNEMLİ OLAN RİSKİ DOĞRU YÖNETMEK

Hissedarların bakış açılarına göre, ekonomik değer yaratması ve zenginliği güçlendirmesiyle birleşme ve satın alma hamleleri başarı olarak kabul ediliyor. Birleşme ve satın alma işlemleri ayrıca geçtiğimiz 10 yılda alıcılara uzun süreli olumlu bir trend sağladı ve sağlamayı sürdürüyor. Bir birleşme veya satın alma yoluyla yaratılan ekstra değer, yeni oluşan kuruluş tarafından hasat edilebilir sinerji yaratıyor. Ama bunun yanı sıra işletme riskleri ve ticari risklerin de çoğaldığı dikkat çekiyor. Risk yönetimi konusunda iddialı olan şirketler birleşme ve satın alma yöntemiyle varlıklarını güçlendiriyor.

"Birleşme ve satın alma" gelişen pazarlarda sigortayı güçlendiriyor. Araştırmanın sonucuna göre, Çin, Hindistan, Endonezya, Malezya, Myanmar, Filipinler, Tayland gibi ülkeler, değiştirdikleri kurallar ve kanunlar sayesinde gün geçtikçe birleşme ve satın almaya uygun hale geliyor.

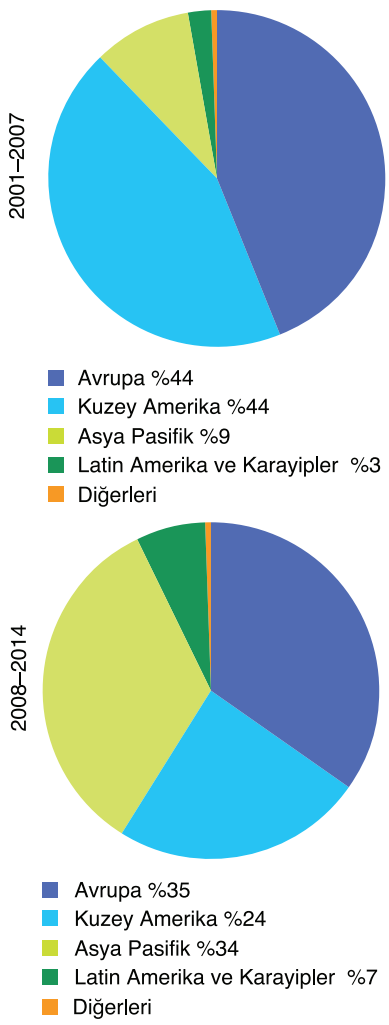
2001-2007 yılları arasında hayat sigortası branşında Asya Pasifik bölgesinden şirket satın alma oranı yüzde 9 iken 2008-2014 yılları arasında şirket satın alma oranının yüzde 34'e çıktığı görüldü. Bu oran, Çin ve Hindistan gibi dev ülkelerin içinde bulunduğu Asya Pasifik pazarının son yıllarda ne kadar büyüdüğünü gösteriyor.

1990-2014 yılları arasında sigorta sektöründeki küresel birleşme ve satın almalar





Bölgelere göre 2001-2007 ve 2008-2014 yılları arasında hayat branşında satın almalar



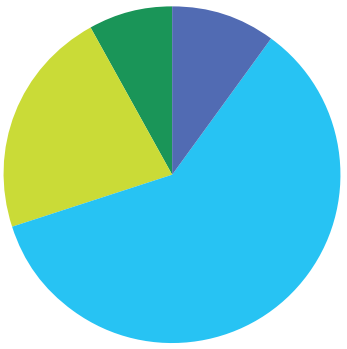
Bölgelere göre 2001-2007 ve 2008-2014 yılları arasında hayat dışı branşında satın almalar:

2001–2007



- Avrupa %11
- Kuzey Amerika %83
- Asya Pasifik %6
- Latin Amerika ve Karayipler %0

2008–2014



- Avrupa %10
- Kuzey Amerika %60
- Asya Pasifik %22
- Latin Amerika ve Karayipler %8

2001-2007 yılları arasında hayat sigortasında Asya Pasifik'teki satın alma oranı dünya toplamının % 9'una denk geliyordu. Bu oran 2008-2014 yılları arasında % 34'e çıktı. Hem Avrupa hem de Kuzey Amerika'da % 44 olan oran ise Avrupa'da % 35'e, Kuzey Amerika'da % 24'e düştü (sol sayfanın altındaki grafik).

Hayat dışında Asya Pasifik'in 2001-2007 arasında % 6 olan satın alma oranı, 2008-2014 arasında % 22'ye yükseldi. Latin Amerika ve Karayipler'de dünya genelinde sıfır olan satın alma oranı, 2008-2014 arasında % 8'e çıktı (yandaki grafik).

2001-2007 yılları arasında hayat dışı branşında Asya Pasifik bölgesinden satın alma oranı yüzde 6 iken 2008-2014 yılları arasında aynı oranın yüzde 22'ye çıktığı görüldü. Ayrıca Latin Amerika ve Karayipler'de yüzde 8 oranında artış görülür.

HİNDİSTAN'DAN YABANCI YATIRIMCIYA YEŞİL IŞIK

Asya Pasifik bölgesinde sigorta sektöründe gelişmekte olan ülkelerdeki yabancı sermayecilere tanınan hakların değişmesi pazarda büyüme sağladı. En büyük değişiklik Çin ve Hindistan'da görüldü. Gelişmekte olan pazarların yeni kısıtlamaları:

Çin: Yabancı yatırımcılara hayat sigortası şirketlerinin yüzde 50 hissesine kadar yönetime ortak olabilme imkânı tanındı. Hayat dışı şirketler için böyle bir kısıtlama konulmadı. Yabancı yatırımcıların sigorta şirketinin yüzde 25'inden fazlasını yönetebilmesi için, yerli yatırımcılardan daha sıkı kurallara tabi olma zorunluluğu getirildi.

Hindistan: 2015 yılında doğrudan ve dolaylı yabancı yatırımcıların hayat ve hayat dışı sigorta şirketlerinde hisse sahibi olabilme oranı yüzde 26'dan yüzde 49'a çıkarıldı. Ayrıca yabancı reasürörlere de Hindistan'da şube açabilme hakkı tanındı.

Endonezya: Sigorta aktivitesi içeren herhangi bir şirketin yabancı hissedarlar oranı yüzde 80 ile sınırlandırıldı.

Malezya: Yabancı hissedarlar yüzde 70 ile sınırlandırıldı. Yüzde 70'ten fazla yatırımların duruma göre değerlendirileceği belirlendi.

Myanmar: Sigorta sektöründe yabancı yatırımcılara izin verilmiyor.

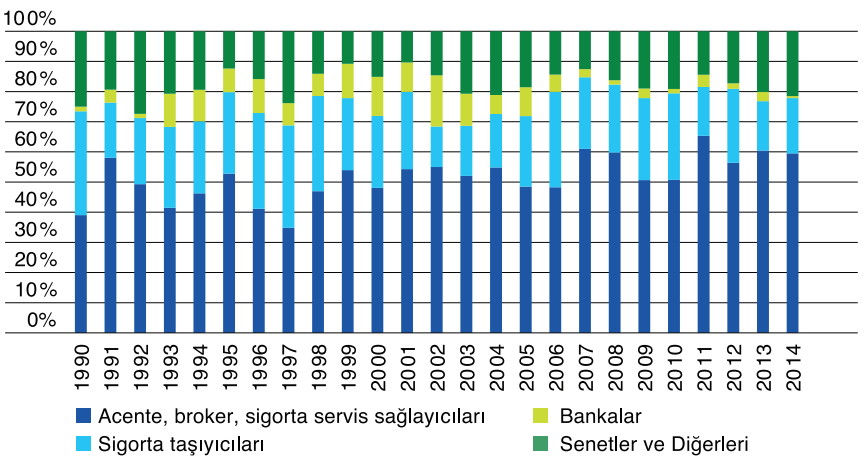
Filipinler: Yabancı yatırımcı yerli bir sigorta şirketinde ortak olabilme izni verildi. Hasar tespit şirketlerinde ise yabancı sermaye oranı en fazla yüzde 40 olarak belirlendi.

Tayland: Sigorta ve reasürans şirketleri yabancı yatırımcılara açık hale geldi. Fakat yüzde 49 oranından fazlası için devletten onay zorunlu kılındı.

2000'Lİ YILLAR VE AFRİKA

2000'li yılların başından itibaren Güney Afrika ve Afrika'nın kuzeyindeki bazı ülkelerde sigorta pazarı hareketlenmeye başladı. Fakat şimdilerde, çoğunluklu olarak Sahra Çölü'nün altında bulunan ülkelerinde sigorta şirketlerinin birleşme yöntemiyle büyüdüğü görülüyor. Ekonomilerinin büyümesiyle birlikte Nijerya ve Kenya aktif olarak büyüyen pazarlar halini aldı.

1990 ile 2014 yılları arasında acenteler, brokerler ve sigorta hizmet sağlayıcıları tarafından gerçekleştirilen satın almalar:



Son dönemin en büyük satın alması Aralık 2014'te gerçekleşen XL Group'un Catlin'i satın alması olarak görüldü. XL-Catlin, 4.1 milyar dolarlık anlaşma sonunda en büyük 10 reasürans şirketi arasına girdi. Son dönemin en büyük birleşmesi ise PartnerRe ile AXIS'in 11 milyar dolarlık birleşmesi olarak ortaya çıktı.

ÇİN SEKTÖRDE HIZLA YÜKSELİYOR

Çin, 2014 yılında dünya sigorta pazarının yükselen gücü olmayı sürdürdü. 2014 yılının haziran ayında yürürlüğe giren yasa sayesinde, dünya devi Çin, sigorta sektöründeki birleşme ve satın almalara uygun hale geldi. Yabancı şirketler hâlâ sadece Çin şirketlerinin en çok yüzde 50'sini satın alabilir durumda. Ama Çin'deki yeni kanun yabancı yatırımcılara imkân sağlamış oldu.

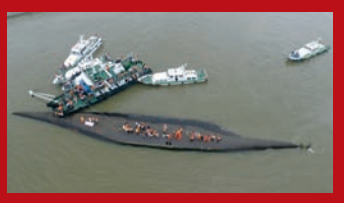
BİR DİĞER NEDEN TEKNOLOJİ

Bunun yanı sıra teknolojik gelişmelerden yararlanmanın sektörde müşteri ilişkileri için temel gereksinimi olmasının yanı sıra, dijital bilgi birikimi her sektörde olduğu gibi sigorta sektörü için de vazgeçilmez bir hale geldi. Big Data ve telematik yöntemleri sektörün sacayakları şeklini aldı. Bu nedenle, birleşme ve satın alma işlemleri sırasında şirketler sadece finansal yarar gütmüyor; ayrıca son yıllarda teknolojik gelişmelerden faydalanmak adına teknolojik kazanım edinebilecekleri şirketlerle birleşme ve satın alma yoluna da giriyor. Son yıllarda teknoloji şirketleriyle birleşen sigorta şirketlerinin sayısı hızla artıyor.

2012 Aralık 2015 Şubat arası en büyük satın alma ve birleşmeler

Duyuru tarihi	Satın alan şirket	Hedef Şirket	Anlaşma fiyatı milyar dolar
Aralık 2012	Aquiline	Equity Redstar	0.1
Haziran 2013	Enstar/Stone Point	Atrium	0.2
Temmuz 2013	Enstar/Stone Point	Torus	0.7
Ağustos 2013	Ian Beaton and Management	Ark Syndicate Management	0.4
Ağustos 2013	Lancashire	Cathedral	0.4
Ağustos 2013	AmTrust	Sagicor	0.1
Eylül 2013	ANV	Jubilee Managing Agency	N/A
Aralık 2013	Sompo	Canopius	1.0
Şubat 2014	Qatar Insurance Company	Antares	0.2
Temmuz 2014	BTG Pactual	Ariel Re	0.4
Kasım 2014	RenaissanceRe	Platinum Underwriters	1.9
Aralık 2014	XL Group	Catlin	4.1
Ocak 2015	PartnerRe	AXIS	11.0
Şubat 2015	Fairfax Financial Holdings	Brit	1.9

PartnerRe ile AXIS arasındaki 11 milyar dolarlık anlaşma ve XL Group'un Catlin için ödediği 4.1 milyar dolar son döneme damgasını vuran satın alma ve birleşmeler arasında başı çekti.



- **ÇİN'DEKİ GEMİ FACİASINDA 15 MİLYON DOLAR SİGORTA TAZMİNATI**

  Çin'de 400'den fazla cana mal olan Yangtze nehrinde alabora olan gemi için yaklaşık 92.5 milyon yen (14.91 milyon dolar) sigorta tazminatı ödenmesi bekleniyor.

- **JAPON SİGORTA DEVİNDEN 7.5 MİLYAR DOLARLIK SATIN ALMA**

  Tokio Marine, şirket tarihindeki en büyük satın almayı gerçekleştiriyor. Şirket, Texaslı HCC şirketini, hisse başı 78 dolara gelen anlaşma ile 7.5 milyar dolara satın alacak.



- **ABD'DE ORMAN YANGINI RİSKİ EN YÜKSEK SEVİYEDE**

  ABD'de 4.5 milyon konut orman yangını tehdidi altında... California, Texas ve Colorado en fazla orman yangını riski altında bulunan eyaletler. Rapora göre sadece Texas'ta 2 milyon konut orman yangınlarından etkilenebilir.



- **SWISS RE, NİJERYA'DA SATIN ALMA YAPMAYA HAZIRLANIYOR**

  Afrika'da 60 yıldır faaliyetlerini sürdürmekte olan Swiss Re, kıtanın en büyük ekonomisine sahip olan ve hızlı bir şekilde büyümekte olan Nijerya sigorta şirketlerinden hisse almayı hedefliyor.



- **CIGNA, ANTHEM'IN 47 MİLYAR DOLARLIK TEKLİFİNİ REDDETTİ**

  Cigna, ABD'nin en büyük ikinci sağlık sigortası şirketi Anthem'in yaptığı 47 milyar dolarlık birleşme teklifini reddetti. Teklifin kendileri için "hayal kırıklığı" olduğunu söyleyen Cigna yetkilileri, hissedarlarının menfaati için teklifi kabul etmediklerini söyledi.

- **COOPER GAY'IN CEO'SU GÖREVİ BIRAKIYOR**

  Küresel sigorta ve brokerlik şirketi Cooper Gay Swett & Crawford'un (CGSC) Group CEO'su Toby Esser görevini bırakıyor. Esser'ın bıraktığı pozisyona yeni biri atanana kadar görevi eski AIG CEO'su olan CGSC Yönetim Kurulu Üyesi Martin Sullivan devralacak.



NÜFUSU KÜÇÜK SİGORTACILIĞI BÜYÜK:

SLOVENYA

Orta ve Doğu Avrupa'nın en gelişmiş sigorta pazarlarından olan Slovenya, 2 milyonluk nüfusuyla 2.7 milyar dolarlık sigorta primi üretiyor. Yüzde 5.6'lık sigorta penetrasyon seviyesi ile sigorta bilincinin yüksek olduğu ülkelerden olan Slovenya'da aslan payını Türkiye'deki gibi hayat dışı branşlar alıyor.



Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr

Slovenya'nın bazı ölçümlere göre olgunluk seviyesine ulaşmış sigorta sektörü, ülke ekonomisinin genel zayıflığı nedeniyle zarar görüyor. Gelecek dönemde ise, nüfusun gittikçe yaşlanması, ülkenin ileri gelen çok uluslu şirketlerinin inovatif çözümleri ve endeksli ürünlerin tanıtımına ayrılan kaynaklar nedeniyle hayat branşının çıkışa geçmesi bekleniyor. Bununla beraber, tamamlayıcı emeklilik sistemleri, organize tasarruf planlarından doğan rekabet ortamının kızışması nedeniyle, Slovenya'nın hayat sektörünün öngörülebilir dönemde potansiyeline göre düşük seviyelerde kalması bekleniyor. Slovenya, Orta ve Doğu Avrupa bölgelerindeki ülkelerin arasında, -kur hareketlerinden dolayı prim üretimleri dolar bazında küçülmeye devam etse de- küçük ancak kararlı bir şekilde büyüyen bir ekonomi olarak yer alıyor. Bu durum aynı bölgedeki diğer ülkelerle de benzerlik gösteriyor. Devlet monopolisi ve içkaynaklı sigorta şirketleri, zaman içinde sektördeki varlıklarını kaybederek, pazar paylarını küresel ve bölgesel çok uluslu şirketlerin yerel iştiraklerine kaptırıyor. Sigorta sektöründeki oyuncuların çoğunluğunun gerekli sermayeye ulaşımı bulunuyor. Şirketlerin çoğunun uzmanlaşmış sağlık sigortası kuruluşları bulunuyor. Ülkedeki underwriting faaliyetleri ile disiplinli ve düzgün bir şekilde işliyor. Slovenya'da hayat dışı sektörü, ülkede önemli bir endüstri haline gelen sağlık sigortalarının da eklenmesiyle pastanın büyük kısmına sahip durumda. Sağlık sigortalarının eklenmesi, hayat dışı sigorta penetrasyonunun yüzde 4 gibi yüksek bir seviyede bulunmasının en büyük nedeni olarak gösteriliyor. Ancak, önümüzdeki yıllarda sağlık sigortalarındaki büyümenin durağanlaşması bekleniyor. Bunun asıl sebebi ise, sigortacıların ve hükümetin, nüfusu gittikçe yaşlanmakta olan bir ülkede özel sağlık harcamalarını kontrol etmek için adımlar atması.

BÜYÜME OTODAN GELİYOR

Slovenya'nın hayat dışı sigorta branşında büyümeyi oto sigortalarının sırtlaması bekleniyor. Müşterilerine verdikleri hizmetleri iyileştirebilen şirketler, prim fiyatlarını da artırabiliyor. Aynı zamanda ulusal araç filosunun yenilenmesi ve iyileştirilmesinin de hayat dışı oyuncularını pozitif yönde etkilemesi bekleniyor. Hayat dışı sigortalarında asıl büyümenin öngörülebilir dönemde oto sigortalarından gelmesi bekleniyor. Sovenyalıların araçlarını satmaya başlaması ve piyasada sirkülasyon oluşması sigorta primlerini de artırabilir. Aynı zamanda primler, büyük sigorta şirketlerinin bölgede



SAYILARLA SLOVENYA

Nüfus: 2.1 milyon
GSYİH: 48 milyar dolar
Kişi başı GSYİH: 23.300 dolar
Kişi başı prim: 1.300 dolar
Dünya Sigorta Pazarındaki Payı: %0.06
Prim Üretimi: 2.7 milyar dolar
Hayat: 800 milyon dolar, Hayat Dışı: 1.9 milyar dolar
Sigortacılığın GSYİH'deki Payı: %5.6
Hayat: 1.7, Hayat Dışı: 3.9

iştiraklerinin yaptığı gibi, oto sigortalarındaki hizmet kalitesinin artırılmasıyla da yükselebilir. Slovenya'nın demografisine bakıldığında, hükümetin, vatandaşlarının kendi emeklilik gelirlerini oluşturabileceği hayat sigortalarını ve diğer kanalları teşvik etmesi en uygun seçenek olarak ortaya çıkıyor. Ancak, Slovenya vatandaşları hayat sigortası için, oldukça yüksek olan kişi başı yıllık gelirlerinin çok küçük bir bölümünü ayırıyor. Slovenya'da hayat sigortalarının gelişiminin önünde büyük engeller bulunuyor ve bunların yakın dönemde kalkması pek olası gözükmüyor. Mevduat hesapları ve gayrimenkul gibi yöntemlerle rekabet eden hayat sigortaları fazla birikimi olan müşteriler tarafından tercih edilmiyor. Buna rağmen, sektörün orta dönemde, büyük çok uluslu şirketlerin iştirakleri ile inovatif ürünler geliştirmesi sayesinde yıllık yüzde 6-7 arasında bir büyüme yakalayabileceği düşünülüyor. Slovenya sigorta sektörünün geleceği ile ilgili iki senaryo bulunuyor. Ya yabancı büyük sermayeli şirketler Slovenya sektörünün küçüklüğü ve durağanlığı nedeniyle sermayelerini başka şirketlere kaydıracak, ya da Avrupa menkul kıymetler borsasının iyileşmesi ile yatırım bazlı ürünlere olan ilgi artacak. Dönüm noktasında olan Slovenya sigorta sektörünün hangi senaryoya uyacağını önümüzdeki dönemde göreceğiz.

SADECE 25 YAŞINDA

1990 yılında gerçekleştirilen referandum ile Yugoslayva'dan ayrılma kararı veren Slovenya, 25 Haziran 1991 yılında özgürlüğünü ilan etti. Bundan sonra Yugoslavya ile yapılan 10 günlük savaşta yüzlerce can kaybı yaşandı. Slovenya, 1992 yılında Birleşmiş Milletler tarafından resmi olarak tanındı.



SOYU TÜKENEN TÜRLER GERİ DÖNECEK

Kitaba göre, biyoloji, kimya biliminden çok daha önemli bir konuma gelecek. Biyoloji, nanobilim ve bilişimle birleşerek bugün aklımıza bile gelmeyecek keşifler getirecek. Büyük ihtimalle 2050 yılında soyu tükenmiş bitki ve hayvanlar tekrar hayata döndürülebilecek, dünyanın çok derinlerinde yaşadığı düşünülen yeni bakteriler bulunacak.

BİREYLERİN ÖZGÜRLÜĞÜ DOĞU'DA ARTARKEN BATI'DA AZALACAK

Politik açıdan da büyük değişimler bekleniyor. Gazetecilerin öngörüsüne göre Batı ülkeleri bireylerin özgürlüğü konusunda birkaç basamak gerileyecek. Diğer taraftan Afrika, Orta Doğu, Güneydoğu Asya ve Latin Amerika'da bireylerin özgürlüğü büyük ölçüde artacak. Düşünce özgürlüğü ve kamu faaliyetleri konusunda günümüzde geri kalmış olarak bildiğimiz ülkeler ciddi bir ilerleme süreci geçirecek.

MEGA DEĞİŞİM:

2050 yılında dünya nasıl olacak?

The Economist dergisinin 20 yazarının hazırladığı "Megachange: The World in 2050" adlı kitap, bundan 35 yıl sonra dünyanın nasıl bir hal alacağına dair öngörüler sunuyor. Kitaptaki tahminlere göre, kadınlarla erkekler arasındaki eşitsizlikler azalacak. Ev işlerini robotlar yapacak, büyük şirketlerin yönetim kurullarının yarısını kadınlar oluşturacak. Bireylerin özgürlüğü doğuda artarken batıda azalacak.

Uzay bilimleriyle ilgili başka gezegenlere yerleşim gibi çok büyük yenilikler, değişiklikler beklememek gerek. 2050'de bilim sadece tek bir temel soruya odaklanacak: Dünyada yaşam nasıl oluştu? Bununla beraber, büyük ihtimalle 2050 yılına kadar uzayda farklı yaşam şekilleri olduğu keşfedilecek. Bunlar muhtemelen basit organizmalar olacak, fakat yalnız olmadığımız kanıtlanmış olacak.



The Economist dergisinin yirmi yazarı tarafından hazırlanan kitap "Mega Değişim" (Megachange: The World in 2050) dünyanın 35 yıl sonra nasıl bir hal alacağına dair çarpıcı tahminler içeriyor. Her biri farklı bir yazarın kaleminden çıkan yirmi bölümlük kitaba göre, bizi bekleyen gelecek tahminlerimize kıyasla çok daha fazla değişecek.

Kitapta yer alan tahminlere göre 2050 yılında dünya nüfusu 9 milyarı bulacak. Çin yaş ortalaması en yüksek ülkelerden biri olacak. Nijerya da nüfus bakımından ABD'yi yakalayacak. Kişiler yabancı dilleri neredeyse hiç öğrenmeyecek. Buna rağmen, insanlar arasındaki iletişim çok hızlı gelişen teknolojik çevirmenler sayesinde şimdikinden daha iyi olacak. Seyahatler bugün olduğu gibi devam edecek, fakat sanal oda toplantıları sayesinde iş seyahatlerine gerek kalmayacak. Suudi Arabistan ve Pakistan'da ikinci sınıf muamele gören kadınlar da dahil, tüm kadınlar nihayet erkeklerle eşit haklara tamamen kavuşacak. 2050 yılına kadar dünya nüfusu patlama yaşayacak. Dünyadaki nüfusun 1 milyarı bulması için 250 bin yıl geçmesi gerekti, ama 1999 yılında Saraybosna'da doğan 6 milyarıncı birey ile 2011'de Hindistan'da doğan 7 milyarıncı birey arasında sadece 12 yıl fark var. Kitapta bu veriye dayanılarak 35 yıl içinde dünya nüfusunun 9 milyara ulaşacağı kanısına varılıyor.



2050'DE EN YÜKSEK NÜFUSA SAHİP ÜLKE HİNDİSTAN OLACAK

Bununla beraber en fazla nüfusun 1.7 milyarla Hindistan'da olacağı tahmin ediliyor. Hindistan, nüfusu 10 yıl içinde 1.4 milyara ulaşacak Çin'den daha fazla nüfusa sahip olacak, fakat Çin'in nüfusu zaman geçtikçe azalmaya başlayacak. Asya, 2050 yılında dünya nüfusunun yarısından fazlasının yaşayacağı bir kıta konumunda olacak. Afrika ise sık yerleşime sahip Avrupa'dan üç kat fazla nüfusa sahip olacak.

2050'li yıllarda dünya nüfusunun yüzde 70'lik kısmı şehirlerde yaşayacak ve dünyada, nüfusu 10 milyonun üzerinde olan 40'tan fazla mega şehir olacak. Bugün 28 olan dünya yaş ortalaması 2050 yılında 38'e kadar yükselecek. Bununla beraber ortalama insan ömrü 70 yaşın üstüne çıkacak. Teknolojik gelişmeler sayesinde bugünün en zengin ve en fakir ülkeleri arasındaki uçurum azalacak. Afrika ülkelerinde ve Asya'da ortalama gelir ve alım gücü diğer dünya ülkelerine göre daha fazla olacak. Bunun sayesinde de gelişmekte olan ülkelerle Batı arasındaki hayat standartları birbirine yaklaşacak.

Tıbbın gelişmesiyle beraber sağlık hizmetleri günümüzdeki gibi olmayacak. Şirketler yeni teknolojiler üreterek sağlık hizmetlerinin daha ucuz ve ulaşılabilir olmasını sağlayacak. İnsanların genetik kodlarının çözülmeye başlanması sayesinde ölümcül hastalıklara çare olacak yeni metotlar bulunacak. Günümüzde milyonların canını alan ölümcül hastalıklar ya bitmiş olacak ya da bitme noktasına gelecek. Bu, taşıma sırasında soğuk tutulmak zorunda olmayan aşılar sayesinde başarılacak. Bu sayede aşılar daha rahat yayılabilecek ve dünyanın en kuytu köşelerine dahi ulaşabilecek. HIV ölümcüllük olmaktan çıkacak ve kronikleşecek, büyük ihtimalle HIV virüsünün yayılmasını engelleyecek aşı da bulunmuş olacak.

KADINLAR ERKEKLERLE EŞİT KONUMA GELECEK

Sağlık sektörü gelişirken kadının dünyadaki konumu da gelişecek. Bugün, kadınların toplumdaki konumu Batı'da bile kötü durumda. Global ölçekte bakıldığında parlamentolardaki temsilcilerin yüzde 20'sinden daha azı kadın. ABD'de ise durum ortalamadan da vahim, kongrelerde bulunan kadın temsilci oranı sadece yüzde 17. Bununla beraber, kadınlar kanun önünde eşit, fakat kazançları yaptıkları işe göre erkeklerle eşit değil.



Bunların hepsi 2050 yılında değişmiş olacak. Sadece kadınların eşitliğini kabul ederek de değil, gelişen teknoloji sayesinde ev işleriyle uğraşılmasının tamamen gereksiz bir hale gelmesinin de bunda etkisi büyük olacak. Bu işleri yüksek donanımlı robotlar yapacak. 2050 yılında büyük ölçüde zengin ülkelerdeki büyük şirketlerin yönetim kurullarının yarısı kadınlardan oluşacak.

2050 yılında insan ilişkileri, insanlar arasındaki iletişim ve bağlılık da günümüzdekinden farklı olacak. Şu anda Facebook 1.44 milyar kullanıcıya sahip, 35 yıl sonraysa dünya nüfusunun yarısının sosyal bir ağda hesabının olması bekleniyor. Bununla beraber, insanların alışkanlıkları ve kişisel ihtiyaçları doğrultusunda hizmet veren çok sayıda bilgisayar servisi ortaya çıkmaya başlayacak. Bu sayede kişisel hesapların ele geçirilme riski günümüze nazaran çok daha az olacak.

'ORTAK KİTLE İSTİHBARATI' GELİŞİP YAYGINLAŞACAK

Gelecek yıllarda sosyal ağları kullanan kuşakların arasındaki fark da azalacak. Bugün 60 yaşın üzerindeki sosyal ağ kullanıcı ortalaması yüzde 10'ken, 2050 yılında çok daha fazla olacak. Çok sayıda bilginin bulutlar içine saklanması gibi teknolojideki büyük gelişimler ve internetin fazla yaygınlaşması kullanıcılara evde işte, cepte ve bilgisayarda bilgilerine ulaşım imkanı veriyor. Bu da "ortak kitle istihbaratı" denilen yeni bir oluşuma zemin hazırlıyor, günümüzde yüz binlerce insanın Wikipedia'da bildiği ve uzman olduğu alanlarla ilgili bilgilerini paylaşması da bunun bir örneği.

2050 yılında durum bundan çok daha gelişmiş ve yaygın olacak. Yüz binlerce insan ortak kitle istihbaratı sayesinde birçok verinin ulaşılabilir olmasını sağlayacak. İnternet ise marketing ve fikirlerin kolaylıkla paylaşılması sayesinde dünya politikasının şekillenmesinde büyük bir yere sahip olacak.

Üretim ve ekonomi konusunda da bizi şimdikinden daha büyük bir küreselleşme bekliyor. Dünyanın önde gelen iktisatçılarına göre şu anda dünya ekonomisi sanıldığı kadar büyük değil. Günümüzdeki durum için yarı küreselleşme de denilebilir. Ama bu durum yakında değişecek. "Günümüzde ülkeler geçmiştekine göre daha özgür, ticaret daha güçlü, anlaşmalar ise daha büyük istikrar sunuyor" diyen The Economist yazarları bir de öngörüde bulunuyor: "Dünya 35 yıl sonra daha parlak ve daha pozitif olacak. Bireyler daha zengin, daha sağlıklı, daha bağlı, daha yenilikçi ve daha verimli olacak. 2050'yi beklemek güzel olacak."

Yeni riskler sigortacılığı nasıl etkileyecek?

Swiss Re'nin yeni SONAR raporuna göre, önümüzdeki yıllarda sektörü tehdit edecek riskler arasında anti küreselleşme, doğal felaketler ve internetin yoğun kullanılmasının doğuracağı güvenlik açıkları bulunuyor.

Günümüzde, teknolojinin gelişmesi, küresel olaylar ve beklenmedik doğa olayları sektörü oldukça etkileyebilecek unsurların başında geliyor. Ortaya çıkacak risklerin sürekli değişmesinden ötürü, yeni riskleri ve etkilerini saptamak gittikçe zorlaşıyor. Bu yüzden de meydana gelecek risklerin hangi iş sektörlerine ne şekilde darbe vuracağı tahmin edilemiyor. Değişen risk ortamındaki asıl belirleyici öğeler yeni sosyopolitik, teknolojik ve çevresel gelişmeler ve bunlar arasındaki artan bağlılık olacak.
Sürekli değişen riskler, sigorta sektörünü de yeni sorunlarla karşı karşıya bırakabilir.
Swiss Re, önümüzdeki yıllarda beklenen riskleri ve sigorta sektörüne olası etkilerini şu şekilde sıralıyor:



Günümüzde yaşanan sel, kasırga, kar fırtınası ve volkanik patlamalar halen yeterince dikkate alınmıyor. Bu doğal felaketler dünya ekonomisi ve sigorta endüstrisine ileride daha da pahalıya patlayabilir.

SÜPER AFETLER

Doğal felaketler arttıkça ekonomi için oluşturdukları tehdit de büyüyor. Bu durum toplumda ve çevrede önemli kayıplara neden oluyor. 1997 - 2006 yılları arasında ABD'de yaşanan aşırı sel ve yoğun kar yağışı sonucunda hayatını kaybeden 1 milyon kişi buna örnek olarak gösterilebilir. Fakat günümüzde yaşanan sel, kar fırtınası ve volkanik patlamalar halen yeterince dikkate alınmıyor. Amerika Birleşik Devletleri Jeoloji Araştırmaları Kurumu'nun yaptığı araştırmaya göre, ABD'de yaşanacak muhtemel bir kar fırtınasında 400 milyar dolarlık hasar meydana gelebilir ve bu durum 20-30 milyar dolarlık sigortalı hasara neden olabilir. Bu rakamlar Kaliforniya'da yaşanması beklenen büyük depremden çok daha maliyetli olacak gibi gözüküyor. Büyük seller ve volkanik patlamalar da önemli hasarlar ve büyük ekonomik kayıplara neden olabilir.

ANTİ KÜRESELLEŞME

Son yıllarda Orta Doğu, Doğu Avrupa ve Doğu Asya'da meydana gelen siyasi çatışmalar gittikçe arttı. Meydana gelen yaptırımlar ve diğer müdahaleci politik araçlar sermaye akışında, ticarette ve uluslararası dolaşımda durgunluklara neden oldu.
Aynı zamanda, ekonomik sıkıntılar popülist ve milliyetçi partilerin sıçramasına yol açtı. Bu durum ileride daha korumacı düzenlemelerin ve kanunların ortaya çıkma tehlikesini artıracak. Örneğin, Avrupa'da İskoçya ve Katalonya gibi toprakların ülkelerinden ayrılmasına neden olacak ve Avrupa Birliği gibi entegrasyon projeleri zayıflayacak. Ekonomi ve yatırımlardaki olumsuz gidiş, sigorta prim üretiminde düşüşe neden olacak.

ÖNLEYİCİ BAKIM

Teknolojinin gelişimi ve internet kullanımının yükselişe geçmesiyle birlikte elektronik cihazların kullanımı artış gösteriyor. Binalar da elektronik güvenliklerle donatılıyor. İleride sensörlerle donatılmış cihazlar sayesinde aletlerin bozulabilme riski tespit edilip, erken önlemler alınabilecek. Böylelikle ev aletlerinin yetersiz ve sınırlı bakımı beklenmedik kazalara bağlı mülk kayıplarını ortadan kaldıracak. Geliştirilmiş güvenlik ve daha bakımlı makineler ortaya çıkacak, böylelikle bina ve işyeri hasarları azalacak. Bu durum ise uzun vadede hayat dışı ve sorumluluk sigortası talebini azaltacak.

KONTROL EDİLEMEYEN YANGINLAR

Lloyds'a göre, 2002 ve 2011 arasında ABD'de meydana gelen yangınlar toplam 7.9 milyar dolarlık kayba neden oldu. Yangınların yüzde 90'ı insan kaynaklıyken, kalan yüzde 10'una yıldırım ve lavlar neden oldu. Orman yangınlarının sıklığı ve büyüklüğüne göre prim gelirleri ve tazminatlar arasındaki denge bozulabilir.
Büyük yangınlardan kaynaklanan ihmaller kaza teminatı kapsamında elektrik hatlarının bakımının yetersiz yapılması gibi önemli etkiler doğurabilir.





SALGIN HASTALIKLARIN ARTIŞI VE ANTİBİYOTİĞİN DEZAVANTAJI

Virüslerin hızla yayılması ve bireylerin antibiyotiğe bağışıklık kazanmasıyla birlikte sigorta penetrasyonunun yüksek olduğu Kuzey Amerika, Japonya, Avrupa gibi bölgelerde virüsten kaynaklanan tıbbi tedavi ya da hayat sigortası ödemelerini etkilemesi bekleniyor.
Koşullara karşı dirençli olan ve kolaylıkla üreyerek çoğalan virüsler, salgın hastalıkların artışıyla birlikte dünyada gittikçe yaygınlık gösteriyor. Bununla birlikte antibiyotik direnci hem insan hem de hayvan sağlığı için dünyada bilinen en önemli sorunlardan biri olarak kabul ediliyor. Bu sorun antibiyotiklerin aşırı kullanımı sonucunda yaşanıyor. Bilim adamları ise bilinçsiz ve çok sık kullanılan antibiyotiklerin bundan sonraki hastalık süreçlerinde virüslerin azalmasında etkisi olmayacağını söylüyor. Bu noktada bundan antibiyotiklerin virüsleri yok etmede etkisi olmayacağı gibi, ileride karşılaşılacak daha büyük salgınlarda ilaçların iyileştirici özellikleri ortadan kalkmış olacak.
1967 yılında dünyada virüsten ölenlerin sayısı 3.5 milyonken, 2010 yılında bu rakam 7 milyona ulaşarak antibiyotiklerin gittikçe azalan faydasını ortaya koyuyor. 2013 yılında ise ABD'de vücudu antibiyotiğe direnç gösteremediği için yaklaşık 23 bin kişi hayatını kaybetti. Dünyadaki kamu otoriteleri bu tehdidi fark ettiğinden beri, hükümetler antibiyotikle savaşmak için yeni stratejiler ve yönergeler ortaya koydu.
Fakat bu mevzuatlar beklenenden daha ters etki doğurabilir. Zira antibiyotik ilaçların kâr marjı olmaması sebebiyle bu yasal değişim ilaç firmaları ve kamu otoriteleri arasında problem yaratabilir.

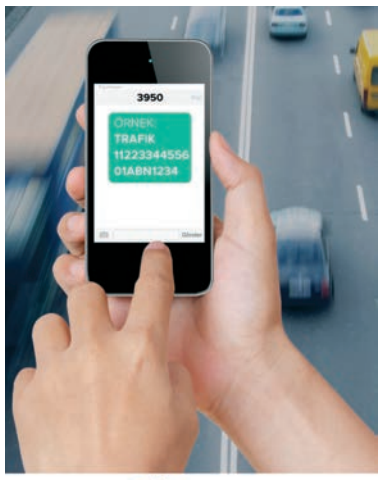
İNTERNET KULLANIMINDAN KAYNAKLANABİLECEK SORUNLAR

2025 yılına kadar, dört kişilik bir ailenin fertleri birbirine bağlı 100 farklı cihazla günlük temas halinde olacak. Böylelikle bir günde yaklaşık 3 bin ila 5 bin bağlantılı birime bağlanılabilecek. En önemli bilgi kaynağı haline gelecek olan 'Big Data' ile birlikte kişisel bilgilere rahatlıkla ulaşılabilecek ve artan bu bağlantılarla birlikte ağ ve veri güvenliğiyle ilgili sorunlarda artış gözlenecek. Sistemdeki kayıtlar ve kişisel bilgiler, bilgisayar korsanları ve bu bilgileri kötü amaç için kullanacak olan suçluların eline geçecek.



Merve Kuvvet
merve@sigortacigazetesi.com.tr

Sigortayeri.com'dan trafik ve kasko sigortasında 1 dakikada 8 ayrı teklif



Sigorta sektöründe yenilikçi uygulamaların lideri Sigortayeri.com, Trafik ve Kasko sigortalarında da fark yaratıyor. Sigortayeri'nin 3950 hattına TC Kimlik No'sunu ve plaka numarasını kısa mesaj olarak gönderenler, hem trafik ve/veya kasko sigortalarının vadesinin gelip gelmediğini öğreniyor, hem de vadesi gelmişse tam 60 saniye içerisinde 8 ayrı teklifle karşılaşıyor. Sektörün önde gelen sigorta firmalarının ürünlerini kişilerin ihtiyaçlarına göre seçmesini ve karşılaştırmalı olarak sigortalara ulaşmasını sağlayan Sigortayeri, Trafik ve Kasko sigortası yaptırmak isteyenlere en kısa sürede en geniş seçeneği sunuyor. Sigortayeri'nin 3950 kısa mesaj hattına, Türkiye Cumhuriyeti Kimlik No'larını ve plaka numaralarını boşluk bırakarak gönderen müşteriler, fiyat olarak en uygun trafik ve/veya kasko sigortası tekliflerine, sadece 60 saniyede ve yine kısa mesaj olarak ulaşıyor.

Sigortayeri, kısa mesaj gönderen müşterinin sigortasının vadesi geldiyse, sadece 1 dakika içerisinde 8 ayrı teklif sunarken, eğer müşterinin vadesi gelmediyse de bilgilerini otomatik vade havuzuna aktarıyor ve vade tarihi geldiğinde müşteri poliçe yenilemek için çağrı merkezi tarafından aranarak yine kendisine en uygun teklifler sunuluyor. Bu yolla sigorta yapan müşteriler ayrıca TTNet, Shell, Lukoil gibi firmalardan hediyeler ve THY Miles&Smiles'dan bonus miller kazanıyor.

Sigortayeri ile trafik ve kasko sigortası teklifi almak için 3950'ye bir kısa mesaj atmanız yeterli. 60 saniyede 8 ayrı teklif mesaj olarak telefonunuza iletiliyor, hızlı ve kolay sistemiyle kullanıcıya en iyi fiyat sunuluyor.

6 KAT BONUS MİL SİGORTAYERİ'NDEN
tatil yerini seçmek sizden!

Miles&Smiles üyeleri Sigortayeri'nden yaptırdıkları
tüm sigortalarda 1 TL'ye 1 Mil Kazanıyor!

SEYAHAT SİGORTALARINDA 1 TL=6 MİL

06/15 13.130.B061.00

sigortayeri | TURKISH AIRLINES Miles&Smiles

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

Bu kampanya, 31.12.2015 tarihine kadar geçerlidir. Kampanya dahilinde Seyahat Sigortası'na özel 1 TL'lik harcama 6 Mil'e, Seyahat Sigortası dışındaki tüm sigorta ürünlerinde 1 TL'lik harcama 1 Mil'e eşit olacaktır. Sigortayeri satış kanalları aracılığıyla yapılacak tüm işlemlerde Miles&Smiles kartına Mil yüklenebilecektir. Kampanyaya katılan herkes, kampanya şartlarını kabul etmiş sayılacaktır. Sigortayeri'nin diğer kampanyaları ile birleştirilemez. Her üyenin yalnızca bir kampanya seçme hakkı bulunmaktadır. Satın alma işlemini dilediğiniz herhangi bir kredi kartıyla yapabilirsiniz. Ayrıntılı bilgi için: www.sigortayeri.com

Sigorta ve Reasürans Brokerleri Derneği Başkanı Mehmet Genç:

Yeni yönetmelik brokerleri ciddi bir şekilde etkileyecek

Yeni Sigorta ve Reasürans Brokerleri Yönetmeliği'ndeki özsermaye değişikliklerinin brokerleri zorlayacağını söyleyen Mehmet Genç, getirilen sermaye şartlarının uluslararası brokerlerin Türkiye pazarından çekilmesine sebep olabileceğini belirtti.



Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr

Hazine Müsteşarlığının hazırladığı Sigorta ve Reasürans Brokerleri Yönetmeliği, Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi. Yeni yayınlanan yönetmelik ile sigorta ve reasürans brokerlerin iş süreçlerine pek çok değişiklik geliyor. Yönetmelik, brokerlik faaliyetlerinin çerçevesi ile bu faaliyetlere ilişkin temel ilkeleri düzenliyor. Yönetmeliğe göre, brokerlik faaliyetinde bulunacak gerçek kişilerin Türkiye'de yerleşik olması, medeni hakları kullanma ehliyetine sahip olması, kasten işlenen bir suçtan dolayı affa uğramış olsalar dahi 5 yıldan fazla hapis veya sigortacılık mevzuatına aykırı hareketlerinden dolayı hapis veya birden fazla adli para cezasına mahkum edilmemiş olması gerekecek. Brokerlik faaliyetinde bulunacak tüzel kişilerin merkezlerinin Türkiye'de bulunması, anonim veya limited şirket şeklinde kurulmuş olması, asgari ödenmiş sermaye şartını yerine getirmiş olması gerekiyor. Yurtdışında kurulu brokerler, Türkiye'de ancak şube açmak suretiyle faaliyette bulunabilecek. Tüzel kişi brokerler için asgari ödenmiş sermaye miktarı şirket türüne göre Gümrük ve Ticaret Bakanlığınca belirlenen tutardan az olmamak kaydıyla 250 bin lira, faaliyette bulunulacak her bir ruhsat için de ilave 50 bin lira olacak. Aynı zamanda en çok tartışılan maddelerden biri de faaliyette bulunan brokerlerin vadesi üzerinden süre geçmiş olan muaccel borçlar için ayrılması gereken özsermaye miktarları. Yönetmelik ile vadesi üzerinden 1 ile 30 gün arasında gün geçmiş muaccel borçlar için 0.25, 31 ile 60 gün arasındaki borçlar için 0.5, vadesi 61 gün ile 1 yıl arasındaki borçlar için 0.8 ve 1 yıldan fazla geçmiş borçlar için 1 katsayısı ile çarpılıyor ve özsermaye bu tutardan daha az olamıyor. İlgili mevzuat hükümlerine aykırı davrandığı, mevzuatta aranılan şartlardan en az birini kaybettiği, öngörülen şartları sağlamadığı tespit edilen brokerler, müsteşarlıkça uyarılacak. Uyarının ardından ilgili brokerin durumu hakkında yapılan değerlendirme neticesinde, brokerin aracılık faaliyeti müsteşarlıkça 6 aya kadar geçici olarak durdurulabilecek veya ruhsatları iptal edilebilecek. Brokerin faaliyetin durdurulması halinde yeniden başlama tarihinden itibaren 1 yılda mevzuata aykırı davranması halinde ruhsatları sonlandırılacak. Brokerler, 1 yıl içinde bu yönetmeliğe uygun hale gelmek durumunda.

HAZİNE SERMAYE MİKTARINI OTOMATİĞE BAĞLADI

Yeni yönetmeliği değerlendiren Sigorta ve Reasürans Brokerleri Derneği Başkanı Mehmet Genç, yeni yönetmeliğin brokerleri ciddi bir şekilde etkileyeceğini ifade etti. Yeni yönetmelikte, bir öncekine göre en temel farklılığın özsermaye yapısının şekillendirilmesi ile ilgili gelen kriter değişiklikleri olduğunu belirten Genç, "Bu yönetmeliğin brokerleri etkileyeceği bir gerçek. Bunu açıklamak için özsermayenin artışıyla ilgili birinci adımı, daha önce broker şirketini kurarken ana sermaye olarak 100 bin lira konuluyordu, şimdi ise bu miktar 200 bin lira oldu. Ruhsat başına ödenen sermaye 25 bin liradan 50 bin liraya çıktı. Şimdi, yeni yönetmelik ile brokerin üç tane ruhsatı varsa 75 bin lira yerine 150 bin lira ödeyecek. Bu yönetmelikteki bir diğer değişiklik ise şube başına konulan sermaye miktarı. Ticaret kanununda bu zaten zorunlu. Bu brokerlerin sermaye yapısını güçlendiren bir uygulama. Biraz fazla oldu ama Hazine böyle takdir etti bunu" diye konuştu. Asıl önemli konunun ikinci kriter olduğunu söyleyen Genç sözlerine şöyle devam etti: "İkinci kriter faaliyet gelirlerinizin yüzde 10'unu esas alacaksınız görüşüydü. Her yıl bu sermaye yapısını Hazine Müsteşarlığı artıramayacağı için otomatiğe bağladı. Yani geliriniz, komisyonlarınız, danışmanlıklarınızdan gelen gelirleriniz toplamı eğer yılda 10 milyonu buluyorsa yüzde 10'u olarak bu miktar 1 milyon lira oluyor. Burada limitler yükseldi ama uygulamalar şubenin dışında aynı."

YAZILI AÇIKLAMA YETERİNCE AÇIK DEĞİL

Mehmet Genç, en önemli değişikliğin müşteri borçlarının muacceliyet kazanmasıyla beraber geçen sürelere getirilen katsayıyla ele alınan sermaye artışı olduğunu söyledi. Yazılı açıklamanın açık ve seçik olmadığı ve açıklamaya muhtaç bir anlayış getirdiği için Hazine Müsteşarlığı'nın sözlü olarak verdiği bilgi çerçevesinde açıklama yapacağını söyleyen Genç, "Eğer tahsil edilemeyen gelirlerin toplamı 30 günden sonra muacceliyet kazandığından dolayı, bundan sonraki süre için 1 ile 30 gün arasında toplanamayan paranın 0.25 ile çarpılması, 30 - 90 gün arasında 0.50 ve devamın ile çarpılması ve sermayede gösterilmesi gerekiyor. Bir brokerin ortalama kazancı yüzde 10 olsa, geciken borç yüzünden özsermayeye yüze 25 bir katkı isteniyor. Bu zor anlaşılacak bir konu. Siz zaten brokere yüklüce bir sermaye şartı getiriyorsunuz, bir de piyasadaki borçlar nedeniyle ek sermaye talebinde bulunuyorsunuz." Değişikliğin uygulamasını izah eden Genç, "Diyelim ki, piyasadaki borç yükü 60 günü geçsin ve 2 milyon lira civarında olsun. Bunun yüzde 50'si 1 milyon lira eder. Sizin sermayeniz faaliyet gelirlerinden dolayı 10 milyonda yüzde 10, yani 1 milyon ise başa baş bir ilaveye gerek yok. Ancak alacağınız rakam gecikmiş 3 milyon liraysa, yüzde 50'si 60 günü geçmişse, bu da 1.5 milyon. O zaman 500 bin lira açık çıkıyor ve bunu özsermayeye eklemek gerekiyor. Yani burada brokerin uzamış olan vadelerin alınamadığı takdirde, poliçelerin iptaline zamanında gitmesi lazım. Hazine bizden bunu istiyor" dedi.

DÜZENLEME ULUSLARARASI ŞİRKETLERİN DE ALEYHİNE

Buradaki en can alıcı sorunun yurtdışı çalışmaları yapan, kurumsal ya da sermayesi düşük brokerlerle ilgili olduğunu aktaran Genç, konu hakkında şunları dile getirdi: "Özellikle yurtdışı çalışmaları yapan büyük brokerlerin frontik yapılarının işleri yurtdışından 7 ay sonra geliyor. Bu poliçelerin ise 7 ay sonra birikmiş miktarı çok yüksek ve bunun tahsilatı çok uzun zaman alıyor. Otomatik olarak bu brokerlerin özsermayelerinin 70-80 milyon lira civarında olması gerekiyor. Bu durumda kendi sigorta şirketlerini kursalar daha iyi. Böyle bir şey gerçekleşemeyeceğine göre uluslararası brokerleri çok etkileyen bir karar. Sermayesi düşük brokerleri ve kurumsal çalışan brokerleri çok etkileyecek. Bireysel çalışanlar kredi kartı ile tahsilat yaptığı için onları çok etkilemeyebilir. Ama diğerlerini çok ciddi olarak etkiler ve uluslararası şirketlerin Türkiye'yi terk etmesine neden olabilir." Böyle bir maddeye neden ihtiyaç duyulduğunu açıklayan Genç, "Bunun nedeni sigorta şirketlerinin talebidir. Sigorta şirketleri 60 günü geçene, tahsilat zorluğu yaşanan rakamlara bir karşılık ayırıyor. Bu karşılığı da brokerlerle paylaşmak istiyor. Şunu da unutmamak lazım ki, brokerler bir üretici, sermayedar değil, bir aracı kurumdur. Aracı kurumlara bu kadar sermaye yükü getirmek doğru değil" diye konuştu. Sigorta ve Reasürans Brokerleri Derneği Başkanı Mehmet Genç, uluslararası şirketler ve sermayesi düşük şirketler bu konuda zorlanırsa yönetmeliğin bu maddesi için hem iptal davası, hem de yönetmeliği durdurma davası açılabileceğini, büyük bir ihtimalle de böyle bir sonuca gidileceğini söyledi. Genç, "Ancak biz Hazine Müsteşarlığı'nın bir adım atmasını bekliyoruz. Ama bunun süresi sınırlı. Burada aynı zamanda anlaşılır ve uygulanabilir bir sermaye artışı olması lazım. Şu an sıkıntılı olan konu bu" diye konuştu.

DİJİTALLEŞME SEKTÖRE KATKI SAĞLIYOR

"Birçok sektörde önemli bir satış kanalı olan internetin, sigorta satışında da aktif olarak kullanılmasının özellikle orta ve uzun vadede büyümeye olumlu katkı sağlayacağını düşünüyorum. Dijital gelişmeler sayesinde geleneksel müşteri profili, farklı kanalları aynı anda kullanan, dijital ortamdan araştırma yapan, fiyat karşılaştırması yaparak istediği ürünü istediği yerden satın alan müşteri profiline dönüşüyor. Günümüzde teknoloji odaklı kuşağın artık satış kanalı olarak dijital mecraları yoğunlukla kullanmaya başladığını görmekteyiz. Bu müşteri profilini yakalamak isteyen sigorta sektörünün, satın alma süreçleri ve sonrası hizmetler için dijital kanallarını iyileştirme konusunda yoğun bir yatırım sürecine girdiğini söyleyebiliriz. Şirket olarak bizim de bu alanda proje ve yatırımlarımız devam etmektedir. Sigorta sektörünün geleceğini oldukça olumlu görüyoruz."

Miltaş Tenis Turnuvası'nın galipleri Uğur Gülen ve Macit Bal



Soldan sağa; Uğur Gülen, Muzaffer Aktaş, Macit Bal ve Frederick Schöneich.

Milli Reasürans tarafından düzenlenen geleneksel 'Uluslararası Sigortacılar Tenis Turnuvası'nın 29'uncusu, 5-7 Haziran tarihleri arasında Miltaş Suadiye Spor Tesisleri'nde gerçekleşti. Üç gün süren turnuvaya 8 farklı grup altında yarışan 4 çift olmak üzere toplam 64 yarışmacı katıldı. Yabancı sigortacıların da ilgi gösterdiği turnuvada, Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen ile Anadolu Sigorta Acente ve Kanal Yönetimi Müdürü Macit Bal, finalde rakiplerini geçerek şampiyon oldu. Macit Bal-Uğur Gülen çifti, finalde Muzaffer Aktaş ve Frederick Schoneich ikilisini yenerek kupaya ulaştı. Uğur Gülen ile Macit Bal'a şampiyonluk getiren final maçı 3-6 ve 6-3'lük setlerle 1-1 sonuçlanırken, 10-4'lük tie-break sonucu belirledi.

Katılım Emeklilik'ten kritik hastalıklara özel sigorta

Katılım esaslı BES ve hayat sigortası ürünlerini birlikte sunan Katılım Emeklilik, her yıl dünyada ölüm sebeplerinin en yüksek seviyelerde olduğu, tedavisi pahalı olan ve uzun süren kalp krizi, inme ve kansere karşı bireyleri koruma altına alıyor. Katılım Emeklilik Genel Müdürlüğü'nden yapılan açıklamaya göre, belirtilen kritik hastalıklar durumunda sigortalılar, herhangi bir hastane faturası gerekmeden, ödenen toplu para ile tedavi masraflarını veya diğer giderlerini teminat limitleri dahilinde karşılayabiliyor.

ÜCRETSİZ ASİSTANS HİZMETİ

Kritik Hastalıklar Sigortası'ndan 18-65 yaş arası tüm bireyler yararlanabiliyor.



Katılım Emeklilik Kritik Hastalıklar Sigortası yaptırmak için herhangi bir Kuveyt Türk Katılım Bankası şubesine başvurmak yeterli. Ayrıca sigortalılara primlerini özel taksitlendirmelerle ödeme imkanı sunuluyor. Katılım Emeklilik, kritik hastalıklar sigortası kapsamında tıbbi bilgi ve danışmanlık, tıbbi nakil kara ambulansı, hava ambulansı ile nakil organizasyonu, konusunda uzman doktor ve hemşire gönderim organizasyonu ve ikincil tıbbi görüş organizasyonu gibi ücretsiz asistans hizmetleri de bulunuyor.

EGM Yönetim Kurulu Başkanı Cemal Kişmir oldu

Emeklilik Gözetim Merkezi (EGM)'nin Yönetim Kurulu toplantısında alınan karar doğrultusunda BNP Paribas Cardif Türkiye CEO'su Cemal Kişmir yeni Yönetim Kurulu Başkanı seçildi. Kişmir, Bireysel Emeklilik Sistemi'nin çatı kuruluşu olan EGM'de iki yıl boyunca görevini sürdürecek. Kişmir konuyla ilgili; "EGM'nin yeni dönem Yönetim Kurulu Başkanı olarak seçilmekten dolayı mutluluk duyuyorum. Önceki dönem başkanı Deniz Yurtseven'den bayrağı devralıp titizlikle çalışmalarımıza devam edeceğiz" dedi.



Ergo Türkiye'de yeni atama

ERGO Türkiye Pazarlama Direktörlüğü görevine Mehmet Şengün atandı. İş hayatına 1999 yılında başlayıp, Türkiye ve yurtdışında üst düzey pazarlama pozisyonlarında tecrübesi olan Mehmet Şengün 1 Haziran 2015 itibarıyla ERGO Türkiye'de yeni görevine başladı. Mehmet Şengün İstanbul Teknik Üniversitesi İşletme Mühendisliği Bölümü'nden mezun olup, yüksek lisansını 1998 yılında Louisiana State Üniversitesi'nde tamamladı.



Mehmet Şengün



Bu yıl yazı, Demirciköy Uzunya'da karşıladık...

Ben ilk yazarlar yemeği yazısını, çok yıllar önce, "Uzunya'dan kısa notlar…" diye yazmıştım. Aradan kaç yıl geçti hatırlamıyorum, ama yıllar sonra size yine Uzunya'da yediğimiz yemekten kısa notlar aktaracağım.

Uzunya, Karadeniz kıyısında bir plaj ve sahildeki balık lokantasından oluşuyor. İşletmeciler çevreye biraz da müştemilat eklemiş, ama plajı işletmek oldukça zahmetli. Çünkü Karadeniz'den esen her poyraz plajı yosuna boğuyor. Nitekim, bizim yemek yediğimiz gün de kıyıda hummalı bir yosun temizleme çalışması sürüyordu… Yemek yediğimiz gün Uzunya'da hava rüzgârlıydı, ama güneş rüzgârın etkisini kırıyordu. Uzunya'da yediğimiz yemekte ekipte önemli eksikler vardı. Seyahatte olan Mehmet Aydoğdu'nun yanı sıra Timuçin Alpay, Mehmet Muratoğlu ve son anda bir toplantısı çıkan Okan Utkueri yemeğe katılamadı. Uzunya'nın yolu uzun olduğundan, Metin Öztürk de yemeğe konuk davet etmemişti. Hal böyle olunca; on arkadaş baş başa kaldık, ama buna rağmen oldukça keyifli bir gün geçirdik.

Yılların nüktedanı David Ağabey, Karadeniz'in poyrazına karşı şarap yerine birayı tercih eden Erhan Dumanlı ve 64. yaşın mutluluğunu yaşayan Faruk Kaptan yine çok formdaydı. Yemek bahanesiyle işi kıran Ali Erül ve ona eklenen Feyza Kırmızı da devreye girince yemek herkes için bir tatil haline geldi. Biz de böyle bir tatil gününde, yazı Demirciköy Uzunya'da karşıladık. Mesaiye dönenler sadece Metin Öztürk, Birant Yıldız ve öğrencilerine final sınavı yapacak olan Faruk Ömrüuzak oldu… (M. Emin Özcan)

sigortacı gazetesi

Güneş Reklamcılık ve Ticaret Ltd. Şti. adına İmtiyaz Sahibi (Sorumlu)
Metin Öztürk

Yazı İşleri Koordinatörü Birant Yıldız

Yayın Danışmanları
Meral Öztürk Akbaş - M. Emin Özcan

İş Geliştirme Koordinatörü
Güneş Öztürk Yılmaz

Art Direktör Feyza Kırmızı

Haber Merkezi
Renk Özcan - Merve Kuvvet - Umut Deniz Elçi - Yeşim Yeşilören - Duygu Tardü - Ninsu Kahraman

Fotoğraf Editörü
Kemal Genç

Grafiker Emre Kaya

Abone / Dağıtım Emine Berber

Danışma Kurulu
Mehmet Aydoğdu - Erhan Dumanlı - David Kohen - Faruk Ömrüuzak -Timuçin Alpay - Ali Erül - Fazıl Karaman - Merter Demirdelen - Eşber Erülgen - 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 - Temmuz 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'nın yıl içinde belirli performans kriterlerinde başarılı olan acenteleri için düzenlediği İl Birincileri Toplantısı, 25-27 Mayıs tarihleri arasında son yılların en dikkat çeken kültür sanat ve turizm şehri Eskişehir'de gerçekleştirildi. Bu yıl dokuzuncusu düzenlenen toplantıda AXA SİGORTA Üst Yönetimi ile bir araya gelerek birbirinden keyifli üç gün geçiren İl Birincisi acenteler organizasyondan büyük keyif aldıklarını belirttiler.

AXA SİGORTA, 'İl Birincisi' acentelerini Eskişehir'de ağırladı



İl Birincisi acenteler AXA SİGORTA CEO'su Guillaume Lejeune'ün konuşmasını dikkatle dinlediler.



Devrim Arabası ziyareti

Acenteler, organizasyonun ilk gününde konakladıkları Eskişehir Rixos Otel'deki öğle yemeğinin ardından şehir turuna katıldılar. Tur boyunca, kentin en büyük şelalesine ev sahipliği yapan, tüm şehri tepeden gören manzarası ile büyüleyici Şelale Park ve Türkiye'nin ilk yapay plajına ev sahipliği yapan Kentpark gezildi. Türk sanayisinde çok büyük öneme sahip, Eskişehir'de üretilen ilk yerli imalat otomobili olan Devrim Arabası Tülomsaş Fabrikası içerisinde ziyaret edildi. Acenteler daha sonra yerli halkın ve turistlerin tercih ettiği en önemli gezi rotalarından biri olan Porsuk Çayı turu yaptı.
Akşam yemeği ise Odunpazarı'nda Osmanlı dönemi ihtişamını zarafet dolu modern çizgilerle birleştiren mimarisiyle birbirinden güzel geleneksel lezzetler sunan Abacı Konak Sofa Restaurant'ta gerçekleşti.

AXA SİGORTA CEO'SU ACENTELERE SEKTÖRÜ DEĞERLENDİRDİ

İkinci gün sabahında düzenlenen toplantıda ilk olarak, konuk konuşmacı Sunay Akın bilgileri araştırmaya dayandırarak oluşturmanın önemine dikkat çeken, acentelerin kişisel gelişimine katkı sağlayan paylaşımlarda bulundu. AXA SİGORTA CEO'su Guillaume Lejeune'ün sektörle ve AXA SİGORTA ile ilgili güncel konuları aktardığı konuşması acenteler tarafından dikkatle dinlendi. Lejeune, acentelere gelecek yıllarda kazanan bir acente olmak için tavsiyelerde bulundu.
Toplantı sonrası tüm Il Birincileri için özel yaptırılan plaketler acentelere Üst Yönetim tarafından takdim edildi ve tüm sene gösterilen başarının somut örneği olan bu anlar çekilen fotoğraflarla ölümsüzleştirildi.
Otelde alınan öğle yemeği sonrası gezi programı, Türkiye'nin en özgün parkları arasında sayılan, içinde restoran ve kafeleri, Masal Şatosu, Uzay Evi, Sualtı Dünyası, Amfi Tiyatro, Bilim Deney Merkezi, Korsan Gemisi, gezi ve oyun alanları barındıran Sazova Bilim ve Kültür Parkı ile başlarken Odunpazarı bölgesi ile devam etti. Eskişehir'in ilk yerleşim bölgesi olmasının yanı sıra, son zamanlarda yapılan restorasyonlar ile şehrin en önemli turistik noktası haline gelen Odunpazarı'nda acenteler, daracık sokaklar, ahşap süslemeli bitişik düzenli cumbalı evler ile büyülü sokaklarda tarihi bir gezintiye çıktı. Birçok önemli insanın balmumundan yapılmış heykellerinin bulunduğu Balmumu Heykel Müzesi, Eskişehir'in en dikkat çekici müzelerinden olan Çağdaş Cam Sanatları Müzesi, şehrin en eski ve ünlü camilerinden biri olan Kurşunlu Cami Külliyesi gezildi. Eskiden han olarak kullanılan günümüzde ise el sanatları çarşısı olarak hizmet veren, başta lületaşı olmak üzere Eskişehir'e özgü hediyelik eşyalarıyla ünlü Atlıhan El Sanatları Çarşısı görüldü.
Akşam ise Porsuk Nehri üzerine kurulu bir adanın üzerinde, deniz feneriyle taçlandırılmış nezih bir mekan olan ve Ege esintisini menüsüne taşıyan Gaga Restaurant'ta eğlenceli ve keyifli bir yemek organizasyonu gerçekleştirildi.
Acenteler, ertesi gün kahvaltı sonrası otellerinden ayrılırken gerçekleştirilen organizasyonun çok keyifli geçtiğini ve hafızalarında unutulmaz anılar bıraktığını belirttiler.



Sazova Parkı Korsan Gemisi





Acenteler Şelale Park'ı gezdiler.



Sunay Akın acentelerle kişisel gelişim ile ilgili paylaşımlarda bulundu.



Kurşunlu Cami Külliyesi'ndeki musiki dinletisi







AXA HAYAT VE EMEKLİLİK'ten BES Yıldızları Kulübü



AXA HAYAT VE EMEKLİLİK'in BES Yıldızları Kulübü toplantısının ikincisi bu yıl İstanbul Point Otel'de düzenlendi. Toplantı, AXA SİGORTA CEO'su Guillaume Lejeune'ün emeklilik sektörü hakkındaki genel değerlendirmeleri ile başlarken, AXA SİGORTA başkanlarının sunumları ile devam etti.

AXA HAYAT VE EMEKLİLİK'in gerçekleştirdiği BES Yıldızları Kulübü toplantısı 10-11 Haziran tarihlerinde İstanbul Point Otel'de yapıldı. Bu yıl ikincisi düzenlenen toplantı, AXA SİGORTA CEO'su Guillaume Lejeune'ün emeklilik sektörü hakkındaki genel değerlendirmeleri ile başladı. Lejeune, sektörü ve AXA'yı fon büyüklüğü, sözleşme sayısı, katkı payı, teknik kârlılık açısından değerlendirirken bireysel emekliliğe ihtiyaç nedenleri üzerinde durdu. Dünyadaki emeklilik fon tutarları ve emeklilik fonlarının ekonomideki öneminden de bahseden Lejeune, emeklilikte yaşam standartlarını korumak için Bireysel Emeklilik Sistemi'nin akıllı bir çözüm olduğuna değindi. Lejeune'ün ardından söz alan AXA SİGORTA Direktör ve Genişletilmiş İcra Kurulu üyesi (Nakit Yönetimi ve Finansal Yatırımlar) Hülya Gülendağ sektörde oluşan fon tercihleri ve AXA HAYAT VE EMEKLİLİK'in özet fon bilgilerini BES Yıldızı acentelerle paylaştı.



AXA SİGORTA CEO'su Guillaume Lejeune emeklilik sektörü değerlendirmelerini acentelerle paylaştı.

AXA SİGORTA Başkan ve İcra Kurulu üyesi (Hayat ve Emeklilik) Olgun Küntay emeklilik sisteminde yeni dönemde yaşanan değişikliklerin, sistemi yeni düzenlemelere götüren etkenlerin, problemlerin ve yeni yönetmeliğin getirdiklerinin altını çizdi. Küntay, konuşmasında gelecek döneme ait beklenti ve gelişmelere, emeklilik sistemi 2014 rakam ve istatistikleri ile 2015 yıl sonu beklentilerine yer verdi.
Başkan ve İcra Kurulu üyesi (Pazarlama ve Satış) Işıl Akyol ise başarısız BES acentelerinin ortak noktaları konulu konuşmasında BES acentelerinin yapmaması gerekenlere dikkat çekti.
Kulübün kuruluşunun 2. yılında acenteler için yaptırılan plaketler, şirket Üst Yönetimi tarafından BES Yıldızı acentelere sunuldu ve hatıra fotoğrafları çektirildi.
Toplantının ardından düzenlenen Tarihi Pera turunda BES Yıldızı acenteler 19. yüzyıldan beri Batılı bir semt olarak şekillenen eskinin Pera'sı günümüzün Beyoğlu'sunun ara sokaklarını, ana caddesini, tarihi apartmanlarını, hanlarını, konsolosluklarını, saraylarını, kiliselerini, dükkanlarını ve meşhur lokantalarını rehber eşliğinde keşfettiler. Tur sonrasında Sortie Al Catra Restaurant'ta gün batımı manzarası ve lezzetli yemekler eşliğinde hoşça vakit geçiren acenteler keyifli bir akşam yemeği ile başarılarını kutladılar.









BES Yıldızı acenteler Sortie Al Catra Restaurant'ta başarılarını kutladılar.





AXA SİGORTA ÇALIŞANLARI KURUMSAL SORUMLULUK HAFTASI'NDA BULUŞTU

Tüm AXA ülkelerinde aynı tarihlerde gerçekleştirilmekte olan Kurumsal Sorumluluk Haftası'nda AXA SİGORTA'nın AXA Tüm Kalplerde gönüllüleri, Yedikule Hayvan Barınağı'nı, Hasan Tan Çocuk Esirgeme Kurumu'nu, Koruncuk Vakfı'nı ziyaret ettiler. Kınalıada ve Kabataş'ta sahil temizleme aktivitesine katıldılar. Hafta boyunca ziyaretlerin yanı sıra birçok seminer, sergi ve tanıtımlara da yer verildi. "Çocuk Esirgeme Kurumu'nda İnternet Riskleri", "Çevre Riskleri", "AXA Araştırma Fonu tanıtımı", "Göz Sağlığı", "TEKSEM Vakfı ile Engellilik", "Trafik Mağdurları Derneği ile Yol Güvenliği", "Stajyerler için Profesyonel Yaşam Koçluğu" konulu seminerler düzenlendi. LÖSEV'in "Bir Tuğla da Sen Koy" kampanyası Genel Müdürlük binasında kurulan bir stand ile desteklendi. Küresel dayanışma günü kapsamında çalışanlar yürüyüş aktivitesi gerçekleştirdi. Şirket basketbol takımı gönüllülük maçı yaparken, bowling ve masa tenisi turnuvaları düzenlendi. "Green Day" aktivitesinde çalışanların "Çevre kirliliği" konulu fotoğraflarından oluşan bir sergi ve bir de kermes düzenlendi, fotoğrafların satışından elde edilen gelir TEMA Vakfı'na bağışlandı. Düzenlenen kokteylde Yeşil İçin Buradayız müzik grubu çevre için şarkılar söyledi. AXA SİGORTA aynı zamanda hafta boyunca tüm çalışanlarına geri dönüşüm kutularını daha aktif kullanmaları için çeşitli hatırlatmalar yaptı. Yenilenebilir kaynakların kullanımı ile ilgili farkındalığı artırmak amaçlanırken pil, kağıt, cam gibi atıklar çalışanlar tarafından toplanıp geri dönüşüme kazandırıldı.

AXA SİGORTA İnsan Kaynakları ve İç İletişim Bölüm Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Esra Güller yaptığı açıklamada, misyonu insanları uzun vadede korumak olan bir kurum olarak, AXA SİGORTA'nın sürdürülebilir gelişim için çevre ve eğitime her zaman destek olacağını belirtirken, Kurumsal Sosyal Sorumluluk aktivitelerinin inandıkları "ulvi amaç" gereği en önemli sorumluluklarından biri olduğunu dile getirdi.



AXA SİGORTA çalışanları Turmepa Vakfı ile Kınalıada'da kıyı temizleme aktivitesi gerçekleştirdiler.

ICC E-Damga uygulaması başladı

Hazine Müsteşarlığı'nın 1 Haziran 2015'te yürürlüğe koyduğu Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası Genel Şartları'nda eşdeğer parça uygulamasıyla ilgili tüm hazırlıkların tamamlandığı ICC'de "E-Damga" uygulaması, yedek parçacılar ve ICC operasyon birimi arasında sorunsuz olarak kullanılmaya başlandı.

ICC (Insurance Claim Center) 'E-Damga' otomasyonu yedek parçacılar ve ICC operasyon birimi arasında sorunsuz olarak kullanılmaya başlandı. ICC Operasyon Birim Yöneticisi Ahmet Öncel, 'E-Damga' otomasyonunun yedek parça firmaları tarafından kullanıldığını ve ICC operasyon birimiyle uyumlu olarak çalıştığını söyledi. Geçtiğimiz aylarda tanıtımı yapılan ICC 'E-Damga' uygulamasının 1 Haziran itibarıyla hayata geçtiğini ileten Ahmet Öncel, kurumun temel odak noktalarından birisinin yedek parçalardaki sertifikasyon konusu olduğunu belirtti. Öncel, "Odak noktamız sigorta hasarlarında tedarik edilecek olan yedek parçaların, Hazine Müsteşarlığı'nın koyduğu kriterlere göre sertifikalandırılabilmesiydi. Bu mealde, 14 Mayıs'ta Resmi Gazete'de yayınlanan Genel Şartlar tebliği, trafik sigortalarında kullanılacak parçaların da dışında çok daha kapsamlı uygulamaların ve amaca yönelik kurgulanmış otomasyon sistemlerinin sektörde uygulamaya alınmasını gerektiriyor. Bu tebliğin getirdiği



en büyük yeniliklerden birincisi, yasal mevzuat çerçevesinde sigortacının kaza tarihi itibarıyla sorumluluk üstleneceği onarım bedeli sınırını, hasar ihbarından itibaren 2 iş günü içerisinde hasar merkezine veya hak sahibine bildirim yapma yükümlülüğü getirmesi.
Bu çerçevede, sigorta şirketleri, hasar ihbarını aldıktan sonra, 2 iş günü içerisinde sigortalı veya hasarlı aracın onarım göreceği servis noktasında onarım detaylarını alabilecek otomasyon altyapısına sahip olabildiği gibi, sorumluluğunu üstleneceği işçilik ve yedek parça kalemlerini de aynı detayla sigortalı veya onarım noktasına bildirebilme olanağına sahip olmalıdır. Bu prosesin ise sadece amaca yönelik olarak geliştirilmiş bir otomasyon altyapısı ile sorunsuz yürütülebileceği aşikardır" dedi.

'36 MİLYON YEDEK PARÇAMIZ VAR'

Öncel, ICC E-Damga çerçevesinde sertifikalandırılmış olan yedek parça adedinin toplamda 36 milyon civarında olduğunu dile getirdi. Bunlardan büyük bir bölümünün logosuz orijinal parçalar kapsamında olduğunu kaydeden Öncel, bu parçaların sadece 12 bin kadarının logosuz orijinal olmayan, ancak bağımsız üreticiler tarafından üretilmiş sertifikalı yedek parçalar olduğunu ifade etti. "Böyle bir otomasyon altyapısı olmadan, 2 iş günü içerisinde sigorta şirketlerinin; hak sahiplerine ve onarım servislerine talep ettikleri fiyatlandırma detaylarını referans numarası ve işçilik kodları ile birlikte dönmeleri sıkıntılı bir süreç. ICC ise bu hizmeti sunabilmek için tüm altyapısını tamamlamış durumda. Şu an muhtelif uygulamaları ilgiyle izliyoruz. Sahada bu konuya çok dikkatle odaklandık" diyen Ahmet Öncel şu şekilde devam etti: "Sonuç olarak sigorta şirketleri, bu detaya ulaşamadıkları durumlarda, sigortalıları ve karşı tarafın sigorta şirketini bilgilendirme konusunda sadece ibraname veya bilgilendirme formları imzalattırma yoluna gidiyorlar. ICC olarak operasyonlarımız tamamen sertifikalı yedek parçaya odaklanmışken, Hazine'den 2 iş günü içerisinde onarım merkezlerine veya hak sahibine bildirim yükümlülüğü, çok farklı bir konu olarak geldi. Bu anlamda ilgili tebliğin yayınlandığı günden itibaren çalışma arkadaşlarımız, sigorta şirketi adına bilgilendirme ve bunların kullanacağı veri tabanından bir çıktı alarak, bu bildirimin yasal çerçevede yapılabileceği bir otomasyon sistemini de henüz 'E-Damga'yı kullanıma aldığımız şu günlerde hayata geçirdiler."

TEMEL İLKEMİZ: MÜŞTERİYE POZİTİF FAYDA SAĞLAMAK

"Bu çerçevede ICC platformu üzerinden parça tedariki yapan şirketlere de çok teşekkür ediyoruz. Gerek eğitim esnasında, gerek sistem otomasyonunun kullanımı esnasında hiçbir problem çıkarmadan, Hazine'nin getirdiği uygulama kurallarını sorunsuz olarak hayata geçirebildiler" diyen Öncel, bu konuyla ilgili ciddi mesai harcandığını dile getirdi. Yedek parça tedarik şirketlerindeki görevlilerin eğitim süreçlerinin beklenenden daha sorunsuz geçtiğini vurgulayan Öncel şu şekilde devam etti: "Burada önemle vurgulamak istediğim bir nokta daha var: Özellikle temel ilkemizin hizmet sağladığımız müşteriye odaklı çalışmak, süreci yönetmek ve hizmet verdiğimiz müşterinin yararına pozitif fayda üretebilmek olduğu konusu. Bu anlamda hiçbir tedarikçi ile komisyon anlaşmamızın olmaması 'E-Damga'yı sektörde çok çabuk harekete geçirmemizi sağladı. ICC'nin yıllardır bu firmalarla yaptığı açık, şeffaf ve sadece otomasyon platformunun sigortacının hasar tasfiye masraflarını asgari düzeyde tutma tanımıyla sınırlı kalan ilişki sayesinde, 'E-Damga'nın kullanıma alınması yedek parçacılar tarafından desteklendi."

E-DAMGA UYGULAMASI SAHADA

"E-Damga cihazlarımızı hazırladık, cihazlarımıza otomasyonla ilgili işlemlerini gerçekleştirdik, veri tabanıyla iletişimlerini sağladık. Bunları çeşitli bölgelerdeki onlarca sayıdaki yedek parça firmalarıyla paylaştık. Gerekli eğitimleri verdik ve tam 1 Haziran 2015'te uygulamaya başladık" diyen Ahmet Öncel, iki farklı otomasyondan söz etti. Öncel, "Bunlardan bir tanesi onarım noktalarında saha kontrol görevlilerimiz tarafından kullanılacak olan el terminalleri. El terminali uygulamasında, onarım noktalarına ihbardan sonraki 2 gün içerisinde giderek, bir pos cihazı niteliğinde olan bu ekipman ile ICC veri tabanı üzerinden yedek parça bilgilerine ve sigorta şirketlerinin işçilik anlaşmaları neticesinde doğan ödeme bilgilerine kolayca erişebilmek mümkün. Bir diğer yenilik ise tedarik edilen parçanın gerçekten onarım noktası tarafından kullanılıp kullanılmadığının kontrolü ile ilgili. Radyo Frekansı ile Tanımlama (RFID) teknolojisi, sigorta şirketleri için, bir parçanın faturasının kesilip de kullanılmaması olasılığını çok düşük bir bedel ile ortadan kaldırabiliyor. Bu uygulamanın da 'E-Damga' uygulaması gibi önemli ölçüde sektörde ses getireceğine inanıyoruz" şeklinde konuştu.

'DÜNYA STANDARTLARINDA HİZMET VERİYORUZ'

36 milyon eşleştirilmiş parçanın olduğuna vurgu yapan Öncel, bu parçaların içerisinde logosuz orijinal olarak sunulan tüm ürünlerin sertifika bilgisinin ICC veri havuzuna girildiğini söyledi. Bu ürünlerin iki veya üç markadan ibaret olmadığını belirten Öncel, "Aracın sigorta kutusundan hava yastıklarına, CPU ünitelerinden farlarına, güvenlik sistemine kadar neredeyse tüm araçların üretim bantlarında kullandıkları logosuz orijinal ürünlerin saklandığı ve Türkiye'de eşi benzeri olmayan bir yedek parça veri havuzuna sahibiz" dedi. Öncel sözlerine şu şekilde devam etti: "Bu yedek parça verisinin otomasyon üzerinden otomatik olarak araç tipine, modeline göre parça getirmesi gibi unsurların böyle bir altyapı olmadan kullanılması çok zor. ICC olarak tüm gücümüzle sigorta sektörüne yeni ürünler getirmeye devam edeceğiz. Süreçler bağlamında, dünya standartlarında ve 6 Sigma gibi zaman yönetim stratejilerine uygun bir şekilde hizmet verebiliyoruz."

'TRAMER'İN ÖNEMİ ARTTI'

Genel Şartlar'ın 1 Haziran 2015'te uygulanmaya başladığını hatırlatan ICC Tramer takım üyelerinden Burcu Mert, yeni uygulamanın Tramer operasyonunun önemini artırdığını belirtti. Yayınlanan tebliğin, trafik sigortalarında tazminat ve gider ödemelerinde çok köklü değişiklikler getirdiğini vurgulayan Mert, bunlardan en önemlisinin hasar ihbarından itibaren 2 iş günü içerisinde, onarım merkezine veya hak sahibine yapılacak bildirimler olduğunu söyledi. Kusurlu tarafın ödeme sınırını 2 iş günü içinde bildirmesi gerektiğini dile getiren Mert, "Doğal olarak tüm sigorta şirketleri kendi trafik sigortalılarının mağdur ettiği üçüncü kişilere bilgi vermek isteyecektir. Tramer bilgileri çok hızlı işlenerek Tramer sonuçlarının bir an önce elde edilmesi gerekiyor ki sigorta şirketleri de sigortalısının kusurlu olup olmadığının kanısına vardıktan sonra bildirimi sigortalısına yapabilsin" dedi.

"ICC'de anlaşmalı olarak adına hareket ettiğimiz müşterinin maliyetlerini yasal çerçevede düşürmeye odaklanıyoruz. Müşteriyle olan ilişkilerimizden ve onlara kestiğimiz faturalardan gelir elde ediyoruz. Yedek parça firmalarıyla bu anlamda bir komisyon ya da kâr ilişkisi söz konusu değildir. Bu durum 'E-Damga'yı sektörün ihtiyaçları doğrultusunda çok çabuk adapte etmemizi sağladı."

Trafik hasarlarında, sigorta şirketinin sorumluluğunu üstleneceği yedek parça ve işçilik bedelini kolayca belirleyebilmesi için çok güçlü bir veri altyapısı ve sertifika havuzunun olması gerekiyor. ICC de bu noktada devreye giriyor.

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

>El değmeksizin gerçekleşen süreçler
>Sıfır E-Posta



- *%100 Özelleştirme*
- *Çoklu Şirket*
- *Çoklu Dil*
- *Çoklu Para Birimi*
- *Çoklu Kanal*
- *Mobil Platform Uyumlu*
- *Bulut Mimari Uyumlu*
- *Kurumsal İş Kuralları Yönetimi Tabanlı (EBRM)*
- *Kurumsal İş Süreçleri Yönetimi Tabanlı (EBPM)*
- *Müşteri İlişkileri Yönetimi Tabanlı (CRM)*
- *Modül Tabanlı*
- *SOA Tabanlı*
- *Döküman Yönetim Sistemi Tabanlı (DMS)*
- *Web Tabanlı*
- *Satış Odaklı*
- *Hizmet Odaklı*
- *Performans Odaklı*
- *Kâr Odaklı*
- *Sigorta Bilgi Ağı (Ekosistemde yer alan tüm paydaşların entegrasyonu)*

www.sfs.com.tr

Emeklilik Gözetim Merkezi Bireysel Emeklilik Sistemi 2014 Raporu:

En çok katılan 35-44 yaş

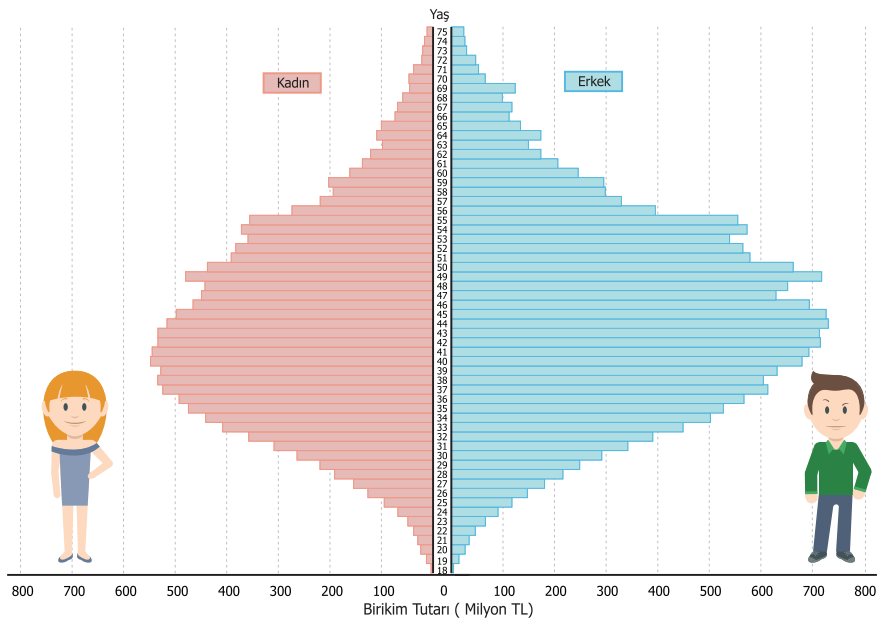
EGM'nin son BES Raporu'na göre, 2014 yılı sonuna kadar sistemden 2 milyon 700 bin kişi kendi isteğiyle ayrıldı. Ayrılan her 100 kişiden 40'ı 25-34 yaş grubunda. Şimdiye dek 5.5 milyon katılımcıya ulaşan sisteme en çok katılım gösteren yaş grubu ise toplamın yüzde 34'üyle 35-44 yaş grubu.

Emeklilik Gözetim Merkezi (EGM) Bireysel Emeklilik Sistemi 2014 Gelişim Raporu'nu yayınladı. Raporda, BES'te 2014 yılının, 2013 yılı başından itibaren yürürlüğe konulan devlet katkısı gibi reform niteliğindeki yeni yasal düzenlemelere ilişkin uygulamaların karşılığının alındığı bir yıl olduğu belirtildi. Bununla birlikte, 2023 yılı sonundan 2013 yılı başına kadar geçen yaklaşık 9 yıllık süreçte sistemdeki katılımcı sayısının 3 milyona ulaştığı ve yapılan yeni düzenlemelerle birlikte bu sayının 2014 sonu itibarıyla 5 milyona yükseldiği yer aldı. Ayrıca 2014 sonu itibarıyla yaklaşık 38 milyar lira fon büyüklüğüne ve 5 milyonu aşan katılımcı sayısına ulaşan sistemin, bir yandan emeklilik tasarruflarını artırırken diğer yandan ekonomi ve sermaye piyasalarının gelişimine katkı sağladığı görüldü.

İŞVEREN DESTEĞİ ARTIYOR

İşverenlerin dahil olduğu sözleşmelerin toplam sözleşmelere oranının 2012 yılı sonundaki yüzde 5.1 seviyesinden, 2014 yılı sonu itibarıyla yüzde 6.5 seviyesine çıktığı görüldü. Üye/çalışanlarına emeklilik taahhüdünde bulunan kuruluşlardan BES'e yapılan toplam aktarımın 2014 sonu itibarıyla yaklaşık 1.2 milyar liraya ulaştığı gözlemlendi. Raporda bu kapsamda, sisteme kurumsal bazlı katılımların artırılması için yapılabilecek başkaca düzenlemeler konusunda yapılan çalışmaların devam ettiği belirtildi.

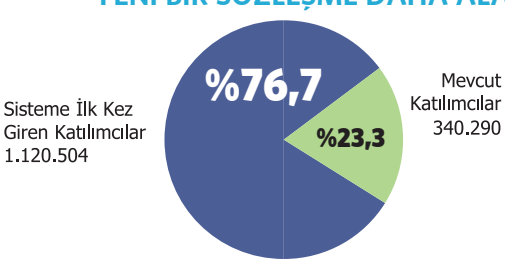
FON BÜYÜKLÜĞÜNÜN KATILIMCI CİNSİYET VE YAŞLARINA GÖRE DAĞILIMI



Raporda ayrıca, 2014 sonu itibarıyla yürürlükteki sözleşmelerin katılımcılarının "cinsiyet" ve "yaşlara" göre sahip oldukları fon büyüklüğünün dağılımı incelendi. BES'e dahil olan nüfusun yaş ortalaması 38.4 iken, toplam fon büyüklüğü ağırlıklı BES yaş ortalaması 44.9 olarak ortaya çıktı. Katılımcılara ait toplam fon büyüklüğünün yüzde 57'sine erkek, yüzde 43'üne kadın katılımcıların sahip olduğu görüldü.

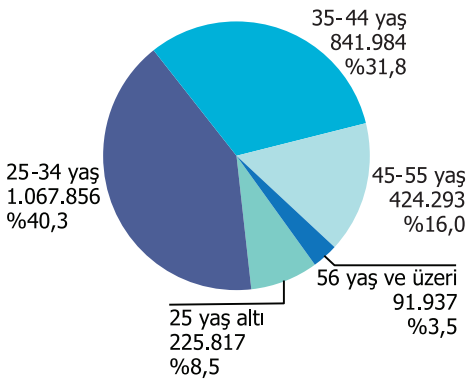
Kaynak: Emeklilik Gözetim Merkezi

2014'TE SİSTEME KATILANLAR ARASINDA SÖZLEŞMESİ VARKEN YENİ BİR SÖZLEŞME DAHA ALANLARIN ORANI %23



Raporda, sistemde sözleşmesi varken, 2014 yılında yeni bir sözleşme daha alan katılımcılar incelendi. 2014 öncesinde sözleşmesi varken yeni bir sözleşme alan katılımcı oranı yüzde 17.6 iken, 2014 yılında yürürlüğe giren sözleşmelerin katılımcıları için bu oran yüzde 23.3 olarak belirtildi.

SONLANAN SÖZLEŞMELERİN KATILIMCILARININ YAŞ ARALIĞI



Raporda belirtilen bir diğer unsur, 2014 sonuna kadar sistemden kendi isteğiyle çıkan bireysel sözleşmelerin, katılımcılarının sistemden çıkış tarihindeki yaş aralıklarına göre dağılımı. Bu araştırma kapsamında, 2014 yılı başında sistemde olup 2014 yılı içinde sonlanan bireysel sözleşmeler için sözleşme sonlanma oranı yüzde 9 olarak ortaya çıktı. Yaş aralıkları detayında incelendiğinde, ilgili oran 25 yaş altı katılımcılar için yüzde 13, 25-34 yaş grubundaki katılımcılar için yüzde 10, 35-44 yaş grubundaki katılımcılar için yüzde 8, 45-55 yaş grubundaki katılımcılar için yüzde 7, 56 yaş ve üzerindeki katılımcılar için ise yüzde 6 olduğu görüldü.

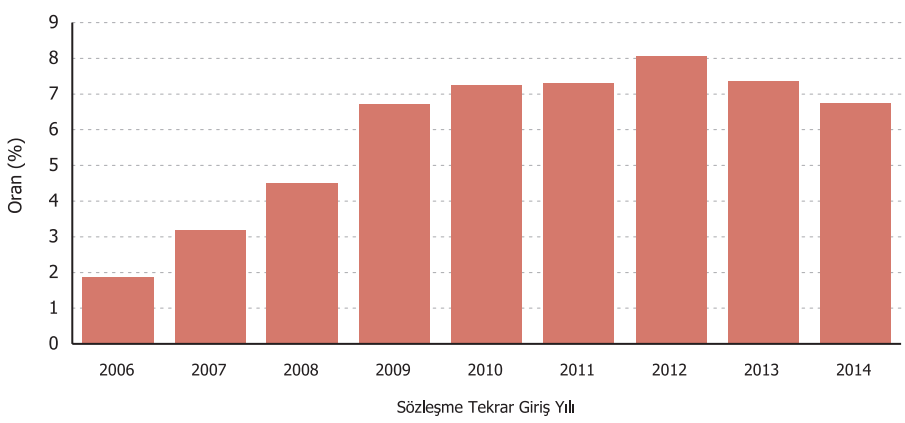


	2014 Yıl Sonu
Katılımcı Adedi	5.092.871
Emeklilik Yatırım Fon Büyüklüğü (TL)	34.793.077.808
Devlet Katkısı Fon Büyüklüğü (TL)	3.019.076.239
Aracı Adedi	31.998
Emeklilik Şirketi	19

GELİŞTİRME ÇALIŞMALARI DEVAM EDİYOR

BES'ten emekli olarak ayrılan kişilere, düzenli emeklilik geliri sağlamak üzere "irat sigortası" ürünlerinin sunulması için gerekli mevzuat çalışmalarının tamamlanması çalışmada öne çıkan bulgular arasında. Ulusal tasarruf oranının 2014 yılı ile birlikte yükselmesinde BES'in önemli bir rolü olduğu söylendi. Raporda BES'in gelişmesi ve sistemde kalışların artırılması için çalışmaların hali hazırda devam ettiği dile getirildi. Rapordan çıkan sonuçlar bize 31.12.2014 itibarıyla BES'te 5.807.319 sözleşme yürürlükte olduğunu gösteriyor. Katılımcı sayısı ise geçen sene sonuna göre yaklaşık yüzde 23 büyüyerek 5 milyonu aşmış olarak görülüyor.
Aynı dönemde emeklilik yatırım fonu büyüklüğü yüzde 38 oranında artarak 35 milyar lira olarak ortaya çıkıyor. Devlet katkısı fon büyüklüğü ise, geçen yıla göre yüzde 162 gibi bir oranda arttığı görüldü.

SİSTEMDEN AYRILAN KATILIMCILARIN TEKRAR SİSTEME GİRME ORANI



Raporda, sistemden kendi isteğiyle ayrılan katılımcılardan, daha sonra tekrar sisteme giriş yapanlar yeni kurdukları sözleşmenin yürürlüğe giriş yılı detayında incelendi. 2014 sonu itibarıyla tüm yıllara ait girişler dikkate alındığında, sistemden ayrılıp daha sonra tekrar sisteme giren katılımcıların tüm girişler içindeki oranı yüzde 5.8 iken, 2014 yılında yürürlüğe giren sözleşmelerin içinde sistemden daha önce ayrılıp daha sonra tekrar girenlerin oranı yüzde 6.7 olarak belirlendi.

En çok ayrılan 25-34 yaş



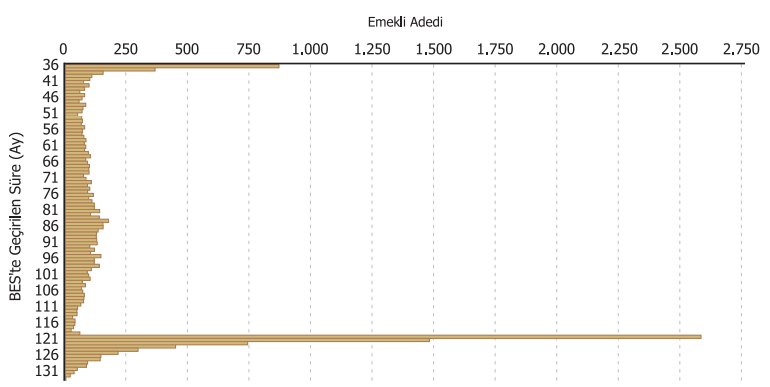
KATILIMCILARIN İKAMET ETTİKLERİ İLLERDEKİ NÜFUSA ORANI

EGM BES Raporu'nda, 2014 sonu itibarıyla yürürlükteki sözleşmelerin katılımcılarının, ikamet ettikleri illerde 18-56 yaş aralığındaki nüfusa oranı incelendi. Katılımcıların en yoğun olduğu ilk üç il sırasıyla Muğla (%21), Antalya (%17) ve İstanbul (%17) olurken, bu illeri yüzde 16 ile İzmir ve yüzde 15 ile Ankara takip etti.

3.2 MİLYAR TL DEVLET KATKISI

Raporda devlet katkısı, 1 Ocak 2013 tarihinden itibaren katılımcılar tarafından ödenen katkı paylarının maksimum yüzde 25'i oranında devlet tarafından katılımcının emeklilik hesabına ödenen tutar olarak açıklandı. Araştırma sonuçlarından biri olarak, 2014 sonu itibarıyla toplam yaklaşık olarak 4 milyon katılımcının, 4 milyon 877 bin adet sözleşmesine, 3 milyar 237 milyon lira devlet katkısı ödendiği verisi ortaya çıktı. Bir başka veride ise, 2014 yılı içinde 3 milyon katılımcının, 4 milyon sözleşmesine ödenen devlet katkısı tutarı 1 milyar 867 milyon lira olarak belirlendi. Devlet katkısına hak ediş uygulaması gereği, 1 Ocak 2013 tarihinden sonra sistemde geçirilen süreye bağlı olarak belirli oranlarda devlet katkısı ve getirisinin bir bölümü veya tamamı katılımcıya ödeneceği başka bir bulgu olarak görüldü. 1 Ocak 2013'ten sonra sistemde geçirilen süreye göre devlet katkısı hak ediş oranları 3 yıldan 6 yıla kadar yüzde 15, 6 yıldan 10 yıla kadar yüzde 35, 10 yıl ve daha fazlası için yüzde 60'ken; emeklilik, vefat ve maluliyet durumunda yüzde 100 olarak belirlendi. Devlet katkısının hak kazanılan bölümüne ilişkin getiri üzerinden; 10 yıldan az süreyle katkı payı ödeyerek ayrılanlar yüzde 15, 10 yıl süreyle katkı payı ödemekle birlikte emeklilik hakkı kazanmadan ayrılanlar yüzde 10, emeklilik, vefat, maluliyet nedeniyle ayrılanların yüzde 5 oranında stopaj kesintisine tabi tutulduğu belirtildi.

	2014 Yıl Sonu
Devlet Katkısı Fon Tutarı (TL)	3.019.076.239
Devlet Katkısı Fonuna Sahip Katılımcı Adedi	3.323.835
Devlet Katkısı Fonuna Sahip Sözleşme Adedi	4.055.797
Katılımcı Başına Ortalama Devlet Katkısı Fon Tutarı (TL)	908
Sözleşme Başına Ortalama Devlet Katkısı Fon Tutarı (TL)	744



EMEKLİLİK HAKKINI KULLANAN KATILIMCILARIN BES'TE GEÇİRDİKLERİ SÜREYE GÖRE DAĞILIMI

Çalışmanın öne çıkardığı bulguları arasında emeklilik hakkını kullanan, emekli olarak sistemden ayrılan ya da sistemde kalarak programlı geri ödeme tercih eden katılımcıların Bireysel Emeklilik Sistemi'nde (BES) geçirdikleri süreye göre dağılımı yer aldı. Ayrıca birikimli hayat sigortalarından ve vakıf, sandık, tüzel kişiliği haiz meslek kuruluşu veya sair ticaret şirketinden aktarım yapan katılımcıların BES'ten emekli olabilmesi için, bireysel emeklilik mevzuatındaki emekli olma ile ilgili koşulları sağlamış olsa bile, BES'te en az 36 ay kalması gerektiği belirtildi. Vakıf, sandık, tüzel kişiliği haiz meslek kuruluşu veya sair ticaret şirketinden aktarımlarda emekliliğe hak kazanmak için gerekli olan süre hesabı ilk aktarımın yapıldığı tarihten itibaren başladığı açıklandı. Çalışma vakıf, sandık, tüzel kişiliği haiz meslek kuruluşu veya sair ticaret şirketinden aktarıma özel gelir planına aktarım yapan katılımcıları içerdiği bilgisi yer aldı.

DEVLET KATKISI FONLARI

31.12.2014 itibarıyla 9 adedi alternatif olmak üzere toplam 26 adet Devlet Katkısı Fonu bulunmaktadır ve bu fonlar BES emeklilik yatırım fonları dahil toplam net varlık değerinin yüzde 11.48'ini oluşturmaktadır. Devlet katkısı emeklilik yatırım fonlarının 31.12.2014 itibarıyla halka arz tarihinden itibaren nominal getirisi yaklaşık olarak yüzde 11'dir. 2014 yılı getirisi ise yaklaşık yüzde 16'dır.

Fon Grubu	Fon Adedi	2014 Yıl Sonu Net Varlık Değeri (TL)
Devlet Katkısı	26	3.018.496.978
Diğer	215	34.645.325.255
TOPLAM	241	37.663.822.233



YASAL DEĞİŞİKLİKLER

Raporda ayrıca ilgili mevzuatta yapılan değişiklikler yer aldı;

29 Mart 2014: "Sigorta ve Reasürans ile Emeklilik Şirketlerinin Mali Bünyelerine İlişkin Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik" ile teminatların iade, değiştirme sürecine ve teminatlarla ilgili işlemlere ilişkin hazırlanan raporun Müsteşarlığa iletilme süresine ilişkin esas ve usullerde değişiklik yapılmıştır.

23 Mayıs 2014: "Dernek, Vakıf, Sandık ve Diğer Kuruluşlardan Bireysel Emeklilik Sistemi'ne Aktarım Hakkında Sektör Duyurusu (2014/11)" Bireysel Emeklilik Sistemi'ne yapılacak aktarımlarla ilgili Müsteşarlığa iletilen sorular ve sorulara Müsteşarlıkça verilen cevapları içermektedir.

29 Mayıs 2014: "Dernek, Vakıf, Sandık ve Diğer Kuruluşlardan Bireysel Emeklilik Sistemine Aktarımlara İlişkin Genelge (Genelge No: 2014/7)" ile dernek, vakıf, sandık ve diğer kuruluşlardan Bireysel Emeklilik Sistemi'ne yapılacak aktarımlarda düzenlenecek belge ve formlar ile üye veya çalışanın bilgilendirilmesine ilişkin uygulama esasları ve Hazine Müsteşarlığı'na yapılacak başvuruyla eşzamanlı olarak EGM'ye iletilecek olan verilere ilişkin esaslar düzenlenmiştir. Ayrıca bu genelge ile 14 Ağustos 2008 tarihli ve 2008/24 sayılı "Dernek, Vakıf, Sandık ve Diğer Kuruluşlardan Aktarımlarda Kullanılacak Belge ve Formlar ile Üye ve Çalışanların Bilgilendirilme Esasları Hakkında Genelge" ile 14 Ağustos 2008 tarihli ve 2008/25 sayılı "Dernek, Vakıf, Sandık ve Diğer Kuruluşlardan Aktarımlarda Emeklilik Gözetim Merkezine Gönderilecek Veri Setlerine İlişkin Genelge" yürürlükten kaldırılmıştır.

11 Haziran 2014: "Mali Suçları Araştırma Kurulu Genel Tebliği'nde (Sıra No:5) Değişiklik Yapılmasına İlişkin Tebliğ (Sıra No: 11)" ile basitleştirilmiş tedbirlerin uygulanacağı durumlarda başkası hesabına hareket edenlerin kimlik tespiti, gerçek faydacının ortaya çıkarılması için alınması gereken tedbirlerin uygulanmayabileceği ve müşterilerin sürekli iş ilişkisi kapsamında izlenmesi gerektiği, müşteriler hakkında bilgi, belge ve kayıtların güncellenmesi sıklığının azaltılabileceği belirtilmiştir.

8 Temmuz 2014: "Sermaye Piyasası Kurulu'nun 20.06.2014 Tarih ve 19/614 sayılı İlke Kararı"nda emeklilik yatırım fonlarının Hazine Müsteşarlığı ihalelerine katılımına, aynı gün valörlü tahvil ve bono işlemleri ile menkul kıymet alım satımına, fon mal varlığına, vadeli işlemlere, borsa dışında taraf olunacak ters repo sözleşmelerine, risk yönetim sistemine, fon giderlerine, katılma payı alım satımına, nemalandırmaya ilişkin uygulanacak esaslar ile ilgili açıklamalar yer almaktadır.

9 Temmuz 2014: "6327 sayılı Kanunun Geçici 2'nci Maddesine İlişkin Sektör Duyurusu (2014/15)" ile 6327 sayılı Kanunun Geçici 2. Maddesinde düzenlenen iki yıllık süreyi tamamlayan katılımcılara, hakkı kötüye kullanarak, mevcut sözleşmelerini sonlandırabileceklerine ve daha sonra aynı veya başka bir şirkette yeni sözleşme yapabileceklerine ilişkin yönlendirmede veya tavsiyede bulunan bireysel emeklilik aracılarına, bu faaliyetlere göz yuman aracı kuruluşlara ve bu şekilde yapılan yeni sözleşmeyi kabul eden emeklilik şirketlerine idari ve adli müeyyideler uygulanacağı belirtilmiştir.

25 Ağustos 2014: "Mali Suçları Araştırma Kurulu Genel Tebliği (Sıra No:13)" ile şüpheli işlem bildirimine ve yükümlülük ihlalinde uygulanacak cezalara ilişkin esas ve usuller düzenlenmiştir.

10 Aralık 2014: "Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki Ödeyeni Tüzel Kişi Olan Sözleşmelere İlişkin Genelge (Genelge No: 2014/17)" ile ödeyeni tüzel kişi olan, bireysel ve gruba bağlı bireysel emeklilik sözleşmeleri kapsamında, devlet katkısı iş ve işlemlerinin mevzuata uygun şekilde yürütülebilmesini teminen şirketlerce yapılması gereken asgari çalışmalara ilişkin esas ve usullere yer verilmiştir.

31.12.2014 İTİBARIYLA HALKA ARZ EDİLEN FON SAYISI 241

Raporda ulaşılan bir başka veri ise, 2014 yılında 2013'e göre yüzde 44 büyüyen bireysel emeklilik fonlarının, 2014 yılı sonu itibarıyla yaklaşık 38 milyar liralık toplam değere ulaşması oldu. Ayrıca 2014 yılı içinde halka arz edilen fonlarla birlikte 31.12.2014 itibarıyla halka arz edilmiş fon adedinin 241'e yükseldiği ortaya çıktı. Bununla birlikte bu yıl halka arz edilen on bir adet emeklilik yatırım fonundan dördü Esnek, ikişer adedi Devlet Katkısı Fonu ve Standart Fon, birer adedi ise Kıymetli Maden, Hisse Senedi ve Likit Fon grubu olarak sınıflandırıldı.

Tabloda 31.12.2014 tarihi itibarıyla, yatırım fonları ve emeklilik yatırım fonlarının büyüklükleri, portföy dağılımları ve ortalama vadeleri yer aldı. A tipi yatırım fonlarının toplam değerinin geçen yıla göre yüzde 5 artarken; B tipi yatırım fonlarının toplam değerinin geçen yıla göre yüzde 9 arttığı görüldü.

Fon Tipi	Ortalama Vade (Gün)	Toplam Net Varlık Değeri (TL)	Hisse Senedi (%)	Kamu Borçlanma Senedi (%)	Ters Repo (%)	Borsa Para Piyasası (%)	Yabancı Menkul Kıymet (%)	Diğer (%)
Yatırım Fonları								
A Tipi	527	1.877.798.512	74,47	10,25	5,04	1,36	0,17	8,71
B Tipi	142	31.436.898.640	1,64	11,31	20,49	12,72	1,41	52,43
TOPLAM	162	33.314.697.152	5,44	11,26	19,68	12,12	1,35	50,15
Emeklilik Yatırım Fonları								
TOPLAM	1.078	37.771.442.172	13,52	56,95	6,55	0,92	1,10	20,96

Kaynak: Sermaye Piyasası Kurulu
Toplam net varlık değeri ve portföy dağılımı 31.12.2014 birim pay değerlerini gösteren 2 Ocak 2015 verileridir.

ŞİRKETLER 2014'TEN NE UMDU NE BULDU

Tabloda, 2014 yılı sonu şirket beklentileri toplanarak elde edilmiş yıl sonu hedefleri ve yıl sonuna ilişkin gerçekleşen rakamlar yer alıyor.

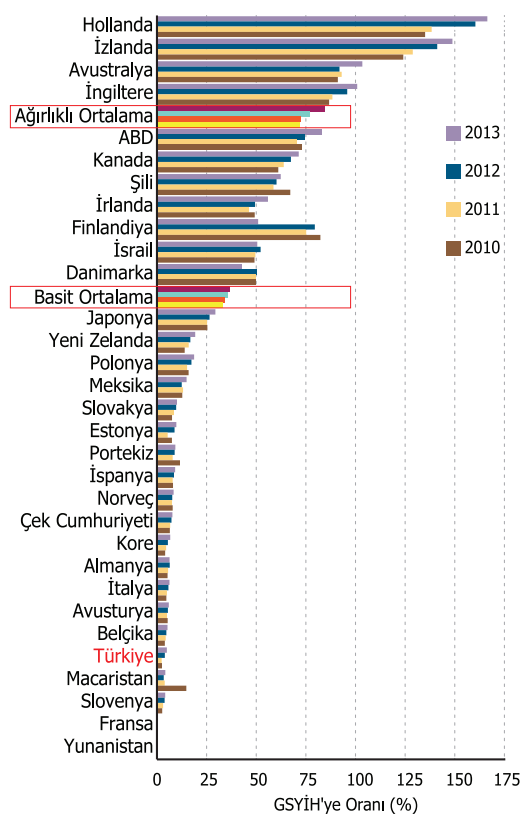
Sözleşme Adedi	Kötümser	En Muhtemel	İyimser	2014 Sonu Gerçekleşme
Yıl İçinde Yürürlüğe Girecek Sözleşme Adedi	1.661.724	1.922.037	2.193.089	1.729.836
Yıl Sonunda Ulaşılacak Net Kümülatif Sözleşme Adedi	5.637.634	6.089.127	6.508.901	5.807.319
Katılımcı Adedi				
Yıl İçinde Yürürlüğe Girecek Sözleşmelerin Katılımcı Adedi	1.461.427	1.698.722	1.928.075	1.551.298
Yıl Sonunda Ulaşılacak Net Kümülatif Katılımcı Adedi	4.981.030	5.413.062	5.769.502	5.092.871
Grup Emeklilik Sözleşme Adedi/Grup Adedi (Yıl Sonunda Ulaşılacak Net Kümülatif Değer)				
Gruba Bağlı Bireysel Emeklilik Sözleşmelerinin Grup Kurucu Adedi	13.079	14.259	15.830	17.627
İşveren Grup Emeklilik Sözleşme Adedi	11.292	13.160	15.347	14.754
Gruba Bağlı Bireysel Sözleşme Adedi	992.858	1.094.817	1.204.458	1.185.852
İşveren Grup Emeklilik Sözleşmelerindeki Sertifika Adedi	319.466	358.806	399.859	378.734
Grup Emeklilik Dahilindeki Katılımcı Adedi	1.059.259	1.141.440	1.236.288	1.277.985
Toplam Katkı Payı Tahsilatı Tutarı				
Yıl İçinde Yeni Kurulacak İşveren Grup Emeklilik Sözleşmelerin Sponsor Kuruluşları Tarafından Ödenecek Toplam Katkı Payı Tutarı (TL)	99.261.121	113.394.665	125.067.974	68.207.032
Yıl İçinde Devam Eden İşveren Grup Emeklilik Sözleşmelerin Sponsor Kuruluşları Tarafından Ödenecek Toplam Katkı Payı Tutarı (TL)	596.278.601	638.478.441	693.721.381	317.439.090
Yıl İçinde Yeni Kurulacak Bireysel ve Gruba Bağlı Bireysel Sözleşmelerin Katılımcıları Tarafından Ödenecek Toplam Katkı Payı Tutarı (TL)	2.870.990.601	3.141.895.967	3.438.175.430	2.654.157.459
Yıl İçinde Devam Eden Bireysel ve Gruba Bağlı Bireysel Sözleşmelerin Katılımcıları Tarafından Ödenecek Toplam Katkı Payı Tutarı (TL)	9.336.207.919	9.989.121.383	10.676.204.537	6.517.801.359
2014 Yılı Net Katkı Payı Tutarı (Yıl Sonunda Ulaşılacak Yıl İçi Net Tahsilat Toplamı) (TL)	7.779.515.356	8.585.386.711	9.431.339.441	5.804.154.275
Toplam Fon Tutarı				
Yıl Sonunda Ulaşılacak Net Kümülatif Fon Tutarı (TL)	32.533.006.243	34.744.747.903	37.037.278.994	34.793.077.808
Yıl Sonunda Ulaşılacak Net Kümülatif Devlet Katkısı Fon Tutarı (TL)	2.412.983.667	2.658.901.786	4.260.202.049	3.019.076.239
Vakıf ve Sandıklardan Aktarım(1)				
Yıl İçinde Aktarım Yapacak Kişi Adedi	32.693	39.375	46.478	6.478
Yıl İçinde Aktarım Yapılacak Tutar (TL)	1.310.744.400	1.684.456.000	2.219.367.600	693.415.332
Emeklilik Şirketleri Arası Aktarım (Yıl Sonunda Ulaşılacak Net Kümülatif Değer)(2)				
Aktarım Adedi (Sözleşme)	261.670	276.719	292.679	180.585
Aktarım Tutarı (TL) (Devlet Katkısı Fonları Dahil)	2.834.172.834	2.997.816.385	3.175.756.135	2.312.522.715
Ayrılma (Yıl Sonunda Ulaşılacak Kümülatif Değerler)				
Ayrılması Beklenen Sözleşme Adedi	2.483.829	2.609.707	2.737.275	2.593.984
Ayrılması Beklenen Katılımcılara ait Birikim Tutarı (TL) (Devlet Katkısı Fonları Dahil)	9.748.681.492	10.352.074.145	10.958.686.726	12.775.833.703
Emeklilik (Yıl Sonunda Ulaşılacak Kümülatif Değerler)(3)				
Emekli Olması Beklenen Katılımcı Adedi	14.067	15.310	16.736	15.350
Emekli Olması Beklenen Katılımcılara ait Birikim Tutarı (TL) (Hak Edilen Devlet Katkısı Fonları Dahil)	663.299.675	736.563.719	822.515.419	1.128.993.995
Aracılar				
Yıl İçinde Yeni İstihdam Edilecek Aracı Adedi	7.107	8.455	9.650	10.454
Yıl İçinde Ayrılması Beklenen Aracı Adedi	1.903	2.342	2.820	5.001
Yıl Sonunda Ulaşılacak Aracı Adedi	17.299	18.425	19.509	31.998
Devlet Katkısı				
Yıl İçinde Katılımcıların BES Hesaplarına Ödenecek Devlet Katkısı Toplam Tutarı (TL)	1.532.350.316	1.677.801.422	1.859.758.023	1.866.734.511
Yıl Sonunda Ulaşılacak Devlet Katkısı Ödenen Ünik Katılımcı Adedi (Kümülatif)	3.303.580	3.542.535	3.798.861	3.922.603

(1) Vakıf, Sandık, Tüzel Kişiliği Haiz Meslek Kuruluşu veya sair ticaret şirketindeki emekliliğe yönelik birikimlerin bireysel emeklilik sistemine aktarımını kapsamaktadır.
(2) Emeklilik Şirketleri Arası Aktarım, başka şirkete aktarımların yanı sıra farklı şirkette hesap birleştirmek üzere sonlanan sözleşmeleri de içermektedir.
(3) Emeklilik, emekli olarak toplu para ile sistemden ayrılan katılımcıların yanı sıra sistemde kalıp programlı geri ödeme tercih eden katılımcıları da içermektedir.

%44 TAMAM %56 DEVAM



EGM araştırmasında, BES'te 31.12.2014 tarihine kadar 15.350 kişinin birikimlerini düzenli ödeme ya da toplu olarak alarak emeklilik hakkını kullandığı görüldü. Bu kişilerin, 31.12.2014 itibarıyla emeklilik hakkını kazanmış katılımcıların yaklaşık olarak yüzde 44'ünü oluşturduğu, yüzde 56'lık bir kesimin de emeklilik hakkını elde etmesine rağmen sistemde birikim yapmaya devam ettiği ortaya çıktı.



Kaynak: OECD Pension Market in Focus, Issue 8, Issue 9, Issue 10, Issue 11
Grafikte, 2013, 2012, 2011 ve 2010 yılları için verisi olan ülkelere yer verilmiştir.

DÜNYADA EMEKLİLİK YATIRIM FONLARI

Raporda belirtilen bir başka bulgu ise, gayrisafi yurtiçi hasıla (GSYİH) ile ölçülen ekonominin büyüklüğüne göre birikmiş varlıkların net piyasa değeri, emeklilik fonlarının etkinlik durumu temel gösterge olarak belirtildi. 2013 yılında, sadece beş Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü (OECD) ülkesinin yüzde 100'ün üzerinde varlık-GSYİH oranlarına ulaştığı belirlendi. Hollanda (%166.3), İzlanda (%148.7), İsviçre (%119, grafikte yer almamaktadır), Avustralya (%103.3) ve İngiltere (%100.7). Diğer ülkelerde ise, emeklilik fon varlıklarının GSYİH'ye göre farklı düzeylerde önem kazandığı ortaya çıktı. Ayrıca otuz dört ülkeden sadece on üçünün varlık-GSYİH oranları yüzde 20'nin üzerine çıkmış olup bu oran OECD'nin "olgun" emeklilik fonu piyasası tanımına girmek için asgari düzey olarak kabul edildiği görüldü.

Araştırma sürecinde mutlak veriler esas alındığında, ABD hâlâ OECD ülkelerinin yönetimi altındaki varlıkların büyük bölümünü elinde tutmakta olup varlıkların değeri 2013 yılı itibarıyla 13.9 trilyon dolar düzeyinde olduğu verisine ulaşıldı. Karşılaştırmalı veriler esas alındığında ise, ABD'de emeklilik fonlarıyla tutulan varlıkların ağırlığı kademeli olarak küçüldüğü, 2003 yılında OECD içindeki toplam emeklilik varlıklarının yaklaşık yüzde 62'sini oluştururken 2013 yılında yüzde 56'ya gerilediği gözlemlendi. 2013 yılında İngiltere OECD varlıklarının yüzde 10.8'iyle ikinci sırayı alırken, onu Avustralya (%5.9), Hollanda ve Japonya (her biri için OECD'deki emeklilik varlıklarının %5'i ile %6'sı arasında), Kanada (%5.1) ve İsviçre (%3.3) takip etti. Diğer OECD ülkelerinde emeklilik fonlarıyla tutulan varlıkların payı 2003 yılında yüzde 5.2 iken bunun dereceli olarak 2007 yılında yüzde 7'ye ve 2013 yılında yüzde 7.6'ya yükseldiği görüldü.

Underwriting'de yeni kurallar

Sigortacılıkta hızlı değişimlerin yaşandığı bu dönemde, hayat ve irat ürünlerinde sigorta şirketleri performanslarını artırmak için yeni yollara başvuruyorlar. En dikkat çeken iyileştirme alanlarından biri ise risk kabul ve fiyatlandırma süreçlerinin değişen teknoloji ile birlikte yenilenmesi olarak görülüyor.
EY Danışmanlık Hizmetleri Şirket Ortağı Gökhan Gümüşlü konu hakkında şu şekilde bilgi veriyor: "Tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de sigorta şirketlerinin -aslında diğer büyük işletmelerde de olduğu gibi- teknolojik olgunluk düzeyleri farklılık gösteriyor. Veri ve analiz yetkinliklerindeki gelişmeler karar verme sürecini hızlandırıp, verilen kararların güvenilirliğini artırıyor. Sonuç olarak bu farklılaşma sigorta şirketlerine ciddi rekabet avantajı sağlıyor."
EY'ye göre, sigorta şirketlerinin risk kabul performansını artırabilmesinde 5 ana trend önem taşıyor. İleri görüşlü sigorta şirketleri birbirinden ayrı bu 5 trendi, kârlılıklarını artırmak ve fiyatlandırma operasyonları üzerinden değer yaratmak için yakından takip ediyor.

GERÇEK ZAMANLILIK KAÇINILMAZ

Gerçek zamanlı risk kabulü ve satış noktasında teklifi sonuçlandırabilmek, yeni iş süreçlerini daha verimli hale getirmek için en önemli basamaklardan biri. Türkiye'de henüz geniş bir kullanım alanı bulamamış olsa da e-imza ile gerçekleştirilen elektronik süreçler de daha iyi bir ön ofis deneyimi için tamamlayıcı rol oynayabiliyor.
Ön ofis uygulamalarında kural bazlı sistemler getirmek, satış noktasında risk ve fiyatlandırma değerlendirmelerini yapabilmeyi sağlıyor. Satış noktalarında gerçek zamanlı teklif ve poliçe üretimi yapabilmek süreçte müşterilerin beklediği toplam zamanın haftalardan hatta aylardan saatlere veya dakikalara inmesini sağlayabilir. Satış noktasında gerçek zamanlılığın bir diğer avantajı da tabii ki daha tutarlı sonuçlar elde edebilmek oluyor. Kişisel ve objektif olmayan risk kabul kriterlerinin ortadan kalkmasıyla sigorta şirketleri sistematik olarak daha yüksek üretim performansı sunabiliyor.
Satış noktası otomasyonu uygulayan ve süreçlerini elektronik ortamdan yürüten sigorta şirketleri bundan birçok fayda sağlıyor. Bunlardan birkaçını aşağıdaki gibi listeleyebiliriz:

- Acente kabul / sahiplenmesinde olumlu yönde gelişme
- Hem sigorta şirketi hem de acenteler için iş sürecinin görünürlüğünde ve şeffaflığında artış
- Müşterilerin teklif kabul oranlarında artış
- İşlem maliyetlerinde düşüş
- Kısalan poliçe üretim süresi

VERİ ANALİTİĞİ TAHMİNLEMEYE DAYALI

Tahmine dayalı analitik yetkinlikler sigorta şirketlerinin kural bazlı sistemlerine proaktif olarak veri sağlıyor. Bu, hayat ürünleri için süreci yavaşlatan, pahalılaştıran ve kimi zaman müşterileri hayat sigortası almaktan vazgeçiren kan testi ve muayene gibi ihtiyaçları da ortadan kaldırabiliyor. İrat ürünleri için ise, analitik zeka ile zenginleştirilmiş satış noktası sistemleri sayesinde, tahmine dayalı veriler kullanılarak fiyatlandırma gözden geçiriliyor. Böylelikle sahte başvuruların önüne geçmek, alternatif ürünler sunmak veya kaybedilmek üzere olan satışları doğru şekilde yönlendirebilmek mümkün oluyor.

KURUM İÇİ VE ÜÇÜNCÜ ŞAHIS VERİLERİNDE BESLENMEK

Kurumun içinden ya da üçüncü partilerden gelen ek verilerin aktarımını kurulacak otomasyon mekanizmaları, veri toplama süreçlerindeki gecikmeleri azalttığı için karar verme sürecini daha verimli hale getiriyor. Örneğin, sağlık riskini değerlendirmek üzere üçüncü partilerden edinilecek verilerin sigorta şirketlerinin sistemlerine entegre edilmiş olması müşteri beyanının en hızlı şekilde teyit edilebilmesine imkân sağlıyor.

GİYİLEBİLİR ÜRÜNLER

Kişisel takip cihazları ve giyilebilir takip teknolojisinin kullanımı sigortacılık sektöründe de kendisini göstermeye başladı. Bu cihazlar nicel bilgiler yakalayıp, bunları merkezi bir arşive gönderebiliyor. Bunun risk kabulü üzerinde büyük dönüşümler yaratabilecek bir etkisi var. Örneğin, bu sayede farklı ve tehlikeli meslek grupları (örneğin emniyet ve güvenlik sektörü mensupları gibi) sigortalanırken, bu grupların davranışlarının yakından takip edilmesiyle daha doğru sonuçlar alınabilecek.

KURAL BAZLI SİSTEMLER RİSKİ AZALTIYOR

Kural bazlı sistemlerdeki gelişmeler ihmal ve fraud risklerini azaltıyor ve manuel olarak yapılabilecek hataları minimize ediyor. Operasyonlardaki riskin azalması, sigorta şirketlerine bazı ürünler için risk toleransını arttırma imkanı veriyor. Yani bu sayede maruz kalınan risk aynı kalıyor ancak daha fazla prim yazılması sağlanabiliyor.

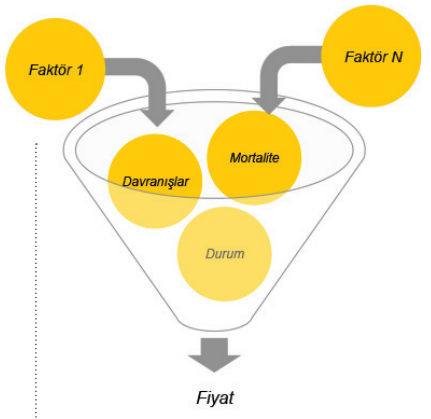
DAĞITIM DİJİTALLEŞİYOR

Müşteriye ulaşılan kanallardaki değişimler, sigortalılara daha iyi hizmet verebilmek için direkt ve endirekt dağıtım stratejileriyle farklılaşıyor. Örneğin, kullanılan ileri teknoloji destekli araç ve sistemler artık yeni iş süreçleri ile birlikte müşteriler ile etkileşimi gelişmiş şekillerde destekliyor. Yani örneğin, geleneksel kanallarda kullanılan 40 soruluk uzun ve caydırıcı başvuru süreçlerinin yerine, dağıtım kanalları ve müşterilerin daha basit hizmetler sunan ve daha teknolojik birimlere yönlendirilmesi gerekiyor.

MİLENYUM ÇAĞI MÜŞTERİLERİ İLE HİZMETLERİN KİŞİSELLEŞTİRİLMESİ

Önde gelen sigorta şirketleri, riski azaltmak ve iş verimliliğini desteklemek için kural bazlı sistemleri kullanmanın yanı sıra operasyonlarını yakın gelecekte en büyük segment haline gelecek olan milenyum çağı (milleniallar) kuşağı müşterilerinin satın alma alışkanlıklarına uyarlıyorlar. 1980'ler ile 2000'lerin başları arasında doğan bu müşteri grubu, artık ciddi miktarlarda harcama gücüne sahip ve geçmiş jenerasyonlardaki sigorta müşterilerinden farklı davranışlar sergiliyorlar.
Sigorta şirketleri bu segmente yönelik başarılı olmak istiyorlarsa, mevcut satış kanallarıyla dijital kanalların entegre edildiği, ürün ve hizmetlerin olabildiğince sadeleştirildiği ancak bu müşterilerin ihtiyaçlarına göre de özelleştirildiği bir yapıya geçmelerini sağlayacak yetkinlikleri edinmeliler.

Hızlı değişimlerin yaşandığı sigorta sektöründe, şirketler performanslarını artırmak için yeni yollara başvuruyorlar. İyileştirmeye giden sigorta şirketlerinin alanlarından biri risk kabul ve fiyatlandırma süreçlerinin değişen teknoloji ile birlikte yenilenmesi.
EY Danışmanlık Hizmetleri'ne göre, şirketlerin risk kabul performansını artırabilmesi için şirketlerin kârlılıklarını artırması ve fiyatlandırma operasyonları üzerinden değer yaratması gerekiyor.



IUC

Hiç durmadan, Özenle
Değer üreterek...

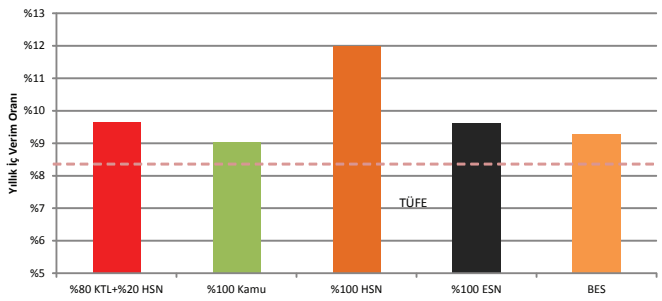


Türkiye • France • Romania • Azerbaijan

www.iuc-group.com

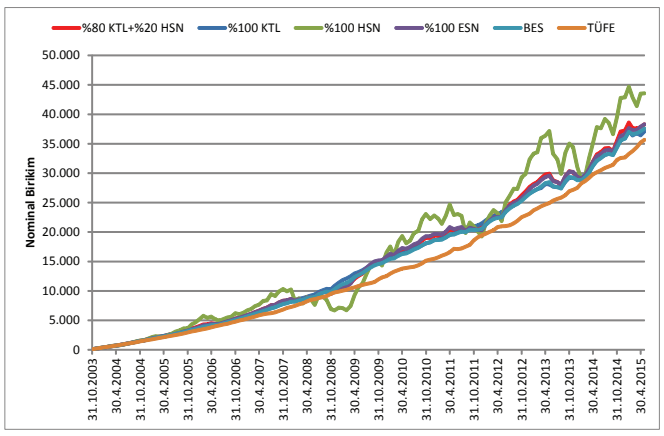
Bireysel emeklilikte portföy yönetimi önemini koruyor

31.10.2003-29.05.2015 Adendum BES Getiri Endeksi (BGX)



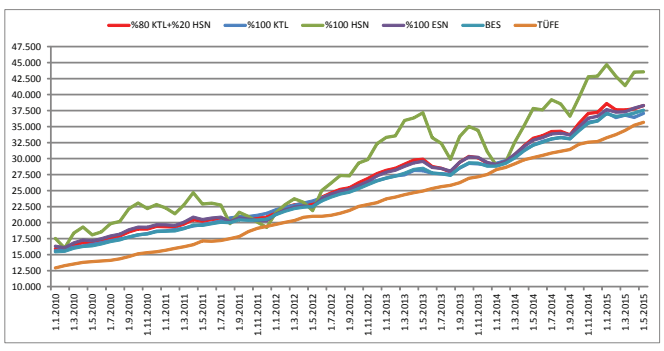
Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-29.05.2015 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Getiri Endeksi (BGX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon 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 %9,28 BGX elde etmiştir. Sadece Hisse Senedi fonuna yatırım yapanların ise %11,99 BGX elde ettikleri görülmektedir.

31.10.2003-29.05.2015 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 31.10.2003-29.05.2015 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, 29.05.2015 tarihinde BES ortalama fiyatlarıyla 37.572 TL birikime, enflasyon korumalı bir araçla ise 35.671 TL birikime ulaşmaktadır.

31.10.2003-29.05.2015 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX) (2010-2015 gelişimi)



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

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

Bunun yerine katılımcıların büyük bölümü (%95'i) aylık olarak katkı payı ödemektedir. Bu durumda, ortalama bir katılımcı, yılın 12 ayında, 12 değişik fiyattan fon alacak ve yıl sonunda elde ettiği getiriye bakacaktır. Daha detaylı analizde ise katılımcı aslında tam olarak emekli olduğu anda fonunun toplam değerine bakmalıdır. Ancak bu durum bile tam getiriyi ifade etmemekte, kişi 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 Mayıs ayında yüzde 0.49 oranında azalırken, BİST–100 endeksindeki azalış yüzde 1.15 seviyesinde oldu. Mayıs ayında Türk Lirası Cinsinden Kamu Borçlanma Senetlerinde yüzde 1.05'lik artış yaşanırken, Yabancı Para Cinsinden Borçlanma Senetlerinde yüzde 0.38'lik düşüş kaydedildi. Tüketici Fiyat Endeksinde ise 2015 Mayıs ayında yüzde 0.56 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)

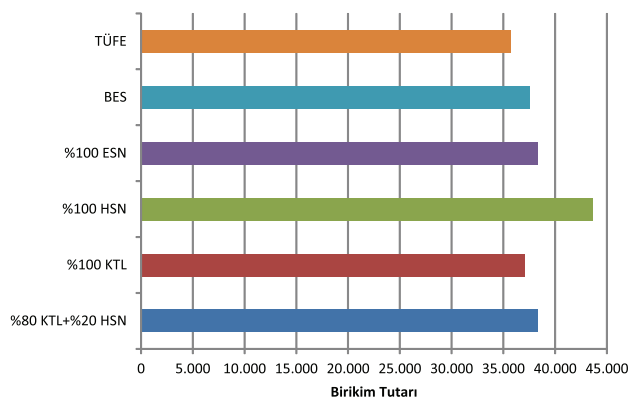
Bu endeks hazırlanırken, düzenli olarak yatırım yapan ve BES'te ortalama emeklilik yatırım fonu fiyatlarıyla işlem yapan bir katılımcının, elde ettiği yıllık iç verim oranına bakılmaktadır. Katılımcı her ay, ay sonunda açıklanan son fiyatlarla fon alır ve değerleme tarihi itibarıyla fonunun değerine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

ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)

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

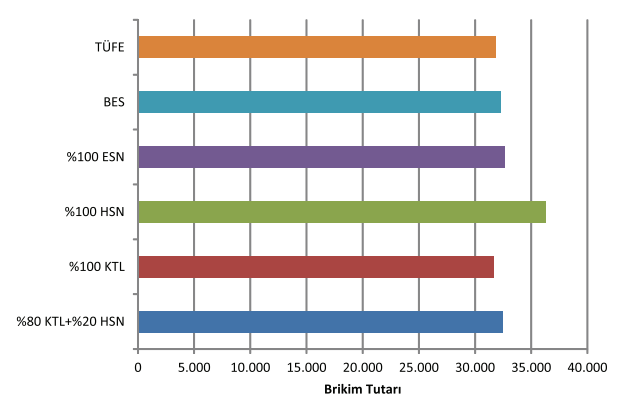
31.10.2003-29.05.2015 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)

Yandaki grafik 31.10.2003-29.05.2015 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 29.05.2015 tarihinde 37.572 TL'na ulaşmıştır. Bu kişi Mayıs 2015 döneminde Bireysel Emeklilik Sistemi'ne 255 TL katkıda bulunmuştur.



31.01.2005-29.05.2015 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)

Yandaki grafik sisteme 31.01.2005 tarihinde dahil olup 29.05.2015 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 29.05.2015 tarihinde 36.262 TL Adendum BES Birikim Endeksine ulaştığı görülmektedir.



BES'ten emekli olanların yüzde 56'sı sistemde kalmaya devam ediyor

Bireysel Emeklilik Sistemi hakkında birçok bilgi ve analizin yer aldığı Bireysel Emeklilik Sistemi Gelişim Raporu'nun 2014 yılına ilişkin sayısı Emeklilik Gözetim Merkezince yayınlandı. Rapora göre 2014 yılında yeni yapılan 1 milyon 686 bin sözleşmenin yüzde 70'i bireysel, yüzde 21'i gruba bağlı bireysel ve yüzde 9'u ise işveren grup emeklilik sertifikalarından oluşmaktadır. 2014 yılı öncesinde yeni girişler içindeki işveren grup emeklilik sertifika oranının yüzde 6 düzeyinde olduğu belirtiliyor.

2014 yılı içerisinde yeni kurulan sözleşmeler dikkate alındığında, sözleşmesi varken yeni bir sözleşme alan katılımcı sayısı 340 bin iken, sisteme ilk kez giren katılımcı sayısı ise 1 milyon 121 bin olarak açıklandı. Raporun bir başka bölümünde, 31.12.2014 tarihi itibarıyla 15 bin kişinin birikimlerini düzenli ödeme ya da toplu olarak alarak emeklilik hakkını kullandığı belirtiliyor. Emeklilik hakkını kullanan katılımcıların, emekliliğe hak kazanan katılımcılar içindeki payının yüzde 44 olduğu, yüzde 56'lık bir kısmının ise emeklilik hakkını elde etmesine rağmen sistemde birikim yapmaya devam ettiği vurgulanıyor.

DEVLET KATKISI BES'E KATILIMI ARTIRIYOR

Açıklanan rapora göre, 2014 yılı içerisinde katılımcılara ödenen 1 milyar 866 milyon lira devlet katkısı tutarının, 1 milyar 451 milyon lirası bireysel, 415 milyon lirası ise gruba bağlı bireysel sözleşmelere ödendi. 2014 yılında yapılan devlet katkısı ödemesiyle birlikte, yıl sonu itibarıyla katılımcılara ödenen toplam devlet katkısı tutarı ise 3 milyar 236 milyon liraya ulaştı. Raporda, katılımcıların yaş aralıklarına göre ödenen devlet katkısı tutarlarında en küçük payın 65 milyon lirayla 25 yaş altındaki katılımcılarda, en büyük payın ise 653 milyon lirayla 35 - 44 yaş aralığındaki katılımcılarda olduğu görülüyor. 2013 yılında sözleşme başına ortalama olarak 410 lira devlet katkısı ödenmiş, 2014 yılında ise bu tutar 460 liraya kadar yükselmiştir. Devlet katkısı alanların içinde 2014 yılında sisteme girenler, 325 milyon lira devlet katkısı alarak 2014 yılında ödenen tüm devlet katkısının yaklaşık yüzde 10'unu almışlardır.

Raporun 2015 Yılı Sektörel Beklentiler Bölümünde 2015 yılında sisteme girecek katılımcı adedine ilişkin sektör beklentilerine baktığımızda en muhtemel tahminlerin ortalaması 1 milyon 477 bin, kötümser tahminlerin ortalaması 1 milyon 311 bin, iyimser tahminlerin ortalaması ise 1 milyon 632 bin kişidir. 2015 yılı sonunda ulaşılacak fon tutarında ise en muhtemel tahminlerin ortalaması 44 milyar 173 milyon lira civarında. Öte yandan, 2014 yılına ilişkin tahminler ile gerçekleşmeleri karşılaştırdığımızda, kurulan sözleşme adedi, iyimser ve en muhtemel tahminlerin gerisinde kalarak 1 milyon 730 bin adet olarak gerçekleşti. Rapora Emeklilik Gözetim Merkezi'nin web sayfasından ulaşılabilir.

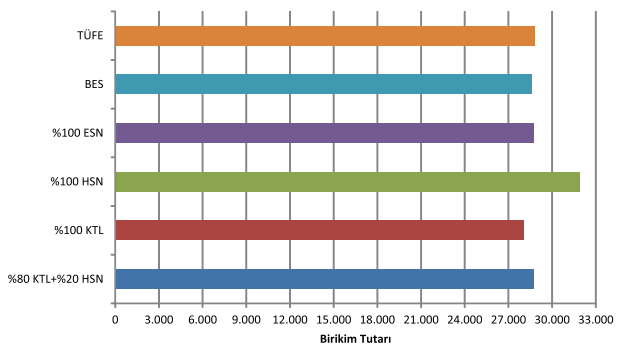
Bireysel Emeklilik Sistemi Gelişim Raporu'nun 2014 yılına ilişkin sayısı Emeklilik Gözetim Merkezi tarafından yayınlandı. Emekliliğe hak kazanan katılımcıların, yüzde 56'lık bir kısmının emeklilik hakkını elde etmesine rağmen sistemde birikim yapmaya devam ettiği açıklandı.



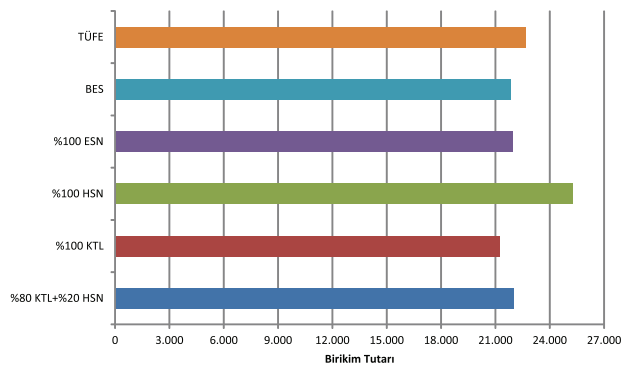
Rapora göre, 2014 yılı içerisinde yeni kurulan sözleşmeler dikkate alındığında, sözleşmesi varken yeni bir sözleşme alan katılımcı sayısı 340 bin olarak açıklandı. Bu durum bireylerin gelecekleri için daha çok BES'lendiklerini ortaya koydu.

Yandaki grafik sisteme 31.01.2006 tarihinde dahil olup 29.05.2015 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 29.05.2015 tarihinde 31.888 TL Adendum BES Birikim Endeksi'ne ulaştığı görülmektedir.

31.01.2006-29.05.2015 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)

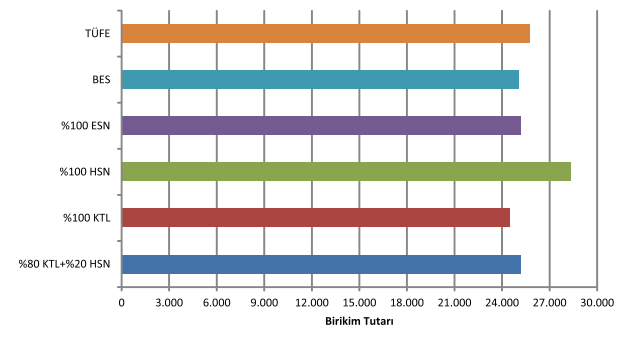


31.01.2008-29.05.2015 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)

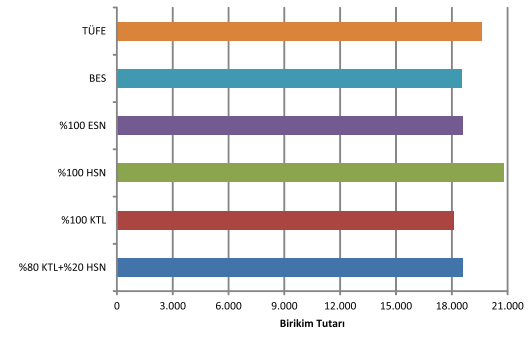


Yandaki grafik sisteme 2007 yılı başında dahil olup 29.05.2015 tarihine kadar Bireysel Emeklilik Sistemi'nde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. Sürekli Hisse Senedi fonlarına yatırım yapan bir katılımcının 29.05.2015 tarihinde 28.371 TL BBX elde ettiği görülmektedir. Sadece Kamu Borçlanma araçlarına yatırım yapan bir yatırımcı ise 24.516 TL BBX'e sahip olmaktadır.

31.01.2007-29.05.2015 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



30.01.2009-29.05.2015 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.

Kârlılığın önündeki engel: Sigorta suistimalleri

2014 yılında oto sigortalarında muallak ve ödenen hasarın ortalama 1.5 milyar liralık kısmının suistimal olduğu düşünülüyor. Yıl sonunu 133 milyon lira teknik zararla kapayan oto sigortalarının suistimallerden ciddi boyutlarda etkilendiği görülüyor. TSB ve SBM, suistimallerin önüne geçmek için çalışmalarını sürdürüyor.

Renk Özcan
renk@sigortacigazetesi.com.tr

Sigorta suistimalleri, bütün dünyada önemli bir sorun. Hem sigortacılar suistimallerin yol açtığı fazla maliyetlerin altında eziliyor hem sigortalılar da bu fazla maliyetlerin poliçelerine yansıması sebebiyle daha yüksek primler ödüyor.

Suistimalle mücadele eden bir kurum olan Coalition Against Insurance Fraud'un tahminlere göre, ABD'de her yıl hasar ihbarlarının 80 milyar dolarlık bölümü sigorta şirketlerini dolandırmak isteyen vatandaşlar tarafından yapılıyor. İngiliz Sigortacılar Birliği'nin (ABI) tahminlerine göre, İngiltere'de her yıl tespit edilemeyen 2.1 milyar euroluk sigorta suistimali gerçekleşiyor. Alman Sigortacılar Birliği (GDV) de, Almanya'daki suistimallerin maliyetinin tahminen yılda 4 milyar eurodan fazla olduğunu belirtiyor.

Ülkemizde de durum çok farklı değil. Türkiye'de 2014 yılında kasko ve trafikte ödenen ve muallak olan toplam 11 milyar liralık hasarın, 1.4 - 1.7 milyar lirasının suistimal olduğu düşünülüyor. Oto sigortalarının yıl sonunu 133.7 milyon lira teknik zararla kapadığını düşünürsek, suistimallerin sektördeki iyileşmeyi geciktirdiğini söylemek mümkün.

SUİSTİMALLE MÜCADELEDE ÖNEMLİ ADIMLAR ATILIYOR

Suistimallerin önüne tamamen geçmek mümkün olmasa da, Türkiye'de suistimallerle mücadele edebilmek için önemli adımlar atılıyor. Türkiye Sigorta Birliği nezdinde kurulan Sigorta Suistimallerini Engelleme Bürosu (SİSEB) bunlardan biri.

Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi'nin (SBM) de ayrıca bir suistimalle mücadele ekibi var. Bir analiz şirketi olan SAS ile SBM'nin geliştirdiği ortak bir sistem sayesinde, sigorta şirketlerindeki veriler işlenerek, sigorta paydaşlarının ilişkileri yakalanarak sigortalılar için birer risk skoru çıkarılıyor. Sosyal ağ analizi adı altında hayata geçen ağ ile SBM tüm bu ilişkileri görüntüleyebiliyor. Sistem, daha önce kesinleşmiş olan benzer suistimal dosyalarını da arıyor ve ekrana getiriyor. Bu sistemin belirlediği risk skorları SBM tarafından sigorta şirketleriyle paylaşılıyor. Ayrıca sistem tarafından tespit edilmiş olan organize suç örgütleri SİSEB tarafından incelenerek gerekli aksiyonlar alınıyor.

Sektörden görüşünü aldığımız yöneticiler, Türkiye'de sigorta suistimalleriyle mücadelede önemli adımlar atıldığı konusunda hemfikir. Suistimalin ciddi bir suç olduğunu anlatan kamu spotları ve bilgilendirme kampanyalarının da ülkemizdeki suistimal oranını düşüreceğine inanılıyor. Suistimalleri Engelleme Bürosu ve SBM'nin yaptığı çalışmalar, görüş bildiren tüm yöneticiler tarafından beğeniliyor ve bu çalışmaların farkındalığı artırdığı düşünülüyor.

SİGORTA SUİSTİMALLERİ POLİÇE FİYATLARINI ARTIRIYOR

SİGORTA SUİSTİMALLERİ AVRUPA'DA DA TÜM SİGORTA BRANŞ VE ÜRÜNLERİNİ OLUMSUZ ETKİLİYOR. İNGİLTERE SİGORTACILAR BİRLİĞİ'NİN (ABI) ARAŞTIRMASINA GÖRE, SUİSTİMALLER POLİÇE PRİMLERİNİ YILDA ORTALAMA 60 EURO YÜKSELTİYOR.

Sigortada sahtekarlık ülkeden ülkeye değişim gösteriyor. Fark edilen ve fark edilmeyen sahtekarlık olaylarının Avrupa'da ödenen tazminatın yüzde 10'unu oluşturduğu düşünülüyor. Pazarın işleyişi ve sigorta yaygınlığına göre bu rakam ülkeler ve sigorta çeşitleri arasında değişiklik gösteriyor. Sigortada sahte hasar ihbarları ve bu ihbarların araştırılmasından doğan giderler, dürüst müşterilerin prim fiyatlarının artmasına neden oluyor. İngiltere Sigortacılar Birliği'nin (ABI) yaptığı araştırmaya göre, sigortada sahtecilik olayları nedeniyle poliçe fiyatları yıllık ortalama 60 euro yükseliyor. İngiltere'de sahtekarlık nedeniyle 2.2 milyar euro zarar oluştuğu söyleyen İngiliz sigortacılar, fark edilen olayların ise toplam zararın sadece birkaç milyon eurosunu oluşturduğunu söylüyor. Avrupa'da bu tarz olaylar sigorta şirketlerine büyük zarar getiriyor. Sahtekarlık olaylarının Almanya'ya yıllık maliyeti ise 4 milyar euro seviyesinde. İsveç'te 214 trafik kazası varmış gibi gösteren bir çete yakalanırken, Fransa'da 35 bin kaydedilmiş sahtecilik olayı bulunuyor, bu olayların yol açtığı zarar ise 160 milyon euro. Sigortada sahtekarlık olaylarını fark etmek ve azaltmak sigortacılar için büyük önem taşımakta. Bu, sahtekarlıktan yakalananlara verilen ve içinde hapis bulunan büyük cezalara da yansıyor. Sahtekarlık yapanlar yüzünden dürüst sigortalıların daha yüksek prim ödemesi kabul edilemez. Sigorta sektörünün sistemlerini ve kontrol süreçlerini sigortada sahteciliği engellemek için kullanması ve sahtekarlığın sigorta şirketlerine verdiği zararı minimum seviyeye indirmesi gerekmektedir. Her geçen gün daha da gelişmekte olan sahtecilik engelleme yöntemleri önümüzdeki dönemde kalıpları algılayıp, sahtekarlık olaylarını daha bildirim süresinde anlayabilecek ve bunların önüne geçebilecek.



Avrupa'da sigorta şirketlerinin karşılaştığı ilginç sahtekarlık olaylarından ikisi:

- ***İngiltere'de bir sigortalı kendisini sigorta şirketine boğulmuş olarak gösterdi. Sigortadan aldığı tazminatla Panama'da karısıyla beraber yaşarken bulunan adam ve karısı hemen tutuklanarak yıllarca hapse mahkum edildi.***
- ***Fransa'da tanınmış bir cerrah, pist dışında yaşadığı kayak kazası nedeniyle yaralandı. Bu hasarı seyahat sigortası kapsamadığı için, öncelikle başkasının hatası nedeniyle yaralandığını söyledi. Bu talebi incelenip reddedilen cerrah, bu kez yaralanmanın araba kazası sırasında meydana geldiğini söyledi. Cerrahın bu talebi de incelenip reddedildi. Sonuçta ünlü cerrah tedavi masrafını kendisi üstlenmek zorunda kaldı.***

TÜRK NİPPON SİGORTA GENEL MÜDÜRÜ DR. E. BATURALP PAMUKÇU:

Eksik ya da aşkın sigorta sorunu artık hiç yaşanmıyor

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, her ülkede olduğu gibi ülkemizde de suistimallerin tam olarak önüne geçmenin mümkün olmadığını söyledi. Pamukçu, "Suistimal olduğu düşünülen hasarlarda sigorta şirketleri kendi çabaları ile suistimali tespit etse dahi, sigortalılar mahkemelere ve Tahkim Komisyonu'na müracaat ettiklerinde, genellikle sigorta şirketleri aleyhine çıkan kararlarla zararlarını tazmin ediyor. Bu tip olaylarda özellikle ilgili kurumların daha objektif hareket etmesi kötü niyetli sigortalılar için daha caydırıcı olur" dedi.
Eksik ya da aşkın sigorta uygulamalarının da eskiden sigorta sektörünü fazladan maliyetlerin altına sokabildiğine değinen Pamukçu, kasko genel şartlarının değişmesi sonrasında eksik ya da aşkın sigorta sorununun hemen hemen hiç yaşanmadığına dikkat çekti.
Bunun haricindeki branşlarda da sigortalı beyanı esas alındığı için, güncel değerler üzerinden hasar hesabı yapıldığını ifade eden Pamukçu, eksik ya da aşkın sigorta uygulamalarının şu aşamada sektöre fazladan bir maliyet getirmediğini dile getirdi.

'VERİ GİRİŞİNDE KRİTERLER HERKES İÇİN AYNI OLMALI'

1 Haziran 2011'de yürürlüğe giren Yanlış Sigorta Uygulamalarının Tespiti, Bildirimi, Kaydı ve Bu Uygulamalarla Mücadele Usul ve Esasları Hakkında Yönetmelik ile beraber Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi nezdinde suistimalleri izlemek üzere kurulan veri tabanını da değerlendiren Pamukçu, şunları söyledi: "Bu sisteme şirketlerin veri girişi ihtiyari olup, her şirketin suistimal kriteri farklı olduğu için, şu aşamada tam olarak etkin olarak kullanılmadığı düşünülüyor. Veri girişinde tüm şirketler için kriterlerinin aynı olması halinde, sistem daha etkili çalışacaktır."
Türk Nippon Sigorta olarak özellikle kasko sigortaları olmak üzere oto sigortalarında suistimallerle ara sıra karşı karşıya kaldıklarını belirten Pamukçu, "Bu suistimallerin tespiti için en önemli kaynağımız sahadaki eksperlerimiz olup, kendilerinden gelen bilgi ve suistimal şüphesi sonrasında özel olarak bu suistimalleri tespit etmek için kurulmuş araştırma firmalarından hizmet alıyoruz. Ayrıca, suistimallerin tespit edilebilmesi için TRAMER, SBM, SİSBİS gibi internet üzerinden erişilebilir bilgiler incelemeye alınıyor" dedi.

"EKSİK YA DA AŞKIN SİGORTA UYGULAMALARI ESKİDEN SİGORTA SEKTÖRÜNÜ FAZLADAN MALİYETLERİN ALTINA SOKABİLİYORDU. ANCAK, KASKO GENEL ŞARTLARININ DEĞİŞMESİ SONRASINDA EKSİK YA DA AŞKIN SİGORTA SORUNU HEMEN HEMEN HİÇ YAŞANMIYOR."



AKSİGORTA GENEL MÜDÜR YARDIMCISI AYHAN DAYOĞLU:

Artık trafik sigortalarında hasar miktarı şişirilemeyecek

Aksigorta Hasar, Sağlık ve Operasyondan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Ayhan Dayoğlu, suistimallerin tespiti için yaptıkları yoğun çalışmaların sonucunda 2014 yılında 13 milyon lira suistimal hasarı tespit ettiklerini dile getirdi. Dayoğlu, bu yıl da Suistimal Yönetimi Projesi'ni ve dünya sigorta sektöründe var olan en gelişmiş analiz ve inceleme tekniklerini hayata geçireceklerini söyledi.

'SİSEB İLE BERABER FARKINDALIK ARTTI'

Dayoğlu, Türkiye Sigorta Birliği nezdinde kurulan SİSEB (Sigorta Suistimallerini Engelleme Bürosu) ve SBM bünyesinde kurulan Suistimal Yönetim Sistemi'nin, tüm sektörün farkındalığını en üst seviyeye çıkardığını söyledi ve şunları ekledi: "SİSEB, SBM bünyesinde gerçekleştirilen analitik analizleri ve network analizi sonuçlarını harmanlayarak, şüpheli ilişkileri yorumlayacak ve konu ile ilgili şirketleri bilgilendirerek bir köprü vazifesi görecek. Kurulan bu sistem organize suç örgütlerinin sigorta şirketleri üzerinden haksız kazanç sağlamasının önüne geçecek. Bunun yanında bu şekilde sigorta suistimali yapmayı planlayan kişiler açısından da caydırıcı etkisi olacak. Bu iki oluşum sigorta sektörünün maliyetlerini olumlu yönde etkileyerek fayda sağlayacaktır."
Kasko ve zorunlu trafik sigortalarında karşılaşılan suistimal türleri arasında, 'hasar şişirme'nin önemli bir yer tuttuğunu söyleyen Dayoğlu, bazı kötü niyetli kişilerin, hasarları olduğundan fazla göstermek suretiyle sigorta suistimali yapmasının oldukça sık karşılaşılan bir durum olduğunu ifade etti.
Yeni Trafik Sigortası Genel Şartlarının bu konuda önemli bir düzenleme içerdiğini söyleyen Dayoğlu şunları söyledi: "Artık sigorta şirketleri, hasarları kendi anlaşmalı kurumlarında geçerli olan fiyatlarla sonuçlandırabilecek. Bu sayede 'hasar şişirme' dediğimiz suistimaller azaltılabileceği gibi, hak sahiplerinin daha kaliteli ve güvenli hizmet alacakları anlaşmalı kurumlara yönlendirilmesi de daha etkin şekilde yapılabilecek. Bununla beraber bedeni hasarlara ilişkin getirilen yeniliklerin maliyetler üzerinde olumsuz etkisi olması beklenmekle beraber itiraz prosedürünün yazılı hale gelmiş olması ve benzeri yeniliklerin suistimal üzerinde olumlu etkisinin olması beklenebilir."

"YENİ TRAFİK SİGORTASI GENEL ŞARTLARI ÖNEMLİ BİR DÜZENLEME İÇERİYOR. ARTIK SİGORTA ŞİRKETLERİ, HASARLARI KENDİ ANLAŞMALI KURUMLARINDA GEÇERLİ OLAN FİYATLARLA SONUÇLANDIRABİLECEK. BU SAYEDE 'HASAR ŞİŞİRME' DEDİĞİMİZ SUİSTİMALLER AZALTILABİLECEK."



GENERALI SİGORTA GENEL MÜDÜR YARDIMCISI MEHMET TÜMER:

Kamu spotları ve bilgilendirme kampanyaları suistimalleri azaltır

Generali Sigorta Teknik ve Reasürans Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Tümer, sigorta suistimallerinin, gerek ülkemizde gerekse yurtdışında sigorta sektörüne ve tüm sigortalılara ağır bedeller ödettiğini söyledi. Uluslararası uygulamalara bakıldığında da suistimallerin tamamen ortadan kaldırılamadığını belirten Tümer, Avrupa Sigorta ve Reasürans Federasyonu (CEA) verilerine göre sigorta şirketlerinin suistimallerin sadece yüzde 5-15'lik kısmının saptanabildiğini aktardı.

'PLANLANMIŞ HASAR SUİSTİMALLERİ ARTTI'

Türkiye'de de suistimallerin en aza indirilmesi için sektör paydaşlarının ortak çözümler etrafında toplanmasının büyük önem arz ettiğini vurgulayan Tümer, sözlerine şöyle devam etti: "Yapılan araştırmalar Türkiye'de iki kişiden birinin suistimale karıştığını ya da göz yumduğunu gösteriyor. Sigortadaki suistimalin maliyeti hem sigorta şirketini hem de suçsuz müşteriyi etkiliyor. Türkiye'de ödenen hasarın yüzde 15-30'unun suistimal kaynaklı olduğu tahmin ediliyor. Sahtekarlıktan kaynaklanan zararlar da poliçe fiyatlarına yansıdığı için müşteriler yüzde 15-20'ye kadar daha fazla prim ödemek zorunda kalıyor. Sektörde en çok oto hasarlarında ve kaza tespit tutanağı suistimallerine rastlanıyor. Planlanmış hasar ve 'vurup kaçtı' suistimallerinin de önemli bir oranda arttığını gözlemliyoruz."

'SEKTÖRDEKİ VERİLERE HERKES ULAŞTIKÇA SUİSTİMALLER AZALIR'

"Sigorta Suistimallerini Engelleme Bürosu'nun (SİSEB) kurulmasıyla verilerin belli kriterlere göre her şirketin faydalanabileceği şekilde kaydedilmesi, oluşan veri tabanının analiz edilmesi ve sigortalıların/kişilerin skorlanması sağlanacak. SİSEB an itibarıyla haftalık test verilerini şirketlere göndermekteler ve şirketler bu veriler üzerinde çalışarak, büroya geri bildirim yapıyor. Geri bildirimler sonucu standart kriterler belirlendiğinde şirketlerin suistimal hasarlar için hızlı aksiyon alması sağlanacak. Sigorta şirketleri de sadece kendi verilerini değil tüm sektör verileri ile büyük resmi görebilecek" diyen Tümer, bu sayede organize suistimallerde belirgin azalış meydana geleceğinin altını çizdi.
Özellikle bilgilendirme kampanyaları ve kamu spotlarıyla, sigorta suistimalinin çok ciddi bir suç olduğunun anlatılmasıyla beraber muhakkak düşüş yaşanacağına dikkat çeken Tümer, şunları ekledi: "SİSEB'in tespit ettiği suistimal vakalarıyla ilgili yasal mercilerde işlemler yapılması örnek teşkil edeceğinden suistimal vakalarında azalma olacağını düşünüyoruz."
Tümer, sözlerini şöyle tamamladı: "1 Haziran itibarıyla yürürlüğe giren yeni Trafik Sigortası Genel Şartları'na göre sigortalıya rücu nedenlerinden en dikkat çekici olan ve yeni uygulamaya alınan maddesi, trafik kurallarının ihlali sonucunda meydana gelen kazaların rücu edilebilmesi hususudur. Bu husus sigorta şirketlerince uygulanmaya başlanması, rücu talebiyle karşılaşacağını bilen kişiler için caydırıcı etkisi olacaktır diye düşünüyoruz. Özellikle kaza tespit tutanağı sahtekarlığında azalma öngörüyoruz."

"ÖZELLİKLE BİLGİLENDİRME KAMPANYALARI VE KAMU SPOTLARIYLA, SİGORTA SUİSTİMALİNİN ÇOK CİDDİ BİR SUÇ OLDUĞUNUN ANLATILMASIYLA BERABER MUHAKKAK SUİSTİMAL ORANLARINDA DÜŞÜŞ YAŞANACAKTIR."



AXA SİGORTA HASAR DİREKTÖRÜ VE GENİŞLETİLMİŞ İCRA KURULU ÜYESİ İSMAİL ALPERTUNGA:

İngiltere'de suistimalle mücadele sonucunda prim tutarları düştü

Axa Sigorta Hasar Direktörü ve Genişletilmiş İcra Kurulu Üyesi İsmail Alpertunga, cari yıl içinde tüm sektör kurumlarının hasar tazminat taleplerinde yüklü miktarda bir maddi kayıp yaşadığını söyledi. Alpertunga konuyla ilgili şunları söyledi: "Bu kayıp hem şirketlerin teknik kârlılığını etkilemekte hem de azalan rekabet gücüyle doğru orantılı olarak müşterilerin ödeyeceği prim tutarına etki etmektedir. İngiltere'de yapılan bir araştırmada, suistimalle mücadele sonucunda nihai tüketicinin ödediği prim tutarında poliçe başına yaklaşık 58 poundluk azalma olduğu saptandı."

'BİRİNCİ ÖNCELİĞİMİZ EĞİTİM VE PAYLAŞIM'

Alpertunga, sigorta suistimallerine yönelik Axa Sigorta'nın uygulamalarını birkaç başlıkta şöyle sıraladı: "Birinci önceliğimiz eğitim ve paylaşım. Şirket içinde sigorta suistimallerine yönelik görevlendirilen bir birim kuruldu ve sigorta suistimalleriyle mücadele bir şirket politikası olarak benimsendi. Kurulan bu birim aracılığıyla hasar çalışanlarının sigorta suistimallerine yönelik eğitim almaları sağlandı. Bu eğitim planlamaları aynı şekilde devam ettiriliyor, hasar çalışanlarının bilinç düzeyleri geliştirilip farkındalık yaratılıyor. Aynı şekilde tespit edilen suistimaller, hem hasar hem üretim birimleriyle paylaşılarak bireylerin bu konudaki bilinç düzeylerinin artırılması sağlanıyor."

Alpertunga, ikinci önceliklerininse gerek şirket içi gerekse sektörden alınan suistimal bilgilerinin bilgi teknolojileri sistemleri aracılığı ile erken uyarı uygulamasına dönüştürülmesi olduğunu belirtti ve sözlerine şöyle devam etti: "Bu şekilde bir suistimal talep girişiminde, ilgili hasar çalışanları sistem tarafından uyarılıyor ve bu yönde yapılması beklenen aksiyonların alınması sağlanıyor. Yine benzer şekilde sistem içinde yer alan tespitler doğrultusunda olası suistimal iş kuralları ortaya çıkarılıyor. Bu kurallar da ana hatlarıyla elde edilen deneyimler doğrultusunda hangi tür hasar tazminat taleplerinin suistimal içerebileceğini tahmine ve bir iş kuralına bağlı olarak ortaya koyuyor. Bu tür bir talepte hasar çalışanları erken uyarıyla bilgilendiriliyor. Her iki durumda da hem suistimal datalarının hem de iş kurallarının birbirini destekler bir yapıda çalışması ve entegrasyonu sayesinde şirketimizde çok ciddi kazanımlar elde edildi. Bu yönüyle Ar-Ge çalışmalarına hızla devam edilmekte, yeni proje ve uygulamalar ile geliştirilmesi sağlanmaktadır."

'SAHA ÇALIŞMASI DESTEĞİ ALIYORUZ'

Alpertunga, üçüncü önceliklerinin de gerekli hallerde saha çalışması desteği aldıkları denetim şirketleri olduğunu söyledi ve ekledi: "Ülkenin farklı bölgelerinde görevlendirilen saha denetim elemanları kendilerine yöneltilen hasar dosyasında talep edilen çalışmaları yapıyor ve bir rapor halinde şirkete sunuyor."

'TSB BÜNYESİNDEKİ SİSEB PEK ÇOK KAZANIM SAĞLADI'

Alpertunga, Sigorta Suistimallerini Engelleme Bürosu'nun kurulması ve faaliyetine başlaması ile temel kazanımları şöyle sıraladı:
"- Hukuki yönüyle suistimal hasarlarda etkin mücadele sergilenebilecek olması,
- Tüm sektör suistimal datalarının tek bir merkezde toplanabilecek olması ve tüm sektörün bu datalardan faydalanması,
- Bilgi teknolojileri kullanılarak sektörde yer alan kurumlara, mevcutta havuzda biriken datalardan elde edilecek sonuçlara göre, suistimalle mücadelede etkin iş yapma şekil ve uygulamaları hususunda destek olunması,
- Kamuoyunun sigorta suistimalleri hususunda bilinçlendirilmesi, bu amaçla hazırlanabilecek eğitim ve sunumların hem sektör hem de tüketicilerle paylaşılması."

İsmail Alpertunga, "Saydığım bu ana dört temel kazanç ile sektörün ve sektörde yer alan kurumların teknik kârlılıkları olumlu yönde etkilenecek, rekabet gücü artacak ve bu da olumlu yönde nihai tüketicinin ödeyeceği poliçe primlerine doğrudan etki ederek sektörün büyümesi sağlanabilecek" diyerek sözlerini tamamladı.



"SUİSTİMAL SONUCUNDA SEKTÖR KURUMLARI YÜKLÜ MİKTARDA MADDİ KAYIP YAŞIYOR. İNGİLTERE'DE YAPILAN BİR ARAŞTIRMADA, SUİSTİMALLE MÜCADELE SONUCUNDA NİHAİ TÜKETİCİNİN ÖDEDİĞİ PRİM TUTARINDA POLİÇE BAŞINA YAKLAŞIK 58 POUNDLUK AZALMA OLDUĞU SAPTANDI."

DOĞA SİGORTA HASAR VE LOJİSTİK MÜDÜRÜ TURGAY ÖZKAN:

Sigorta verileri ortak veri tabanında izlenmeli

Doğa Sigorta Hasar ve Lojistik Müdürü Turgay Özkan, suistimallerin en çok sahte kaza tespit tutanakları, planlanmış hasarlar, vurup kaçtı beyanları, sahte yaralanma beyanları, hasarlıyken sigortalama sahtekarlığı, sahte belge, kendi malına zarar verme, abartılmış hasar ve tamir faturası olarak ortaya çıktığını belirtti.
Özellikle anlaşmalı kaza tutanağı dönemi başladıktan sonra bu tür suistimallerin arttığını ifade eden Özkan, sigorta şirketlerine yönelik kasıtlı olarak aldatma ve yalan beyan yoluyla işlenen ve yasalarca suç olarak kabul edilen sigorta suistimallerinin tüm sigorta şirketleri tarafından ortak bir veri tabanında izlenebilmesi ve gerekli önlemlerin alınması gerektiğini söyledi.
Sektörde ve özellikle dürüst sigortalıların üstlendiği suistimal ve sızıntılardan kaynaklı maliyetlerin azalmasına SİSEB'in katkıda bulunacağını aktaran Özkan konuyla ilgili şunları söyledi: "SİSEB, sosyal ağ analizi ekranlarını inceliyor. Milyonlarca hasar dosyasıyla her yıl kesilen sigorta ve kasko poliçelerini birbiriyle ilişkilendirilip büyük bir resim ortaya çıkarıyor. Bu büronun tamamen faaliyete başlamasıyla beraber Türkiye'de sigorta suistimallerini ciddi şekilde azaltacağını düşünüyorum."



"SİGORTA ŞİRKETLERİNE YÖNELİK KASITLI OLARAK ALDATMA VE YALAN BEYAN YOLUYLA İŞLENEN VE YASALARCA SUÇ OLARAK KABUL EDİLEN SİGORTA SUİSTİMALLERİNİN, TÜM SİGORTA ŞİRKETLERİ TARAFINDAN ORTAK BİR VERİ TABANINDA İZLENEBİLMESİ VE GEREKLİ ÖNLEMLERİN ALINMASI GEREKİYOR."

LIBERTY SİGORTA HASAR DİREKTÖR V. NİHAL ASKER:

Teknolojik yenilikler suistimalleri azaltacak

Liberty Sigorta Hasar Direktör V. Nihal Asker, skorlama yapıları sayesinde hasar dosyalarını belirli kriterlere göre süzgeçten geçirerek suistimal olup olmadığı yönünde bir olasılık hesabı yaptıklarını söyledi. Yüksek suistimal ihtimali bulunan hasar dosyaları için Şüpheli Hasarlar birimlerinin ek inceleme yaparak hasarda gerçekten suistimal olup olmadığını araştırdığını ifade eden Asker, "Bununla birlikte, sahada eksperlerimiz ve Bölge Müdürlüklerimizde görev yapan saha denetim uzmanı arkadaşlarımız da mevcut kendi rol tanımları çerçevesinde hasar incelemesi yaparken suistimal olup olmadığı konusunu da dikkatle inceliyorlar" dedi.
Liberty Sigorta olarak tüm hasar ekiplerine suistimalli hasarlarla ilgili farkındalık oluşması ve bilincin yerleşmesi amacıyla çeşitli eğitimler de verdiklerinden bahseden Asker, performans takip sistemleri sayesinde de tüm Hasar Departmanı çalışanlarının da karnelerinde suistimal başlığına yer verildiğini, hasar sürecinin başından sonuna dek suistimal konusunun ön planda yer aldığını belirtti.

'SİSEB SAYESİNDE SEKTÖR AĞIR MALİYETLERDEN KORUNABİLECEK'

Asker, suistimal ve sızıntıların toplam hasardaki oranının aşağı çekilmesinde Sigorta Suistimallerini Engelleme Bürosu'nun çok ciddi katma değer sağlayacağını ve proaktif sigortacılığa geçilmesinde destek olacağına inandıklarını dile getirdi. SİSEB'in bir taraftan sektördeki bilincin artırılmasını, diğer yandan da poliçe sahipleri, servisler, emniyet güçleri ve kamu otoriteleri nezdinde de bir bilinç oluşturulmasını sağlayacağını belirten Asker, böylelikle şirketlerin kendilerini ve sigortalılarını suistimal hasarlar nedeniyle katlanılan ağır maliyetlerden koruma fırsatını elde edebileceğini söyledi.
Yapılan yeni düzenlemeleri de yorumlayan Asker, "Özellikle SMS bilgilendirmelerinin ve mobil kaza tutanağı uygulamalarının hem kasko hem de trafik sigortalarında suistimal vakalarını azaltmakta etkili olacağını düşünüyorum. Şöyle ki, SMS bilgilendirmesiyle sigortalılar araçlarının kötü bir geçmişi olmaması ve satış anında değer kaybı yaşanmaması adına araçlarını daha dikkatli kullanmaya ve suistimal olaylardan uzak durmaya çalışmaktadır. Mobil kaza uygulamalarıyla da sisteme girilen kaza, saat ve kaza yeri bilgileri sayesinde çok ciddi istatistiksel veriler oluşmakta ve sigorta şirketlerine sağlanan bu veriler sonucunda suistimal hasar tespitini kolaylaştıracağı düşüncesindeyim" diyerek sözlerini tamamladı.



"YAPILAN YENİ DÜZENLEMELER ARASINDAN ÖZELLİKLE SMS BİLGİLENDİRMELERİNİN VE MOBİL KAZA TUTANAĞI UYGULAMALARININ HEM KASKO HEM DE TRAFİK SİGORTALARINDA SUİSTİMAL VAKALARINI AZALTMAKTA ETKİLİ OLACAĞINI DÜŞÜNÜYORUM."

SAB'dan acenteler için rehber niteliğinde bir kitap:

Acentenin El Kitabı

SAB Başkanı Doğan Şen, dernek olarak, acentelerin bilgiyle donanmış olmalarına çok önem verdiklerini ve bu konuda çalışmalarını devamlılık ilkesiyle gerçekleştirdiklerini söyledi. Acentelerin gerek mesleki gerekse mevzuat açısından bilgili ve donanımlı olmaları için sürekli yenilenen bir eğitim programı yürüttüklerini ifade eden Şen, "Her salı günü dernek merkezimizde saat 17:00'de tüm meslektaşlarımıza açık toplantılarımızda, özellikle, acentelerin oto sigortalarında büyümek yerine diğer ürünlerde, yani yangın, mühendislik, sağlık, sorumluluk ve hayat sigortalarında büyümelerini şiddetle tavsiye ediyoruz. Bu yönde bilgi paylaşımı ve bu ürünlerin satış teknikleri hakkında ayrıntılı örnek uygulamalar yapıyoruz" şeklinde konuştu.
Acenteler bu branşlarda büyümezse alternatif dağıtım kanallarının buralardaki paylarının hızla artacağını belirten Şen, sigorta acentesinin sadece trafik ve kasko poliçesi satan birinin hüviyetinde kalacağını dile getirdi. Dünyadaki değişimin baş döndürücü hızda olduğundan bahseden Şen, acenteler olarak bu hıza ayak uydurmak için değişen bilim, teknoloji, dijital, iletişim gibi unsurlara sahip olmaları gerektiğini vurguladı.

'KALICI BÜYÜME SAĞLAMANIN YOLLARINI ARAŞTIRMALIYIZ'

"Çok yakın gelecekte sadece trafik ve kasko poliçesi gibi bilgi gerektirmeyen, parametreleri sabit ürünleri satan acenteleri bu değişim tehdit ediyor. Biliyoruz ki trafik ve kasko gibi mikro ürünler dijital sigortacılık dünyasında pazar payını artırıyor, ATM ve kiosklardan satış hazırlıkları yapılıyor. Bunlara 'yasaklayın, engelleyin' şeklinde refleks göstermek yerine biz acentelerin diğer branşlarda nasıl olabileceğimizi, nasıl daha rekabetçi olabileceğimizi, nasıl kalıcı büyüme yapabileceğimizi araştırmak ve çözümler bulmak zorunda olduğumuzu idrak etmemiz gerekiyor" diyen Şen, SAB olarak tam da bu konularda acentelere bilgilendirme yaptıklarına dikkat çekti.
Aşağıdaki tabloyu gazetemizle paylaşan Şen, şunları söyledi: "Tabloda Nisan 2015 verilerine göre branşlar bazında acente üretim payları yer alıyor. Bir zamanlar acente üretim payı yüzde 75'lerdeydi, şu andaysa hayat branşı dahil sonuçlarda üretim payımız yüzde 54.3 olarak görünüyor. Kaldı ki bu tablolar içinde yer alan acente payları içinde oto plazaların ve captive acenteliklerin de payı olduğunu biliyoruz. Dolayısıyla, işi sadece profesyonel sigortacılık olan biz acentelerin gerçekten çok kısa zamanda yenilenmek mecburiyetimiz var ve bu yönde çalışmalar yapmamız gerekiyor."

'HAKLARIMIZI BİLİRSEK DAHA İYİ MÜCADELE EDERİZ'

Mesleki bilgiyle beraber acenteleri de içine alan 5684 Sayılı Kanun ile içinde barındırdığı yönetmelikleri ve kuralları da çok iyi bilmeye, bu yönde çalışma yapmaya ihtiyaçları olduğundan söz eden Şen, haklarını iyi bildikleri sürece alternatif satış kanallarına karşı daha bilinçli ve dik mücadele edebileceklerinin altını çizdi.
Bu nedenle SAB olarak Acentenin El Kitabı'nı hazırlayarak acentelere sunduklarını kaydeden Şen, "Kitabımızın önsözü derneğimizin amaçlarını rafine bir şekilde anlatıyor. Bu kitap acente meslektaşlarımızın, mesleklerini icra ederken uymak zorunda olduğu mevzuatları bilmeleri ve bu yönde uygulamalarına rehberlik yapması için hazırlandı" dedi.
Doğan Şen, kitabın önsözünden de şunları aktardı: "Her bir acente meslektaşımızın mevzuatlara hakim, sigortacılık bilgisiyle donanmış, eğitimli, alternatif dağıtım kanallarına karşı güçlü ve onlarla rekabetçi, oto sigortaları dışında da yüksek üretim yapan kurumlar olması derneğimizin en büyük amacıdır. Biliyoruz ki bu amaç gerçekleştiğinde sigorta acenteleri daha saygın ve kazanan, alternatifsiz kurumlar olacaklardır, sektör ve ülkemiz kazanacaktır."
Sektöre yararlı olacağına inandıkları bu kitabın acentenin baş ucu kitabı olmasını ve sürekli okuyup kendilerini yenilemelerini dileyen Şen, sözlerini şöyle noktaladı: "SAB derneğimiz tüm acente meslektaşlarına kucak açmış ve onların gelişmesine kendisini adamış 28 yıllık köklü ve kurumsal bir yapı. Tüm meslektaşlarımızı derneğimizden faydalanmaya, birlikte olmaya çağırıyoruz."

SAB, acentelerin mesleklerini icra ederken uymak zorunda olduğu mevzuatları bilmeleri ve bu yönde uygulamalarına rehber olması için bir el kitabı hazırladı. Kitaptan bahseden SAB Başkanı Doğan Şen, haklarını iyi bildikleri sürece alternatif satış kanallarına karşı daha bilinçli mücadele edebileceklerini, bu sebeple böyle bir çalışma yaptıklarını aktardı.



NİSAN 2015 İTİBARIYLA ACENTELERİN TOPLAM ÜRETİMDEKİ PAYI

BRANŞ ADI	TOPLAM ÜRETİM (TL)	ACENTE ÜRETİMİ (TL)	ACENTE PAYI (%)
TRAFİK	1.717.822.719	1.613.295.669	93,9
KASKO	1.758.266.093	1.465.396.631	83,3
SAĞLIK	1.441.072.853	561.566.208	39
YANGIN(DASK DAHİL)	1.489.804.849	665.579.959	44,7
GENEL SORUMLULUK	273.443.046	127.707.085	46,7
MAKİNE KIRILMASI	192.431.157	111.879.257	58,1
ECS	99.560.900	38.352.644	38,5
NAKLİYAT	193.786.350	105.366.403	54,4
HAYAT	1.268.298.214	93.501.192	7,4
DİĞERLERİ			
GENEL TOPLAM HAYAT HARİÇ	9.150.673.461	5.564.133.071	60,8
GENEL TOPLAM HAYAT DAHİL	10.418.971.675	5.657.634.262	54,3

ACENTENİN EL KİTABI'NDA NELER VAR?

Doğan Şen, kitabın içeriğini de Sigortacı Gazetesi'yle paylaştı:
BÖLÜM 1 - 5684 SAYILI SİGORTACILIK KANUNU
BÖLÜM 2 - YÖNETMELİKLER
1-) Acentelik Yönetmeliği ve ekleri
2-) Yanlış Sigorta uygulamalarının Tespitine İlişkin Yönetmelik
3-) Zorunlu Sigortaların Takibine İlişkin Yönetmelik
4-) Bireysel Kredilerle Bağlantılı Sigorta Uygulamaları Esasları Yönetmeliği
5-) Sigorta ve Reasürans ile Emeklilik Şirketlerinin Mali Bünyelerine İlişkin Yönetmelik
BÖLÜM 3 - KURALLAR
1-) Acente Etik kuralları
2-) Acente Meslek Kuralları
3-) Altın Tavsiyeler

SEKTÖRDEN

GESİD "Yaza Merhaba" dedi

Geleneksel GESİD "Yaza Merhaba" parti, 16 Haziran 2015 günü İstanbul'daki Ponte Restaurant'ta gerçekleşti.16 Haziran 2015 günü saat 18.30'da başlayan etkinlik, Signum- Windesk kısa tanıtımıyla devam etti. Tanıtımın ardından sporsorluğu Signum'un yaptığı "Yaza Merhaba" partisi gerçekleşti. Etkinliğe GESİD Başkanı Hakan Özcan ve Eş Başkanı Sema Bulutlu katıldı.



Soldan sağa; İSAD Yönetim Kurulu Başkanı Turusan Bağcı, sigorta brokeri ve Sigortacı Gazetesi yazarı David Kohen, GESİD Eş Başkanı Sema Bulutlu ve GESİD Başkanı Hakan Özcan

TOBB Sigorta Acenteleri Bilgilendirme ve İstişare Toplantısında konuşan SAİK Başkanı Hüseyin Kasap:

Tüm illerde Meslek Edindirme Merkezi kursları açılmalı

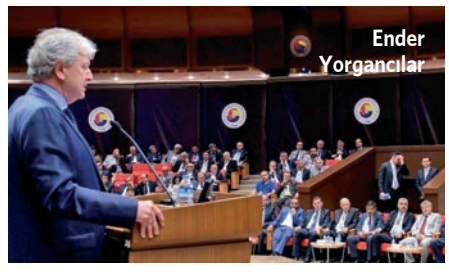
TOBB Sigorta Acenteleri Bilgilendirme ve İstişare Toplantısı, Hazine Müsteşar Yardımcısı Dr. Ahmet Genç ve TOBB Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Ender Yorgancılar'ın katılımıyla gerçekleştirildi. SAİK Başkanı Hüseyin Kasap, sektördeki nitelikli eleman ihtiyacının giderilmesi için her ilde en az bir UMEM (Uzmanlaşmış Meslek Edindirme Merkezi) kursunun açılması konusunda meslektaşlarından destek talep etti.

TOBB Sigorta Acenteleri Bilgilendirme ve İstişare Toplantısı, TOBB Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Ender Yorgancılar'ın katılımıyla TOBB İkiz Kuleler Konferans Salonu'nda gerçekleştirildi.
Açılış konuşmalarını TOBB Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Ender Yorgancılar, Sigorta Acenteleri İcra Komitesi (SAİK) Başkanı Hüseyin Kasap ve Hazine Müsteşar Yardımcısı Dr. Ahmet Genç'in yaptığı toplantıya 81 ilden 313 sigorta acentesinin il delegesi, mesleğe ilişkin sivil toplum kuruluşlarının üst düzey temsilcileri ile sigortacılık işlemleri konusunda TOBB tarafından yetkilendirilen 115 oda temsilcisi ve kamu görevlisi katıldı.


Dr. Ahmet Genç


Hüseyin Kasap

SAİK Başkanı Hüseyin Kasap, DASK tarifeleri yeniden düzenlenirken acentelerin komisyonunun artırılmasını talep etti.


Ender Yorgancılar



Toplantıya 313 sigorta acentesinin il delegesi, mesleğe ilişkin STK'ların üst düzey temsilcileri ile sigortacılık konusunda TOBB'un yetkilendirdiği 115 oda temsilcisi ve kamu görevlisi katıldı.

'İSTİŞARE EDEN YANILMAZ'

Ender Yorgancılar, konuşmasında, sektörün burada buluşmasından duyduğu memnuniyeti dile getirdi. İstişarenin önemine vurgu yapan Yorgancılar, "Bizim kültürümüzde çok güzel bir söz var, 'İstişare eden yanılmaz' diyor. Ben bunun ne kadar doğru olduğunu hem iş hayatımda, hem de TOBB'daki görevim esnasında bizzat gördüm. TOBB Yönetim Kurulu olarak, göreve geldiğimizden bu yana tabanımızla, Oda ve Borsalarımızla, sektörlerimizle istişare etmeden, ortak aklı ortaya koymadan tek bir adım dahi atmadık. Çok şükür bu istişareler sayesinde de yaptığımız her işin bereketi oldu. Camia olarak çok büyük yol kat ettik. Şimdi İcra Komitesi Başkanımız da sigortacılıkta aynı anlayışla hareket ediyor. İşte bugünkü toplantı da bunun en somut göstergelerinden biri" diye konuştu.
Yorgancılar, "Bugün il delegelerimiz, oda temsilcilerimiz, sivil toplum kuruluşlarının yöneticileri kısaca acentelik mesleğinin tüm temsilcileri, kanaat önderleri aramızda. Yani bu meslekle ilgili söz söyleyecekler burada. Gerçek bir istişare meclisi. Bu nedenle İcra Komitesi Başkanıma huzurlarınızda teşekkür ediyorum. Sayın Müsteşarım da her zaman olduğu gibi bugün de bizim aramızda. Çok açık söylüyorum, bir insan kendi şahsi işine ne kadar önem veriyorsa, ne kadar titiz çalışıyorsa Sayın Müsteşarım da sigortacılığa o kadar önem veriyor. En yakın şahidiyim. Sizlerin her sorununu kendi sorunu olarak görüyor. O anlayışla çalışıyor. Bugüne kadar yapılan pek çok düzenlemede, geldiğimiz bu noktada kendisinin çok büyük emekleri var. Huzurlarınızda Sayın Müsteşarıma da en içten teşekkürlerimi sunuyorum. Aynı zamanda Sayın Müsteşarım klasik bürokrat tarzında değildir. Her fikre, yeniliğe açıktır. Yapılabilecek bir iş varsa mutlaka yapar. O yüzden rahat olun. Derdiniz neyse, kamudan ne istiyorsanız, İcra Komitesi'nden beklentileriniz ne ise, hangi sorunları yaşıyorsanız, varsa çözüm önerileriniz nelerdir, bunları dile getirin. Bu toplantının sonrasında biz de hep birlikte bu konuların takipçisi olalım. Gereğini yapalım" dedi.

'SEKTÖR ÇOK YOL KAT ETTİ'

İnsanın eskiyi çabuk unuttuğunu söyleyen Yorgancılar, sektöre ilişkin geçen süreci hatırlattı: "Nereden nereye geldiğimizin muhasebesini yapmak gerekir. Bakınız, sekiz yıl önce ülkemizde kaç sigorta acentesi olduğunu dahi bilmiyorduk. İsteyen herkes, kimseye sormadan, hiçbir merciden izin almadan işyerini açıp sigorta acenteliği yapmaya başlıyordu. Hiçbir mesleki kural, disiplin mekanizması yoktu. Ancak, 5684 sayılı Sigortacılık Kanunu ile sizler çok büyük bir işi, önemli bir ilki başardınız. Diğer sektörlere rol model olan bir yapıyı kurup; bir mesleğin nasıl kayıt altına alınacağını, mesleki disiplinin ve mesleki eğitimin nasıl en iyi şekilde sağlanacağını tüm sektörlere gösterdiniz. Ecdadımızın kurduğu çok önemli bir mekanizmayı yeniden canlandırdınız."
TOBB olarak hep söyledikleri bir demeci tekrarlayan Yorgancılar, "Mesleki örgütlenmenin temeli Batı ülkelerine değil; bizim kültürümüze, yani Selçuklu ve Osmanlı mirasına dayanır" diye konuştu. Bugün Avrupa'nın iş dünyası örgütlenmesini, oda sistemini bizdeki "Ahilik ve Loncalık"tan kopyaladığına değinen Yorgancılar, "Bu sistem daha sonra Avrupa'dan da tüm dünyaya yayılmıştır. Ahilik ve Loncalık'ın dört temel esası vardır: Mesleki yeterliliği sağlayanları mesleğe kabul etme, kayıtlarını tutma, mesleki eğitimi verme ve mesleki disiplini sağlayarak gerekli hallerde cezalandırma, hatta meslekten ihraç etme. Bunlar, sistemin omurgasıydı. Sistem bu yüzden çok sağlıklı çalışıyordu. Bu yüzden TOBB olarak bununla ilgili çalışmalar ve projeler yaptık. İşte bundan tam sekiz yıl önce TOBB, Hazine Müsteşarlığımız ve acenteler olarak TSB çatısı altında bu yapıyı kurduk" dedi.
Geçtiğimiz sekiz yılın çok doğru bir adım attıklarını gösterdiğini vurgulayan Yorgancılar, sözlerine şu şekilde devam etti: "Bu süre içinde sektörün gelişmesi, kendini disipline etmesi, meslek mensuplarının eğitimi ve müşteri memnuniyetinin artması noktasında çok önemli mesafe kaydettik. Levha kayıt sistemini oluşturduk. Disiplin mekanizmalarını geliştirdik. Kurduğumuz SEGEM sayesinde kendi meslek mensuplarınızın eğitimini kendiniz vermeye başladınız. Bütün bu yapıyı çok kısa bir sürede kurup işler hale getirdik ve kökleşmesini sağladık. Ben bu kısa sürede devrim niteliğindeki bu işin başarılmasında büyük emeği olan sizleri yürekten kutluyor, hepinize Türk özel sektörü adına teşekkür ediyorum. Özellikle sistemin kurularak, geliştirilmesinde büyük emeği olan Hazine Müsteşar Yardımcısı Ahmet Genç'e ve İcra Komitemize teşekkür ediyorum."

'BİR EKONOMİNİN BÜYÜMESİ İÇİN SİGORTACILIK OLMAZSA OLMAZ'

TOBB olarak vazifelerinin üyelere yeni hizmetler sunmak olduğuna işaret eden Ender Yorgancılar, sigortacılığın ayrı bir önemi olduğunu anlattı. Bütün sektörler kâra ortak olurken, sadece sigorta sektörünün zarara ortak olduğundan söz eden Yorgancılar,

'BES'TE 5.4 MİLYON KATILIMCIYA ULAŞILDI'

Konuşması sırasında Bireysel Emeklilik Sistemi (BES) hakkında da bilgi veren Hazine Müsteşar Yardımcısı Dr. Ahmet Genç, BES'te 5.4 milyon katılımcıya ulaşıldığını ve bunun çok iyi bir rakam olduğunu söyledi. Bu sayının her geçen gün arttığını belirten Genç, fonda biriken miktarın 41 milyar liraya ulaştığını bildirdi. Genç, 6 milyondan fazla meskenin zorunlu deprem sigortası yaptırdığını, tarım sigortasında da her yıl reel büyüme yaşandığını söyledi.

"Bir ekonominin büyümesi için, yatırımın ve tüketimin yapılabilmesi için olmazsa olmaz sigorta sektörüdür" dedi.
Sigorta sektörünü makinenin yağına benzeten Yorgancılar, şöyle konuştu: "O yağ olmazsa makine bir hafta çalışır, bir ay çalışır. Ondan sonra ya kilitlenir ya kırılır. İşte ekonominin çarkının dönmesini sağlayan da sigorta sektörüdür. O yüzden bu sektörü ne kadar büyütebilirsek, ne kadar sağlıklı hale getirirsek ekonomiye katkısı da o kadar büyük olur. O yüzden TOBB olarak sigortacılığa her zaman ayrı bir önem verdik, veriyoruz. Bugüne kadar çok iş başardık. Ama daha önümüzde gidecek çok yol var. Sigorta Acenteleri Bölgesel Gelişmişlik ve Taşıma Kapasitesi çalışması gösteriyor ki, kapasitemizin sadece yüzde 38'ini kullanıyoruz. Yani, yaklaşık iki kat daha büyüyebilir, zenginleşebiliriz. Peki, bunu nasıl başaracağız? Nasıl daha zengin olacağız? İşte bunları hep birlikte istişare edecek ve ortak akılla yol haritamızı çizeceğiz. Önümüzdeki süreçte elde ettiğimiz kazanımları koruyarak, sektörümüz için daha ileri adımları atmak zorundayız."

'ARTIK TOP ACENTELERDE'

Toplantının açılışında, sigorta sektörüne ilişkin bilgi veren Hazine Müsteşar Yardımcısı Dr. Ahmet Genç, kasko ve trafik sigortalarında yapılan değişiklikleri anlattı. Türkiye'de kasko sigortalarında son yıllarda kâr edilmeye başlandığını ifade eden Genç, trafik sigortasında ise zararın söz konusu olduğunu bildirdi.
Madencilik sektöründeki ferdi kaza sigortalarıyla ilgili atılan adımları hatırlatan Genç, "Devlet olarak madenle, ferdi kazayla ilgili her şeyi belirledik. Tam devletçi bir sistem oldu. Siz de 'komisyonu devlet belirlesin' diyordunuz. Yüzde 10 komisyon oldu. Eksper ücretini belirledik. Eski dönemlerde olduğu gibi komisyon kırarak iş alma yoluna gidilmez. Bu durumda bize söyleyeceğiniz hiçbir şey yok. Hazine'nin kapısına lütfen 'filanca komisyon kırıyor' diye gelmeyin. Artık top sizde" dedi.
Gelişmiş ülkelerde devletin acentelerle ilgili düzenlemelere çok fazla müdahil olmadığına dikkati çeken Genç, acentelerle ilgili kamu olarak yapılması gerekenlerin neredeyse yüzde 95'ini yaptıklarını kaydetti. Eksperlerle ilgili kanunda da değişiklik yapıldığına değinen Genç, "Ekspertiz ile ilgili yönetmelik sil baştan yeniden yazılacak ve yeniden çıkarılacak. İlave olarak yardımcı hizmetlerle ilgili çalışmalar da devam ediyor" değerlendirmesinde bulundu.

'KOSGEB DESTEKLERİNDEN FAYDALANMAK İSTİYORUZ'

TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi Başkanı Hüseyin Kasap, sigorta acenteliği mesleğinde aşılması istenen iki önemli nokta olduğunu; bunlardan ilkinin KOSGEB destekleri, diğerinin ise zorunlu deprem sigortası tarifelerinin yeniden düzenlenmesi olduğunu kaydetti. Kasap, sözlerine şöyle devam etti: "KOSGEB desteklerinden faydalanmak istiyoruz. Sayın Başkanım, KOSGEB'in İş Birliği Güç Birliği adında bir projesi var. Tam biz acentelere göre. Sizden istirhamımız hükümetimiz kurulur kurulmaz bu konuyu TOBB Yönetimi olarak gündeme getirmeniz ve KOSGEB kapsamına alınmamızı sağlamanız. Sayın Müsteşarım, malumlarınız olduğu üzere DASK tarifesi yeniden düzenleniyor. Sizden istirhamımız ise, minimum acente payını 15 liraya çıkarıp acente komisyonunu artırmanız. Çünkü, düşük komisyon nedeniyle DASK poliçelerimizi takip edemiyoruz. Daha çok kazanırsak daha iyi takip ederiz."
Kasap, ayrıca, sektördeki nitelikli eleman ihtiyacının giderilmesi için TOBB tarafından desteklenen UMEM kurslarının her ilde en az bir adet de olsa açılması konusunda meslektaşlarından destek talep ederek şu sözleri sarf etti: "Ankara, Antalya, Gaziantep, İzmir, Trabzon gibi iller bu projeyi başarıyla uyguluyorlar. Bakın, yeni yönetmelik uyarınca tüzel kişi acentelerin teknik personel istihdam etmesi gerekiyor. Bu personelleri UMEM'den alalım. Hem biz kazanalım hem de işsiz çocuklarımıza iş imkanı sağlayalım."
Son olarak Sigorta Acenteleri Gelişmişlik ve Taşıma Kapasitesi hakkında genel bir bilgi veren KASAP şu sözleri kaydetti: "Bu çalışma sayesinde, sigortacılığın geliştiği illeri bölgeleri görebilecek, gelişme potansiyeli olan illeri tespit edebileceğiz. Sektörümüze yatırım yapmak isteyen yatırımcı bu çalışmadaki verileri kullanabilecek. Doğru alana, doğru bölgeye yatırım yapabilecek."



Açılış konuşmalarını TOBB Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Ender Yorgancılar (sağda), SAİK Başkanı Hüseyin Kasap (solda) ve Hazine Müsteşar Yardımcısı Dr. Ahmet Genç yaptı.



TOBB Sigorta Acenteleri Sektör Meclisi Toplantısı Ankara'da gerçekleştirildi

TOBB Sigorta Acenteleri Sektör Meclisi Toplantısı, 16 Haziran 2015 tarihinde Birlik Merkezi'nde gerçekleştirildi. Söz konusu toplantıda, sigorta acenteliği mesleğinin geliştirilerek daha etkin, sistematik ve verimli biçimde icra edilebilmesini teminen oluşturulan "Eğitim", "Mevzuat", "Mesleki Sorunların Tespiti ve Çözüm Önerileri Geliştirme", "Sigorta Bilinçlendirme ve Tanıtım Stratejisi", "Sigorta Pazarının Büyütülmesi" ile "Zorunlu Poliçelerdeki Sorunlar ve Zorunlu Poliçe Alanlarının Geliştirilmesi" komisyonlarının yaptığı çalışmalar hakkında sunumlar yapıldı. Ayrıca, mesleğe ilişkin genel konular değerlendirilerek önümüzdeki dönemlerde yapılması planlanan toplantıların yol haritası oluşturuldu.

TOBB SAİK haziran toplantısını Ankara'da yaptı

TOBB SAİK, haziran toplantısını Ankara'da Birlik Merkezi'nde gerçekleştirdi. SAİK üyelerinin tamamının katıldığı toplantının ilk bölümünde İcra Komitesi Yedek Üyeleri ile bir araya gelinerek, 15 Haziran'daki Sigorta Acenteleri Bilgilendirme ve İstişare Toplantısı ile 16 Haziran'daki Sigorta Acenteleri Sektör Meclisi Toplantısı istişare edilerek, gelecek dönemlerde gerçekleştirilmesi planlanan toplantıların yol haritası hazırlandı. Toplantının ikinci bölümündeyse, Zorunlu Deprem Sigortası Tarife ve Talimatları, Levha kayıt ücreti, İcra Komitesi'ne intikal ettirilen şikayet ve müracaatların değerlendirilmesi ile disiplin işlemleri gündeme gelmiştir.

SEKTÖRDEN

JLT'den İstanbul'da workshop

İnşaat ve mühendislik sigortaları brokeri olan JLT'nin kadrosu, uluslararası bilgilerini Türk sigorta sektörü ile paylaşmak için Türkiye'ye geldi. 5 kıtadan gelen 12 JLT temsilcisi, Pera Palas'ta yapılan workshop'ta buluştu. Dört farklı yuvarlak masa etrafında dünyanın değişik coğrafyalarında yaşanmış hasar hikayelerinden çıkartılan dersler ve inşaat/mühendislik sigortaları alanında yaşanan en son gelişmeler, sektörün önde gelen temsileriyle paylaşıldı. Dört farklı konuda tartışmalara katılıp, yaşanan ilginç hasar hikayelerin anlatıldığı workshop'tan sonra, açık büfe öğle yemeğiyle program sonlandı.





DEĞER KAYBI

Yeni genel şartlarla kaza sonrasında araçta oluşacak değer kaybına da teminat verilebilecek.



EŞDEĞER PARÇA

Onarımda kullanılacak eşdeğer parça düzenlemesinin getirdiği standartlarla, kalitesine güvenilen parçaların kullanılması hedeflendi.



DESTEKTEN YOKSUN KALMA

Destekten yoksun kalma tazminatına standart gelmesiyle mahkemelerde farklı kararların çıkmaması bekleniyor.

Trafik sigortasında maliyetler artacak

Geçtiğimiz ay yürürlüğe giren Zorunlu Trafik Sigortası Genel Şartları'nın tüketicinin lehine olduğu ve genel olarak olumlu sonuçlar doğuracağı düşünülüyor. Ancak, yeni düzenlemelerin maliyetler üzerinde baskı yaratması ve primleri yükseltmesi bekleniyor.

Hazine Müsteşarlığı'nın düzenlediği Trafik Sigortası Genel Şartları'na ilişkin yeni standartlarla gerek toplumun gerekse sigorta sektörünün trafik sigortasındaki beklenti ve ihtiyaçlarının karşılanması bekleniyor. Sektörde düzenlemelerin genel olarak tüketicinin lehine olduğu düşünülüyor. Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Genel Sekreteri Mehmet Akif Eroğlu, genel şartlar içerisinde vatandaşın mağduriyetine yol açabilecek herhangi bir hususun olmadığını söyledi.

Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen de, yeni genel şartların sigorta şirketleri, sigortalılar ve mağdurlar arasında yaşanan karmaşa ve anlaşmazlıkları çözüme kavuşturması, netleştirmesi yolunda önemli bir adım olduğunu söyledi ve "Genel şartlar içinde mağduriyetten çok, tüketici lehine pek çok uygulama bulunuyor" dedi.

Genel şartlarla birlikte trafik dosyalarındaki işlem sürelerinin kısalması bekleniyor ve düzenlemelerin bu haliyle tüm taraflar açısından olumlu olduğu düşünülüyor. Axa Sigorta Başkan ve İcra Kurulu Üyesi Ali Erlat, "Sigortanın kapsamında değişiklik yaratmaktan ziyade fiilen ve hukuken hızla değişen koşullara uygun hale getirilmiş bir genel şartla karşı karşıyayız" dedi.

FİYATLAR ARTABİLİR

Düzenlemede köklü mevzuat değişikliklerinin uygulandığını belirten AIG Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Sema Bulutlu, bu uygulamaların tam olarak yerini bulması için 5 - 10 yıl gerektiğini ifade etti. Bulutlu ayrıca, "Geçmiş dönemlerde çeşitli problemlere sebebiyet veren değer kaybı konusu kaleme alınarak, bu konuda önemli bir çözüm maddesi getirilmiş bulunmaktadır. Ancak burada da geçmiş dönemde ödenmiş olan değer kayıplarına ait datalara ulaşmadaki zorluk ve hatta imkânsızlık uygulayıcıların önünde bir engel olarak öne çıkacaktır" dedi.

"Değer kaybı konusu bugüne kadar yaşamadığımız yeni bir talep getirecektir ve rezerv yönetimi çok daha önemli bir konu haline gelecektir" diyen Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen, hasar takip ve ödeme sistemlerinde değişiklik ihtiyacının ortaya çıkacağını söyledi. Uğur Gülen, tüm bu gelişmelerin maliyetleri ve dolayısıyla fiyatları artıracağını vurguladı.

MAHKEMENİN REFERANS ALIP ALMAYACAĞI BELİRSİZ

Düzenleme, sektörün gelişimi, hizmet kalitesinin artması ve müşteri sadakati sağlanması açısından da sektör tarafından olumlu görülüyor.

Tazminat ödeme yöntemlerinin belirli standartlara bağlanmasının önemli bir adım olduğunu söyleyen Mehmet Akif Eroğlu, "Destekten yoksun kalma tazminatının hesabına ilişkin hesap yönteminin mahkemelerce benimsenmemesi ve geçtiğimiz yıllardaki mahkeme kararlarının emsal teşkil etmesi durumunda, genel şartlarda yapılmış olan düzenlemelerin ilave mevzuat değişiklikleriyle kanuni açıdan da desteklenmesi gerekecektir" dedi.

Axa Sigorta Başkan ve İcra Kurulu Üyesi Ali Erlat da bu konuyla ilgili olarak, yeni düzenlemelerin genel şartlar düzeyinde olduğunu belirterek, düzenlemelerin geçmiş olaylara ne kadar etki edeceği veya bundan sonraki uyuşmazlıklarda mahkemelerin bunları ne kadar referans alacağının belirsizliğini koruduğunu söyledi. AIG Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Sema Bulutlu, sigortacıların tedavi masraflarının SGK tarafından ödenen, SUT üzerinde kalan kısmının sigorta sektörüne geri döneceği endişesini taşıdıklarını da söyleyerek, "Bu konuda yargıya gidecek ilk olay neticesi, sektörde uygulama standardı getireceğinden, bu konunun yargıda iyi savunulması ve mevzuat değişikliklerinin bu savunmada doğru olarak kullanılması önem arz edecektir" diye konuştu.

YENİ BİR DÜZENLEME DAHA

Hazine Müsteşarlığı, yayınladığı 'Güvence Hesabı Katkı Payında Asgari Maktu Tutarına İlişkin Genelge'yle zorunlu trafik sigortasına yeni bir düzenleme getirdi. Buna göre, otomobiller için 1 Temmuz 2015'ten itibaren düzenlenecek trafik sigortası poliçelerinde Güvence Hesabı'na aktarılacak asgari katkı payı 9 lira olarak belirlendi. Bu tutarın üçte ikisi sigortalıdan, üçte biriyse sigorta şirketinden alınacak.

ANKARA BAROSU DANIŞTAY'A BAŞVURDU

Ankara Barosu, Hazine Müşteşarlığı'nca düzenlenen 'Trafik Sigortası Genel Şartları'nın iptali için Danıştay'a başvurdu. Sigortagündem'in haberine göre, 1 Haziran 2015'te yürürlüğe giren Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası Genel Şartları'nın neredeyse tüm esaslı maddeleriyle ilgili olarak, Ankara Barosu iptal istemi ile Danıştay'da dava açtı.

Hazine Müsteşarlığı'nın kendisini bilirkişi ve yargıç yerine koyduğu iddiasıyla kaleme alınan dilekçede, 1 Haziran 2015'te yürürlüğe giren düzenlemelerin Anayasa'ya, Trafik Kanunu'na, Sigortacılık Kanunu'na, Türk Ticaret Kanunu'na, Borçlar Kanunu'na Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun'a, Avukatlık Kanunu'na aykırılık oluşturduğu belirtildi. Dilekçede amaç maddelerinden tazminatlara ilişkin maddelere neredeyse tamamının iptali talep edildi.

Hazine Müsteşarlığı'nın düzenlemesi aleyhine Danıştay'a yapılan iptal başvurusu dilekçesinde ayrıca "Anayasa'ya aykırılık vardır" gerekçesiyle, yargıcın karar verme sürecine müdahale niteliğinde olduğu ve sözleşme özgürlüğüne aykırı düzenlemeler içerdiği iddiasıyla, tebliğ hükümlerinin 'itiraz yoluyla iptali için Anayasa Mahkemesi'ne başvurulması talebi de yer aldı.

Yeşim Yeşilören
yesim@sigortacigazetesi.com.tr

TÜRKİYE SİGORTA BİRLİĞİ (TSB) GENEL SEKRETERİ MEHMET AKİF EROĞLU:

Vatandaşın mağduriyetine yol açacak bir husus yok

Tazminat ödemelerinde, kullanılacak hesaplama yöntemleri ile standartların belirlendiğini söyleyen TSB Genel Sekreteri Mehmet Akif Eroğlu, genel şartlar içerisinde vatandaşın mağduriyetine yol açabilecek herhangi bir hususun olmadığını dile getirdi.

Genel şartlarda yapılan değişiklikle teminatların ve hasar ödeme prosedürlerinin net bir şekilde tanımlandığını belirten TSB Genel Sekreteri Mehmet Akif Eroğlu, tazminat ödemelerinde kullanılacak hesaplama yöntemleriyle standartların belirlendiğini söyledi. Yeni uygulamaya geçecek ya da uygulanmasında netlik olmadığı düşünülen konularla ilgili kamu otoritesiyle görüşmelerin yapıldığını vurgulayan Eroğlu, bu çerçevede genel şartlar içerisinde vatandaşın mağduriyetine yol açabilecek herhangi bir hususun yer almadığını dile getirdi. Diğer taraftan genel şartlarda yapılan düzenlemeyle değer kaybı teminatının, maddi tazminat tanımına eklendiğini belirten Eroğlu, "Trafik Sigortası Genel Şartları kapsamında kusursuz araç sahibinin aracında meydana gelen kaza sonucunda oluşacak değer kaybının hesabına ilişkin bir formül yayınlandı. Söz konusu hesaplama yönteminin kapsamının çok geniş tutulması sigorta şirketlerinin ek maliyetlerle karşılaşması olasılığını oldukça yükseltiyor. Teminat kapsamındaki bu değişikliğin önümüzdeki dönemde trafik sigortası primlerini de etkilemesini bekliyoruz. Hasar gören parçaların onarımında 'eşdeğer parça kullanılması' uygulaması yeni bir uygulama olmayıp, genel şartlarda zaten mevcut olan bir düzenlemeydi. Farklı olan düzenleme 0-3 model yaşındaki araçlarda sıralamada önceliğin orijinal parçaya verilmiş olmasıdır. Hasarlı araçların onarımında kullanılacak eşdeğer parçaya ilişkin düzenlemeyle kullanılan yedek parçanın kalitesine ilişkin standartlar belirlenmeye çalışıldı. Böylece kalitesine güvenilen eşdeğer parçanın kullanılması hedeflendi" şeklinde konuştu.



'İŞLEMLERİN SÜRESİ KISALACAK'

Yeni düzenlemelerle destekten yoksun kalmaya ilişkin ödenecek tazminatların standart hale getirildiğini vurgulayan Mehmet Akif Eroğlu, daha önce bu konuda standart olmadığını ekledi. Bundan dolayı mahkemelerde farklı hesaplamalarla karşılaşılabildiğini belirten Eroğlu, "Standardın oluşmasıyla birlikte hak sahiplerinin doğrudan sigorta şirketlerine başvurularının artacağını düşünüyoruz. Böylece hak sahipleri hukuksal sürece ihtiyaç duymadan, hiçbir kayıp yaşamadan, çok daha kısa sürede tazminat haklarını alabilecek" şeklinde konuştu.
Hasar anında uygulanacak prosedürlerin de netleştiğini dile getiren Eroğlu, bu nedenle yapılan düzenlemelerin bireylere yarar sağlayacağını söyledi. Mevcut mevzuat düzenlemeleri dikkate alındığında trafik sigortası ve kasko sigortasının tek üründe birleşmesinde bir engelin bulunmadığını ifade eden Eroğlu, "Bazı şirketlerce her iki teminatın birlikte sunulduğu ürünler yer almaktadır. Bu çerçevede önümüzdeki dönemlerde talebin oluşması durumunda şirketler birleşik ürünler sunabilir" diye konuştu. Tazminat ödeme yöntemlerinin belirli standartlara bağlanmasının önemli bir adım olduğunu söyleyen Mehmet Akif Eroğlu, "Bununla birlikte genel şartlarda yapılmış olan düzenleme ile belirlenmiş olan destekten yoksun kalma tazminatının hesabına ilişkin hesap yönteminin mahkemelerce benimsenmemesi ve geçtiğimiz yıllardaki mahkeme kararlarının emsal teşkil etmesi durumunda, genel şartlarda yapılmış olan düzenlemelerin ilave mevzuat değişiklikleriyle kanuni açıdan da desteklenmesi gerekecektir" dedi.

AXA SİGORTA BAŞKAN VE İCRA KURULU ÜYESİ ALİ ERLAT:

Genel şartlar koşullara uygun hale getirildi

Axa Sigorta Başkan ve İcra Kurulu Üyesi Ali Erlat, trafik branşında yapılan yeni düzenlemelerin değişiklik yaratmaktan ziyade, genel şartların fiilen ve hukuken hızla değişen koşullara uygun hale getirildiğini söyledi.

Trafik branşındaki yeni düzenlemeler hakkında değerlendirmede bulunan Axa Sigorta Başkan ve İcra Kurulu Üyesi (Bireysel Teknik, Sağlık, Hasar ve Hukuk) Ali Erlat, "Sigortanın kapsamında değişiklik yaratmaktan ziyade fiilen ve hukuken hızla değişen koşullara uygun hale getirilmiş bir genel şartla karşı karşıyayız. Kusurlu sürücü ölümlerinde sigortacı sorumlu olmalı mı, sigortacının ölüm ve kalıcı sakatlıkla ilgili tazminat yükümlülüğü hangi yöntem ve standartlar dahilinde hesaplanır gibi çok önemli soru ve sorunlar için rehber niteliğinde bir metin oluşturuldu" dedi. Düzenlemelerin bu haliyle tüm taraflar açısından olumlu olduğunu vurgulayan Ali Erlat, gelinen noktanın bu şekilde değerlendirilmesi gerektiğini sözlerine ekledi. Yeni düzenlemelerin genel şartlar düzeyinde olduğunu belirten Erlat, bu sebeple düzenlemelerin geçmiş olaylara ne kadar etki edeceği veya bundan sonraki uyuşmazlıklarda mahkemelerin bunları ne kadar referans alacağının belirsizliğini koruduğunu söyledi.
"Getirilen düzenlemeler, aynı zamanda geçmişte varlığı tartışmalı olan ve bu nedenle de sektörün fiyatlamada dikkate almadığı değer kaybı konusunu bir realite olarak kabul etmektedir" diyen Ali Erlat sözlerini şu şekilde sürdürdü: "İlk taslakta yer alan halinin aksine, kabul edilen değer kaybı hesaplama sistematiği sigortacılar için daha ağır şartlar öngörmektedir. Bu nedenle sektörün net riski ciddi oranda artmış bulunmaktadır. Halihazırda sektörün ciddi rezervleme sıkıntısının olduğu bu branşta, bir de bu şekilde ortaya çıkan yeni risk faktörlerinin devreye girmesi ile trafik sigortasının 'hasar maliyeti' fiyatlamasında, yani nihai hasar hesabını karşılayacak fiyat üzerinde çok ciddi oranda bir baskının oluşacağını da dikkate almak gerekeceği kanısındayız."



AKSİGORTA GENEL MÜDÜRÜ UĞUR GÜLEN:

Karmaşa ve anlaşmazlıklar çözüme daha kolay kavuşacak

Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen, yeni uygulamaların en önemli ortak özelliğinin; sigorta şirketleri, sigortalılar ve mağdurlar arasında yaşanan karmaşa ve anlaşmazlıkları çözüme kavuşturması ve netleştirmesi olduğunu söyledi.

Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen, trafik ve kasko ürünlerinin tek poliçede satılmaya başlandığını ve ilerleyen dönemlerde bu satışların artacağını söyledi. Düzenlemeler hakkında düşüncelerini ileten Uğur Gülen, "Getirilen yeni uygulamaların en önemli ortak özelliği; sigorta şirketleri, sigortalılar ve mağdurlar arasında yaşanan karmaşa ve anlaşmazlıkları çözüme kavuşturması, netleştirmesi yolunda atılmış adımlar olmasıdır. Sektörün gelişimi, hizmetin kalitesinin artırılması, müşteri sadakatinin sağlanması açısından olumlu görüyoruz" diye konuştu.



Genel şartlar içinde mağduriyetten çok, tüketici lehine pek çok uygulamanın yer aldığını dile getiren Gülen, yeni genel şartlar doğrultusunda yedek parça tedarik süreçlerinde değişimlerin yaşanacağını da sözlerine ekledi. "Değer kaybı konusu bugüne kadar yaşamadığımız yeni bir talep getirecektir ve rezerv yönetimi çok daha önemli bir konu haline gelecektir" diyen Gülen, hasar takip ve ödeme sistemlerinde değişiklik ihtiyacının ortaya çıkacağını söyledi. Uğur Gülen, tüm bu gelişmelerin maliyetleri ve dolayısıyla fiyatları artıracağını vurguladı.

ARAÇLARIN KIYMETİ ARTACAK

Yapılan düzenlemelerle eşdeğer parça ve orijinal parça tanımlamalarının yapıldığını belirten Gülen, "Kaza tarihine göre model yılından itibaren üç 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 parçayla değiştirilecek" dedi. Bu uygulamanın araçlarda kıymet artışına neden olabileceğini kaydeden Gülen sözlerine şu şekilde devam etti: "Yeni genel şartlar bugüne kadar sigorta şirketleri, sigortalılar ve mağdurlar arasında yaşanan karmaşa ve anlaşmazlıkların çözümüne ve kolaylaştırılmasına yönelik getirdiği uygulama standartları ve teminat kapsamından hasar ve tazminat süreçlerine kadar oldukça detay içeren bir genel şart olma özelliği taşıyor. İlerleyen zaman içinde getirilen standartların mağdurlar ve yasal merciler tarafından nasıl algılandığını, uygulandığını ve adaptasyon sürecinin başarılı olup olmadığını hep beraber göreceğiz."



AIG SİGORTA GENEL MÜDÜR YARDIMCISI SEMA BULUTLU:

Değer kaybı hesabı dikkate alınmalı

Tazminat ödemelerinde, değer kaybı hesabının dikkate alınması gerektiğini belirten AIG Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Sema Bulutlu, geçmiş dönemlerde çeşitli problemlere sebebiyet veren değer kaybı konusu kaleme alınarak, bu konuda çok önemli çözüm maddelerinin getirildiğini ifade etti.

2015 Haziran ayında yürürlüğe giren genel şartların, bu tarih itibarıyla tanzim edilecek poliçelere ve vuku bulacak kazalarda uygulanacağının bildirilmesi gerektiğini belirten AIG Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Sema Bulutlu, "Geçmiş dönemlerde çeşitli problemlere sebebiyet veren değer kaybı konusu kaleme alınarak, bu konuda önemli bir çözüm maddesi getirilmiş bulunmaktadır. Ancak burada da geçmiş dönemde ödenmiş olan değer kayıplarına ait datalara ulaşmadaki zorluk ve hatta imkânsızlık uygulayıcıların önünde bir engel olarak öne çıkacaktır" dedi. Değer kaybı hesabında dikkate alınması gereken hususların olduğunu söyleyen Sema Bulutlu, bunlardan birisinin araç rayiç değeri ve araç defter değeri arasındaki farkın gözetilmesi olduğunu ifade etti.



'KÖKLÜ DEĞİŞİKLİKLER UZUN SÜREÇ GEREKTİRİYOR'

Standart uygulamalarının sektörde önem arz ettiğini dile getiren Bulutlu sözlerine şu şekilde devam etti: "Sağlık giderleri teminatı altında ödenecek olan tedavi masraflarının SGK tarafından ödenen, SUT üzerinde kalan kısmının sigorta sektörüne geri döneceği endişesi tüm sigortacılar tarafından taşınmaktadır. Bu konuda yargıya gidecek olan ilk olay neticesi sektörde uygulama standardı getireceğinden, bu konunun yargıda çok iyi savunulması ve tüm mevzuat değişikliklerinin bu savunmada doğru olarak kullanılması büyük önem arz edecektir. Kaza tarihine göre, model yılından itibaren üç yılı geçmeyen motorlu araçlarda hasar gören parça orijinali ile değiştirilecektir. Bu durumda, üç yaşa kadar araç sahiplerinin araçlarında eşdeğer veya ömrünü tamamlamış araçlar mevzuatı kapsamındaki araçlardan elde edilen orijinal parça kullanımının söz konusu olamayacağı açık ve net olarak kaleme alınmıştır."

Sigortalının bilgisi haricinde yapılan uygulamaların önüne geçildiğini ileten Bulutlu, hangi cinsteki parçanın hasarlı araca takılarak tamir edileceği yönünde şirketlere, sigortalılarına bildirim yükümlülüğü konusunda yeni bir sorumluluk getirildiğinin altını çizdi. "Tüketiciyi en fazla olumsuz etkileyecek olan konunun trafik kurallarının ihlali sonucunda, üçüncü şahıslara ödenmiş olan tazminatın sigorta şirketi tarafından sigortalısına rücu edilebilecektir" diyen Bulutlu, bu durumun uygulanmasının sektör açısından yeni bir karar olduğunu söyledi. Köklü mevzuat değişikliklerinin uygulandığını belirten Bulutlu, bu uygulamaların tam olarak yerini bulması için 5 - 10 yıl gerektiğini ifade etti.

SEKTÖRDEN

"Bir Usta Bin Usta" projesi 6. yılında



Anadolu Sigorta'nın 2010 yılında hayata geçirdiği, "Bir Usta Bin Usta" projesi kapsamındaki 2015 yılı etkinlikleri, tarihi 17. yüzyıla kadar uzanan Bartın ve yöresine ait "Tel Kırma İşlemeciliği" kursuyla başladı.

Anadolu Sigorta'nın 85. yılında Anadolu'da kaybolmaya yüz tutan mesleklere ilgiyi artırmak için hayata geçirdiği "Bir Usta Bin Usta Projesi"nde altıncı yıl eğitimleri Bartın'da Tel Kırma İşlemeciliği ile başladı. Proje kapsamında, Bartın dışında 4 ilde daha geleneksel mesleklere hayat veriliyor. Bartın'da gazetecilerle bir araya gelen Anadolu Sigorta Genel Müdürü Musa Ülken, "Projeye başladığımız 2010'dan bu yana 25 mesleki eğitim düzenledik ve öğrenciden ev kadınına, işsiz yurttaşlarımızdan esnaflarımıza kadar çeşitli meslek gruplarından, 296'sı kadın, 179'u erkek olmak üzere 475 usta adayına eğitim verdik. 'Kaybetmek Yok' ilkemiz kapsamında Anadolu'nun yüzlerce yıllık kültürel ve ekonomik zenginliğini geleceğe taşıyacak ustaları yetiştirmenin gururunu yaşıyoruz" dedi. Bartın'ın yanı sıra bu yıl 4 ayrı kentte daha mesleki kurslar düzenliyor. Beş kentte ortalama üçer ay sürecek kurslar boyunca 100'e yakın kursiyerin meslekleri geleceğe taşıyan ustalara dönüşmesi hedefleniyor.

Alper Göktan SBN Genel Müdür Yardımcısı

SBN Sigorta kadrosunu genişletmeye ve büyümeye devam ediyor. SBN Sigorta Mali İşlerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı görevine Alper Göktan atandı. 1977 doğumlu Göktan, 1999 yılında Bilkent Üniversitesi İşletme Bölümü'nden mezun oldu. Yüksek lisansını finans dalında ABD'de University of Hartford'da 1999-2001 yılları arasında tamamladı. İş yaşamına 2002 yılında Şeker Sigorta'da denetçi olarak başladı. 2008'de Marmara Üniversitesi İktisat Fakültesi'nde doktorasını tamamlayan Göktan, 2002-2015 yılları arasında Marmara Üniversitesi'nde öğretim üyesi olarak görev yaptı. SBN Sigorta'da Mali İşlerden Sorumlu Genel Müdür Hasar Yardımcılığı görevine atanan Göktan, evli ve bir kız çocuk babasıdır.



Acentem Sigorta Aracıları Derneği yönetimine yeni aday

Allianz Acenteler Platformu, ekim ayındaki ASİAD (Acentem Sigorta Aracıları Derneği) Genel Kurulu'ndaki seçimde, ASİAD yönetimine talip olduklarını 10 Haziran 2015 Çarşamba günü 100'e yakın Allianz acentesinin katılımıyla düzenledikleri toplantıda kamuoyuna duyurdu. Toplantının sunumunu yapan platform üyelerinden Özgür Yılmaz, düzenledikleri toplantıda, "Acentelere hizmet, sorunları gündeme taşımak, çözüm önerileri getirmek, güçlü bir takım olabilmek,



çağdaş, paylaşımcı ve adil bir gelecek hazırlayabilmek ve mesleğimiz için, deneyim ve bilgimizle, güzel bir geleceği hazırlamaya talibiz" diyerek, bu amaçla çıktıkları bu uzun yolculukta, ASİAD yönetimini oluşturmak istediklerini duyurdu.
Ayrıca güçlü bir ASİAD'ın oluşmasının bütün Allianz acentelerinin en önemli hayali olduğunu belirtti.

Sektöre yeni kitap

Genç sigortacılardan Avukat Ayşe Özlenen Çığ Koç'un, "Ürün Sorumluluğu Sigortasında Teminatın Kapsamı" isimli kitabı çıktı.



Ayşe Özlenen Çığ Koç yasal stajının ardından, 2009 yılından beri avukatlık mesleğini Andıç Hukuk Bürosu'nda sürdürdü. Ayşe Özlenen Çığ, Brüksel Vrije Üniversitesi'nde Uluslararası ve Avrupa Hukuku LL.M. programını "Gümrük Birliği çerçevesinde Türkiye'nin Avrupa Birliği'ne Katılımı" başlıklı tezi ile dereceyle girdiği İstanbul Üniversitesi Özel Hukuk Yüksek Lisansı'nı ise "Ürün Sorumluluğu Sigortası'nda Teminatın Kapsamı" başlıklı tezi ile tamamladı.

Groupama acente memnuniyetini yüzde 84'e çıkarttı

Groupama, acente memnuniyetini geçen yıla oranla 3 puan daha artırarak yüzde 84 memnuniyet oranını elde etti. Anket, 1706 kişinin katılımıyla gerçekleştirildi. Groupama, GFK araştırma şirketinin gerçekleştirdiği anket sonucunda acentelerinin, sağlanan hizmetten duyduğu memnuniyeti ölçerek, onları Groupama'ya bağlayan ana faktörleri tespit etmiş oldu. Genel memnuniyet anketinde geçen yıla oranla yükselen bir grafik sergileyen Groupama, 2015'te, ürün ve hizmetler ile ilgili genel değerlendirmede de performans artışı sağlayarak yüksek memnuniyet oranı yakaladı. Acentelerin Groupama'yı tanıdıklara tavsiye etmesinde ve Groupama ile çalışmaya devam etme eğiliminde de genel memnuniyete paralel olarak Bursa, Trabzon, Adana, İzmir ve Samsun bölgelerinde skorlar yüksek oldu.





PROF. DR. SAMİM ÜNAN

Türk Sigorta Hukuku doğru yolda mı?

Tüketici haklarının ve ticaret hayatının gerekleri nedeniyle Türk Sigorta Hukuku her geçen gün değişiyor ve yeni değişkenlere ayak uyduruyor. Sigorta sektöründe çalışanların bile mevzuata yetişmekte zorlandığı bu dönemde, yazarımız Prof. Dr. Samim Ünan, Türk Sigorta Hukukunun günümüzde geldiği yeri ve yapılan reformları değerlendirdi.

Hukukun diğer alanlarında olduğu gibi sigorta hukukunda da hızlı değişimler söz konusu. Dünyada birçok ülke 19'uncu yüzyılın başında sigortanın yaygınlaşmaya ve hızla gelişmeye başlaması üzerine yapılmış olan ve uzun süre yürürlükte kalan düzenlemeleri yeniledi. Günümüzde artık yüz sene öncesinin kuralları geçerli değil.

Yeni kural gereksinimi özellikle tüketici haklarındaki gelişmelerden ve ticaret hayatının güncel gereklerinden kaynaklanıyor. Hukuk da buna paralel olarak sürekli değişim ve gelişime konu oluyor.

Ülkemizde sigorta hukukunda yeni yüzyılla birlikte oldukça önemli reformlar yapıldı:

- Sigorta sözleşmesine ilişkin düzenleme 2011 yılında çıkartılan yeni Türk Ticaret Kanunu ile tamamen yenilendi. Bu sayede çok değişik kaynaklardan alınmış olan ve ancak geçen yüzyılın ilk yarısı için yeterli sayılabilecek hükümler terk edildi; yerlerine güncel ihtiyaçları karşılaması umulan kurallar getirildi.

- Denetim hukuku da 2007 senesinde kabul edilen yeni yasayla (Sigortacılık Kanunu) yeniden düzenlendi. Denetim hukukuna ilişkin ikincil mevzuat (yönetmelikler) ve tebliğler, genelgeler ve sektör duyuruları da birbirini izledi. Böylece ilgililerin mevzuata yetişmekte zorlandıkları bir dönem başladı (Doğrusu, günümüzde de bu yarış -mevzuatın peşinden onu yakalamak üzere başlatılan koşu- sürüyor).

- Yeni sözleşme hukuku kuralları ile uyumlu ve ortaya çıkan son gereksinimlere cevap verecek yeni "sigorta genel şartları" da mevzuattaki değişiklikler karşısında zorunlu hale geldi.

- Yukarıda sayılanlara ek olarak "tüketicilerin korunması" günümüzün en önemli kaygılarından biri olma özelliğini kazandı. Başka ülkelerde yaşanan gelişmeler sonunda Türkiye'de de yaşandı ve tüketicileri en üst düzeyde korumak üzere birçok özel kural benimsendi. Tüketici mevzuatı sigortayı bir "hizmet sağlama çeşidi" olarak tanımlıyor. Bu düzenlemenin kapsamına sigorta da dahil olunuyor. Bu sebeple sigorta hizmetini satın alan tüketiciler ("sigorta tüketicileri") de gerek Tüketicilerin Korunması Hakkında Kanun, gerekse bu kanuna dayanılarak çıkartılmış olan yönetmelikler çerçevesinde koruma altına alındı.

Sigortacılık alanında mevcut olan hukuk kurallarının (ana mevzuat, ikincil veya üçüncül mevzuat, genel şartlar) ne kadar hacimli olduğunu saptamak üzere Türkiye Sigorta Birliği'nin web sayfasında "mevzuat" bölümünü ziyaret etmek yeterli (Kaldı ki, tüketici mevzuatı henüz her nedense TSB'nin internet sayfasında yer almamaktadır). Sigorta ilişkisini ve sigortacılıkla ilgili faaliyetleri düzenleyen kuralların insan boyutunu çoktan aşmış olduğu bu ziyaretin daha ilk anlarında hemen anlaşılacaktır.

Acaba 21'inci yüzyılda öngörülen yeni kurallar "en iyileri" midir? Yoksa "hiç yoktan iyi" kategorisinde mi (veya diğer bir kategoride mi) yer almaktadırlar? Yukarıdaki gruplandırma çerçevesinde kısaca ele almaya çalışalım:

1) Sigorta sözleşmesini düzenleyen TTK'daki hükümler –en azından birçoğu itibarıyla- en iyileri olmadığı gibi, diğer bazıları da hiç yoktan iyi diyebileceğimiz nitelikte dahi değil. TTK kanımızca hatalı hüküm ve tercihler içeriyor.

Bazı örnekler vermemiz lazım gelirse:

a. 2011 yılında çıkarılan TTK'ya kaynak teşkil eden bazı hükümler 2008 senesinde yürürlüğe giren yeni Alman Sigorta Sözleşmeleri Kanunu'ndaki hükümler değil, bir önceki Alman mevzuatındaki hükümlerdir. TTK, çıktığı gün eskimiş (yalnızca tarihi değer taşıyan) bazı hükümleri (kaynak ülke bunları terk ettiği halde) benimsemiş bulunuyor.

b. Reasüransın TTK'daki hükümlere tabi olmayacağının yasada belirtilmemesi sonucu,Türk hukukunun uygulanacağı bütün reasürans sözleşmeleri hakkında TTK'nın emredici düzenlemesi geçerli olacaktır; bu ise dünya uygulamasına tamamen aykırıdır.

c. Deniz sigortalarının özel olarak düzenlenmemesi Türkiye için bir eksikliktir ve bu sigortaların emredici hükümlerin uygulama alanı dışında bırakılmaması da yine dünya uygulamasına ters düşen bir tercih.

2) Denetleme hukukuna ilişkin hükümler "aşırı düzenleme" (overregulation) yüzünden "boğucu" rol oynuyor.

3) Sigorta genel şartları hakkında şunları belirtmemiz gerekir:

a. Genel şart metinlerinin bazıları çok eskimiş durumda. Hazine Müsteşarlığı olanakları ölçüsünde bunları yenilemeye gayret gösteriyor. Ancak bu yazının kaleme alındığı sırada 50 yaşını çoktan doldurmuş bazı genel şart metinleri hâlâ yürürlükte (Mesela 1956 tarihli Üçüncü Şahıslara Karşı Mali Mesuliyet Sigortası GŞ, çok güzel bir Osmanlıca ile kaleme alınmış, bugünkü nesillerin yarısından fazlasının anlamayacağı Kıymet Nakliyat Sigortası GŞ, 1953 tarihli Emtia Nakliyat Sigortası GŞ).

b. Yeni genel şartların da en azından bazı çevreleri memnun etmediği görülmektedir. Mesela -ilginçtir- Ankara Barosu son yayınlanan Zorunlu Trafik (Sorumluluğu) Sigortası genel şartlarının birçok hükmünün iptali için dava açtı. Avukatlarla ilgili bir hükmün bir meslek kuruluşu olarak Baronun ilgi alanına girdiği düşünülebilirse de, tamamen sigorta ve sorumluluk hukukuna dahil hususların Baro tarafından dava konusu haline getirilmesi alışık olmadığımız bir husus.

c. Genel Şartların "iptali" ile amaçlanan sonuç bu genel şart düzenlemesinin geçersiz olduğunun yargı kararı ile hüküm altına alınmasıdır. Ancak somut bir durumda, geçersizliğin doğrudan ilgili (bundan mağdur olan kişi) tarafından ileri sürülmesi ve hakim tarafından dikkate alınması asıldır. Çünkü sigorta genel şartları hukuken "sözleşme hükmü" niteliğindedir.Bunlar yasa değildir, emredici kural hiç değildir. Yalnızca sigortacı ile sigorta ettiren/sigortalı arasında bağlayıcı olabilecek genel şart hükümlerinin iptalinin "üçüncü kişi" niteliğindeki (sözleşmeye taraf olmayan) bir kuruluş (Baro) tarafından talep edilmesi esasen söz konusu olamaz. Baro'nun girişimi –eğer bir anlam taşımakta ise- özel hukuk yönünden değil, idare hukuku bakımından sonuç hasıl etmeye dönüktür (Hazine Müsteşarlığı'nın o şekliyle genel şartların uygulanmasını istemeye ve bu hususta denetim yapmasına engel olmak amaçlanmıştır).

d. Zarar gören (sigortalı işletenin kendisine karşı sorumlu olduğu kişi) ise Karayolları Trafik Kanunu m.95 fk.1 uyarınca sigorta sözleşmesinde yer alan ve sigortacının sorumluluğunu kaldırmaya veya azaltmaya yönelik bulunan hükümler ona karşı zaten ileri sürülemediği için genel şartlarla (yasaya göre haklarını daralttığı/ortadan kaldırdığı ölçüde) bağlı değil.

4) Tüketici mevzuatı (2013 tarihli Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun ve buna dayanılarak çıkarılmış olan Yönetmelikler) bütün dünyada olduğu gibi ülkemizde de son zamanların önde gelen konuları olan "internet üzerinden yapılan satışlar", "çağrı merkezi üzerinden yapılan satışlar", "taksitle satışlar", haksız ticari uygulamalar ve aldatıcı reklamlar" "sigorta tüketicileriyle yapılan sigorta sözleşmelerinde bilgilendirme ve sözleşmenin bir örneğini verme" başta olmak üzere tüketicilerin özel olarak korunması gerektiği kabul edilen birçok bağlamda düzenleme getiriyor. Tüketicilerle ilgili düzenleme hakkında şu gözlemleri yapabiliriz:

a. Sigortacının, bir hizmet sağlayıcı olarak yerine getirmekle yükümlü tutulduğu bilgilendirme borcu özel biçim ve esas koşullarına bağlanmıştır. Bilgilendirme özellikle finansal hizmetlere ilişkin mesafeli sözleşmelerde ayrıntılı olarak düzenlenmiş ve elektronik ortamda ve çağrı merkezi üzerinden yapılan satışlarda bilgilendirmeye yönelik çok sayıda özel kurala yer verilmiştir.

b. Bazı tüketici sözleşmelerinde (taksitle satış, mesafeli satış) sigorta tüketicisinin cayma hakkı vardır. Oysa cayma hakkı Türk Ticaret Kanunu'nda yalnızca hayat sigortaları hakkında (ve hayat sigortasına ilişkin hükümlerin uygulanacağı can sigortalarında) söz konusudur.

c. Şu aşamada işyeri dışındaki satışlara ilişkin özel kuralların finansal hizmetlere (sigorta da bu kavrama dahildir) uygulanmayacağı öngörülmüştür. Sigorta sözleşmelerinin önemli bir bölümü işyeri dışında kurulan sözleşme niteliğindedir. Sigortanın neden hariç bırakıldığı anlaşılamamaktadır.

d. Sigorta sözleşmesi çoğu halde taksitle satış niteliğini taşır. Bu sebeple sigorta tüketicileriyle yapılan sigorta sözleşmeleri büyük çoğunlukla tüketici mevzuatının taksitle satış hakkında öngördüğü özel düzenlemeye tabi olacaktır.

e. Sigorta şirketleri reklamlarda belirtilen özellikleri taşıyan ürünler sunmak zorundadırlar. Aksi halde sorumlu tutulurlar. Buna ek olarak haksız ticari uygulamalardan kaçınmakla da yükümlüdürler.

Sonuç olarak, durum Uluslararası Sigorta Hukuku Derneği (AIDA)'nın Avrupa kolunun (AIDA Europe) Haziran 2015 başında Kopenhag'da gerçekleştirdiği beşinci konferansın (altıncısı 2016 Ekim ayı içinde Istanbul'da yapılacaktır) başlığındaki gibi: "In the beginning it is the market, in the end it is the law" (başlangıçta piyasa belirleyici görünür ama son söz hukuka aittir).



Temel Sigortacılık Eğitim Programı'nın 33. dönem kayıtları temmuzda başlıyor

Sigortacılığa yönelik en kapsamlı mesleki eğitim programı olan Temel Sigortacılık Eğitim Programı'nın 33'üncü dönem kayıtları temmuzda başlıyor. Programın ilk döneminde, diğer yıllardan farklı olarak "Finansal Matematik" ve "Mali ve Teknik Rasyo Analizi" dersleri olacak.

İçlerinde çok sayıda üst düzey yöneticinin de bulunduğu, 3 bin kişinin üzerinde mezun veren; sigortacılığa yönelik en kapsamlı mesleki eğitim programı olan Temel Sigortacılık Eğitim Programı'nın 33'üncü dönem kayıtları temmuz ayı içerisinde başlıyor.



Sigortacılığın temelini teşkil eden birçok konu başlığıyla ilgili olarak alanında öne çıkan profesyonel ve akademisyenlerle katılımcıları buluşturan programın ilk döneminde, diğer yıllardan farklı olarak "Finansal Matematik" dersi ve katılımcılara bilanço ve finansal analiz becerisi kazandırmayı amaçlayan "Mali ve Teknik Rasyo Analizi" dersi programa yeni eklenen dersler arasında yer alıyor. Bir diğer farklılık ise "Finansal Matematik" dersinin online verilmesinin planlanması. Planlamanın hayata başarıyla geçirilmesi durumunda, katılımcıların hayatını asgari düzeyde etkilemek suretiyle eğitim verilmesi imkanı olacak.

Programın ilk döneminde ayrıca "Sigortacılığa Giriş", "Sigorta Hukuku", "Sigorta Pazarlaması", "Sigorta İşletmesi", "Finansal Piyasalar ve Risk Yönetimi", "İstatistik", "Reasüransa Giriş" ve "Etkili Sunuş Teknikleri" gibi dersler yer alıyor. Katılımcılarına, seçtikleri alanda uzmanlaşma olanağı sunan programın ikinci döneminde ise, "Yangın-Mühendislik", "Nakliyat", "Kaza", "Hayat", "Sağlık" ve "Muhasebe" branşlarından biri seçilerek ilgili branştaki dersler alınıyor.

Eğitim programlarıyla ilgili her türlü bilgi için www.tsev.org.tr adresi ziyaret edilebilir ya da egitim@tsev.org.tr adresinden TSEV ile iletişime geçilebilir.

TSEV temmuz-eylül eğitim programları

2015 yılının ilk altı ayında, 50'nin üzerinde eğitim programını 500'ün üzerinde katılımcıyla tamamlayan TSEV, yılın üçüncü çeyreğine ait eğitim takvimini yayınladı.

Sigorta şirketleri ve hayat-emeklilik şirketlerine yönelik farklılaştırılmış eğitim programlarına ilişkin konu başlıklarından bazıları temmuz ayı itibarıyla şu şekildedir:

"Değişen Broker Yönetmeliği Çerçevesinde Yeni Düzenlemelere Bakış" eğitim programı kapsamında, Hazine Müsteşarlığı tarafından yayınlanan Sigorta ve Reasürans Brokerleri Yönetmeliği kapsamında düzenlemenin getirdiği yenilikler ele alınıyor.

"Deprem Mühendisliği ve Hasar Hesaplama (PML) Yöntemleri" eğitim programıyla katılımcıların geçmiş depremlerde en sık karşılaşılan yapısal kusurların neler olduğunu doğru bir şekilde sıralayabilmeleri, Deprem PML'inin ne anlama geldiğini doğru bir şekilde tanımlayarak hasar tahmin yöntemlerini kavrayıp geliştirmeleri, eski ve yeni hasar hesaplama yöntemlerini karşılaştırarak farklarını doğru bir şekilde ayırt edebilmeleri amaçlanıyor.

"Hasar Departmanının, İş Ortakları ve Müşteriler ile İlişki Yönetimi" programında şirketlerin sigortalılara dönük yüzünü oluşturan hasar departmanının, iş ortakları (acente, eksper, tamirhane, asistans, tramer) ve müşteriyle olan ilişkilerini geliştirerek hasar süreçlerinin hızlandırılması, doğru tazminat tespiti yapılması ve müşteri memnuniyetinin sağlanması konularına yer veriliyor.

"Sigortacılıkta Dijital Pazarlama" eğitim programıyla katılımcılar, dijital pazarlama stratejilerini kavramanın yanı sıra bu stratejileri doğru belirleyerek dijital dönüşümü yöneten sigorta şirketlerinin elde edeceği faydaları ve ekonomik getiriyi örnekler, analizler ve geleceğe dönük tahminlerle inceleme fırsatını buluyor.

"Hayat Sigortaları Mevzuatı" programında katılımcıların hayat sigortacılığıyla ilgili birincil ve ikincil mevzuatı hatırlama ve kavrama, mevzuatı pratiğe dönüştürme, karşılaşılacak sorunları önceden tespit etme ve bunların çözümünde etkin rol oynama potansiyellerinin örnek vakalar üzerinden artırılması hedefleniyor.

"BES Dünyasında Yeni Gelişmeler; Otomatik Katılım, Yıllık Gelir Sigortası" eğitim programıyla bireysel emeklilik mevzuatındaki son değişiklikler ile Bireysel Emeklilik Sistemi'nde maliyetlerin düşmesinde etkili olacak otomatik katılım ve Bireysel Emeklilik Sistemi'ni tamamlayacak olan yıllık gelir sigortası ele alınıyor.

"Yetkinlik Bazlı Mülakat Teknikleri" eğitim programına gerek insan kaynakları ve gerekse işe alımın yapılacağı teknik birim orta-üst düzey yöneticilerinin katılması beklenmektedir. Programla yeni işe alınacak veya görev değişikliği yapılacak kişilerin mülakatından en etkin sonucu almayı sağlayacak becerilerin geliştirilmesi ve kurumsal beklentilerle alınan kararları birbirine bağlayacak sonuçlara ulaşılması amaçlanıyor.

KARAYOLLARI MOTORLU ARAÇLAR ZORUNLU MALİ SORUMLULUK SİGORTASI GENEL ŞARTLARI VE DOĞRUDAN TAZMİN EĞİTİM PROGRAMI

Hazine Müsteşarlığı tarafından 14 Mayıs'ta 29355 sayılı Resmi Gazete'de yayınlanan ve 1 Haziran'da yürürlüğe giren "Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası Genel Şartları" ve "Doğrudan Tazmin" konularının ele alındığı program, Türkiye Sigorta Birliği Genel Sekreter Yardımcısı Atilla Oksay'ın anlatımı ile 23 Haziran tarihinde TSEV'de gerçekleşti. Sektörden 20'nin üzerinde katılımcının katıldığı eğitim programında, son yapılan düzenlemeyle tazminat tarafında getirilen değişiklikler, bu değişikliklerin teknik sonuçlara etkisi, doğrudan tazmin sisteminde ülke uygulamaları, bugüne kadar yürütülen çalışmalar ve yeni genel şartların doğrudan tazmine etkisi ele alındı.



SİGORTA ARAŞTIRMALARI DERGİSİ'NİN 12. SAYISI İÇİN MAKALE BAŞVURULARI BAŞLADI

2005 yılından itibaren yayımlanan Sigorta Araştırmaları Dergisi, sektörün gündemindeki teknik ve/veya teorik konuların incelendiği ilk ve tek hakemli, periyodik yayın olma özelliğini sürdürüyor. "Bilim Kurulu Onaylı Eserler" ve "Bilim Kurulu Onayına Sunulmayan Eserler" olmak üzere iki bölümden oluşan derginin "Bilim Kurulu Onaylı Eserler" isimli ilk bölümünde, bilimsel yazım kurallarına uygun olarak hazırlanmış ve kurulun incelemesi sonucu yayımlanmaya hak kazanmış, sigorta konusundaki araştırmalar yer alıyor. "Bilim Kurulu Onayına Sunulmayan Eserler" isimli ikinci bölümünde ise; akademisyenler, bürokratlar, sektör uzmanları, sigortacılık ve aktüerya öğrencilerinin, editör tarafından onaylanmış araştırma, inceleme, analiz ve çevirileri yer alıyor. Aralık ayında yayınlanacak Sigorta Araştırmaları Dergisi'nin 12'nci sayısı için makale başvuruları başlamıştır.





19.90 TL

NİLÜFER
Nilüfer'in uzun aradan sonra ve 2 yıl süren titiz bir çalışmanın ürünü "Kendi Cennetim" adını taşıyan yeni albümü müzik marketlerde yerini aldı.

YERLİ
1- Kendi Cennetim
Nilüfer-DMC
2- Bangır Bangır -
Gülşen-DMC
3- Sığmıyorsun Geceye ve Zamana
Ferhat Göçer - 3. Göz
4- Enbe Orkestrası - DMC
5- Ey Aşkın Güzel Kızı-
Işın Karaca - Seyhan Müzik
6- Kayahan'ın En İyileri 1 - DMC
7- Manolya- Volkan Konak
DMC

Kaynak: Idefix, Amazon, D&R



19.90 TL

IMANY
Comoros adalarının tropikal iklimini dünya sahnelerine taşıyan Imany, ilk albümü olan The Shape of a Broken Heart ile son zamanların gözdesi.

YABANCI
1- The Shape of A Broken Heart
Imany - International Müzik
2- Live At The BBC
The Beatles- Capitol Records
3- Love In Portofino - Andrea Bocelli - Universal Music Group
4- L'amour En Paris Pariste Aşk-
AJS Music
5- Nostaljik 45'likler 1 SERİ
Artist Music
6- Rebel Heart - Madonna - Interscope
7- Pazar Keyfi - Sony Müzik

Kendi Önünüzden Çekilin

Gay Hendricks

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.



200 sy. 14 TL

Yaz Üçgeni

Güven Turan

Güven Turan, 1979 Türk Dil Kurumu Roman Ödülü'nü kazanan ilk romanı "Dalyan" ile romancılığını kanıtlamış, sonra "Yalnız mısın" ve "Soğuk Tüylü Martı" romanlarında aşkın yarattığı kimlik kargaşasına yepyeni bakışlar getirmişti. Yirmi üç yıl aradan sonra Güven Turan yepyeni bir aşk romanı yazdı: Yaz Üçgeni. "Yaz Üçgeni" yalnızlıkların ve sevgi arayışlarının karanlık çeperlerine dokunan bir roman. Barış, sallantıdaki ilişkisini bitirmenin eşiğindeyken Melis'le tanışır. Bir yandan çelişkilerinin temelindeki büyük yalnızlığını kavramak, öte yandan tutkuların birdenbire hızlanan trafiğini yönetmek durumundadır.



216 sy. 16 TL

Kelebek Adası

Corina Bomann

Kocasının ihanetini öğrenen Berlinli avukat Diana Wagenbach, İngiltere'de yaşayan teyzesi Emmely'nin ölümüyle dünyada yapayalnız kalmıştır. Teyzesinin malikânesinde genç bir kızın sararmış fotoğrafını bulan Diana'nın karşısına bir sürü bilinmez çıkmıştır. Acaba bu genç kız, Diana'nın Seylan'da yaşamış olan büyük büyükannesi midir? Köklerini bulmak için dünyanın öbür ucuna gitmeyi göze alan Diana'yı, insanı frangipani çiçekleri ve çay kokusuyla sarmalayan Sri Lanka'da, atalarının hayatını değiştiren bir kehanet ve ailesinin derinlere gömülü, gizemli sırları beklemektedir.



480 sy. 29.50 TL

ERHAN DUMANLI
erhandumanli@gmail.com



Trafik - en önemli sorunumuz mu? (1)

BU başlığı okuyan hemen 'tamam trafik çok büyük sorun ama daha önemli çok sorunumuz var' der. Tabii ki ekonomiden, hukuka ve adalete, insan haklarına kadar bir sürü sorunumuz var çok doğru ama biraz detaya inersek tüm bu sorunların yansıması ve aynasıdır trafikte yaşananlar. Yurt dışına gitmiş olanlar muhakkak dikkat etmiştir, gelişmiş ülkelerde trafik çok düzenlidir ama gelişmişlik düzeyi düştükçe ülke trafiği bozulmaktadır. Diğer bir deyişle eğitim düzeyi eksik olan az gelişmiş ülkelerde trafik kötü, eğitim düzeyi yüksek olan gelişmiş ülkelerde trafik sorunu büyük ölçüde çözülmüştür.

Burada çok önemli başlık, küçük yaşlardan itibaren bireylerin 'insan hakları ve dolayısı ile karşıdaki insanın hakları' konusunda eğitilmeleridir. Bu çok önemli eğitim maalesef ülkemizde yeteri kadar verilmemektedir. O yüzden genelde her sürücü kendine en çok uyan sürüş tercihlerini serbestçe ve egoistçe ifa etmektedir. Ve de genellikle karşıdaki insanın haklarına saygı gösterilmemekte ve trafik karmaşası yaşanmasına zemin hazırlanmaktadır. Şu andaki ülkemizin trafik düzeninin bozukluğunun birinci sebebi budur. Ülkemizdeki her sürücü uyulması gereken kuralları kendine göre yorumlamakta ve kendi menfaatleri doğrultusunda yerine getirmektedir. Denetimin, maalesef, çok yetersiz olduğu ülkemizde bu trafik karmaşasını daha da büyütmektedir.

Gelişmiş ülkeler, mesela ABD, bu sorunu nasıl çözmüş ve/veya çözmeye devam ediyor. ABD'de yaşıyorsan öncelikle yapman uyman gereken 3 önemli kural şudur:

1) Vergilerini düzgün ödeyecek ve vergi kaçırmayacaksın.

2) Trafik kurallarına kesinlikle uyacaksın.

3) Sigortalarını yaptırmayı ihmal etmeyeceksin.

Bu üç kuralın detaylarına indiğinizde önünüze hemen toplumun ve karşınızdaki insanın haklarına ve onların da menfaatlerine saygı göstermeniz gerektiği gerçeği gelir. Vergini öde ki topluma hizmet aksamasın, trafik kurallarına uy ki kimsenin hakları ihlal edilmesin ve toplum düzeni bozulmasın, sigortalarını düzgün yaptır ki özellikle karşıdaki insana vereceğin zararlar telafi edilsin. Hep olay karşıdaki insanla ve toplumla ilgili. Bu üç kurala uyulmaz ise ne olur, ABD'de vergi kaçırmak çok büyük bir suç ve vatan hainliğidir. Sigorta yaptırmaz isen davalık olduğunda mahkeme anormal yüksek tazminatlara hükmeder, ödeyemez hapse düşersin.

Trafikte çok küçük yaşlardan itibaren verilen eğitimin yanı sıra yılmayan, bıkmayan ve affetmeyen bir görevli baskısı hissedersiniz.

Her kritik köşede, her sürat yapılacak yolun bir kenarında, her ışıksız dörtyol ağzında bir kenarda polis vardır ve en ufak hataya cezayı keser.

ABD'de bazı otobanlarda en sağ şeritten ancak araçta birden fazla yolcu olan araçlar gidebilir. Bir seyahat dönüşü Washington Havaalanı'na taksiyle gidiyordum, trafik çoktu ve uçağı kaçırırım korkusu ile şoföre 'en sağdan gitsene' dedim 'yok orası bize yasak' dedi ama '100 dolar vermeye razı isen gideyim ileride kesin polis vardır cezayı keser' dedi ben de vazgeçtim. Işık olmayan ama STOP levhası olan bir yerde iseniz sakın şöyle yavaş yavaş durmadan döneyim demeyeceksin, köşede polis bekler ve cezayı keser. Bu cezayı iki kere yersen hafta sonları şerifin bürosunda kamyon şoförleri ile beraber trafik kursuna katılırsın.

Otobanlarda hız sınırı maksimum 60-70 mildir ve çok sık radarla kontrol vardır. Her ne kadar eğitimle bazı kuralları vatandaşlarına geçmişse de çok sıkı bir denetim ağı örülmüştür. Tüm ABD'de zaten kuralları çok iyi bilen insanların gözünü denetimler ile de korkutmuşlardır.

Ülkemizde yaratılan trafik karmaşasının detaylarını/taraflarını gelecek ay yorumlamaya çalışacağım.



Okan Utkueri
okanutkueri@gmail.com

Google: Dost mu düşman mı?

GOOGLE arama motoru, internette gezinenlerin tartışmasız en önemli başvuru kaynağı durumunda. Aradığımız, merak ettiğimiz, incelediğimiz, öğrenmek istediğimiz konuları öncelikle Google platformunda sorguluyoruz.
Olayın boyutunu ortaya koymak için, Google üzerinde günlük tam 5 milyar adet sorgu yapıldığını söylemem yeterli sanırım.
Bu özelliğinin yanı sıra, sunduğu diğer ürün ve hizmetleriyle, Google sürekli olarak günlük hayatımızın içinde. Harita uygulaması "Google Maps", eposta platformu "Gmail", web tarayıcısı "Google Chrome" bunların en bilinenleri. Ayrıca, Google yeni teknolojilere de önemli yatırım yapıyor. Sürücüsüz olarak hareket edebilen otomobil, giyilebilir bilgisayar alanının en ilgi çeken ürünlerinden olan "Google Gözlük" bunlara birkaç örnek.
Amacım Google reklamı yapmak değil elbette. Zaten buna çok ihtiyaç da yok. Dikkatinizi çekmek istediğim konu, Google firmasının yeni ilgi alanı. Google bir süredir sessiz sedasız aktif olduğu bir sektörde, artık çok daha ciddi bir oyuncu olmaya karar verdi. Bu sektörü hepimiz çok iyi tanıyoruz; sigortacılık.
Google, birkaç yıldır İngiltere piyasasında yürüttüğü sigorta karşılaştırma sitesi hizmetini, ABD pazarında çok yaygın bir ölçekte genişletmeye karar verdi. Bir yandan, kendi platformunda "Google Compare" adıyla internet üzerinden online sigorta ürün ve fiyat karşılaştırması hizmeti sunmaya başladı. Aynı zamanda da, ABD piyasasındaki bu alanın önemli oyuncularıyla işbirliği anlaşmaları için pazarlık aşamasında. Görünen o ki, Google artık sigorta sektörüne de el atıyor.
Şu etapta ana odak konusu oto sigortaları. Ama sinyaller, önümüzdeki dönemde bunun diğer bireysel sigorta ürünlerine de genişleyeceği yönünde. Bu konuyla ilgili kapsamlı bir haber, Sigortacı Gazetesi'nin nisan ayı sayısında yer almıştı. Kaçıranların o haberi tekrar okumasını tavsiye ederim.
Benim esas merakımı çeken konu ise, sigorta sektörünün bu gelişmeyi nasıl algılayacağı ve ne tepki vereceği yönünde. Sektörün ana oyuncuları olan sigorta şirketleri ve aracılar, Google firmasının sigorta alanına bu kadar yoğun ilgi göstermesini bir tehdit olarak mı yoksa bir fırsat olarak mı algılayacak?
Kağıt üzerindeki analizlere bakarsanız, aslında her iki tarafın da kullanacağı çok fazla argüman var. Önümüzdeki süreçte her iki yaklaşımı da benimseyenleri göreceğiz. Her zaman olduğu gibi, zaman bize doğrunun ne olduğunu gösterecek.
Bu aşamada ABD piyasasındaki ana oyuncuların stratejik anlamda nasıl bir pozisyon alacakları bu açıdan çok kritik. Bu süreç, hem sigorta sektörü hem de şirketlerin geleceği açısından önemli bir dönüm noktası olabilir. ABD bize çok uzak, bu dalganın bize gelmesi çok uzun zaman alır diye düşünüyorsanız, yeni teknolojilerin yayılma hızını incelemenizi tavsiye ederim.
Google'ın elinde çok önemli araçlar ve avantajlar var. Açık ara en yaygın kullanılan arama motoru olarak, Google neredeyse internet üzerindeki tüm hareketlerimizi izliyor ve buradan yaptığı analizlerle bizi çok yakından tanıyor. İnternette sigorta ile ilgili bir arayışı olan hemen hemen herkesin bu platformu kullandığını varsayarsak, sigorta müşterisini en yakından takip edebilecek şirket Google. Ayrıca, uydu teknolojisi ve yol haritaları üzerine yaptığı yatırımlar, özellikle oto sigortaları alanında Google için önemli bir silah. Google Maps uygulamasının bir navigasyon cihazı olarak kullanılmaya başlamasıyla, Google artık sürüş alışkanlıklarımızı ve riskimizi de yakından takip edebilecek imkanlara sahip. Ayrıca, uydu teknolojileri alanındaki becerileri dikkate alındığında, oto sigortaları alanında farklı "telematics" uygulamalarını geliştirmesi de çok kolay. Böylece, kullanım tarzı, sıklığı ve riske göre fiyatlama yapabilecek farklı çözümleri kolaylıkla üretebilir.
Tüm bunlara ek olarak, sürücüsüz araç geliştirme üzerine yaptığı yatırımları ve bu alanda aldığı mesafeye hiç değinmek istemiyorum. Çok radikal bir yaklaşımla, bu teknolojinin başarılı olması ve yaygınlaşmasıyla birlikte, artık araç sigortasına olan ihtiyacın oldukça azalacağını iddia edenlerin sayısı hiç de az değil.
Sonuç olarak özetlersek, Google sigorta müşterisiyle temas halinde olma, ona ait bilgilere ulaşabilme, ürün ve hizmetlerini sunabilme, sigorta riskini analiz etmeye dayalı veri toplayabilme ve hatta araç kullanımı alanında çığır açabilecek yeniliklere imza atabilecek gelişmiş teknolojilere sahip olma avantajlarını bünyesinde barındıran bir kurum. Aklımdaki kritik soru ise; Google, orta vadede sigorta sektörü için bir dost mu yoksa düşman mı?

Müzikte üstün kalite

SENNHEISER HD 630VB



Sennheiser kulaklıklarıyla sunduğu zengin ses ve rahatlığı yeni kulaklığı HD 630VB ile bir seviye yukarı çıkarmaya hazırlanıyor. Yüksek performans ve gelişmiş özellikler vaat eden kulaküstü kulaklık 10 - 42.000 Hz frekans aralığı sunuyor. Mükemmel bas dengesini sağlayabilmek için kontrolü kullanıcılarına veren HD 630VB, kulak kısmında yer alan bas tekeriyle geliyor. Bu tekerle kullanıcılar müzik dinlerken bas dengesini değiştirebiliyor. Aynı zamanda müziği değiştirmek de mümkün.

MARSHALL KILBURN

Taşınabilir müzik efsanesi

Özellikle gitar amfileriyle bir efsane haline gelen İngiliz şirket Marshall, taşınabilir aktif stereo hoparlörünü tanıttı. Kilburn adını taşıyan hoparlör, Marshall'ın şimdiye kadar piyasaya sürdüğü taşınabilirliği en yüksek hoparlör olarak göze çarpıyor. Hoparlör, Bluetooth 4.0 bağlantısı sayesinde mobil cihazlara bağlanabiliyor.





LEICA M MONOCHROM (TYP 246)

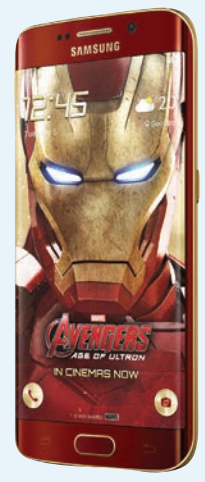
Siyah-Beyaz

Leica, sadece siyah ve beyaz fotoğraf çekebilen yeni fotoğraf makinesi M Monochrom (Typ 246)'yı fotoğrafseverlerle buluşturmaya hazırlanıyor. 24 megapiksel çözünürlük sunan fotoğraf makinesinde ayrıca optik geçirgenlikli filtre yer almıyor. Böylece çok daha keskin fotoğraflar çekilebilmek mümkün oluyor. Maestro görüntü işlemcisinin kullanıldığı makinenin ISO hassasiyet değeri 320-25.000. Bu ayın sonunda pazara sunulacak makinenin yurt dışındaki satış fiyatı 7 bin 500 dolar.

SAMSUNG GALAXY S6 EDGE IRON MAN EDITION

Galaxy'nin gözdesi Iron Man

Samsung büyük bir sürpriz yaparak Marvel hayranları için özel bir Galaxy S6 edge modeli duyurdu. Avengers: Age of Ultron filminin ardından gelen tanıtımda Iron Man'den ilham alınarak tasarlanmış, kırmızı ve altın renklerin hakim olduğu telefonun arka tarafında Iron Man'in kaskının görseli bulunuyor. Sadece 1.000 adet üretilecek olan bu özel versiyonda 64 GB'lık dahili hafıza bulunuyor. Diğer tüm teknik özellikleri ise Galaxy S6 edge ile bire bir aynı. Cihaz şimdilik sadece Güney Kore, Hong Kong ve Çin'de satışa sunulacak. Diğer ülkelerde satışa sunulup sunulmayacağı bilinmiyor.



HUB+

Tek bağlantıya çoklu alternatif

Sadece tek bir USB-C girişine sahip olarak tartışmalara sebep olan MacBook'a alternatif çözümler üretiliyor. Bunlardan biri olan Kickstarter projesi Hub+ üzerinde 2 adet USB-C, bir adet SDXC kart okuyucu, bir mini DisplayPort ve 3 adet de USB-A şarj girişi bulunduruyor. Ayrıca içinde 400 mAh gücünde bir pil bulunduran cihaz iPhone 6'ya 2,5 saatlik ek konuşma süresi sağlayabiliyor.





FIAT AEGEA

Asfaltta Ege esintisi

Fiat'ın sedan ailesine dahil ettiği yepyeni modeli Fiat Aegea, adını Ege Denizi'nden alıyor. Aegea, geniş iç hacmi ve konforunun yanı sıra ekonomik motor özellikleriyle de dikkat çekiyor. 120 beygir ve 95 beygir güç üreten iki adet Multijet II dizel motor ile beraber iki adet de benzinli motor seçeneği yer alıyor. Otomobilin en ekonomik seçeneğinin 100 km'de 4 litre yakıt tüketeceği belirtiliyor. Bu yıl satışa sunulacak olan otomobil, Tofaş'ın Bursa'daki fabrikasında üretiliyor.

LILY



Sahibinin peşinde

Sahibini takip eden drone LILY herhangi bir komuta ihtiyaç duymuyor. Aynı zamanda 1 metreye kadar su geçirmez olan LILY'yi uçurmak için hafifçe havaya atmak yetiyor. Kısa sürede dengesini sağlayan drone hemen uçuşa geçiyor. Kullanıcılarda yer alan bir takip cihazı sayesinde takibe başlayan LILY tam dolu şarjla 20 dakika boyunca uçabiliyor. 1080p çözünürlükte 60 fps ve 720p çözünürlükte 120 fps videolar kaydedebilen LILY 12 megapiksel çözünürlüklü fotoğraflar da çekebiliyor.

IWC CONNECT

Nesnelerin akıllı kayışı

Akıllı saatlerin önlenemez yükselişiyle lüks mekanik saat üreticileri zamanın gerisinde kalmamak için ellerinden gelen cabayı sarf ediyor. IWC Schaffhausen, IWC Connect ismini verdiği saat kayışı ile akıllı kayışların etki alanını genişletmiş. Aktivite takip cihazlarından esinlenen firma, kayışın günlük aktiviteleri takip ettiğini belirtiyor. Nesnelerin interneti konusunda da atılım yapmayı ihmal etmeyen IWC Schaffhausen, kayışı saatin çevresinde bağlantılı olan cihazlarla etkileşime girecek şekilde tasarlamış. IWC Connect bu şekilde mekanik saatin doğasını bozmadan etraftaki eşyalarla da iletişimi sağlamayı başarıyor.



MIITO

Teoriden pratiğe

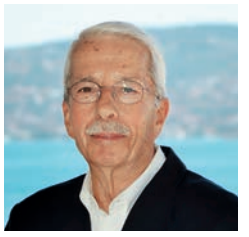
Zamandan tasarruf için de ideal çözümlerden biri olmaya aday MIITO, farklı sıvıları kısa süre içinde ısıtabilme özelliğiyle gelişmiş bir mutfak gereci. Bir platform ve paslanmaz çelik bir çubuktan oluşan MIITO, herhangi bir kabın platforma yerleştirilmesi ve ardından da çelik çubuğun kabın içine konulması ile hızlı kaynatma işlemini gerçekleştirecek formu alıyor. Ardından indüksiyonla sıvı ısıtma prensibiyle çelik çubuk, temas ettiği sıvıyı kaynatmaya başlıyor. Isıtma süresi konusunda ise ortalama bir bardak için 60 saniye gibi bir sürede gerekli ısıtma işlemi gerçekleşiyor.

C.H.I.P.

Dokuz dolarlık mini bilgisayar

Kickstarter projesi olan C.H.I.P. avuç içine sığabilen boyutu ve 9 dolarlık fiyatıyla dikkat çekiyor. Kullanıcıların masaüstü bilgisayarda olduğu gibi klavye, fare ve ekran bağlayabilmesine olanak sağlayan C.H.I.P.'te depolama alanı da bulunuyor. Bilgisayar, Bluetooth, Wi-Fi 802.11 b/g/n bağlantı noktalarına destek veriyor. VLC, GIMP, Libre Office gibi uygulamalarla ön yüklü olarak gelen bilgisayar, herhangi bir monitörle de uyumlu.





Eşber Erülgen
esberulgen@ttmail.com

Neler yiyoruz (2)

GEÇEN yazımda da bahsettiğim üzere, bu ay sizlerle Türkiye'nin dört bir yanındaki gıda mühendislerinin ve denetçilerin tanık olduğu olayları paylaşacağım. Bu kişiler, ücretini işverenden aldığı için direnemeyen, ancak TMMOB Gıda Mühendisleri Odası aracılığı ile gönderdikleri mail'ler ve forumlarda sundukları bildirimlerle seslerini duyurma çabasındadırlar. Adı geçen Oda'nın Yönetim Kurulu Başkanı'nın ve Hürriyet Gazetesi yazarı Savaş Özbey'in internet ortamında dolaşan bloglarından derledim. Çözümsüzlük sebepleri ve çareleri bölümüne değinmedim!..

Küflü sucuklar tekrar satışta Et ürünleri üreten bir firmada tanık olduğum vahim olay: İade edilen ambalajı bozuk, küflenmiş sucuklar tekrar işlemden geçirilip kılıflandıktan sonra yeni parti ürünlerle piyasaya sürülüyor. Bu ürünler birçok yerde satılıyor. Kullanılan et aynı olmasına rağmen üretilen sucukların bir kısmına deve eti etiketi vuruluyor, deve eti etiketi vurulan sucuk daha pahalıya satılıyor.

Antibiyotikli reçeller Reçel üretimi yapan bir firmada kazana bir su bardağı toz kimyasal karıştırılıyordu. Bir gün tedarikçiden kimyasalı ben teslim alarak, faturaya baktım ve araştırdım. Bir çeşit antibiyotikti.
Reçel etiketleri üzerinde "Yüzde 100 toz şeker kullanılmıştır" yazılsa da yüzde 100 glikoz kullanan firmalar mevcut.

Susamın kireci fazla kaçtı Tahin ve tahin helvası üretilen işyerinde tarım müdürlüğü tarafından alınan numunelerde ürünün kül miktarı yüksek çıktı. Bunu düşürmenin tek yolu, susamı sertleştirmek için kullanılan sönmüş kirecin Ca (OH)2 oradan uzaklaştırılmasıdır.

Yemeklere çamaşır suyu İhale usulü hazır yemek hizmeti veren firmalarda o gün çıkan her yemekten numune alınıyor. Bunu bilen bazı firmalar numune kaplarına kokusuz çamaşır suyu damlatarak tüm mikropları öldürüyor. Çünkü mikrobiyolojik analiz yapılırken kimyasal analiz yapılmıyor. Birkaç kez neticenin ne çıkacağını merak ederek çamaşır suyu damlattırmadım. Her seferinde salmonella bakterisi çıktı.

Zehirli dondurmalar Çocuk işçilerin çalıştırıldığı bir dondurma fabrikasında şekil veren makineden çıkan hatalı dondurmaları bir varilde biriktirip sonra yeniden üretime katıyorlardı. Bu sebeple çocuk zehirlenmeleri meydana geldi.

Kurtlu cevizler toz oldu Kuruyemiş firmasında, soğuk hava deposu yeterli olmadığından kuruyemişte kurtlanmaların önüne geçemedik. Depo, kurtlanmış ceviz içi ve kelebek kozalarıyla dolu bademle doldu. Kurtlu cevizler, ceviz tozu; kelebek kozalarıyla dolu badem, kayısı çekirdeğiyle yarı yarıya karıştırılarak badem tozu haline getirildi ve piyasaya sürüldü. Kabakçekirdeği ürününü beyazlatmak için hidrojen peroksit maddesi ekleniyor. Halk arasındaki adıyla oksijenli su.

Vişne yerine boyalı havuç Staj yaptığım yer birçok büyük firmaya meyve suyu konsantresi yapıp gönderen bir firma. Kara havuç suyuna vişne aroması katarak vişne suyu olarak etiketliyorlar. Piyasadaki çoğu vişne suyunun içeriği kara havuç suyu + aroma + boya...

Kepek ekmeği Bulunduğu ilde 70 şubesi olan bir market zincirinde kullanma tarihi geçen yağlar ve unlar aynı firmanın ekmek üretimine aktarılıyor.. Kepekli ekmeklerde kepek yerine piyasada 'rogena' diye bilinen kavrulmuş malt tozu kullanıldığını gördüm. Bu maddeyle un boyanarak kepekliymiş gibi gösteriliyor.

Lahmacun için gerekli olan kıyma içinde çok fazla oranda sakatat kullanılıyor.

Bir **fast food** zincirinin hamburger satan kuruluşunda gün sonu satılmayıp kalan köftelerin sosları yıkanıp ertesi gün tekrar kullanılıyor.

Gofret hamurunda amilaz enzimi yerine boraks kullanılıyor. Boraksın gıdada bir bileşen olarak kullanımı yasak. Endüstride bir nevi temizlik ajanı. Ama maliyeti amilaz enziminden daha düşük olduğu için bu madde tercih ediliyor.

★ ★ ★ ★

Üçüncü yıldızda (2001-2002) aldığım sarı kırmızı damalı bayrağımı dört ara şampiyonluktan sonra dördüncü yıldızda da asmak kısmet oldu, çok şükür. Dördüncü yıldız, iki kupa ve yeni yönetim tüm Galatasaraylılara kutlu olsun.



MEHMET MURATOĞLU
mehmet@etkinyonetim.com

İş güvencesizliği nasıl algılanmalı?..

BU yazımda tartışmaya açtığım konu, çalışanların işini kaybetme korkusu veya başka bir tanımla iş güvencesizliği. İş güvencesizliğinin yaygınlaştığı birçok iş alanında, çalışanların iş güvencesizliğini nasıl algıladığı ve bununla nasıl başa çıktıkları çalışma hayatında önemli konulardan birisi haline gelmiştir.
O halde öncelikle iş güvencesizliğinin belirleyici faktörlerini ve sonuçlarını irdelemenin faydalı olacağını düşünüyorum.
İş güvencesizliği, çalışan üzerinde iş kaybı olarak algılanmakta ve bu durum verimlilikleri üzerinde aşırı bir baskı yaratmaktadır. Bunun sonucunda iş kayıpları fazlalaşmaktadır. Böylesine bir ortama maruz kalan çoğu çalışan işini kaybetmek korkusu yaşasa da, işini kaybetmesi söz konusu olmayabilir.
Konunun daha iyi anlaşılması için, iş güvencesizliği için yapılan çeşitli tanımları değerlendirmekte fayda var. Örneğin çalışanlar tarafından algılanan iş güvencesizliğinin başında, iş ile ilgili gelecekte yaşanabilecek belirsizlik durumu gelmektedir. Bir başka tanımda ise, tehdit altındaki bir iş durumunda çalışanın, istenen devamlılığı sürdürmede algılanan güçsüzlük olarak adlandırılmaktadır. Başka bir algılama biçimi, iş güvencesizliğinin sadece işten çıkarılma durumunda oluşmadığıdır. Örneğin, çalışan kendi tercihiyle sahip olduğu işi bıraktığında, kendisine değer yaratan iş özelliklerinden vazgeçmekte ve bundan dolayı kayıp hissi yaşamaktadır. Farklı algılama biçimleriyle anlamlandırılan iş güvencesizliğine özet bir tanım yapmak gerekirse; bir çalışanın istihdamı ile ilgili sahip olduğu değer yargılarının ve inançlarının değişime uğramasıdır diye düşünebiliriz.
Birçok araştırmada iş güvencesizliğinin belirleyicileri olarak; demografik özellikler, pozisyonel özellikler, kişilik özellikleri, çevre ve örgütsel koşullar gelmektedir. Naswall ve De Witte'nin Hollanda, Belçika, İtalya ve İsveç'te yaptıkları araştırmada 2003 çalışan grupların, yaşlandıkça daha fazla iş güvencesizliğini yaşadıkları ve yaş ile iş kaybının tehdit olarak görünmesi arasındaki ilişkinin kuvvetli olduğu ortaya çıkmıştır. Araştırmaların biraz daha derinine inildiğinde, yaşlı çalışanların kıdemlerine bağlı olarak, bulunduğu işlerde daha fazla beceri kazanmakta ve konularında uzmanlaştıkça başka bir yerde istihdam edilmelerinin güçlüğünü yaşamaktadır. Bundan dolayı, sahip oldukları işlerindeki bağımlılık, onlar için bir garanti değil, iş kaybı tehdidinin daha şiddetli yaşandığı bir durumdur.
Araştırmalarda ortaya çıkan bir başka özellik ise, çalışanlar üzerindeki cinsiyet etkisi. İş güvencesizliğinin erkek ve kadınlar üzerindeki etkisi için, erkek çalışanların kadın çalışanlara göre daha fazla iş güvencesizliği yaşayacakları hipotezi araştırılmış, ancak bu durumun sadece Belçika'da belirleyici özellikte olduğu ortaya çıkmıştır. Burada da ortaya çıkan durum kadın çalışanların daha fazla iş güvencesizliği yaşadığı olmuştur. Ülkemizde ise, aile geçimini sağlama sorumluluğunun çoğunlukla erkek çalışanda olduğu algısıyla, tehdidin bu grup üzerinde daha fazla yaşandığı söylenebilir. Bu araştırmada merak edilen bir başka durumun, eş ve çocuk sahibi olmanın iş güvencesizliği üzerindeki etkisinin olup olmadığıdır. Burada da her iki durumun çok da fazla bir ilişkisinin bulunmadığı hatta çalışan bir eşe sahip olmanın iş güvencesizliği açısından olumlu bir belirleyici olduğu ortaya çıkmıştır.
Araştırmalarda, iş güvencesizliğini etkileyen ikinci değişken grup olarak, pozisyonel özellikler ele alınmıştır. Pozisyonel özellikler de kendi içinde ayrıştırılmış ve sosyal statü ile eğitim durumları dikkate alınmıştır. Örneğin sosyal statüleri yani gelir düzeyleri, eğitimleri düşük olan çalışanlar, yüksek statülülere göre daha fazla iş güvencesizliğinin baskısını hissetmektedirler. Yeniden yapılanma süreçlerinde mavi yakalılar, beyaz yakalılara göre iş kaybı riskiyle daha şiddetli karşı karşıya kalmaktadır. Daha düşük kademelerdeki çalışanların, üst düzey gruba göre daha fazla tehdit ile karşılaştıkları görülmektedir. Bu grubun sosyal statüsüne bağlı olarak kendilerini güçsüz olarak hissetmeleri sonucu da ortaya çıkmaktadır. Yaşadıkları bu tehditten kurtulmaları için gerekli olan sosyal ağların zayıflığı da, işe karşı olan güven duygularını zayıflatmaktadır. Aynı şekilde, eğitim seviyesi düşük olanların, istihdam seçeneklerinin kısıtlı olması nedeniyle daha fazla iş güvencesizliği yaşayacağı ileri sürülmektedir.



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

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

Aromaterapi & uygulamaları

Son zamanlarda hemen her kozmetik ürünün üzerinde "aromaterapi" yazılıyor. Bu yazımda aromaterapi konusunda bazı temel bilgileri vereceğim. Bu bilgilerin doğru tercihleri yapmanızı sağlayacağına inanıyorum...
Aromaterapiye geçmeden, günlük hayattan birkaç örnek verelim. Asansörde veya alışveriş için girdiğiniz dükkandaki bir koku; bazen lokantada servis yapan garsonun kokusu sizi rahatsız eder, içinizi bulandırır hatta bir anda kusturabilir. Çok güzel bir koku ise hoş hayallere sevk edebilir. Yani hafif bir koku bile, organizmanın hızlı cevaplarına sebep olmaktadır.

ETKİ NASIL MEYDANA GELİYOR?

Burunda bulunan "koklama nöronları" kokuyu meydana getiren maddeleri algılar, beynin dış tabakasına (korteks) ulaştırır, kortekste cevap veya cevaplar meydana gelir, bu cevaplar da değişik organlarda reaksiyonlara sebep olur. Kötü kokuların kişileri bir anda kusturması gibi.

AROMATERAPİ NEDİR?

Uçucu yağların yapısındaki maddelerin koklanması veya düşük oranlarda deriye tatbiki sonucu, kortekste meydana gelen cevaplardan yararlanarak daha çok rahatlama ve günlük rahatsızlıkları giderme amacı ile yapılan tedavi. Aromaterapide hayat tarzının düzenlenmesi ve özel diyet de tavsiye edilebilir. Aromaterapi aşağıda kısaca belirttiğim yöntemlerle uygulanır:

Doğrudan koklama: 3-4 damla uçucu yağ (UY) bir tülbente damlatılır ve kısa aralar vererek 15-30 saniye koklanır. Bu işlem günde birkaç sefer tekrarlanabilir. 8-10 damla UY, bir koku yayıcının çanağına konur, ısının etkisi ile bulunulan odaya yavaş yavaş dağılması sağlanır.

Buğu: Kaynar suyun üzerine 5-6 damla UY damlatılır, bir süre koklanır.

Banyo: Küvete ılık su doldurulur, kişi içine girer, suya 20 damla kadar UY ilâve edilir. Banyoda kalma süresi 15-20 dakika.

Deriden masajla: Vücudun değişik bölgelerine yapılan masajın değişik etkileri (alın: genel rahatlama; yüz ve kafa: stres-baş ağrısı-sinüs sorunları vd) vardır. Bu yöntemde masajın etkileri ile UY'ların etkileri birleştirilmiştir. Masaj yağı şöyle hazırlanır: 10 ml sıvı sabit yağ bir karıştırma kabına konur, 10 damla UY damla damla ilâve edilir, özel bir çubuk ile karıştırılır ve karışım masaj için kullanılır.

KULLANILAN YAĞLAR

Sedir, kananga, lavanta, kekik, limon, yasemin, gül, ardıç, ceviz, şeftali çekirdeği, badem gibi sıvı sabit yağlar aromaterapide kullanılmaktadır.

DİKKAT! Otellerde, SPA merkezlerinde aromaterapi diye daha çok masaj tekniği uygulanmakta, ayrıca aromaterapi sanki her derde deva imiş gibi sunulmaktadır. Bu yanlıştır.

ÖNEMLİ! Şampuanla, sabunla, duş jeli ile aromaterapi olmaz! Bu tarz ürünlere boşuna para vermeyiniz.

KALİTE Aktarlarda, internette ve bazı dükkânlarda aromaterapi için satılan UY'ların, kaliteleri ve hâttâ şişenin üzerinde yazan yağ olup olmadıkları bile şüpheli. Piyasada aromaterapi yağı olarak satılan UY ve SSY'ın büyük kısmı kalitesiz. Buna dikkat edelim!



Kilo aldırmayan yağ
BALIK YAĞI



Balık yağları hafızayı güçlendirme, enerjiyi ve konsantrasyonu artırma, tümör gelişimini yavaşlatma gibi birçok yararının yanı sıra yağ depolanmasını azaltır ve dolayısıyla kilo kaybını kolaylaştırır.

Beynin kuru ağırlığının yaklaşık %15-30'unu oluşturan yağ asitleri, nöral büyüme atağının gerçekleştiği gebeliğin son trimesterinden (7.,8.,9. aylar) 2 yaşa gelinceye kadar beyin ve retina hücrelerinde yüksek oranda birikmeye başlar. Yaşamın erken döneminde meydana gelen bu birikim beyin ve retinanın normal işlevleri ve gelişimi açısından önemli rol oynar ve çocuğun ileriki yaşamındaki nöral ve görsel işlevlerini etkileyebilir. Normal nörolojik gelişim açısından ilk 6 ay süresince bebeklerin tek besin kaynağı olarak anne sütü tüketmeleri, anne sütü almayan bebeklerin ise anne sütünün içeriğine yakın (%0.2-0.5 oranında DHA içeren) düzeylerde DHA ile zenginleştirilmiş mama tüketmeleri önerilir.

Neden özellikle balık yağı tüketmeliyiz?

- Balık yağı genellikle balık eti ya da balık karaciğerlerinden elde edilir.
- Balık yağları beyin için son derece gerekli olup; hafızayı güçlendirmek, enerjiyi ve konsantrasyonu artırmak, Alzheimer hastalığını, yaşlılığa bağlı depresyon gibi sorunları azaltmak için balık tüketilmelidir.
- Balık yağı tümör gelişimini yavaşlatır.
- Balık yağları ayrıca çocuk gelişimi için gereken yağ asitlerini uygun oran ve yeterli miktarda içerdiğinden çocukların diyetinde yer alması önemli bir ihtiyacı karşılar.
- Omega-3'ten zengin gıdalar ile beslenenlerde takviyeye gerek olmayabilir.
- Yaygın kanının aksine balık yağı şişmanlatmaz.



KLİMALARA DİKKAT!

Yaz ortasında zatürree olmayın

Düzenli temizlenmeyen klima filtreleri nedeniyle çoğalıp yayılan mikroplar, zatürree gibi çeşitli solunum yolu hastalıklarına neden olabilir.

Sıcakların neden olduğu terleme ve bunalmaya karşı kullandığımız, yaz mevsiminin vazgeçilmezi olan klimalar, bir tür zatürree olan Lejyoner hastalığına neden olabiliyor. Klima yoluyla bulaşan bu hastalık, diğer zatürreelerden farklı olarak akciğerde yoğunlaşan sorunlardan daha çok kas ağrıları, halsizlik, ateş gibi belirtilerde baskın çıkıyor. Klimanın temizliği ihmal edilen filtrelerinde üreyen bakteriler, uygun sıcaklıkta çoğalıp, ortamdaki havaya hızla yayılarak zatürree vakalarında rol alıyor. Otel, restoran ve benzeri büyük ve havalandırmaya ihtiyaç duyulan yerlerde çalışan kişiler bu hastalığa yakalanma konusunda daha büyük risk grubundadır. Ancak, özellikle yaz aylarında arabaya binen, evinde klima çalıştıran, AVM'lerde zaman geçiren pek çok kişi için de risk söz konusudur. Lejyoner hastalığının tipik olan ve kışın karşılaşılan zatürreeden farklı bazı özellikleri mevcuttur. Örneğin; akciğerde yaşanan yoğun tahribat yerine sıklıkla eklem ve kas ağrıları, halsizlik, ateş, baş ağrısı, uykuya dalmada güçlük gibi belirtiler vardır. Bunların yanı sıra; öksürük, konsantrasyonda güçlük, mide bulantısı, kusma, ishal gibi belirtiler de görülebilir.

Korunmak için ne yapılabilir?

Yazın bunaltıcı havalarda ihtiyaç duyduğumuz klimanın hastalık sebebi olmaması için, bazı önlemler alarak kendimizi korumamız mümkündür. Araçlarda ve evlerdeki klimaların direkt yüze ve göğse vurmayacak şekilde ayarlanması, yoğun zaman geçirilen ev ve iş yerlerindeki klimaların filtre bakım ve temizliklerinin belirli aralıklarla yapılması bu anlamda oldukça önemlidir.

Zatürree nedir? Nasıl oluşur?

Dünyada sık görülen ve en fazla ölüme neden olan hastalıklardan biri olan zatürree, günümüzde antibiyotiklerin yaygın kullanımı ve aşılama programlarına rağmen hala etkin bir hastalıktır. Ülkemizde görülme sıklığı yılda % 1-2 arasında değişen zatürree, ölüm nedenleri arasında 5. sırada yer alır. Zatürree (Pnömoni); akciğerlerimizin bakteri, virüs gibi mikroplar ile oluşan iltihabıdır. Hava yollarının iltihabına bronşit, hava keseciklerinin iltihabına da zatürree denir.

Zatürreenin belirtileri nelerdir?

Zatürree hastaları doktora ateş, üşüme, titreme, öksürük, balgam, iştahsızlık, kusma, boğaz ağrısı, kas ağrısı, karın ağrısı hatta ishal şikayetleriyle gelebilirler. Zatürree vakalarının %80'inde öksürük vardır. Balgam sarı renkte ya da paslı gibi, kiremit renginde olabilir. Bu durumda iltihap akciğer zarına ulaşmış demektir. 65 yaş üstü kişilerde, zihin bulanıklığı ve solunum sayısında artış zatürree işareti olabilir.



Kulağınıza su kaçıyor mu?

Kulak zarınız delikse veya orta kulak iltihabınız varsa kulağınıza suyun kaçması, iltihap ve yüz felcine varan ciddi sorunlara neden olabilir.

Kulak yolu bilindiği gibi ucu kapalı bir tüp şeklindedir. Bu tüpün en iç kısmında kulak zarı ve ona bağlı olarak bulunan kulak kemikçikleri vardır. Bir başka deyişle kulak yolu sonunda kulak zarıyla kapalı çıkmaz bir yoldur. Dolayısıyla kulak zarı sağlam olan kişinin kulağına su kaçması söz konusu değildir. Kulak yoluna giren su bir şekilde dışarı kendiliğinden çıkar. Fazla veya az su kaçması şeklindeki bilgiler tamamen yanlış bilgilerdir. Kulağa kaçan suyun tehlike oluşturduğu kişiler kulak zarı delik olan kronik orta kulak iltihabı olanlardır. Bu gibi durumlarda kulak yolunun kapalı tüp olma özelliği kaybolur. Bu yolu kapatan kulak zarı delik olduğu için kulak yoluna giren su delik olan zardan orta kulağa geçer.

KULAK TIKACI KULLANILABİLİR Mİ?

Kulak tıkaçlarının kulak yolları ve kulak zarları normal olan kişilerde kullanılmasının bir anlamı yoktur. Aksine kulak tıkaçları kulak derisini zedeleyerek dış kulak yolu iltihabı gibi istenmeyen durumlara da yol açabilir. Kulak zarı delik olanlar, kulak derisinde klora tuza karşı alerjisi olanlar tıkaç kullanmalıdırlar. Bunun dışında kulak yolunda kir biriken kişilerin kulak yoluna su girince bu kirler şişerek kulakta tıkanıklık ve işitme kaybı yapabilirler. Bu nedenle yüzmeye başlayan çocuk ve erişkinlerin mutlaka kulak muayenesi olması gerekir. Kulak yolunda kir varsa yüzme öncesi temizlenmelidir.

İLTİHAP GELİŞEBİLİR

Kulak zarı delik olan kişilerde kulak yoluna giren su delik olan zardan geçerek doğrudan orta kulağa geçer ve orta kulaktaki zarlar yoluyla da iç kulağı etkiler. Orta kulağa geçen su içerdiği klor, tuz veya mikroplar yoluyla orta kulak mukozasını irrite ederek iltihaba ve bunun sonucu olarak da iltihaplı kulak akıntısına yol açar ve de işitme azalabilir. Kulak iltihabı kronikleşerek iç kulağı ve denge organını etkileyebilir. İltihap tedavi edilmeyip kronikleşirse ileride başka vakalara da yol açabilir.

FAZIL KARAMAN
f.karaman@fkymm.com



Kanuni temsilcilerin şirketlerin vergi borçlarından dolayı sorumlu tutulması

6183 sayılı Amme Alacaklarının Tahsil Usulü Hakkında Kanunun Mükerrer 35. Maddesi uyarınca; anonim ve limited şirketlerin mal varlığından tamamen veya kısmen tahsil edilemeyen veya edilemeyeceği anlaşılan amme alacakları kanuni temsilcilerin şahsi mal varlıklarından tahsil edilmektedir. Aynı Maddede; amme alacağının doğduğu ve ödenmesi gerektiği zamanlarda kanuni temsilcilerin farklı kişiler olması halinde, hepsinin bu alacağın ödenmesinden müteselsilen sorumlu olduğu hükmü ile Vergi Usul Kanunu'nda yer alan kanuni temsilcilerin sorumluluğu ile ilgili hükümlerin bu Maddedeki (6183 sayılı Kanun Madde: 35) sorumluluğu ortadan kaldırmayacağı hükmü mevcuttur. (35. Maddenin 5. ve 6. Fıkraları)

Öte yandan, sadece Vergi Usul Kanunu kapsamına giren vergi alacakları için Vergi Usul Kanunu'nun 11. Maddesinde de bir düzenleme yer almaktadır. Bu Madde uyarınca; şirketlerin mükellef veya vergi sorumlusu oldukları durumlarda bunlarla ilgili ödevler kanuni temsilciler tarafından yerine getirilmekte olup, kanuni temsilcilerin bu ödevleri yerine getirmemeleri yüzünden şirketlerden alınamayan vergi, ceza ve faizler (kanuni ödevlerini yerine getirmeyen) kanuni temsilcilerin varlıklarından alınacaktır.

Yukarıda belirttiğimiz 6183 sayılı Kanunun 35. Maddesinin 5. ve 6. Fıkraları Anayasa Mahkemesi'nin 3 Nisan 2015 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan 19 Mart 2015 tarihli ve 2015/29 sayılı Kararı ile iptal edilmiştir.

5. Fıkranın iptal gerekçesine bakıldığında özetle; vergi ve diğer mali ödev ve yükümlülüklerini zamanında ve eksiksiz olarak yerine getiren kanuni temsilcilerin sonradan kendilerinin görevde olmadığı ve müdahale şanslarının bulunmadığı bir dönemde gerçekleşen bir eylemden ötürü müteselsilen sorumlu tutulmalarının adalet ve hakkaniyetle bağdaşmadığı bu nedenle bu hükmün hukuk devleti ilkesine aykırı olması kararın dayanağını oluşturduğu görülmektedir.

6. Fıkranın iptal gerekçesi ise yine özetle; Vergi Usul Kanunu'ndaki sorumluluğun kusura dayalı sorumluluk olduğu, 6183 sayılı Kanundaki sorumluluğun ise kusursuz sorumluluğa bağlandığı, aynı maddi olaya iki ayrı Kanun Maddesinin uygulanabilmesi nedeniyle, iki ayrı Kanuni düzenlemeden hangisinin uygulanacağı konunda belirsizlik oluştuğu, dolayısıyla bu düzenlemenin hukuk devleti ilkesi ile bağdaşmadığı şeklindedir.

Tahsilat Genel Tebliği Seri A Sıra No: 1'de, kanuni temsilcilerin sorumluluğuna ilişkin Mükerrer 35. Madde hakkında açıklamalar yer almaktadır. (Tebliğin, anılan bölümünde daha sonra yayımlanan 2 ve 5 No'lu tebliğler ile bazı değişiklikler ve ilaveler yapılmıştır)

Ancak, Anayasa Mahkemesi iptal kararından sonra anılan bölümde henüz bir değişiklik söz konusu değildir.

Tahsilat Genel Tebliği'nde kanuni temsilcilerin sorumluluğuna ilişkin olarak 6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu'ndaki düzenlemeler dikkate alınarak yapılan açıklamaların iptal kararı çerçevesinde değiştirilmesi ihtiyacı bulunduğunu düşünüyoruz.

Sonuç olarak bu gelişmeler ışığında;

Yargının Vergi Usul Kanunundaki kanuni temsilcilerin sorumluluğunu kusura bağlı sorumluluk olarak görmesinden de hareketle, kendisine düşen ödevlerin ve yükümlülüklerin yerine getirilmesinde kusuru bulunmayan kanuni temsilcinin şirketin vergi borçlarından dolayı şahsi mal varlığı ile sorumlu tutulmaması gerektiği kanaatindeyiz.

Öte yandan, Vergi Usul Kanunu dışında kalan diğer amme alacakları açısından bakıldığında da; görevde olduğu sürede ödevlerini zamanında ve eksiksiz şekilde yerine getiren kanuni temsilcinin şirketten ayrıldıktan sonra kendi görev dönemindeki amme alacaklarının ödenmesinden sorumlu tutulmaması gerekir.



TİMUÇİN ALPAY
timucinalpay@gmail.com

Sigorta dünyamız

GEÇENLERDE bir iş yemeği için Beyoğlu'na gitmem gerekiyordu... Bir yakadan diğer yakaya gidecek olanlar İstanbul trafiğindeki yoğunluktan o kadar korkar hale gelmişiz ki bu önemli toplantıya gecikmemek için erkenden yola çıktım. Ancak nedense o gün havanın güzelliğinden midir yoksa trafik canavarlarının istirahat saatine denk gelmemden mi bilemiyorum randevu saatinden bir hayli önce Beyoğlu'nda buldum kendimi. İstanbul'da yaşayanları canından bezdiren trafik canavarı bugün bana torpil yapmıştı. Hem Beyoğlu'ndayım hem hava güzel hem de fazladan bir buçuk saatim vardı. Bu da demektir ki uzun süredir uğrayamadığım sahaf dükkanları beni bekliyor...

Girdiğim büyük sahaf dükkanının arka bölümünde tezgahın üzerinde zaman tünelinden çıkıp gelmiş yüzlerce dergi kitap belge kağıt ve kartpostal türü şeyler dağ yığını gibi duruyordu. Bir süre kağıtları karıştırıp aktardıktan sonra kalın bir moda dergisinin altından Ecevit'in siyahla mor karışımı gülen bir fotoğrafını gördüm. Ecevit'in fotoğrafına merakla göz gezdirirken en altta "Türk Sigorta Endüstrisinin Yeni Hükümetten Beklentileri" yazısını okudum.

İçinde sigorta sözü geçer de ben bu belgeye bakmaz mıyım. Hemen kağıt ve dergileri kaldırıp fotoğrafı ortaya çıkarırken elime "Sigorta Dünyası" geliverdi. Dergiyi görünce eski bir dostu görmüş kadar sevinmiştim. Ecevit ne kadar da gençmiş. Sigorta Dünyası'nı sıkı bir pazarlıktan sonra kaptığım gibi Nuru Ziya'daki iş yemeğine gittim. Diğer davetliler henüz gelmediğinden insanı büyüleyen çatı restoranın İstanbul panoraması eşliğinde derginin sayfalarını okumaya başladım...

Aylık dergi, yıl 15, sayı 170, Şubat 1974 bilgisini okudum, aradan 41 yıl geçmiş. Hızlı bir göz gezdirme ile derginin son sayfasına geldiğimde bir aile şirketinin kendi kurumunu anlatırken ortaya koyduğu içtenliği, sevgiyi ve samimiyeti hissettim. İlk sayfada 'okuyucu ile baş başa' ifadesi ile sigorta sektöründe bir önceki ayda yaşananlar ve gelişmeler anlatılmış.

Bakın Ocak 1974 ayında neler olmuş: Ecevit nihayet uzun bir çalışmadan sonra hükümeti kurabilmiş. İstanbul Umum Sigorta Genel Müdürü ve TRŞB Başkanı Haşim Ekener Paris'te Uluslararası Ticaret Odası Komisyonu toplantısında iki tebliğ sunmuş, Halk Sigorta Murahhas Üyesi Ali Neyzi Amerika'da meydana gelen büyük facialar ve bunlara ödenen primler hakkında inceleme yazısı hazırlamış, Trafik facialarının önlenmesi için İstanbul'da bir vakıf kurulması için Saffet Demir'in katıldığı bir toplantı yapılmış, Erdoğan Sergici Anadolu Sigorta'daki görevinden ayrılıp İstanbul Umum Sigorta'ya umum müdür muavini olarak geçmiş, Bedii Yazıcı Tam ve Tam Hayat Sigorta'daki görevinden ayrılmış, Ray Sigorta Genel Müdürü Dr. Mehmet Zeki Akın Paris yakınlarında düşen DC 10 tipi Ankara uçağı için hasar ve tazminat konusunda beyanat vermiş, Şark Sigorta Koç Holding'e katılmış, Zeki Zeybekoğlu bir rahatsızlık geçirmiş, Tam Sigorta yangın servisi müdürü Arif Özpoyraz'ın babası vefat etmiş...

Sigorta Dünyası Dergisi'nin imtiyaz sahibi ve sorumlu müdürü, hayatı boyunca yılmaz bir Kemalist olan Aslan Tufan Yazman üstadımız yazısında hükümetin yeni kurulmasından istifade edip sigorta sektörünün önündeki engellerin kaldırılması için önerilerini dile getirmiş.

Bazı sigortacı dostların bu önerileri merak ettiğini tahmin ediyor ve tebessüm ettiğini duyumsar gibiyim. Evet evet Aslan Tufan Yazman üstadın beş maddede topladığı önerileri bugün de sigortacıların iktidar erkini elinde tutanlardan talep ettikleri bire bir örtüşüyor. 41 yılda değişen ne var diye düşündüğümde; farklılık olarak aklıma ilk gelen Türk Ticaret Kanunu, Borçlar Kanunu, 5684 Sayılı Sigortacılık Kanunu, serbest tarife, teknoloji ve sigorta sektörünün artık yabancı sermaye sahiplerinin etkinliğinin altına girmesi...

Biliyorum, bu satırları okuyan kırk yıl önceleri anımsayabilecek olan sigortacı büyüklerimiz ve ustalarımızın gözleri yaşaracak, genç kuşak sigortacılar için ise yukarıda adı geçenler yalnızca bir isim olarak algılanacak. Oysa bu ustaların sigorta sektöründe ne emekleri ne bitmez tükenmez çabaları olmuş. Ancak şunu da belirtmeden geçemeyeceğim: Yine de bu ve benzeri yayınlar sayesinde hayatlarını sigortacılığa adamış o büyük ustaları birileri bulacak, bu sütunlara ve bugünlere taşıyacaktır.



10 TEMMUZ

TEK KİŞİLİK KORO

Cem Adrian, 4.5 oktavlık ses aralığına sahip olmasıyla dikkatleri üzerine çekti.10 yıllık müzik kariyeri boyunca dinleyenlerinin karşısına hep başka çıkan Cem Adrian, yeni albümüyle iyi bir performans sanatçısı olmayı sürdürüyor. Cem Adrian, son albümü "Sana Bunları Hiç Bilmediğin Bir Yerden Yazıyorum"ile 10 Temmuz'da İstanbul Beyoğlu Hayal Kahvesi'nde hayranlarıyla buluşacak.



11 TEMMUZ

TÜRK MÜZİĞİNİN SEVİLEN SESİ

Yıllara meydan okuyan Selami Şahin, unutulmaz şarkıları ve keyifli sahne şovuyla 11 Temmuz'da Ankara Armada AVM'de müzikseverler ile buluşuyor.



14 TEMMUZ

KEMAN VİRTÜÖZÜ SAHNEDE

Dünyanın en popüler keman virtüözü Lindsey Stirling, uzun yıllar süren bir bekleyişten sonra ilk kez 14 Temmuz'da İstanbul Zorlu Performans Sanatları Merkezi'nde.



15 TEMMUZ

SLOW MÜZİK ZAMANI

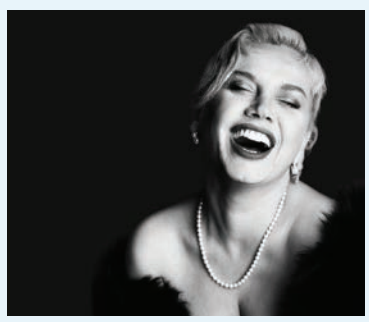
Yılların eskitemediği, Türk pop müziğinin ünlü seslerinden Çelik Erişçi, orkestrası ile 15 Temmuz gecesi İzmir Çeşme'deki Hayal Kahvesi'nde sevenleriyle buluşacak.



15 TEMMUZ

YENİLİKÇİ BİR KONSER

Soul müziğin dev isimlerinin bir araya geldiği İstanbul Caz Festivali'nin kapanış konseri 15 Temmuz'da İstanbul UNIQ Açıkhava Sahnesi'nde festivali noktalayacak.



15 TEMMUZ

MİNİK SERÇE HARBİYE'YE KONACAK

Son kırk yıldır hayatımızın fonunda hep sesi ve müziği olan Sezen Aksu'dan "Sezen'li Yıllar" 15 Temmuz İstanbul Harbiye Cemil Topuzlu Açıkhava Sahnesi'nde.



24 TEMMUZ

AÇIK HAVA BULUŞMASI

Kardeş Türküler ve Ara Dinkjian 27. Yıl ENKA Kültür Sanat Açıkhava Buluşmaları için 24 Temmuz'da İstanbul ENKA Eşref Denizhan Açık Hava Tiyatrosu'nda.



25 TEMMUZ

DANS MÜZİĞİNİN FENOMENİ

Bir neslin şarkılarıyla büyüdüğü ve hala yeni çıkan parçalarıyla müzikseverlerin kalbini fetheden Sean Paul, 25 Temmuz'da İstanbul'u sallamaya geliyor.



27 TEMMUZ

EŞEĞİN GÖLGESİ

Eşeğin Gölgesi oyunu 27. Yıl ENKA Kültür Sanat Açıkhava Buluşmaları için 27 Temmuz'da İstanbul ENKA Eşref Denizhan Açık Hava Tiyatrosu'nda.



28 TEMMUZ

ZAZ'LA FRANSIZ ESİNTİLERİ

Zamanımızın en beğenilen Fransız şarkıcısı Zaz, 28 Temmuz'da İstanbul Harbiye Cemil Topuzlu Açıkhava Sahnesi'nde sevenleriyle buluşacak.



31 TEMMUZ

POP MÜZİĞİN KRALİÇESİ

Değişik kostüm ve makyajıyla dikkat çeken, pop müziğin dev ismi Hande Yener, İstanbul'da 31 Temmuz'da Harbiye Cemil Topuzlu Açıkhava Tiyatrosu'nda.



31 TEMMUZ

CEM KARACA'NIN VELİAHTI SAHNEDE

Ünlü sanatçı Kıraç, 1998 yılında Anadolu rock tarzındaki ilk albümü "Deli Düş"ün ardından "Zerda" dizisinin jeneriği ve müzikleri ile geniş kitlelerin ilgisini çekmeyi başardı. Bunu "Bir İstanbul Masalı", "Aliye", "Beyaz Gelincik", "Yağmur Zamanı" ve "Binbir Gece" dizilerine yaptığı müzikler takip etti. Bunun dışında birçok başarılı TV dizisi, film ve animasyonun müziklerine de imzasını attı. Batı kökenli Rock Müziği ile Türk Halk Müziği'nin renklerini ustalıkla birleştiren, Kıraç 27. Yıl ENKA Kültür Sanat Açıkhava Buluşmaları kapsamında 31 Temmuz'da ENKA Eşref Denizhan Açık Hava Tiyatrosu sahnesinde sizlerle olacak.

FARUK ÖMRÜUZAK
fomruuzak@yahoo.co.uk



Yolcudur Abbas

'ABBAS'LA ilgili bazı izler kalmış aklımda.
Cahit Sıtkı Tarancı diyor ki Abbas için;

Haydi Abbas, vakit tamam;
Akşam diyordun işte oldu akşam.
Kur bakalım çilingir soframızı;
Dinsin artık bu kalb ağrısı.
Şu ağacın gölgesinde olsun;
Tam kenarında havuzun.
Aya haber sal çıksın bu gece;
Görünsün şöyle gönlümce.
Bas kırbacı sihirli seccadeye,
Göster hükmettiğini mesafeye
Ve zamana.
Katıp tozu dumana,
Var git,
Böyle ferman etti Cahit,
Al getir ilk sevgiliyi Beşiktaş'tan;
Yaşamak istiyorum gençliğimi yeni baştan.

Şairin söylediği gibi gerçekten vakit tamam.
Ders vermekte olduğum üniversitelerde ara sınav, telafi sınavı, final sınavı, bütünleme sınavı, tek ders sınavı gibi sınavlar buketinden oluşan zarplı bir bahar dönemini tamamladık. Dört üniversitede ders verdiğimi dikkate alırsak, yukarıdaki süreci dörtle çarpmamız gerekiyor. Gerisini siz düşünün artık. Kısacası sınavlar beni de öğrencileri de bitirdi.

Hayatımız sınav. Şimdilerde sınav değerlemeleri "Bağıl Değerleme Sistemi" denilen bir yöntemle yapılıyor. Ağırlık katsayısı dört olarak belirlenen bu sistemde AA ve BA Pekiyi'yi; BB ve CB İyi'yi; CC ve DC Orta'yı temsil ederken, DD öğrencinin başarısızlık sınırında olduğunu; F ise başarısız olduğunu ifade ediyor. Sınıfın genel başarı seviyesine göre yaratılan bir istatistik model ile bir Çan Eğrisi çiziliyor. Eğrinin eteklerinde kalanların vay haline..."Çanlar kimin için çalıyor?" diye sorarsanız, bu modelde çan, eteklerinde kalanlar için çalıyor. Oysa Hemingway, aynı adlı eserinde, "Çanlar kimin için çalıyor diye sorma, çanlar senin için çalıyor" diyordu.

Neyse ki, dönemin sonuna, sınavların sonuna geldik. Çanların bizim için çaldığını bir defa daha hissedip, Tarancı'nın sözlerine kulak verdik.
Böyle zorlu bir dönemden sonra Bodrum'u hak ettiğimizi düşünüyorum.

Bizim için 'vakit tamam'. Ramazan nedeniyle 'çilingir sofrası ' meselesini bir kenara bırakıp, 'aya haber saldık'. Bildiğim kadarıyla temmuz başında dolunay haline gelip, gönlümüzce bize görünecek.

Bir süre Abbas'lık yapmak üzere Cahit'in fermanına uyarak; sihirli seccadeye kırbacı basarak değil ama bizim külüstürün gazına basıp Bodruma doğru 'gençliğimizi bir defa daha yeniden yaşamak' üzere müsaadenizi istiyorum.
Kısacası 'Yolcudur Abbas Bağlasan Durmaz'.

Aslında hiç tanışmadığım Bodrumlu dostlarımızla; Halikarnas Balıkçısı'yla, onun kadim dostu Herodot'la güzel bir tatil geçirmek üzere bana eyvallah...



ALİ ERÜL
alierul@gmail.com

Koalisyon

KELİME Fransızca, kökü de Latince "coalitus"; coalitus'un "dostluk", "arkadaşlık", "samimiyet" gibi kullanımları var. 1610 yıllarından itibaren Fransızca'da ortakların, paydaşların birlikte gelişmesi anlamında kullanılıyor. Politik jargonda ilk kullanımı da 1700'lerin başları...

Herkes koalisyon yapabilir, kişiler, kurumlar, hatta şirketler ve doğal olarak politik aktörler. Peki her koalisyon sonuç verir mi; ya da her ortak çıkarı olan koalisyon yapmalı mı?

Aslında bu coğrafya "paydaşların birlikte gelişmesi" kavramına hiç de yabancı değil. "İmece" en eski, en geleneksel koalisyon örneklerinden biri değil mi? Çoğumuzun geçmişinde yer alan konut kooperatifleri, ya da hanımların altın günleri? Çoğu sivil toplum kuruluşunun türlü konulardaki imza kampanyaları da koalisyonun değişik örnekleri değil mi?

Uzatmayayım. İsteyince yapıyoruz. Zaten yapmaya da alışığız. Yaptığımızda sonuç aldığımızı da biliyoruz. Ee, o zaman neden korkuyoruz? Neden özellikle uzlaşmamak üzerine koşullar üretiyoruz? Neden olası koalisyonları güç gösterisi haline dönüştürüyoruz?

Çünkü toplum önünde söylediklerimizle kapalı kapılar arkasında konuştuklarımız farklı; çünkü hala vicdanımız, beynimiz ve ağzımızı senkronize edemiyoruz; çünkü hala öznel ve nesnel doğruları sonsuzda birleştirebilecek sağduyumuz ve öngörümüz yok.

Koalisyon mutlaka olmalı mı ya da hiç olmamalı mı benim konum değil. Aynı şekilde işlerin tek elden yürütülmesi konusunda da olumlu ya da olumsuz bir önyargım yok. Her iki seçenek de durumsal benim için. O an için ne gerekiyorsa o olmalı. Hedef ve yöntemler doğru, hesap verilebilir ve denetlenebilir olduğu sürece aslında önemi de yok işlerin tek başına ya da birlikte yapılıp yapılmadığının.

Çok iyi yapılanmış bir kurumda her bir sorumluluk ayrı kişilere verilip, süreçler makine düzeninde yürütülüp inanılmaz iş sonuçları alınabilir; benzer başka bir yapıda kurumun batışının nedeni de olabilir bu görev dağılımları. Ne aile şirketleri var ki her şeye tek kişi karar vermesine rağmen yüzyılı aşan ömürleri ile marka olurlar; onlarla aynı zamanda kurulan bazı diğerleri o tek kişinin yanlış kararları, işletme körlüğü yüzünden çoktan tarihin sayfalarına gömülmüşlerdir.

Peki neden koalisyon kötü bir şeymiş gibi sunuluyor çokça? Çünkü çıkarların uyumlu hale getirilmesi, ortak çıkarlar üretilmesi, herkesin kendi için bir değer görebilmesi, karşılıklı saygı ve anlayış zor, ödün verebilme inceliği ve ortaklık duygusu yok genelde taraflarda; onlarda olsa bile onları destekleyenlerde yok.

Bu yüzden zordur Türkiye'de şirket birleşmeleri veya satın almalar. Bir sürü aile şirketi, KOBİ'ler, aslanlar, kaplanlar vardır ama kimse ile ortaklığa giremezler. Ne ellerini kasadan çekmek isterler, ne de imzalarını bir başkası ile paylaşmak.

Bu yüzden kentin her mahallesi Anadolu'nun farklı diyarlarının adları ile anılır. Şehrin her yerinde aynı coğrafyadan gelenlerin birlikte yaşadığı sokaklar olur, başka yerlerden gelenlere yaşama fırsatı verilmeyen.

Bu yüzden spordan çok sporcuları konuşuruz günlerce. Sporun birleştiriciliği, takımların performansı, gelişimi kimseyi ilgilendirmez, yıldız oyuncunun eşi ya da arabasıdır gündemi meşgul eden.

Yukarıda değindiğim "herkes için bir değer", "karşılıklı saygı ve anlayış", "ödün verebilme" ve ortaklık duygusu" kavramlarını yaşamın dilediğiniz alanına koyun ve sonra kendi puanlarınızı verin o alandaki davranış biçimlerimize; aklıma ilk gelenler Trafik, Eğitim, Vatandaş-Devlet veya Vatandaş-Toplum ilişkileri, Komşuluk, Çalışma Arkadaşlığı vs.vs. Puanlamanızı bitirdikten sonra da şu soruyu sorun kendinize: "Sorun koalisyonun kendisinde mi yoksa o koalisyonu oluşturanlarda mı?"

Bir görüşe göre mutlu bir toplum yönetimlerin sonudur, toplum mutlu ve huzurlu bir yaşama kavuştuğunda kendisini yönetecek bir hükümet gereksinimi kalmaz anlamını da çıkarabiliriz bu görüşten. Belki de birileri kendilerine olan gereksinim sürsün diye başkaları ile uzlaşmaktan, sorumluluk paylaşmaktan, birlikte çalışmaktan uzak duruyorlar.

Görüşmek üzere.



Birdman

Michael Keaton, ünlü yönetmen Alejandro G. Iñárritu'nun yönettiği bu filmde kariyerinin en iyi performansını sergiliyor. Gerçek bir sanatçı olduğunu kanıtlamaya kararlı olan eski süper kahraman Riggan Thomson bir Broadway gösterisi için her şeyini riske atar. Eleştirilerle, dengesiz bir egoyla, aralarının açık olduğu kızıyla ve öfkesine hakim olamayan bir sahne yıldızıyla uğraşan Thomson, aslında sıradanlığından sıyrılmayı amaçlamaktadır. Naomi Watts, Zach Galifianakis'in de dahil olduğu oyuncu kadrosundan göz kamaştırıcı bir film.

KÜNYE
Yönetmen: Alejandro González Iñárritu
Senaryo: Alejandro González Iñárritu
Oyuncular: Michael Keaton, Zach Galifianakis, Edward Norton
Türü: Komedi, Dram
Yapım Yılı: 2015



Jüpiter Yükseliyor

Bir evren düşünün, insanoğlu besin zincirinin en alt basamağında. Sıradan genç bir kadın olan Jupiter Jones ise büyük bir suikastın hedefinde. Bir gün genetik mühendislik ürünü eski asker Caine dünyaya iner; amacı ise Jupiter'i bulmaktır. Zira evrenin tek hakimi olan ölümsüz kraliçe, bu genç kadının kendi hükümdarlığının sonunu getireceğini düşünmektedir. Wachowski Kardeşler'in yönetmenliğini üstlendikleri filmin oyuncu kadrosunda Mila Kunis, Channing Tatum, Eddie Redmayne, Sean Bean gibi isimler yer alıyor.



Peri Masalı

Mert ile Peri birbirlerine sırılsıklam aşıktır. Saf bir güzelliğe sahip olan Peri adındaki genç kadın, çok kimseyle paylaşmadığı bir hastalıktan mustariptir. Artık hayatının iplerini elinde tutmak isteyen Mert ise çok sevdiği babasıyla sorunlar yaşamaktadır. Biray Dalkıran'ın senaristliğini ve yönetmenliğini üstlendiği filmin başrollerinde ise genç oyuncular Burcu Kıratlı ve Emre Kızılırmak yer alıyor. Kadroda kendilerine Orhan Aydın, Sedef Şahin, Alp Korkmaz, Çetin Altay ve Itır Esen gibi isimler eşlik ediyor.



Keskin Nişancı

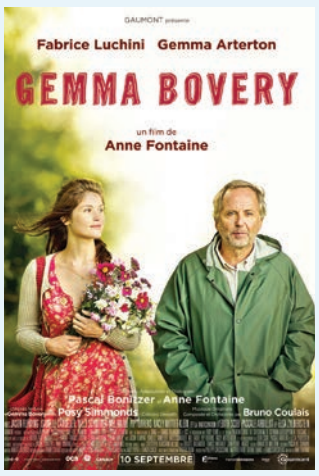
Cesur bir asker olarak tanınan Chris Kyle, yoğun savaş ortamının hüküm sürdüğü Irak'a silah arkadaşlarını korumak için gönderilir. Kyle gerçekten keskin bir nişancıdır ve isabetli atışlarıyla savaş alanında pek çok hayatı kurtarır. Cephede adeta bir efsaneye dönüşür. Ama şöhreti çok geçmeden düşman hatlarında da yayılınca, bu sefer kendisi hedef haline gelecektir. Yönetmen Clint Eastwood, oyuncular ise Bradley Cooper, Sienna Miller, Kyle Gallner, Jake McDorman, Luke Grimes, Sam Jaeger ve Owain Yeoman.



Yüzündeki Sır

Nelly Lenz, 2. Dünya Savaşı sonunda esir olduğu toplama kampından nihayet kurtulmuştur. Özgürlüğüne kavuştuktan sonra da, aldığı kurşun yarası sonucu tamamen değişen yüzü için ciddi bir estetik operasyon geçirmek durumunda kalır. Nelly, her şeyin savaştan önce olduğu gibi olduğunu düşünmek ister; ancak bu mümkün değildir. Alman sinemasının önde gelen isimlerinden Christian Petzold'un yazıp yönettiği filmin başrolünde, yönetmenin bir önceki filmi Barbara'da da başrolde yer alan Nina Hoss bulunuyor.

KÜNYE
Vizyon Tarihi: 10 Temmuz
Yönetmen: Christian Petzold
Senaryo: Christian Petzold, Harun Farocki
Oyuncular: Nina Hoss, Ronald Zehrfeld, Nina Kunzendorf
Türü: Dram



17 TEMMUZ

Gemma Bovery

Martin, Gustave Flaubert hayranı eski bir Parislidir. Norman kasabasında pastane işleten Martin, bir İngiliz çiftin kendisine yakın bir çiftliğe taşındığını öğrenir. Üstelik bu çift isimlerini birer Flaubert kahramanı olan Gemma ve Charles Bovery'den almıştır. Sadece ismen değil yaşayış ve hal tavırları olarak da dikkat çekicidirler. Bu çift Gustave Flaubert'in romanlardaki karakterler gibi davranmaktadır. Yönetmenliğini Anne Fontaine'nin üstlendiği yapımın oyuncu kadrosunda Fabrice Luchini, Gemma Arterton ve Jason Flemyng yer alıyor.



24 TEMMUZ

Son 5 Yıl

Farklı kültürlerin birlikteliğinin ruhunu taşıyan New York City'de bir çiftin hikayesine tanık oluyoruz. Jamie Wallerstein, umut vaat eden ve kariyerinde yükselişe gezmiş bir roman yazarıdır. Cathy Hyatt ise oyunculuk mesleğinde sorunlar yaşayan bir aktristir. Jamie son romanıyla edebiyat dünyasında başarıyı yakalarken, Cathy ise yazlık oyunlarla ayakta kalmaya çalışmaktadır. Şöhretin farklı basamaklarında olan ikilinin arasındaki aşk bu anlamda bir testten geçer. Başrolleri Anna Kendrick ve Jeremy Jordan paylaşıyor.



31 TEMMUZ

Görevimiz Tehlike 5

Ethan ve beraberindeki ekibi şimdiye kadarki en imkansız göreve çıkacak. IMF'i ortadan kaldırmayı hedefleyen uluslararası dolandırıcılık örgütü Sendika'nın kökünü kazımak için yola çıkan Görevimiz Tehlikeli ekibi bu süreçte organizasyonun da hedefi haline gelirler. Tom Cruise, Ethan Hunt karakterine geri dönüyor. Görevimiz Tehlike serisinin 5. filminin başrolünde yer alan Tom Cruise dışında Rebecca Ferguson, Alec Baldwin, Simon Pegg, Ving Rhames, Paula Patton ve Jeremy Renner gibi isimler yer alıyor.



EMİN ÖZCAN
emin@sigortacigazetesi.com.tr

Teşekkürler karga...

GEÇEN yıl balkondaki saksılardan birine iki güzel karanfil fidesi dikmiştim. Kırmızı kırmızı, alımlı... Yaz boyu açtılar, ancak mevsim güzden kışa dönünce karanfillerden biri bizi terk etti. Ama diğer karanfil çok inatçı çıktı; kışın karına, yağmuruna, soğuğuna, ayazına direndi ve baharı getirdi...
Sonbahar ve kış boyu kargalar balkondaki saksıları eşelediğinden, karanfilin toprağı oldukça azalmıştı. Ben baharda saksılara toprak takviyesi yapmak için hazırlanırken, karanfilin yan tarafında yeni bir bitki boy vermeye başladı. Tanımadığımız bir bitkiydi. Merak ettik, büyüsün de bir görelim dedik.
Bu arada ben saksıların toprağına takviye yaptım ve tanımadığımız bitkinin altını da besledim. Gel zaman, git zaman bizim bitki gönendi ve baharın sonunda tomurcuk vermeye başladı. Günlerce ne açacak diye merakla bekledik; sonunda hiç ummadığımız kadar güzel bir çiçek açtı. Ama bu bizim tanıdığımız ve ektiğimiz çiçeklerin hiçbirine benzemiyordu.

HOŞ GELDİN DAHLİA

Eh; artık sosyal medya diye bir kolaylık ve rahatlık var. Biz de çiçeğin fotoğrafını çekip Facebook'ta paylaştık, çiçeği tanıyan var mı diye. Çok geçmeden yanıt geldi. Meğer bizim saksıya konuk olan o güzel, yıldız çiçeği yani 'Dahlia'ymış.
Bunun üzerine bizim çiçeğin özelliklerini öğrenmek için internette bir gezintiye çıktık; ama o da ne, Özgür Ansiklopedi Vikipedi'deki bilgilere erişim engellenmişti. Erişebildiğimiz bilgiler şöyle: "Yıldız çiçeği, Asteraceae familyasından *Dahlia* cinsini oluşturan yaz ve sonbahar mevsiminde çiçek açan, gövdesi çalı, kökleri yumru şeklinde bir bitki cinsidir. Anavatanı Meksika olan bu çiçek ülkenin ulusal çiçeği olarak kabul ediliyor.
İspanyollar tarafından ilk olarak Meksika dağlarında bulunuyor ve 1872 senesinde bir kutu yıldız çiçeği Meksika'dan Hollanda'ya gönderiliyor. Sadece tek bir bitki bu yolculukta canlı kalabiliyor. Yıldız çiçekleri bazı kelebek türlerinin larvaları tarafından besin olarak tüketiliyor.
Yıldız çiçeğinin bilimsel adı Dahlia, 18. yüzyıl İsveç botanikçisi Anders Dahl adından geliyor. Yıldız çiçeği ayrıca ABD'de Washington eyaletinin başkenti Seattle'ın resmi çiçeği olarak kabul ediliyor."
Bizim yıldız çiçeğini görünce Bekir Coşkun'un yıllar önce Hürriyet gazetesinde yayımlanan "Karga" yazısını hatırladım. 19 Ağustos 2007 tarihinde çıkan yazıda Bekir Ağabey şunları söylüyordu:
"KARGA akıllı bir hayvandır.
Ama unutkan...
Unutkan olduğu için sakladığı tohumların yerini hatırlayamaz ve düşünür.
Ben bir dalda düşünen karga gördüğümde, onun sakladığı meşe palamudunun yerini unuttuğunu anlarım.
Sağ ayağıyla kafasını kaşır, hatırlayamaz.
Evrendeki müthiş tasarımın, akıl almaz katrilyonca gizeminden sadece birisidir bu. Eğer akıllı karga unutkan olmasaydı, bu ormanlar, bu meşelikler, bu alıç ağaçları, yalçın kayalıkların tepesinde gördüğünüz o incir ağaçları olmayacaktı."
İşte bu unutkan karga sayesinde bizim de bir yıldız çiçeğimiz oldu. Çok sevindik, sağolasın karga...

***

Geçen ayki yazımda bizim mahallede feryat eden saka kuşundan söz etmiştim. Kargalar, kumrular ve serçeler yavrularını yuvadan uçurdular, bizim gariban saka hâlâ eş bulabilmek için feryada devam ediyor, hâlâ yanlış adreste feryat ettiğinin farkına varamadı...
Üzülerek bilginize sunarım, esen kalın.


İşte bizim yıldız çiçeğimiz...



DAVİD KOHEN
david@kositassigorta.com.tr

Almanya'da bankasürans kanalı

Almanya'da bankalar yoluyla satın alınan sigortaların büyük kısmı, şube personeliyle yakın olarak çalışan harici sigorta danışmanları tarafından yönetiliyor.



Almanya'nın hayat branşında bankasürans (Banka Sigortacılığı) pazar payı %25 civarındadır, oysa bu oran Portekiz'de % 86, İspanya'da %81 ve Brezilya'da %70 düzeyindedir. Sigortacılık düzenleme makamlarının, sigorta birliklerinin, Axco, LIMRA ve Swiss Re'nin 2010 yılında yaptıkları araştırmalara göre ve 2011 yılı rakamları itibarıyla, bankasürans sektörü hayat sigortası pazarında %24,8'lik bir paya sahip. Diğer yandan bağlı (tek şirketle çalışan) acentelerin payı %27,1, brokerlerin payı %39,4 ve diğerlerinin (direkt satışlar dahil) payı %8,7. 1980'lerin ortalarında bağlı acentelerin payı, yeni işler pazarının neredeyse %80'ini oluşturuyordu.

Fitch, özellikle ortak markanın vurgulanması, çalışan eğitimine daha fazla önem verilmesi ve kârlı olan ürünlere daha fazla odaklanılması halinde bankasürans segmentinin hayat branşında pazar payını artıracağını öngörüyor. Fitch direkt dağıtım segmenti için ciddi bir büyüme potansiyeli görüyor, ancak bu potansiyelin yalnızca süreli sigortalar veya özel müşteri pazarlarına sahip sigortacılar için söz konusu olduğunu değerlendiriyor.

Bununla beraber Fitch, direkt sigortanın kalitesinin, örneğin iptal oranları bakımından, genelde yüksek olduğunu not ediyor.

Almanya'da bankalar yoluyla satın alınan sigortaların büyük kısmı, şube personeliyle yakın olarak çalışan harici sigorta danışmanları ağları tarafından yönlendiriliyor. Şube personeli normalde standart ürünler satıyor, ancak sigorta uzmanları olan sigorta danışmanları (FINANCIAL ADVISORS veya FINANZ BERATER) daha karmaşık finansal ürünlerin satılmasında banka personeline yardımcı oluyor.

Büyük sigorta şirketleri çoğunlukla bir bankayla münhasır bir bankasürans ortaklığı kuruyor. Almanya'daki önde gelen bankasürans ortaklıkları Dresdner Bank/ Allianz, Volksbanken/ R+V, Deutsche Bank/ Zurich ve HVB / ERGO. Allianz, her şubede bir tane olmak üzere, 1.000 sigorta danışmanı istihdam ediyor. R+V Sigorta'nın sahibi DZ Bank, R+V Sigorta'nın ana satış kanalı olarak kendi bankası olan Volksbank'ı kullanıyor; her şubede bir sigorta danışmanı istihdam ediyor. ERGO, her dört şube başına bir danışman olmak üzere, 180 sigorta danışmanı istihdam ediyor ve hayat ürünlerine odaklanıyor.

BAĞIMSIZ FİNANSAL DANIŞMANLAR

Ayrı bir kategori olan BFD'ler (Bağımsız Finansal Danışman / Independent Financial Advisors) bağımsız çalışıyor. Birikim yapma konusunda bireylere finansal araçlar ve enstrümanları anlatarak ve kullanılmasını sağlayarak, birikim odaklı bütçe yapmalarına destek sağlıyor. BFD'ler uzman oldukları finansal ve yatırım piyasaların karmaşık ürünlerine bilinçli yatırım yapılmasını amaçlıyor. BFD'ler sözleşme yazmaz ve imzalamaz. Sigortanın başka branşlarında faaliyet göstermez.

BFD'ler Mayıs 2007'den bu yana, genelde kişi başına yıllık 800-1.200 euro arasında değişen bir tutarda mesleki sorumluluk sigortası yaptırmak zorunda. BFD'lerin nitelik ve uzmanlıklarıyla ilgili olarak belirli standartları karşılamaları ve yerel sanayi ve ticaret odalarına kaydolmaları da zorunlu. Kasım 2007 itibarıyla sanayi ve ticaret odalarına kayıtlı 13.000 BFD ve 124.000 bağlı acente var. Çok sayıda niteliksiz ve yarı zamanlı çalışan BFD sigorta sektörden ayrılmak zorunda kaldı. Fitch, bu yeni yönetmeliğin BFD'lerin itibarını ve kredibilitesini iyileştirebileceği kanısında. Bağlı acentelerin sanayi ve ticaret odalarına kayıtlı olmaları zorunlu, ancak yeni düzenlemeler bağlı acenteleri çok fazla etkilemiyor.

Fitch, yeni yeni düzenlemelerin, Alman hayat sigortası şirketlerinin yazdıkları yeni işlerin tutarı üzerinde yakın vadede olumsuz bir etki meydana getirmesini ve BFD'lerin gelirlerini en az %15 azaltabileceğini bekliyor. Birçok Alman hayat sigortası şirketi BFD'lerin komisyon oranlarını artırarak ve hizmet altyapısına yatırım yaparak BFD'ler için rekabet etmeye başladı. Diğer sigortacılar, alternatif veya tamamlayıcı dağıtım stratejileri aramanın daha iyi bir seçenek olduğuna karar verdiler. Örneğin AachenMünchener Lebensversicherung AG, çok kanallı bir dağıtımcı olan DVAG'da önemli bir hisse satın aldı.

Çeşitli dağıtım biçimleri, yeni ürünlerin başarısını güçlü bir şekilde etkiliyor. 2005'te BFD'lerin ve bağımsız brokerlerin aracılık ettiği yeni işlerde, geleneksel bağlı acentelerin kaybına olacak şekilde önemli bir artış oldu. Bağlı acente ağlarının, sabit ücret yapısından komisyona dayalı ödemelere geçiş dahil, birçok kaynaktan artan baskılarla karşılaşmaları bekleniyor. Yeni ürün ortamı, yeni ve farklı satış stratejileri geliştirilmesini ve ürünlerin nasıl işledikleri hakkında daha derinlemesine bilgiye sahip olunmasını da gerektirecek. Almanya'da dağıtım kanallarının yapısı ve büyüklüğü tarihsel olarak basit karma hayat sigortası ürünlerinin başlıca bağlı acenteler tarafından satılmasına dayanıyordu. Piyasaya daha fazla karmaşıklaşan ürünler arz edildikçe, bu durum artık geçerli değil ve sektör uzmanları BFD'lerin yeni işlerdeki pazar paylarını artıracaklarını tahmin ediyor.

YAZIN İKİNCİ FIKRASI

YÜZÜK VE ÇEK...

Yaşlıca bir adam ve yanındaki çok güzel bir sarışın mücevherci dükkânına girerler... Yaşlı adam;
-"Pırlanta bakacağız" der,
Satıcı vitrinden 4 bin dolar değerindeki pırlantayı gösterir; yaşlı adam suratını buruşturur ve;
-"Lütfen en değerli pırlantanızı gösterin!" der.
Satıcı bu sefer kasadan bir yüzük çıkartarak uzatır;
-"Bu en değerli yüzüğüm, 120 bin dolar! bilgisini verir.
Sarışın ve çok güzel olan sevgilisi yüzüğe bayılır.
Yaşlı adam çek defterini çıkarıp, 120 bin dolar yazar ve;
-"Bugün cumartesi. Bankalar kapalı... Çeki size bırakıyorum. Pazartesi sabahı bankama telefon edin ve çekin karşılığını aldıktan sonra, çekin üstünde yazılı olan telefonumdan beni arayın. Biz de gelip yüzüğü alırız... diye ekler.
Pazartesi sabahı mücevherci, yaşlı adamı arar;
-"Siz benimle alay mı ediyorsunuz? Hesabınızda hiç para yokmuş!"
Yaşlı adam;
- "Sen yüzüğü dükkânında sakla. Çeki de yırtabilirsin. Sayende şahane bir hafta sonu geçirdim!!!"



Tam Güvence

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

HALKSİGORTA

Bir HALKBANK iştirakidir.

www.halksigorta.org | 0212 444 1 545



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.