

DOĞAL AFETLERDE ÖLÜMLER ARTTI SİGORTALI HASAR AZALDI › S.20

SİGORTADA GİYİLEBİLİR DEVRİM



Giyilebilir cihazlar sigorta sektöründe de kullanılmaya başlandı. Sigorta şirketleri, bu cihazlar sayesinde elde ettikleri veriler yardımıyla sağlık sigortalarından oto sigortalarına kadar pek çok branşta yeni ürünler geliştirebiliyor ve kişiye özel poliçeler düzenleyebiliyor. › S.26



SÜRÜCÜSÜZ ARAÇLAR PRİMLERİ DÜŞÜRECEK › S.24

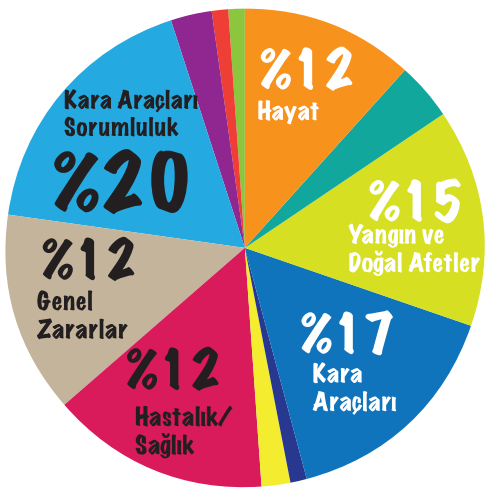
Türkiye'nin En Çok Satan Sektör Yayını

sigortacı gazetesi

AĞUSTOS 2015 YIL: 31 / SAYI: 441 AYDA BİR YAYINLANIR

SEKTÖRDE HEM HAYAT HEM HAYAT DIŞINDA BÜYÜME DEVAM EDİYOR

6 aylık büyüme % 15



İlk 6 ayda toplam prim üretimi 15.2 milyar lira oldu. 13.3 milyar lira prim üretilen elementer branşlarda büyüme oranı % 14 olurken, 1.9 milyar lira prim üretilen hayat sigortaları % 22 büyüdü.

Sigorta sektörünün 6 aylık prim üretimi, geçen yılın aynı dönemine göre % 15 oranında artarak 15 milyar 260 milyon lira oldu. Prim üretiminin 13 milyar 363 milyon lirası hayatdışı branşlardan, 1 milyar 897 milyon liralık bölümü ise hayat sigortalarından elde edildi. 2015 yılının 6 aylık döneminde sigorta sektörü reel olarak % 7.8 oranında büyüdü. 2015 yılı haziran sonu itibariyle yıllık enflasyon TÜFE: % 7.2 ve yurtiçi ÜFE: % 6.7 olarak gerçekleşmişti. Elementer branşlarda büyüme oranı % 14 olurken, ilk 6 aylık dönemde hayat sigortaları geçen yıla göre % 22 oranında artış gösterdi.

3.4 milyar lirayla en çok prim üretilen branş trafik olurken artış oranı % 10 olarak gerçekleşti. Büyüme oranı kara araçlarında % 8, kazada % 13, sağlıkta % 18, yangın ve doğal afetlerde % 13, genel zararlarda % 24 ve genel sorumlulukta % 19.1 oldu. En çok prim üreten şirket 1.8 milyar lirayla Allianz oldu. Bu şirketi 1.7 milyar lirayla Anadolu Sigorta ve 1.4 milyar lirayla Axa Sigorta izledi. Hayatta en çok prim üreten şirket 291 milyon lirayla Ziraat Hayat ve Emeklilik olurken, onu 214 milyon lirayla Allianz Yaşam ve Emeklilik, 207 milyon lirayla Anadolu Hayat Emeklilik takip etti. › S.32-33 ve istatistik ekinde.

SİGORTACILIK DÜNYADA YÜKSELİŞTE

Swiss Re'nin Sigma raporuna göre, 2014'te küresel sigortacılık yeniden yükselişe geçti. 2013'te azalan küresel prim üretimi, 2014'te % 3.7 oranında artarak 4 trilyon 778 milyar dolara ulaştı. Bu büyüme, genel olarak gelişmiş pazarlarda görülen iyileşme ve hayat branşındaki üretim artışından kaynaklandı. › S.28





BES emeklilerine ya da birikmiş parası olanlara ömür boyu maaş alma imkânı sağlayan yıllık gelir sigortasıyla hayat branşı canlanacak. Yıllık gelir sigortası, hem sigortalıya hem de sigortacıya avantaj sağlayacak, sektörde yeni ürünler çıkarılmasının da önünü açacak. › S.42

HAYAT BRANŞI YILLIK GELİR SİGORTASIYLA CANLANACAK

SEL-SU HASARLARI DAHA ÇOK ÖNEMSENMELİ

1999 depreminden sonra depreme dair farkındalık artmış da olsa, sel-su hasarlarına yeterli önem verilmiyor. TSB Genel Sekreter Yardımcısı Kerem Özdağ, felaketler sonrasında sel teminatı talebinin arttığını ama poliçelerin yeterince yenilenmediğini söyledi. › S.38



TÜRKİYE'NİN STRATEJİK ÖNEMİ BÜYÜK

Sompo Japan Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Shinobu Arimoto, sermayedarları olan Sompo Japan Nipponkoa için Türkiye'nin stratejik bir ülke olduğunu vurguladı. Arimoto, Sompo'nun Türkiye'de her zaman yeni fırsatlara açık olduğunu belirtti. › S.14



YÜKSELEN YAŞ ORTALAMASI EKONOMİYİ ZORLAYACAK

Avrupa İstatistik Kurumu'nun araştırmasına göre, 2060 yılında Avrupa Birliği'nde emekliler nüfusun yaklaşık üçte birini oluşturacak ve her bir emekliye sadece iki çalışan düşecek. Yaşlı nüfusun artmasıyla büyüyen sağlık ve emeklilik ödemeleri, ekonomi ve sosyal güvenliğe büyük yük getirecek. › S.21



SİGORTA SEKTÖRÜNDEN 76 TRİLYON LİRALIK TEMİNAT

Sigorta Denetleme Kurulu raporuna göre, sigorta sektörü 2014 yılında düzenlenen 70 milyon poliçeyle 76 trilyon liralık teminat sağladı. Böylece teminat tutarı, gayrisafi yurtiçi hasılanın 44 katına ulaştı. Ödenen toplam tazminat ise 13 milyar lira oldu. › S.19



TAHKİME BAŞVURULAR ARTIYOR



Yeni zorunlu trafik sigortası şartlarının devreye girmesi ile tahkim sistemine yapılan başvurular hızla artıyor. Sigorta anlaşmazlıklarında arabulucu rolü üstlenen ve dava süreçlerini ciddi oranda kısaltarak kolaylık sağlayan tahkim sistemini Prof. Dr. Samim Ünan'ın yazısı ve Tahkim Komisyonu Müdürü İbrahim Taşbaşı röportajıyla mercek altına aldık. › S.44

ACENTELER VERİMLİLİK İÇİN NE YAPMALI?



Hayat dışında prim üretiminin % 67'sini gerçekleştiren acentelerin, günümüz şartlarında paydaşlarının ihtiyaçlarına daha iyi cevap vermeleri için ilave gelişme kaydetmesi gerekiyor. Yazarımız Mehmet Muratoğlu, "özdeğerleme" kavramı çerçevesinde acentelerin iş verimliliğinin nasıl artırılabileceğini ve kurumsal işletme yapısının nasıl uygulanabileceğini masaya yatırıyor. › S.52

TRAFİK SORUNUNUN ÇÖZÜMÜ DE EĞİTİM

Erhan Dumanlı, ülkemizin önemli sorunlarından biri olan trafikte sürücülerin kurallara uymamasını ele aldı. Trafikte problemin hususi araçlardan çok, otobüsler, minibüsler ve taksilerden kaynaklandığını kendi gözlemlerinden de yola çıkarak anlatan Erhan Dumanlı, sorunun, sürücülere yurtdışında olduğu gibi daha sıkı eğitimler verilerek çözülebileceğine işaret etti. › S.49



AKSigorta 55. yıl

Maden işçilerinin yolları **Maden Çalışanları Zorunlu Ferdi Kaza Sigortası** ile aydınlanıyor!



Aksigorta olarak Maden Çalışanları Zorunlu Ferdi Kaza Sigortası ile maden işçilerimizin her zaman yanındayız.

Aksigorta ile madencilerin geleceği güvence altında

Soma ve Ermenek'te yaşanan facialarının ardından gündeme gelen ve 6 Şubat'ta Resmi Gazete'de yayınlanarak yürürlüğe giren 'Maden Çalışanları Zorunlu Ferdi Kaza Sigortası' kapsamında Aksigorta, yeni ürününü uygulamaya koydu.
Yeraltı ve yerüstü kömür madenciliği ve her türlü yeraltı madenciliğinde istihdam edilen, üretim ve üretim hazırlığı faaliyetinde bulunan personeli, görevi başındayken meydana gelebilecek olası kazalara karşı güvence altına alan 'Maden Çalışanları Zorunlu Ferdi Kaza Sigortası'nın prim miktarı Hazine Müsteşarlığı tarafından belirlendi. Kişi başı yıllık primi 749 lira olan ürünün teminat tutarı 150 bin lira.
'Maden Çalışanları Zorunlu Ferdi Kaza Sigortası'nın sakatlık ve ölüm olmak üzere iki tip teminatı bulunuyor. Kazanın, gerçekleşme tarihinden iki yıl içinde sigortalının sakatlığına yol açması durumunda, tıbbi tedavinin sonlandırılması ve sakatlığın kesin olarak tespiti sonucunda ürünün genel şartlarında belirtilen oranlar sigortalının kendisine ödeniyor. Kazanın, gerçekleşme tarihinden iki yıl içinde sigortalının vefatı durumunda ise teminatın tamamı kanuni varislerine ödeniyor.

'MADEN İŞÇİLERİMİZİN VE AİLELERİNİN YANINDA OLACAĞIZ'

Türkiye'de maden kazalarının yaklaşık bir yıl önce Türkiye'yi sarsan Soma ve Ermenek'le sembolleştiğini, ancak 1941'den bu yana Türkiye'nin çeşitli bölgelerindeki kömür ve diğer maden ocaklarında meydana gelen kazalar nedeniyle 3 binden fazla kişinin hayatını kaybettiğini, 100 binden fazla kişinin yaralandığını hatırlatan Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen, şunları söyledi: "Maden ve taş ocakçılığı Türkiye'de iş kazalarının en fazla yaşandığı sektör. Türkiye, maden kazaları sonucu yaşanan ölümlerde dünyada ilk sıralarda yer alıyor. Yürürlüğe giren Maden Yasası ile gerek madenlerdeki çalışma koşulları gerekse güvenlik koşullarında pek çok iyileştirme yapılırken 'Maden Çalışanları Zorunlu Ferdi Sigortası' ile madenci ve ailelerinin geleceğinin güvence altına alınması son derece olumlu bir adım. Aynı acıların yaşanmaması elbette en önemli dileğimiz, ancak yaşanması durumunda dünyanın en zor işlerinden birini yapan maden işçilerimizin ve ailelerinin yanında olacağız. Bu doğrultuda sektörde ilk adımı atarak Türkiye'nin en önemli madenlerinden birinde görev yapan madencilerimizi sigortalamaktan gurur duyuyoruz."



Aksigorta, Türkiye'nin en büyük madenlerinden birini sigortalayarak sektörde bu alanda ilk adımı atan sigorta şirketi oldu.



Aksigorta'dan 'Hayata Devam' desteği

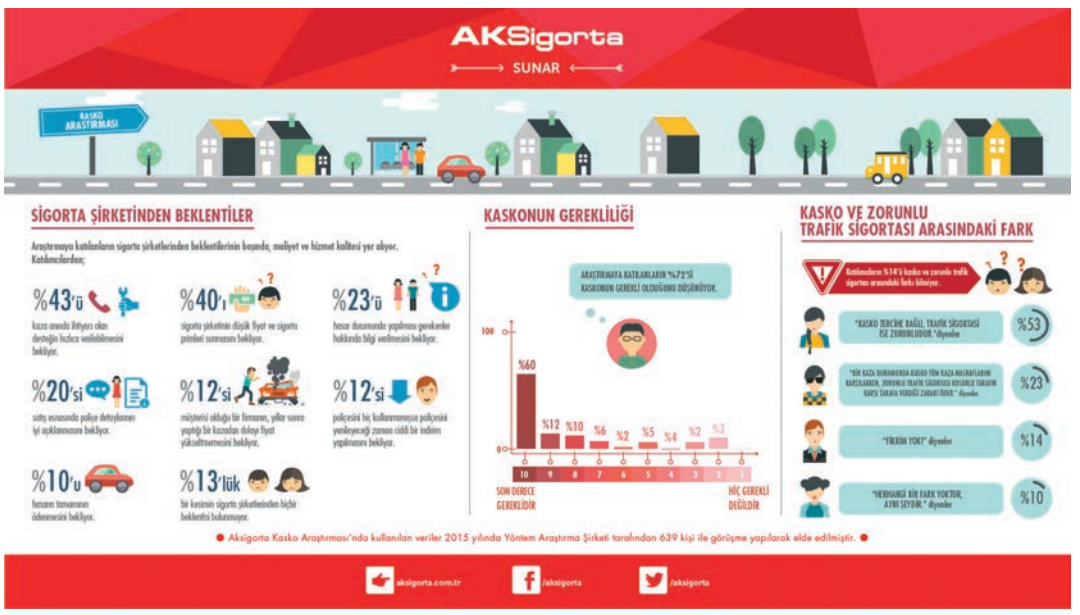
'Hayata Devam' Sigortası ile günümüzde çok sık karşılaşılan kanser, MS, böbrek yetmezliği, kalp ve karaciğer yetmezliği sebebiyle yapılacak organ nakilleri gibi tedavisi pahalı ve hastaları uzun süre çalışmaktan alıkoyabilecek durum ve hastalıklara karşı teminat sunan Aksigorta, sigortalılarına sunduğu güvence alanını genişletti. Teminat kapsamındaki hastalıklara alzheimer, parkinson, işitme kaybı ve önemli yanıkları ekleyen Aksigorta, organ nakli kapsamına da akciğer ve pankreas nakillerini dahil etti. Yeni eklenen teminatlarla güvence altına alınan hastalık sayısı 5'ten 9'a yükseldi. İlk sigortalı olma yaşı üst sınırı 50'den 60'a, poliçe yenileme yaşı 65'ten 70'e yükseltildi.
Aksigorta 'Hayata Devam' Sigortasında, yıllık 144 lira, 252 lira ve 504 lira gibi farklı prim seçenekleri ile teminat kapsamında yer alan hastalıkların teşhisi halinde sigortalıya tazminat ödemesi yapıyor. Aksigorta 'Hayata Devam Sigortası', ödenen prim doğrultusunda sunduğu 30 bin lira, 50 bin lira ve 100 bin lira olmak üzere üç farklı teminat tazminat seçeneği ile sigortalının tedavi masraflarını karşılamasına, hastalık nedeniyle iş yaşamına ara vermesi nedeniyle oluşan gelir kaybını telafi etmesine destek olarak kişinin tedaviye ve sağlığına odaklanmasına yardımcı oluyor.
Aksigorta 'Hayata Devam' ürünü sahibi sigortalılar, anlaşmalı hekim ve kliniklerde yılda 1 kez diş hekimi muayenesi, alt-üst çene diş taşı temizliği, tek diş röntgen filmi hizmetlerini içeren Avantajlı Diş Paketi hizmetinden de yararlanabiliyorlar. Sigortalılar ayrıca Aksigorta'nın anlaşmalı olduğu diyetisyen ve beslenme uzmanlarından gerekli iyileşme süreçlerine destek için danışmanlık hizmeti de alabiliyorlar.

Kaskodan en büyük beklenti kaza anında hızlı destek

Aksigorta'nın müşterilerinin ihtiyaçlarını daha iyi anlamak amacıyla Yöntem Araştırma şirketine yaptırdığı araştırma, tüketicilerin kasko ürününden beklentileri konusunda önemli ipuçları verdi.
Araştırma Türkiye genelinde 12 ilde ve CATI (Bilgisayar Destekli Telefon Anketi) yöntemi ile yapıldı. 25-45 yaş aralığındaki 639 kişi üzerinde yapılan araştırmaya göre, tüketiciler kasko ürünü özelinde sigorta şirketlerinden en çok 'kaza anında ihtiyacı olan desteğin hızlıca verilmesi'ni istiyor. 100 kişiden 43'ü 'hızlı destek'i beklentilerinin başında sayarken, 'düşük sigorta primleri ve fiyatları" beklentisi yüzde 40 oranla ikinci sırada yer alıyor. Araştırmaya katılan her 100 kişiden 23'ü 'kaza/hasar durumunda yapılması gerekenler hakkında bilgilendirilmeyi' beklerken, katılımcıların yüzde 20'si ise 'satış esnasında poliçe detaylarının iyi açıklanması'nı gerekli buluyor.

ACENTELER HAYATİ ÖNEME SAHİP

Araştırma, kaskoyu gerekli bulanların oranının oldukça yüksek olduğunu da ortaya koydu. Katılımcıların yüzde 72'si kaskoyu gerekli bulduğunu ifade ederken, Türkiye'deki yaklaşık 19 milyon araçtan sadece 5 milyonu kasko poliçesi güvencesi altında bulunuyor. Araştırma, kasko ve zorunlu trafik sigortası konusunda tüketiciler nezdinde bilgi eksikliğinin olduğunu da gösteriyor.
Araştırmayı değerlendiren Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen, tüketicilerin kaskodan beklentilerinin karşılanmasında, kasko ve zorunlu trafik sigortası konusunda bilincin yükseltilmesinde acentelerin hayati bir öneme sahip olduğunu söyledi. Aksigorta'nın en büyük dağıtım kanalı olan acentelerin, hasar anında müşterilerinin en yakın destekçileri olduğunu belirten Uğur Gülen, yaptıkları pek çok yatırım ve geliştirilen uygulama sayesinde hasar ödemelerini ciddi oranlarda hızlandırdıklarının altını çizdi.



EMEKLİLİK HAYALLERİNİZ İÇİN **HEP DAHA FAZLASI...**

Bugün biriktirmek sizden, yarın keyfini sürmek yine sizden.
Doktorundan ev hanımına, çiftçisinden öğretmenine her kesime
avantajlı ve uygun emeklilik planları sunan **Ziraat Emeklilik**,
bugün de yarın da mutluluğunuz için hep daha fazlasıyla yanınızda.

Ziraat Emeklilik
Geleceğiniz için daha fazlası

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

AXA SİGORTA Başkan ve İcra Kurulu Üyesi (Teknik & Bilgi Teknolojileri & OPEX) Yavuz Ölken:

Sektör oto dışı branşlarda risk danışmanı kimliğine bürünmeli



Oto dışı branşlarda sigorta şirketlerinin önünde zorlu bir süreç olduğunu ifade eden Yavuz Ölken, pozitif sonuçlara geri dönülmesi için operasyonel mükemmelliğe ve doğru risk fiyatlandırmasına önem verilmesi gerektiğini ifade etti.

2014 yılında oto dışı branşlarda sağlanan büyüme ve kârlılık 2015 yılında azalmaya başladı. Bunun nedeninin artan rekabet, yanlış risk seçimi ve rekabetçi fiyatlandırma olduğunu belirten Yavuz Ölken, Sigortacı Gazetesi'nin sorularını yanıtladı.

2014 yılını oto dışı branşlar açısından değerlendirir misiniz?
2014 yılını kapattığımızda sektörümüzde elementer branşlar toplamında yüzde 9-10 mertebelerinde büyümeleri yakalamış, büyümenin özellikle başta yangın sigortalarında yüzde 16 mertebesinde olmak üzere oto dışı branşlarda fark yarattığını görmüştük. Yine, büyüme ile birlikte oto dışı branşlarda teknik kârlılıktaki olumlu gelişmeler, yangın branşında bir önceki yıla göre yaklaşık yüzde 50 artışla yakalanan 300 milyon lira mertebesindeki teknik kâr ile diğer oto dışı branşlarda da artış trendini gösteren teknik kâr oranları sektörümüzde sürdürülebilir kârlı büyüme, sürdürülebilir ve riske uygun fiyatlama, risk yönetimi anlayışı gibi unsurların benimsenmesi adına olumlu mesajlar içeriyordu. 2014 yılında oto dışı branşları etkileyen günümüzün gerçeği durumundaki iklim değişikliklerinin getirdiği doğal afet hasarlarının önceki yıllara göre etkisinin çok az olduğunu da unutmamalıyız.

2015 yılında oto dışı branşlardaki beklentileriniz neler?
2015 yılı bir ölçüde oto dışı branşlar için umutlu başlamış gözükse de, aslında yeniden zorlu süreçlerin başladığını anlamamız zor olmadı. 2014'te elde edilen teknik sonuçlarda ise hiç düşmeden artan rekabet, risk seçiminde eskiye dönüş, risk yönetimi anlayışından riske uygun fiyat yerine rakibe göre fiyat anlayışına dönüş etkisini hemen hissettirdi. Hele ki, 2015'in ilk 5 ayında 6-7 adet doğal afet bile denemeyecek ölçüde küçük ama hasar maliyetinde etkisi ciddi olan sel, fırtına, kar ağırlığı, dolu gibi olaylar ile karşılaşıldığında, daha ilk çeyrek sonuçlarında oto dışı branşlarda yakalanan kâr mertebelerinin erimeye başladığını görüyoruz. 2014-2015 ilk çeyrek yangın branşı sonuçları karşılaştırıldığında sektörde hasar/prim oranının yüzde 24 mertebesinden yüzde 52'ye geldiğini, bileşik rasyonun yüzde 91'den yüzde 103'e çıktığını, diğer oto dışı branşlarda da bileşik rasyolarda yüzde 3-5 puan mertebesinde bozulmalar olduğunu görüyoruz. Maalesef 2014'ün umut veren sonuçlarından 3-6 aylık süreç sonrasında yeniden zorlu süreçlerin önümüzde olduğunu düşünmek durumundayız.

Sektör olumlu sonuçları yeniden yakalayabilmek için sizce neler yapmalı?
Özellikle dağıtım kanallarımız ve müşterilerimiz açısından bu husus büyük önem taşıyor çünkü çok kısa aralıklar ile değişen fiyat politikaları, tutarsız iş seçimleri ve rekabet sebebi ile sigorta sektörüne karşı güven konusu yeniden gündeme gelecek gibi gözüküyor. Çok kısa sürede kendini yok eden olumlu teknik sonuçları yeniden yakalamak adına mutlaka sektör olarak oto dışı branşlarda risk seçimi ve riske uygun fiyat anlayışını titizlikle devam ettirmemiz gerekiyor. Risk yönetimi ve olası risklerin minimize edilmesi için sektörün müşteriler ile mutlak iş birliği içinde olması, sürdürülebilirlik adına en önemli adımlardan biri olarak dikkat çekiyor. Sigorta müşterileri için en önemli başlık, riske uygun ve doğru içerikler ile yapılmış poliçeler satın almak, hasarda hiçbir sorunla, eksik teminatla karşılaşmadan zararlarını gidermek. Bu hususta da en önemli görev acenteler ve dağıtım kanallarına düşüyor. Özellikle, müşteri ihtiyaçlarını tam manası ile anlayıp, doğru içerik ile buna uygun poliçeleri oluşturmak fark yaratacak en büyük etken olarak gözüküyor. Tabii ki sigorta şirketleri olarak bizler de günümüze ve günümüz risklerine uygun teminatları bulmak ve bunlara çözüm üretmek durumundayız.

Sektörde sürdürülebilir büyüme nasıl sağlanabilir?
Tüm acenteler ve dağıtım kanalları ile sigorta şirketleri olarak, oto dışı branşlarda risk danışmanı kimliğine büründüğümüzde müşteri memnuniyeti konusunda büyük aşama kaydedeceğimizi, hasar anında maksimum hizmet kalitesini yakalayacağımızı, hem riskin doğru fiyatlanması için, hem de kârlı ve sürdürülebilir büyüme için katkı sağlayacağımızı unutmamalıyız.
Bu çerçevede salt risk yönetimi ya da fiyatlama tekniklerine değil, aynı zamanda iş ve operasyonel mükemmelliğe de önem veriyor olmamız sürdürülebilirlik adına çok önemli bir konu olarak önümüzde duruyor. Bu alanda gerek teknoloji çözümlerine yapılacak yatırımlar, gerek çalışanlarımızın eğitimi ve kendilerini geliştirmeleri için sağlayacağımız imkânlar da unutulmaması gereken başlıklar. Hem şirketler ve acenteler, hem de diğer dağıtım kanalları mutlak suretle iş yapış biçimlerini sık aralıklarla gözden geçirerek, gerekli değişimleri zamanında yapmak ve kendilerini yenilemek zorundalar. Aksi halde aynı teknik kârlılıkta olduğu gibi kısa dönemde yakalanan memnuniyet ve başarı endeksleri kolaylıkla erozyona uğrayabilir. Çok geç kalmadan sürdürülebilir ve kârlı büyüme adına gereksiz rekabetin sektörü daha fazla olumsuz etkilemesine mahal vermeden, sektör olarak doğru işler yaptığımızda yaratabildiğimiz olumlu sonuçları dikkate alırsak, sanıyorum ki 2015 yılının ikinci yarısında "yine yeniden" demenin vakti geldi.

AXA SİGORTA acentelerini dijital geleceğe hazırlıyor

Dijital dünyadaki çalışmalarını sürdüren AXA SİGORTA bir ilki daha gerçekleştiriyor. Şirket, sosyal medya hesaplarında konumlandırdığı marka kimliğinin ardından acentelerinin de dijital dünyada konumlanmaları için yeni bir program sunuyor.
AXA SİGORTA, Türkiye'de bu konuda önemli tecrübesi olan Bahçeşehir Üniversitesi Sürekli Eğitim Merkezi (BAUSEM) iş birliği ile "keep calm/ get digital" sloganını kullanarak Dijital ve Sosyal Medya Pazarlama Sertifika Programı'nı acentelerinin katılımına açtı. Dijital ve Sosyal Medya Pazarlama uygulamalarına yönelik olarak hazırlanan bu özel programda acentelerin dijital dünya ile olan entegrasyonlarının bilinçli bir biçimde gelişmesi sağlanarak, dijital ve sosyal mecralarda varlıklarını ve başarılarını sürdürmeleri amaçlanıyor.
Gerek akademi gerekse sektör tecrübeli eğitimcilerin ders verdiği program kapsamında acentelerin mevcut ihtiyaçlarına göre farklı sürelerde iki farklı program gerçekleştiriliyor. İçeriği tamamen acente satış kanalının dijital dünyadaki mevcudiyetinin profesyonel bir yapıya kavuşturulması için gerekli adımlardan oluşturulan program ile katılımcıların somut kazanımlar sağlaması hedefleniyor.
Katılımcı profili ve ihtiyaçlarına göre kurgulanan programda acentelerin eğitimler esnasında edinecekleri bilgi ve becerileri, eğitimler tamamlandığında mevcut işlerinde kullanabilmeleri ana amaç olarak belirlenmiş durumda.
AXA SİGORTA, bu programla tüm acentelerinin dijital pazarda yer edinmesini hedefliyor.



MAPFRE GENEL SİGORTA sektöre hız katıyor

Yılın ilk çeyreğinde yaşanan yağmur ve kar yağışları yüksek hasarlara neden oldu. Bu hasarlardaki hızlı ödemeleriyle MAPFRE GENEL SİGORTA'nın sektördeki hasar ödemelerinin de hızını artıracağını belirten Oto Dışı Hasar Direktörü Ercan Eryaşar, "Bu konuda şimdiden örnek gösterilmeye başladık" dedi.

2015'in ilk aylarında yaşanan yoğun yağmur, kar ve dolu yağışları, yılın ilk aylarında sigorta sektörünü olumsuz yönde etkiledi ve sektörün ilk üç aylık üretim sonuçlarına göre zarar etmesine sebep oldu. Yaşanan bu hasarlar MAPFRE GENEL SİGORTA'nın hasar sürecindeki hizmet kalitesini bir kez daha ortaya koydu. MAPFRE GENEL SİGORTA yaşanan hasarlarda sektör ortalamasının da üzerinde hızlı tazminat ödemeleri yaparak müşterilerden olumlu dönüşlerini aldı. MAPFRE GENEL SİGORTA Ticari ve Endüstriyel Sigortalar, Oto Dışı Hasar Direktörü Ercan Eryaşar konuyla ilgili olarak: "Hızlı hasar ödemelerimiz sektörde hasar ödemelerine hız getirecek gibi görünüyor. Şimdiden örnek gösterilmeye başladık" dedi. Kayseri'de Kumtel fabrikasında çıkan yangında sekiz gün içerisinde 18.5 milyon lira ödeme yaptıklarını ileten Eryaşar, Çorlu'da çıkan yangında ise 3 milyon lira hasar ödemesinin hızlıca yaptıklarını belirtti. "Müşterimize hasarı ödediğimizi söylediğimizde, avans vereceğimizi sandılar. Çünkü sektör genelinde bu tür hasarların ödemesi 3 - 4 ay gibi bir süreç alıyor" diyen Eryaşar, hızlı hasar ödeme süreçlerinde müşterilerinin, kurumsallaşmalarını tamamlamasının da olumlu etkileri olduğunu söyledi. Ercan Eryaşar, müşteri muhasebe kayıtlarına kolay ulaşılması ve karşılıklı iyi niyet ile ihtiyaç duyulan sürenin ciddi oranda kısalabildiğini sözlerine ekledi.

SEKTÖR BAZI RİSKLERDEN UZAK DURUYOR

Müşteri memnuniyeti ve hasar ödemeleri konusunda özenli çalışmalarına devam eden MAPFRE GENEL SİGORTA sektördeki duruşunu hızlı hasar ödemeleriyle güçlendirirken; bu yaklaşımıyla tercih edilen sigorta şirketi olmaya devam ediyor. Sigorta sektörünün son birkaç yıldır riskleri sigortalama konusunda imtinalı davrandığını ifade eden Eryaşar, yüksek hasarları hızlıca ödeyebilen MAPFRE GENEL SİGORTA'nın bu konudaki yaklaşımını değerlendirdi: "Sigortalılarımızla ortak hareket ederek risk kalitesini artırmamız süreçleri olumlu yönde etkiliyor. Sigortalılarımıza, tespit ettiğimiz ve önereceğimiz önlemleri almaları gerektiğini söylüyoruz. Önlemleri alana kadar da, poliçelerde hasarı sigortalıyla karşılıklı paylaşacağımız muafiyet uygulamaları getirdik. Hasarı paylaşacak yöntemlerle sigortalıların ortada kalmasını önleyecek şekilde hareket ettik. Dolayısıyla sektörde yeni bir yol açmış olduk."



MAPFRE GENEL SİGORTA acentelerine büyüme avantajı

Türkiye'nin önde gelen sigorta şirketlerinden MAPFRE GENEL SİGORTA ile sigortacılık alanında yenilikçi yazılım çözümleri ile sektöre farklı bir gelecek tasarımı sunan Neosinerji Bilgi Teknolojileri, geçtiğimiz günlerde babonline sigortacılık portalı sözleşmesini bir yıl daha uzatarak el sıkıştı. Teknik kârlılıkta Türkiye'nin ilk beş sigorta şirketi arasında yer alan MAPFRE GENEL SİGORTA, trafik ve kasko teklifi ve poliçelerini bir yıldır Neosinerji'nin Microsoft Azure internet bulutu üzerinde geliştirdiği portaldan sunuyor. Sektörün büyüme odaklı markası MAPFRE GENEL SİGORTA, poliçe ve müşteri sayısındaki düzenli artışını artık MS Azure ve babonline bulut teknolojilerinin, kendisine sağladığı zengin avantajlarla daha güçlü bir şekilde sürdürüyor. Bulut platformu babonline, MAPFRE GENEL SİGORTA'nın 2 bin 650'yi aşkın acentesine satış ve hizmet açısından yüksek hız kazandırdığı gibi, müşterilerine de çok daha seri ve kaliteli hizmet almanın mutluluğunu yaşatıyor. Babonline sigortacılık platformu ile MAPFRE GENEL SİGORTA acente ağındaki yaklaşık 4 bin 260 kullanıcı, bugün şirketin ana sigortacılık uygulamasına web arayüzleri üzerinden kesintisiz ve güvenilir bir şekilde erişebiliyor.



MAPFRE GENEL SİGORTA Genel Müdür Yardımcısı İlker Sırtıkırmızı (solda) ve Neosinerji Bilgi Teknolojileri Genel Müdürü Mehmet Üst.

BABONLINE İLE ACENTELERİN İŞİ KOLAYLAŞTIRILDI

Müşteri ve dolayısıyla poliçe sayısındaki artışa rağmen, iş süreçlerinde zaman ve maliyet baskısını azaltan babonline platformu MAPFRE GENEL SİGORTA acentelerine önemli bir açılım sağlıyor. MAPFRE GENEL SİGORTA Genel Müdür Yardımcısı İlker Sırtıkırmızı, bulut platformunun acentelerine sağladığı avantajlar hakkında şunları söyledi: "Müşterilerimize daha iyi ve kaliteli hizmet sunabilmek hedefiyle acentelerimizin yaşamını kolaylaştırmaya çalışıyoruz. Bu amaçla gerçekleştirdiğimiz babonline sigortacılık portalına geçişle birlikte acentelerimizin teklif ve poliçe düzenleme süreleri minimuma indi. Neosinerji'nin sektöre yönelik bilgi birikimi ve deneyimi ile acentelere ciddi bir zaman ve maliyet tasarrufu sağlayan babonline, sigorta müşterilerine de hemen her platformdan hizmetlere erişme avantajıyla ciddi bir katma değer getirdiği kanısındayım."

TEKLİFLERİN POLİÇEYE DÖNÜŞME HIZI

Sigorta müşterisine sunulan tekliflerin poliçeye dönüşme hızının sektörde önemli bir başarı kriteri olduğuna dikkat çeken İlker Sırtıkırmızı, babonline platformuyla gelen teknolojik özelliklerin, acentelere ciddi bir satış fırsatı sunduğunu söyledi.



MAGNET AKADEMİ 3. dönem mezunları sertifikalarını aldı

MAPFRE GENEL SİGORTA tarafından acentelere yönelik eğitim faaliyetlerini yürütmek üzere kurulan MAGNET AKADEMİ üçüncü dönem mezunları, Bilgi Üniversitesi Santral Kampüsü'nde gerçekleştirilen törenle sertifikalarını aldı.

MAPFRE GENEL SİGORTA, acentelerine çeşitli ayrıcalıklar ve güvenceler sunmak için 2010 yılında MAGNET adı altında bir acente platformu oluşturdu. MAPFRE GENEL ailesine katılan her acentenin doğal üyesi olduğu bu platform, bünyesindeki kuruluşlara birçok alanda imkânlar sunarak MAPFRE GENEL aile bağlarını güçlendirmeyi amaçlıyor. Bu fırsatların önemli bir ayağı olarak hayata geçirilen MAGNET AKADEMİ, 2013 Ekim ayında başladığı eğitim programı çerçevesinde mezun vermeye devam ediyor. MAGNET AKADEMİ'de, acente yöneticileri ve çalışanları için ayrı ayrı kurgulanmış programlarla, mesleki ve kişisel gelişim için büyük önem taşıyan konular ele alınarak, katılımcıların iş ve özel yaşamlarında daha etkin olmaları için fırsatlar sunuluyor. İstanbul Bilgi Üniversitesi (USEP – Uygulamalı Sigortacılık Eğitim Programları) ortaklığında gerçekleştirilen programda "Sigortacılık bir iş değil bir zenginliktir" düşüncesini hâkim kılmak amacıyla teorik eğitimler mesleki becerilerle birleştiriliyor. Acentelerin yoğun ilgiyle karşıladığı MAGNET AKADEMİ'nin üçüncü mezunları; ortalama 130 saatlik eğitimlerin ardından Bilgi Üniversitesi Santral Kampüsü'nde gerçekleştirilen etkinlikte sertifikalarını aldı. Mezunlara sertifikalarını MAPFRE GENEL SİGORTA yöneticileri takdim etti. MAPFRE GENEL SİGORTA'nın eğitim ve gelişim merkezi MAGNET AKADEMİ ve bünyesindeki eğitim programları hakkında daha detaylı bilgiye www.magnetplatformu.com internet sitesi üzerinden ulaşılabiliyor.



Senin için önce onların mutluluğu bu yüzden “Önce Sen”

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

NN Hayat ve Emeklilik

Önce Sen

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

ING EMEKLİLİK NN Hayat ve Emeklilik olarak hizmetinizde

TARSİM'in yeni web sitesi yayında



TARSİM'in web sitesi www.tarsim.gov.tr yenilendi.

Gelişen teknolojik şartlara uyum sağlamak, iş ortaklarına ve üreticilere çok daha kaliteli ve hızlı hizmet sunabilmek amacıyla yenilenen web sitesinde, ağırlıklı olarak, kurumsal renkler ve görsellik ön plana çıkıyor. Web sitesinin dinamik içerik yönetimine sahip olması sayesinde, ziyaretçiler, kurum ve sunulan hizmetlere ilişkin en güncel haberleri ve gelişmeleri anında takip edebiliyor.

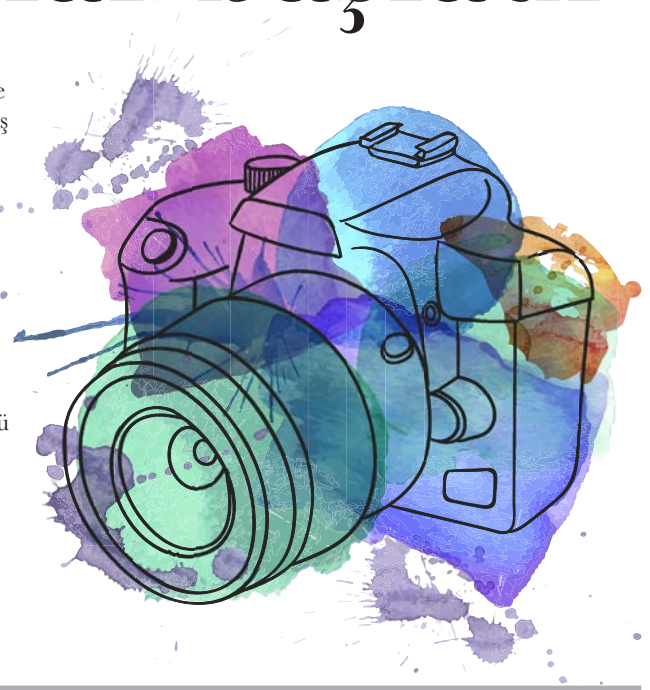
TARSİM YENİ KANALLARLA İLETİŞİMİ GÜÇLENDİRİYOR

Tarım Sigortaları Havuzu TARSİM'in web sitesi, sosyal medya entegrasyonuyla interaktif bir kimliğe sahip. TARSİM, yeni dönemde üreticilere ve iş ortaklarına, Facebook, Twitter, Instagram, LinkedIn, Google+ sosyal medya ağlarından ve YouTube gibi kanallardan da ulaşacak.

'Tarım ve Risk' konulu fotoğraf yarışmasına başvurular başladı

TARSİM, Türkiye fotoğraf ve sinema sanatının en köklü kuruluşlarından biri olan İFSAK (İstanbul Fotoğraf Sinema Amatörleri Derneği) işbirliği ile 'Tarım ve Risk' konulu fotoğraf yarışmasına imza atıyor.

TARSİM, İFSAK (İstanbul Fotoğraf Sinema Amatörleri Derneği) işbirliği ile 'Tarım ve Risk' konulu fotoğraf yarışması düzenliyor. TARSİM, düzenlediği fotoğraf yarışması ile tarım faaliyetlerinin çok önemli olduğuna ve kesintiye uğramasının olumsuz sonuçlar doğurabileceğine işaret ederek, tarım sigortası ile ilgili ülke genelindeki bilinç düzeyinin artırılmasını amaçlıyor. TARSİM Fotoğraf Yarışması, Seçici Kurul Üyeleri ve birinci dereceden yakınları ile Türkiye Fotoğraf Sanatı Federasyonu (TFSF) temsilcisi, TARSİM üst düzey yöneticileri, İstanbul Fotoğraf ve Sinema Amatörleri Derneği (İFSAK) Yönetim Kurulu Üyeleri ve birinci derece yakınları dışında, Türkiye'de ikamet eden ve 18 yaşını doldurmuş herkesin katılımına açık olacak şekilde düzenleniyor. www.tfsfonayliyarismalar.org web sitesi üzerinden online olarak başvuruda bulunulabilecek yarışmaya katılım ücretsiz olacak. Birincinin 4 bin lira, ikincinin 3 bin lira, üçüncünün ise 2 bin lira kazanacağı yarışmada, 4 kişiye biner liralık mansiyon ödülü verilecek. Yarışma başvuruları 31 Aralık tarihine kadar devam edecek. Yarışmaya katılım şartları ve detaylı bilgi için, www.tarsim.gov.tr ve www.tfsfonayliyarismalar.org adresleri ziyaret edilebilir.





TARSİM'in bölge ziyaretleri tüm hızıyla sürüyor



TARSİM Genel Müdürü Yusuf Cemil Satoğlu ve Genel Müdür Yardımcısı Zeki Karakurt, bölgesel düzeydeki talep ve beklentileri tespit etmek ve iletişimi kuvvetlendirmek amacıyla 22-23 Haziran tarihlerinde Giresun, 30 Haziran - 1 Temmuz tarihlerinde Adana, 6 Temmuz'da Malatya, 7 Temmuz'da ise Bursa Bölge Müdürlüklerini ve bu bölgelerdeki paydaş kurumları ziyaret etti. Ziyaretler kapsamında, TARSİM Bölge Müdürlüğü çalışanları ve eksperlerin yanı sıra; İl Gıda, Tarım ve Hayvancılık Müdürlüğü, Tarım Kredi Kooperatifleri (TKK) Bölge Birliği, Ziraat Odası, Ziraat Bankası, Sigorta Acenteleri Derneği, Fiskobirlik ve Fındık Araştırma Enstitüsü yöneticileri ile bire bir temaslarda bulunuldu, çalışmalar hakkında bilgi alındı ve TARSİM'deki gelişmeler hakkında bilgi verildi.

Sistem'in ortaklarına ziyaret

TARSİM, yaz dönemi boyunca, Devlet Destekli Tarım Sigortaları Sistemi'nin en önemli paydaşlarından biri olan sigorta şirketlerine yönelik ziyaretler gerçekleştirecek. TARSİM Genel Müdürü Yusuf Cemil Satoğlu ve Genel Müdür Yardımcısı Zeki Karakurt, Tarım Sigortaları Havuzu adına sigorta sözleşmesi yapmaya yetkili sigorta şirketlerinin yetkilileri ile bir araya gelerek, Sistem'in yapısı, başlangıçtan bugüne kadar elde edilen veriler ve yeni uygulamalar hakkında bilgilendirmelerde bulunacak. Ziyaretler çerçevesinde, 18 Haziran'da Allianz Sigorta, 25 Haziran'da SBN ve Aksigorta, 29 Haziran'da Aviva ve Ziraat Sigorta yetkilileri ile bir araya gelindi. Toplantıların önümüzdeki günlerde de tüm hızıyla devam etmesi planlanıyor.

TARIM SİGORTALARINDA 1.3 MİLYON ADET POLİÇE



Devlet Destekli Tarım Sigortaları Sistemi çerçevesinde ardı ardına başarılı veriler elde ediliyor. Yılın ilk 6 aylık döneminde, tüm tarım sigortası branşlarındaki poliçe adedi geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre yüzde 28 artış gösterdi ve 1.3 milyon adede ulaştı. Yine aynı dönemde, sigortalanan varlık bedeli yüzde 33 oranında artış ile 14 milyar lirayı geçti, sigortalı hayvan yüzde 20 oranında artış ile 580 bin adede ve sigortalı alan yüzde 21 oranında artış ile 19 milyon dekara yaklaştı.

Digiturk, çalışanları için "Vakıf Emeklilik" ile anlaştı

Bireysel emeklilik sektörünün önde gelen kuruluşlarından Vakıf Emeklilik, işveren katkılı bireysel emeklilik alanında işbirliklerine devam ediyor. Vakıf Emeklilik son olarak Türkiye'nin öncü dijital yayın platformu Digiturk ile İşveren Katkılı Bireysel Emeklilik sözleşmesi imzaladı. Söz konusu sözleşme kapsamında Digiturk çalışanları çeşitli avantajların sunulduğu bireysel emeklilik hakkından yararlanabilecek.

Digiturk, anlaşma ile her çalışanı için ek katkı payı desteği sağlarken, çalışanlar da bu kapsamda yüzde 25 devlet katkısından yararlanmaya devam edecek.

Vakıf Emeklilik tarafından yapılan açıklamada; anlaşmanın ortak fayda sağlayan örnek bir işbirliği olduğu belirtilerek, kurumların BES'e ilgilerinin her yıl biraz daha arttığı kaydedildi. Çalışanları için katkı payı ödemek isteyen kuruluşlara sunulan emeklilik planlarının, bireysel katılımcılara sunulan planlardan daha cazip koşullara sahip olduğu da vurgulandı.

Digiturk tarafından yapılan açıklamada ise Vakıf Emeklilik ile gerçekleştirilen işbirliğinden duyulan memnuniyet belirtilerek, çalışanların her birinin ayrı birer kıymet olarak görüldüğü ve geleceklerine katkıda bulundukları için mutlu oldukları kaydedildi. Hayata geçirilen işbirliği ile çalışanların daha avantajlı imkânlarla BES sahibi olduklarının altı çizilen açıklamada işbirliğinin iki kurum için de hayırlı olması dileklerinde bulunuldu.

Türkiye'nin ilk dijital yayın platformu Digiturk, Vakıf Emeklilik ile işbirliğine giderek çalışanlarına "İşveren Katkılı Bireysel Emeklilik" yaptırdı.





Vakıf Emeklilik'in 2014 Yılı Faaliyet Raporu LACP Vision Awards'ta Altın Ödül kazandı

Vakıf Emeklilik, 2014 Yılı Faaliyet Raporu ile Amerikan İletişim Profesyonelleri Kuruluşu (League of American Communications Professionals-LACP) tarafından düzenlenen ve dünyanın en seçkin yarışmalarından biri olarak kabul edilen LACP Vision Awards Yarışması'nda Altın Ödül kazandı. Vakıf Emeklilik'in "Sarı Sayfalar" konsepti ile hazırlanan 2014 Yılı Faaliyet Raporu, jüri tarafından, kapak tasarımı ve baskı kalitesi, üst düzey yönetici mesajları, rapor anlatımı ve mesajın netliği, finansal verilerin sunumu konularında değerlendirilerek Altın Ödül'e layık görüldü. Rapor, aynı zamanda kendi sektöründe yarışmaya katılan en iyi faaliyet raporlarından birisi olarak da değerlendirildi. Vakıf Emeklilik 2014 Faaliyet Raporu, Altın Ödül kazanmanın yanı sıra uluslararası alanda en iyi ilk 100 rapor sıralamasında 97'nci, EMEA bölgesindeki en iyi ilk 50 rapor sıralamasında 46'ncı sırada ve Türkiye'deki en iyi ilk 20 rapor sıralamasında da tek emeklilik şirketi olarak yerini aldı.

Vakıf Emeklilik çalışanları Masa Tenisi Turnuvası'nda kıyasıya yarıştı

Vakıf Emeklilik Genel Müdürlük çalışanları arasında keyifli bir Masa Tenisi Turnuvası gerçekleştirildi.
İkişerli gruplar halinde takımların birbiri ile yarıştığı turnuvada şirket çalışanları birlikte zevkli vakit geçme fırsatı yakaladı.

Vakıf Emeklilik Genel Müdürlük çalışanları arasında yoğun bir rekabetin yaşandığı ve bir o kadar da keyifli bir Masa Tenisi Turnuvası gerçekleştirildi. Vakıf Emeklilik Genel Müdür Yardımcıları Özgür Obalı, Adem Duman ve Atilla Benli'nin de katılımlarıyla 17 çift arasında kıyasıya bir rekabet yaşandı. 10 Haziran'da ise final maçı oynanarak turnuvanın şampiyonları belli oldu. Finale kalan üç grubun birincilik için yarıştığı turnuvada birinciliği göğüsleyen ekip, şirketin Bilgi İşlemleri ve Teknolojileri Birim Müdürü Sayın Ayhan Şay ve yine aynı departmanda görev alan Uğur Mıhçı'dan oluşan takım oldu.

İkinciliği ise, yine Bilgi İşlemleri ve Teknolojileri departmanı çalışanlarından Evren Banger ve Sönmez Gültekin elde etti. İnsan Kaynakları Birim Müdürü Vejdi Hepşen ve İdari İşler Birimi çalışanı Yusuf Gökay ise üçüncülük derecesini göğüslediler. Turnuvanın sonunda ilk üçe giren gruplara ödüllerini Vakıf Emeklilik Genel Müdürü Mehmet Bostan verdi.



Yoğun rekabetin yaşandığı, keyifli bir Masa Tenisi Turnuvası gerçekleştirildi.

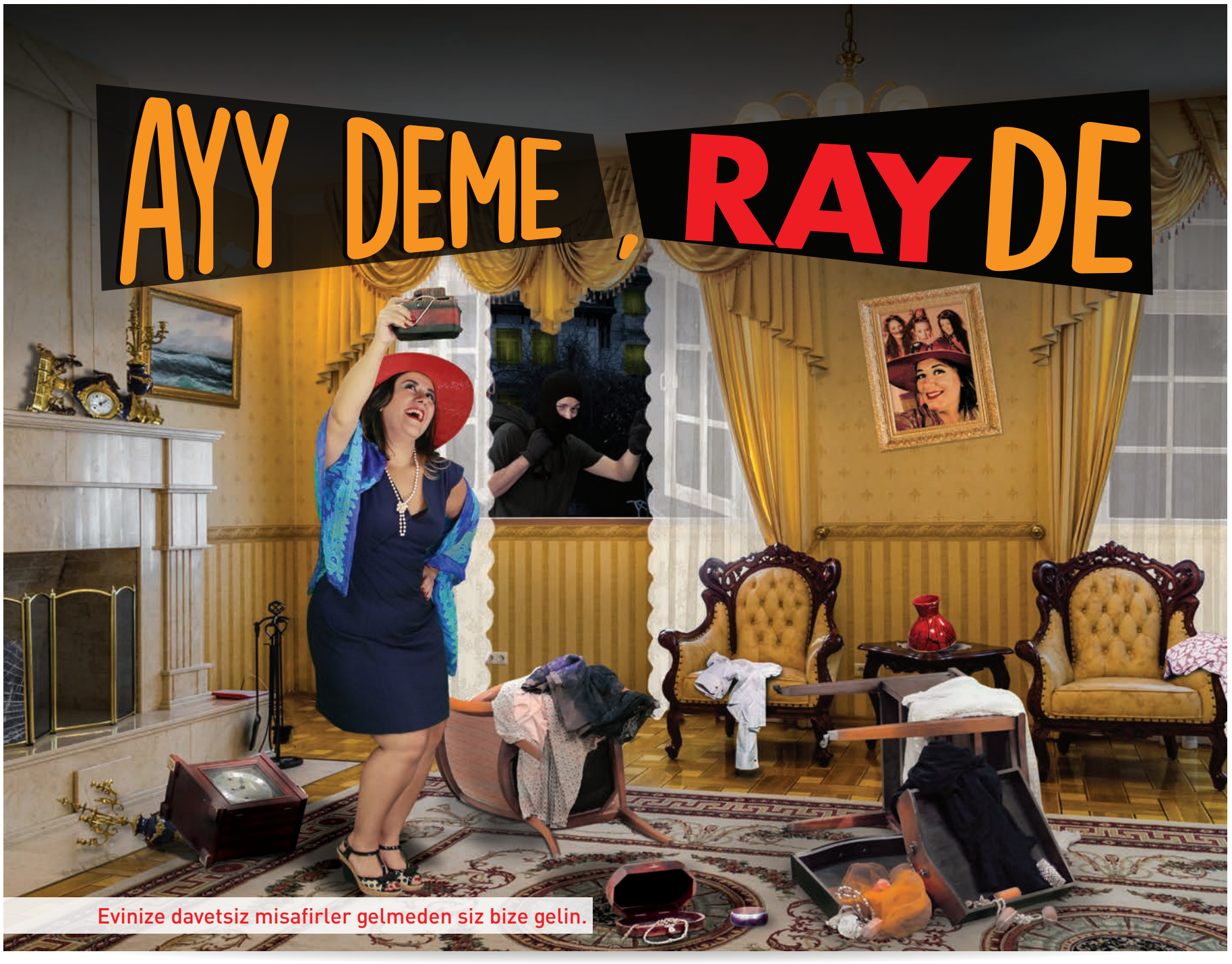


Koray Erdoğan Ray Sigorta Genel Müdürü

Ray Sigorta Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Üyeliği görevlerini sürdüren Mehmet Levent Şişmanoğlu'nun istifası nedeniyle Genel Müdürlüğe Koray Erdoğan atandı.

Ray Sigorta Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Üyesi Levent Şişmanoğlu, Genel Müdürlük ve Yönetim Kurulu üyeliği görevlerinden istifa etti. Levent Şişmanoğlu'nun istifası Ray Sigorta Yönetim Kurulu tarafından kabul görmüş olup, istifası sebebiyle boşalan Genel Müdürlük görevi ve Yönetim Kurulu üyeliğine; İcra Kurulu Üyesi, Mali ve İdari İşler Genel Müdür Yardımcısı Koray Erdoğan atandı. 1 Ağustos 2015 tarihi itibarıyla görevine başlayan Koray Erdoğan, yaklaşık 18 senedir iş hayatında aktif olarak çalışıyor. 1995 yılında Gazi Üniversitesi Uluslararası İlişkiler Bölümü'nden mezun olan Erdoğan, Yüksek Lisans eğitimini ise 2006 yılında Carnegie Mellon Üniversitesi'nde Kamu Yönetimi Bölümü'nde tamamladı. Profesyonel iş yaşamına 1997 ile 2009 yılları arasında Hazine Müsteşarlığı Sigorta Denetleme Kurulu'nda, Sigorta Denetleme Uzmanı olarak başlayan Erdoğan, 2009 yılından itibaren Hazine Müsteşarlığı Sigorta Denetleme Kurulu Başkan Yardımcısı olarak görev yaptı. Ray Sigorta ailesine 2011 yılı itibarıyla İcra Kurulu Üyesi, Mali ve İdari işler Direktörü olarak katılan Koray Erdoğan, 1.1.2014 tarihinden itibaren Genel Müdür Yardımcılığı görevine atandı. Ayrıca Erdoğan, 2010 yılından itibaren Hacettepe Üniversitesi'nde Aktüerya Bilimleri Bölümü'nde Öğretim Görevlisi olarak görev alıyor.





zor anında hep yanında...

raysigorta.com.tr

RAY SİGORTA
VIENNA INSURANCE GROUP

Generali Grubu ‘En Akıllı’ şirketler listesinde

Dünyada sigorta sektörünün liderleri arasında yer alan İtalyan devi Generali, teknolojiyi sigorta çözümleri ile en etkin şekilde birleştirerek geliştirdiği yaratıcı projeleri ile yenilikçi ürün ve hizmetleriyle tanınıyor. MIT’nin (Massachusetts Teknoloji Enstitüsü) dünyanın en akıllı şirketleri listesinde yer verdiği Generali’yi, Tesla Motors, IBM, Apple, Google, Amazon, Space X gibi büyük fikirleri gerçek kılan teknoloji devleri ile yan yana getiren faktörler arasında yenilikçi teknoloji ve iş modellerini kullanmadaki öncülüğü ile bu alanda ortaya koyduğu uygulamalar yer alıyor.

Generali Grubu’nun Türkiye’de faaliyet gösteren şirketi Generali Sigorta’nın Genel Müdürü Mine Ayhan konu ile ilgili yaptığı açıklamada, “Generali’nin MIT’nin seçtiği en akıllı şirketler arasında yer alması aynı zamanda sigorta sektörünün teknoloji ile olan yakın bağını gözler önüne seriyor. Generali Sigorta olarak müşterimizin ihtiyaçlarını karşılamak üzere teknolojiyi referans alarak geliştirdiğimiz ‘basit&akıllı’ iş modeli ile Türkiye’de ‘Kolay Sigortacılık’ı başlattık. Hayatı kolaylaştıran ürün ve hizmetlerimiz yenilikçi teknoloji anlayışımızın en güçlü somut örnekleri arasında yer alıyor” sözlerine yer verdi.

Generali Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Petar Dobric ise yaptıkları yenilikçi yatırımlar ile tüm paydaşları için teknolojik ve akıllı çözümler üreterek hayatları kolaylaştırmayı amaçladıklarını ifade etti.


Mine Ayhan

Generali Grubu, ABD’nin bilim, mühendislik ve ekonomi konularındaki başarılarıyla tanınan ve dünyanın en iyi teknik üniversitesi olarak bilinen MIT’nin (Massachusetts Teknoloji Enstitüsü), dünyanın en akıllı 50 şirketi araştırmasında, sigorta sektöründen listeye giren tek şirket oldu.

'Yeni Jenerasyon Acenteler' Generali Sigorta ile kazanıyor

Bu ay Generali Sigorta’nın reklam yüzü ve aynı zamanda acente sahibi olan Şadi Tatlıtuğ ile röportaj gerçekleştirdik. Generali Sigorta’nın acentesini desteklediğini ve her konuda çözüm üretmek için yanında olduğunu söyleyen Tatlıtuğ, hem acente tecrübelerinden hem de acente olarak Generali Sigorta ile olan işbirliği sonrası kazanımlarından bahsetti.

Generali Sigorta’nın reklam yüzü olmak hayatınızı nasıl etkiledi?

Tabii ki çok keyifli etkileri oldu ve olmaya devam ediyor. Öncelikle büyük bir ilgi ile karşılaştım. Telefonda, sosyal medyada, pek çok tebrik mesajı aldım. Yolda karşılaştığım ya da beni tanıyan insanlardan keyifli geri dönüşler geldi. Sigorta acenteliği yaptığımı Generali Ali sayesinde daha çok kişi öğrenmiş oldu. Mesleki bilgi ve birikimimle birlikte oluşan bu pozitif tablo tabii ki mesleğime de katkı sağlayarak işlerimin artmasına sebep oldu.

Generali Sigorta ile birlikte üretiminiz nasıl gelişti?

Generali Sigorta hedef olarak gördüğü işlerde acentesini ciddi bir şekilde desteklemektedir. Bununla birlikte, diğer tüm işlerimizde acentesini dinleyen, sonuna kadar çözüm üretmeye çalışan bir şirkettir. Bu yapıcı yaklaşım sayesinde üretimimiz her geçen gün artmaktadır.

Acenteliğiniz ne zaman kuruldu ve nasıl bir ortaklık yapınız bulunuyor?

Tatlıtuğ Sigorta 2013 yılında kurulmuştur. Tek ortaklı bir yapıyla faaliyetlerini sürdürmektedir.

Sigorta acenteliği öncesinde, Şadi Tatlıtuğ olarak sektöre Ergo Sigorta Adana Bölge Müdürlüğünde Acente Temsilcisi olarak giriş yaptım. 6 yıllık kurumsal tecrübem ve işin mutfağında yetişmem sayesinde sektörün iki tarafını da tecrübe etme şansını elde ettim. Bu sayede hem müşterilerimle hem de çalıştığım şirketlerle çok daha pozitif bir iletişim kurabiliyorum.

Bireysel ve kurumsal kaç müşteriniz bulunuyor? Kurumsal müşterileriniz genelde hangi sektörlerde faaliyet gösteriyor? Kurumsal müşterilerinizin portföydeki oranlarını belirtebilir misiniz?

Yeni kurulmuş bir acentenin, sağlam temeller üzerinde yürümesinin en sağlıklı yolu bireysel müşterilerden geçmektedir. Tatlıtuğ Sigorta olarak portföyümüzün; yüzde 80’i bireysel ve küçük ölçekli firmalardır. Ancak hatırı sayılır bir prim üretimine ulaşmanın da kurumsal müşterilerle mümkün olduğunu biliyoruz. İkinci yılımızı tamamladığımız bu günlerde artan ticari tecrübemizle birlikte kurumsal müşteri ziyaretlerini de artırmış bulunmaktayız.


Şadi Tatlıtuğ

Generali’nin Yeni Nesil Acentesi olduğunuzda hayatınız ve iş yapışınızda ne gibi değişim oldu?

Generali Sigorta’nın Acente Modernizasyon Projesi kapsamında yapmış olduğu özel acente toplantıları ve sonrası devam eden eğitimler sayesinde teknolojiyi ve sosyal medyayı ticari hayatımızda da efektif olarak kullanmaya başladık.

Portföy dağılımınız ne şekildedir? Branşların portföydeki dağılım oranlarını belirtebilir misiniz?

Sektörün amiral gemisi olan kasko ve trafik branşları acenteliğimizin sadece yüzde 60’ına tekabül etmektedir. Oto-kaza üretimi dışında; yangın, sağlık, inşaat-all risk, konut, DASK, nakliyat ve tekne sigortası poliçelerimiz mevcuttur.

Müşteri sadakatinin hasar sürecindeki hizmet kalitesinden ve çabukluğundan geçtiğini bilen ve ona göre hizmet veren bir acenteyiz.

Yeni projeleriniz var mı?

Klasik acente satış yöntemlerinin mutlaka devam edeceğine, ancak fark yaratmak, çağı yakalamak ve en önemlisi de Y kuşağı olarak adlandırdığımız teknolojiye aşina kitleye hizmet verebilmek için teknolojiyi de iş süreçlerinde kullanan inovatif bir acente olunması gerektiğine inanıyorum. Tatlıtuğ Sigorta olarak konut poliçeleriyle ilgili farklı bir projemiz mevcut. Doğru zaman ve pozisyonu bekleyip yatırımımızı en efektif şekilde yapmaya hazırız.



Balayınız korku hikâyesine dönüşmesin

Düğün gecesi takılan ziynet eşyalarının çalınması, yani evlerine çeşitli sebeplerle gelecek zararlar ve akla getirilmek istenmeyen çeşitli nedenler, yeni evli çiftlerin balayı keyiflerine gölge düşürebiliyor. Generali Sigorta Stratejik Planlama ve İş Geliştirmeden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Petar Dobric yaptığı açıklamada, “Sektörün inovasyonda öncü sigorta şirketi olarak, müşterilerimizi hedeflerimizin merkezine koyduk. Her zaman kolay, hızlı ve uygun hizmetler sunmak gayretinde olduk. ‘Sigortanın Kolay Hali’ söylemimize uygun olarak amacımız müşterilerimizin sigorta ürün ve hizmetlerimize acentelerimiz, web sitemiz, 7/24 hizmet veren Kişisel Sigorta Danışmanlığı Hattı ile Kolayla mobil uygulamamız üzerinden kolaylıkla ulaşabilmesi. Uygun fiyatlı özel paketler halinde sunduğumuz ev sigortası ürünlerimiz ile ev sigortasının herkes tarafından ulaşılabilir olmasını amaçlarken, çiftlerin özel anlarının telaşı arasında çoğu zaman unuttukları ya da göz ardı ettikleri varlıklarını koruma altına almalarını kolaylaştırıyoruz” diyor.

EVİNİZ 3 DAKİKADA GÜVENCE ALTINDA

Generali Sigorta, çağrı merkezi ya da generali.com.tr üzerinden 7/24 Kişisel Sigorta Danışmanları aracılığıyla 1 dakikada teklif ve 3 dakika içerisinde ev sigortası poliçesi sunuyor. 45 liradan başlayan fiyatlarla Mini Evim ve Mini Evim Ekstra konut sigorta ürünleri ile çiftlerin evlerini, altın ve gümüş gibi değerli madenler ve nakit para, ipek halı, antika ya da sanat eserleri gibi özel parçalar ve elektronik eşya hırsızlığına karşı güvence altına alıyor. Ayrıca konutlarda sel, su baskını ve dahili su, yangın, cam kırılması ve elektrik hasarlarına karşı teminatlar içeren konut sigorta poliçeleri, asistans hizmetleri ile de yeni evli çiftlerin yaşayabileceği üzücü durumların etkisini hafifletiyor. Konut sigortası ürünleri kiracılar için de güvence sağlıyor. Ev sahiplerinin kendilerine ait konut ve ev eşyaları teminat altına alınırken, kiracılar için de ev eşyası güvencesi sunuluyor. Konut sigorta poliçesine istendiği takdirde ‘aile ferdi kaza’ teminatı eklenerek poliçe kapsamı genişletilebiliyor.


Petar Dobric

AIG, yat sigortalarında da fark yaratıyor

"Özel Gezi Teknesi Sigortası" ürünü ile sektörde farklılık yaratmaya devam eden AIG Sigorta, bu ürünü ile sektördeki kapasite problemine çözüm oluyor. AIG Sigorta Nakliyat Sigortaları Müdürü Ayça Kutay, bu sigorta türüyle yeni çözümler üreterek önemli bir adım atıldığını söyledi.

AIG Sigorta "Özel Gezi Teknesi Sigortası" ile farklılık yaratmaya devam ediyor. AIG Sigorta Nakliyat Sigortaları Müdürü Ayça Kutay, 2013'ten beri AIG Sigorta'nın sunduğu "Özel Gezi Teknesi Sigortası" ürünüyle farklılık yarattıklarını söyledi. Bu ürünün sektörde sağladığı yüksek kapasite, geniş sefer sahası ve ek teminatlarıyla büyük avantajlar sunduğunu belirten Ayça Kutay, "Türkiye sigorta piyasasında diğer ürünlerle mukayese edildiğinde 'Özel Gezi Teknesi Sigortası' bilgi, tecrübe ve hizmet kalitesiyle sigortalılar için büyük önem arz ediyor. AIG Sigorta olarak sektörde bu ürüne olan yoğun çalışmalarımız dikkat çekiyor" dedi.
"Özel Gezi Teknesi Sigortası" ürünü ile AIG'nin sektördeki kapasite problemini çözdüğünü ifade eden Kutay, özellikle büyük montanlı işlerde Türkiye piyasasına çözüm üreterek önemli bir adım atıldığını dile getirdi. "Bugüne kadar, AIG Acente Akademisi'nde yürütülen panellerde dağıtım kanallarımıza ulaşarak karşılıklı, market koşullarını ve sunulan hizmet kalitesini artırmaya yönelik değerlendirme fırsatları oluşturuldu" diyen Kutay şu şekilde konuştu:




Ayça Kutay

"2016 yılı içerisinde bu yönde sigortalı ihtiyaçlarını en etkili şekilde değerlendirmek üzere dağıtım kanallarımızın bu yönde birebir ulaşacağı detaylı bilgilendirme süreçlerine hız vereceğiz. Gelen tüm talepler; AIG Sigorta'nın hizmet standartlarıyla, tecrübeli teknik ekibi ile en kısa sürede değerlendirilecek. Tecrübeli kaptan ve mühendislerden oluşan Hasar Kontrol Mühendisliği Birimi (MLCE) ile dünya genelindeki tecrübelerini müşteri ve risk bazında paylaşmaya devam etmekte, özellikle diğer ürünlerde olduğu gibi hasar yönetimi, hasar önleme ve kontrol süreçleri ile birlikte müşteri hizmet anlayışı ile uzun soluklu ilişkiler inşa etmektedir."

İHTİYACA GÖRE SEÇENEKLER

"AIG Özel Gezi Teknesi Sigortası"nın tüm dünyada geçerli olduğuna değinen Ayça Kutay, bu ürünün teminat yelpazesi açısından çok geniş olduğunu ve yat bazında değerlendirme yaparak ihtiyaca göre seçenekler sunulduğunu da sözlerine ekledi. AIG Sigorta'nın farklılık yaratan ürününe ait teminatların üç alt kategoride ele alındığını söyleyen Kutay, teminatlar hakkında bilgi verdi: "Genel Teminatlar; Enstitü Yat Klozları, Savaş & Grev Teminatı, Kişisel Eşyalar, Yardımcı Botlar, Makine Hasarları, Çekme - Kurtarma, Sigortalı ve Misafirleri İçin Ferdi Kaza, Sigortasız Tekne Teminatı, Üçüncü Şahıs Sorumluluk Teminatı, Tedavi Masrafları, Çevre Kirliliği ve Hukuksal Koruma teminatı sağlanmaktadır.
Özel Teminatlar; Yat Üzerindeki Sanat Eserleri Teminatı, Geçici İkame Yat Kirası veya Makul Yaşam Giderleri Teminatları, Dıştan Takma Motorlar, Römork Teminatı, Moped ve Motosikletler Teminatı, Yarış Teminatı, Taşınma Teminatı, Rutin Bakım Onarım Teminatı, Enkaz Kaldırma, Arama & Kurtarma, Mürettebat Ferdi Kaza ve Mürettebat İçin İşveren Sorumluluk Teminatları sunulmaktadır.
Exclusive Teminatlar; Kamu Otoritesi Araçlarının Yata Verdiği Hasarlar, Yelken ve Kılıflar İçin Geçici Sökme ve Limanda Depolama Teminatı, Sigortalının kendi yatından başka bir yat kullanması sırasında oluşabilecek hasarlara karşı sorumluluk teminatları sağlanmaktadır."
AIG'nin ayrıca ağırlıklı olarak Avrupa ülkelerinin ilgili deniz yasaları gereği istenen yerel dillerinde basılmış olan sertifika ve poliçe taleplerine de çok hızlı bir şekilde geri dönüş sağladığını belirten Ayça Kutay, "İkame Tekne Kira Masrafları ve Ek Yaşam Giderleri teminatlarıyla, hasar oluşması durumunda, muadil bir teknenin kira masrafları ya da sigortalı ve ailesinin en yakın limana ulaşım ve konaklama masrafları poliçede kapsam içine alınarak asistans hizmeti olarak bilinen hizmetler de poliçe teminatı içinde yer alıyor" dedi.

"AIG EMEA Nakliyat Sigortaları Stratejik Planlama Toplantısı" İstanbul'da yapıldı

AIG Türkiye'nin ev sahipliğini yaptığı "AIG EMEA Nakliyat Sigortaları Stratejik Planlama Toplantısı" İstanbul'da gerçekleştirildi. Üç gün süren toplantıya EMEA içerisinde yer alan 25'i aşkın ülkenin Nakliyat Sigortaları Üst Düzey Yöneticileri, Nakliyat Hasar Yöneticileri, Ürün Sorumluları ile birlikte AIG Global Marine Başkanı Joe Trotti, AIG EMEA Marine Başkanı Kristof De Bremme'nin liderliğinde yaklaşık 40 kişi bir araya geldi.
Doğu Avrupa'dan da sorumlu olan Nakliyat Sigortaları Müdürü Ayça Kutay'ın "Türkiye'nin Ekonomik, Politik Açıdan Değerlendirilmesi ve Türkiye'de Sigorta Sektörü" kapsamlı sunumu ile başlayan toplantıya, dünya genelindeki ekonomik gelişmelerin nakliyat sigortaları üzerindeki etkileri, 2014 yılı ve 2015 yılı bazında yansımaları değerlendirildi. Toplantıda grup çalışmalarıyla detaylı olarak 2016 yılı itibarıyla beş yıllık stratejiler belirlendi.
AIG, dünya genelinde diğer ürünlerinde olduğu gibi nakliyat sigortaları kapsamında da sigortalıları ile uzun soluklu iş birlikteliğini mevcut ve yeni ürünleriyle artırarak devam ettirmek istediğinin mesajı verilerek özellikle nakliyat sigortaları alt branşlarında; Emtia, Sorumluluk, Proje Sigortaları, Gezi Tekneleri ve Tamamlayıcı Ürünler (DSU, CPM gibi) ile sigortalılarının geniş yelpazede yanlarında olduklarını belirttiler. Ekonominin Global anlamda gelişmesi dünyadaki yatırımcılarla birlikte Türk yatırımcılarına da büyük imkanlar sunduğunu ve bu kapsam dahilinde tüm riskleri için, "Çok Uluslu Master Programlar" oluşturularak hem teminat hem de ülkeler içerisindeki 100 yılı aşkın tecrübesi ile yaklaşık 130 ülkede faaliyet gösteren AIG Nakliyat Sigortalarında Hasar Kontrol Mühendisliği Birimi (MLCE) ile de sigortalılarına risk önleme konularında birçok ülkede düzenleyecekleri panel ve çalışmalarla danışmanlık çalışmalarına hız veriyor.


Kristof De Bremme





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.

Sompo Japan Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Shinobu Arimoto:

Sompo için Türkiye önemli ve stratejik bir ülke konumunda

Sompo Japan Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Shinobu Arimoto, sermayedarları olan Sompo Japan Nipponkoa için Türkiye'nin önemli ve stratejik bir ülke olduğunu vurguladı. Arimoto, "Sompo, bizden Türkiye'deki lider şirketlerden biri olmamızı ve hem buradaki bireylere hem de Türk Sigorta Sektörüne daha fazla katkı sağlamamızı bekliyor" dedi.

Sompo Japan Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Shinobu Arimoto, Sigortacı Gazetesi için Türk sigorta sektörünü değerlendirdi ve sorularımızı yanıtladı.

Fiba Sigorta'nın hisselerinin devralındığı ve unvanının Sompo Japan Sigorta olarak değiştiği 2011 yılından bu yana sektörde gerçekleşen değişimleri yorumlayan Arimoto, trafik ve kasko sigortalarının fiyatlandırılmasında serbest tarifeye geçilmesini olumlu bulduğunu belirtti.

Bu sayede kapasitelerini tam olarak gerçekleştirebildiklerini ifade eden Arimoto, bu değişim sonucunda aynı zamanda müşterilerine de istikrarlı fiyatlar sunabildiklerini kaydetti.

Sektördeki diğer değişimlerden de bahseden Arimoto, şunları söyledi: "Birçok özel banka, yakın zamanda uygulanmaya başlanacak sermaye yeterliliği ve zorlu pazar koşulları nedeniyle ana iş kollarına odaklanmayı tercih eder oldu. Bunların dışında, Türk sigorta sektörünün global pazarla uyum içinde olması ve şirketlerin sağlıklı kalması için birçok yeni düzenleme yapıldı. Bence tüm bu değişimler doğru birer hamleydi, bunların bizim için olumlu olduğuna inanıyorum."

'SERMAYEDARIMIZ TÜRKİYE'DEN MEMNUN'

Sermayedarları Sompo Japan Nipponkoa'nın Türkiye'deki varlığından memnun olduğunun altını çizen Arimoto, bu memnuniyetlerinin altında Sompo Japan Sigorta'nın sürdürülebilir bir büyüme sağlamasının yattığını dile getirdi. Sompo için Türkiye'nin önemli ve stratejik bir ülke olduğunu aktaran Arimoto, "Sompo Japan Nipponkoa, bizden Türkiye'deki lider şirketlerden biri olmamızı ve hem buradaki bireylere hem de Türk sigorta sektörüne daha fazla katkı sağlamamızı bekliyor" şeklinde konuştu.

Türkiye'de her zaman yeni fırsatlara açık olduklarını vurgulayan Arimoto, kendisine verilen en önemli görevlerden birinin de iyi koşullar altında yeni fırsatlar bulmak olduğunu, Sompo'nun global pazarda yüksek hedefler gözettiğini sözlerine ekledi.

'ÖNÜMÜZDEKİ DÖNEMDE ACENTE SAYIMIZI ARTIRACAĞIZ'

Önümüzdeki dönemde Sompo Japan Sigorta'nın ne gibi plan ve projeleri olduğunu sorduğumuz Shinobu Arimoto, sorumuzu şu şekilde yanıtladı: "Türk sigorta pazarı acenteler üzerine kurulu. Dolayısıyla biz de işbirliği geliştirebileceğimiz kalifiye acente sayımızı artırmak istiyoruz. Birlikte çalışması kolay sigorta şirketlerinden biri olduğumuza inancım tam. Acentelerle birlikte büyümek adına yeni teknolojiler ve sektördeki beklentileri aşan yenilikçi ürünler geliştireceğiz."

'SERMAYEDARIMIZIN GÜCÜYLE ÖNEMLİ PROJELERE İMZA ATTIK'

Sermayedarlarının Japonya'nın en büyük şirketlerinden biri olarak arkalarında olmasını da yorumlayan Arimoto, Sompo Japan Nipponkoa'nın kredi derecelendirme kurumlarından yüksek notlar aldığını hatırlattı. Sompo'nun Standard & Poor's ile A.M. Best'ten A+, Moody's'ten de A1 notuna sahip olduğunu aktaran Arimoto, "Sompo Japan Nipponkoa'nın toplam varlıkları 15 milyar dolar civarında, ayrıca çok iyi bir underwriting bilgisi var. Bu avantajlardan yararlanarak, Mayıs 2015 itibarıyla oto dışı branşlarda yüzde 36 oranında büyüdük. Ayrıca, iyi bir kredi notu ve underwriting bilgisi gerektiren kamu - özel sektör ortaklığı projelerine ve İstanbul'daki üçüncü havaalanı projesine katılmayı başardık" dedi.

Türk sigorta sektöründe beklediği değişimleri de anlatan Arimoto, tüketicileri korumak için yapılacak düzenlemelerin de katı olacağını ifade etti.

Sektör olarak daha şeffaf ve daha sorumlu olmaları gerektiğinden bahseden Arimoto, "Türk sigorta sektörünün Avrupa'yla paralel olması için Solvency II buraya da uyarlandığı zaman, küçük sigorta şirketlerinin değişmeden piyasada tutunabilmesi oldukça zorlaşacak. Bu açıdan, acenteler önemli müşterilerinin gözündeki değerlerini gözden geçirmeli ve bu değeri artırmak için çalışmalı" diye konuştu.

'SÜRDÜRÜLEBİLİR KÂRLILIĞIN ANAHTARI İSTİKRARLI YÖNETİM'

Sektörde ilk çeyrekte birçok şirket zarar etmişken, Sompo Japan Sigorta'nın hem büyümeyi hem de en kârlı beşinci şirket olmayı başarması üzerine sürdürülebilir kârlılık hakkındaki düşüncelerini aldığımız Arimoto, sözlerini şu şekilde tamamladı: "Hissedarlar ile şirket yönetimleri uzun vadeli bir vizyona ve hedefe sahip olmalı. Kısa vadeli sonuçlara göre bu amacı ve vizyonu sık sık değiştirmemeli. Bir başka deyişle, istikrarlı bir yönetim politikası oldukça önemli. Türkiye pazarı çok dinamik ve sürekli dalgalanan bir pazar olduğundan, sektör de uzun vadeli düşünmeli."



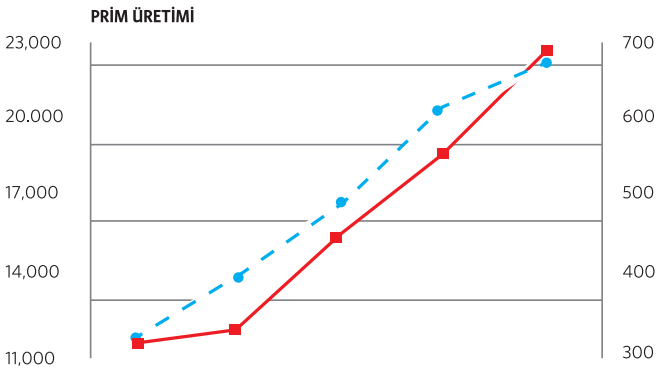
'BÜYÜME ORANLARIMIZ ORTALAMANIN ÜSTÜNDE'

Sompo Japan Sigorta'nın grup içerisindeki en iyi yönetim becerisine sahip şirketlerden biri olarak seçildiği bilgisini veren Yönetim Kurulu Başkanı Shinobu Arimoto, diğer Sompo iştiraklerine de yönetim becerilerini artırma konusunda destek olduklarına değindi. 2010 - 2014 yılları arasında yıllık bileşik büyüme oranlarının yüzde 21.1, sektörünse yüzde 17.6 olduğuna dikkat çeken Arimoto, aynı süreçte bileşik rasyolarının sektöre kıyasla çok daha düşük olduğunun altını çizdi. Arimoto, en stratejik ürünleri olan kasko sigortalarındaki pazar paylarının Mayıs 2015 sonunda yüzde 2.7'den yüzde 4.6'ya yükseldiğini de sözlerine ekledi.

'TÜRK SİGORTA SEKTÖRÜ GELECEK VAAT EDİYOR'

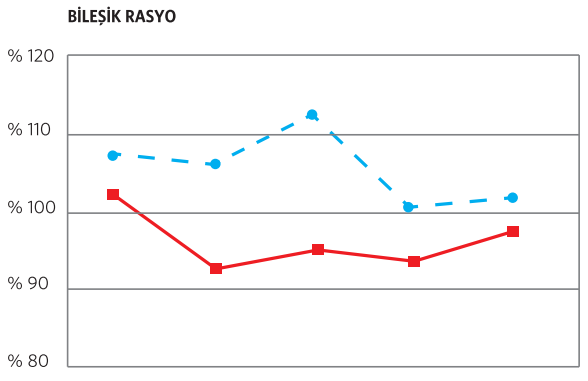
Türk sigorta sektörünün hâlâ büyüyen ve gelecek vaat eden bir pazar olduğuna inanan Sompo Japan Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Shinobu Arimoto, sözlerine şöyle devam etti: "Swiss Re'nin Sigma raporuna göre, 2014 yılında, gelişmiş ülkelerdeki hayat dışı sigorta sektörünün büyüme oranı sadece yüzde 1.8'ken, gelişmekte olan ülkelerde bu oran yüzde 8. Artık gelişmiş pazarlardan yüksek büyüme oranları bekleyemiyoruz. Bu açıdan bakıldığında, Türkiye hâlâ yabancı yatırımcılar için cazibesini koruyor."

PRİM ÜRETİMİ

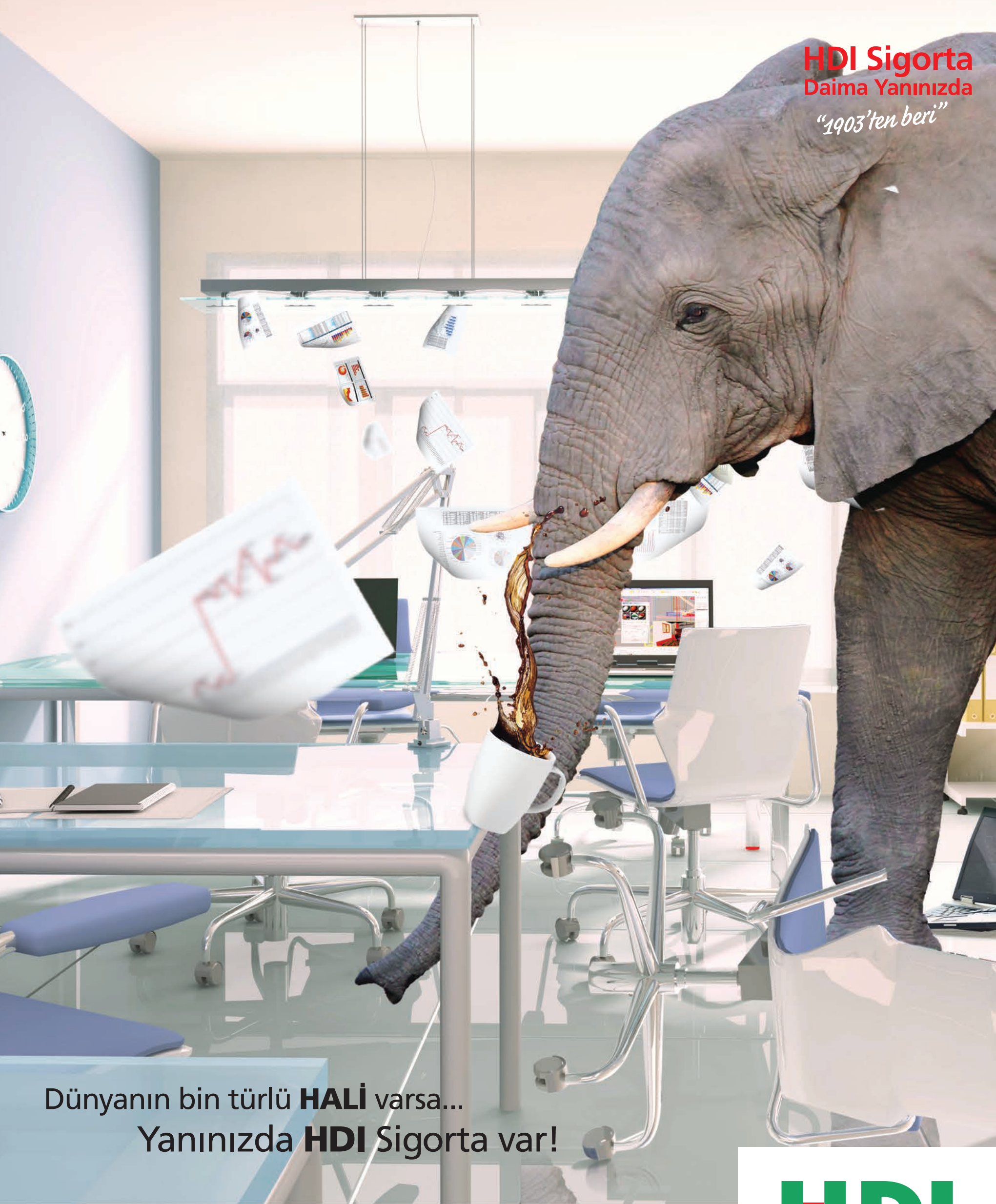


	2010	2011	2012	2013	2014
Sektör	11,528	14,015	16,692	20,305	22,107
Sompo	319	330	451	556	687

BİLEŞİK RASYO



	2010	2011	2012	2013	2014
Sektör	% 107.4	% 105.7	% 112.2	% 100.4	% 101.7
Sompo	% 102.1	% 92.2	% 95	% 93.5	% 97.5



Oldu ki aklınızda olmayan bir aksilik yaşadınız,
HDI Sigorta olarak İş Yeri Sigortası ürünlerimizle daima yanınızdayız.

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

HDI Sigorta

KOLAY HAT
444 8 434
HDI

www.hdisigorta.com.tr /hditurkiye

Işık Sigorta acenteleri ve Genel Müdürlük personeli iftarda buluştu

Işık Sigorta her yıl olduğu gibi bu yıl da yöneticileri, Genel Müdürlük personeli ve Marmara Bölge Müdürlüğü'ne bağlı tüm acenteleri ile geleneksel iftar programlarında bir araya geldi.







Temmuz ayında Zincirlikuyu Zorlu Center'ın güzide mekanlarından Alaçatı Muhallebicisi'nde gerçekleştirilen iftar programlarına Işık Sigorta Genel Müdürü Recep Koçak, Işık Sigorta'nın tüm Genel Müdürlük personeli ile Marmara Bölge Müdürlüğüne bağlı acenteler katıldı.



Acentelerle düzenlenen iftara katılan Işık Sigorta Genel Müdürü Recep Koçak, Işık Sigorta'nın acente ve çalışanları ile büyük bir aile olduğunu söyledi.

Işık Sigorta Genel Müdürü Recep Koçak, birlik beraberlik ve kardeşlik duygularının ön plana çıktığı Ramazan ayında düzenledikleri iftar programına iştirak eden tüm personele ve acentelere teşekkür etti.
Işık Sigorta'nın acente ve çalışanları ile birlikte büyük bir aile olduğunu söyleyen Koçak, her yıl olduğu gibi bu yıl da iftar vesilesi ile bir araya gelmekten çok memnun olduklarını söyledi.
Bu tür toplantıların birebir iletişimi sağlama açısından önemli olduğunu ifade eden Koçak, personel ve acentelerin motivasyonunu en üst düzeye çıkaracak, takım olmanın keyfini yaşatan bu tür etkinliklerin ekip ruhunu oluşturmak adına büyük önem taşıdığını sözlerine ekledi. Koçak, şirket denilen müessesenin görevleri aynı veya farklı bir grup insandan oluşan kurum olduğunu, buradaki en önemli noktanın bu insanlar arasında güzel bir iletişim sağlamak ve kalıcı bağlar oluşturabilmek yani kısaca güzel bir ezginin çıkması için aynı notaları çalabilmek olduğunu söyledi.
Acente ve şirket çalışanları arasındaki sıcak ilişkinin, şirket stratejilerinin gerçekleşmesindeki önemini vurgulayan Koçak, fırsat buldukça acenteleri ile bir araya gelmeye çalıştıklarını söyledi.
Yapılan iftar yemeklerinde Işık Sigorta'nın üretim politikası hakkında da kısa bir bilgi veren Recep Koçak, yıllardır ciro endeksli üretim yerine kârlılık endeksli üretim politikaları izlediklerini söyledi.
Bu politikaların acenteler tarafından benimsendiğini ve uygulandığını belirten Koçak, acentelerin kabul etmediği politikaların gerçekleşmesinin çok zor olacağını vurguladı. Bu politikalarından asla taviz vermelerinin mümkün olmadığını kaydeden Koçak, "Bu hedeflerimizin gerçekleşmesinde en büyük pay acenteler ve şirket çalışanlarına aittir. Özverili çalışmalarından dolayı acentelere ve şirket çalışanlarına teşekkür ederiz" dedi. Acenteler, çalışanlar ve yöneticiler arasındaki bağ ne kadar kuvvetli ise çıkarılan işin kalitesinin de o kadar yüksek olacağını söyleyen Koçak, bu tür birlikteliklerin öneminin altını çizdi.
İftar programlarına katılan tüm acente ve personelle yakından ilgilenen Koçak, fırsat buldukça, tüm Işık Sigorta çalışanlarının iyi ve kötü günlerinde yanlarında olmaya gayret gösterdiğini, bürosuna bizzat giderek ziyaret etmediği acentenin çok az olduğunu söyledi.



İftar programı Zorlu Center'daki Alaçatı Muhallebicisi'nde gerçekleştirildi.









Türk Nippon ilk çeyrekte sektör ortalamasının üç katı büyüdü

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, ilk çeyrekte sektörün elde ettiği sonuçlara dair yorumlarını paylaştı. Sektörün toplam prim üretiminin yılın ilk çeyreğinde yüzde 13.1'lik nominal bir artışla 7.9 milyar liraya ulaştığını aktaran Pamukçu, "2015 yılı mart ayı sonundaki enflasyona göre reel olarak yüzde 5.1'lik bir büyüme gerçekleşti. Hayat dışı branşlar toplamında büyüme nominalde yüzde 12.3, reelde ise yüzde 4.4 olarak kayıtlara geçti" şeklinde konuştu.

Yılın ilk çeyreğinde, yazılan brüt primler ele alındığında, 1.3 milyar lirayla en çok prim üretilen branşın kara araçları sorumluluk sigortaları olduğu bilgisini veren Pamukçu, sözlerine şöyle devam etti: "Bu branşı 1.2 milyar lirayla kasko sigortaları takip etti. Kasko sigortalarında geçen yılın aynı dönemine oranla reel anlamda yüzde 1.01'lik, kara araçları sorumluluk sigortalarındaysa yüzde 3.3'lük bir küçülme gerçekleşti. 2014 yılını 885 milyon lira teknik zararla kapatan trafik sigortaları geçen seneye göre küçüldü. Kasko sigortalarındaysa geçen sene sonunda 751 milyon lira, 2015 yılın ilk üç ayı sonunda ise 143 milyon lira teknik kâr elde edildi."

'KASKO VE TRAFİĞİN KONSOLİDE SONUÇLARA ETKİSİ OLUMSUZ'

Hayat dışı branşlardaki kârlılık açısından 2015 yılının ilk çeyreğini 2014 yılının ilk çeyreğiyle karşılaştıran Pamukçu şunları söyledi: "2014 yılı ilk çeyreğinde yüzde 9.2 oranında teknik kâr eden sigorta sektörünün, yine 2015 yılının aynı döneminde yüzde 4.9 teknik zarar ettiğini analiz ediyoruz. Kasko ve trafik sigortalarında teknik sonuçların olumsuz olması konsolide sonuçların da bu yönde olmasına yol açtı. Trafik sigortalarında 2014 yılının ilk çeyreğinde yüzde 17.2 olarak gerçekleşen teknik zarar, 2015 yılının aynı döneminde yüzde 68.5 olarak gerçekleşti. Kasko sigortalarındaysa, 2014 yılının ilk çeyreğinde yüzde 22.6 olan teknik kâr, 2015 yılının aynı döneminde yüzde 11.8 olarak kayıtlara geçti."

2015 yılının ilk çeyreğini kasko ve trafik sigortaları dışında da değerlendiren Pamukçu, hayat dışı prim üretiminin yüzde 16.9'unu oluşturan hayat / sağlık branşında yüzde 1.6 oranında teknik kâr görüldüğünü belirtti. Hayat dışı prim üretiminde yüzde 16.6 paya sahip yangın ve doğal afetler branşında yüzde 8.7'lik teknik kâr gerçekleştiğine değinen Pamukçu, mühendislik sigortalarındaysa teknik kârlılığın yüzde 19.9 olduğunu ifade etti. Dr. E. Baturalp Pamukçu, temel olarak oto sigortalarında geçmiş döneme göre görülen teknik kötüleşmenin, konsolide sonuçların da olumsuz olmasına yol açtığını vurguladı.

'KASKO SİGORTALARININ ÜRETİMDEKİ PAYI DÜŞTÜ'

Kasko sigortalarında, 2014 yılının ilk çeyreğinde yazılan primin 1.2 milyar lira olduğunu hatırlatan Pamukçu, 2015 yılının aynı döneminde yazılan primin yaklaşık 1.3 milyar lira olduğunu kaydetti. Kasko sigortalarında reel anlamda prim üretimindeki düşüş oranının yüzde 1.01 olarak gerçekleştiğini söyleyen Pamukçu, daha önce toplam hayat dışı sigorta prim üretiminin yüzde 19.7'sinin kasko sigortalarından sağlandığını, ancak 2015 yılının ilk çeyreğinde bu oranın yüzde 18.4'e gerilediğini dile getirdi.

"Kasko sigortalarında ilk çeyrek sonunda genel olarak görülen teknik kötüleşme konsolide sonuçların da olumsuz olmasına yön verdi. Bu branşta, 2014 yılının ilk çeyreğinde yüzde 22.6 olarak gerçekleşen teknik kâr, 2015 yılının aynı döneminde yüzde 11.8'e geriledi. Bu branşta temel olarak geçen sene ön planda tutulan risk seleksiyonu, riske uygun fiyatlama, doğru risk seçimi ve teknik kriterlerdeki değerlendirmelerin son dönemlerde genel anlamda uygulanmadığı gözlemleniyor" diyen Pamukçu, kasko sigortalarında görülen bu teknik eğilim yıl içinde de devam ederse ve üretimde küçülme görülürse, teknik sonuçların geçen seneden kötü olmasının kaçınılmaz olacağının altını çizdi.

'HEM IBNR'DAKİ ARTIŞ HEM EKSİK FİYATLAMA ZARARI KÖRÜKLEDİ'

Trafik sigortalarında 2014 yılının ilk çeyreğinde yüzde 17.2 olarak gerçekleşen teknik zararın 2015 yılının aynı döneminde yüzde 68.5 olduğuna dikkat çeken Pamukçu, "Bu branşta zararın 2015 yılının ilk çeyreğinde artarak devam ettiğini analiz ediyoruz. Geçen sene ilk üç ay sonunda 184 milyon lira olarak görülen teknik zarar, 2015 yılının ilk üç ayında 748 milyon lira olarak gerçekleşti" dedi.

Trafik sigortalarındaki zararın nedenlerinden biri olarak IBNR'daki artışı gösteren Pamukçu, sözlerini şöyle sürdürdü: "2015 yılının ilk üç aylık dönemi sonunda, 2014 yıl sonuna göre net IBNR tutarlarında belirgin bir artış oldu ve bu artış etkisinin en yoğun olarak görüldüğü branş trafik sigortalarıydı. IBNR rakamlarında ilk çeyrek sonunda görülen baz etkisi, yıl içinde teknik sonuçlar üzerinde azalacaktır."

IBNR baz etkisinin yanı sıra trafik sigortalarında hâlâ yetersiz, daha doğrusu eksik fiyatlama olduğundan bahseden Dr. E. Baturalp Pamukçu, bir yandan şirketlerin üzerlerinde taşıdıkları maliyetler artarken primlerin aynı oranlarda artmamasının ve bedeni tazminat ödemelerindeki devam eden artışın trafikteki zararı körüklediğini belirtti.

TÜRK NİPPON SİGORTA YÜZDE 43 ORANINDA BÜYÜDÜ

"Şirketimiz, 2015 yılının ilk üç ay sonuçları itibarıyla değerlendirildiğinde hedeflerinin üstüne çıktı. 2014 senesinde olduğu gibi bu sene de özellikle oto dışı branşlarda büyüme isteğimizi ilk üç ay sonunda rakamlarımıza başarılı bir şekilde yansıttık. Şirketimizin toplam prim üretim rakamlarını, 2015 yılının ilk üç ayını yine 2014 yılının aynı dönemiyle karşılaştırdığımızda yüzde 43 oranında büyüdüğünü gözlemliyoruz" diyen Pamukçu, Türk Nippon Sigorta'nın yılın ilk üç ayı sonunda sektör büyümesinin üç katından fazla bir büyüme gösterdiğini aktardı.

2015 yılı sonunda hedeflerinin ilk üç ay sonunda elde ettikleri büyüme oranını koruyarak prim üretim dağılımda oto dışı branşların payını ve kârlılığı daha da artırmak olduğunu ifade eden Pamukçu, sözlerini şöyle tamamladı: "Bütün bu gelişmelerin ve ilk üç aylık veriler ışığında 2015 yılı sonunda sigorta sektörünün konsolide sonuçlarındaki teknik kâr veya zarar gerçekleşmesi özellikle trafik ve kasko sigortalarındaki teknik sonuçlara paralel olacaktır. Bunun yanında bu branşları yangın ve doğal afetler branşının olumlu yönde etkileyeceğini düşünüyorum."

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, 2015 yılının ilk çeyreğinde geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 43 oranında büyüdüklerini ifade etti. Pamukçu, şirketin yılın ilk üç ayı sonunda sektör büyümesinin üç katından fazla bir büyüme gösterdiğini belirtti.



'TRAFİK SİGORTASI GENEL ŞARTLARI MÜŞTERİNİN LEHİNE'

1 Haziran 2015 itibarıyla yürürlüğe giren yeni Trafik Sigortası Genel Şartları'ndan da bahseden Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu şunları söyledi: "Yeni genel şartlarla araçlardaki değer düşüklüğü yeni bir teminat olarak tanımlandı, orijinal veya eşdeğer yedek parça kullanımına dair koşullar net olarak gösterildi, bedeni hasarlarda destekten yoksun kalma tazminatının hesaplanmasına baz teşkil edecek mortalite tablosu ile tazminat değerleme faiz oranı belirlendi. Yayınlanan bu genel şartlar, uygulamada belirsiz olan bazı noktaların netleşmesi ve standartlaştırılması açısından olumlu oldu. Bu ürünü satın alan kişiler için genel şartların yansıması olumlu olacaktır. Sektör içinse genel şartlarda belirtilen başlıkların bir kısmı hasar maliyetlerini artıracak unsurlar taşıyor."

Türk Nippon Sigorta'nın Konya Temsilciliği faaliyetine başladı

Türkiye genelinde Marmara, Güney ve Doğu Anadolu, Ege, Orta Anadolu ve Kurumsal Bölge olmak üzere beş Bölge Müdürlüğü ile hizmet veren Türk Nippon Sigorta, Konya'da yeni bir temsilcilik açtı. Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, yeni açılan ve Orta Anadolu Bölge Müdürlüğü'ne bağlı olarak faaliyet gösterecek olan Konya Temsilciliği ile ilgili olarak, "Her geçen gün daha da artan müşteri portföyümüzü daha iyi ve hızlı yönetebilmek, Konya ili ve çevresindeki potansiyel müşterilere birçok kanaldan ulaşabilmek için söz konusu lokasyonda yeni bir temsilcilik açma ihtiyacı duyduk" diye konuştu.

Pamukçu, şirketin büyüme hedefleri doğrultusunda güçlü acente kadrosuyla bölgedeki fırsatları doğru değerlendirerek, iş ortaklarına katkı sağlamaya ve şirket başarılarını daha üst noktaya taşımaya devam edeceklerinin altını çizdi.

Dubai Starr Sigorta'dan ELİT HASAR HİZMETİ

Dubai Starr Sigorta yepyeni bir hizmet daha sundu. Dubai Starr Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Murat Cem Çağlayan, Elit Hasar Hizmeti'nin sigortalılara, acentelere ve dolayısıyla Dubai Starr Sigorta'ya da birçok avantaj sağladığını belirtti.


Murat Cem Çağlayan

Dubai Starr Sigorta, Elit Hasar Hizmeti'ni 15 Haziran'da uygulamaya koydu. Kasko branşında hizmete giren Dubai Starr Elit Hasar Hizmeti, şirketin, hızlı hasar tespiti yaparak ve doğru hasarı zamanında ödeyerek uygulamakta olduğu hizmet anlayışını ekstra hizmetlerle besleyerek daha etkin hale getirmeyi ve buna bağlı olarak sigortalıların şirkete olan bağlılıklarını daha fazla pekiştirmeyi amaçlıyor. Dubai Starr Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Murat Cem Çağlayan, Elit Hasar Hizmeti'yle ilgili olarak, "Bu hizmet, tüm poliçelerde herhangi bir ek prim ödenmeden yer alacağından tüm sigortalılar Elit Hasar Hizmeti'nden istedikleri takdirde faydalanabilecekler. Ayrıca hizmetin başlama tarihinden önce düzenlenmiş, yaşamakta olan poliçeler için de hizmet geçerli olacak" dedi.

Çağlayan konuşmasını, "Elit Hasar Hizmeti'nin sigortalılara, acentelere ve dolayısıyla Dubai Starr Sigorta'ya sağladığı birçok avantaj bulunuyor. Bu hizmetin avantajlarından faydalanabilmek için sigortalıların yapması gereken tek şey, bu hizmet için oluşturulmuş servis ağında yer alan servise araçların çekilmesidir" şeklinde sürdürdü.

HEM SİGORTALILARA HEM ACENTELERE AVANTAJLAR

Murat Cem Çağlayan, Elit Hasar Hizmeti'nin sigortalılara sağladığı avantajları, hızlı hasar tespiti, hasarı onarmak için orijinal parça kullanılması, vale hizmeti, iki günü aşan onarımlarda sınırsız kiralık araç hizmeti, şoförlü araç temini, hasarsızlık indirim hakkının korunması, yapılan işçilikler için sertifikalı iki yıl garanti, birçok önemli ve büyük kuruluşta alınacak hizmetlerden indirim sağlanması olarak belirtti. Çağlayan hizmetin acentelere sağladığı avantajları da, "Bu hizmetin sigortalılarca kullanılmasını sağlayacak acenteler de dosya başına belirli bir puan kazanıp, kazandıkları bu puanları poliçe üretimleri esnasında sigortalıların lehine kullanabilecek" şeklinde ifade etti.





Dubai Starr Sigorta Hasar Genel Müdür Yardımcısı N. Sedat Özatalay tanıtım toplantılarında, Dubai Starr Sigorta olarak Elit Hasar Hizmeti'yle, halihazırda Dubai Starr Sigorta'nın sağladığı kaliteli ve beğeni kazanan hasar hizmetini destekleyerek, var olan müşterilerini kaybetmemek, hasar maliyetlerini hizmet kapsamında yer alan uygulamalar ile düşürmek, hasar faaliyetlerini daha efektif kontrol ederek denetlemek ve en önemlisi elde edilen kazanımları prim belirleme çalışması içinde sigortalı lehine kullanarak pazar payını artırmayı amaçladıklarını belirtti. Özatalay şunları söyledi: "Elit Hasar Hizmeti'mizin tüm paydaşlarına hedeflenen katkıların sağlanabilmesi için bu hizmetin gerçek sahipleri olan, başta değerli acentelerimiz olmak üzere tüm satış ekibimizin de görüşleri alınarak hizmetin temel taşları oluşturulmuştur.


Sedat Özatalay

Haziran ayı içinde ise tüm acentelerimizi bilgilendirmek için, Elit Hasar Hizmeti'mizin, sigortalılarımıza, şirketimize ve değerli acentelerimize sağlayacağı faydaları ile işleyiş sisteminin detaylarını içeren tanıtım toplantıları Bölge Müdürlüklerimizde düzenlenmiştir."

ACENTELERLE KAHVALTILI TOPLANTILARA DEVAM



Dubai Starr Sigorta'nın Avrupa ve Anadolu yakasındaki acenteleri, haziran ayında sabah kahvaltılarında bir araya geldi. Kahvaltı buluşmalarının güneşli günlere isabet etmesiyle, toplantılar daha keyifli geçti.



'YAZA MERHABA' PİKNİĞİ

Şirket çalışanları, Polonezköy'de Dubai Starr Sigorta'nın "Yaza Merhaba" pikniğinde güzel bir cumartesi geçirdiler. Yoğun temponun yorgunluğu atılırken, çalışanlar çeşitli etkinlikler ile keyifli saatler geçirdiler. Dubai Starr Sigorta tavla turnuvası şampiyonu belirlendi. Ekip bir sonraki etkinlik için program yapmaya başladı.

IUC

Hiç durmadan, Özenle
Değer üreterek...



Türkiye • France • Romania • Azerbaijan

www.iuc-group.com

SİGORTA SEKTÖRÜNÜN 2014 YILINDA VERDİĞİ TEMİNAT TUTARI GSYİH'NİN 44 KATINA ULAŞTI

76 trilyon liralık güvence

Sigorta Denetleme Kurulu, 2014 yılına ilişkin "Türkiye'de Sigortacılık ve Bireysel Emeklilik Faaliyetleri Hakkında Rapor"u yayınladı. Rapora göre, sigorta sektörü geçen yıl toplam 26 milyar lira prim üretimi gerçekleştirdi. Prim üretiminin 22.7 milyar liralık kısmı hayat dışı sigortalardan, 3.3 milyar liralık kısmı ise hayat sigortalarından elde edildi. Prim üretiminde hayat dışı branşların payı yüzde 87 olurken hayat dalının payı yüzde 13 düzeyinde gerçekleşti. Türkiye'de hayat dışı sigortaların geleneksel devam eden toplam prim üretimindeki ağırlığı 2014'te de değişmedi.

REEL PRİM ÜRETİMİ AZALDI

2014'te toplam prim üretimi, yıl içinde cari fiyatlarla yüzde 6.9 artmasına rağmen 1998 yılı sabit fiyatlarıyla yüzde 1.5 azaldı. Reel prim üretimi hayat dışı dallarda yüzde 0.1 arttı, hayat grubunda ise yüzde 11.2 geriledi. Sigorta sektörü, gelişmekte olan piyasalarda GSYİH'deki değişmelere aşırı duyarlılık gösteriyor. Kişi başına gelir yükseldikçe gelirden sigortaya ayrılan pay artıyor ve sonuçta prim üretimi ekonomiden daha hızlı büyüyor. Buna karşılık, gelirin azaldığı dönemlerde de sigortacılık, ekonomiden daha hızlı küçülüyor. Sigortacılık Türkiye'de de genel anlamda benzer bir durum sergilemekle birlikte, 2014 yılında ters yönde bir gelişme yaşandı ve GSYİH yüzde 2.87 artarken, sektör yüzde 1.5 küçüldü. Sonuçta toplam prim üretiminin GSYİH'ye oranı yüzde 1.51'den yüzde 1.45'e geriledi.

70.2 MİLYON POLİÇE

2014 yılında prim üretimindeki düşmeye karşın diğer göstergelere göre sigorta sektörü büyümeye devam etti. Yıl içinde 15.5 milyon adedi hayat ve 54.7 milyon adedi hayat dışı sigorta branşlarında olmak üzere toplam 70.2 milyon adet poliçe/sertifika düzenlendi. Bu durum, hayat dışı branşlarda yüzde 5.9, hayat dalında ise yüzde 0.7 artışa karşılık geliyor. Şirketler, düzenlenen poliçeler ve alınan primler karşılığında yıl içinde sigortalılara toplam 76.5 trilyon lira teminat sağladı. Toplam teminat tutarı 2013 yılına göre yüzde 21.82 yükseldi ve GSYİH'nin 44 katına yaklaştı. Bu rakamlar, sigorta sektörünün ekonomik istikrar ve büyüme için önemini ortaya koydu.

13.4 MİLYAR LİRA TAZMİNAT ÖDENDİ

Verilen teminatlar karşılığında şirketler tarafından 2014 yılında sigortalılar ile zarar görenlere 13.4 milyar lira net tazminat ödendi. Tazminat ödemesinin 10.9 milyar liralık kısmı hayat dışı sigortalarda, 2.5 milyar liralık kısmı ise hayat sigortasında yapıldı. Şirketlerin, riskin gerçekleşmesinde kusuru bulunan üçüncü kişilerden geri tahsil ettikleri tutarlar (sorumluluk sigortalarında teminat veren karşı sigorta şirketleri dahil) ile sovtaj gelirleri ilave edildiğinde, ödenen brüt tazminat tutarı 15.1 milyar liraya ulaştı.

BES'TE KATILIMCI SAYISI YÜZDE 23 ARTTI

Türkiye'de 2003'ün ikinci yarısında uygulamaya başlanan Bireysel Emeklilik Sistemi (BES), çift haneli büyüme trendini devam ettirdi. 31 Aralık 2014 itibarıyla sistemdeki katılımcı sayısı 5.1 milyon kişiye, akdedilen sözleşme sayısı da 5.8 milyon adede yaklaştı. Bu rakamlar, yıl içinde katılımcı sayısının yüzde 23, sözleşme sayısının ise yüzde 24 arttığını gösteriyor.
Geçen yıl sonu itibarıyla yürürlükte bulunan bireysel emeklilik sözleşmeleri için 2013 başından itibaren uygulanan devlet katkısı (2.8 milyar lira) ile toplam 31.2 milyar lira katkı payı ödendi, katılımcılara ait fonların değeri ise 37.8 milyar liraya ulaştı.

TARIMDA 532 MİLYON LİRA TAZMİNAT ÖDENDİ

Devlet destekli tarım sigortaları açısından tarafından sigorta yaptıran bina sahiplerine 481 milyar lira teminat verildi ve yıl içinde 1.9 milyon lira tazminat ödemesi yapıldı. DASK tarafından kuruluşundan 2014 sonuna kadar ödenen tazminat tutarı ise 160.2 milyon liraya ulaştı. Sistemde biriken fon tutarı 2014 sonunda 2.8 milyar liraya ulaştı, reasürans teminatı ile DASK'ın toplam ödeme gücü ise 12 milyar liraya yaklaştı.

Sigorta sektörü 2014 yılında düzenlenen 70.2 milyon poliçeyle 76.5 trilyon liralık teminat sağladı. Sektörün aktif büyüklüğü, 2014'te 81 milyar liraya ulaştı. Şirketler 2014'te konsolide bazda 1.47 milyar lira teknik kâr elde etti, bilanço kârları ise 1.4 milyar lira oldu.



1.4 MİLYAR LİRA BİLANÇO KÂRI

Şirketler, 2014 yılını konsolide bazda 1.47 milyar lira teknik kârla kapattı. Sektörde faaliyet gösteren toplam 63 sigorta, reasürans ve emeklilik şirketinden 29'u (18 hayat dışı, 3 hayat ve 8 hayat/emeklilik şirketi) 2014'te teknik zarar ederken, diğerleri faaliyetlerinden teknik kâr sağladı. Sektörün konsolide bilanço kârı da teknik kârlılığa benzer şekilde sonuçlandı. Şirketlerin 2014 sonunda toplam bilanço kârları 1.4 milyar lira oldu.

TEMİNAT BEŞ YILDA 2.5 KAT ARTTI

Yıl	Toplam teminat (TL)
2014	76.5 trilyon
2013	62.8 trilyon
2012	49.7 trilyon
2011	39.2 trilyon
2010	30.7 trilyon

Söz konusu tutarlara, sistemden ayrılan katılımcılar tarafından ödenen katkı payları ile bu kişilere geri ödenen fon tutarları dahil değil. Yıl içinde katılımcılara ait birikim ve devlet katkısı dahil ödenen katkı payındaki artış sırasıyla yüzde 44 ve yüzde 36 olarak gerçekleşti.

SİGORTALI KONUT SAYISI 6.8 MİLYON

Zorunlu deprem sigortasında, 2014 yılında olumlu sonuçlar elde edildi. Yılın sonu itibarıyla sigortalı konut sayısı 6.8 milyon adet, sigortalılık oranı ise yüzde 39 oldu. Doğal Afet Sigortaları Kurumu (DASK) da 2014 başarılı bir yıl oldu. Sistemde düzenlenen poliçe sayısı yüzde 21.8 artış göstererek, 1.1 milyon adede ulaştı, sigortalılardan 684 milyon lira prim tahsil edildi ve aynı tutarda da devlet tarafından sisteme prim katkısı yapıldı. Gerçekleşen hasarlar nedeniyle yıl içinde sigortalılara yapılan tazminat ödemesi ise 532 milyon lira olarak gerçekleşti.
Sigortacı, reasürans ve emeklilik şirketlerinin aktif büyüklüğü yüzde 26 artarak, 2014 sonunda 81 milyar liraya ulaştı. Aktif toplamı içinde hayat sigortalıları ile bireysel emeklilik katılımcılarına ait fon tutarı 40.1 milyar lira oldu.

80 BİN KİŞİYE İSTİHDAM

Türkiye'de sigorta, reasürans ve bireysel emeklilik şirketlerinde 2014 sonu itibarıyla toplam 19 bin 305 personel çalışıyor. Sektörde 15 bin 587 sigorta acentesi (gerçek/tüzel kişi) ile 30 bin 46 bireysel emeklilik aracısının, bin 305 sigorta eksperinin, 119 sigorta ve reasürans brokerinin (gerçek/tüzel kişi) ve 42 aktüerin (sözleşmeli/kadrolu) görev yaptığı dikkate alındığında, sigortacılık ve bireysel emeklilik sektörlerinin 80 binden fazla kişiye doğrudan istihdam sağladığı görüldü.

Doğal afetlerde ekonomik hasar azaldı, ölümler arttı

Munich Re'nin yayınladığı doğal afetler yarı yıl raporuna göre bu yılın ilk yarısında dünya çapında gerçekleşen sigortalı hasar 10 yıllık ortalamadan yüzde 56 daha düşük gerçekleşirken, aynı dönemde doğal afetlerden kaynaklanan can kayıpları ise neredeyse 3 kat arttı.

Munich Re'nin yayınladığı doğal afetler yarı yıl raporuna göre, küresel sigorta sektörünün 2015 yılının ilk yarısında doğal afetlerden kaynaklı kaybı 12 milyar dolar oldu. Bu rakam, doğal afet kaynaklı hasarların 10 yıllık ortalamasının (27 milyar dolar) yüzde 56 altında.
2015 yılının ilk yarısında ekonomik hasar ise 35 milyar dolar oldu. 10 yıllık (95 milyar dolar) ve 30 yıllık (64 milyar dolar) ortalamanın altına düştü.

ÇİN VE HİNDİSTAN'I SICAK NEPAL'İ DEPREM VURDU

2015'in ilk ve ikinci çeyreğinde meydana gelen sigortalı hasar ise, hem 10 yıllık (27 milyar dolar) hem de 30 yıllık (15 milyar dolar) ortalamanın altında gerçekleşti.
Kanada'nın bazı bölgelerinde ve ABD'nin kuzeydoğusunda yaşanan yoğun kar fırtınası, Nepal'deki yıkıcı depremler ve Asya'nın bazı bölgelerinde yılın ilk yarısında yaşanan sıcak hava dalgasının dâhil olduğu toplam küresel ekonomik hasar ise 35 milyar dolar seviyesinde gerçekleşti.
Yılın ilk yarısında meydana gelen en yüksek maliyetli doğal afet ise nisan ayında Nepal'de gerçekleşen 7.8 büyüklüğündeki deprem oldu. 8 bin 850 kişinin öldüğü depremde 4.5 milyar dolar toplam ekonomik hasar meydana geldi. Bu da gelişmekte olan ülkelerle gelişmiş ülkeler arasındaki sigortalılık oranı farkını gösteriyor.
Nepal'deki ekonomik hasarın sadece 140 milyon doları sigortalı, bu da yüzde 3.1'lik orana denk geliyor.
Nepal'de gerçekleşen ekonomik hasar, Nepal'in yıllık gayri safi yurtiçi hasılasının neredeyse dörtte birini oluşturuyor.
Sigorta sektörü açısından hasarın en ağır olduğu doğal afet 2015'in ilk yarısında ABD ve Kanada'da gerçekleşen şiddetli kış şartları oldu. 2.4 milyar dolarlık ekonomik kaybın yüzde 75'i olan 1.8 milyar dolarını sigorta sektörü gerçekleştirdi.

NEPAL DEPREMİNDE 8.850 KİŞİ HAYATINI KAYBETTİ

2015 yılında doğal afetlerden kaynaklı ölümler 2014 yılının ilk yarısındaki ölümlerden sayıca daha fazla. Ölümlerin 8 bin 850'si Nepal'deki depremden kaynaklanırken, Hindistan ve Pakistan'da ise sıcak hava dalgası nedeniyle 3 bin 600 kişi hayatını kaybetti. Çin'de gerçekleşen şiddetli fırtına ise 442 kişinin canını aldı.
Munich Re Yönetim Kurulu Üyesi ve Reasürans Operasyonları CEO'su Torsten Jeworrek konuyla ilgili şunları söyledi: "Yılın ilk yarısında yaşanan doğal afetler bir kere daha gösteriyor ki, özellikle gelişmekte olan ülkelerde doğal afetlerin zararlarını azaltacak önlemler alınmalı. İnsanların daha iyi korunmasını sağlamak ve zararı olabildiğince en düşük seviyede tutmak büyük önem taşıyor."
İlk yarıda 12 milyar dolarlık sigortalı hasar meydana gelirken, 2014 yılının ilk yarısında toplam 23 milyar dolar sigortalı hasar meydana gelmişti. 2015 yılının ilk iki çeyreğinde 16 bin 200 kişi hayatını kaybetti, geçen yılın aynı döneminde ise 2 bin 800 kişi hayatını kaybetmişti.
Avrupa'da ise Niklas kar fırtınası büyük hasarlara neden oldu. Yaşanan kar fırtınası toplamda 1.4 milyar dolarlık ekonomik kayba neden oldu, bunun yaklaşık 1 milyar doları ise sigortalı hasar. ABD'de gerçekleşen sigortalı hasar ise 8 milyar dolar.
Önümüzdeki aylarda büyük bir fırtına görülebileceğini söyleyen Munich Re Geo Risk Araştırmaları Başkanı Peter Höppe, bunda aşırı hava akımının etkili olabileceğini söylüyor. 2015 yılında Amerika'nın güneyinde şiddetli hava olayları, Kuzey Atlanta'da ise kasırga olaylarının yaşanabileceğini söyleyen Höppe, Hindistan ve Pakistan'daki sıcak hava dalgasının ise El Nino koşullarından kaynaklandığını belirtti.

2015 YILININ İLK YARISINDA GERÇEKLEŞEN DOĞAL AFETLER

	2015 ilk altı ay	2014 ilk altı ay	Son 10 yılda ilk 6 aylık ortalama	Son 30 yılda ilk 6 aylık ortalama
Gerçekleşen olay sayısı	510	520	440	330
Toplam hasar (milyon dolar)	35 000	60 000	95 000	64 000
Toplam sigortalı hasar (milyon dolar)	12 000	23 000	27 000	15 000
Can kaybı	16 200	2 800	46 000	27 000

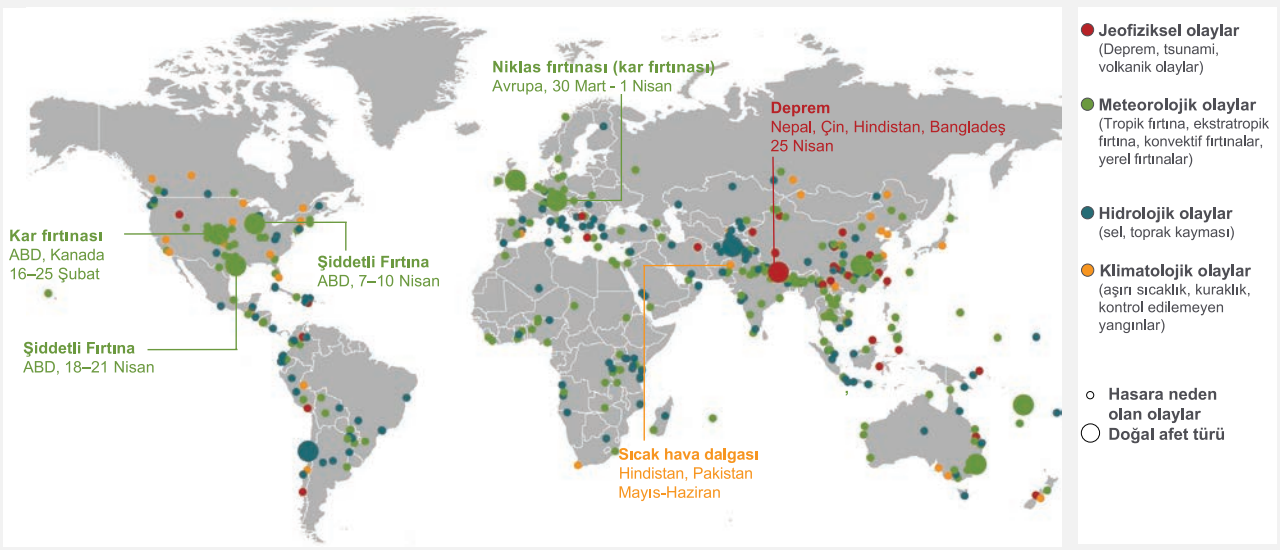
2015 YILININ İLK YARISINDA GERÇEKLEŞEN EN BÜYÜK BEŞ DOĞAL AFET

Tarih	Ülke	Olay	Ölü sayısı	Ekonomik hasar milyon dolar	Sigortalı hasar milyon dolar
25 Nisan	Nepal, Çin, Hindistan	Deprem	8.850	4.500	140
16-25 Şubat	ABD, Kanada	Kar fırtınası	39	2.400	1.800
23-26 Mart	Şili	Sel	31	1.500	500
30 Mart-1 Nisan	Avrupa	Kar fırtınası	11	1.400	1.000
07-10 Nisan	ABD	Fırtına	3	1.400	990



25 Nisan 2015 tarihinde Nepal'de gerçekleşen 7.8 büyüklüğündeki depremde 8 bin 600 kişi hayatını kaybetti ve 23 bin kişi yaralandı. Deprem sonucunda meydana gelen 4.5 milyar dolarlık ekonomik hasar, Nepal'in yıllık gayri safi yurtiçi hasılasının (19 milyar dolar) neredeyse dörtte birini oluşturuyor.

2015 Küresel sigortalı katastrofik hasar haritası





Avrupa İstatistik Kurumu Eurostat'ın yaptığı araştırmaya göre, 2060 yılında Avrupa Birliği'nde 65 yaş üstü, yani emekli her bir kişiye karşılık çalışan iki kişi olacağı açıklandı. Bu durumun ekonomi ve sosyal güvenlik üzerinde büyük yük oluşturacağı düşünülüyor.

2060'ta AB'de her bir emekliye karşı sadece iki calısan kalacak

Çalışan bireylerin geleceklerini huzurlu ve refah içinde yaşayabilmeleri için emekliliklerini planlamaları ve tasarruflarına doğru şekilde yön vermeleri gerekiyor. Gelişmiş ülkelerde tasarrufların büyük bir kısmını bireysel emeklilik yatırım fonları oluşturuyor ve ülke ekonomilerinin ihtiyaç duyduğu uzun vadeli kaynak ihtiyacını da bu fonlar karşılıyor. Özellikle dünya nüfusunun yaş ortalamasının artış trendi içinde olduğu düşünülürse yaşlılık döneminde bireylerin, sağlık ve bakım masraflarının artması öngörülüyor. Avrupa İstatistik Ofisi Eurostat tarafından yapılan araştırmaya göre, 2060 yılında AB'de 65 yaş ve üstü kişilerin, nüfusun yaklaşık üçte birini oluşturacağı ve 65 yaş üstü her bir bireye karşılık çalışan iki kişi olacağı açıklandı. Bu durumun ekonomi ve sosyal güvenlik sistemi üzerinde büyük bir yük yaratacağı düşünülüyor.

Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelere baktığımızda bu ülkelerdeki sosyal güvenlik sistemlerinin yüksek talebi karşılamakta yetersiz olduğu görülüyor. Sosyal güvenlik sisteminin yetersizliği ve yaşam sürelerinin uzaması, bireylerin emeklilik yıllarına yönelik planlama yaparak tasarrufta bulunmaları ihtiyacını ortaya çıkarıyor. Emeklilik fonlarının dünyadaki coğrafi dağılımına bakıldığında; fonların yüzde 61.6'sı ABD'de, yüzde 12.7'si İngiltere'de, yüzde 6.2'si Hollanda'da ve 5.4'ü Avustralya'da bulunuyor.

Bireysel Emeklilik Sistemi'nin (BES) temeli tasarrufa ve bu yolla oluşan fonların değerlendirilmesine dayanıyor. Şirketler, bu amaçla emeklilik fonları kurarak yatırımcının tercihlerine uygun seçenekler yaratıp, emeklilik planları oluşturulurken de katkı paylarının değerlendirilebileceği fonlarının seçiminde rehberlik ediyor.

BES'İN ÜLKELERDEKİ DURUMU

ABD'de bireysel emeklilik fonları 1990'dan beri her yıl ortalama olarak yüzde 13 oranında büyüme kaydediyor. Yapılan araştırmaya göre, ABD'de toplam bireysel emeklilik hesaplarındaki kaynakların yüzde 60'ının yatırım fonlarında olduğu biliniyor. Yaşlanma eğilimindeki nüfusa sahip olan AB ülkeleri, sosyal yardım bütçesini kıstıkça, bireysel emeklilik fonlarının daha da büyüdüğünü görüyoruz. AB ülkelerinde BES'e yönelik sağlanan vergi teşvikleri sisteme katılımı cazip hale getiriyor. Türkiye'de ise BES, mevcut kamu sosyal güvenlik sistemlerini tamamlayıcı nitelikte. Sistem, bugüne kadar herhangi bir sosyal güvenlik şemsiyesine dahil olmayanlara ve çalışmayanlara da emeklilik güvencesi sunuyor. Araştırmaya göre, bireylerin alışkanlıklarını değiştirebilecek ve Türkiye'de yatırım fonları endüstrisinin ve sermaye piyasalarının gelişiminde katkı sağlayacak en önemli faktörlerden birinin BES olduğu açıklandı. Türkiye'de BES, Avrupa ve Amerika uygulamaları incelenerek, her iki sistemin uygulamada başarılı ve pratik yönleri alınarak oluşturuldu.

BES'İN BÜYÜME POTANSİYELİ ÇOK YÜKSEK

Bireylerin tasarruflarının en etkin şekilde değerlendirilmesi için, global piyasa verilerini doğru yorumlamaları, aktif olarak varlıklarını yönetmeleri ve risk faktörlerini göz önünde bulundurmaları gerekiyor. Tasarruf sahiplerinin bu sistemi bireysel olarak uygulamaları mümkün olmamakla birlikte, bu noktada portföy yönetimi şirketleri devreye giriyor. Eurostat'ın yaptığı araştırmaya göre, profesyonel portföy yönetim şirketleri tarafından yönetilen fonlar bireylerin tasarruflarını değerlendirebilecekleri alternatif yöntemler içinde maliyeti en uygun olan yatırım araçlarıdır. Türkiye'deki emeklilik fonlarının büyüklüğü Avrupa ülkeleriyle karşılaştırıldığında oldukça düşük olsa da, kısa dönemde hızlı bir büyüme gösteren sistemin geleceğini umut vaat ettiği görülüyor. Piyasanın bu derece gelecek vaat etmesinin yanı sıra, yabancı yatırımcıların Türk sigorta sektörüne yönelik ilgisi de her geçen gün artıyor. Türkiye'de BES'e katılabilecek 18 yaşın üzerinde 43.6 milyon birey bulunuyor ve bu veri Türkiye'de BES'in büyüme potansiyelinin önemli bir göstergesi olarak kabul ediliyor.

BİREYSEL EMEKLİLİK FONLARININ YAYGINLAŞTIRILMASI GEREKİYOR

BES katılımcılarına uygulanan vergi indirimi ve emeklilik fonlarının vergi muafiyetiyle de önemli avantajlar sağlıyor. Gelişmiş ülkelerde fonlar ağırlıklı olarak hisse senetlerinden oluşurken, Türkiye'deki emeklilik yatırım fonlarının yüzde 72'si kamu borçlanma senetlerinden oluşuyor. Emeklilik fonlarının, sermaye piyasalarında finansal yeniliklerin meydana gelmesinde ve yeni yatırım araçlarının oluşumunda önemli bir faktör olduğu biliniyor.

Türkiye'de sermaye birikiminin oluşmasında ilk basamak olan BES, bireylerin tasarruf alışkanlıklarının geliştirilmesinde ve dolayısıyla ülke ekonomisinin kalkınması için uzun vadeli kaynak yaratılmasında çok büyük önem arz ediyor. Araştırmaya göre, katkı paylarının düzenli olarak ödenmesi ve fonların istikrarlı bir şekilde büyümesiyle gelecekte ciddi boyutlarda bir sermaye birikimi sağlanmış olacak. Yatırımcılar Türkiye'deki yatırımlarında uzun vadeli bakış açısını benimseyerek, portföylerinde hisse senetleri gibi değişken getirili finansal varlıklara verdikleri yeri artıracaklar.

BES'İN EKONOMİYE SAĞLADIĞI YARARLAR:

- Sosyal güvenlik kapsamının artmasını ve kamunun sosyal güvenlikten kaynaklanan yükünün azaltılmasını sağlamak.
- Finansal sisteme uzun vadeli fon arzının artmasıyla faiz oranlarının düşmesine, bunun sonucunda kamu kesiminin daha uzun vadeli ve düşük faiz oranından borçlanmasına olanak tanımak.
- Enflasyonla mücadeleye ve istikrarlı büyümeye olumlu katkı sağlamak.
- Kurumsal yatırım stratejileri ile piyasalardaki dalgalanmaları ve sermaye piyasalarını derinleştirmek.

BES'İN KATILIMCILARINA SAĞLADIĞI YARARLAR:

- Bireylerin yaşlılıklarında kullanmaları amacıyla, güvenli bir şekilde tasarruf yapmalarını sağlamak.
- Bu tasarrufları teşvik etmek, yatırıma yönlendirmek ve düzenlemek.
- Emekli aylığı ve toptan geri ödeme yoluyla katılımcılara emeklilik dönemlerinde ek gelir sağlanarak, refah düzeylerini artırmak.
- Ekonomiye kaynak yaratmak.
- İstihdamı artırmak.

TÜRKİYE

- İstihdam edilen 26 milyon kişi
- Emekli maaşı alan 11 milyon kişi

Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu 2014

Teknolojiye yatırım yapan sigorta şirketleri kazanıyor

Teknolojinin sunduğu imkanlarla farklı ve yeni sigorta ürünleri piyasaya sürülüyor. Sürüş alışkanlıklarına göre esnetilen araç sigortası ya da hafta sonu kayak keyfi için üretilen kişiselleştirilmiş ürünler gibi. Esnek ürün ve hizmetleri geliştiremeyen şirketleri ise geleneksel operasyonların yüksek giderleri nedeniyle zor günler bekliyor.

Geçtiğimiz yıllarda sigortacılık iş süreçlerine, özellikle sigorta acentelerinin ürünlerini daha hızlı ve verimli olarak satmalarını sağlayan yeni teknolojiler entegre edildi. Ancak, bu basit bilgi destekleri, sadece bir destek olmaktan öteye geçip, kapsamlı ve kompleks sigorta ürünlerinin oluşturulmasını sağlayacak inovatif çözümlerin yolunu açabilir. Sigortacılar, internet kullanarak iletişim masraflarını azaltabileceklerini, iş süreçlerinde zaman kazanabileceklerinin ve paylarını artırabileceklerinin anladılar. Peki, sigorta şirketleri teknolojinin onlara sunduğu tüm fırsatları değerlendiriyolar mı?

ESNEK ÜRÜN VE HİZMETLER YARATILMALI

Çoğu bankanın uzun süreden beri çok hızlı ticari işlem gerçekleştirebilen ve farklı arkaplan bilgilerinin kullanarak doğru iş kararları verebilen bilgisayar programları kullandığı biliniyor. Bankalar, internet platformunu ve müşteriler hakkında sahip olduğu kendi verileri daha fazla



kullanarak kurumlar ve bireyler hakkında risk analizi yapabiliyor ve bu sayede daha iyi kararlar veriyor. Aynı zamanda, banka kullanıcılarının büyük bir kısmı istedikleri yerde ve zamanda bankacılık işlemlerini kolaylıkla gerçekleştirmelerini sağlayan mobil bankacılık sistemini kullanıyor. Gelişmiş ülkelerde çoğu bankacılık işlemi çevirimiçi ve mobil platformlardan gerçekleştiriliyor.
Sigorta şirketlerine gelince... Bilindiği üzere, sigorta şirketleri yeni ürünler yaratırken aritmetik modelleri kullanıyorlardı. Günümüzde de aritmetik modeller kullanılsa da bu modellere internetten alınan ve şirketlerin kendi depoladıkları bilgiler de ekleniyor ve bu sayede yeni ürünler yaratılırken, eski ürünler de ihtiyaçlara göre modifiye edilebiliyor. Gün geçtikçe sigortacılar hafta sonu kayak sigortası ya da sürüş şekillerine ve gidilen kilometreye göre değişen sigortalar gibi yeni modeller ortaya çıkarıyor. Yeni ve esnek ürünler, hizmetler ve dağıtım modelleri (mobil cihazlar gibi) yaratamayan şirketlerin, geleneksel operasyonların yüksek giderleri nedeniyle piyasada uzun süre barınamayacağı düşünülüyor.

SİGORTACILAR 'BEĞEN' TUŞLARINI NASIL KULLANABİLİR?



Sigorta şirketlerinin sayfaları sosyal ağlarda yüksek sayıda 'beğen'iliyor ve içerikleri yaygın olarak paylaşılıyor. Ancak, şirketlerin çoğu bunları nasıl kâra çevireceklerini ya da dijitalizasyonun işlerine nasıl fayda sağlayacağını tam olarak anlamıyor. Günümüzde, kullanıcılar hizmetlerin ve ürünlerin ihtiyaçlarına uygun olmasını bekliyor (kitle pazarlamacılığı). 'Beğen' tıkları şirketler için önemli bir bilgi kaynağı olsa da doğru iş kararları verebilmek için yeterli olmuyor. Dijital teknolojilerin, sigorta şirketlerinin iş süreçlerini geliştirdiğini kanıtlayan sayısız örnek bulunuyor. Sağlık sigortası şirketleri, dijital olanaklar sayesinde sigortalıların durumlarını gözlemleyerek müşterilerinin daha sağlık seviyelerini ve daha aktif hayatlar yaşamasını destekliyor. Sigorta şirketleri hizmet satış şekillerini değiştiriyor ve daha verimli olan ve müşterilerin istedikleri hizmeti istedikleri zaman almalarına izin veren dijital kanallara yöneliyor. Bu kanallar aynı zamanda iş süreçlerinde verimi de ciddi ölçüde yükseltiyor. Dijital teknolojilere yatırım yapmakta geç kalan ya da bu konuda kaynak ayırmayan sigorta şirketleri ise yüksek işletim masrafları ile karşılaşıp piyasadan çekilmek zorunda kalıyor.
Sigorta pazarında öne geçmek sadece fiyat savaşlarıyla olmuyor. Şirketlerin, öncelikle mevcut müşterilerinin isteklerini analiz etmesi ve müşterilerin sigorta şirketlerinden asıl istediği hizmetleri bulması gerekiyor. Günümüzün teknolojileri bu analizleri yaparak tamamen yeni ürünler oluşturacak düzeyde ve bunu ilk kullanan sigorta şirketleri pazarda büyük avantaj elde edip kârlılıklarını artırırken, diğer şirketler de bu şirketleri taklit etmeye başlayacak. Yeni teknolojiler, genç sürücüler, birden fazla aracı olanlar, kırsal kesimdeki sürücüler, araçlarını nadir kullananlar için yeni ürünler oluşturulmasına yardımcı olabilir. Ancak ne olursa olsun, buradaki en önemli madde her zaman müşterilerle iletişim olacak. Bunun nedeni ise sigorta şirketlerinin müşterileri ile yıl içinde çok kısıtlı teması olması.

TEKNOLOJİYE AYAK UYDURAMAYAN KAYBEDİYOR

Teknolojinin gelişimiyle sektörler tamamen değişmeye başlıyor. Örnek olarak video ve müzik dağıtım kanalları neredeyse tamamen baştan yapılandırılmış durumda (iTunes, Amazon, YouTube, Netflix vb.). Bu sektörlerde gördüğümüz gibi, hızlı bir şekilde değişime ayak uyduramayan kuruluşlar piyasadan sırayla çekiliyor. Sigorta şirketleri ise teknolojinin getirdiği potansiyel fırsatların farkında ve bunu yeni ürünler geliştirmek, mevcut ürünleri yenilemek ve dağıtım kanallarını optimize etmek için kullanıyorlar. Ancak, kullanıcıların yeni iletişim dünyasındaki finansal hizmetlere açıklığı ve kullanıcıların iletişimi güçlü bankaları tercih nedenlerine bakıldığında, bankacılık sektörünün, müşteri hizmetlerinde sigortacıların çok daha ilerisinde olduğu ortaya çıkıyor. Yapılan işlem sayısı oranı olarak da banka müşterileri, sigorta müşterilerinden yukarıda yer alıyor. Sigortacılar, müşterileri ile yalnızca poliçe kesilirken/yenilenirken, genellikle yıl sonunda yapılan ödemeler sırasında ve kaza anlarında temas ediyor. Bankalarda ise durum oldukça farklı çünkü, banka müşterileri bir günde sigorta müşterilerinin bir yılda yaptığından daha fazla işlem yapabiliyor. Günümüzde teknolojiyi efektif kullanmayı öğrenen banka sektörünün müşteri ilişkileri konusunda sigorta sektörüne fark attığı ortada.
Sigorta şirketleri için asıl problem müşterilerle çok az noktada temas edilmesi ve bunun müşteriler ile şirketler arasındaki iletişimi zayıf kılması. Bu nedenle sigorta şirketlerinin müşterileri ile ilişki ve temaslarını bankalar seviyesinde artırmaları için müşterilerine sundukları alternatif hizmetler ile iş süreçlerinde kullanılabilecek veriler toplamaları ve sundukları hizmetlerini müşteri ihtiyaçlarına göre yapılandırmaya hızlı bir biçimde başlamaları gerekiyor.

YENİ KANALLAR, YENİ ÜRÜNLER

'Sürdükçe öde' gibi sigorta hizmetleri, araçların sürülüş biçimlerini ve ne kadar kullanıldıklarını dikkate alıyor. Sağlık sigortalarında ise şirketler, müşterilerinin sağlık durumlarını dijital yollardan takip edip, daha aktif hayatlar yaşamaları için müşterilerine destek oluyor. Dijital dağıtım kanalları bunun gibi hizmetlerin önünü açıyor.

TELEMETRİ UYGULAMASI SİGORTACILIĞA YENİ BİR BOYUT KATIYOR

Telemetri sürücülerin trafikteki sürüş alışkanlıklarına dinamik bir bakış açısı sağlıyor. En basit anlamıyla sürücünün katettiği kilometreleri kaydeden bu sistem, aynı zamanda, sürücülerin sürüş alışkanlıkları ve sürüş stilleri hakkında oldukça detaylı ve değerli bilgiyi ortaya çıkarabiliyor. Sigortacılar bugüne kadar, müşterilerinin sürüş şekilleri hakkında sadece bilgi kırıntılarına sahipken, yeni telemetri teknolojisi ile bu dönem tamamen kapanıyor. Bu sadece sürüş stilleri hakkında bilgi sağlamakla kalmıyor, sürücüler hakkında da sigorta şirketlerinin değerlendirmeler yapabilmesine olanak tanıyor. Sürücüler hakkında elde edilen bu bilgiler yeni ürünler ortaya çıkarılması için büyük önem teşkil ediyor.
Telemetri ve diğer yeni teknolojiler sigorta şirketlerinin giderlerini büyük ölçüde azaltabiliyor. Bu teknolojiler yeni müşteri kazanmayı ciddi oranda kolaylaştırıyor. Örnek olarak, potansiyel müşteriler, mobil uygulamalar yardımıyla sigorta şirketlerinin ürünlerinden kazanacakları faydaları, poliçeyi imzalamadan önce akıllı telefonlarından görebiliyor.
Telemetri sayesinde raporlanan hasar miktarları da ciddi ölçüde azaltılabiliyor. Telemetri kullanan pazarlarda görüldüğü gibi, bilgileri anında kaydeden ve sigorta şirketlerine yollayan bir cihazın araçta olması, tazminat taleplerini ciddi oranda azaltıyor.

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



SÜRÜCÜSÜZ ARAÇLARIN SÜRÜCÜLÜ ARAÇLARA GÖRE ÇOK DAHA GÜVENLİ OLMASI BEKLENİYOR. ANCAK BİLGİSAYARIN KAZA ANINDA NASIL TERCİH YAPACAĞI ÖNEMLİ BİR TARTIŞMA KONUSU.

SÜRÜCÜSÜZ ARAÇLAR PRİMLERİ DÜŞÜRECEK

Sürücüsüz araçlar gibi yeni teknolojilerin, hasar frekansını ve dolayısıyla sigorta primlerini düşürmesi bekleniyor. Ancak KPMG'nin araştırmasına göre, hayat dışı sigorta şirketlerinin çoğu, önümüzdeki 10 yıl içinde sürücüsüz araçların oto sigortası üzerinde etkili olacağını düşünmüyor. Bu nedenle de henüz sürücüsüz araçlara uygulanmış sigorta ürünleri geliştirilmiyor. KPMG Aktüerya ve Sigorta Risk Uzmanı Jerry Albright'a göre ise, sürücüsüz araçların otomotiv dünyasına etkisi beklenenden hızlı olacak.

Bir dakika düşünelim: Tren raylarının üzerinde çocuğunuzla yürüyüşe çıkmışsınız. Tam o sırada karşıdan gelmekte olan trenin raydan çıktığını gördünüz. Siz tam ray hattını değiştirecek anahtarın önünde dururken bir tarafınızda içi hıncahınç öğrencilerle dolu bir okul otobüsü var. Süper! Ne de olsa ray hattını değiştirmeniz mümkün. Ama diğer taraftaki raylara baktığınızda çocuğunuzun telaştan raylara düştüğünü ve kalkmayı başaramadığını görüyorsunuz. Anahtarı bir otobüs dolusu çocuğu mu kurtarmak için kullanacaksınız yoksa kendi çocuğunuzu mu?

Felsefede bu çeşit problemler, "Tramvay Problemi" olarak adlandırılıyor. Tramvay Problemleri, felsefenin etik tartışmaları arasında yer alıyor ve bu tür sorulara vereceğiniz tepki dünya görüşünüzü simgeliyor. Konuyu 21. yüzyıla taşıdığımızda modern bir şekilde yorumlayabiliyoruz: Sürücüsüz arabalar.

Google'ın sürücüsüz arabaları şimdiden Amerika'da 2.7 milyon kilometre yol aldı ve şirketin belirttiği üzere henüz hiç kazaya neden olmadı. Volvo, 2017 itibarıyla İsveç yollarında sürücüsüz arabalarını piyasaya sunacaklarını bildirdi. Amerikalı mucit ve girişimci Elon Musk, teknolojinin bu yaz ana yollara uygun tekerlek modeli hazırlayıp



sürücüsüz ağır vasıtaların yollara düşmesinin yakın olduğunu söylüyor. Musk'a göre, bu sürücüsüz arabalar sürücülü arabalara nazaran 10 kat daha güvenli olacak.

TEKNOLOJİ HAZIR OLABİLİR AMA İNSANLIK HAZIR MI?

Google'ın sürücüsüz arabaları şimdiden virajlı yollar gibi gerçek dünyanın tehlikelerine karşı hazırlıklı. Ama bazı durumlarda bir çarpışmanın gerçekleşmesi kaçınılmaz oluyor. Hâlihazırda sürücüsüz arabaların, Google'ın karşıdaki sürücüleri suçlu kabul ettiği, küçük çaplı çarpışmaları oldu. Sürücüsüz araçların neden olduğu kazalarla ilgili çeşitli tartışmalar başladı. Örneğin, bir Google arabası ya da güvenli bir Volvo düz bir duvara çarpma ile trafikte çarpışmaya neden olma arasında nasıl bir seçim yapabilecek? Bilgisayarların saliseler içinde karar verme yetisine sahip olduğu biliniyor. Öyleyse, sürücüsüz aracın saliseler içinde öndeki arabayı tarayıp belleğine koymak ve arabanın içinde kaç kişi olduğunu belirlemek için de zamanı olacak. Ama kendi kullanıcıları için daha hayırlı olacak tercihi yapmayı becerebilecekler mi? Ya da daha az zarar verecek yolu seçebilecekler mi? İçi öğrenci dolu bir okul otobüsüne çarpmayı engellemek için direksiyonu duvara kırıp kendi sürücüsüne zarar verecek mi? Hangi seçeneğin aracın sahibi için daha iyi olduğuna nasıl karar verecek?

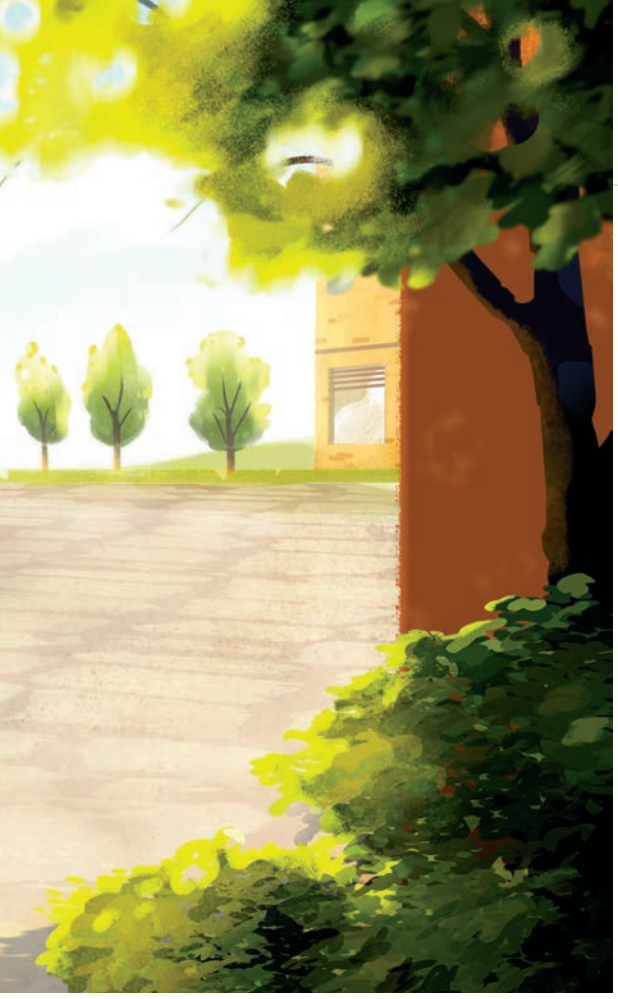
Konuyla ilgili araştırma yapan Birmingham Alabama Üniversitesi'nin yeni mezunlarından Amenn Barghi, konuyla ilgili olarak, "Buradaki önceliği, pragmatizm [1] ve etik arasındaki seçimimiz belirleyecektir. Bunun ahlaksal bir ikilemden farkı yoktur" dedi. 2015 yılında ulusal şampiyonluğu kazanan aynı üniversitenin "Bioetics Bowl" takım lideri olan Barghi, ebola virüsü için klinik deneyler gerçekleştirmek gibi ya da iki insanı birbirine âşık etmek için ilaç kullanımı gibi etik konularda tartışmalar gerçekleştirdi. Takım geçen yıl Ethics Bowl yarışmasında sürücüsüz araçlarla alakalı sorunları tartıştı. Tartışılan soruların başında, sürücüsüz araçların geleneksel arabalardan daha güvenli olması durumunda devletin insanlara araba kullanmayı yasaklayıp

Duygu Tardü
duygu@sigortacigazetesi.com.tr



SİGORTA ŞİRKETLERİ NE YAPACAK?

KPMG'nin hazırladığı "Era of Autonomous Vehicles Survey" adlı araştırmaya göre, hayat dışı sigorta şirketlerinin çoğu, önümüzdeki 10 yıl içinde sürücüsüz araçların oto sigortası üzerinde etkili olacağını düşünmüyor ve bu nedenle de henüz sürücüsüz araçlara uygulanmış sigorta ürünleri geliştirmiyorlar. Aynı zamanda birçok sigorta yöneticisi de, devletin sürücüsüz araçları piyasaya sunması için henüz erken olduğunu belirtiyor. Yöneticilerin yüzde 42'si önümüzdeki 10 yıl içerisinde sürücüsüz araçların meslekleri üzerinde önemli etkileri olacağını düşünürken, yüzde 84'ü 2025'e kadar hatırı sayılır bir değişiklik yaratmayacağını düşünüyor. Araştırmaya katılan sigortacıların yüzde 74'ü sürücüsüz araç kullanımı için hazır değil. Bununla birlikte katılımcıların yüzde 55'i sürücüsüz araç kullanımına geçişin yöneticiler tarafından engelleneceğine inanıyor. KPMG Aktüerya ve Sigorta Risk Uzmanı Jerry Albright araştırmayla ilgili olarak, "Sürücüsüz araçların otomotiv dünyasına etkisi beklenenden hızlı olacak" dedi. Albright'a göre, sürücüsüz araçlar gibi yeni teknolojilerin, hasar frekansını ve dolayısıyla sigorta primlerini düşürmesi bekleniyor. Bunun yanı sıra KPMG, UBER gibi yeni popülerleşen ticari oto hizmetlerinin oto sigortasının büyük kısmını oluşturacağını düşünüyor.



yasaklayamayacağı geldi. Sorunun cevabıysa kısaca "evet" olarak belirdi.

PEKİ ŞİMDİ KİM HAKLI?

Peki, kendi sürücüsüz arabanız diğer insanları kurtarmak adına sizi öldürmeye programlanabilir mi? Barghi burada iki farklı felsefi görüş ortaya çıktığını söylüyor: "Pragmatizm bize her zaman mümkün olan en çok sayıda insanı mutlu etmek için ne yapmamız gerekiyorsa onu yapmamız gerektiğini söyler. Eğer araç düz bir duvara doğru sürme ya da karşıdan gelen otobüsün üstüne gitme arasında kalırsa, duvara sürmeye programlanmış olacaktır. Sürücüsüz arabaların kendi sürücüsünü feda etmeye programlanmaması gerekir. Tren probleminde neyi seçersen seç, aracın sahibine pragmatizme mi yoksa etiğe mi önem verdiği sorularak karar verilmeli. Pragmatik düşünce seçilirse tekrardan kural pragmatizminin mi yoksa eylem pragmatizminin mi tercih edileceği sorunu gündeme gelir. Kurallara dayalı pragmatizm, her zaman en çok kişiye fayda sağlayan yolu tercih etmemizi söyler. Bu durum tren problemi için kolay bir cevap olacaktır. Çoğunluğun çıkarlarını tespit et ve uygula! Ama eylem pragmatizmini seçecek olursak, her bir bireyin eylemlerini teker teker incelemek ve hangi durumun daha adil olacağını belirlememiz gerekecektir. Olay böylece içinden çıkılmaz felsefi bir boyuta ulaşmış olur."
UAB profesörlerinden Gregory Pence, "Ama bir bilgisayar tüm bunların yargısına varmaya programlanamaz. Biz bunu etik tarihini okuyarak kavrayabiliriz. Vicdan ya da Aziz Thomas'a dayalı Hristiyanlık etiği uzun yıllar boyunca tüm tıbbi problemlere tavsiyelerle çözüm bulmaya çalıştı. Aynımış gibi görülen her farklı durumda başarısızlığa uğradı; çünkü tıbbın çözümü sürekli değişir" şeklinde görüş bildirdi.

EN KÖTÜSÜNE HAZIRLANMAK

UAB takımı zamanını gelecekte olacağı ön görülen felsefi sorunlara çözüm arayarak geçiriyor. Grubun başkanlığını tıbbi ahlakbilimci Pence üstleniyor. Barghi'nin cevabına göre hangi durumu seçersen seç, şeytanın avukatı oynanacak. Barghi, konunun felsefi kısmı aşılınca, gerçek hayatla ilgili tartışmaların başlayacağı görüşünde: "Konuyu en kapsamlı şekliyle anlamak için tüm olasılıkları gözden geçirmeli, tüm olası koşullarda nelerle karşılaşacağımızı hesaplamalıyız. Bazen birkaç gün içinde tüm ahlaki görüşümüzü değiştirebiliriz. Şimdi seçimlerimizin felsefi boyutlarını tartışıyoruz. Sonrasında hastaların tedavisi, sigorta poliçesi kapsamını belirleme gibi gerçek dünyaya etki edecek sorunlara çözüm arayışına geçebileceğiz."

[1] Felsefede, faydacılık, pratik sonuçlara yönelik düşünme biçimi.



CREDIT AGRICOLE YUNANİSTAN PAZARINDAN ÇIKTI

Fransa'nın önde gelen bankalarından Credit Agricole, Yunanistan'daki sigorta operasyonunu Bulgaristan merkezli sigorta şirketi Euroins'e sattı. Ancak Credit Agricole satış bedelini açıklamadı. Euroins, Yunanistan'da faaliyet gösteren Credit Agricole Life'ın devralınması sürecinin 2015 sonuna kadar tamamlanmasını bekliyor. Euroins, Bulgaristan'ın yanı sıra 6 Doğu Avrupa ülkesinde faaliyet gösteriyor.



EN BÜYÜK RİSK ÇİN

The Gloom, Boom&Doom Report yayımcısı ve ünlü yatırım danışmanı Marc Faber, küresel ekonomiye yönelik en büyük riskin Çin'deki yavaşlama olduğunu belirtti. Dünya ekonomisinin motoru konumundaki Çin'in emtia tüketiminin yarısını üstlendiğini, burada yaşanacak yavaşlamanın doğal kaynak üreten ülkeleri etkileyeceğini belirten Faber, "Elimizde Çin ekonomisinin büyümede çok zorlandığını gösteren kanıtlar bulunuyor. Çin ekonomisi yavaşladığında endüstriyel emtia talebi düşüyor. Düşük talep Arjantin, Brezilya, Orta Doğu, Orta Asya, Afrika, Avustralya gibi tüm emtia tedarikçilerini derinden etkiliyor. Ortaya çıkan kötü tablo küresel ekonomi üzerinde büyük etki yapıyor" dedi. CNBC televizyonuna konuşan Faber, yatırımcıların Yunanistan gibi küçük bir ülkeden bu kadar endişe duymasının ise, piyasaların ne kadar kırılgan durumda olduğunu gösterdiğini ifade etti.

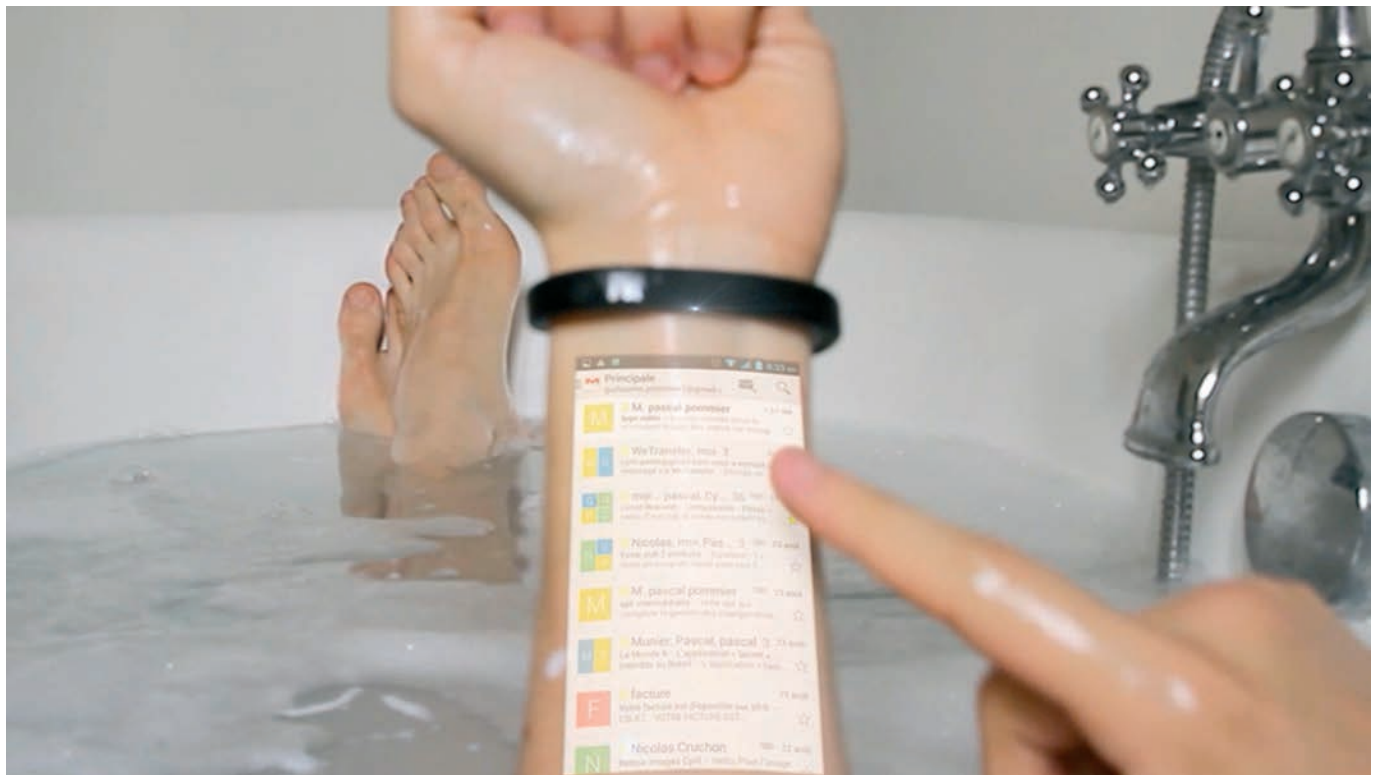


AVRUPA'DA HER 5 KİŞİDEN 1'İ İNTERNET KULLANMIYOR

Avrupa İstatistik Ofisi Eurostat tarafından yapılan araştırmaya göre, 16-74 yaş aralığında Avrupalı vatandaşların her beş kişiden biri şimdiye kadar hiç internet kullanmadı. Araştırmaya katılanların yüzde 18'i "İnterneti en son ne zaman kullandın?" sorusuna "hiçbir zaman" cevabını verdi. Son yıllarda internetten günlük olarak yararlanan Avrupalıların sayısında, iki katın üzerinde artış kaydedildi. Buna rağmen araştırmaya katılanların üçte birinden fazlası internet kullanmıyor.

Avrupa'nın en yoğun internet kullanan ülkesi İzlanda seçildi. İzlanda'da araştırmaya katılan her yüz kişiden sadece biri internet kullanmıyor ve ayrıca katılanların yüzde 94'ü her gün internet kullanıyor. İnternet kullanımında Norveç, Danimarka, Lüksemburg ve İngiltere'de de oldukça yüksek değerler kaydedildi. Avrupa'nın "internete en az bağlı" ülkesi Romanya olurken, Romanya'da araştırmaya katılanların yüzde 39'u hayatında hiç internete girmemiş. Ortalama rakamlara göre, dünya vatandaşlarının yüzde 40'ı en az ayda bir defa internete giriyor.

Giyilebilir teknolojilerdeki patlama, sigorta sektörünü de yakından ilgilendiriyor. Hasar tespitinden, prim fiyatlandırmasına kadar birçok konuda kullanılabilen giyilebilir cihazların, önümüzdeki dönemde sigortacıların iş süreçlerine entegre olması bekleniyor. Ancak giyilebilir teknolojiler sigorta sektörüne fayda sağlarken, riskleri de beraberinde getiriyor.



GİYİLEBİLİR TEKNOLOJİLER sigortacıların yeni iş ortağı olacak



SİGORTACILARIN

% 22'si

Giyilebilir cihazları iş süreçlerinde kullanmak için stratejiler geliştiriyor.

% 3'ü

Giyilebilir cihazları kullanıyor.

İlk defa yabancı uzay dizilerinde gördüğümüz giyilebilir cihazlar, günümüzde teknoloji dükkanlarının vitrinlerini süslüyor. Fitbit, Nike Kol Bantları ve Google Glass gibi ürünler, günlük yaşam ve çalışma süreçlerine yön veriyor. Giyilebilir teknolojiler, kıyafetlere ya da vücudunuzun uzuvlarına iliştirdiğiniz küçük boyutlu elektronik cihazlardan oluşuyor. Hatta bazı cihazlar giysilerin bir parçası olarak hazır geliyor. Bu cihazlar araç kullanırken, yemek yerken, spor yaparken ya da günlük işlerini gerçekleştirirken ses, görüntü ve daha pek çok bilgiyi kaydediyor ve bu verileri bilgisayarlar ve akıllı telefonlar üzerinde gerçek zamanlı olarak sigorta şirketleri gibi üçüncü partilerle paylaşıyor.

En popüler giyilebilir cihazlar arasında video oyunları ve eğlence için kullanılan kulaklıklar, egzersiz ve fitness bileklikleri, ve sağlık verileri denetleyen akıllı saatler bulunuyor. Popülerliği gittikçe artmakta olan Google gözlükleri ise hatırlatma notları, hava durumu bilgisi, mesajlaşma, yol tarifi ve fotoğraf gibi özellikler sunuyor.

PwC raporu 'Giyilebilir Gelecek'e göre, ABD vatandaşlarının yüzde 20'si giyilebilir cihazlara sahip ve bu rakamın yakın dönemde hızla artış göstermesi bekleniyor. Giyilebilir cihaz piyasası milenyum jenerasyonu tarafından büyük ilgi görüyor. ABD Y jenerasyonunun yüzde 50'sinin gelecek yıl fitness bilekleri olacağı, yüzde 23-40 arasında ise başka giyilebilir cihazlara sahip olacakları tahmin ediliyor. Giyilebilir cihazlarda en çok istenen özellikler ise egzersiz takibi (yüzde 81), beslenme ve tıbbi ölçümleme (yüzde 71) ve indirim olan yerlerin takibi (yüzde 51). PwC raporuna göre, anket yapılan kişilerin yarısından çoğu, uzun kullanım için verilebilecek parasal bir ödül olursa giyilebilir teknolojileri kullanmaya daha istekli olduklarını belirtti.



SİGORTACILARA KAZANDIRACAKLARI

Sigorta sektörü bütün bu gelişmeleri dikkatle takip ediyor. 2014 yılında Boston merkezli araştırma ve danışmanlık şirketi SMA'nın hazırladığı ankete göre, sigortacıların yüzde 3'ü giyilebilir cihazları kullanırken, yüzde 22'si bu teknolojiyi iş süreçlerine entegre edebilmek için stratejiler geliştirmeye çaba sarf ediyor.

Accenture tarafından yapılan başka bir anket ise sigorta şirketlerinde yönetici pozisyonunda çalışanların yüzde 63'ünün müşterilerle, çalışanlarla ve ortaklarla daha iyi iletişim kurabilmek için giyilebilir cihazları kullandığını ortaya koyuyor. Rapora göre önümüzdeki iki yıl içerisinde sigorta sektörü çalışanlarının üçte biri bu teknolojiden faydalanacak.

KULLANIM ALANLARI

Giyilebilir cihazlar, sigorta sektöründe, pazarlama, underwriting, risk yönetimi, ürün geliştirme, çalışan sigortaları ve bireysel tazminat başvurularının yönetilmesinde kullanılıyor. Bu konu üzerinde uzman, Novarica Araştırma ve Danışma Başkan Yardımcısı Tom Benton, bu cihazların sigorta alanında (özellikle tazminat belirleme konusunda), kullanan kişinin gördüklerini ve duyduklarını kaydettiği için kullanılabileceğini belirtti. Benton konuyu şöyle örnekledi: "Google Glass gibi cihazlar ile hasar meydana geldiği anda video ve fotoğraf çekilebiliyor. Bu cihazlar sayesinde görgü tanıklarının ya da mal sahiplerinin ifadeleri de kaydedilebiliyor." Gözlükler araçların yer ve sürüş bilgilerini de depoluyor. Giyilebilir cihazlar endüstrisinin akıllı saatler ve Google gözlüklerinden çok daha geniş olduğunu belirten araştırma firması SMA'nın ortağı Denise Garth, cihazlar arasında bebeklerin hareketlerini gözlemleyen yatıştırma cihazları, içinde mikro çipler bulunan dövmeler ve hatta yapay karaciğerler bulunduğunu söylüyor. SMA tarafından yapılan araştırmaya göre giyilebilir cihazlar çok kısa sürede çok hızlı bir şekilde popülerlik kazanacak ve bu işte faaliyet gösterenler büyük kazanımlar elde edecek.



DOĞAL AFETLERDE HASAR TESPİTİ

Gürcistanlı Connect Fore Claims şirketi geçtiğimiz baharda hasar hesaplaması için Google Glass'ı test etmeye başladı. İş süreçlerini değiştiren şirket, Google Glass'ın en önemli özelliğinin karışık hasarların tespitinde sahada çalışanlarından gerçek zamanlı geri dönüş alabilmek olduğunu fark etti. Google Glass'ın sadece hasar tespit sürecini hızlandırmakla kalmadığını ve toplanan veri kalitesini artırdığını belirten NCC CEO'su Matt Anderson, sonuçların umut verici olduğunu söylüyor: "Bu teknolojiyi gerçek zamanlı tazminat talepleri ve doğal afetler hasarlarının ölçülmesinde kullanacağız. Bu cihazların yeni eleman yetiştirmemizde de büyük yardımı olacağını düşünüyorum."

MÜŞTERİLERLE ETKİLEŞİM

Uzmanlara göre, giyilebilir teknoloji, sigortacıların müşterileri ile daha sık bir şekilde etkileşimde bulunmalarını mümkün kılarak , şirketlerinin hizmetlerine katma değer katmasını mümkün kılıyor. Sigorta

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr

MADALYONUN ARKA YÜZÜ

Giyilebilir cihazlar, kullanıcıların sağlığına pek çok konuda fayda sağlasa da, bazı sağlık risklerini de beraberinde getiriyor. Sağlık uzmanlarının yaptığı araştırmalara göre, şirketlerde kullanılan giyilebilir cihazlar başağrılarına, çift görmeye ve baş dönmesine neden olabiliyor ve sürüş sırasında sorun yaratabiliyor. Şirket yöneticileri, bu cihazları kullandırmadan önce, çalışanlarının sağlığı ve potansiyel kazaların engellenmesi açısından bazı önlemler almak zorunda.



şirketleri, geleneksel yöntemlerde müşterileri ile sadece prim ve tazminat ödemesi yapılırken iletişim sağlıyor. Bu zamanlar müşterilerle etkileşimde bulunmak için pek de uygun değil. Bu nedenle, sigortacıların iş modellerini ürün yerine hizmet satacak şekilde tekrardan yapılandırması gerekiyor. Sigorta sektörünün oto sektöründe gerçekleşen değişimleri yakından izlemesi ve bu gelişmelerden pay çıkarması gerekiyor. En büyük otomobil şirketlerinden Ford Motor'un CEO'su Mark Fields, Ford'un bir otomotiv şirketi olmaktan uzaklaşıp, çeşitli hizmetler ve tecrübeler sunan bir mobilite şirketi konseptine ayak uydurmasını istediğini söylüyor. Giyilebilir teknolojilerin yaygınlaşma, müşteri etkileşimini artırmak ve süreçlerini modern zamana uygun hale getirmek isteyen sigortacılar için önemli bir fırsat kapısı. Şirketlerin inovatif düşünüp iş modellerini ve iş süreçlerini yeniden, teknolojinin getirdiği etkenleri de hesaba katarak geliştirmesi gerekiyor. Eğer şirketler bugünkü şekilde iş yapmaya devam ederlerse pek çok fırsatı tepmiş ve potansiyellerine ulaşamamış olacaklar.

GİZLİLİK HAKKI SORUNLARI

Müşteriler her ne kadar giyilebilir cihazların sağlık, güvenlik ve yaşam tarzını iyileştirdiğini düşünseler de, akıllarda mahremiyet konusuyla ilgili pek çok soru var. PwC raporuna göre bu cihazları satın alan müşterilerin yüzde 82'sinin mahremiyet ile ilgili endişeleri var. Giyilebilir cihaz sahiplerinin yüzde 86'sı ise olası bir güvenlik ihlalinden çekiniyor.

Bu endişeyi fark eden teknoloji şirketleri cihaz sahibi müşterilerin, giyilebilir cihazlar tarafından toplanan tüm bilgilerinin yine müşterilere ait olacağını ve verinin onlar istemeden hiçbir şekilde kullanılamayacağını söylüyor. Bilgilerinin kullanılmasına izin veren kullanıcılar ise bunun karşılığında bir şekilde kompanse edilmek isteyecek. Bunun da, cihazlar tarafından kullanılan bilginin kullanılmasını onaylayan cihaz sahiplerine indirim ya da ekstra hizmet olarak geri dönmesi bekleniyor.

EK GÜVENLİK ÖNLEMLERİ

İkisi de Hindistan Üniversitesi Enformatik ve Programlama Fakültesi'nde profesör olan Apu Kapadia ve David Crandall'a, giyilebilir cihazlarla çekilen fotoğraflarda gizlilik hakkının iyileştirilmesini sağlayacak teknolojilerin geliştirilmesi için Ulusal Bilim Enstitüsü tarafından 1.2 milyon dolar fon sağlandı. Görüntü toplamadaki hızlı artış ile hem bireylerde hem de toplumda gizlilik endişesinin katlanarak büyüdüğünü ifade eden Kapadia, konuyu şöyle özetliyor: "Bizim amacımız yeni görsel bulma ve içerik analiz aletleri yaratarak bireylerin kendi gizliliklerine bir nebze sahip çıkmasını sağlamak. Bunu yapmak için de sosyolojik ve teknik bir perspektiften bakarak insanların mahremiyet algılarını ortaya çıkarmalıyız." Yeni kameraların sayısız kullanım alanı olduğu belirten Crandall ise bu fotoğrafların arasında diğer insanların fotoğrafları, hassas bilgiler, bilgisayar ekranlarındaki özel emailler, ofisler ve evler gibi özel yerler ve hatta yatak odalarının ve banyoların da görüntüleri olduğunu söylüyor. Crandall, "Bir bilgisayar destekli görüntüleme tekniği geliştirerek potansiyel sakıncalı görsellerin otomatik olarak bulunabilmesini sağlamaya çalışıyoruz" diye konuştu.





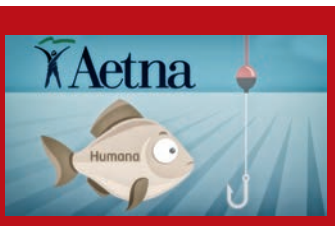
Teknolojiyi kullanan sigorta şirketleri, akıllı saatlerde bulunan fitness programlarından elde ettikleri bilgilere göre sağlık sigortası primini belirliyor.

DİJİTAL GÜNLÜKLER

Araştırmacıların söylediğine göre görsel toplayarak, bunu aile tarihi tutmak ve sürekli olarak kişisel bilgi toplamak için kullananların sayısı her geçen gün artıyor. Narrative Clip isimli bir cihaz saatte 120 fotoğraf çekerken, Autographer adlı diğer bir cihaz saatte 360 fotoğraf çekiyor. Bu cihazı kullananların ve onların çevresindeki kişilerin bu konu üzerinde daha fazla kontrolü olması gerekebilir gibi gözüküyor. Profesör Kapadia, dijital günlük tutanların başkalarının ve kendi gizlilikleri ile ilgili endişeleri olduğunu ancak, cihazlar tarafından alınan görsellerin kontrolünü başka birine vermeyeceklerini söylüyor.

Olası bir çözüm hakkında konuşan Kapadia teknolojinin gelişmesiyle beraber alınabilecek bazı önlemlere dikkat çekiyor: "Gelecekte sosyo-teknik bir yaklaşım ile giyilebilir kameralarda gizlilik özellikleri olabilir ve bu sayede istenmeyen fotoğrafların kameraya girmesi otomatik olarak engellenebilir."

Kaynak: InsuranceJournal



- **ABD'Lİ SİGORTA ŞİRKETİ RAKİBİNİ 37 MİLYAR DOLARA ALACAK**

  Sağlık sigortası sektöründe son yılların en büyük satın alma işlemi gerçekleşiyor. ABD'li özel sağlık sigortası şirketi Aetna, rakibi konumundaki Humana'yı 37 milyar dolara satın almak için anlaştı. Aetna, sektörde ikinci büyük özel sağlık sigortası şirketi konumundaki Humana için nakit ve hisse senedi karşılığı 37 milyar dolar ödeyecek. Hisse başına ödenecek tutar 230 dolar olacak.

- **ACE'TEN 28 MİLYAR DOLARLIK BÜYÜK SATIN ALMA**

  ACE, ABD'nin en büyük sekizinci hayat dışı sigorta şirketi Chubb'ı 28.3 milyar dolara satın alacak. ACE ve Chubb yetkililerinin doğruladığı anlaşma, yakın dönemde sigorta sektöründe yapılan en büyük satın almalardan biri olacak. Anlaşma sonucunda dünyanın önemli hayat dışı oyuncuları arasında yer alacak ve Chubb ismini kullanacak şirketin toplam özsermayesi 46 milyar dolar olurken ve toplam yatırımları ve varlıkları 150 milyar doları geçecek.



- **WILLIS GROUP VE TOWERS WATSON'DAN 18 MİLYAR DOLARLIK BİRLEŞME**

  Küresel reasürans ve sigorta brokeri Willis Group Holdings, profesyonel hizmet ve analitik şirketi Towers Watson ile birleşiyor. Birleşme sonucunda Willis Towers Watson olarak tek bir isimde, İrlanda merkezli olarak faaliyetlerini devam ettirecek şirketin değeri 18 milyar dolar olacak.



- **WILLIS'TEN AYRILAN STEVE HEARN, COOPER GAY SWETT & CRAWFORD'A CEO OLUYOR**

  Grup tarafından yapılan açıklamaya göre, Willis CEO vekilliği görevinden ayrılan Steve Hearn, Cooper Gay Swett & Crawford'taki boş kalan CEO koltuğuna kasım ayında oturacak.

- **LIBERTY, ŞİLİ'DE SATIN ALMAYLA GÜCÜNÜ PEKİŞTİRECEK**

  Liberty, yerel bir sigorta şirketini daha bünyesine katarak Şili'deki varlığını büyüteceğini açıkladı. Liberty'nin satın alacağını açıkladığı Compañia de Seguros Generales Penta Security Şili'nin en büyük dördüncü hayat dışı sigorta şirketi. İşlemin gerçekleşmesi için Şili sigortacılık düzenleme kurumunun onayını bekleyen Liberty, 3 milyar dolarlık hayat dışı sigorta sektörüne sahip Şili'deki büyümesini devam ettirmeyi planlıyor.

2014 yılını ekonomi ve sigortacılık açısından inceleyen Swiss Re'nin yeni Sigma raporu yayınlandı

GLOBAL SİGORTACILIK YENİDEN YÜKSELİŞTE

2013'te azalan küresel prim üretimi, 2014'te yüzde 3.7 oranında artarak 4 trilyon 778 milyar dolara ulaştı. Artışı genel olarak gelişmiş pazarlarda görülen iyileşme ve hayat branşındaki üretim artışının yeniden rayına oturması tetikledi.



HAYAT SİGORTALARINDA BÜYÜME SÜRECEK

Hayat branşında üretim artışının gelişmiş pazarlarda yakaladığı oranları koruması ve gelişmekte olan pazarlarda da hızlanması bekleniyor. Kuzey Amerika'da hayat prim üretiminin artacağı, ancak yine de trendin altında kalacağı öngörülüyor. Gelişmiş Asya ve Okyanusya'da üretimin sağlam ve istikrarlı artışını sürdüreceğine inanılıyor. Gelişmekte olan pazarlarda, özellikle Çin'in başı çektiği gelişmekte olan Asya'daki iyi sonuçların etkisiyle hayat prim hacminde büyümenin süreceği belirtiliyor. Latin Amerika'nın da güçlü büyümesini sürdüreceği düşünülüyor.

Swiss Re, 2014 yılında dünya ekonomisini ve sigorta sektörünü incelediği yeni Sigma raporunu yayınladı. Rapordaki verilere göre, küresel gayrisafi milli hasıla (GSYİH) 2014 yılında yüzde 2.7 oranında arttı. 2013'te yüzde 1.3 olan gelişmiş pazarlardaki ekonomik büyüme oranı, 2014 yılında yüzde 1.8'e yükseldi. Gelişmekte olan pazarlar içinse 2014 o kadar iyi geçmedi, bu pazarlarda ekonomik büyüme oranı, son on yıllık ortalama olan yüzde 6'nın altında kalarak yüzde 4.1 oldu.

Gelişmiş ülkeler arasında en yüksek büyüme oranı 2014 yılında İngiltere'ninkiydi. Bu yüksek oranın arkasındaki sebep azalan işsizlik ve yerel tüketimdeki artış oldu. ABD'deyse büyüme oranı hafifçe artarak yüzde 2.4'e ulaştı.

Euro Bölgesi'nde büyüme hızlandı ancak yeterli değildi. Almanya, İspanya, Belçika ve Hollanda'da büyüme arttı, fakat Fransa'da ihtiyaç duyulan yapısal reformların gerçekleştirilmemesi sebebiyle büyüme geri kaldı. İtalya'da ekonomik durgunluk devam etti, Yunanistan ise nihayet büyüdü. Büyüme oranlarına karşın, Euro Bölgesi'nde işsizlik seviyesi rekor seviyelerin yakınında seyretmeyi sürdürdü ve ekonomik büyüme işsiz Avrupalılar için bir şey ifade etmedi.

Rusya ve Ukrayna'daki jeopolitik gelişmelerin yanı sıra, daha sonra gelen Kırım'ın işgali sebebiyle Orta ve Doğu Avrupa yeterince büyüyemedi. Bölgenin yüksek büyüme oranları elde edememesinin bir diğer sebebi de Batı Avrupa ülkelerine yapılan ihracatın azalması oldu.

Japonya'da katma değer vergisi, enflasyon sebebiyle Nisan 2014'te yükselerek büyümenin beklenenden de fazla yavaşlamasına yol açtı. Yapıda etkili bir reforma gidilmediği sürece Japonya'da büyüme oranlarının düşüklüğünü koruması bekleniyor.

2014 GELİŞMEKTE OLAN PAZARLAR İÇİN ZOR GEÇTİ

Birçok ülkenin yerel zorluklarla uğraşması ve yapısal eksiklikler sebebiyle gelişmekte olan pazarlar zor bir yıl geçirdi. Çin'deki büyüme beklenenin biraz altında, yüzde 7.5 oranında gerçekleşti. Gelişmekte olan diğer Asya ekonomileriyse, diğer gelişmekte olan ekonomilerin üstünde performans sergiledi.

Brezilya'nın yaptığı ihracatlarda fiyatların düşmesi ve talebin azalması, Latin Amerika'da büyümenin yine trendin altında kalmasına yol açtı. Venezuela ve Arjantin'de ekonomik durgunluk görüldü. Afrika'da genele bakıldığında iyi bir büyüme oranı vardı, ancak Güney Afrika yapısal yetersizlikler ve maden sektöründe yaşanan grevler sebebiyle yeterince büyüyemedi.

Orta Doğu'da büyüme oranları artan jeopolitik belirsizlikler, zayıf dış talep ve hidrokarbon sektörünün ekonomiye katkısının azalması dolayısıyla değişmeden kaldı.

GLOBAL PRİM ÜRETİMİ 2014'TE YÜZDE 3.7 ARTTI

2014 yılında küresel sigortacılık iyileşmeyi sürdürdü. 2013'te azalan prim üretimi, 2014'te yüzde 3.7 oranında artarak 4 trilyon 778 milyar dolara ulaştı. Gelişmiş ülkelerde üretim yüzde 2.9 arttı, bu oran yine de kriz öncesi uzun vadeli büyüme ortalaması olan yüzde 3.4'ün altında kaldı. Gelişmekte olan ülkelerdeyse üretim artışı yüzde 7.4 oldu.

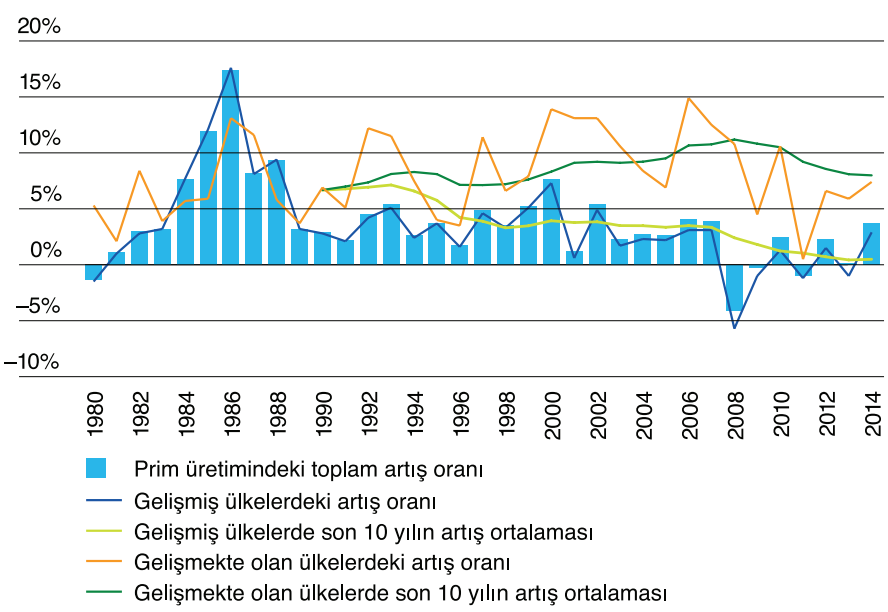
Gelişmiş pazarların prim üretiminde son beş yıldır görülen durgunlukla kıyaslanınca, 2014 yılında üretimde görülen artış oldukça iyiydi. Son beş yılda gelişmiş pazarlarda görülen durgunluk, temel olarak hayat prim üretiminde görülen dalgalanmalardan kaynaklandı. Hayat dışı prim üretimiyse, 2009'dan bu yana kademeli olarak artışını sürdürdü.

HAYAT YİNE YÜKSELİŞTE

2013 yılında yüzde 1.8 oranında azalan global hayat prim üretimi, 2014 yılında yüzde 4.3 oranında artarak 2 trilyon 655 milyar dolara yükseldi. Bölgeler ve ülkelerdeki hayat prim üretimleri arasında ciddi farklılıklar vardı.

Gelişmiş pazarlara bakıldığında,

2013'te azalan global prim üretimi 2014 sonunda tekrar artışa geçti



Okyanusya güçlü bir büyüme sergiledi. Batı Avrupa ve Japonya'da büyüme yeniden ivme kazandı. Kuzey Amerika'daysa üretim azalmaya devam etti. Gelişmekte olan Asya'da üretim artışı hızlanırken, Latin Amerika ve Afrika'daysa artış yavaşladı. Orta ve Doğu Avupa'daysa hayat prim üretimi yine azaldı.

Hayat prim üretiminde 2014 yılındaki artışa rağmen, 2008 krizinden bu yana üretimde genel olarak durgunluk gözlemlendi. Sadece gelişmiş Asya ve Okyanusya bölgeleri, yıllık ortalama hayat prim üretimindeki artışlarının üzerinde artış kaydetti. Gelişmekte olan ülkelerde de prim üretimindeki artış, kriz öncesine göre çok daha yavaştı.

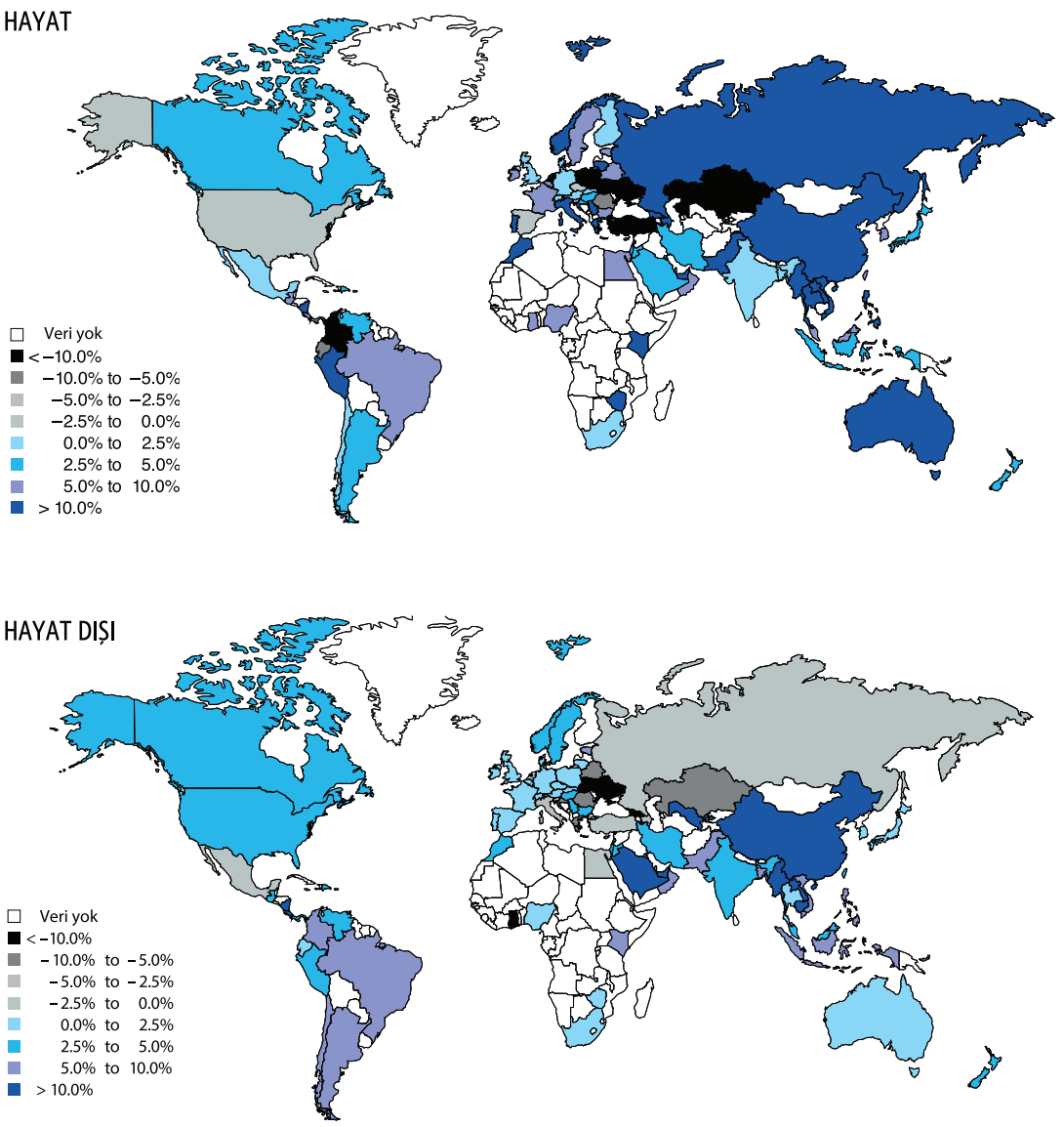
HAYAT DIŞINDA İYİLEŞME SÜRÜYOR

2014 yılında hayat dışı prim üretimi iyileşmeye devam etti ve yüzde 2.9 oranında artarak 2 trilyon 124 milyar dolara ulaştı. 2013 yılında yüzde 2.7 oranında artan hayat dışı üretim hem bir önceki yıla göre az da olsa artış gösterdi hem de kriz öncesi ortalama artış oranının da üstüne çıktı. İyileşmedeki temel tetikleyici bölgesel farklar da olsa gelişmiş pazarlardı. 2013 yılında gelişmekte olan pazarlardaki hayat dışı üretim artışı yüzde 8.6'ydı, kriz öncesi yıllık ortalama artış oranı ise yüzde 10'du. Gelişmekte olan ülkelerde 2014'te hayat dışı prim üretimi yüzde 8 arttı, bu artış her ne kadar iyi bir oran da olsa eskiye kıyasla düşük kaldı.

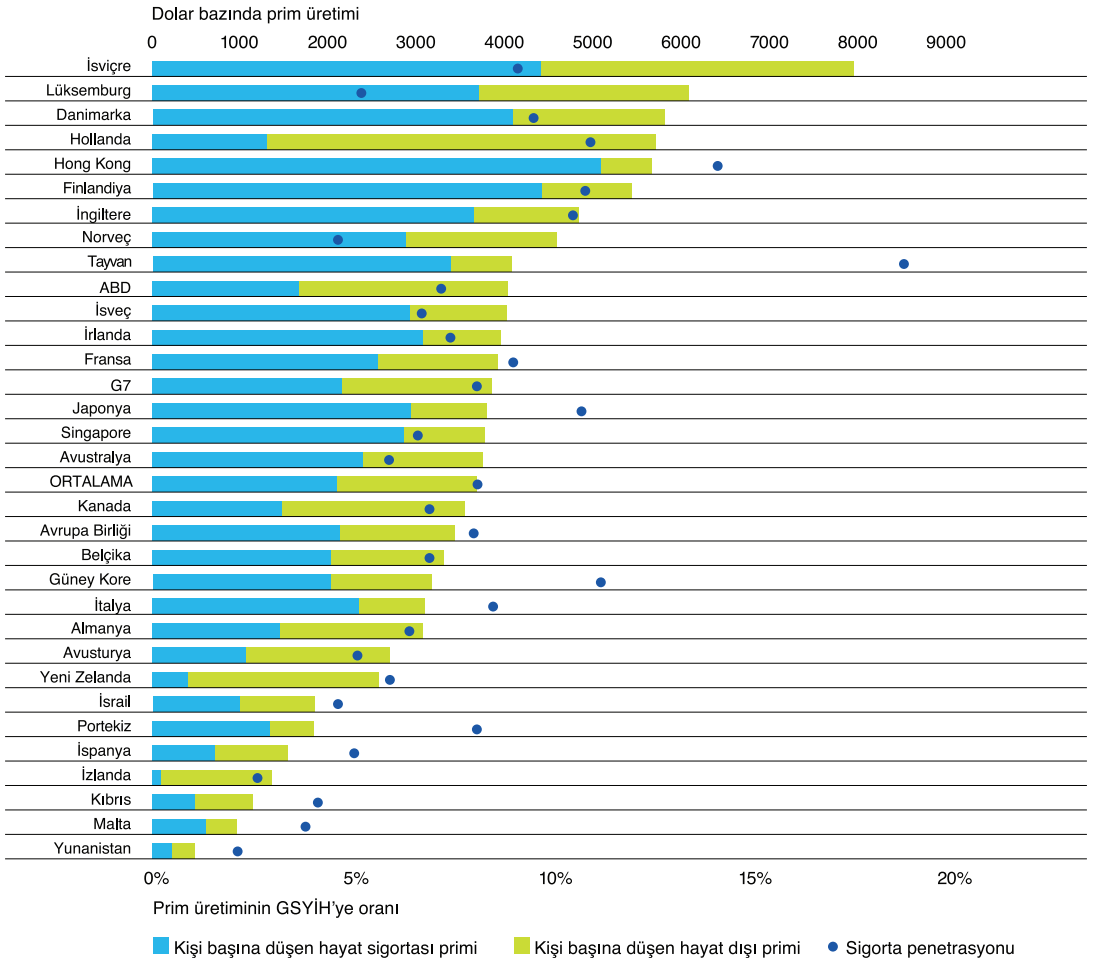
ORTA VE DOĞU AVRUPA'DA HAYAT DIŞI KÜÇÜLECEK

2015 yıl sonunda, birçok pazarda hayat dışı prim üretiminde düşük bir artış beklense de, giderek iyileşen ekonominin artışa biraz destek olacağına inanılıyor. Kuzey Amerika'da fiyatlardaki artışın yavaşlaması sebebiyle hayat dışı sektörün biraz zayıflayacağı, benzer şekilde Batı Avrupa'da da ağır işleyen ekonomik iyileşme sebebiyle üretim artışının baskılanacağı düşünülüyor. Gelişmiş Asya'daysa ülkeler bazında değişik sonuçlar öngörülüyor. Artan ticaret ve yatırımlarla beraber Japonya'da hayat dışı prim üretiminin hafifçe artacağı, Güney Kore'deyse özel sağlık sigortası ürünlerinde yeniden fiyatlamaya gidilmesi ve artan araç kullanımının üretimi artıracağı belirtiliyor. Bölgelerdeki diğer ülkeler için koşulların zorlayıcı olacağına inanılıyor. Gelişmekte olan pazarlardaysa büyüme istikrarlı olacak gibi gözüküyor. Çin'de, devletin sigorta penetrasyonunu artırmak için girişimleri sayesinde hayat dışı prim üretiminin artacağı, diğer önemli Asya pazarlarında da ekonomik büyümenin üretimdeki artışa destek sağlayacağı düşünülüyor. Diğer yandan, Latin Amerika'da hayat dışı prim üretimindeki artışın düşük olması bekleniyor. 2015 yıl sonunda, Orta ve Doğu Avrupa'da hayat dışı prim üretiminin azalacağı öngörülüyor.

2014 yılında prim üretimi artış oranları bölgelere göre farklılık gösterdi



Gelişmiş pazarlardaki sigorta yoğunluğu ve penetrasyonu



GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELERDE 2015 SONUNDA BÜYÜME YAVAŞLAYACAK

Gelişmiş ülkelerdeki büyüme oranının, 2015 sonunda daha yüksek olacağı öngörülüyor. Düşük petrol fiyatlarının küresel ekonomiyi körüklemesi ve birçok ülkenin, artan tüketici harcamaları ile artan yatırımların faydasını görmesi bekleniyor. ABD ekonomisinin yıl sonundan itibaren güçleneceği belirtiliyor. Avrupa'da yine İngiltere'nin kıtadaki diğer ülkelerden iyi performans göstereceği ve istikrarlı bir şekilde büyüyeceği düşünülüyor. Euro Bölgesi ülkelerinin büyüme hızları yine farklı olacak gibi görünüyor, en yüksek büyüme oranlarının Almanya ve İspanya'nınkiler olacağı öngörülüyor. Gelişmiş ülkelerde beklenen iyi büyüme oranlarına karşın, ticari mallardaki düşük fiyatların ihracatı köreltmesi ve ABD'nin sıkılaşan para politikaları sebebiyle gelişmekte olan ülkeleri zorlu günler bekliyor. Çin'deki büyümenin yavaşlayacağına inanılıyor. Latin Amerika'da da, Brezilya'da uygulanan sert para politikası sebebiyle büyümenin geri kalacağı tahmin ediliyor. Sahra Altı Afrika, Orta Doğu ve Kuzey Afrika'da büyümenin kesintisiz süreceği düşünülse de, düşük petrol fiyatlarının petrol ticareti yapan Nijerya ve Angola gibi ülkeler üstünde etkisinin iyi olmayacağı belirtiliyor.

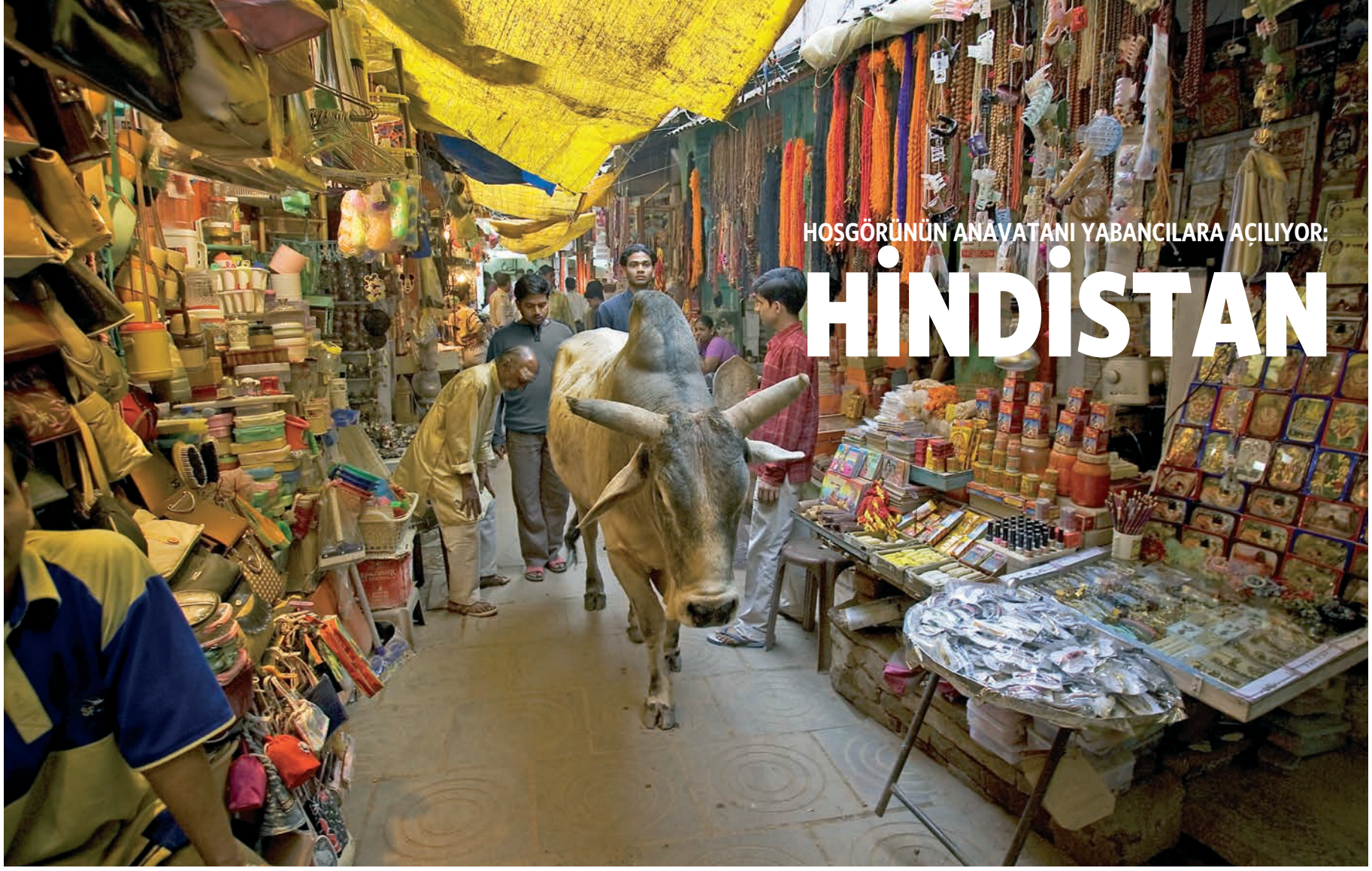
GELİŞMİŞ PAZARLARDA PRİM ÜRETİMİ EKONOMİDEN DAHA HIZLI BÜYÜYOR

Gelişmiş pazarlardaki toplam prim üretimi, 2014 yılında yüzde 2.9 oranında artarak 3 trilyon 939 milyar dolara yükseldi. Hayat prim üretiminde görülen yüzde 3.8'lik artış oranı, gayrisafi milli hasıla artış oranı olan yüzde 1.8'i geride bıraktı. Hayat dışı prim üretimiyse, yüzde 1.8'lik artış oranıyla ekonomik büyümeyle aynı oldu.

BATI AVRUPA'DA EKONOMİYLE BERABER SİGORTACILIK DA BÜYÜYECEK

Global hayat dışı prim üretiminin yüzde 30'unu elinde tutan Batı Avrupa, 2008 krizinden bu yana üretimin durgunlaşmasında büyük rol oynadı. 2014'te, bölgedeki hayat dışı üretim, 2007'deki seviyesinden sadece yüzde 0.5 oranında daha yüksekti. Bu oran, son yedi yıldır herhangi bir gelişmiş pazarda görülen tüm oranlardan daha düşük olmasıyla dikkat çekti. Bölgedeki sigorta pazarının büyümesindeki bu durgunluk, temel olarak zayıf ekonomik büyümeden kaynaklandı. Bölgenin GSYİH'si, 2014 yılında, 2007'deki seviyesinin sadece yüzde 0.6 oranında üzerindeydi. Son yedi yıl içinde her ne kadar Batı Avrupa iyi bir tablo çizememiş olsa da, bölgenin ekonomisinin, dolayısıyla sigortacılığın da giderek iyileşeceği düşünülüyor.

Renk Özcan
renk@sigortacigazetesi.com.tr



HOŞGÖRÜNÜN ANAVATANI YABANCILARA AÇILIYOR:

HİNDİSTAN

1.25 milyarlık nüfusu ile toplam dünya nüfusunun neredeyse beşte birine ev sahipliği yapan Hindistan'ın 2028 yılından sonra dünyanın en kalabalık ülkesi olması bekleniyor. Fırsatlara gebe ülke düşük penetrasyon seviyesi, yabancı şirketlere yakın dönemde tanımaya başladığı imtiyazlar ve hızlı bir şekilde büyüyen ekonomisi ile ciddi büyüme potansiyeli taşıyor.



SAYILARLA HİNDİSTAN

Nüfus: 1.2 milyar
GSYİH: 1.6 trilyon dolar
Kişi başı GSYİH : 1.500 dolar
Kişi başı prim: 55 dolar
Dünya Sigorta
Pazarındaki Payı: %1.41
Prim Üretimi: 65 milyar dolar
Hayat: 52 milyar dolar,
Hayat Dışı: 13 milyar dolar
Sigortacılığın
GSYİH'deki Payı: %3.9
Hayat: 3.1, Hayat Dışı: 0.8

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr

Hindistan sigorta sektörü 2009'daki küresel krize rağmen 2009-2013 periyodunda önemli bir büyüme yakaladı. Bu büyümenin büyük kısmı, zorunlu trafik sigortasında artan farkındalık ve Mubai ve Bangalore gibi büyük şehirlerdeki konut fiyatlarının hızlı artışından kaynaklanıyor. Hindistan hayat sigortasında 88 ülke arasında 11'inci sırada yer alıyor. Ülkenin küreselde payı ise yüzde 2 seviyesinde. Hayat dışı sigorta pazarında küreselde 21'inci sırada yer alan Hindistan'ın buradaki payı yüzde 0.66. Hayat sigortası pazarı 2004 yılındaki 14.5 milyar dolar seviyesinden yüzde 15.3 yıllık bileşik büyüme oranı ile 2014 yılında 60.3 milyar dolara ulaştı. Hayat dışı ise 16.3 oranıyla büyüyerek 2004 yılındaki 3.4 milyar dolar seviyesinden, 2014 yılında 11.7 milyar dolara çıktı. Özel sektörün hayat pazarındaki payı 2004-2014 arasında yüzde 4.7'den 24.6'ya çıkarken, aynı dönemde hayat dışındaki artış yüzde 9.6'dan 45.3 seviyesine gerçekleşti.

YABANCI OYUNCULARLA DAHA DA BÜYÜYECEK

Ülkede yabancı sermaye girişinin hızlandırılması için yeni düzenlemeler yapılmaya devam ediyor. Sigorta Denetleme ve Geliştirme İdaresi (IRDA), yeni yapılan düzenleme ile ülkede 10 yıldır faaliyet gösteren şirketlerin halka arz etmelerine izin verdi. Sigorta poliçeleri aynı zamanda belirli yatırımlarda yüzde 30'a varan vergi muafiyetine tabi tutulabiliyor. Hayat beklentisinin artması, bireylerin birikim yapmaya başlaması ve kamu sektöründeki istihdamın artması paralelinde emeklilik planlarına olan ilginin de artması bekleniyor. Otomotiv sektöründeki güçlü büyüme ise ileriki dönemde oto sigortalarını sırtlayabilir. Hindistan hayat dışı segmentinin son dönemde hızlı bir şekilde büyümesine rağmen hayat dışı sigortanın faydalarının yeterince bilinmemesi, kırsal bölgedeki düşük penetrasyon ve etkili bir dağıtım modelinin yokluğu potansiyel büyümeye ulaşılamamasına neden oluyor. Hindistan'ın sigorta sektöründeki değişikliklerin şirketlerin daha fazla sermaye oluşturmasına önayak olması ve bu sayede işlerini orta dönemde büyütmelerini sağlaması bekleniyor. Sağlık sigortalarındaki büyüme, hayat dışını büyütürken, sektörü de öngörülebilir dönemde ileriye taşıyacak. Uzun dönemde ise, özellikle hayat sigortası şirketlerinin düşük gelirli haneler için uygun, ilgi çekici ve inovatif ürünler yaratmasıyla beraber, Hindistan'ın en hızlı büyüyen ülkelerden biri olmaya devam edeceği düşünülüyor.



HİNDİSTAN'IN ÖNÜNDEKİ ENGELLER

Hindistan sigorta sektörünün ilerleyişinin önünde büyük engeller bulunuyor. Bunların arasında en önemlileri arasında sigorta satın almak ya da sigortanın önemini anlamak için yeterli gelir seviyesinde olmayan hanelerin sayı olarak fazlalığı, kendine has bir düzenleyici çevre, sermaye yetersizliği, özellikle oto sigortaları alt sektörü olmak üzere hayat dışı sigortalarındaki kârsızlık ve ülkenin sık olarak büyük ölçekli doğal afetlere maruz kalması ve buna yeterince hazırlıklı olmaması bulunuyor. Buna karşılık olarak, 2015'in başından bu yana yeni fırsatlar ortaya çıkmaya başlıyor. Yabancı hisse oranını yüzde 25'ten yüzde 49'a çıkaran yeni yasa tasarısı sayesinde kamu sektöründeki sigortacıların özel kaynaklardan fon oluşturmasının kolaylaşması bekleniyor. Bu da sektörün sermayeye ulaşımını artıracak. Hükümetin sağlık sigortasını desteklemesi ve teşvik etmesi, bunun yanı sıra devlete ait dört büyük sigorta şirketinin yeni sağlık sigortası ürünleri geliştirmesi sağlık sektöründeki büyümeyi devam ettirecek. 2015 yılında toplam prim üretiminin yüzde 4.3 seviyesinde artması ve sağlık sigortasının da bunun biraz altında artış göstermesi bekleniyor.

Bu da ekonomik büyümenin ve sağlık sigortasının hayat dışı segmentteki büyümesinin genel genleşmeyi desteklemesi anlamına geliyor. Orta dönemde ise, toplam prim üretimin yıllık yüzde 5-6 seviyelerinde artacağı düşünülüyor. Bu büyümenin lokomotifi ise sağlık sigortalarının yükselişi.

HİNDİSTAN SİGORTA SEKTÖRÜ KAPILARINI YABANCILARA AÇIYOR

Yukarıda bahsettiğimiz gibi uzun süredir geçmesi beklenen yeni sigorta yasası hükümet tarafından onaylandı. Yasa yabancı yatırım limitini yukarıya taşısa da, sigorta iştiraklerinin Hindistanlı birimlerin altında faaliyet göstermesi gerekiyor. Yeni yasa ile, büyümenin artması, pazara girişteki zorlukların azalması, pazar içinde konsolidasyonun teşvik edilmesi hedefleniyor ve aynı zamanda sigorta sektörünün oldukça ihtiyacı olan ve yokluğunu hissettiği sermaye akışının sağlanması hedefleniyor. Şu anki tahminlere göre, Hindistan'ın penetrasyon seviyelerini ve sermaye yeterliliği standartlarını artırması için yaklaşık 9 milyar dolar sermayaye ihtiyacı var.

HİNDİSTAN'DA SİGORTANIN GEÇMİŞİ

Hindistan, kökleri derine inen ve sigorta ile iç içe bir tarihe sahip. Tarihi Manu, Yagnavalkya ve Kautilya yazıtlarında çeşitli erken sigorta formlarından bahsediliyor. Tarihi yazıtlardaki sigorta referansları genelde aynı temele sahip: kaynakların, yangın, sel, salgın hastalıklar ve kıtlık gibi durumlarda tekrardan dağıtılmak için toplanması. Sigortayla ilgili yazıtlarda genelde nakliyat sigortasından bahsediliyor. Günümüzdeki formuyla sigortanın başlangıcı ise 1818 yılında Anita Bhavsar'ın, Hindistan'da yaşayan Avrupalıların ihtiyaçlarını karşılamak için Kolkata'da kurduğu Ortiental Life Insurance Company ile başlıyor. Sigortada, Hindistan'ın bağımsızlığını kazanmasından önceki dönemde yabancılar (İngilizler) ve yerli halk arasında büyük ayrımcılıklar gözlemlenebiliyor. Uzun bir dönem boyunca Hindistan yerlilerinden daha fazla prim ödemeleri isteniyor. Bu ayrımcılık ise 1870 yılında ilk Hindistanlı sigorta şirketi Bombay Mutual Life Assurance Society'nin kurulması ile sona eriyor.



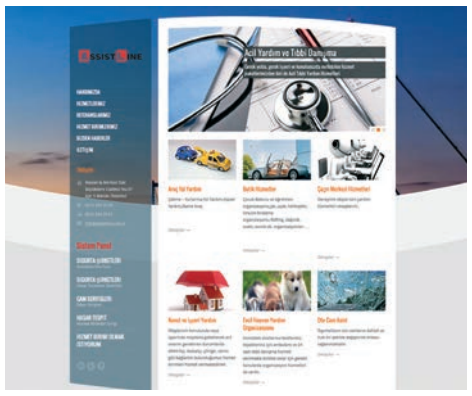
HAZİNE MÜSTEŞARLIĞI VE TSB'DEN UYARI:

Telefon dolandırıcılığına dikkat!

Hazine Müsteşarlığı ve Türkiye Sigorta Birliği (TSB) son günlerde kendilerini Birlik çalışanı gibi tanıtan bazı kişilerin vatandaşları arayarak sigorta poliçeleriyle ilgili alacakları bulunduğunu ve iade için kişisel bilgilerini talep ettiğine yönelik başvuruların arttığını vurgulayarak, vatandaşları kredi kartı başta kişisel bilgilerini paylaşmamaları konusunda uyardı. Açık adlarının 'Türkiye Sigorta, Reasürans ve Emeklilik Şirketleri Birliği' olduğu hatırlatılan TSB açıklamasında, konuyla ilgili şu bilgilere yer verildi: "Dolandırıcılık eylemini gerçekleştirenlerin aradıkları kişilere sigorta primlerinin fazla tahsil edilmiş olduğunu tespit ettiklerini ve iade edilebilmesi için kredi kartı ile kimlik bilgilerine ihtiyaçlarının olduğunu söyledikleri belirtiliyor. Kart bilgilerini veren vatandaşlardan ise bir süre sonra hesaplarından para çekildiğine dair şikayet alınıyor."

Assist Line web sitesi yenilendi

Assist Line, iş ortaklarına ve sigortalılara daha iyi ve kaliteli hizmet verebilmek adına web sitesini yeniledi. Yenilenen site üzerinden aranan içeriğe ulaşılması çok daha kolay ve hızlı. Yeniden tasarlanan dinamik içerik yönetimi sayesinde Assist Line'ın hizmet ve projeleri hakkında her zaman en güncel bilgiye ulaşılarak, yeni ürün ve hizmetler hakkında daha detaylı bilgi alınabiliyor. Kurulan hizmet birimleri network ağı, bu network'e dâhil olan rent a car, kurtarıcı, ambulans, ev onarım, butik ve seyahat hizmetleri, oto cam hizmeti ve diğer şirket grubuna ait detaylı bilgilere artık çok daha rahat erişilebiliyor.



İstanbul'un üçüncü havalimanı projesi Sompo Japan güvencesinde



İstanbul'un üçüncü havalimanı projesi, inşaat riskleri, üçüncü şahıs mali mesuliyet ve kâr kaybı kapsamında Finansbank aracılığıyla Sompo Japan Sigorta tarafından 2018'in kasım ayına kadar güvenceye alındı. Büyük çaplı projeler arasında yer alan ve tamamlandığında altı ayrı pist ile yılda 150 milyon yolcuya hizmet vermesi beklenen İstanbul'un üçüncü havalimanı, Finansbank aracılığıyla Sompo Japan Sigorta tarafından teminat altına alındı. 1 Kasım 2018'e kadar geçerli olacak poliçeyle 5.8 milyar dolar değerindeki projenin üçüncü şahıs mali mesuliyet sigortası ise 11 milyon dolar bedel üzerinden teminat altına alındı. Üçüncü havalimanının 2017 yılında tamamlanması bekleniyor.



Yaz gelince ekibin azalması da kaçınılmaz oluyor...

Geçen ay yazarlar yemeği için İstanbul Kuruçeşme'deki Kydonia Restoran'da buluştuk. "Bir deniz, iki yaka, tek sofra" sloganıyla yola çıkan Kydonia'nın, Ege otlarından hazırlanan mezeler ve deniz ürünlerinden oluşan zengin bir mutfağı var. Yemekte bize sunulan mezeler ve balıklar da oldukça lezzetliydi...
Yaz gelince yemek ekibindeki sayının azalması da kaçınılmaz oluyor. Nitekim geçen ay da öyle oldu. Mehmet Aydoğdu, Faruk Ömrüuzak, Fazıl Karaman, Mehmet Muratoğlu ve Yazı İşleri Koordinatörümüz Birant Yıldız işleri veya tatil planları yüzünden yemeğe katılamadılar. Bodrum'dan o gün uçakla dönen Ali Erül ise yemeğe biraz gecikmeli olarak katıldı.
Geçen ayki yemekte iki konuğumuz vardı; Willis Re Türkiye, Orta Doğu ve Afrika Temsilcisi Muzaffer Aktaş ve VHV Versicherungen Türkiye Genel Müdürü Maximilian G.F. Stahl. Yemekte bir Alman'ın olması, iletişimde pek de bir zorluk yaratmadı. Masadakiler ortak dil olarak İngilizce'yi tercih ettiler ve sohbet aksamadan sürdü…
Yemek günü İstanbul'da hava oldukça sıcaktı. Kydonia'nın mekanı kıyıdan biraz uzak kaldığından ve kuzeyi kapalı olduğundan Boğaz'ın esintisi de ara sıra hissedilebiliyordu. Ama bu durum bile masanın keyfini kaçıramadı. Futboldaki transferlerle başlayan sohbet, İngilizce fıkralar ve esprilerle daldan dala atlayarak sürdü. Uzun sözün kısası; geçen ay Kydonia'da oldukça keyifli bir yemek yedik… (M. Emin Özcan)

Groupama'nın çevre bilincine LEED Gold onayı

Groupama, Leed Gold Sertifikası'nı alarak sigorta sektöründe bir ilke imza attı. ERKE Sürdürülebilir Bina Tasarım Danışmanlık ile birlikte yürütülen süreçte, akıllı ve çevreci sistemlerle donatılan Groupama Plaza, Amerika Yeşil Binalar Konseyi (USGBC) tarafından verilen O+M Existing Buildings (Mevcut Binalar) kategorisinde 61 puan alarak LEED Gold Sertifikası'nı almaya hak kazandı. LEED Sertifikası'nın gerekliliklerini yerine getiren Groupama; mimari, yalıtım, ısıtma-soğutma standartlarını sağlaması açısından Groupama Plaza'yı A sınıfı bir bina haline getirdi. Gün ışığından maksimumda yararlanacak şekilde değişiklikler yapılan binada aynı zamanda aydınlatma armatürleri de daha düşük civalı ve daha çevre dostu olanlarla değiştirildi. Groupama Plaza'nın tükettiği elektrik enerjisinin tamamı LEED'in istediği sertifikalardan biri olan Guarantee of Origin sertifikalı hidroelektrik santralinden satın alındı. Böylece Groupama Plaza'nın tükettiği enerji, çevresel etkileri düşük santralden sağlanmış oldu. Çalışanlar için binaya ulaşım servislerle sağlanmaya başladı.



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 - Ağustos 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.

1.1.2015-30.06.2015 dönemi

Şirket adı	Kaza	S	Hastalık Sağlık	S	Kara Araçları	S	Raylı Araçlar	S	Hava Araçları	S	Su Araçları	S	Nakliyat	S	Yangın ve Doğal Afetler	S	Genel Zararlar	S	Kara Araç Sorumluluk	S	Hava Arç. Sorumluluk	S	Su Araçları Sorumluluk	S
ALLIANZ (*)	31.282	6	619.000	1	317.102	3			823	5	6.771	3	25.070	3	213.446	4	103.293	5	441.838	3	1.122	6		
ANADOLU	52.482	1	177.494	4	414.218	1			8.376	1	38.190	1	33.054	1	331.159	1	161.262	3	483.580	2	13.485	1		
AXA	22.205	10	89.606	6	410.944	2			281	8	4.316	6	17.888	6	238.546	2	73.073	10	562.628	1	38	12		
MAPFRE GENEL	8.479	20	220.618	3	109.443	9			685	6	2.012	10	18.910	5	135.954	6	93.408	7	279.678	4	193	10		
AK (*)	9.914	17	121.243	5	212.694	4			1.855	3	1.601	11	16.128	8	229.987	3	154.054	4	64.894	13	4.224	3		
GROUPAMA	8.980	18	64.313	7	160.101	5					3.147	8	12.311	12	67.307	11	325.586	2	71.856	12				
GÜNEŞ	15.711	12	55.250	9	133.889	6			5.070	2	12.248	2	12.723	11	119.213	7	95.444	6	190.672	5	6.211	2		
ZİRAAT	44.368	2	5.087	20	44.212	15					2.396	9	440	26	77.912	9	393.920	1	6.614	26				
EUREKO	25.336	9	58.764	8	110.427	8			1.688	4	4.808	5	14.632	9	149.216	5	90.908	9	16.096	19	2.801	4		
SOMPO JAPAN	4.679	26	16.818	12	128.161	7			28	11	764	13	17.375	7	77.702	10	93.293	8	84.086	11			982	1
HDI	15.697	13	3.578	21	106.846	10					1.051	12	30.079	2	65.335	13	34.991	13	85.540	10				
HALK	8.791	19	11.187	16	34.231	18			8	13	495	15	1.200	24	84.004	8	22.296	15	186.530	6				
ERGO	6.456	24	33.173	11	105.525	11					6.666	4	22.447	4	48.904	15	25.787	14	88.100	9				
ACIBADEM SAĞLIK VE HYT	2.485	34	320.589	2																				
ZİRAAT HYT VE EMK	5.904	25																						
ZURICH (*)	41.434	5	2.536	23	43.457	16					735	14	13.343	10	65.769	12	36.512	12	8.085	24				
NEOVA	10.613	16	11.491	15	48.360	13			50	10			1.322	23	29.042	18	10.291	20	114.599	8	40	11		
RAY	2.100	35	6.892	17	45.230	14			682	7	3.752	7	6.358	14	54.033	14	39.709	11	48.453	14	280	9		
ALLIANZ YŞM VE EMK (*)	3.845	27																						
ANADOLU HYT VE EMK	290	45																						
EGE	42.423	3	605	26	11.227	25							127	27	8.480	26	913	30	134.055	7				
HALK EMK	826	40																						
AIG	25.644	8	14.807	13	12.769	24					353	17	11.874	13	40.294	16	19.513	16	3.871	28	406	8	139	2
GARANTİ EMK	1	54																						
METLIFE	41.671	4																						
AVIVASA (*)	21.995	11																						
VAKIF EMK	28.867	7																						
CIGNA FİNANS EMK VE HYT	14.825	14																						
AVIVA	2.488	33	66	30	48.781	12					466	16	3.878	17	31.667	17	10.103	21	4.775	27				
BNP PARIBAS CARDIF EMK	47	49																						
GENERALI	1.566	38	914	24	25.493	20	6	1			41	21	1.347	22	27.293	19	6.790	24	27.686	17	451	7		
DUBAI STARR	2.528	32	818	25	30.594	19			-201	14	205	19	4.235	16	21.865	20	14.237	17	681	31	1.247	5		
AEGON EMK VE HYT	6	53																						
ANKARA (*)	-150	57	12.862	14	15.789	22					18	23	-137	31	16.279	22	6.600	27	28.710	16				
LIBERTY	2.776	31	508	27	39.320	17					6	24	1.689	21	14.100	23	6.763	25	10.989	22				
IŞIK	1.904	37	5.234	19	17.862	21					1	26	629	25	21.345	21	6.683	26	18.576	18				
SBN	12.086	15	5.508	18	3.742	28			68	9	72	20	3.707	18	10.634	24	13.671	18	11.145	21				
ALLIANZ HYT VE EMK (*)	446	41																						
SS DOĞA	7.075	22			6.251	27							31	29	3.098	30	295	32	39.314	15				
GROUPAMA EMK	8.133	21																						
TÜRK NİPPON	3.029	30	3.039	22	14.877	23			20	12	2	25	3.099	19	7.384	27	6.820	23	7.706	25	13	13		
NN HYT VE EMK	6.517	23																						
ACE EUROPE	3.057	29	418	28									5.108	15	10.216	25	9.680	22						
COFACE																								
BNP PARIBAS CARDIF HYT	43	50																						
DEMİR HYT	264	46	35.924	10																				
EULER HERMES																								
ORIENT	330	43	6	32	7.692	26					19	22	2.103	20	5.327	29	12.674	19	709	30				
BNP PARIBAS CARDIF	1.934	36															6.286	28						
DEMİR	442	42	319	29	3.714	29							43	28	7.178	28	772	31	8.803	23				
SS KORU	3.305	28			1.917	30									1.187	31	1.854	29	12.104	20				
ATRADIUS																								
AXA HYT VE EMK	67	47																						
TÜRK P & I																							9.170	
KATILIM EMK VE HYT	303	44																						
MAPFRE GENEL YŞM	24	52	2	33																				
FİBA EMK																								
ERGO EMK VE HYT	50	48																						
ASYA EMK																								
HÜR	39	51			-64	32							0	30	1	33	19	34	2.505	29				
TURİNS	1.185	39	41	31	6	31					263	18			80	32	26	33	183	32				
NEWLIFE YŞM	0	56																						
CIV HYT	0	55																						
2015/6 ay toplamı	556.794		1.898.710		2.664.809		6		19.434		90.398		281.017		2.213.958		1.877.526		3.045.062		30.511		10.290	
2014/6 ay toplamı	492.394		1.604.426		2.457.579		6		18.272		71.332		270.148		1.958.171		1.505.607		2.752.665		34.935		5.737	
Artış oranı 2014/2015	13,08		18,34		8,43		3,91		6,369		26,73		4,02		13,06		24,70		10,62		-12,66		79,38	

Prim üretimi yüzde 15 arttı, sigorta sektörü reel olarak yüzde 7.8 büyüdü

6 aylık üretim 15.2 milyar lira

Sigorta sektörünün 6 aylık prim üretimi, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 15 oranında artarak 15 milyar 260 milyon lira oldu. Prim üretiminin 13 milyar 363 milyon lirası hayat dışı branşlardan, 1 milyar 897 milyon liralık bölümü hayat sigortalarından elde edildi. 2015 yılının 6 aylık döneminde sigorta sektörü reel olarak yüzde 7.8 oranında büyüdü. 2015 yılı haziran sonu itibarıyla yıllık enflasyon TÜFE: yüzde 7.2 ve yurtiçi ÜFE: yüzde 6.7 olarak

sigorta sektörü prim üretimi (bin TL)

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

Genel Sorumluluk	S	Kredi	S	Kefalet	S	Finansal Kayıplar	S	Hukuksal Koruma	S	Hayat dışı 2014/6 ay	S	Hayat dışı 2015/6 ay	S	A %	Hayat 2014/6 ay	S	Hayat 2015/6 ay	S	A %	2014 6 aylık genel toplam	S	2015 6 aylık genel toplam	S	A %	PP
52.421	2			38	17	20.939	2	4.987	4	1.665.511	1	1.838.133	1	10						1.665.511	1	1.838.133	1	10	12,04
60.809	1	988	8			8.915	5	4.144	6	1.593.378	2	1.788.156	2	12						1.593.378	2	1.788.156	2	12	11,72
30.102	5					11.339	4	6.632	2	1.420.100	3	1.467.598	3	3						1.420.100	3	1.467.598	3	3	9,62
22.034	6			874	5	478	16	791	15	780.399	5	893.558	4	15						780.399	5	893.558	4	15	5,86
31.188	4	3.447	5	589	7	31.089	1	1.781	10	951.226	4	884.689	5	-7	10	26	8	25	-16	951.236	4	884.698	5	-7	5,80
8.582	15					4.017	7	2.095	8	613.681	7	728.295	6	19						613.681	7	728.295	6	19	4,77
14.618	8					986	15	4.470	5	622.199	6	666.505	7	7						622.199	6	666.505	7	7	4,37
854	27	650	9	19	19	2.483	11	812	14	417.774	8	579.766	8	39						417.774	8	579.766	8	39	3,80
11.937	11	1.286	6			3.796	8	1.149	12	408.706	9	492.844	9	21						408.706	9	492.844	9	21	3,23
8.185	16			2.028	2	2.794	10	3.057	7	335.641	10	439.954	10	31						335.641	10	439.954	10	31	2,88
13.441	10							10.181	1	292.920	13	366.739	11	25						292.920	14	366.739	11	25	2,40
3.295	18			131	13	2.960	9			300.336	12	355.128	12	18						300.336	13	355.128	12	18	2,33
11.470	12			257	9	382	17	1.526	11	326.200	11	350.696	13	8						326.200	11	350.696	13	8	2,30
										256.462	14	323.074	14	26	2.013	21	1.971	23	-2	258.474	15	325.045	14	26	2,13
										5.115	42	5.904	45	15	297.695	1	291.955	1	-2	302.810	12	297.859	15	-2	1,95
21.361	7			249	10	2.122	12	1.816	9	204.052	15	237.418	15	16						204.052	16	237.418	16	16	1,56
2.672	19			932	4	18	21	5.435	3	162.811	17	234.865	16	44						162.811	20	234.865	17	44	1,54
10.757	13			139	11	1.136	14	576	17	190.905	16	220.097	17	15						190.905	17	220.097	18	15	1,44
										2.887	45	3.845	46	33	152.299	4	214.108	2	41	155.186	22	217.953	19	40	1,43
										516	49	290	52	-44	169.630	2	207.350	3	22	170.146	18	207.639	20	22	1,36
460	30							468	18	120.651	19	198.759	18	65						120.651	24	198.759	21	65	1,30
										745	47	826	49	11	94.517	7	186.718	4	98	95.262	29	187.544	22	97	1,23
40.677	3			4.563	1	5.936	6			157.184	18	180.843	19	15						157.184	21	180.843	23	15	1,19
										1	57	1	59	8	167.040	3	165.626	5	-1	167.041	19	165.627	24	-1	1,09
										39.265	27	41.671	30	6	81.194	8	106.624	6	31	120.460	25	148.295	25	23	0,97
										20.904	33	21.995	38	5	111.226	5	106.235	8	-4	132.130	23	128.230	26	-3	0,84
										12.023	36	28.867	35	140	70.177	9	98.891	9	41	82.199	31	127.758	27	55	0,84
										5.211	41	14.825	41	185	98.146	6	106.279	7	8	103.357	28	121.104	28	17	0,79
2.228	20			137	12	1.435	13	897	13	116.979	20	106.919	20	-9						116.979	26	106.919	29	-9	0,70
										78	52	47	55	-40	64.073	10	95.648	10	49	64.151	33	95.695	30	49	0,63
2.140	21	4	10	93	15	0	24	367	19	79.049	23	94.191	21	19			1	26		79.049	32	94.192	31	19	0,62
9.044	14	5.512	4	353	8	381	18	147	21	60.785	25	91.646	22	51						60.785	35	91.646	32	51	0,60
										0	61	6	58	-1.482	59.677	11	89.648	11	50	59.676	36	89.654	33	50	0,59
1.762	22	1.277	7	33	18	4	23	52	24	106.379	21	83.098	23	-22						106.379	27	83.098	34	-22	0,54
1.542	23			57	16	10	22	740	16	62.627	24	78.500	24	25						62.627	34	78.500	35	25	0,51
901	26			3	22	139	19	197	20	83.121	22	73.474	25	-12						83.121	30	73.474	36	-12	0,48
552	29							4	25	49.852	26	61.189	26	23						49.852	37	61.189	37	23	0,40
										306	50	446	50	46	48.951	12	59.452	12	21	49.256	38	59.899	38	22	0,39
245	32									720	48	56.309	27	7.724						720	58	56.309	39	7.724	0,37
										8.200	39	8.133	43	-1	38.526	13	43.357	13	13	46.725	39	51.490	40	10	0,34
4.271	17			6	20	0	26			34.682	30	50.264	28	45						34.682	43	50.264	41	45	0,33
										4.198	44	6.517	44	55	30.608	15	40.899	14	34	34.805	42	47.416	42	36	0,31
13.638	9			723	6					30.985	32	42.840	29	38						30.985	45	42.840	43	38	0,28
		40.499	1							35.757	28	40.499	31	13						35.757	41	40.499	44	13	0,27
										101	51	43	56	-57	30.852	14	39.177	15	27	30.953	46	39.220	45	27	0,26
										34.701	29	36.188	33	4	2.435	20	2.830	22	16	37.135	40	39.018	46	5	0,26
		36.167	2	110	14					31.471	31	36.277	32	15						31.471	44	36.277	47	15	0,24
1.221	24			4	21	31	20	60	23	0	58	30.176	34	0						0	62	30.176	48	0	0,20
						17.334	3			10.064	37	25.554	36	154						10.064	50	25.554	49	154	0,17
422	31			1.197	3					16.512	35	22.890	37	39						16.512	49	22.890	50	39	0,15
1.008	25							66	22	16.897	34	21.441	39	27						16.897	48	21.441	51	27	0,14
		16.668	3							8.544	38	16.668	40	95						8.544	51	16.668	52	95	0,11
										43	53	67	53	55	19.968	16	11.930	16	-40	20.012	47	11.997	53	-40	0,08
										4.966	43	9.170	42	85						4.966	54	9.170	54	85	0,06
										4	56	303	51	0	58	24	8.308	18		62	61	8.611	55	0	0,06
										18	54	25	57	38	7.016	17	8.464	17	21	7.034	53	8.490	56	21	0,06
										-10	62	0	62	-100	4.225	19	5.396	19	28	4.215	56	5.396	57	28	0,04
										10	55	50	54	401	4.826	18	3.634	20	-25	4.836	55	3.684	58	-24	0,02
										0	60	0	61	0	64	23	3.174	21	4.890	64	60	3.174	59	4.890	0,02
-11	33			-1	24	-1	27			7.822	40	2.488	47	-68						7.822	52	2.488	60	-68	0,02
571	28			0	23	0	25	0	26	2.422	46	2.356	48	-3						2.422	57	2.356	61	-3	0,02
										0	59	0	60	0	185	22	110	24	-40	185	59	110	62	-40	0,00
										-246	63	0	63	-100	56	25	0	27	-100	-190	63	0	63	-100	0,00
384.398		**106.496**		**12.534**		**118.724**		**52.449**		**11.713.838**		**13.363.117**		**14,08**	**1.555.466**		**1.897.793**		**22,01**	**13.269.305**		**15.260.910**		**15,01**	
322.612		**82.381**		**15.508**		**85.580**		**36.487**				**11.713.838**					**1.555.466**					**13.269.305**			
19,15		**29,27**		**-19,17**		**38,73**		**43,75**				**14,08**					**22,01**					**15,01**			

(*)Tarafımıza ulaşamayan şirketlerin rakamları Türkiye Sigorta Birliği'nin 2015-6 aylık listesi üzerinden alınmıştır.

gerçekleşti. Elementer branşlarda büyüme oranı yüzde 14 olurken, ilk 6 aylık dönemde hayat sigortaları geçen yıla göre yüzde 22 oranında artış gösterdi.

BRANŞLARA GÖRE ARTIŞ

6 aylık dönemde 3 milyar 45 milyon lirayla en çok prim üretilen branş trafik olurken artış oranı yüzde 10.6 olarak gerçekleşti. Branşlara göre artış oranları, kara araçlarında (kasko) yüzde 8.4, kazada 13, hastalık-sağlıkta 18,3, yangın ve doğal afetlerde 13, genel zararlarda 24.7 ve genel sorumluluk branşında yüzde 19.1 oldu.

ŞİRKETLERE GÖRE ÜRETİM

2015'in 6 aylık döneminde en çok prim üreten şirket 1 milyar 838 milyon lirayla Allianz oldu. Bu şirketi 1 milyar 788 milyon lirayla Anadolu Sigorta ve 1 milyar 467 milyon liralık üretimle AXA Sigorta izledi.

Hayat sigortalarında en çok prim üreten şirket 291 milyon lirayla Ziraat Hayat ve Emeklilik olurken onu 214 milyon lirayla Allianz Yaşam ve Emeklilik ve 207 milyon lirayla Anadolu Hayat Emeklilik takip etti.

Beşiktaş Sigortayeri'nde hem taraftar hem Beşiktaş kazanıyor

Sigortacılığa yeni bir soluk getiren Sigortayeri ile Beşiktaş Jimnastik Kulübü güçlerini birleştirerek büyük bir işbirliğine imza attı ve taraftarın sigorta markası Beşiktaş Sigortayeri'ni yarattı.

Sektörün önde gelen sigorta firmalarının ürünlerini kişilerin ihtiyaçlarına göre seçmesini ve karşılaştırmalı olarak sigortalara ulaşmasını sağlayan Sigortayeri ile Türkiye'nin önde gelen spor kulüplerinden Beşiktaş Jimnastik Kulübü, taraftarını Beşiktaş Sigortayeri ile buluşturdu.
Beşiktaş Sigortayeri, siyah beyazlıların Resmi Sigorta Platformu olarak hizmet vermeye başladı. Karakartal'a gönül veren tüm taraftarların Beşiktaş Sigortayeri'ne www.sigortayeri.com/besiktas sayfasından ya da 444 10 50 Destek Hattı'ndan ulaşması mümkün. Taraftarlar sigortalarını, burada karşılaşacakları teklif ve seçeneklere göre yaptırdıklarında bundan Beşiktaş Kulübü de belli bir gelir elde ediyor ve böylece hem kendileri hem de Beşiktaş kazanıyor.

Beşiktaş Sigortayeri
Beşiktaş Jimnastik Kulübü Resmi Sigorta Platformu

20 ŞİRKETTEN KARŞILAŞTIRMALI TEKLİF VE DESTEK BİR ARADA

Beşiktaş Sigortayeri'ne, gerek www.sigortayeri.com/besiktas sayfasından gerekse 444 10 50 Destek Hattı'ndan ulaşan Beşiktaşlılar, öncelikle karşılaştırmalı teklifleri görebiliyor ve en iyi fiyatlı sigortacılık ürünlerine hızlı bir şekilde ulaşabiliyorlar.
Trafik sigortasından DASK'a kadar tüm sigorta branşlarındaki ürünlere Beşiktaş Sigortayeri markasıyla ulaşabilen Beşiktaş taraftarı, hem 20 sigorta şirketinden karşılaştırmalı teklif alabiliyor hem de takımına gelir yaratarak destek olabiliyor.
Taraftarlar ayrıca Beşiktaşlılara özel Beşiktaş trafik ve Beşiktaş kasko ürünlerini, tüm Anadolu Sigorta acentelerinden ve Türkiye İş Bankası Şubeleri'nden temin edebiliyorlar.

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

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



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

Bireysel emeklilik mevzuatı önemli ölçüde değişti

2013 yılı itibarıyla devlet katkısı Bireysel Emeklilik Sistemi'ne giriş yapmıştı. Emeklilik şirketlerinin kullandıkları uygulamalardaki teknik altyapı değişimlerini ve veri desenleri revizyonlarını tamamlamasına rağmen sistem uyumluluklarını henüz sağlayabildikleri görülmüştür. 2015 Mayıs itibarıyla Hazine Müsteşarlığı'nca paylaşılan, katılımcılardan alınan "kesintiler" ile ilgili yeni yönetmelik, revizyonların hız kesmeden devam edeceğinin bir göstergesi gibi görünüyor.
Bireysel Emeklilik Sistemi'nde hareketli günlerin bizi beklediğini dile getiren EY Danışmanlık Hizmetleri Sigortacılık Sektöründen Sorumlu Müdür Sertaç Özköse, devlet katkısına konu olan sistem değişikliklerinin şirketlerce yönetilmesinin henüz sağlanabildiğini söyledi.
"1 Ocak 2016 tarihine kadar emeklilik sistemine dahil tüm katılımcılara, 2013 yılından önce geçirdikleri süreye bağlı olarak Devlet Katkısı hak kazanma sürelerine ek süre eklenecek. Bu durumunun yaklaşması, emeklilik şirketlerinin mevcut sistem sorunlarını gözden geçirmelerine neden oldu" diyen Sertaç Özköse, süre değişiklikleri, sözleşmelerin emeklilik şirketlerine giriş tipinin de önem kazanmasına yol açtığını bildirdi. Mevcutta kendi sisteminde emeklilik sözleşmesi girişi yapılan katılımcıların süre hesaplarının sorunsuz aşılabileceğini belirten Özköse, diğer emeklilik şirketlerinden "aktarım, emeklilik nedeni ile hesap birleştirme" ya da "hesap birleştirme" işlem tipleri için kontrol ihtiyaçlarının gerekliliğinin ortaya çıktığını ifade etti.
Bireysel Emeklilik Sistemi (BES) içerisinde emeklilik şirketlerinin gelir kalemleri olarak önemli rol oynayan "Günlük- Yıllık Fon İşletim Gideri Kesintisi" için azami kesinti oranı tanımlamalarının bulunduğunu söyleyen Özköse, "Sözleşme yılıyla orantılı olacak şekilde emeklilik şirketlerince yapılacak olan kesintiler toplamının kontrol edileceği yeni düzenlemeleri içeren ve 25.05.2015 itibarıyla Resmi Gazete'de yayınlanan yeni yönetmelik, tıpkı devlet katkısı yönetmeliğinde olduğu gibi teknik altyapı değişiklik ihtiyaçlarını da beraberinde getirdi" dedi. İlgili yönetmelikle birlikte sözleşme yılının kesinti üzerindeki etkisinin arttığını belirten Özköse sözlerini şu şekilde sürdürdü:

KESİNTİLERLE İLGİLİ YÖNETMELİK DEĞİŞİKLİĞİNİN OLASI ETKİLERİ

Sözleşme Yılı	Kesinti oranı
6	0,6
7	0,7
8	0,8
9	0,9
10+	1

Yukarıdaki tablo, BES sözleşmesi sonlanana kadar şirketin yapabileceği kesinti oranlarını gösteriyor. Kesinti, katılımcının devlet katkısı hesabındaki tutar üzerinden hesaplanıyor ve yukarıdaki oranları geçemiyor. Yani, devlet katkısı hesabında 10 bin lira olan bir katılımcı 6 yıl sonra sistemden çıkarsa, o güne kadar yapılan kesintinin 6 bin lirayı aşan kısmı geri ödeniyor.

KESİNTİLER KÂRLILIĞI AZALTIR AMA SÖZLEŞME SAYISINI ARTIRIR

"Sözleşmelerin altıncı yılı ve sonrası için yüzde 2.5 iade oranıyla her sözleşme yılı sonunu ve sözleşmenin sonlandırılma tarihini takip eden beş iş günü içinde ilgilisine göre katılımcıya veya katılımcının bireysel emeklilik hesabına kesinti iadesi gibi değişiklikler yapıldı. Bunlar emeklilik şirketlerince beklenmeyen revizyonlar olsa da, 01.01.2016'da yürürlüğe girecek olan 'Devlet Katkısı Hak Kazanma Süreleri' yönetmeliği için şirketler çalışmalarını sürdürüyor. Kesintilerdeki ilgili revizyonların emeklilik şirketlerinin kârlılık hesaplamalarına negatif etkisi olmakla birlikte, bu revizyonların sözleşme sayılarının artışını da tetikleyeceği öngörülmektedir. Bu duruma ek olarak şirketler, Bundle ürünlere odaklanarak, bireysel emeklilik sözleşmeleri ile beraber hayat poliçesi üretimine yönelik hedeflerini gözden geçirecektir."

DEVLET KATKISI HAK KAZANMA SÜRELERİ GÜNCELLENİYOR

1 Ocak 2013'ten Önce Sistemde Geçirilen Süre	Eklenecek Süre
3 yıldan fazla 6 yıldan az ve 6 yıl	1 yıl
6 yıldan fazla 10 yıldan az ve 10 yıl	2 yıl
10 yıldan fazla	3 yıl

1 Ocak 2016'ya kadar sistemde kalınması durumunda, 2013 yılından önce sistemde geçirilen yıla göre devlet katkısına hak kazanma sürelerine ekleme yapılacak.

DÜZENLEMELERİN TUTARLILIK KURALINA YANSIMASI KAÇINILMAZ

Emeklilik şirketlerinin günlük olarak Emeklilik Gözetim Merkezi ile paylaşmış olduğu GEV Nesneleri (Gözetime Esas Veri) bahsi geçen mevzuatsal değişiklikleri nedeniyle daha da önem kazanıyor. Şirketlerin sahip oldukları verinin kendi içerisindeki tutarlılığının göstergesi olan "Tutarlılık Kural Seti", devlet katkısının BES'e girişi öncesi 92 adet kuraldan oluşurken, devlet katkısı ile birlikte şirketlerin sistem ihtiyaçlarının artması sonucunda 144 adet farklı kural ile raporlanır duruma geldi. Bu durum, emeklilik şirketlerinin yalnız kendi içerisindeki teknik altyapı düzenlemeleri ve veri deseni değişikliklerinin tamamlanması gerekliliğini ortaya koyarken, şirketler arası veri paylaşımlarına konu ABT (Aktarım – Birleştirme Transfer) ve SBT (Şirketler Arası Aktarım-Birleştirme-Transfer) Nesnelerinin hatasız ve zamanında paylaşımının ne kadar önemli olduğunun da bir göstergesi haline geldi. Özköse konu hakkında şu şekilde değerlendirmede bulundu: "Şirketlerin teknik altyapılarının değerlendirilmesinde esas nokta olan Tutarlılık Kural Seti, Devlet Katkısı Hak Kazanma Süreleri güncellemeleri ve Kesintiler'e konu yeni yönetmelik ile birlikte gelecek yeni kural tanımlamalarına ek olarak mevcutta bulunan doğrulama kurallarının gün geçtikçe arttığını görüyoruz. Bunu dikkate alırsak, kullanılan sigortacılık yazılımlarının güncel mevzuata ve regülasyonlara uyumunun düzenli ve proaktif takibi gerekliliği açıkça görülmektedir. Özellikle Emeklilik Gözetim Merkezi'nin tedbiri elden bırakmayacağını ve şirketleri takibe devam edeceğini de söyleyebiliriz."
EY Bilgi Teknolojileri Danışmanlık Hizmetleri olarak sigortacılık sektöründe deneyim sahibi olduklarını kaydeden Sertaç Özköse, sektörün tüm branşlarında projeler gerçekleştiren, konusunda uzman bir ekibe sahip olduklarını sözlerine ekledi. Son yıllarda Devlet Katkısı Yeni Yönetmeliği, GEV Nesneleri Veri Tutarlılığı, Tutarlılık Kural Seti Puanlama Çalışmaları gibi projeler ile sektörün önde gelen birçok emeklilik şirketiyle çalışmalar gerçekleştirdiklerini söyleyen Özköse, yeni fırsatlarla iş ortaklıklarına devam ettiklerini bildirdi. Sigorta sektöründeki tüm branşlarda hizmet verdiklerini belirten Sertaç Özköse, birden çok emeklilik şirketiyle aktif projelerinin bulunmasının, yeni ve güncel bilgilere hızla erişmelerini ve ihtiyaçlara uygun çözümleri iş ortaklarına zamanında sunabilmelerini sağladığını söyledi.

1 Ocak 2016'ya kadar BES'te kalan katılımcıların 2013'ten önce sistemde geçirdikleri süreye bağlı olarak devlet katkısına hak kazanma süreleri revize edilecek. Başka bir emeklilik şirketinden aktarım ve hesap birleştirme gibi işlemlerde sorun yaşanmaması için şirketlerin titiz inceleme yapmaları gerekiyor.



TOBB SAİK Başkanı Hüseyin Kasap:

Acentelik sözleşmelerine belli bir standart getireceğiz

TOBB SAİK Başkanı Hüseyin Kasap, yurtdışı uygulamalarını inceleyerek hazırladıkları örnek acentelik sözleşmesinin detaylarını anlattı. Taslağa TSB'nin hukuk komisyonuyla birlikte nihai şeklini vereceklerini belirten Kasap, çalışmanın her aşaması tamamlandığında Hazine'nin inisiyatif alarak taslağın sektörde uygulanmasını sağlayacağını dile getirdi.

TOBB SAİK Başkanı Hüseyin Kasap, Sigortacı Gazetesi için Türkiye'de acentelerin durumunu ve TOBB SAİK'in yaptığı çalışmaları değerlendirdi.
Kasap, "Sigorta acentelerinin hak ve menfaatlerini korumak amacıyla yurtdışındaki sigortacılık uygulamaları ile acentelik sözleşmelerinin incelenmesini teminen Deloitte ile ortak bir çalışma başlattık. Bu çalışmada sigorta şirketlerinin sigorta acentelerine yönelik uygulamalarını inceleyerek bir sigorta acenteliği sözleşmesi örneği hazırladık" dedi.
Buna 5684 Sayılı Sigortacılık Kanunu, acente yönetmeliğinde olması gereken maddeler ve başlıkları, Türk hukukunda acentelikle ilgili olması gereken maddeleri de katarak Deloitte'un hukukçularıyla bir çalışma gerçekleştirdiklerini belirten Kasap, metni belli bir noktaya getirdikten sonra Hazine Müsteşar Yardımcısı Ahmet Genç'e de bu metni gösterdiklerini ifade etti.



Uzmanlaşmış Meslek Edindirme Kurslarının içine sigortacılığı da soktuklarını vurgulayan Kasap, bu sayede teknik personel ihtiyacının da karşılanabileceğini belirtti.

Bu metni TSB'ye gönderdiklerini aktaran Kasap, "TSB, metni Birlik yönetiminde görüştü, sonra bunu hukuk kurullarına iletti. Bir komisyon kurulması kararına varıldı. Bu ay hem bu komisyonla hem de TOBB'un hukukçularından oluşan komisyonla bir araya geleceğiz ve taslağın üzerinden giderek nihai şekli vermeye çalışacağız" diye konuştu.

'ÇALIŞMA DEVRİM NİTELİĞİNDE'

Kasap, metindeki önemli noktaları şöyle anlattı: "Üç konu başlığı düzenlendi. Birincisi yenileme ve fesih şartları, diğeri ödenecek komisyon ve menfaatler konusu, bir de portföy mülkiyeti dediğimiz bir konu var. Bana sorarsanız, devrim niteliğinde bir şey getirdik."
Bu metinle ilgili bir uzlaşma sağlayacaklarına inanan ve son haline getirilen taslağın Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürlüğü'ne iletileceğini, TSB ve TOBB SAİK'in tavsiye ettiği taslağı Hazine'nin inisiyatif alarak taslağın sektörde uygulanmasını sağlayacağını kaydeden Kasap, "En azından şirketlerin acentelik sözleşmelerinin metne uygun olup olmadığına bakacağız ve değilse yenilenmesini isteyeceğiz. Yılın bundan sonraki döneminde şirketler de bu şartlara yönelik sözleşme düzenleyecek. 2016 itibarıyla acenteler sözleşmeler açısından kendilerini güvende hissedecek. Sektörün gelenekleri oluşacak" dedi.

'X VE Y KUŞAĞININ EĞİLİMLERİNİ İNCELEDİK'

Bu araştırmanın birkaç fazlı olduğundan bahseden Kasap, sözlerini şöyle sürdürdü: "Birinci faz bizim için yönetmelikteki şartlara uygun bir acentelik sözleşmesiydi. İkinci fazdaysa dünyada sigorta aracılık faaliyeti nasıl yapılıyor, buna baktık. Amacımız Türkiye'deki acenteleri daha verimli hale nasıl getirebileceğimizdi. Yani sadece çok üretmek değil, hem çok hem kârlı üretim sağlamaktı. Geleceği belirleyebilmek adına acenteler için bir model belirlememiz lazım, şu anda işin bu kısmı hazırlanıyor."
Bu hazırlanırken bir müşteri eğilimi anketi çalışması yaptırdıklarına değinen Kasap, henüz bu çalışmanın sonuçlarının çıkmadığını dile getirdi. Özellikle Y ve X kuşağının satın alma eğilimlerinin üstüne yoğunlaştıklarının altını çizen Kasap, ileride bu kuşağın interneti daha fazla kullanarak mı sigorta satın alacağını anlamaya çalıştıklarını söyledi.
Bu çalışmayla birlikte bir de TOBB SAİK'in 2023 vizyonu dedikleri bir çalışma gerçekleştirdiklerini aktaran Kasap, "Bu, acenteleri 2023'e ulaştırmak için bir çalışma, bir eylem planı. Bunu ağustos ayında bitireceğiz. Çalışma bitince sonuçları sektöre duyuracağız. Bütün sigorta şirketleri, üst düzey yöneticiler, Hazine gibi sektörün bütün paydaşlarıyla İstanbul'da büyük bir lansman yapmak istiyoruz" dedi.
Türkiye'deki acentelerin sorunlarının belli olduğunu ifade eden Kasap, dünyada bu işin nasıl yapıldığını kaba taslak görmüş olduklarını söyledi. Herkesin dünya uygulamasıyla ilgili bilgi verdiğine, en doğru ve doyurucu bilgiyi gazetemizdeki David Kohen'in yazılarından okuduklarına dikkat çeken Kasap, "Bir ülkede acentelik nasıl yapılır? Aracılık nasıl yapılır? Oradaki devlet ne kadar müdahil? Bizdeki gibi İcra Kurulu var mı? Oralarda nelere karışılıyor? Acentelerin sayıları ve üretim rakamları ne?" gibi sorulara cevap aradıklarını kaydetti.

'AVRUPA'DA KOMİSYONLAR BİLDİĞİMİZ KADAR DÜŞÜK DEĞİL'

İki yıl önce dolaşırken Barselona'da bir acenteye girmesi sonucunda yaşadığı deneyimiyse Kasap şu sözlerle anlattı: "Acenteliğe çat kapı girdim. İçeride yedi kişi olduğunu öğrendim, yani orta büyüklükte bir acenteydi. Ne kadar üretim yaptığını sorduğumda bana bir önceki yılın rakamını söylediler: 23 milyon euro! Ortalama komisyonu sordum, yüzde 14.5 - 15 civarında olduğunu söylediler. Türkiye'de de yüzde 16. Avrupa'daki komisyonlar söylendiği gibi düşük değil. İşleri bu kadar kişiyle mi yürüttüklerini sorduğumda dışarıda 23 kişi olduğunu, ofiste 7 kişi olduğunu söylediler. 23 kişi için 23 milyon euro süper bir rakam."

'ACENTELER ELEMAN ÇALIŞTIRMALI'

Yaptıkları acente taşıma kapasitesi çalışmasını hatırlatan Kasap, bu çalışmayı İngiltere'yle ortak yaptıkları bilgisini verdi. İngiltere'de bir acenteliğin 7 kişiyle çalıştığını ve toplam 56 bin teknik personel olduğunu; Türkiye'deyse acenteliklerde 7400 kişinin tek başına, 8500 kişinin kendisi dışında ortalama iki kişiyle çalıştığını, toplam teknik personel sayısının 33 bin olduğunu ifade etti. Yaptıkları çalışmada acenteliklerin ofislerinin kaç metrekare olduğunu da sorduklarını belirten Kasap, "Gelen cevap yüzde 49.94 oranla 50 metrekarenin altında oldu. Acentelerin yarısı 50 metrekarenin altındaki ofislerde tek başına çalışıyor ve yılda 500 bin liranın altında üretim yapıyor, bu iş böyle gitmez. Avrupa'ya bakıldığında bu iş elemanla yapılıyor. Ancak çoğu acente 'Bu eleman yarın başka bir acenteye portföyü taşır' diye korkuyor. Bir de acentelerin büyümeye yatıracak parası olmaması gibi ekonomik gerekçeler de var" dedi.
Uzmanlaşmış Meslek Edindirme Kurslarının (UMEM) içine sigortacılığı soktuklarını vurgulayan Kasap, şöyle devam etti: "Eğitim 2 - 2.5 ay, 3.5 ay da acentenin yanında staj görülüyor. Hem acente eğitilmiş bir eleman alıyor, aldığı bu elemanı 3.5 ay yetiştiriyor. Üstelik acentenin cebinden para çıkmıyor, elemanın sigortasını, cep harçlığını ve eğitimi devlet ödüyor. Staj bittiği gün işe başlattığınızda zaten teknik personeliniz hazır olmuş oluyor."

'ACENTELER KOBİ SAYILMALI'

Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme Başkanlığı'nın (KOSGEB) önemine dikkat çeken Hüseyin Kasap, "KOSGEB'in içinde 'İşbirliği Güçbirliği' diye bir proje var. Bu kapsamda, beş veya daha fazla şirket bir araya gelirse 250 bin lira geri ödemesiz, 500 bin lira da geri ödemeli proje desteği sağlanıyor. Sigorta acentelerini KOBİ olarak kabul ettirmemiz lazım. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın Bakanlar Kurulu'na 'Sigorta acenteleri KOBİ sayılsın' demesi ve bunun yayınlanması sonucu KOBİ listesine dahil olabiliriz. O zaman KOSGEB'e başvurup kredi kullanabiliyorsunuz" diye konuştu. "KOSGEB Başkanlığı'yla Hazine'yi görüştürdük, KOSGEB konuya sıcak bakıyor. Hazine de KOBİ olmamızı destekliyor, Sanayi Bakanlığı'ndan böyle bir şey geldiğinde bizi önereceklerini söylüyorlar. 'İşbirliği Güçbirliği' projesinde beş acente bir araya gelip yeni bir acentelik kurarsa 750 bin lira gibi bir destek alacak" diyen Kasap, bu projeyle güçlü bir yapı oluşturabileceklerini ifade etti.

SEGEM İLE HAZIRLANAN EĞİTİMLER YOLDA

Acente sahibini ve müdürünü özel bir eğitimden geçirmek gibi bir düşünceleri de olduğunu ifade eden Kasap, "Satış teknikleri, etkin acente yönetimi, müzakere teknikleri, müşteri ilişkileri, performans, zaman ve stres yönetimi eğitimlerinin yanı sıra acenteye kişisel eğitim vermemiz gerekiyor. SEGEM bu konulara uygun modülü hazırlatmak için yola çıktı, ekim ayında pilot eğitimi başlatmış olacağız" dedi.

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

Sel-su hasarları kâbus olmasın

Sigorta şirketlerinin doğal afetler arasında en korkulu rüyası deprem olsa da, gereken önlemler alınmayıp, sigorta bilinci oluşturulamazsa, sel-su hasarları kısa sürede daha büyük bir kâbus olabilir. Konuyla ilgili görüş bildiren TSB Genel Sekreter Yardımcısı Kerem Özdağ, felaketler sonrasında sel teminatına talebin arttığını, ama belirli bir süre sonra yaptırılan poliçelerin yenilenmediğini söyledi.

Sel-su hasarları dünya genelinde olduğu gibi Türkiye için de büyük bir tehdit oluşturuyor. Sektörde de doğal afetlere karşı önlem alma söz konusu olduğunda, en çok bahsi geçen konu deprem olarak beliriyor. Ülkemizde zorunlu deprem sigortası bulunmasına rağmen sel-su hasarlarına karşı alınmış ciddi önlemler bulunmuyor. Türkiye'deki sigorta şirketlerinin doğal afetler bazında korkulu rüyası deprem olsa da, sel-su hasarları kısa sürede daha büyük bir kâbus olarak sektörün karşısına çıkabilir.
Sel felaketi, tüm dünyada depremden sonra en fazla can ve mal kaybına yol açan doğal afet olarak kabul ediliyor. Ülkemizde, 7-9 Eylül 2009 tarihleri arasında Trakya'yı esir alan sel felaketinin sigorta sektörüne maliyeti yaklaşık 600 milyon lira oldu. Daha eskiye gittiğimizde 1987 yılında Kağıthane ve Alibeyköy derelerinin taşması ile yaşanan sel nedeniyle Kağıthane çevresinde 600 civarında işyeri ve sanayi kuruluşunda zarar meydana geldi, sigorta kapsamına giren hasarların toplamı da yaklaşık 6 milyon doları buldu. 1995 yılında Ayamama Deresi'nin taşması sonucunda yine ciddi bir sel felaketi yaşandı ve sigorta şirketleri toplam 40 milyon dolar hasar ödedi.
Sigorta sektörü, 2000-2005 yılları arasında yaşanan sel felaketlerinden dolayı toplam 133.1 milyon lira hasar ödedi. Toplam hasarın 108.1 milyon lirasının yangın sigortalarından, 14.1 milyon lirasının kasko sigortalarından, 10.9 milyon lirasının da diğer branşlardan karşılandığı sonucu ortaya çıktı.



9 Eylül 2009'da meydana gelen sel felaketinde İstanbul'da sel sularına kapılan 26 kişi, Tekirdağ'da 5 kişi hayatını kaybetti.

Duygu Tardü
duygu@sigortacigazetesi.com.tr

ÜLKEMİZDEN ÖRNEKLER

- Sigorta sektörünün 2000-2005 yılları arasında yaşanan sel felaketlerinden dolayı toplam 133.1 milyon lira hasar ödediği, toplam hasarın 108.1 milyon lirasının yangın sigortalarından, 14.1 milyon lirasının kasko sigortalarından, 10.9 milyon lirasının da diğer branşlardan karşılandığı görüldü.
- 9 Eylül 2009'da sel felaketi yaşayan İstanbul'da felaketin bilançosu ağır oldu. Trakya'yı etkisi altına alan, İstanbul civarında birçok kişinin ölümüne neden olan şiddetli yağmurun oluşturduğu sel, evleri ve işyerlerini kullanılmaz hale getirirken, 200 milyon euro sigortalı hasara neden oldu. Tekirdağ, Silivri, Çatalca, İkitelli ve Büyükçekmece bölgelerini etkileyen sel felaketi, 32 kişinin ölümüne yol açtı.
- 2011 yılında ise sel felaketi, Ege, Akdeniz ve Karadeniz bölgelerini vurdu. 2011 yılının eylül ayı içerisinde Rize'de son 72 yılın, Muğla'da 67 ve Antalya'da ise son 37 yılın yağış rekoru kırıldı. 24 Eylül 2011 tarihinde gerçekleşen Rize'deki yoğun yağışların ardından toplam hasarın 11 milyon lira civarında olduğu belirlendi.

'SİGORTA BİLİNCİ KÜÇÜK YAŞTA OLUŞTURULMALI'

Ülkemizde sigorta bilincinin gelişen ülkelerdeki kadar gelişmemiş olduğunu belirten TSB Genel Sekreter Yardımcısı Kerem Özdağ, genellikle yaşanan felaketler sonrasında deprem ve sel teminatlarının verildiği sigortalara talebin arttığını, ama belirli bir süre sonra yaptırılan poliçelerin yenilenmediklerini söyledi. Özdağ ayrıca toplum bilincinin artırılmasıyla ilgili olarak, "Zorunlu uygulamaların yanı sıra, gelir ve eğitim durumuna göre farklılık içerse bile toplumumuzun hemen her kesiminde sigorta bilincinin artırılmasına yönelik çalışmalar büyük önem arz etmektedir. Sigorta bilincinin tabana yayılması ve geleceğin bugünden yapılandırılması için bu bilincin küçük yaşta oluşturulmasının önemli olduğu ve bu amaçla eğitim sisteminin içeriğine temel sigorta bilgilerinin eklenmesinin son derece faydalı olacağı düşünülmektedir" dedi.

BİLİNÇLENDİRME ÇALIŞMALARINA DEVAM

Özdağ sözlerine şöyle devam etti: "Bilindiği üzere sigorta sektörü, gerek Birliğimiz, gerek şirketlerimiz, gerekse DASK, TARSİM, SEGEM gibi kuruluşlarımız da dahil olmak üzere kamunun da desteğini alarak tüm bileşenleriyle yürüttüğü bilinçlendirme kampanyaları ve ulusal düzeyde yürütülen reklam kampanyaları ile sigorta konusundaki bilinci artırmaya çalışmaktadır. Toplumsal düzeyde sigorta konusundaki bilincimizin istenen seviyede olmadığı ve özellikle doğal afetler konusunda alınması gereken önlemlerin birçoğunun henüz hayata geçirilemediği bir gerçektir."
Süresi sona eren poliçelerin yenilenmesinin sağlanması hususunda acentelerin daha aktif olması en azından var olan sigortalı portföyünün devamlılığının sağlanması açısından büyük önem taşıdığına dikkat çekti ve ekledi: "Yaşanan tecrübelerden ders çıkartılması ve önceden önlem alınması aşamasında hem halkımızın hem de yerel yönetimlerin üzerine çok önemli görevler düştüğü unutulmamalıdır."

'RİSKİ AZALTMAK İÇİN GEREKEN ÖNLEMLER ALINMALI'

Kerem Özdağ, sel riski özellikle yapılan meteorolojik uyarılar sayesinde önceden haber alınabildiğinden olası can ve mal kayıplarını azaltmak mümkün olduğunu söyledi. Özdağ konuşmasını şöyle sürdürdü: "Diğer taraftan yerel yönetimlerin dere yataklarına yerleşim yapılmaması konusunda titizlik göstermeleri, bu bölgelerde yerleşimin önlenmesi, yerleşim yerleri içinden geçen dere yatakları ve drenaj kanallarında, ayrıca dere ve nehirlerin denizle birleştiği noktalardaki kanallarda zamanla oluşabilecek tıkanmaların düzenli olarak temizlenmesi, yerleşim yerleri içinden geçen dere yataklarının ıslah edilmesi, yeşil alanların korunarak ve artırılarak erozyon ve selin önlenmesi hasarları en alt düzeyde tutmak için önemlidir."
Özdağ, sigorta sektörünün de portföyünde bulunan sigortalıların risk seviyesinin düşmesine yönelik yaptığı teftişler ve bu teftişlere dayalı önerilerle sel hasarlarının önlenmesine ve milli servetin korunmasına ciddi katkı sağladığını dile getirdi. Arz eden bölgelerdeki riskler için gerekli hallerde detaylı risk teftişleri ve analizleri yapılmakta ve riskin sigortalanıp sigortalanamayacağına ya da hangi koşullarda sigortalanacağına da bu değerlendirmelere göre karar verilmekte olduğuna dikkat çeken Özdağ, özellikle ticari ve sınai risklerde, şirketler tarafından gerçekleştirilen risk teftişleri ve analizleri paralelinde sigortalı adayından, tesiste tespit edilen eksikliklerin tamamlanması ve fiziki koşulların iyileştirilmesi istenmekte olduğunu belirtti. Özdağ, "Bu şekilde, sigortacılığın en önemli işlevlerinden biri yerine getirilmekte ve koşulların iyileştirilmesiyle risk seviyesi düşürülerek hem hasarlar önlenmekte hem de milli servet korunmaktadır" diye konuşmasını sonlandırdı.

'SİGORTA SEKTÖRÜ ÜZERİNE DÜŞENİ YAPIYOR'

Kerem Özdağ, küresel ısınma, iklim değişiklikleri ve bunların sebep oldukları doğal afetlerin sayısındaki artışın son dönemlerde diğer sektörlerde olduğu gibi sigorta sektöründe de oldukça sık tartışılan konuların başında geldiğini ifade etti. Yapılan araştırmalarda son on yıllık dönemde artan deniz suyu sıcaklıklarının fırtına ve kasırgaların frekansı ve şiddetindeki artışta önemli etkenlerden biri olduğu sonucu ortaya çıkıştığını vurguladı.
Sigorta bilincinin yaygınlaştırılmasında yaşanan felaketlerin önemli bir rol oynadığını vurgulayan Özdağ, şirketlerin sunduğu hizmetin kalitesi ve sigortalılarının yanında olduğunu gösteren uygulamaların sektörün devamlılığı için önemli etkenler arasında olduğunun altını çizdi. Özdağ, "Geçmiş yıllarda yaşanan sel felaketleri sonrasında Türk sigorta sektörü bu alanda üzerine düşeni yerine getirmiştir ve getirmeye devam edecektir" dedi.



DOĞAL AFET RİSKLERİNE DASK GÜVENCESİ

Yeni afet sigortaları kanunuyla birlikte zorunlu deprem sigortası daha sağlam bir yasal çerçeveye kavuşuyor. Böylece DASK da faaliyet alanını diğer doğal afetleri içerecek şekilde genişletmeye başlıyor. Adını (Doğal Afet Sigortaları Kurumu) daha iyi yansıtacak bir kapsama kavuşan DASK, sigorta şirketlerince teminat verilemediği hallerde sel, yer kayması, fırtına ve benzeri diğer doğal afetler için teminat verebilecek. 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 vatandaşların sigortasız kalmasının önüne geçilebilecek. Tabii bunun için öncelikle Bakanlar Kurulu kararı gerekli olacak. Bu aşamada, zorunlu deprem sigortası dışındaki diğer doğal afetler için henüz bir ürün çalışması bulunmuyor.

SAB Başkanı Doğan Şen:

Seyahat acentelerinin sigorta satmasının önüne geçilmeli

SAB Başkanı Doğan Şen, profesyonel sigorta acentelerinin çalışma alanına birçok kanaldan saldırıldığını ifade etti. Bunların kaynaklarını paylaşan Şen, şunları söyledi: "Bazı sigorta şirketlerinin direkt satış örgütleri, bazı sigorta şirketlerinin web üzerinden sigorta alıcılarına direkt satış yöntemleri, bankasürans, brokerlerin bireysel müşteriye web, direkt satış örgütleri veya çeşitli kampanyalarla satış yöntemleri, özel kanunla sigortacılık yetkisi verilmiş tarım kredi kooperatifleri, PTT, Umat gibi kurumlar, finansal kiralama şirketleri, büyük kurumsal şirketlerin ve hastanelerin captive acentelikleri, oto plazaları ile seyahat acenteleri bizim iş alanımıza müdahale ediyor."

'SİGORTA ACENTELERİNE BAŞKA BİR İŞ YAPMAK YASAK'

Yukarıda sayılan kurumların brokerler hariç tamamının asıl işlerini yaparken sigortacılık da yapabildiği bilgisini veren Şen, 5684 Sayılı Kanun ile sigorta acentelerine sigortacılık dışında başka bir iş yapma yasağı getirildiğini hatırlattı.

"Bu yasakla sektörde üretim yapmaya çalışan profesyonel sigorta acentelerinin önü kesiliyor, acentenin işi ve ekmeği elinden alınıyor. Profesyonel sigorta acentesinin her yıl üretimden aldığı pay azalıyor. Büyük sermayeler kazanırken, ülkemizin sosyoekonomik yapısında orta kesimini ihtiva eden acenteler sürekli kaybediyor" diyen Şen, Türkiye Seyahat Acentaları Birliği'ne (TÜRSAB) bağlı seyahat acenteleri tarafından seyahat sigortası yapılmasının profesyonel sigorta acentelerini iş kaynaklarından yoksun bıraktığından bahsetti.

Seyahat sigortaları hakkında bilgi veren Doğan Şen, "Yurtiçi zorunlu seyahat sigortası, TÜRSAB'a bağlı seyahat acentelerinin müşterilerine yaptırmak zorunda oldukları bir poliçe. Bu poliçeyi, Türkiye sınırları içinde seyahat eden T.C. vatandaşları ile Türkiye'de ikamet eden yabancı uyruklular yaptırmak zorunda. Incoming seyahat sigortası, Türkiye'de belli bir dönem görevli olarak seyahat edecek olan yabancı uyrukluların yaptırmak zorunda olduğu sigorta. Yurtdışı seyahat sigortalarıysa Avrupa ülkeleri seyahat sigortası, dünya ülkeleri seyahat sigortası ve öğrenciler için seyahat sağlık sigortası olarak üçe ayrılıyor" dedi.

'SEYAHAT SİGORTALARININ AZ BİR KISMINI BİZ YAPIYORUZ'

Seyahate bağlı muazzam bir sigorta pastası olduğunu belirten Şen, sözlerini şöyle sürdürdü: "Yurt içinde turlarla seyahate çıkanların sayısı her yıl artıyor. 2014 yılının son çeyreğinde 11 milyon kişi seyahate çıktı, 2014'te yıl bazındaysa 70 milyon seyahat gerçekleşti. Yurt dışına seyahate gidenlerin sayısı 8.3 milyon."

Seyahat sigortaları pastasının çok azının profesyonel sigorta acenteleri tarafından yapıldığını söyleyen Şen, yurt dışına gideceklerin seyahat sigortalarının vize işlemlerini yürüten şirketler tarafından hazırlandığını aktardı. Yurt içinde seyahat edeceklerinse TÜRSAB'a bağlı seyahat acenteleri tarafından organizasyonlarının yapıldığına değinen Şen, seyahat edecek kişilerin rızası alınmadan ve çoğunluğunun böyle bir sigortadan haberi dahi olmadan zorunlu olan poliçelerin hazırlandığını dile getirdi.



'SİGORTACILIK ETİĞİNE MUHALEFET EDİLİYOR'

Birçok seyahat acentesi ve vize işlemlerini yürüten şirketlerde bazı sigorta şirketlerinin ekranları olduğunu vurgulayan Şen, "Birçok defa konu Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürlüğü'ne taşındı, ancak netice alınamadı. Çünkü bu yasal olmayan satış noktalarına bazı sigorta şirketleri maalesef çanak tutuyor. Yapılan şikayetlere münhasır alınan savunmalarda, 'Orada bizim şirketin satış temsilcisi vardı' ya da 'Biz bir şey yapmıyoruz. Seyahate gidecekler web üzerinden bizim şirketin sayfasına giriyor, poliçeyi kendisi kesiyor, seyahat acentesine de çıktı geliyor' gibi tüm sektörü yanıltan açıklamalar geliyor" şeklinde konuştu.

Bunu yapan bazı sigorta şirketlerinin 5684 Sayılı Kanun'a kökten muhalefet ettiğinin aşikar olduğunun altını çizen Doğan Şen, şirketlerin bunu yaparak kendi acentesiyle rekabete girdiğini ve sigortacılık etiğine muhalefet ettiğini kaydetti.

'SEYAHAT ACENTELERİNİN SİGORTA SATMA YETKİSİ YOK'

Seyahat acentelerinin yapabileceği işlerin içinde sigorta aceneteliği yapabileceğine dair bir hüküm olmadığına dikkat çeken Şen, bu noktalarda Seyahat Acentaları Yönetmeliği'ne muhalefet edildiğini ifade etti.

"Sigorta acenteleri olarak bizim Kanun çerçevesinde iş yapma mecburiyetimiz var. Bir tek şube bile kurabilmek için ağır şartlara maruz kalıyoruz, ağır cezalarla hatta meslekten men cezasıyla karşı karşıyayız. Tüm ağır şartlara sadece acenteler tabi, ama büyük sermayeler değil. Onlar büyüklükleriyle kanunları, yönetmelikleri delik deşik edebiliyorlar. Bu durum etik değil ve ülkemizin demokratikleşme sürecine, hakkaniyet ilkesine zarar veriyor. Profesyonel sigorta acentesinin işi ve ekmeği çeşitli yöntemlerle elinden alınıyor ve acenteler fakirleşiyor" diyen Şen, bu konularla mücadele edebilmek için SAB bünyesinde bir komisyon kurulduğunun bilgisini verdi. Doğan Şen, tüm meslektaşlarını bu komisyon içinde görev yapmaya çağırarak sözlerini noktaladı.

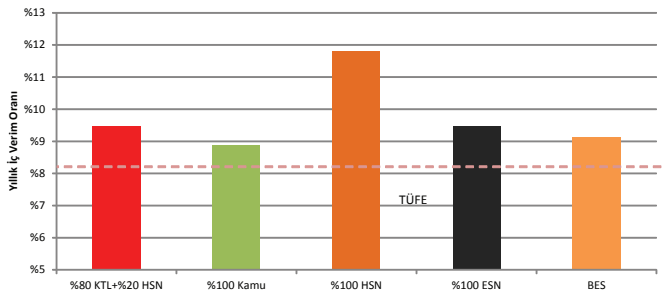
SAB Başkanı Doğan Şen, seyahat sigortaları pastasının çok azının profesyonel sigorta acenteleri tarafından yapıldığını söyledi. Pastanın büyük bir kısmını oluşturan seyahat acentelerinin sigorta satmaya yetkili olmadığının altını çizen Şen, bu durumun önlenmesi gerektiğini belirtti.

SEYAHAT ACENTALARI YÖNETMELİĞİ

MADDE 5- (1) Seyahat acentalarının hizmetleri şunlardır:
a) Seyahat acentalığı faaliyetleri, Kanuna göre kurulmuş seyahat acentalarınca yerine getirilir. Tüketiciye yönelik olarak bir bedel karşılığında seyahat acentalığına münhasır faaliyet olarak tanımlanan hizmetlerin seyahat acentası olmayan kişi ve kuruluşlar tarafından yapılması yasaktır. Seyahat acentalarına münhasır hizmetler şunlardır:
1. Münferit veya gruplar için bir programa bağlı ya da programsız gecelemeli veya gecelemesiz yurtiçi / yurtdışı tur veya paket turları tanıtır, oluşturur, pazarlar veya satar,
2. Kara, deniz ve hava ulaştırma araçlarının ve bu araçlara sahip işletmelerin rezervasyonunu yapar, biletlerini satar,
3. Seyahat acentalarının ürettiği hizmetlerin tamamını ya da bir kısmını ürün sahibi seyahat acentası tarafından yetki verilmek suretiyle satar,
4. Transfer yapar,
5. Kâr amacıyla konaklama, ulaşım, gezi, yeme-içme, eğlence sağlayan, sportif faaliyetler, kongre-konferans, dinî, sağlık, eğitim, kültürel, bilimsel ve meslekî inceleme, teşvik veya destek amaçlı seyahat ve bunun içinde yer alan hizmetleri organize etmeyi, sağlamayı, pazarlamayı, gerçekleştirmeyi içeren paket tur veya turları düzenler, satar,
6. Kâr amacıyla ikram, teşvik veya destek amaçlı olarak bedelsiz sunulmak üzere bedelini bizzat ödeyen kişi ya da kuruluşun yapacakları hizmetleri oluşturur, pazarlar veya satar.
b) Seyahat acentalarının yapabileceği diğer hizmetler şunlardır:
1. Ulusal ve uluslararası kuruluşlarca da kabul edilen turizm faaliyetlerinin oluşturduğu ürünleri satabilir,
2. Turizmle ilgili ve turizm hareketinin gerektirdiği konular hakkında turistin tabi olduğu döviz, vize, gümrük gibi işlemlere ilişkin bilgi verebilir, vize işlemlerini yapabilir,
3. Seyahat acentaları işyerinde veya araçlarında turistik nitelikte kitap, resim, kartpostal, hediyelik eşya, turistin ihtiyaç duyacağı enformasyon malzemelerini satabilir,
4. Ticarî amaçla sürücülü veya sürücüsüz olarak 15+1 veya daha az koltuk kapasitesine sahip, yolcu ve eşyalarını taşımaya mahsus taşıtları yurtiçinde veya yurtdışında olmak üzere, yazılı bir sözleşmeyle belirli süreli kiralanmasını yapabilir.

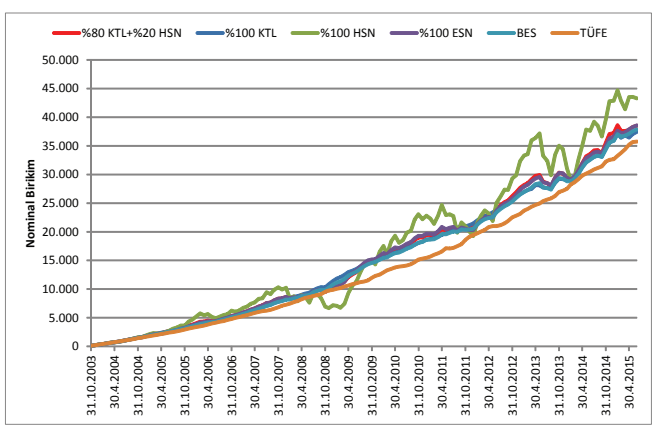
Bireysel emeklilikte fon değiştirmenin önemi artıyor

31.10.2003-30.06.2015 Adendum BES Getiri Endeksi (BGX)



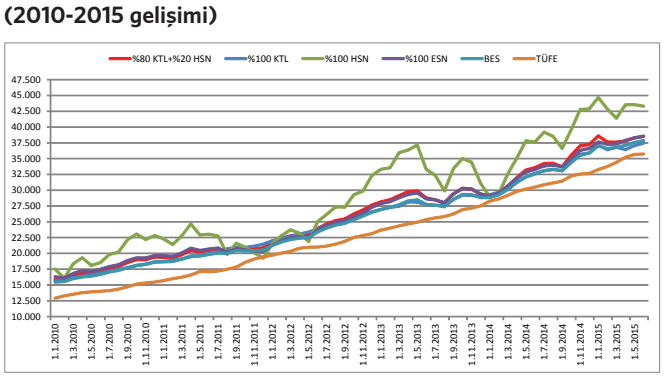
Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-30.06.2015 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Getiri Endeksi (BGX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon 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 %9,13 BGX elde etmiştir. Sadece Hisse Senedi fonuna yatırım yapanların ise %11,81 BGX elde ettikleri görülmektedir.

31.10.2003-30.06.2015 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-30.06.2015 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 verilmişti. Bu şekilde birikim yapan bir katılımcı, 30.06.2015 tarihinde BES ortalama fiyatlarıyla 37.875 TL birikime, enflasyon korumalı bir araçla ise 35.741 TL birikime ulaşmaktadır.

31.10.2003-30.06.2015 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 yılının haziran ayında yüzde 1.15 oranında azalırken, BİST–100 endeksindeki azalış yüzde 0.88 seviyesinde oldu. Haziran ayında Türk Lirası Cinsinden Kamu Borçlanma Senetlerinde yüzde 0.32'lik artış yaşanırken, Yabancı Para Cinsinden Borçlanma Senetlerinde yüzde 0.18'lik artış kaydedildi. Tüketici Fiyat Endeksinde ise 2015 Haziran ayında yüzde 0.51 oranında düşüş söz konusu.

İÇ VERİM ORANI NEDİR?

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

ADENDUM BES GETİRİ ENDEKSİ (BGX)

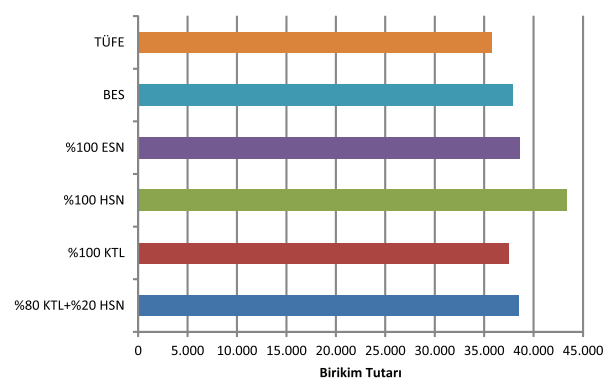
Bu endeks hazırlanırken, düzenli olarak yatırım yapan ve Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki ortalama emeklilik yatırım fonu fiyatlarıyla işlem yapan bir katılımcının, elde ettiği yıllık iç verim oranına bakılmaktadır. Katılımcı her ay, ay sonunda açıklanan son fiyatlarla fon alır ve değerleme tarihi itibarıyla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

ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)

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

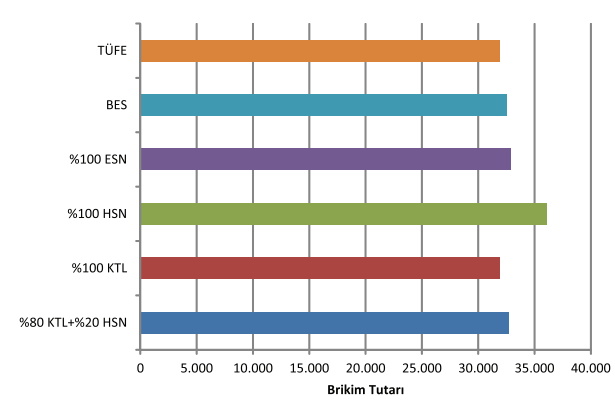
31.10.2003-30.06.2015 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)

Yandaki grafik 31.10.2003-30.06.2015 tarihleri arasında Bireysel Emeklilik Sistemi'nde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. Sistemin başından bu yana ortalama BES fonlarına yatırım yapan bir kişinin birikimi 30.06.2015 tarihinde 37.875 TL'ye ulaşmıştır. Bu kişi Haziran 2015 döneminde bireysel emeklilik sistemine 253 TL katkıda bulunmuştur.



31.01.2005-30.06.2015 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)

Yandaki grafik sisteme 31.01.2005 tarihinde dahil olup 30.06.2015 tarihine kadar Bireysel Emeklilik Sistemi'nde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. 2005 yılından bu yana Hisse Senedi fonlarına yatırım yapan bir katılımcının 30.06.2015 tarihinde 36.095 TL Adendum BES Birikim Endeksine ulaştığı görülmektedir.



Genç nüfus uzun vadeli düşünüyor

2015'in ilk çeyreğinde yapılan "Tüketicilerin Tasarruf Tutumları" araştırmasının sonuçları açıklandı. Araştırmaya göre, Türkiye' de yatırım planlamasında en uzun vadeli düşünen grup, sanılanın aksine, çalışan genç nüfus.

AvivaSA Emeklilik ve Hayat, 2015'in ilk çeyreğinde yapılan "Tüketicilerin Tasarruf Tutumları" araştırmasının sonuçlarını kamuoyuna açıkladı. Araştırma için; ABD, Çin, Endonezya, Fransa, İngiltere, İrlanda, İspanya, İtalya, Kanada, Polonya, Singapur ve Türkiye'yi kapsayan 12 ülkede, yaklaşık 13 bin tüketici ile görüşüldü. Araştırma sonuçlarına göre, finansal konularda en çok endişelenen ülkelerin ilk sırasında Polonya ve Türkiye geliyor. Türk halkının yüzde 28'i rahat geçindiğini söylerken, yüzde 72'si ise finansal sıkıntısı olduğunu belirtiyor. Bu bağlamda Türkiye, bu 12 ülke arasında geçim koşulları en zor ülke olarak öne çıkıyor. Araştırmada göze çarpan diğer bir sonuç ise, Türk halkının yüzde 62'si emekliliğinde yaşam standardını yeterli seviyede tutacak parasının olmayacağından endişe duyuyor. 2013'te bu oranın yüzde 49 olduğunu esas alarak her geçen yıl emekliliğe yönelik endişelerin arttığı söylenebilir. Endişelerin yüksek olmasına karşın, emeklilikte yeterli gelir elde etmek için önlem alanların oranı ise sadece yüzde 46. Bir başka deyişle Türk Halkı, emeklilik dönemi için endişeli olmasına rağmen yeterli önlemleri almıyor. Yatırım konusunda ise, Türkiye'de yüzde 62'lik kesim, parasını uzun vadede bağlamaktansa kolayca ulaşılabilir olmasını tercih ediyor. Ancak, bu oran genç çalışanlarda yüzde 35'lere kadar düşüyor. Yani, yatırım planlamasında en uzun vadeli düşünen grup, sanılanın aksine çalışan genç nüfus.



TÜRKİYE ÜRÜN SAHİPLİĞİ EN DÜŞÜK OLAN ÜLKE

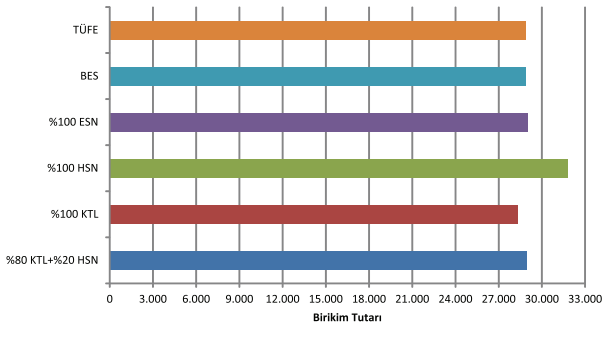
Türk halkının yüzde 62'si acil veya önceden öngörülemeyen durumlar için, yüzde 33'ü ailesi için güvence olması açısından, yüzde 13'ü ise emeklilik için tasarruf yapıyor. Araştırmaya katılanların yüzde 21'i emeklilik, yüzde 28'i yatırım, yüzde 29'u ise tasarruf ürünlerine sahip. 12 ülkenin ürün sahipliğine göre sıralamasına bakıldığında, ürün sahipliği oranı en düşük olan ülke Türkiye.

Çalışma hayatına devam eden Türk vatandaşlarının çoğu emeklilik döneminde devletten maaş alarak yaşamayı planlıyor. "Bireysel emeklilik planı" ile emeklilik döneminde geçimini sağlamayı planlayanların oranı ise yüzde 17. Emekliler ise birincil olarak emeklilikte geçim kaynaklarını devletten aldıkları maaş olarak gösteriyor.

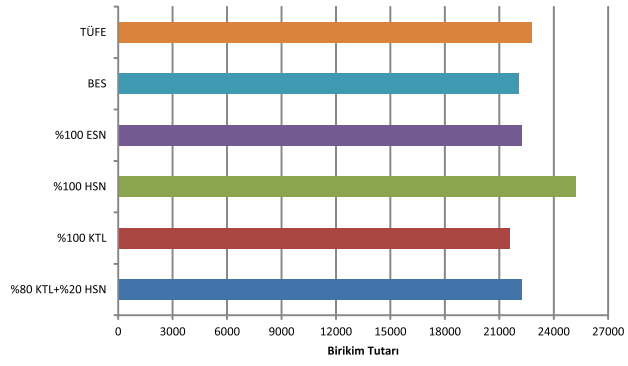
Türkiye'de, devletten emekli maaşı alma beklentisi düşerken Bireysel Emeklilik Sistemi'nden emekli olma beklentisinin yükselmesi, gençlerin uzun vadeli yatırım planı yaptıklarının gözlemlenmesi ve tasarruf ürününe sahip olma oranının düşük olması, emeklilik sektörünün büyüme potansiyelini ortaya çıkarmakta.

Yandaki grafik sisteme 31.01.2006 tarihinde dahil olup 30.06.2015 tarihine kadar Bireysel Emeklilik Sistemi'nde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. 2006 yılından bu yana Hisse Senedi fonlarına yatırım yapan bir katılımcının 30.06.2015 tarihinde 31.771 TL Adendum BES Birikim Endeksi'ne ulaştığı görülmektedir.

31.01.2006-30.06.2015 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)

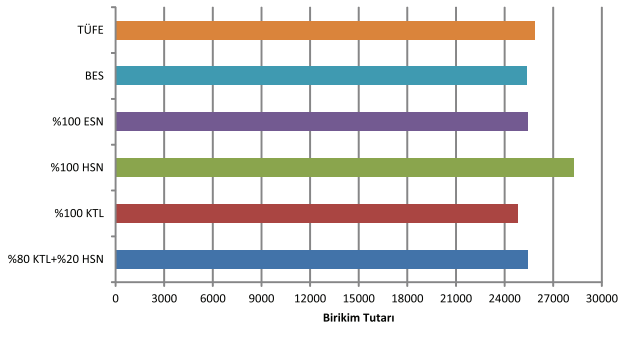


31.01.2008-30.06.2015 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)

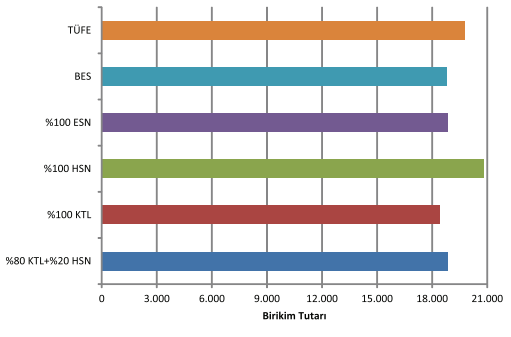


Yandaki grafik sisteme 2007 yılı başında dahil olup 30.06.2015 tarihine kadar Bireysel Emeklilik Sistemi'nde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. Sürekli Hisse Senedi fonlarına yatırım yapan bir katılımcının 30.06.2015 tarihinde 28.295 TL BBX elde ettiği görülmektedir. Sadece kamu borçlanma araçlarına yatırım yapan bir yatırımcı ise 24.843 TL BBX'e sahip olmaktadır.

31.01.2007-30.06.2015 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



30.01.2009-30.06.2015 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.



HAYAT Yıllık Gelir Sigortasıyla canlanacak

Yıllık Gelir Sigortası Yönetmeliği'nin 1 Ekim'de yürürlüğe girmesiyle, hayat branşında ürün çeşitliliği artacak. Katılımcılara ömür boyu maaş seçeneği sunulmasıyla hayat sigortacılığı branşının canlanması bekleniyor.

1 Nisan tarihinde yayınlanan ve 1 Ekim'de yürürlüğe girecek olan Yıllık Gelir Sigortası Yönetmeliği'yle sadece Bireysel Emeklilik Sistemi emeklileri değil, ayrıca birikmiş parasını değerlendirmek isteyen herkes ömür boyu maaş alma hakkına sahip olacak. BES'ten emeklilik hakkı kazananlar birikimlerinin hepsini ya da bir kısmını Yıllık Gelir Sigortası'na yatırabilecek ve istedikleri süre içinde ve istedikleri miktarda maaş olarak alabilecekler.

Yıllık Gelir Sigortası'na müracaat edenler birçok avantajdan yararlanabilecek. Maaş tutarları enflasyona karşı korunurken, Yıllık Gelir Sigortası sigortalıyı uzun yaşam riskine karşı da koruyor. Sistemin 56 yaş altı ve üstü için ayrı seçenekler sunması, 3 aylık, 6 aylık ya da yıllık olmak üzere farklı ödeme seçeneklerine sahip olması, vefat durumunda bir başkasına aktarılabilmesi gibi avantajlı seçenekleri sayesinde Yıllık Gelir Sigortası sektörün yeni atar damarı olacak gibi görünüyor. Sigortacı Gazetesi olarak, Vakıf Emeklilik Genel Müdürü Mehmet Bostan'ın ve Adendum Aktüerya Emeklilik Danışmanlık Yönetici Ortağı Dr. Mert Demir'in para biriktirme ve ömür boyu maaş alma imkanı olarak Yıllık Gelir Sigortası'nın, sigorta sektörüne ve sigortalıya avantajları hakkında görüşlerini aldık.

YILLIK GELİR SİGORTASININ FAYDALARI

- Maaş tutarları enflasyona karşı korunur
- Yatırılan birikimlerdeki kesintiler en aza indirilebilir
- Uzun yaşam riskine karşı sigortalıyı korur
- 56 yaş altı ve üstü için farklı ürünler sunarak müşteri memnuniyetini amaçlar
- Yıllık Gelir Sigortası'ndan elde edilen gelirler, gelir vergisinden muaf tutulur.

Duygu Tardü
duygu@sigortacigazetesi.com.tr

VAKIF EMEKLİLİK GENEL MÜDÜRÜ MEHMET BOSTAN:

Yıllık Gelir Sigortası karşılıklı kazanç yaratacak

Vakıf Emeklilik Genel Müdürü Mehmet Bostan, Yıllık Gelir Sigortası'nın birikim sahiplerine sağlayacakları avantajları şu sözlerle bildirdi: "Yıllık Gelir Sigortası, kişilerin kendi belirledikleri süre boyunca ya da ömür boyu mevzuatın belirlediği hesaplamalar çerçevesinde maaş almasına olanak sağlayan bir sigortadır. Yıllık Gelir Sigortası sayesinde maaş tutarları enflasyona karşı korunurken yatırılan birikimlerdeki kesintiler de en aza indirilebilmektedir. Bireysel Emeklilik Sistemi'nden emekli olduktan sonra yürürlüğe alınabilen 'Emeklilik Gelir Sigortaları' dışında mevcut birikimlerle maaş alma olanağı sağlayan Yıllık Gelir Sigortası'nın da sisteme sunulması, tasarrufların korunmasına ve sistem içinde kalmasına katkı sağlayacaktır."

Ayrıca Yıllık Gelir Sigortası'nın, emeklilik döneminde katılımcılara düzenli bir gelir kaynağı sağlayacağını belirten Bostan, ömür boyu irat; yani sermayeye bağlı olarak gelir elde edilebilen ürünlerle de uzun yaşam riskine karşı sigortalıyı koruduğunu ekledi. Bostan sözlerine, "İrat sigortalarının; emeklilik sisteminde yer alan şirketlerin ürün çeşitliliğini artırarak katılımcılara ömür boyu maaş seçeneği sunması ve sektörü hayat sigortacılığı açısından canlandırması beklenmektedir. Katılımcılar sadece maaş geliri sağlamak adına mevcut birikimlerini de sisteme dahil edebileceklerdir" şeklinde devam etti.

Yıllık Gelir Sigortası'nın sisteme sunulmasının, tasarrufların sistem içinde kalmasına katkı sağlayacağını belirten Vakıf Emeklilik Genel Müdürü Mehmet Bostan, "Yıllık Gelir Sigortası ürünlerinin satışı karşılıklı kazanç yaratacak" dedi.

'AVANTAJ SAĞLAYACAK BİR EK GELİR ARACI'

Bostan, birikimi olanların ikinci bir gelir elde etmek için Yıllık Gelir Sigortası'nı tercih edebileceklerini belirtti ve ekledi: "Emeklilik gelirine ek bir gelir sağlamayı amaçlayan Yıllık Gelir Sigortası, BES sonrası emeklilik gelir planı sahibi olma veya banka hesabında değerlendirme seçenekleri katılımcıların birikimlerini değerlendirme tercihlerine göre değişiklik gösterebilir. Yürürlüğe giren mevzuat ile birlikte Yıllık Gelir Sigortası ürünleri de BES'ten maaş alma seçeneği gibi katılımcılara avantaj sağlayacak bir ek gelir aracı olacaktır."

1 Nisan 2015 tarihinde yayınlanan Yıllık Gelir Sigortası Yönetmeliği kişilerin emeklilik dönemi için gelir elde etmesini sağlayacak şekilde düzenlendiğini dile getiren Mehmet Bostan, mevcut yönetmelik ile 56 yaş üzeri ve altındaki kişilere farklı ürünler sunulmasını sağlayarak ürün çeşitliliğinin artırılmış olduğunu söyledi. Bostan ayrıca; "Özellikle BES müşterileri olan 56 yaş üzerindeki katılımcılar için her takvim yılında en az TÜFE oranında artış zorunluluğu ile müşteri memnuniyeti amaçlanmıştır" dedi.

'UZUN VADELİ GETİRİ ŞART'

Bostan, "Yıllık Gelir Sigortası kapsamında şirketlerin uzun dönemde garanti edecekleri yükümlülükleri karşılayacak gelirlere sahip olması önemlidir. Bu kapsamda yükümlülüklerin karşılanabilmesi için özel tahvil ihracı ile ilgili önerileri şirketlerden anket yolu ile alan Hazine Müsteşarlığı tarafından uzun vadede getiri sağlayabilecek kâğıtların çıkartılması beklenmektedir. Bu konu hakkında sağlanacak destek ile Yıllık Gelir Sigortası'ndaki ihtiyacın karşılanacağını düşünüyoruz" şeklinde konuştu.

Ayrıca bankaların da bireysel emeklilik ve hayat sigortası şirketlerinin önemli satış kanallarından biri olduğunu dile getiren Bostan, Yıllık Gelir Sigortası ürünlerinin satışının karşılıklı kazanç yaratacağını söyledi. Bostan, "Bankaların da mevcut ürün gamlarına yeni ürünler eklemek yerine hayat sigortası şirketleri ile iş birliklerinin artacağına ve bu durumun da sektöre canlılık kazandıracağına inanıyoruz" diyerek sözlerini noktaladı.



ADENDUM AKTÜERYA EMEKLİLİK DANIŞMANLIK YÖNETİCİ ORTAĞI DR. MERT DEMİR:

Gelir vergisinden muaf ömür boyu maaş alınacak

Mert Demir, Yıllık Gelir Sigortası'nın sigortacılık sistemi aracılığıyla sunulan bir ürün olduğunu ve esas olarak kişiye yaşadığı müddetçe bir gelir sağlamayı taahhüt ettiğini söyledi. Yaşama olasılığına bağlı ve kişi yaşadıkça gelir/maaş elde etmeye devam edeceğinden bir anlamda ömür boyu düzenli maaş alma seçeneğini katılımcılara sunmakta olduğunu belirtten Demir açıklamasında, "BES'te elde edilen getiriler vergilendirilmezken, Yıllık Gelir Sigortası'ndan elde edilen gelirler de gelir vergisinden muaf tutulmaktadır. Bu durumda özellikle emeklilik döneminde birikimlerini toplu almayarak düzenli yıllık gelir/maaş şeklinde almak isteyen bir katılımcı için BES'teki emeklilik gelir planları, sigorta sisteminden sunulan Yıllık Gelir Sigortaları ile tamamlandığında kişinin ömür boyu düzenli gelir alabilmesine olanak sağlayacak bütüncül çözümler sunabilecektir" dedi.

Adendum Aktüerya Emeklilik Danışmanlık Yönetici Ortağı Dr. Mert Demir, Bireysel Emeklilik Sistemi'nden emekli olan kişinin Yıllık Gelir Sigortası'ndan yararlanmasının ömür boyu düzenli gelir alabilmesine olanak sağlayacağını belirtti.
Demir, Yıllık Gelir Sigortası'ndan elde edilen gelirlerin gelir vergisinden muaf tutulduğunu söyledi.

Demir, Yıllık Gelir Sigortası'nın sadece BES ile sınırlı bir ürün olmadığını belirtti. Ayrıca sigortacılık ve finans dünyasının bazı ilginç alanlarından da Yıllık Gelir Sigortası'na hiç hesapta olmayan katılımlar olabileceğini ekledi. Bankaya para yatırmanın bir emeklilik seçeneği olmadığını söyleyen Demir, "BES'te emekliliği hak eden bir katılımcının birikimlerini toplu almayıp bankacılık sistemindeki mevduata benzer şekilde yatırıma yönlendirmesine olanak sağlayan emeklilik gelir planları vardır. Üstelik bu planlardaki yatırım gelirlerinde, mevduattaki gibi yüzde 15 stopaj kesintisi de yoktur" dedi.

'NİTELİKLİ BİLGİLENDİRME GEREKİYOR'

Demir, emeklilik döneminde hangi planın daha iyi olduğu bütünüyle katılımcının beklentilerine göre belirlenebildiğini belirtti. Ancak tüm birikimleri en üst düzeyde ömür boyu maaşa çevirmek isteyen katılımcılar açısından hem BES'ten sunulan emeklilik gelir planları hem de sigortacılık sisteminden beklenenden uzun yaşama riskini sigorta kapsamına alan ürünlerin entegre şekilde tasarlanmasının menfaatleri artıracağını da ekledi. Mert Demir sözlerine, "Bununla birlikte her iki sistemin de kişiye özel avantaj ve dezavantajları uygun şekilde harmanlanması, tasarlanması oldukça nitelikli bir bilgilendirme gerektirmektedir. Bu noktada katılımcıların taleplerinin doğru şekilde yönlendirilmesi için şirketlerinin emeklilik ürün seçenekleri konusunda 'nitelikli bilgilendirmeye' olanak sağlayacak önlemleri de almaları uygun olacaktır" şeklinde devam etti. Yıllık Gelir Sigortası'nın yapısı gereği oldukça uzun vadeli bir sigorta ürünü olduğunu dile getiren Demir, ürünü sunan şirketlerin hem uzun dönemli yatırım riskini hem de demografik değişimden kaynaklanan beklenenden uzun yaşama riskini üstlendiklerini belirtti. Demir konuyla ilgili, "Dolayısıyla şirketlerin bu riskleri yeterli bir güvenlik marjı ve makul hesaplamalarla kabul etmeleri gerekir. Aksi halde kısa vadede üstlenilen riskler katılımcılara menfaat sağlarken orta ve uzun vadede şirketlerin aktüeryal yapılarını olumsuz etkileyebilir ve teknik giderlerini artırabilir yapıdadır. Bu açıdan mevzuatın hem fiyatlandırmada hem de ürün tasarımında emeklilik şirketlerine yeterli ve ancak kontrollü bir alan bırakması gerekir" dedi.

'YENİ ÜRÜNLER GÖREBİLİRİZ'

Mert Demir, rekabetin kısa vadede verilen emeklilik maaşı üzerinden yapılmasının önlenmesi, uzun vadeli yatırım riski yönetimi, kâr payı paylaşımı, yıllık maaş artışı ve sunulan diğer hizmetler üzerinden rekabetin teşvik edilmesinin uygun olacağını dile getirdi. Diğer yandan, mevcut durumda sunulabilecek ürünlerin oldukça kısıtlı olduğunu söyledi ve ekledi: "Sektör bu konuda rüştünü ispat ettikçe yurtdışında olduğu gibi geride kalan eş ve çocukları dahil eden, belli sürelerde garanti edilen maaş veren ürünler görebiliriz. Yıllık Gelir Sigortası bütünüyle sigorta sisteminden sunulan bir üründür. Bankaların bir grup yüksek montanlı birikimi olan ve bu birikimlerinin bir kısmı ile düzenli aylık gelir talebinde bulunan müşterilerine acenteliklerini yaptıkları sigorta ve emeklilik şirketlerinin yıllık gelir ürünlerini sunmaları beklenebilir."



ACE'ten yabancı yatırımcıya sorumluluk sigortası çözümü

Yönetici kararlarının şirketleri karşı karşıya getirebileceği risklere dair küresel farkındalık hızla artıyor. Türkiye'de de bu konudaki bilincin arttığını ifade eden ACE Türkiye Finansal Sigortalar Müdürü Sare Bayat, bu riskin ciddiyetle ele alınması gerektiğini belirtiyor. Sare Bayat, "Türkiye'ye ilgisi artan yabancı yatırımcılar sorumluluk riskleriyle karşı karşıya. Finansal sorumluluklar konusunda ekibimiz, yöneticilerin basit bir imza sebebiyle karşı karşıya kalabileceklerini bilmedikleri risklere karşı çözümler üretiyor. Bu teminatlar paydaşların dava açma olasılığından yöneticilerin ailelerinin uğrayabileceği maddi kayıplara kadar geniş bir koruma sağlayabiliyor. Türkiye'de bu alanda bilincin giderek arttığını görüyoruz. ACE olarak dünya çapında finansal sorumluluklar konusunda en iyi hizmet veren sigorta şirketlerinden biriyiz" dedi.

YÖNETİCİ RİSKLERİ ŞİRKETLERİ KAYGILANDIRIYOR

Türkiye, Avrupa, Orta Doğu ve Afrika'dan 650 şirketin katılımıyla gerçekleşen ACE 2014 Artan Riskler Barometresi'ne göre risk yöneticilerinin yüzde 40'ı iki yıl içinde şirketlerinin yönetici sorumluluklarına dair risklerden etkilenmesini bekliyor. Türkiye, Pakistan, Orta Doğu ve Kuzey Afrika'da faaliyet gösteren şirketleri temsil eden katılımcıların yüzde 36'sı, iki yıl içinde şirketleri için bu konunun finansal bir soruna dönüşmesinden endişe ediyor. Yönetici Sorumluluk Sigortaları, altyapı ve tedarik zincirine dair risklerden sonra bu bölgedeki şirketlerin en çok kaygılandığı ikincil risk faktörü olarak öne çıkıyor.



Ziraat Emeklilik'ten Gelişim ve Koçluk Projesi

Ziraat Emeklilik, operasyonel verimlilik projelerine devam ediyor. Geçtiğimiz yıl başlatılan "Bir Yöneticiden Daha Fazlası Gelişim ve Koçluk Projesi" bu yıl da, yönetici adaylarının şirkete operasyonel verimlilik sağlamasının yanı sıra gelir arttırıcı projeler üretmesine de imkân tanıdı. Üç aşamalı olarak yürütülen gelişim ve koçluk projesi ve Ziraat Emeklilik'e sağladığı faydayı, İnsan Kaynakları ve Destek Hizmetleri Bölüm Yöneticisi Ferhat Bozkır ve İnsan Kaynakları ve Eğitim Yöneticisi Barış Fesliyen şu sözlerle ifade etti. "Projenin ilk aşamasında, kişilerin kendi gelişimlerini kendilerinin yönetebilmesi, değiştirebilmesi ve farkındalık yaratabilmesi ile ilgili çalışmalar yürütüldü. Kişinin kendisiyle ilgili "Neden değişmeliyim?", "Neden gelişmeliyim?", "İnsanlarla olan ilişkilerim neden önemli?" gibi sorularla yüzleşmesini sağlayan sunumlar gerçekleştirildi. İkinci aşamasında, iş boyutu ile ilgili çalışmaların yapıldığı süreçler oluşturuldu. "Takım halinde problem nasıl çözülür?", "Nasıl işbirliği sağlanır?" gibi sorularla mevcut durum analizi yapılarak teorik ve uygulamalı çalışmaların yürütüldüğü vaka çalışmaları düzenlendi. Üçüncü aşamasında ise, "Ekibimi nasıl yönetirim?" teması uygulamalı olarak işlendi.

DASK'ın "Şehirler Yarışıyor Sigortalılar Kazanıyor" yarışmasının sonucu belli oldu

Kazanan şehir Sakarya

Doğal Afet Sigortaları Kurumu'nun bu sene dördüncüsünü düzenlediği "Şehirler Yarışıyor Sigortalılar Kazanıyor" yarışmasında kazananlar belli oldu. Türkiye çapında düzenlenen, yerel yönetimleri deprem güvenceli ve sigortalı hayatı yaygınlaştıran projeler hayata geçirmeye teşvik etmeyi amaçlayan yarışmanın bu yılki birincisi Sakarya şehri oldu. Yarışmanın birincisi olan Sakarya 100 bin lira, ikincisi Ordu 60 bin lira ve üçüncüler Muğla ile Çanakkale 30'ar bin lira tutarında malzeme yardımı kazandı. İllerin Afet ve Acil Durum Müdürlükleri 2014 Aralık sonuna kadar zorunlu deprem sigortasını yaygınlaştırmak için düzenledikleri yerel bilinçlendirme kampanyaları ile yarışmaya katıldılar. İller 2014 yılı boyunca düzenledikleri bilinçlendirme kampanyalarının yanı sıra poliçe adetlerindeki artış ve ulaştıkları sigortalılık oranı olmak üzere üç farklı kritere göre değerlendirildiler.





PROF. DR. SAMİM ÜNAN

Tahkim sisteminde Avrupa ve Türkiye

Sigortacılıkta tahkim artık kökleşmeye başlayan bir hukuksal kurum. Ancak şu ana kadarki uygulama acaba tarafları memnun ediyor mu? Bu kurumu gözden geçirmek ve bazı iyileştirmeler yapmak gerekiyor mu? Yazarımız Prof. Dr. Samim Ünan, Avrupa'da benimsenen ilke ve kuralları da göz önünde tutarak ülkemizdeki tahkim sistemini değerlendirdi.

Sigortacılıkta tahkim olarak adlandırılan hukuksal kurum bir 'alternatif uyuşmazlık çözümleme' (AUÇ) (İngilizce: 'Alternative Dispute Resolution', kısaca ADR) yöntemidir. Başka ülkelerde mevcut olan 'Ombudsman Sistemi' bizde mevcut değildir. Bunun yerine 'Sigortacılıkta Tahkim Sistemi' oluşturulmuştur.

Amaç, sigortacılık alanındaki uyuşmazlıkların çözüme bağlanmasında uzmanlığa dayanan, hızlı ve ucuz bir mekanizma oluşturmaktır.

AVRUPA'DA BENİMSENEN İLKELER

Avrupa Birliği 2013 yılında ADR hakkında yeni bir Yönerge (Directive) benimsemiştir (21 Mayıs 2013 gün ve 2013/11/EU sayılı Tüketici AUÇ Yönergesi). Bu yönergedeki temel ilkeler kısaca şöyledir:

- Mal satışı veya hizmet sağlamadan doğan uyuşmazlıkların basit, etkili, hızlı ve az masrafla çözümlenmesi, tüketicilerin yararınadır ve piyasalara olan güvenini artırır. AUÇ yöntemleri, tüketicilerle tacirler arasındaki uyuşmazlıkların mahkeme dışında çözümlenmesi bakımından bu niteliktedir.
- AUÇ yöntemlerinin belirli nitelikleri taşıması ve hem tacirlerin hem de tüketicilerin bunların varlığından haberli bulunması gerekir.
- Online ticaretin (e-ticaret) öneminin artması karşısında, uyuşmazlıkların online çözümlenmesi de tüketicilerin piyasalara güven duymaları bakımından zorunlu hale gelmiştir.
- AUÇ yöntemleri esas olarak tüketicilerin tacirlere yönelttikleri istemler hakkında uygulanmalı; buna karşılık tacirlerin tüketicilerden olan istemlerine ve tacirler arası uyuşmazlıklara uygulanmamalıdır.
- Tüketici şikayetlerinin incelenmesine ilişkin dahili usuller AUÇ dışında kalır; ancak bunların da özendirilmesi lazımdır.
- Taraflar için bağlayıcı çözümler üreten yöntemler de AUÇ yöntemi olarak öngörülebilirler.
- Ancak, sadece belirli bir uyuşmazlığı yargılama dışında çözüme bağlamak için oluşturulan özel bir mekanizma AUÇ yöntemi sayılmaz. Taraflar arasındaki doğrudan görüşmeler de bu nitelikte değildir. Hakimin tarafların sulh olmalarını sağlamak için yargılama sırasında yaptığı girişimler de AUÇ olarak değerlendirilmez.
- AUÇ yöntemleri farklı olabilir: Tarafları dostane bir çözüm için bir araya getirmeyi veya onlara bir çözüm önermeyi ya da uyuşmazlığı onları bağlayan bir çözümle sonuçlandırmayı hedefleyen yahut bu sayılanlardan ikisinin veya daha fazlasının bileşkesinden oluşan AUÇ yöntemlerine başvurulabilmektedir.
- Uyuşmazlığın buna taraf olan tacirin çalıştırdığı veya yalnızca o tacirden ücret alan gerçek kişiler eliyle çözümlenecek olması, çıkar çatışmasının ortaya çıkmasına elverişli bir durumdur. Bağımsızlık ve tarafsızlık koşullarının titizlikle sağlanması ve bu koşulların sürdürüldüğünü saptamak için gereken denetimlerin düzenli olarak yapılması gerekir.
- AUÇ yöntemleri, öngörülen nitelikleri taşıyan kayıtlı kurumlar aracılığıyla uygulamaya geçirilmelidir.
- AUÇ kurumları, bir uyuşmazlığın aşırı karmaşık olduğu ve adli yargı önünde çözümlenmesinin daha doğru göründüğü durumlarda, bu uyuşmazlığı ele almaktan kaçınabilmelidirler (buna olanak veren usul kuralları olmalıdır). Özellikle öngörülecek parasal üst sınır, tüketicileri AUÇ yöntemlerine başvurmaktan caydırıcı nitelikte olmamalıdır.
- AUÇ sistemlerinin kişisel verilerin korunmasına ilişkin kurallara ve bir AUÇ yönteminin başlangıç aşamasından sonuç aşamasına kadar özel hayatın gizliliğine ve sırların saklanması yükümlülüklerine uyması sağlanmalıdır. Daha sonra söz konusu olabilecek bir tahkim veya adli yargı prosedürü sırasında da daha önceki AUÇ yöntemi gizli tutulmalıdır. Bununla birlikte, sık karşılaşılan ve tacirlerle tüketiciler arasında uyuşmazlığa yol açan sorunların kamuya duyurulması da lazımdır. Bu duyurunun söz konusu sorunların nasıl önüne geçileceği ve (eğer önüne geçmek mümkün olmamışsa) ileride nasıl çözümleneceği hakkında – tacirin standartlarını artırıcı, bilgi alış-verişini kolaylaştırıcı ve uygulamanın en iyi düzeye erişmesine dönük tavsiye içermesi de gerekir.
- AUÇ sistemlerinin uyuşmazlıkları dürüst, pratik ve şikayetin yapılmasına yol açan koşulları objektif olarak değerlendirip hem tüketicinin hem de tacirin hak ve çıkarlarını orantılı olarak dikkate alan bir biçimde çözmeleri sağlanmalıdır.
- AUÇ sistemlerinin bağımsızlıkları ve bütünlükleri, bunlara güven duyulması açısından yaşamsaldır.
- AUÇ sisteminde görev alan gerçek veya tüzel kişilerin, bu sistemde ele alınan uyuşmazlıklara ilişkin çözümlerin çıkarını etkileyebileceği bütün ilgililerden bağımsız olmaları; dürüst, tarafsız ve bağımsız karar vermelerini olumsuz yönde etkileyecek ve geciktirecek bir çıkar çatışması içinde bulunmamaları icap eder.
- AUÇ sistemlerinde görev alan gerçek kişiler ancak, uyuşmazlıkla ilgili davranışlarını etkileyebilecek bir baskıya maruz olmayacaklarsa tarafsız sayılabilirler. Bunların bağımsız hareket edebilmelerine imkan vermek üzere yeteri uzunlukta bir süre için görevlendirilmiş olmaları ve tarafların hiçbirinden (veya onları temsilen hareket eden kişilerden) talimat almak durumunda olmamalarının sağlanması gerekir.
- Çıkar çatışmalarını önlemek üzere, AUÇ sistemlerinde görev alan gerçek kişiler, bağımsızlıklarını ve tarafsızlıklarını etkileyebilecek veya çözümlemekle görevlendirildikleri uyuşmazlığın taraflarıyla aralarında çıkar çatışmasına yol açabilecek bütün durumları beyan etmekle yükümlü olmalıdırlar. (AUÇ yönteminin sonucu ile doğrudan veya dolaylışekilde bağlantılı finansal çıkarlar; uyuşmazlığın taraflarıyla arasında görevlendirmeden üç sene önceye kadar – taraflardan birinin iş ortaklarıyla veya üyesi bulunduğu meslek örgütü ile olan ilişkiler de dahil olmak üzere- kişisel ilişki veya iş ilişkileri bu kapsamda sayılır).
- AUÇ yönteminde görev alan gerçek kişiler üzerinde baskı olmamasını sağlamak gereksinimi, özellikle bu gerçek kişilerin tacir tarafından çalıştırılmakta olduğu veya tacirden hangi ad altında olursa olsun bir ücret aldığı tüm durumlarda ortaya çıkar. AUÇ yöntemlerinde görev alan gerçek kişilerin tacirin üyesi bulunduğu bir meslek örgütü veya iş ortaklığı tarafından çalıştırılmakta olduğu veya hangi ad altında olursa olsun ücretlerini sadece bunlardan aldığı hallerde, görevin yerine getirilmesine yeterli, bağımsız ve yalnızca bu amaç için kullanılan bir bütçenin onlara özgülenmiş bulunması gerekir.
- AUÇ yöntemlerinde görev alan gerçek kişilerin gerekli uzmanlığa (genel bir hukuk anlayışı da dahil) sahip olmaları lazımdır. Bu kişilerin hukuk mesleği icra etmeye mezun bulunmaları şart değilse de, uyuşmazlığın hukuksal sonuçlarını kavrayacak ölçüde genel hukuk bilgilerinin olması icap eder.
- AUÇ kurumları, anlaşılabilir ve saydam olmalıdırlar. AUÇ kurumlarının ve yöntemlerinin saydam olabilmesi için taraflara, AUÇ yöntemine başvurma konusunda bilgilenmiş olarak karar vermeden önce, gereksinim duydukları açık ve anlaşılabilir bilgi aktarılmış olmalıdır. Ancak, tacirin AUÇ yöntemine katılması zorunlu ise, onu bilgilendirmek zorunluluğu olmamalıdır.
- İyi işleyen bir AUÇ yönteminde, AUÇ kurumu, gerek elektronik gerek elektronik olmayan yöntemlerle uyuşmazlığı hızlı bir biçimde ve şikayete ilişkin tüm belgelerin kendisine ulaştırıldığı günden başlayan ve sonucun taraflara bildirildiği gün sona eren en geç 90 günlük süre içinde sonuçlandırmalıdır.
- AUÇ kurumu, AUÇ yöntemini hayata geçirebilmesi için gerekli belgeler kendisine sağlandıktan sonra taraflara bunu ihbar etmelidir.
- AUÇ kurumu, tarafların haklı sebeplerle AUÇ yöntemine katılamaması da dahil olmak üzere önemli ölçüde karmaşık bulunan bazı ayrık hallerde, süre uzatımına karar verebilmelidir. Bu durumda taraflara uyuşmazlığın yaklaşık hangi tarihte sonuçlandırılmış olacağı da bildirilmelidir.
- AUÇ, tercihen tüketiciler için ücretsiz olmalıdır. Bir ücret alınan durumlarda, bunun AUÇ yöntemini başvurulabilir ve ucuz olmaktan çıkarmayacak düzeyde olması lazımdır. Bu amaçla ücretin belirli bir tutarı aşmaması sağlanmalıdır.
- AUÇ yöntemleri, tarafların hak ve yaptıkları seçimlerin sonuçları hakkında gerektiği ölçüde bilgilenmelerini sağlayacak biçimde oluşturulmalıdır. AUÇ kurumları, tüketiciyi önerilen bir çözümü kabul etmeden (veya böyle bir çözüm doğrultusunda hareket etmeden) önce haklarına ilişkin olarak bilgilendirmelidir.
- Her iki taraf da, bilgi ve belgelerini uzaktan da sunabilmelidir.
- Tacir ile tüketici arasında, uyuşmazlık halinde bunun çözümü için bir AUÇ

kurumuna başvurulacağına ilişkin olarak, uyuşmazlık ortaya çıkmadan önceki safhada yapılan anlaşmalar, tüketiciyi adli yargıya başvurma hakkından yoksun bırakmakta ise tüketici için bağlayıcı olmamalıdır.

- Amacı uyuşmazlık hakkında bağlayıcı bir çözüm üretmek olan AUÇ yöntemlerinde, bu çözümün taraflar için bağlayıcı nitelik taşıması ancak bu hususun onlara önceden bildirilmiş ve onların da bunu kabul etmiş bulunmaları halinde söz konusu olmalıdır. Ancak yasanın tacirin bağlı olacağını öngördüğü durumlarda tacirin bu şekilde bilgilendirilmiş ve olması ve kabulü gerekli değildir.
- Amacı uyuşmazlık hakkında tüketiciyi bağlayıcı bir çözüm üretmek olan AUÇ yöntemlerinde, üretilen çözümün yasanın tüketiciye sağlamakta olduğu emredici korumadan onu yoksun bırakacak bir nitelik taşımaması lazımdır.
- Hak arama ve adil yargılanma temel haklar arasında yer aldığından AUÇ yöntemlerinin adli yargıya başvurarak hak arama olanağını ortadan kaldırmaması ve adli yargının yerini almaması gerekir. Bağlayıcı bir çözümle sonuçlanması söz konusu olmayan bir AUÇ yöntemine başvurulmuşsa, taraflar o uyuşmazlık hakkında daha sonra adli prosedür başlatabilmelidirler. Bunun sağlanabilmesi için AUÇ yöntemine başvurulması durumunda, zamanaşımı süresinin AUÇ prosedürü boyunca işlememesi uygun bir düzenlemedir.
- Etkili bir biçimde işleyebilmesi için AUÇ kurumlarının yeterli ölçüde insan, malzeme ve finansal kaynağa sahip bulunması lazımdır.
- AUÇ kurumlarının mali kaynakları kamudan veya özel sektörden veya aynı anda kamu ve özel sektör tarafından birlikte sağlanması mümkün olabilmelidir. Bununla birlikte, AUÇ kurumlarının özel sektör tarafından sağlanan fonları kullanmaları özendirilmelidir. Meslek örgütlerinin ve iş çevrelerinin kaynaklarının kullanılması imkanı da ortadan kaldırılmamalıdır.
- Tüketicilerin, bir uyuşmazlık durumunda hangi AUÇ kurumunun o uyuşmazlık bakımından yetkili olduğunu; tacirin AUÇ yöntemine katılıp katılmayacağını bilmesi lazımdır. AUÇ yöntemini kullanmayı uygun gören tacirlerin yetkili AUÇ kurum veya kurumlarının web sayfalarını ve adreslerini tüketiciye duyurması gerekir. Tacirin bu duyuruyu varsa kendi Internet sayfasında ve ayrıca kullanmakta ise genel işlem koşulları aracılığıyla yapması esastır.
- Tacirlerin, yalnızca bir AUÇ kurumunu adres göstermek yerine, uyuşmazlıkların çözüme bağlanmasında başvurulabilecek dahili şikayetleri değerlendirme usullerini veya tüketicilerle olan uyuşmazlıkları halletmek üzere onlarla doğrudan temas kurmaya dönük diğer yolları da web sayfalarına dahil etmeleri uygun bir girişimdir. Bir uyuşmazlığın doğrudan çözüme bağlanamaması olasılığında tacirin tüketiciyi kağıt üzerinde veya kalıcı veri saklayıcısı (durable medium) aracılığıyla ilgili AUÇ kurumu hakkında bilgilendirmesi gerekir. (Bu yükümlülük, adliye dışı tazminat elde etme yolları hakkında tüketicinin bilgilendirilmesi hakkındaki düzenlemelere ek olarak yerine getirilecektir).
- Tacirlerin AUÇ yöntemlerine dahil bulunmaları özendirilmelidir. Bu katılımı zorunlu kılan veya katılmamayı yaptırıma tabi tutan veya sonucu tacir için bağlayıcı sayan düzenlemeler, temel haklar arasındaki adil yargılanma hakkı çerçevesinde adliye sistemine başvurma olanağı zedelememek koşuluyla söz konusu olabilir.
- Tüketiciler, AUÇ kurumuna başvuruda bulunmadan önce, tacire başvurarak uyuşmazlığı ikili temas yoluyla çözmeye özendirilmelidir. Bunun birçok halde tüketicilere önceki bir aşamada ve hızlı bir biçimde uyuşmazlığı sona erdirme olanağı verdiği görülmüştür.
- AUÇ kurumlarının uygun ve etkili biçimde işlev görebilmeleri yakından izlenmelerine ve denetlenmelerine bağlıdır.

TÜRK TAHKİM SİSTEMİNDEKİ TARTIŞMALI YÖNLER

Türkiye'deki "Sigortacılıkta Tahkim" sisteminin "kanatlı" bir varlık mı yoksa "hörgüçlü" bir varlık mı olduğu tartışılabilir. Ancak genel açıdan uygun görülmesi gereken bir sistem olduğunu söylemeliyiz. Kuşkusuz bu sistem de bazı tartışmalı, sakıncalı yönler içermektedir.

Bunları şu şekilde sıralayabiliriz:

YALNIZCA TÜKETİCİLERLE SINIRLI TUTULSA DAHA İYİ OLMAZ MIYDI?

Türkiye'deki tahkim sistemi bütün sigortalıları kapsayan bir sistemdir. Yalnızca tüketicilerin istemleriyle sınırlı tutulmamıştır. Sigorta ettiren konumundaki sanayicilerin, dev kuruluşların bu sisteme



başvurma hakkı ile donatılmasına gerek ve bunda yarar olmadığı kanısındayız.

Ancak ülkemiz bütün Avrupa'da uygulaması bulunan "large risks" (büyük-belirli özellikler taşıyan sigortalılarla ilgili veya belirli faaliyetlerle ilgili rizikolar; örnek: senelik cirosu 2.5 milyon euronun veya çalıştırdığı işçi sayısı 250'nin üzerinde olan kişi veya kuruluşlarla ilgili rizikolar; barajlar, elektrik santralları gemi ve uçak ile ilgili rizikolar v.b.) kavramını –her nedense- tamamen göz ardı etmiş ve bu rizikolara muhatap olan tacir veya profesyonellerle kendi kişisel gereksinimleri için –mesela evi, arabası için- sigorta yaptıran sigorta tüketicilerini bir tutmuş; aynı kurallara tabi kılmıştır.

UZLAŞTIRMAYA DÖNÜK BİR SİSTEM KURULAMADI

Türkiye'deki "Sigortacılıkta Tahkim" sisteminin yerini tuttuğu Ombudsman sistemlerinde, tarafların uzlaşmaya özendirilmesi esastır. Ombudsman'a yapılan başvuruların yüzde doksandan fazlası, Ombudsman tarafından karara bağlanma aşamasına gelmeden (bu aşamaya gerek kalmaksızın) sulh anlaşması veya taraflardan birinin isteminden veya savunmasından vaz geçmesi ile son bulmaktadır. Bu sonucun sağlanması, görevlilerin tarafları anlaşmaya yöneltmesi ve hatta ikna etmesi sayesinde gerçekleşmektedir.

Bizde ise, anlaşma ile sonuçlanan uyuşmazlıklar yok denecek kadar azdır. Sigortacılıkta Tahkim sistemine intikal eden her başvuru, yargılama sonucunda verilen karar(lar) ile noktalanmaktadır.

UYUŞMAZLIKLARDA ÜST SINIR YOK

Tahkim sistemine en yüksek tutarlı uyuşmazlıkların da götürülmesi mümkündür. Oysa bu doğru bir çözüm oluşturmamaktadır. Uyuşmazlığın parasal boyutu arttıkça, tarafların beklentileri ve davranışları çok farklı nitelikler kazanabilmekte ve yargılamanın derinleşmesi gereksinimi ortaya çıkmaktadır. Sigortacılıkta Tahkim sistemi hızlı işlemek üzere tasarlanmıştır. Esas olarak belge üzerinde gerçekleştirilen yargılamaya dayanan bir sistemdir. Ayrıntılı incelemeler yapılmasını gerektiren yüksek montanlı veya karmaşık uyuşmazlıklar için uygun değildir.

Kanımızca, üst sınır getirmek ve belirli sınırın üzerindeki (yine belirli bir diğer üst sınıra kadar olan uyuşmazlıklarda yalnızca tavsiyede bulunulmasını (bağlayıcı bir karar verilmemesini), saptanacak belirli bir tutarın üzerindeki uyuşmazlıkların ise sadece adli yargıda (veya taraflarca kararlaştırılması halinde HMK uyarınca yürütülecek bir tahkim prosedüründe) karara bağlanması zorunluluğunu öngörmek doğru olur.

HAKEMİN BAZI UYUŞMAZLIKLARA BAKMAMA HAKKI OLMALI

Sigortacılıkta tahkim sisteminde görev alan hakemlerin (veya Sigortacılıkta Tahkim Yönetiminin) karmaşık ve adli yargıda çözümlenmesi daha doğru olan uyuşmazlıklara bakmaktan kaçınmasına olanak tanınmalıdır.

Sigortacılıkta Tahkim sistemine kayıtlı hakemlerin, tıpkı hakimler gibi "davaya bakmaktan kaçınamamaları" esasına dayalı bir uygulama sakıncalıdır. Hızlı ve yüzeysel inceleme ile karar veren tahkim siteminin, karmaşık ve derinlemesine delil toplanıp bunların taraflarla birlikte tartışılmasını ve değerlendirilmesini gerektiren uyuşmazlıklarda yetersiz kalacağı gözden kaçırılmamalıdır.

TAHKİM SİSTEMİNİN BAĞIMSIZLIK VE TARAFSIZLIĞI

Kanımızca sigorta uyuşmazlıklarında avukat olarak görev alanların sigorta hakemi olmaları yerinde bir uygulama değildir. Benzeri başka uyuşmazlıklarda avukat sıfatıyla sav veya savunmalarda bulunmuş bir avukatın, hakem olarak önüne gelen bir uyuşmazlıkta farklı bir görüş benimsemesi –farklı görüşün yerindeliğine inansa dahi- kolay değildir.

Diğer taraftan, Sigortacılıkta Tahkim Sisteminin kimler tarafından finanse edildiği, bunun bağımsızlığa ve tarafsızlığa engel olup olmayacağı da dikkatle araştırılmalıdır.

UYGULAMADA YAKINMA KONUSU OLAN BAZI DİĞER HUSUSLAR

-DEĞER KAYBI

Motorlu araçların trafik kazalarında veya başka şekilde hasarlanmaları halinde, son zamanlarda bunlarla ilgili değer kaybı taleplerinin yoğun biçimde ileri sürüldüğü görülmektedir.

Değer kaybı talepleri sigorta kapsamına (kanımızca hem kasko hem de trafik sigortasında) dahil bulunması gereken bir hususdur. Hasar zaten sigortalı eşyada meydana gelmiş olan "değer kaybı" olarak tanımlanır. Hasar sorumluluğunun bunu içermemesi doğru ve mantıklı değildir. Değer kaybının nasıl hesaplanacağı ve hangi hallerde istenebileceği ise apayrı bir hususdur. Bu, ülkemizde tartışma yaratmış (ve yaratmaya da devam eden) bir konudur. Bununla ilgili tatmin edici çözümlerin geliştirilmesi ve yargının ve sigortacılıkta tahkim isteminde görev alan hakemlerin kararlarını bu çözümler doğrultusunda vermeleri gerekir.

- BENZER UYUŞMAZLIKLARDAKİ KARARLAR ARASINDA FARK OLMASI

Benzer uyuşmazlıklarda yargılama işlevini yerine getiren kişilerin birbirinden farklı karar vermeleri zaman zaman karşılaşılan ve işin doğasına aykırı düşmeyen bir olgudur. Yargı daima kararlarını gözden geçirebilir ve değiştirebilir. Bunu çok yapmış ve bu sebeple birçok kişinin beklentileri boşa çıkmış, hesapları alt-üst olmuştur.

Kanımızca sigorta hakemlerinin yerleşmiş Yargıtay içtihatlarını göz ardı etmeleri ve bu içtihatlarla ters düşen kararlar vermeleri acaba caiz midir? Şu olguyu saptayalım: Hakemler, ikna edici gerekçelere dayanmaları halinde kuşkusuz yerleşmiş Yargıtay içtihadından ayrılan kararlar verebilecektir. Ancak, belirli tutarın üzerindeki uyuşmazlıklarda son sözün Yargıtay'da olduğunu da dikkate almak lazım gelir. Hakimlerin Yargıtay kararlarıyla (İçtihadı Birleştirme kararı hariç) bağlı olmadıkları gibi, hakemler de kural olarak bunlarla bağlı değildirler. Ancak, yerleşmiş bir Yüksek Mahkeme içtihadını maddi hukuk açısından makul bir dayanak mevcut olmadığı halde dikkate almamak, hakemin kaçınması lazım gelen bir hususdur. Çünkü neden böyle yapmış olduğunu ikna edici bir biçimde açıklaması kendisinden beklenecektir.

Sigorta hakemlerinin maddi hukuka göre karar vermekle yükümlü sayılmaları gerekir. Başka bir şekilde anlatmak gerekirse, adalet anlayışları farklı olduğu için maddi hukuk hükümlerini bir tarafa bırakarak karar oluşturmaları kanımızca mümkün görülemez.

Tahkime başvurular katlanarak artıyor

Tahkim Komisyonu'na yapılan başvuruların hızla artmakta olduğunu ve tahkim sisteminin kamuoyunda büyük ilgi uyandırdığını ifade eden Sigorta Tahkim Komisyonu Müdürü İbrahim Taşbaşı, bu sistemin sigortacılıktaki uyuşmazlıkları azaltacağını ve süreçleri hızlandıracağını söyledi.

Türkiye'de yeni bir sistem olan tahkim sistemi sigortacılar ile müşteriler arasındaki anlaşmazlıklarda uzun mahkeme süreçlerinin önüne geçiyor. 2014 yılında 10 bin 600 ve 2015 yılının sadece ilk altı ayında 11 bin başvuru ile her geçen gün daha fazla kişinin kapısını çaldığı Sigorta Tahkim Komisyonu'nun önümüzdeki dönemde sigorta uyuşmazlıklarının kolayca çözümlenmesine daha da katkıda bulunması bekleniyor.

DEĞER KAYBI DÜZENLEMESİ UYUŞMAZLIKLARI AZALTIR

Tahkim Komisyonu'na yapılan başvuruların üçte ikisinden fazlasının değer kaybı zararları ile ilgili olduğunu söyleyen Komisyon Müdürü İbrahim Taşbaşı, değer kaybı hasarlarının hesaplanmasına dair düzenleme uygulanırsa uyuşmazlıkların azalacağını söyledi. Taşbaşı, "Bildiğiniz gibi Hazine, Trafik Sigortası Genel Şartları'nda değişiklik yaptı ve yeni genel şartlar
1 Haziran 2015 tarihinde yürürlüğe girdi. Genel şartların ekinde, hasarlı araçlarda meydana gelen değer kaybı zararlarının ne şekilde hesaplanacağına dair düzenleme de var" dedi ve ekledi: "Eğer uygulanırsa, değer kaybı zararlarından kaynaklanan uyuşmazlıklarda azalma olacağını tahmin ediyorum."

İTİRAZ MEKANİZMASI PARALEL KARARLAR ALINMASINI SAĞLIYOR

Tahkim sisteminde iki itiraz sistemi olduğunu belirten Taşbaşı, bu şekilde hakem kararlarında farklılıkların azaldığını söyledi. Taşbaşı itiraz sistemlerini şöyle anlattı: "Tahkimde verilen 5 bin lira ve üzerindeki uyuşmazlıklarla ilgili verilen ilk kararlara karşı yine tahkim içinde itiraz edilebiliyor. İtiraz başvuruları, üç kişilik heyetlerden oluşan ve sadece itiraz taleplerine bakan hakemler tarafından incelenmektedir. İtiraz hakem heyeti tarafından verilen kararları, ilk kararı veren hakemlere gönderiyoruz ki, ilk hakemin bir eksik değerlendirmesi veya gözden kaçırdığı bir husus varsa fark etsin. Diğer taraftan 40 bin liranın üzerindeki hakem kararlarına karşı Yargıtay'a temyize gidilebiliyor. Bu iki mekanizma, hakem kararlarında bir yeknesaklığın sağlanmasına önemli katkı sağlamaktadır."

MEVZUATTA REVİZYON İHTİYACI VAR

Genelgeler ve yönetmeliklerin ardı ardına geldiği bir dönemde tahkim sisteminin durumunu değerlendiren Taşbaşı şunları söyledi: "Sigortacılıkta tahkim sistemini kuran 5684 sayılı Sigortacılık Kanunu ve Sigortacılıkta Tahkime İlişkin Yönetmelik 2007 yılında çıktı, tahkim sistemi ise 2009 yılında hayata geçti. Bu sistem, bir yerden birebir kopyalanarak alınmış bir sistem değildir, biraz nev'i şahsına mahsus bir sistem olduğu için, mevzuatın ilk düzenlendiği zaman eksikleri olabilir, bu doğaldır." Aradan geçen 5-6 yılda, mevzuattaki eksiklerin neler olduğunu görme fırsatı yakaladıklarını belirten Taşbaşı, "Diğer taraftan, böyle bir sistem kurulurken, sigortalılar ve diğer hak sahipleri tarafından ne derece ilgi göreceği de tam olarak öngörülememiş olabilir, bu da doğaldır" diye konuştu. Aradan geçen zamanda, sigortacılıkta tahkimin, kamuoyunda büyük ilgi gördüğünü hatırlatan Taşbaşı, "Nitekim 2010 yılında Komisyon'a yapılan yıllık başvuru adedi 1.100 iken, 2014 yılında 10 bin 650, 2015 yılının ilk altı ayında ise 11 bin civarında


İbrahim Taşbaşı

olmuştur. Başvurular hızla artmaktadır. Kurumsal ölçeğin, hızla artan başvuruları karşılayacak düzeyde olması gerekir. Gelinen noktada, mevzuat başta olmak üzere bir revizyon ihtiyacı olduğunu düşünüyorum" dedi.

ARTIK VATANDAŞ BİZİ TANIYOR

Taşbaşı, sigorta tahkim sisteminin tanıtımı için ilk yıllarda televizyon programları başta olmak üzere, tanıtıma ağırlık verildiğini söyledi. Artık vatandaşlar tarafından tanındıklarını dile getiren Taşbaşı, "Başvurulardaki artış ve internet sitemizi ziyaret sayısı bilinirliğimizi gösteriyor. Ancak yine rapor çıkarıp ilgili kurumlara gönderiyoruz, internet sitemiz büyük ilgi görüyor, üniversitelere gidiyoruz, üniversitelerin sigortacılık bölümlerinden öğrenciler bize geliyorlar" diye kaydetti. Taşbaşı sözlerini şöyle noktaladı: "Sigortacılıkta tahkim sistemi, ülkemizde yeni bir sistem. Eksikleri vardır ama temelde iyi bir sistem ve önemli bir ihtiyaca cevap vermektedir. Tahkim sistemi daha da geliştirilebilir. Sigortacılıkta uygulanan tahkim sisteminin, benzer alanlar için de bir model olabileceğini düşünüyorum."



Beklentilerinizi yüksek tutun!

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

Adendum

BES'te faizsiz fonlar büyüyor

Günden güne büyüyen ve derinleşen Bireysel Emeklilik Sistemi (BES), faizsiz fonları büyütüyor. Vakıf Emeklilik Genel Müdürü Mehmet Bostan, faizsiz emeklilik fonlarının, toplumun birçok kesiminde sisteme ilgiyi ve katılımı artırdığını söyledi. BES, 2013 yılında devreye giren yüzde 25 devlet katkısıyla birlikte her yıl hızlı bir şekilde büyüyor. BES'le birlikte faizsiz fonlar da önemli bir ivme kazanmış durumda. Bugün gelinen noktada sektörde 9 emeklilik şirketinin 40 fonu bulunuyor. Fonların büyüklüğü 1 milyar 848 milyon lira. Sektörde tüm fonların büyüklüğü ise 42.5 milyar lira. Bu haliyle faizsiz fon büyüklüğü toplam içinde yüzde 4.38 paya sahip. Sektördeki tahminler de BES'in büyümesini sürdürürken faizsiz fonların büyümesinin



de hızlı bir şekilde devam edeceği ve 2023 yılında toplam fon büyüklüğündeki payının yüzde 15 seviyelerine çıkacağı yönünde. Vakıf Emeklilik Genel Müdürü Mehmet Bostan, faizsiz emeklilik fonlarının, toplumun birçok kesiminde sisteme ilgiyi ve katılımı artırdığını söyledi. Vakıf Emeklilik olarak faizsiz fonların performansı ile ilk sıralarda yer aldıklarına dikkati çeken Bostan, "Sektörde ilk olarak faizsiz fonları biz kurduk. Faize duyarlı müşterilerin sisteme girmesine öncülük ettik" dedi. Hayat sigortası hizmeti almak isteyen ve faiz hassasiyeti olan geniş bir kesimin de olduğunu hatırlatan Bostan, şunları kaydetti: "Türkiye'de İslami sigortacılık (tekafül) yeni yeni gelişmeye başlıyor. Hem sektörde hem de katılımcılar tarafında beklenti var. Tekafül piyasasında da bir ilke imza attık. Biz bu kesime yönelik sene başında Kâr Paylaşımlı Katılım Sigortası - Finansman Güvencesi ürününü çıkardık. Bu ürünümüz sayesinde sisteme katılmayan kişiler de hayat sigortası hizmeti almaya başladı."

'Hayat'ta hedef 40 bin müşteri

Geçen yılı 5 milyon katılımcıyı aşarak kapatan bireysel emeklilik sektöründe devlet katkısında faizsiz fonları tercih eden kişi sayısının 350 bini bulduğunu belirten Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, BES'te yüzde 25'lik devlet katkısının devam etmesiyle önümüzdeki 5 yılda bu ivmeyle BES'e katılanların sayısının da 10 milyona ulaşabileceğini ifade etti. Ayhan Sincek, bu yılki hedeflerinin 100 bin yeni katılımcıya ve 200 milyon lirayı aşan fon büyüklüğüne ulaşmak olduğunu söyledi. Finansal okuryazarlığı ve sigorta bilincini artırmak için çalıştıklarını belirten Ayhan Sincek, önümüzdeki yıllarda bu doğrultuda projeler gerçekleştireceklerini söyledi. Amaçlarının, sigorta konusunda farkındalık oluşturmak ve bunun güvenilir bir sistem olduğunu geniş kitlelere anlatmak olduğunu belirten Sincek, sözlerine şöyle devam etti: "Sıfırdan başlamamıza rağmen sigortalama oranımız yıllardır bu işi yapan bankaların seviyelerine yaklaştı. Bu yılın altı aylık sonuçlarına baktığımızda hayat tarafında 22 binden fazla kişiyi sigortaladık ve toplam prim tutarımız 25 milyon seviyelerine ulaştı. Çıkaracağımız yeni ürünlerimizle 2015 yılı sonunda hayat branşında 40 bin müşteriye ulaşmayı hedefliyoruz. Faizsiz hayat sigortacılığında büyümenin hızlı olacağını biliyoruz."



Ayhan Sincek

Anadolu Sigorta faaliyet raporuna uluslararası ödül

Anadolu Sigorta, Amerikan İletişim Profesyonelleri Ligi (LACP) tarafından düzenlenen faaliyet raporlarının değerlendirildiği '2014 Vision Awards'da sigorta kategorisinde Platin Ödül aldı. Anadolu Sigorta'nın fotoğraflarla hazırlanan ve 90 yıllık tarihinden kilometre taşlarına yer veren 2014 yılı Faaliyet Raporu, yapılan değerlendirmede 100 üzerinden 99 puan aldı. Bu sene 13'üncüsü düzenlenen ve yirminin üzerinde ülkeden bine yakın başvurunun gerçekleştiği LACP'de Anadolu Sigorta ayrıca, 'Finansal Hizmetler' kategorisinde de Gümüş Ödül'e layık görüldü. Anadolu Sigorta raporu, En Yaratıcı Raporlar (Most Creative) dalında tüm dünya sıralamasında Altın Ödül alırken; Avrupa, Orta Doğu ve Afrika (EMEA) Bölgesi'nde de Platin Ödül'e hak kazandı.

'Risk Yönetimi ve Sigortacılık kitabının 2. baskısı yayınlandı

Yrd. Doç. Dr. Erdem Kırkbeşoğlu'nun editörlüğünü yaptığı "Risk Yönetimi ve Sigortacılık" kitabının 2. baskısı yayınlandı. Sektörün duayen isimlerinin, kendi uzmanlık alanlarına giren konuları büyük bir titizlikle hazırladıkları kitap, 706 sayfadan oluşuyor, Kitabın editörü Yrd. Doç. Dr. Erdem Kırkbeşoğlu, kitaba ilişkin yaptığı açıklamada, sigortacılık mesleğini icra edenlere ve bu alanda akademik eğitim alan öğrencilere eğitim ve öğrenim süreleri boyunca bir rehber kaynak sunmak amacıyla hazırladıklarını belirterek, "Bu süreçte hiçbir beklenti içinde olmaksızın gönüllü olarak katkı sağlayan tüm yazarlara ve Başkent Üniversitesi Sigortacılık ve Risk Yönetimi Bölümü öğretim elemanlarına teşekkür ederiz" dedi.



BES için parlak bir yıl

Bu yılı değerlendiren Halk Emeklilik Genel Müdürü Nurullah Okur, EGM verileri ışığında sektör katılımcı sayısının 5.5 milyon katılımcıyı aştığını söyledi ve şunları ekledi: "Sektör katılımcı sayısı artışı hızını kaybetmemiş olup 2015 yılında da ekonomiye desteği ve ülke tasarruf oranına katkısı ile Bireysel Emeklilik Sistemi adından bahsettirmeye devam etmektedir." Halk Emeklilik olarak 2012 yılı haziran ayında Bireysel Emeklilik Sistemi'nde son sıradan sektöre giriş yaptıklarını ve kısa sürede sektördeki büyüme hızını yakalayarak sektör sıralamasında üst sıralara yükseldiklerini belirten Okur, 2015 yılına sektör katılımcı sayısında 7'nci sırada girdiklerini söyledi. Sektörün devlet katkısı sistemine geçildiği 2013 yılından beri hızla büyümeye devam ettiğini dile getiren Nurullah Okur, 2015 yılının sektör için güzel başlangıç olduğunu söyledi ve şunları ekledi: "Yeni yönetmelik ile kesintilerde yapılan revize, devletin sisteme desteğinin devam edeceğinin önemli bir göstergesidir. Bu algı ile bu yıl sistem için çok parlak bir yıl olacaktır. 2013 yılında yakalanan ve 2014 yılında artarak devam eden büyüme ivmesinin sürdürülmesi için, her zaman olduğu gibi sisteme olan güçlü kamu desteği önümüzdeki dönemde de devam edecektir."



Nurullah Okur

AIG Sigorta acenteleriyle iftarda bir araya geldi

AIG Sigorta, İstanbul bölge müdürlüğüne bağlı acenteleriyle iftar yemeğinde bir araya geldi. 25 Haziran Perşembe günü Ortaköy'ün şık mekanlarından Radisson Blu Bosphorus Hotel'de gerçekleşen iftar yemeğinde acenteler güzel bir akşam geçirdiler. AIG Sigorta yöneticileri, bu tür etkinliklerin bire bir iletişim sağlamak açısından önemli olduğunu söyledi.



Doğa Sigorta iftar yemeğinde buluştu

Doğa Sigorta Genel Müdürlüğü tarafından verilen geleneksel iftar yemeği daveti 10 Temmuz'da Doğa Sigorta & Doğa Hospital & Mesleğim Koleji çalışanları, Doğa Sigorta acenteleri ve değerli misafirleri ile İstanbul Hurry Inn Hotel'de gerçekleşti. İftar yemeğinde kısa bir teşekkür konuşması yapan Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı, "Davete katılan acentelerimizin ve çalışanlarımızın sayesinde her geçen yıl kendini büyütmeyi başararak geleceğe emin adımlarla ilerlediğini belirterek, bundan sonra da hep birlikte kuruluşunu layık olduğu daha güzel yerlere taşıyacağımıza güvenim tamdır" dedi.



İTO Akademi ilk mezununu verdi

İTO ile İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin geniş kitlelere ihtiyaç duydukları eğitimleri verme amacı taşıyan ortak projesi İTO Akademi, meyvelerini vermeye başladı. "Profesyonellik ve Kurumsallaşma" eğitimini tamamlayan Mehmet Özgür Yılmaz, sertifikasını aldı. Eşiyle birlikte sigortacılık alanında faaliyet gösteren bir firmanın sahibi olan Mehmet Özgür Yılmaz, aynı zamanda İTO Sigortacılık Meslek Komitesi üyesi olarak görev yapıyor. Yılmaz, konuyla ilgili İstanbul Ticaret Gazetesi'nde yer alan haberi okuduğunu ve kendisini geliştirmesini sağlayacak ciddi bir fırsat yakaladığına karar verdiğini söyledi. Yılmaz, sözlerine şöyle devam etti: "İTO Akademi'ye tahminimden de kolay giriş yaptım. Genelde bu tür web tabanlı eğitim programlarında bağlantı sorunu çok yaşanır. Birden fazla kişinin aynı anda sisteme dahil olmak istediği anlarda, sistem yavaşlar ve kullanıcının sıkılmasına sebep olur. Ancak, İTO Akademi'nin kullandığı veri tabanı ve altyapı sistemi oldukça başarılı. Hiçbir aksaklık ve donma yaşamadan eğitimimi keyifle sonlandırabildim."

İSTANBUL TİCARET ODASI 1882

33. dönem Temel Sigortacılık Eğitim Programı kayıtları başladı

Temel Sigortacılık Eğitim Programı'nın 2015 - 2016 öğretim yılı kayıtları temmuz ayı itibarıyla alınmaya başlandı. Bu yıl uzmanlaştırmaya yönelik eğitimin daha geniş kitlelere ulaşmasını teminen, TSB ve TSEV işbirliğiyle TSB'ye üye olan şirketler için bir kişilik kontenjan tesis edildi.

TSEV tarafından her yıl düzenlenen ve sigorta sektörünün iş gücü niteliğinin artırılmasında önemli bir rol oynayan Temel Sigortacılık Eğitim Programı'nın 2015 - 2016 öğretim yılı kayıtları temmuz ayı itibarıyla alınmaya başlandı.
Bu yıl sigortacılıkla ilgili verilen en kapsamlı ve uzmanlaştırmaya yönelik eğitimin daha geniş kitlelere ulaşmasını teminen, Türkiye Sigorta Birliği (TSB) ve TSEV işbirliğiyle TSB'ye üye olan şirketler için bir kişilik kontenjan tesis edildi. TSB tarafından finanse edilen bu bir kişilik kontenjan haricindeki ilave katılımcı bedelleriyse şirketler tarafından karşılanacak.



12 Ekim 2015 tarihinde başlayacak olan Temel Sigortacılık Bilgileri eğitim programında katılımcılar, ilk dönem; Sigortanın Temel Prensiplerinden, Sigorta Hukuku ve Sigorta Pazarlaması'na kadar pek çok başlıkta ders alarak genel sigortacılık işleyişiyle ilgili bilgi sahibi oluyor.
Programın ikinci dönemindeyse katılımcılar, altı branş arasında yapacakları tercih kapsamında uzmanlaşıyor.
Temel Sigortacılık Eğitim Programı ile ilgili detaylı bilgi için egitim@tsev.org.tr adresinden iletişime geçilebilir.

TSEV ağustos ayı eğitim programları

Sektör çalışanlarının mesleki gelişimine katkıda bulunmak üzere TSEV tarafından hazırlanan Kısa Süreli Eğitim Programlarının ağustos ayı takviminde yer verilen konu başlıkları şu şekilde sıralanıyor:
"Veri Koruma ve Siber Risk Sigortaları" eğitim programı kapsamında, şirketler açısından önemli bir risk haline gelen veri sızıntıları ve ihlalleri çerçevesinde şirketlerin kendini korumaya yönelik uygulayabildiği veri koruma sigortasının kapsamı, uygulama alanı, Türkiye ve dünya uygulamaları ele alınıyor.
"İnşaat All Risk Sigortaları" eğitim programıyla beraber katılımcılar inşaat all risk sigortasının teminat kapsamı, istisnaları ve poliçe hazırlanmasında dikkat edilmesi gereken hususlar, tazminat hesaplamaları ve ALOP uygulamalarıyla ilgili bilgi sahibi oluyor.
"Çevre Kirliliği Mali Sorumluluk Sigortaları" eğitim programı kapsamında, her geçen gün daha sıkı tedbirler ve müeyyideler öngören çevre mevzuatı sebebiyle bir taraftan kişi ve kurumların sorumluluğunun artması, diğer taraftan çevre kirliliği mali sorumluluk sigortalarına da ilginin artması üzerine bahse konu sigortanın kapsamı, teminat dışı kalan haller ve hasar uygulamaları inceleniyor.
"Segmentasyon ve CRM Uygulamaları" eğitim programı, sadece satış aşamasında değil, satış sonrasında da müşteri memnuniyetini sağlamak adına yapılan segmentasyon ve CRM çalışmaları hakkında uygulamalı bilgi vermeyi amaçlıyor.
"Etkili Sunum Teknikleri" eğitim programlarıyla katılımcılar, sunumlarında ele aldıkları konu ile dinleyici ihtiyaçları arasında belirli bağlantı noktaları kurmaya, gerekli tasarımla ve zamanlamayla dinleyiciyi harekete geçiren sunumlar yaratmaya yönelik beceri ediniyor.
Ağustos ayı takviminde ayrıca hayat ve emeklilik şirketlerinin çalışanlarının katılabileceği **"Bireysel Emeklilik Sisteminde Fon ve Portföy Yönetimi"** eğitim programının yanı sıra **"Hayat Sigortalarında Türk Ticaret Kanunu ve Yargı Kararları"**, **"BES ve Hayat Sigortalarında Türkiye ve Dünya Uygulamaları"**, **"Hayat Sigortası ve Emeklilik Planları Tekniği"** ile **"Hayat Sigortalarında Risk Kabul Teori ve Uygulamaları"** eğitim programları yer alıyor.

PROJE VE UYGULAMA ODAKLI İLERİ DÜZEY SİGORTACILIK EĞİTİM PROGRAMLARI EYLÜL AYINDA BAŞLIYOR



Temel Sigortacılık Eğitim Programı mezunları ile sigorta sektöründe en az beş yıl tecrübesi bulunan personelin, uygulama ağırlıklı ileri düzey teknik bilgi ihtiyaçlarını karşılamak üzere, 2009 yılından bu yana TSEV tarafından düzenlenen "İleri Düzey Sigortacılık Eğitimi Branş Programları – İSEP" kapsamında "Yangın ve Mühendislik Sigortaları Branşı" ve "Kaza ve Sorumluluk Sigortaları Branşı" eğitim programları eylül ayında başlıyor.
Her yıl sadece bir kez açılan İSEP, Türk sigorta sektörünün halen tek proje ve uygulama odaklı eğitim programı olma özelliğini taşıyor.
Programlardaki konular, sigorta sektöründe deneyimli kişiler ile bürokratlarca, sektörel uygulamalar, vaka / saha çalışmaları ve en iyi uygulama örnekleriyle işleniyor.
Hafta içi akşam iki gün olarak planlanan İSEP programından mezun olabilmek için proje hazırlanıp sunuluyor.
Eğitim programıyla ilgili detaylı bilgi için egitim@tsev.org.tr adresinden TSEV ile iletişime geçilebilir.

TSEV'DEN AKTÜERLİK SINAVLARINA HAZIRLIK EĞİTİMLERİ

TSEV'in Uzmanlık Eğitim Programları çerçevesinde düzenlediği Aktüer Adaylarına Yönelik Eğitim Programları kapsamında birinci seviye konu başlıklarından; "Finansal Matematik", ikinci seviye konu başlıklarından ise "Sigorta Matematiği" ve "Finans Teorisi ve Uygulamaları" eğitim programları ağustos ve eylül ayları içerisinde TSEV'de gerçekleşecek.
Program kapsamında ayrıca birinci seviye sınav konu başlıklarından "Matematik" ve "Olasılık ve İstatistik" konularında geçmiş yıllardaki soruların çözümü yapılacak.
Eğitim programıyla ilgili detaylı bilgi için egitim@tsev.org.tr adresinden TSEV ile iletişime geçilebilir.



32. DÖNEM MEZUNİYET TÖRENİ

32. dönem Temel Sigortacılık Eğitim Programı ve İleri Düzey Eğitim Programı'ndan başarıyla mezun olan katılımcıların diplomaları ve sertifikaları, ekim ayının ilk haftası düzenlenecek mezuniyet töreninde verilecektir. Dereceye giren katılımcılar ödüllendirilecektir.





19.90 TL

ŞEVVAL SAM

Bugüne kadar farklı tarzlarda parçalar içeren albümler yapan Şevval Sam, bu kez yaşadığı toprakların bütün renklerini aynı albümde bir araya getiriyor.



29.90 TL

EDITH PIAF

Üç cd'den oluşan bu albüm, Fransız müziğinin büyük seslerinden "Kaldırım Serçesi" Edith Piaf'ın en sevilen şarkılarından oluşan bir derleme.

YERLİ

1- Toprak Kokusu
Şevval Sam - Kalan Müzik
2- Bangır Bangır - Gülşen - DMC
3- Birsen Tezer
İkinci Cihan - Ada Müzik
4- Kendi Cennetim
Nilüfer - DMC
5- Aşk ile Yap
Kenan Doğulu - Doğulu Productions
6- Tavsiye - Hadise - Pasaj
7- En Baştan
Gökhan Türkmen - 3 Adım

YABANCI

1- The Very Best of Edith Piaf
Edith Piaf- Galaxy Müzik
2- Hindi Zahra - Homeland - PLG
3- Rachmaninov Anatolian Project
Güldiyar Tanrıdağlı - Kalan Müzik
4- Libertad - Yasmin Levy - Kalan M.
5- Mini World
Indila - Universal Music Group
6- Tarantino The Collection -
Artist Müzik
7- L'amour En Paris
Paris'te Aşk - AJS Müzik

Kaynak: Idefix, Amazon, D&R

Projelerinizin Lideri Olun

Hadi Çolakoğlu

Liderlik vasfı gerek iş hayatında gerekse günlük yaşantıda insanı bir adım öne taşıyan bir özelliktir. "Düz ve sıradan bir proje yöneticisi, etkin bir proje liderine nasıl dönüşebilir? Vizyonu gerçeğe nasıl dönüştürürsünüz? Başkaları üzerindeki tesir kürenizi nasıl genişletirsiniz? Proje takımınızı gerçekten nasıl motive edebilirsiniz? Liderlik ile öğrenme arasındaki ilişki nedir? Etkili bir takım oluşturmak için neler yapmalısınız?" Yeni dönemde öne çıkan liderlik yaklaşımları nelerdir? gibi birçok soruya yanıt bulabileceğiniz kitap aynı zamanda proje liderliği konusunda yazılmış ilk ve tek özgün Türkçe kitap olma özelliği taşıyor. Kitap, proje liderliği üzerine küçük bir el kitabı özelliğinde.



112 sy. 12 TL

Günübirlik Hayatlar

Irvin D. Yalom

Roma İmparatoru ve filozof Marcus Aurelius, "Hepimizinki günübirlik hayatlar; hatırlayanın, hatırlanandan farkı yok" diye yazmış. İşte ünlü psikiyatr Irvin Yalom da bu sonsuz varoluşun küçük bir parçasını işgal eden günübirlik hayatları, yani bizi yazıyor. Yalom yıllarca üzerinde çalıştığı bu kısa hikâyelerde hastalarının mücadelelerini konu ettiği kadar kendi sarsıntılarını da anlatıyor ve iki önemli sorunun üzerine gidiyor: Kısa da olsa nasıl anlamlı bir yaşam sürüp her günün tadına varabiliriz? Ve kaçınılmaz son olan ölüm gerçekten ne ifade ediyor? Öfke sorunu yaşayan bir kadınla, bir türlü mutlu olmayı bilmeyen bir iş adamının hikeyesi.



208 sy. 20 TL

Seninle Asla

Lucy Dawson

Gizemi ve tutkulu bir aşk hikayesini bir arada sunan Lucy Dawson'un kitabı "Seninle Asla" akla gelmeyecek finaliyle büyülüyor. Geçmişinizle bir gece geçirmek için geleceğinizi tehlikeye atar mısınız? Molly Greene'in çok mutlu bir evliliği vardır. Ancak Molly vereceği en önemli kararın öncesinde, hayatından çıkardığı, unutup silmesi gereken tek kişiye aniden bir mesaj atar ve o da Molly'nin peşine düşer. Molly'yi bulduğunda, artık geri dönüş yoktur. Tek bir gece, Molly'nin sahip olduğu her şeyi kaybetmesi için yeterlidir. Lucy Dawson öyküsünü hiç düşmeyen bir tempoyla ve merakı sürekli zirvede tutarak oluşturuyor.



360 sy. 24 TL



ERHAN DUMANLI
erhandumanli@gmail.com

Trafik - En önemli sorunumuz mu? (2)

GEÇEN sayıdaki yazımda, gelişmiş ülkelerin trafik sorunlarını eğitim ve çok sıkı denetim ile büyük ölçüde çözdüklerinden bahsetmiştim. Maalesef ülkemizde bu iki önemli konunun ikisini de doğru düzgün yapamadığımız herkesin malumu. Neden yapamıyoruz sorusuna cevap ararken trafikteki sürücüleri ve araçları tanımaya çalışalım.

A) Belediye otobüsleri ve hat yolcu minibüsleri
B) Taksiler
C) Şirket araçları
D) Özel araçlar

Yukarıdakiler bir şehir trafiğindeki vasıtaları özetleyebilir, bunları tek tek inceleyelim.

A) Belediye otobüsleri ve hat yolcu minibüsleri

a) Belediye otobüsleri

Özellikle halk otobüsleri resmen birer tank gibi kullanılıyor. Hiçbir kurala uymadıkları gibi polislerin sonsuz toleransına sığınıyorlar. Bir gün Ortaköy'de gördüğüm halk otobüs şoförü sol kolunu camdan dışarı çıkarmış tespih çekiyor ve sağ eliyle de direksiyon kullanıyordu. En ufak bir olayda direksiyon kontrolünü kaybeder. Daha sonra gördüğüm halk otobüsü son durak yol kenarında park etmiş, şoför çorabını da çıkarmış ayaklar direksiyonun üzerinde cep telefonuyla konuşuyordu! Bu iki olay da gösteriyor ki şoförler kesinlikle eğitimden geçmiyor ve kimse onlara davranış kurallarını öğretmiyor ve maalesef bu insanların eğitim düzeyleri de son derece düşük. Bu vasıtalar yolda giderken tek yaptıkları kendilerine yol açmak. Diğer sürücülerin hiçbir hakları yok!

b) Yolcu minibüsleri

Her diledikleri yerde yolcu indirir ve bindirirler, bazen de yolun ortasında, kural yok, saygı yok. Önüne çıkanı ezer geçer ve bir şey dersen de şoför iner kavga eder. Sanki yola çıkmış azılı katiller gibiler, hat üzerinde birbirleri ile yarış ederler. Her türlü trafik kuralını kasten bozmak için yola çıkmış gibiler.

Allahtan minibüs hatları azaltıldı, artık her yerde yoklar, yoksa kötü trafiğin baş sebebi olurlardı.

B) Taksiler

İstanbul'da trafik karmaşasının baş sebeplerinden biri de belli bir durağa bağlı olmayan başıboş dolaşan taksilerdir. Her yerde dururlar, en kritik kavşak ve yol ağzında yolcu indirir bindirirler. Ekmek parası sloganı ile her şeyi yapma hakkını kendilerinde bulurlar. Elini kaldırdığın anda hemen dururlar ve bir şey söylersen 'müşteri istedi durdum 'diyerek kendini sorumlu tutmaz. Eski İstanbul şoförleri hariç birçoğu eğitimsizdir ve karşısındakinin haklarına son derece saygısızdır.

Gelişmiş bir ülkede yoldan geçen taksiye elini kaldırırsan, durduğun yer trafik kurallarına uymayan bir yerse, taksi şoförü eliyle uygun yeri işaret eder ve oradan araca binmeni ister. Yolcu 'şurda dur ineyim' diyebilir ama taksi şoförü 'burada duramam biraz ileride dururum' diyerek kural ihlali yapmamış olur, ne kadar basit değil mi? Her şeyde olduğu gibi olayın başı ve sonu EĞİTİM. Ama o da gösteriyor ki biz insanlarımızı doğru düzgün eğitemiyoruz. Yeterli eğitimi (genel eğitim ve trafik eğitimi) almamış sürücü yaptığı hataların birçoğunun farkında değil. Bir gün bindiğim bir taksi şoförü anormal süratli ve tehlikeli sürüyordu taksiyi, "Ben arkadaşım kendini öldürmek istiyorsan beni de kurban etme, ineyim sonra nasıl istiyorsan öyle sür aracı" dedim, tabii ki pek anlamadı. Ben de detaylı izah ettim, 'her boşluğa gereksiz yere dalma, böyle sık sık şerit değiştirme, diğer araçlara teğet geçme ve gereksiz sürat yapma, sağa sola dönüşte muhakkak sinyal ver vs.' Anladı mı tüm dediklerimi emin değilim ama en azından yavaşladı.

Münih Havaalanı'nda bindiğim taksinin şoförü Türk bir hanımdı. Yol boyu sohbet ettik taksi şoförü olabilmek için 7 kere imtihana girmiş ve sonuncuda başarılı olmuş. "Bayağı ders çalışmam gerekti, hem tüm kuralları hem de ana yolları ve caddeleri ezberlemem gerekti" dedi.

Yine tekrarlıyorum çok da zor olmayan bu tür eğitimleri neden düzenleyemeyiz ve taksi kullanmak isteyenleri neden disipline edemeyiz anlamak mümkün değil.

Ticari araçları ve özel araçları gelecek ay inceleyeceğiz.



Okan Utkueri
okanutkueri@gmail.com

Yükselen değer: Sadelik

SON dönemde bazı kavramlar çok daha önem kazanmaya, ön plana çıkmaya başladı.
"Sadelik" bunların başında geliyor.
İnanılmaz düzeyde bir bilgi bombardımanı içinde yaşıyoruz. Aynı zamanda, yoğun bir tempo, koşuşturmaca içindeyiz. Artık zaman çok daha kısıtlı ve değerli.
Dolayısıyla, uzun, ağdalı, detaylı, komplike anlatımlar, toplantılar, sunumlar için harcayacak vaktimiz yok.
Aradığımız, ihtiyacımız olan bilgiye, ürüne, hizmete en hızlı, en pratik ve en kolay şekilde ulaşmak istiyoruz.
Bunun yolu da sadelikten geçiyor.
Çünkü sade hale getirdiğinizde, anlatması kolay, anlaması kolay ve uygulaması kolay hale geliyor.

***

İnsan yaradılışı gereği, etrafındakiler kendisini beğensin, sevsin, takdir etsin ister.
Bunun için de bilgimizi, uzmanlığımızı, çalışkanlığımızı, yeteneğimizi ve sahip olduklarımızı göstermek isteriz. Bunun yolunun da, konuşmalarımızı, yazılarımızı, sunumlarımızı, ifadelerimizi, tarzımızı daha gösterişli, süslü, abartılı, detaylı hale getirmekten geçtiğini düşünürüz.
Ne büyük bir yanılgı.
Maalesef aynı yanılgıya bazı şirketler de düşüyor.
Sahip oldukları ürün yelpazesini, müşteriye sundukları seçenekleri, hizmet modellerini daha komplike, daha sofistike, daha detaylı hale getirdiklerinde, müşterilerinin gözünde daha pozitif bir algı yaratacaklarını düşünüyorlar.
Oysa, kendine, bilgisine, uzmanlığına, ürünlerine, teknolojisine güvenenin, abartıya, süslemeye, komplike hale getirmeye ihtiyacı yoktur.
Yazarken, anlatırken, konuşurken, sunarken sadeleştirebilenler hep daha dikkat çekici olmuştur.
Örneğin, internet sitesinde ziyaretçileri sayfalar ve menüler arasında dolaştırıp, bilgi bombardımanına tutmak yerine, ihtiyacı iyi anlayıp, beklenileni tam anlamıyla karşılayan son derece sade bir site hazırlamak, çok daha zor, çok daha emek isteyen ve çok daha pozitif etki bırakan bir durumdur.
Artık tüm odak noktasının mobil teknolojilere, yani sürekli yanımızda taşıdığımız, daha küçük ekranlı cihazlara yönelmekte olduğunu dikkate aldığınızda, sadeleştirmenin önemi katbekat artıyor. Ufacık ekran üzerinden bilgiyi sunmanız, ürününüzü satabilmeniz ve müşterinizin ihtiyaçlarını karşılayabilmeniz gerekiyor.

***

Benjamin Franklin, yazdığı bir mektubun sonuna şu notu düşer; "Yeteri kadar vaktim olmadığı için mektubu daha kısa yazamadım, kusura bakmayın."
Leonardo Da Vinci'nin sadelik konusuna yaklaşımı çok daha çarpıcıdır; "sadelik, sofistike olmanın en uç noktasıdır."
Yine Einstein'in çok bilinen sözlerinden birisidir; "Herhangi bir entelektüel ahmak, konuları daha büyük ve kompleks hale getirebilir. Tersi yönde ilerlemek için ise, bir dâhinin dokunuşuna ve cesaretine ihtiyaç duyulur."
Bu dönemin öne çıkan dâhileri arasında yer alan Steve Jobs, sadelik konusunda inanılmaz derecede takıntılıydı. Örneğin, ipod, iphone, ipad gibi cihazların tasarım aşamasında, sadelik adına, ön yüzlerinde sadece tek bir tuş olmasında inat etmişti.

***

Sade, yalın, doğal, ama bir o kadar da fonksiyonel, özgün ve kaliteli olmayı başarabilmek.
Dijitalleşme ve e-şirket olma yolundaki bir kurumun en önemli özelliklerinden birisinin bu olduğunu düşünüyorum.
Sadelik kavramını aslında sadece ürün tasarımı, internet sitesi gibi alanlarda değil, daha geniş bir bakış açısıyla, kurumun tüm süreçleri için ele almak gerekir.
Kurum içi iklime ve organizasyonun bütününe sadeliği yansıtabilenler, yeni dönemde rakiplerine göre bir adım öne çıkacaklardır.
Konfüçyüs'ün dediği gibi, aslında yaşamın kendisi sadedir, onu komplike hale getirme konusunda biz ısrar ediyoruz.

ASUS ZENWATCH 2

Klasik tasarıma dönüş



Asus yeni akıllı saati ZenWatch 2'yi duyurdu. İlk versiyonla büyük bir benzerliğe sahip olan saat, 18 mm ve 22 mm'lik kayış seçeneğiyle geliyor. 49 mm ve 45 mm olmak üzere iki farklı kasa boyutuna sahip olan saatte AMOLED ekran bulunuyor. Akıllı saatin önceki modele kıyasla suya ve toza karşı daha yüksek bir koruma sağladığı belirtiliyor. Akıllı saatte kontrolün hem dokunmatik olarak hem de Apple Watch'taki Digital Crown'a benzer bir döner düğme sayesinde yapılabileceği ifade ediliyor.

CANON POWERSHOT G3 X

DSLR yetenekleri

Canon PowerShot G3 X, DSLR tarzı özellikleri kaliteli bir kompakt makinede buluşturuyor. 20,2 megapiksel yüksek hassasiyetli CMOS sensöre sahip olan PowerShot G3 X'in ISO hassasiyet aralık değeri 125-12.800. 24-600 mm F2.8 – F5.6 lens sayesinde 25 kat optik yakınlaştırma yapabilen makine, geliştirilmiş Akıllı Görüntü Sabitleme sistemiyle geliyor. 3,2 inç hareketli LCD ekrana sahip olan cihaz, 60p'de Full HD, 30p'de 720p video kaydedebiliyor. Yurt dışında fotoğraf severlerin beğenisine sunulacak Canon PowerShot G3 X'in fiyatı 999 dolar.



ARCHOS PC STICK

Cebinizdeki bilgisayar



Giderek popülerleşen mini bilgisayarlara bir yenisi daha ekleniyor. Lenovo'nun IdeaCentre 300 Stick'inden sonra şimdi de Archos bir kurşun kalemden daha küçük boyutlardaki bilgisayarı PC Stick ile kullanıcıları etkilemeye hazırlanıyor. Windows 10 işletim sistemine sahip olan bilgisayar ayrıca Word Mobile, Excel Mobile ve PowerPoint Mobile gibi ön yüklü uygulamalarla geliyor. Kullanıcıların mini bilgisayara Bluetooh ya da USB girişi aracılığıyla klavye, fare ya da diğer aksesuarları da bağlaması mümkün oluyor. Archos PC Stick, Intel Atom Z3735F işlemcisinden güç alıyor. 2 GB RAM ile çalışan mini bilgisayar 32 GB dahili hafıza sunuyor.

SAMSUNG P3

Ultra geniş hafıza



Samsung'un 4 TB kapasiteli mini harici diski, kolay kullanımı ve küçük boyutuyla dikkat çekiyor. Sadece 19,85 mm kalınlığında olan cihazın ağırlığının 236 gram olduğu ifade ediliyor. Samsung P3'ün kullanılabilmesi için herhangi bir güç kablosuna gerek olmuyor ve USB 3.0 cihazın tüm güç ihtiyacını karşılıyor. Boyutundan ötürü en çok 4 TB kapasitesindeki model ön planda olsa da cihazın 2 TB, 1 TB ve 500 GB'lık versiyonlarının da bulunduğu ifade ediliyor. Düşük kapasiteli modellerin kalınlığı 14,8 milimetreye kadar düşebiliyor.

JUNE

Mutfağın akıllısı

Daha önce iPhone, Apple Watch, GoPro gibi dünyaca ünlü donanımlar üzerinde çalışan ekibin elinden çıkan June, normal bir fırından çok daha fazlasını sunuyor. June'da 5 inçlik dokunmatik ekran, 4 çekirdekli işlemci ve internet bağlantısı yer alıyor. Fırının içinde 1080p çözünürlüğünde görüntü kaydedebilen bir kamera bulunuyor. Fırın hangi yemeğin yapıldığını anlayarak yemeğe uygun olacak şekilde kendini ayarlayabiliyor.



SILK

Doğru zamanda doğru ışık



Bir Kickstarter projesi olan Silk aydınlatmayı otomatik olarak ayarlayarak uyumayı kolaylaştırıyor. Akıllı lamba zamana göre renginin sıcaklığını ayarlayarak gün boyu en iyi aydınlatmayı sağlıyor. Işığın değişimiyle biyolojik saat günün hangi saatinde olduğumuzu daha iyi algılıyor ve buna göre kendini ayarlayabiliyor. Ayrıca bir de uygulaması olan Silk'i mobil cihazlardan kontrol etmek de mümkün oluyor.



ALFA ROMEO GIULIA

İtalyan tasarımının son harikası

Alfa Romeo Giulia, düzgün ayarlanmış aks mesafesi, abartıya kaçmadan ayarlanmış ön ve arka tampon detayları derken hem sadelikten hem de şıklıktan ödün vermemiş. 510 beygire kadar çıkacağı belirtilen Giulia'nın 0'dan 100'e ulaşması ise 3,9 saniye sürüyor. Giulia'da yer alan teknolojik özellikler arasında fren tepkisi ve denge kontrol sistemi yer alıyor.



Bireysel hava aracı

Havada özgürce hareket etmeyi sağlayan bireysel hava aracı jetpack'e filmlerde ve oyunlarda çok sık rastlıyoruz. Ancak günlük hayatımızda henüz bu eğlenceli taşıt yer edinebilmiş değil. Ancak uzun süredir jetpack üzerinde çalışmalar yürüten Martin Aircraft adlı şirket buna bir son vermeye hazırlanıyor. Benzinle çalışan 200 beygirlik motora sahip olan araç, 30 dakika boyunca havada kalabiliyor ve saatte 74 kilometre hıza ulaşıyor. F1 araçları baz alınarak tasarlanan jetpack, hafif yapısıyla da dikkat çekiyor. Balistik paraşütle birlikte gelen araç tehlike anında bu paraşütü kullanarak güvenli bir iniş gerçekleştirebiliyor.

FORD MODE: FLEX

Akıllı bisiklet

Dünyaca ünlü otomobil üreticisi Ford, iki parçaya ayrılabilmesi sayesinde kolaylıkla taşınabilen yeni bisiklet konseptini tanıttı. Akıllı uygulamasıyla birlikte uyumlu bir şekilde kullanılabilen bisiklet, tasarımıyla oldukça etkileyici görünüyor. MoDe:Flex adı verilen bisikletin hem akıllı telefon hem de akıllı saat uygulaması bulunuyor. Bu uygulamada hava durumu, sporla ilgili bilgiler ve park etme ücreti ile ilgili detaylar yer alıyor. Bisikletin teknik özellikleri henüz belli değil ancak benzer bir prototip olan MoDe:Pro'da 200 watt gücünde motor bulunuyor.



STARVR

Ultra geniş açılı VR



Payday, Syndicate gibi oyunlara imza atan Starbreeze, sanal gerçeklik dünyasına adım atıyor. Henüz prototip olan sanal gerçeklik cihazlarını duyuran firma, oldukça iddialı özelliklerden bahsediyor. StarVR ilk etapta 210 derecelik geniş görüş açısıyla dikkat çekiyor. Bunun yanında iki adet 5,5 inçlik QHD panele sahip olan StarVR, daha geniş açıklığa ve daha kısa odak uzunluğuna sahip fresnel lens ile donatılmış.

B-UNSTOPPABLE

Tank tipi drone

B-Unstoppable isimli cihaz, drone ile uzaktan kumandalı tankı bir arada sunuyor. Hem havada hem de karada kullanılabilen araç, 360 derecelik çekim yapabilen ve 720p çözünürlük sunan bir kamerayı bünyesinde barındırıyor. 84 gram ağırlığındaki araç, çekirdeksiz DC motorlardan ve 900 mAh lityum polimer pilden güç alıyor. İç mekan ve dış mekanda kullanım için tasarlanan araç, 9 dakika uçabiliyor, 12-18 dakika arasında ise karada gidebiliyor.





Eşber Erülgen
esberulgen@ttmail.com

AVM

MAYIS 2012 sayımızda AVM (Alışveriş Merkezi) konusuna takılıp bir şeyler yazmış ve o tarihte ülkemizde 278, İstanbul'da 109 AVM olduğunu belirtmişim.
Temmuz 2014 sayımızda ise, "Bugün Beyoğlu'nda AVM yapan ve yapmaya devam etmek uğruna tarihi yapıyı yok edenler sonunda, o yapıları olsa olsa kat otopark yapmak zorunda kalacaklar" diye bir büyük kehanette bulunmuşum.

BAKALIM AVM'LERİN BUGÜNKÜ HALİ NEDİR?
Her konuda yardım aldığımız Google ve Yandex gibi arama motorları ne yazık ki ciddi bir güncelleme eksikliği içindeler. 2015 yılının 7. ayında 2007-2009 tarihli bilgilerle karşılaşabiliyorsunuz. Nitekim Türkiye ve İstanbul'da bugün kaç AVM bulunduğu konusunda kesin bir bilgiye ulaşamadım. Kaynakları tamamen reklâm amaçlı kalitesiz kuruluşlar maalesef.
Buna göre güvenilir kaynak olarak gördüğüm, Türkiye Esnaf ve Sanatkârlar Konfederasyonu (TESK) Genel Başkanı Bendevi Palandöken'in AVM konusundaki genel görüşlerini aktarmayı uygun buldum.
Palandöken, yazılı açıklamasında, yeni AVM'lerin açılmasını "yeni rant projeleri" olarak niteledi. İstanbul'da 3 yıl içinde 31 yeni AVM açılacağı iddialarına ilişkin Palandöken, yeni yer, yüksek kiralar ve satış politikaları ile haksız rekabet ortamı oluşturmaya devam edileceğini savundu. Yabancı sermayenin, perakende piyasasına girmeye, rant elde etmeye ve yerli üretime zarar vermeye devam edeceğini öne süren Palandöken, "Buralar üretim merkezi ya da fabrika değiller. Bir diğer boyut ise şehrin görsel kirliliği haline geldiler. Yeşilin yerine AVM diktiler. Bir an önce Perakende Yasası'nın yönetmelikleri hazırlanarak piyasanın kuralları hayata geçirilmeli" değerlendirmesinde bulundu.
AVM kurulan yerde iş sahibi olan ve büyümeye çalışan esnaf yok olup, iş yerlerini kapatıp AVM'lerde tezgahtar olmak zorunda kalıyor.
AVM'ler ihtiyaç karşılığında yapılmadığından, yenileri yapılırken eskiler işlevsizleşiyor. Kapalıçarşı 600 yıldır faaliyet yürütürken, açılan bu AVM'lerin yerine birkaç yıl sonra yenileri yapılıyor.
Diğer taraftan, EVA Gayrimenkul Değerleme Danışmanlık ile araştırma şirketi Akademetre Araştırma & Stratejik Planlama işbirliği ile hazırlanan rapora göre Türkiye genelinde 2014'te 64, 2015'te 42, 2016'da 14, AVM açılmasıyla 13.4 milyon metrekareye ulaşacağı ve yüzde 46 oranında büyüyeceği görülüyor.
İstanbul'da AVM'ye ihtiyaç olduğunu belirten uzmanlar, ilçe bazında arz ve talep dengesinin birbiriyle örtüşüp örtüşmediğinin iyi analiz edilmesi gerektiğinin altını çiziyorlar.
Aynı raporun bir başka bölümüne göre ise, Türkiye genelinde 10 yaşın üstünde 83 AVM bulunuyor. Bu sayı 5 yıl içinde 141'e ulaşacak. İşlevselliklerini kaybetmemeleri için yaşlanan tüm AVM'lerin yenilenmesi gerektiği belirtiliyor.
İstanbul'da son olarak inşa edilen Zorlu Center'ın piyasa değeri 2.5 milyar doları buluyor. Yine İstanbul'da bulunan Mall of İstanbul'un piyasa değeri 1 milyar dolara yaklaşırken, Özdilek AVM'nin değeri ise 750 milyon dolara kadar çıkıyor. Kanyon AVM'nin değeri 500 milyon dolar, Akmerkez'in 400 milyon dolar değerinde olduğu tahmin ediliyor.
Bir yatırımcı, "Krizden önce uluslararası yatırımcılar Türkiye'de AVM satın almanın yollarını arıyordu. Ama şimdi uluslararası yatırımcının da ilgisi azaldı. Ekonomideki düzelme işaretlerine bakarak, yaptığımız yatırımın geri dönüşünün 12-15 yıl arasında olabileceğini düşünüyoruz. Bunun için sadece yerli ziyaretçilerin değil turistlerin de AVM'yi ziyaret etmelerini sağlamak gerekiyor" demiş. Konu bu kadar sancılı iken acaba neden ısrarla AVM inşa edilir? Yoksa bu bir (affedersiniz) sidik yarışı mı? Şöyle bir şehir efsanesi dolaşıyor, "Bir büyük iş adamı AVM'nin birinden yer kiralamak (veya satın almak) istemiş. Ancak 'konseptiniz uygun değil' diye refüze edilmiş. Onuruna yediremeyen adam, AVM'nin yanına 750 milyon dolara yeni bir AVM inşa ettirmiş!"
Ne dersiniz?

***

Sektörümüzün emektarlarından TAHSİN BUMİN ağabeyi kaybettik. Sigortacı ailesi adına ailesine, yakınlarına ve camiamıza başsağlığı dilerim. Allah rahmet eylesin.



MEHMET MURATOĞLU
mehmet@etkinyonetim.com

Acentelerin kurumsallaşması için 'özdeğerleme' yaklaşımı

SİGORTA sektörünün lokomotifi sayılan ve prim üretim hacminin (Acente sayısı: 15.587, Acente prim üretimi/Toplam prim üretimi: % 67.33 Kaynak: Sigortacılık ve BES faaliyet raporu, 2014) en büyük payını gerçekleştiren acentelerin şirket yapıları, taşıdıkları bu sorumluluk paralelinde gittikçe büyümektedir. Bu büyüme sonucunda, acenteler bulundukları konum itibarıyla iletişim halinde bulundukları paydaşların sürekli gelişen ihtiyaçlarına **daha iyi cevap vermeleri** ve değişen **koşullara hızla uyum sağlamaları** gerekmektedir. Çünkü, kendilerinin devamlılığı açısından bu değişim ihtiyacı büyük önem taşımaktadır. Bu devamlılık şartına uygun olarak, mevcut organizasyonları için, **yeni fikirler üretme** ve bu fikirleri **kararlılıkla uygulama** sürecini de **sahiplenmeyi öncelik olarak** kabul etmek zorunda kalacakları kaçınılmazdır.

Bu ana fikir çerçevesinde, acentelerde yapılacak değişimlerin amacı, pazarın gelişimine uygun olarak sürekli değişmekte olan ve çok hızlı bir şekilde gelişen işlere ve aynı zamanda yürütülen operasyonel süreçlerdeki zorluklara çözümler bulmaktır. Bunun devamında ortaya çıkan çıktı, acentelerin **iş verimliliğinin artırılması olacaktır.** Acenteler, ihtiyaç duyacakları bu değişim ve devamında gerçekleştireceklerini yeniden yapılanma süreçlerini nasıl gerçekleştirecekler? Bunun cevabı, KOBİ olarak adlandırdığımız ve çoğu orta ölçekli şirket büyüklüklerinde uygulanmakta olan ***"ÖZDEĞERLEME"*** kavramıdır. Peki "özdeğerleme" nedir? Özdeğerleme "Sürekli gelişim sürecinde iyileştirmeye ve gelişime açık alanların tespitindeki, içsel kontrolündeki ilk adımdır" olarak anlamlandırılabilir. Bunu acenteler için ***"KURUMSAL ÖZDEĞERLEME PROJESİ"*** olarak değerlendirirsek; acentelerin böyle bir çalışmayı yapma amaçları aşağıdaki şekilde sıralanabilir.

- Acentelerin kurumsal değerlerini artırmak,
- Sektör içinde dağıtım kanalları arasındaki rekabet gücünü geliştirmek
- Yenilenme amaçlarını gerçekleştirmek.

Peki, bu çalışma genel anlamda ne şekilde yapılmalıdır?

Öncelikle, ilgili acentenin organizasyonel etkinliği, içeriden bir bakışla yönetim biliminin verileri çerçevesinde ölçülmeli ve acentenin, yönetsel anlamda hem başarıyla yürüttüğü faaliyetleri hem de iyileştirmesi gereken yönleri belirlenmelidir.

Böylesine önemli çalışmalar, uluslararası özdeğerleme literatüründe en önemli kabul edilen **yedi göstergenin** ölçüm sonuç ve yorumlarını yansıtacak şekilde yapılmaktadır. Bu göstergeleri sıralamak gerekirse,

- **Liderlik**
- **Stratejik Planlama**
- **Pazar Odaklılık ve Paydaş Yönetimi**
- **Ölçme, Analiz ve Bilgi Yönetimi**
- **Personel Yönetimi**
- **Süreç ve Yenilik Yönetimi**
- **Performans Sonuçları'dır.**

Bu göstergeleri burada açmak ve uzun uzadıya detaylandırmak mümkün olmadığı için, bunların içinden birisini özetle anlatmak isterim. Acenteler içinde çok önemli gördüğüm ***"Pazar Odaklılık ve Paydaş Yönetimi"*** nde yapılacaklar aşağıdaki şekildedir. Bu başlık altında,

1. Acentenin hizmetlerinden yararlanan müşterilerin, o acenteden ve hizmetlerinden ne bekledikleri, ne kadar memnun oldukları ve bunların nasıl iyileştirilebileceğine yönelik çabaların hangi oranda başarılı olduğu,

2. Acentenin kendi iç birimleri arasındaki bilgi paylaşımı ve koordinasyonu sağlama çabalarında hangi oranda başarılı olduğu,

3. Kurumun iç ve dış paydaşları arasındaki ilişkileri daha verimli ve uzun vadeli hale getirme çabalarında hangi oranda başarılı olduğu gibi konular ölçümlenecektir.

Sonuç olarak acentelerde, özdeğerleme ile birlikte belirlenen noktalar iyileştirilecek ve güçlü bir kurumsal işletme yapısı ortaya çıkacaktır. Bu iyileştirmeler de acentenin genel performansını (kârlılık, satışlar, pazar payı vb.) artıracaktır.

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

Yoksa FOMO musunuz?

Akıllı telefonunuzu yanınızdan ayırmıyor musunuz? Gündemdeki gelişmeleri kaçırma endişesi mi duyuyorsunuz? O zaman siz bir FOMO olabilirsiniz.

Sosyal medya ve akıllı telefonlar günlük yaşamımızın vazgeçilmez bir parçası haline geldi. İnsanlar artık birçok şeyi gerçekte değil sanal ortamda yaşamayı tercih ediyorlar. Ancak buna bağlı olarak çeşitli hastalıklar ortaya çıkıyor. Birçok insanın uykusuz kalmasına, sürekli sosyal hesaplarını kontrol etmesine neden olan bu fobi kaygı bozukluğuna neden oluyor. Fomo hastalığında kişi internet ve sosyal medyada çok fazla zaman harcıyor, sanal dünya ile bağlantıları kesildiğinde kendilerini huzursuz hissediyorlar, paylaştıkları bir görsel veya bir yorum yeteri kadar beğeni almadığında duygusal çöküş yaşayabiliyor. Günlük hayatımızda sosyal medya hesaplarınızı, gelişmeleri kaçırıyorum korkusuyla sürekli takip etme ihtiyacı duyuyorsanız ve özellikle sosyal medyayı iş saatlerinden çalarak kullanıyorsanız yüksek ihtimalle fomo sendromuna yakalanmış olabilirsiniz.

NE YAPMALI?

Sosyal ağlarda geçirilen zaman iş yaşantınızı, eşiniz veya çocuklarınızla olan ilişkinizi hatta ruhsal sağlığınızı olumsuz yönde etkilemeye başladıysa önlem alınmalıdır. Kişi öncelikle bunun sanal bir ortam olduğunun farkına varmalıdır. Sosyal ağlar olmadan kendini çok eksik hissedenler ilk olarak internet ya da sosyal medyada geçirdiği zamanı belli bir saat aralığında tutulmalı ve bu süreyi aşmamaya dikkat edilmelidir. Kişi çevresiyle iletişim kurmaya çaba göstererek gerçek yaşamdaki sosyal aktivitelerini artırmalıdır. Bir arkadaşla buluşmak, hobiler edinmek, sinemaya ya da tiyatroya gitmek dışarı çıkıp yürüyüş yapmak fomo sendromunu atlatmak için doğru adımlar olacaktır. Hasta tüm bu çabalara rağmen hala bu bağımlılıktan kurtulamıyorsa bir uzmandan yardım alabilir.



OLMAZ DEMEYİN

YAZ ORTASINDA ÖKSÜRÜK

Yaz kış demeden hastaları en sık hastaneye getiren şikayetlerden biri olan öksürük çoğu zaman önemsenmiyor ama altından büyük ve geniş bir hastalık yelpazesi çıkabilir.

Öksürük, yabancı maddelerin alt solunum yollarına oturmasını ve bronş, akciğer sekresyonlarının birikmesini önleyen bir savunma mekanizmasıdır. Öksürük beklenen amacı sağladığı zaman etkili ve yararlıdır. Ancak 3 haftadan daha uzun süren öksürük mutlaka dikkate alınmalıdır. Altında bulaşıcı olan tüberkülozu, ölümcül seyreden akciğer kanserini, sık görülen ve yaşam kalitesini bozan GER (gasrto-özafagiel reflü), ölüm riski yüksek ve sık görülen kalp yetmezliği ve pulmoner emboliyi, zamanında tedavi edilmezse geri dönüş şansı zorlaşan astım ve KOAH'ı barındırabilir.

SİGARA ÖKSÜRÜĞÜNÜ ÖNEMSEYİN!

Sigara içenler öksürüklerini genellikle 'sigara öksürüğü' olarak tanımlar ve pek önemsemez. Ancak uzayan öksürüklerde tümör olasılığını da göz önüne alarak radyolojik tetkik yapılması gerekir. Kronik öksürüğün sistematik olarak değerlendirilmesi hastanın öykü, fizik muayene ve laboratuvar (alerji testi, solunum fonksiyon testi, uyku testi, endoskopi vs.) tetkiklerini kapsar. Öksürük değişik anatomik lokalizasyonlarda bulunan birçok hastalığın yol açtığı bir semptom olduğundan, sistematik yaklaşımla öksürüğün akciğer ve akciğer dışı nedenleri yüzde 88-100 oranında saptanabilir ve yüzde 100'e yakın etkin tedavi verilebilir. Uzamış öksürük, sık hastane ziyareti, uzun süreli ilaç kullanımı, kalitesiz yaşam ve ciddi iş gücü kaybı demektir.



BALGAM İÇİN GÜNDE 2 LİTRE SU!

Halk arasında uzayan öksürüklerde kullanılan bal ve zencefil karışımı bazen öksürüğü yumuşatabilir ve balgamın daha kolay çıkmasını sağlar. Ancak bu tür yöntemler altında yatan hastalığı tedavi etmez. Bu yüzden bu tür karışımlara mucizevi anlamlar yüklemek doğru olmaz. En iyi balgam söktürücünün bol su içmek olduğu unutulmamalıdır. Günde en az 2 litre su içilmesi ihmal edilmemeli.



Tatilcileri bekleyen tehlike:

HAVUZ SİSTİTİ

Tatiliniz sistit yüzünden kâbusa dönüşmesin. Sağlık için gerekli şartlara sahip olmayan havuzlar ve kimi zaman da deniz suyu idrar yolu enfeksiyonlarına neden olabiliyor. Havuz enfeksiyonlarına dikkat!

Sistit; mesanenin (idrar kesesi) iltihaplanmasıdır. Anatomik olarak erkeklerden farklı olmalarından dolayı kadınlarda daha sık görülen sistit, ihmal edildiği takdirde kronikleşebilir ve üriner sistemde (mesane ve böbreklerde) kalıcı hasara neden olabilir. Bakteriyel sistitler genellikle 20-40 yaşları arasındaki genç kadınlarda daha sık görülür. Her 5 kadından biri yaşamının herhangi bir döneminde en az bir kez sistit geçirmektedir. Kadınlarda sistitin daha fazla görülmesinin en sık sebebi üretranın daha kısa olmasıdır.
Sistitin en sık görülen etkeni, vakalarının yüzde 85'inden sorumlu olan koli basilidir. Normalde bu bakteriler kalın bağırsakta bol miktarda bulunur. Bazı risk faktörlerinin varlığında bu bakteriler mesaneye ulaşarak sistite neden olur.

RİSK FAKTÖRLERİ

- Kötü genital temizlik
- İdrar akımının engellendiği durumlar (üriner sistemde taş, tümör veya sonda gibi yabancı cisim bulunması)
- Nörolojik olarak mesanenin boşalamaması
- Şeker hastalığı
- Hamilelik
- Yaşlılık
- Düzensiz cinsel ilişki (sistit yeni evlilerde daha sık görülür ki, buna 'balayı sistiti' denir)
- Menopoz dönemi
- Erkeklerde prostat ve üretra hastalıkları

SİSTİTİN BELİRTİLERİ

- Dizüri (idrar yaparken yanma, sızı, ağrı)
- Pollaküri (sık idrara çıkma) ve az idrar yapma
- Acil idrar yapma hissi
- Tam boşalamama hissi
- Kötü kokulu ve bulanık idrar
- Disparoni (cinsel ilişki sırasında ağrı duyulması)
- Kasıklarda ve göbek altında ağrı olması
- Hematüri (idrarda kan olması)

SİSTİT NASİL TEDAVİ EDİLİR?

Sistit için hastaneye başvuranların çoğunda yukarıda bahsedilen şikayetlerden birçoğu vardır. Hastalara yapılacak idrar tahliliyle hastalık kolayla teşhis edilebilir. Sistitli bir hastanın idrarında alyuvarlar, akyuvarlar ve bakteriler görülür. Sistit ve altta yatan neden tedavi edilmezse, kronikleşebilir ve hastayı zayıf ve bitkin bırakabilir. Bakteriyel bir hastalık olduğundan dolayı tedavide antibiyotikler kullanılmalıdır. Kültür sonuçları çıkana kadar tedaviye gram negatif basillere etkili ilaçlarla başlanmalıdır.

SİSTİTTEN NASIL KORUNULUR?

- Günlük su alımı en az 2 litre olmalıdır. Su bakterilerin mesaneye tutunmasını engeller ve dışarı atılmasını sağlar.
- Kahve, koyu çay, alkol gibi içecekler ve acılı baharatlı yiyecekler en aza indirilmelidir.
- Mümkün olabildiği kadar sık idrara çıkılmalıdır.

BUNLARI TÜKET
BEYNİN ZİNDE KALSIN



FOLİK ASİT
Özellikle anne adaylarının gebelik süresince folik asidi yeterli miktarda alması, bebek beyninin hafıza hücreleri için anahtar görevi görmektedir. Alzheimer ve bunama riskine karşı folik asit yararlıdır.

OMEGA 3
Omega 3 asidi bakımından zengin olan balık, beyin fonksiyonlarının daha düzgün çalışmasına yardımcı olur. Omega 3, beyin için daha fazla oksijen sağlayarak eski bilgileri hatırlamasını sağlar.

KOLİN
Beyin hücresi üretiminde rol alan kolin maddesi bir çeşit B vitaminidir. Yumurtanın yanında yer fıstığı, balık, yeşil yapraklı sebzeler, soya ve keten tohumu da kolin kaynakları arasındadır.

E VİTAMİNİ
E vitamini beyinde yaşlanmayla oluşan gerilemeyi durdurur. Bademin yanı sıra ceviz, fındık, yer fıstığı, ay çekirdeği de beyin sağlığı açısından tüketilmesi gereken gıdalar arasındadır.

BOR
Bor bakımından zengin olan üzüm, konsantrasyon ve hafızayı geliştirir.

YABAN MERSİNİ
Yaban mersininin sinir hücreleri ile etkileşime geçerek belleği geliştirdiği ve strese karşı beyni koruduğunu ortaya koyan çalışmalar var.

DEMİR
Demir deposu olan yağsız kırmızı et beyin gelişimi için büyük yarar sağlarken süt, peynir, hindi gibi gıdaların tüketilmesi gerekmektedir.



FAZIL KARAMAN
f.karaman@fkymm.com

Elektronik defter ve elektronik fatura zorunluluğu kapsamı genişletildi

BİLİNDİĞİ üzere, 421 Sıra No'lu Vergi Usul Kanunu (VUK) Genel Tebliği ile getirilen zorunluluk çerçevesinde bazı mükellefler elektronik fatura (e.fatura) düzenleme ve almaya, elektronik defter (e.defter) tutmaya başlamıştı. E.fatura uygulamasına kayıtlı olan mükellefler kendi aralarındaki işlemlerde e.fatura düzenlemek ve almak zorunda olup, bu sisteme kayıtlı olmayanlara eskiden olduğu gibi kağıt fatura düzenlemektedir. Ayrıca; 454 No'lu VUK Genel Tebliği uyarınca, e.fatura sistemine kayıtlı olanlar 1.1.2016 dan itibaren mal ve yolcu beraberi eşya ihracında da e.fatura düzenleyeceklerdir. E.defterle ilgili usul ve esaslar Maliye Bakanlığı ile Gümrük ve Ticaret Bakanlığı'nca müştereken yayımlanan 1 Sıra No'lu Elektronik Defter Genel Tebliğinde belirtilmiştir. (Anılan tebliğin bazı bölümleri daha sonra yayımlanan 2 No'lu tebliğle değiştirilmiştir)
Bu defa, Gelir İdaresi Başkanlığı'nca 20 Haziran 2015 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan 454 Sıra No'lu Vergi Usul Kanunu Genel Tebliği ile e.fatura ve e.defter zorunluluğu kapsamına girenler genişletilmiştir. Genel Tebliğe göre, mevcutlara ilave olarak aşağıdaki mükellefler de e.fatura ve e.deftere geçmek zorundadır:

a) 2014 veya izleyen yıllarda brüt satış hasılatı 10 milyon TL ve üzeri olan mükellefler:
2014 yılı brüt satış hasılatı 10 milyon TL'yi aşanlar 1.1.2016'dan itibaren, 2015 ve sonraki dönemlerde bu hasılatı aşanlar ise bunu takip eden yıl değil bir sonraki yılbaşından itibaren bu düzenlemelere geçmek zorundadır. (Örnek; 2015 brüt satış hasılatı 10 milyon TL'yi aşan bir mükellef 1.1.2017'den itibaren geçecektir)

b) ÖTV Kanunu'na ekli I sayılı listedeki malların imali, ithali, teslimi vb. faaliyetleri nedeniyle EPDK'dan lisans alan mükellefler:
Akaryakıt, bio dizel, LPG, solventler, madeni yağlar vb. söz konusu listede yer almaktadır. (Sadece bayilik lisansı olanlar hariç) 20 Haziran 2015 tarihinden önce bu lisansı alan veya mükellefiyet tesis ettirenler 1.1.2016 tarihinden itibaren, 20 Haziran 2015 tarihinden sonra bu lisansı alan veya mükellefiyet tesis ettirenler ise, ertesi yılbaşından itibaren bu düzenlemelere geçmek zorundadır. Ancak, lisans alınan tarihte yıl sonuna 3 aydan az zaman kalmışsa bu mükelleflere dilerlerse e.defter ve e.fatura uygulamasına geçmeleri için 1 yıl daha süre tanınmaktadır.

c) ÖTV Kanununa ekli III sayılı listedeki malları imal ve ithal eden mükellefler:
Kolalı gazozlar, alkollü içkiler ve tütün mamulleri bu listede yer almaktadır. 20 Haziran 2015 tarihinden önce bu kapsamda ÖTV mükellefiyeti tesis ettirenler 1.1.2016 tarihinden itibaren, 20 Haziran 2015 tarihinden sonra bu kapsamda ÖTV mükellefiyeti tesis ettirenler ise, ertesi yılbaşından itibaren bu düzenlemelere geçmek zorundadır. Ancak, ÖTV mükellefiyeti tesis ettirildiği tarihte yıl sonuna 3 aydan az zaman kalmışsa bir üst bölümde belirtilen şekilde 1 yıl daha süre tanınmaktadır.
E.fatura ve e.defter uygulamasına geçme zorunluluğuna giren mükelleflerin bu zorunlulukları; tam bölünme, devir, nev'i değişikliği sonucu devir alan, ya da yeni ortaya çıkan mükelleflerde de devam edecektir. Bu gibi durumlarda uygulamaya geçme için işlemin ticaret siciline tescilini takip eden aybaşından itibaren en fazla 3 aylık bir süre verilmiştir. Mükelleflerin, e.defter ve e.fatura uygulamasına geçileceği tarihten önce gerekli başvurularını yapıp hazırlıklarını tamamlamaları gerektiği unutulmamalıdır. Gelir İdaresi Başkanlığı'nın internet sitesindeki e.defter ve e.fatura ile ilgili bölümlerde gerekli yönlendirme ve konuyla ilgili duyurular mevcuttur.



TİMUÇİN ALPAY
timucinalpay@gmail.com

Değer kaybı tazminat talebi kasko poliçesi kapsamında mı?

TRAFİK kazaları sonucu zarar gören araçlarda istenilen düzeyde onarım yapılsa bile ikinci el piyasalarda "kaza yapmış araç" olgusu nedeni ile aracın rayiç bedelinde mutlak bir kayıp olacağı kaçınılmazdır. Ortaya çıkan zararın nasıl hesaplandığı ise ayrı bir yazımızda konu edilecektir.

Zarar gören aracın maliki ile zarar veren ve zarar verenin trafik poliçesini düzenleyen sigorta şirketi arasında ortaya çıkan değer kaybı tazminat talebinin tazmin edilip edilmeyeceği noktasında bugüne kadar çeşitli sorunlar yaşanmaktaydı. Sorunlar önce sigorta şirketleri ile çözülmeye çalışılmış ise de "değer kaybının" doğrudan bir zarar olmadığı trafik ve kasko sigorta poliçelerini ilgilendirmediği gerekçeleri ile talepler ret olunmuş ve ret talepleri dava yolu ile Yargıtay'a taşınmıştır.

Yargıtay ilgili dairelerince "değer kayıplarının" kusurlu tarafın trafik poliçelerini düzenleyen sigorta şirketlerince tazmin olunacağı yönünde içtihatlar oluşunca zaman aşımı içinde kalan araçları zarar görmüş işleten/malikler sigorta şirketlerine ve Sigorta Tahkim Komisyonu'na yoğun bir biçimde müracaat edip tazminat talebinde bulundular.

Yargıtay değer kaybının aracın kaza nedeni ile araç ne kadar iyi koşullarda ve ileri teknoloji ile yapılırsa yapılsın ikinci el piyasalarda rayiç değerinden bir kayba uğrayacağını bu nedenle de doğrudan zarar kabul edilen değer kaybı için 2918 Sayılı KTK'nun 85. Maddesi gereğince kusurlu sürücünün trafik poliçesini düzenleyen sigorta şirketinin tazmin sorumluluğu bulunduğu yönünde örnek kararlar vermiştir.

Hal böyle olunca 01.06.2015 tarihinden geçerli olmak üzere 14.05.2015 tarihli 29355 sayılı Resmi Gazete'de Trafik Sigorta Poliçesi yeniden düzenlenmiş ve Yargıtay'ın yerleşik kararları doğrultusunda değer kaybının hesaplama yöntemi ile esas alınacak kriterlerin neler olacağı ve bu hesaplamaları kimlerin yapabileceği belirlenmiştir.

Trafik poliçesi kapsamında sigortacıların tazmin sorumluluğu yeniden düzenlenirken bu kez de bazı mahkemelerde trafik kazasında zarar gören kasko sigortalısının kendi poliçesi kapsamında sigorta şirketine başvurması ile ortaya çıkan "değer kaybından" KASKO Sigorta poliçesini düzenleyen şirketin sorumlu olacağı yönünde kararlar verilmeye başlanmıştır.

Örneğin, Konya 2. Asliye Ticaret Mahkemesi, Esas No: 2014/210, 2014/464 sayılı kararında özetle; bir mal sigortası olan Kasko Sigorta poliçesi genel şartlarının kapsam maddesi ile teminat dışında kalan haller mukayese edilerek maddi bir hasar kabul edilen "değer kaybının" teminat dışı hallerden herhangi biri ile örtüşmediği, söz konusu hasarın 6102 Sayılı TTK'nun sigorta hukuku kitabının genel hükümleri arasındaki tazminat ödeme borcu başlıklı 1427. Maddesi başta olmak üzere diğer hükümleri bağlamında doğrudan zararı tazminle sorumlu olacağı hükmüne varmaktadır.

Gerçekten de trafik kazası sonucu kusurlu olan tarafın trafik poliçesine başvurmadan kasko sigorta poliçesi olan sigortalılar kendi poliçesinden zararlarını talep edebilirler. Sonuçta karşı taraf kusurlu olduğundan (kusuru nispetinde) değer kaybı zararı karşı aracın trafik poliçesinden rücu işlemi yapılabilecek kusurun varlığı nedeni ile de HASARSIZLIK hakkını kayıp etmeyecektir.

Bu noktada hasar uzmanı, sigorta eksperi, STK hakemi ve adli bilirkişi olarak benim de görüşüm mahkeme kararları ile aynı doğrultudadır. Borçlar Kanunu'muza göre; zarar gören, haksız fiil failinden, onun sigortacısından ayrı ayrı ya da her ikisinden birden zararı tazmin etme hakkına sahip olduğu gibi bir mal sigorta türü olan kasko sigorta poliçesi kapsamında da talepte bulunmasını engelleyen bir yasal mevzuat ve bir sınırlama da bulunmamaktadır. Bu noktada önemle belirtilmelidir ki, kasko poliçesi özel koşulları ile Hazine Müsteşarlığı'nca değer kaybı hesaplama kriterleri de mal sigortası hükümleri bağlamında göz önüne alınmalıdır.

IBNR diye adlandırılan ileride ödenmesi muhtemel (değer kaybı, ölüm sakatlık) hasarlar için yeterli karşılık ayırmayan sigorta şirketlerinin ise bilançolarında olumsuz teknik ve mali sonuçlar ile karşı karşıya kalacağı da ayrı bir gerçektir.



6 AĞUSTOS

KUZEYİN OĞLU SAHNEDE

1983 yılında İstanbul Teknik Üniversitesi Türk Müziği Devlet Konservatuvarı'ndan mezun olan Volkan Konak, 1993 yılından itibaren Karadeniz müziğinin sevilen isimlerinden biri olarak vokal müzikte popülerliğini sürdürüyor. Konak, Karadeniz müziğini evrensel müzik formlarıyla birleştirmek amacıyla çeşitli müzikal çalışmalarda bulundu. Volkan Konak, 6 Ağustos akşamı "Turkcell Yıldızlı Geceler" kapsamında yeniden İstanbul Harbiye Cemil Topuzlu Açıkhava Tiyatrosu'nda sahne alıyor.



11 AĞUSTOS

İNTERNETTE TANIŞAN SON ÇİFT

Başrollerde Akasya Asıltürkmen ve Ozan Akbaba'nın bulunduğu "İnternette Tanışan Son Çift", 11 Ağustos'ta İzmir'deki Bostanlı Suat Taşer Tiyatrosu'nda sahneleniyor.



11 AĞUSTOS

ŞİMDİ VE SONRA YENİ TÜRKÜ

Hem yepyeni şarkılar hem de klasik parçalarıyla, yılların eskitemediği grup Yeni Türkü, 11 Ağustos'ta Balıkesir Ayvalık Anfitiyatro'da müzikseverlerle birlikte olacak.



13 AĞUSTOS

FUNDA ARAR'DAN 'HOŞ GELDİN'

Pop müziğin sevilen sesi Funda Arar, 13 Ağustos tarihinde "Turkcell Yıldızlı Geceler" kapsamında İstanbul Harbiye Cemil Topuzlu Açıkhava Tiyatrosu'nda.



14 AĞUSTOS

TÜRKİYE'NİN DEV SESİ

Türk müziğinin en güçlü seslerinden biri olan Sertab Erener, "Turkcell Yıldızlı Geceler" kapsamında 14 Ağustos'ta İstanbul Harbiye Cemil Topuzlu Açıkhava Sahnesi'nde.



14 AĞUSTOS

SILA'YLA MÜZİK KEYFİ

Türk pop müziğinin sevilen kadın yorumcularından biri olarak başarılarıyla adından sıkça söz ettiren Sıla, 14 Ağustos'ta İzmir Çeşme Açıkhava Tiyatrosu'nda sahne alıyor.



18 AĞUSTOS

BUIKA İLE SENFONİK BİR AKŞAM

Tüm zamanların en iyi 50 vokalisti arasında gösterilen Buika, 18 Ağustos'ta Bodrum Turgutreis'te, D-Marin Turgutreis'te senfonik bir konserle sahne alıyor.



19 AĞUSTOS

LATİN POPUN KRALI İSTANBUL'DA

İstanbul bir dünya starını ağırlamaya hazırlanıyor. Latin popunun asi romantiği Enrique Iglesias 19 Ağustos'ta İstanbul KüçükÇiftlik Park'ta sevenleriyle buluşacak.



20 AĞUSTOS

EL BEBEK GÜL BEBEK

Türk sanat müziğinin dev ismi Emel Sayın, 20 Ağustos'ta "Aşkın Sihirli Şarkıları" adlı konser projesiyle İzmir Açıkhava Tiyatrosu'nda TSM rüzgârı estirecektir.



20-23 AĞUSTOS

ZEYTİNLİ ROCK FESTİVALİ

Popüler yerli grupların bir araya geleceği 2015 Zeytinli Rock Festivali, 20-23 Ağustos tarihleri arasında Balıkesir Zeytinli Dalyan Sahili'nde gerçekleşecek.



21 AĞUSTOS

İSTANBUL'UN MİSTİK DÜNYASI

Ülkemizin başarılı piyanisti Tuluyhan Uğurlu, 21 Ağustos'ta İstanbul'daki Galata Mevlevihanesi bahçesinde vereceği resitalle piyanoseverlerle buluşuyor.



25 AĞUSTOS

YUNUS SIRTINDAKİ ÇOCUK

Ege'nin bu hüzünlü ama bir yunusla bir çocuğun dostluğunu anlatan sıcacık efsanesini, Özen Yula hikayeleştirerek sahneye koyuyor. Fazıl Say'ın yunusa piyanosu ile ses verdiği eserde, Selçuk Yöntem etkileyici yorumuyla hikayeyi sizlerle buluşturuyor. Sahnede Serenad Bağcan, Hermias'ın annesini canlandırıyor. Bu güçlü yorumculara Olten Filarmoni Orkestrası, dinamik ve yetenekli müzisyenleriyle eşlik ediyor. Dünyaca ünlü piyanist Fazıl Say, "Hermias - Yunus Sırtındaki Çocuk" isimli eseri ile 25 Ağustos'ta İzmir Çeşme Açıkhava Tiyatrosu'nda sahne alıyor.

FARUK ÖMRÜUZAK
fomruuzak@yahoo.co.uk



Boreas'ın üfürüğü

'YOLCUDUR Abbas, bağlasan durmaz' sözümüzün arkasında durarak; Bodrum'lu dostlarımızla, Halikarnas Balıkçısı'yla, onun kadim dostu Herodot'la ve Poseidon'la güzel bir tatil geçirmek üzere kapağı Bodrum'a attık.

25 gündür Bodrum'a adapte olmaya çalışıyoruz. Yaptığımız tek şey tembellik.

Sevgili Feyza'nın bize tanımış olduğu son güne gelmiş olmasak, makinenin başına geçeceğimiz yok.

Şükürler olsun son birkaç yıldır tatil yapabilme keyfini fazlasıyla hatta abartıyla yaşıyoruz ama Bodrum bu sefer çok verici değil.

Geldiğimiz günden beri Rüzgâr Tanrısı Boreas bize göz açtırmadı.

Homer, dört rüzgar yönünü "Boreas" (Kuzey), "Eurus" (Doğu), "Notus" (Güney) ve "Zephyrus" (Batı) olarak isimlendirmiş.

Yunan mitolojisinde Rüzgâr Tanrısı Boreas, kuzeydoğudan esen Poyraz'ın keşişleştirilmiş adı. Pusula gülüne göre 45°'den esen rüzgâra verilen isim.

Soğuk esen Poyraz, tüm Kuzey Ege başta olmak üzere özellikle Çanakkale ve İstanbul boğazlarında en fazla etkili olan rüzgâr olduğu için mitolojide en önemli rüzgâr tanrısı olarak biliniyor.

Bir başka anlatıma göre Yunan mitolojisinde İstanbul Boğazı'nda mağarası olup kuzeyden esen rüzgârı soğutan tanrı. Şiddetli poyrazı soğutarak oluşturduğu bu rüzgâra daha sonraları Bora denmiş.

Bizim Boreas, ta İstanbul'daki mağarasından kalkmış, peşimize düşmüş bizi Bodrum ellerinde yakaladı. Öyle Denizler Tanrısı Poseidon'u filan dinlediği yok. Kuzeyden bir üfürmekte ki düşman başına... Hava sıcak ama su buz.

Balaban'a sormuşlar, "kaç hikâye bilirsin?" diye. O da "kırk tane bilirim, kırkı da armut üstüne" diye cevaplamış. Bizimki de aynı hesap. Bizim tatil düşlerinin de kırkı "deniz" üstüne ama ne çare. Boreas'tan fırsat mı bulabildik. 'Amanı biliyon mu Boreas' dediysek de dinleyen kim. Üfür baba üfür. Kardaşım buna ciğer mi dayanır. Maşallah ciğer, demirci körüğü gibi ama sen üfürdükçe deniz suyu buzlu rakı kıvamına döndü. Girebilene aşk olsun. Beş dakika dayanabilirsen bravo. Sonra hipotermi başlıyor. Bilseydik eskilerden kalma yünlü mayolarımızı getirirdik.

Poseidon'a şekvacı olsak nafile, neticede aynı soydan geliyorlar. Bizi tutacak hali yok ya...

Neyse ki imdadımıza bayram yetişti. Bir rivayete göre bayramda Bodrum'un nüfusu 1 milyon artmış. Bu artış esnafa ne kadar yaradı bilmiyorum ama deniz suyunun ısınmasına çok faydası olduğunu söyleyebilirim.

Düşünün her gün koylarda denize girenlerin sayısı üç beş kat arttı. Böylelikle Boreas'a karşı başlatılan savaşta önemli zafer kazanılmış oldu. Millet, küçük suları ile büyük suyun ısısını arttırma gayreti içinde. Günde üç defa katkıda bulunsan yaklaşık bir litre eder, bir milyonla çarp; al sana bir milyon litre ortalama 36,5 derecede sıcak su. Ne demişler birlikten kuvvet doğar. Haydi, görelim bakalım Bay Boreas, el mi yaman, bey mi yaman? İstediğin kadar üfle. Senin nefesin tüm Ege'de geçse bile, bizim gücümüz karasularımızı ısıtmaya yeter.

Bayramcılar döndükten sonra ne yaparız bilmem. Şimdilik suyu kaplıca kıvamına getirdik. Yine de dikkatli olmalı karadan fazlaca uzaklaşıp termal sınırı geçmemeli.

Benim Bodrum faslımın ilk bölümü bu kadar, ağustosta İstanbul'dayım. Sular biraz daha ısınınca eylülde tekrar döneceğim. O zamana kadar Boreas da tıknefes olur zaten.



ALİ ERÜL
alierul@gmail.com

Hayat bana da güzel

ÇÜNKÜ neredeyse 40 senedir kendi başıma ve kendi seçtiğim yerlere gidip bir şeyler yiyorum; o yemek programlarının ekran yüzleri kadar gustom da var, üstelik bu ziyaretleri tamamen amatörce yaptığım için hiçbir beklenti ve kimseye karşı bir sorumluluğum da yok.
Yemek sadece gereksinim olsaydı çok yorucu bir süreç olurdu. Oysa işin keyif, keşif ve mutluluk kısmı çok önemli.
Peki neden bu konuya girdim? "Tarama" yüzünden. Geçtiğimiz günlerde son zamanlarda yediğim en güzel 2. taramayı yedim ve üstelik de Bodrum'da. **"Gemibaşı Restaurant"**, özellikle tavsiye ederim.
Peki bir numaralı tarama nerede? Son 4-5 yıldır Nevizade'deki **"Krependeki İmroz"** kesinlikle.
Yaz yazısı olduğu için şu aralar mutlaka gidilip yenmesi gereken başka bir lezzet de Moda'daki **"Koço Restaurant"**ın kabak kızartması; ince, kıtır kıtır ve tabii ki yoğurtla!
Havalar biraz serinlesin mutlaka Beyoğlu Balık Pazarı'ndaki **"Şampiyon"**da kokoreç de yenmeli.
Dostlarla her mevsim keyifli bir ocakbaşı seansı için açıldığından beri Tophane Tomtom'daki **"Peymane"** 10 numara & 5 yıldız!
Eskiden Bostancı civarında dünyanın en güzel balık çorbasını yapan aşçının şu aralar Çubuklu'daki **"Balıkçı Abdullah"**ta olduğu öğrenilince oraya da münhasıran balık çorbası içmeye gidilecek mutlaka.
İlk aşkım İzmir Köfte'ye geleyim. Bu konuda troyka durumu var. Üsküdar'daki **"Kanaat"**, Nişantaşı'ndaki **"Hünkar"** ve Afyon'daki **"Özdilek Dinlenme Tesisleri"**.
Köfte, patates, patlıcan kızartmadan oluşan çocukluk menüsü için Uskumruköy – İTÜ Arıköy arasındaki **"Dağ Restaurant"**.
Kuru fasulye & pilav için Kemerburgaz'daki **"Kardeşler Restaurant"**, kaşarlı köfte ve yanında mantarlı dereotlu güveçte pilav için de Ataköy'deki **"Gelik Restaurant"** mutlaka.
Ara sıra benim gibi Hünkar Beğendi aşeriyorsanız hemen gitmeniz gereken yer de Lütfi Kırdar'daki **"Borsa Restaurant"**.
Gün tavuk günü ise **"Teşvikiye Saray"**da tavuk suyu çorabın yanında bir de tavuklu pilav.
Pideye gelince. Son zamanların en bomba transferi bir pide ustası. Atatürk Hava Limanı Dış Hatlar CIP Salonu'nda muhteşem kır pidelerini yapan usta transfer oldu ve artık Bebek'teki **"Pidde's"te**.
"Biz balık yemeyeceğiz, sadece meze istiyoruz"un en uygun adresi Ahırkapı'da Armada Otel'in yanında yer alan **"Giritli Restaurant"**
"Balık da alırız" durumunda Kireçburnu **"Set Restaurant"ta** kemik üstü dülger kavurma (ve yanında balık kokoreç).
"Şöyle eski bir meyhane havası, hani tek gözü kapalı garson ve kolundaki mavi & beyaz temizlik bezi" mizanseni için kesinlikle Ortaköy'deki "**Sefarad Meyhanesi"**.
Döner için seçimlerim de Levent'teki **"Nispet"**, Levent Çarşı'daki **"Onur Büfe"** ve tabii Kavacık'taki **"Bayramoğlu"**.
Sebze yemekleri, özellikle zeytinyağlılar konusunda şöyle bir durum var. Bir yerde çok severek yediğim bir çalı ya da barbunya fasulyesini, enginarı, ya da ne bileyim imam bayıldı'yı bir sonraki gidişimde ya bulamıyorum orada ya da lezzeti aynı olmuyor. Yine de "ev yemeği" sunan yerlerde yemek daha doğru bence.
Çin eriştesi (Noodle) için Kanyon'daki **"Wagamama"**, Pekin Ördeği için İstanbul Hilton'daki **"Dragon"**, sushi için ise Ulus **"Sunset"** kesinlikle.
Kahvaltı için favorim ise sürpriz bir isim; Yalova – Bursa yolu 6'ncı km'deki **"Sepetçioğlu Restaurant"**, 6'ncı km'nin 1 metre ötesine dahi gitmeyi düşünmüyorsanız bile sadece o kahvaltı için oraya gidilip dönülür.
Yola çıkmışken Manisa, Kırkağaç / Gelenbe'deki **"Cerentur"** Shell istasyonunun cafe'sine de mutlaka uğrayın ve bir çay/kahve için.
Bir mekana zevkli bir insanın eli değdiğinde beklentilerinizin nasıl şaştığını bizzat görün.
Bizdeki en önemli handikap kısa sürede moda olan yerlerden çok azının uzun ömürlü olması. Bu nedenle yerlere ve menülere çok bağlanmamak gerek kesinlikle; ya da bağlanılacak yere en az 5-6 kez gidip ondan sonra çapayı atmak.
Bir de son not: Yazdığım yerlerin dışında yazmayı unuttuğum, en az bunlar kadar zevkle ve özleyerek gittiğim yerler beni affetsin. Ayrıca aklıma gelen tüm isimler güzergahım ve sıkça gittiğim yerlere yakın isimler, bilmediğim daha nereleri var kim bilir...
Görüşmek üzere.



Ocak Ayının İki Yüzü

KÜNYE
Yönetmen: Hossein Amini
Senaryo: Hossein A., Patricia Highsmith
Oyuncular: Viggo Mortensen, Kirsten Dunst, Oscar Isaac
Türü: Macera, Gerilim
Yapım Yılı: 2014

Yıl 1962. Parmakla örnek gösterilen bir Amerikalı çift olan Chester MacFarland ve eşi Colette, Atina'ya seyahat ederler. Akropolis'i gezerken tur rehberi olarak çalışan Rydal ile tanışırlar. Colette'nin güzelliğine kapılan ayrıca Chester'ın zenginliğinden etkilenen Rydal çiftin akşam yemeği davetini kabul eder. Fakat Rydal çiftin kaldığı otele gittiğinde her şeyin dışarıdan göründüğü gibi olmadığını kısa sürede fark edecektir. Yönetmenliğini Hossein Amini'nin üstlendiği filmde Kirsten Dunst, Oscar Isaac ve Viggo Mortensen yer alıyor.



Dönüm Noktası

Dönüm Noktası, eski yeteneğini kaybetmiş ve intiharı düşünmeye başlamış bir tiyatro oyuncusu olan Simon Axler'ın (Al Pacino) yeniden hayata tutunmak için verdiği mücadeleyi anlatıyor. Simon kırılma noktasına çok yaklaşmışken, çocukluğundan beri hayranı olan Pegeen Stapleford (Greta Gerwig) onu yeniden motive eder. Aralarındaki ilişki güçlendikçe Simon, Pegeen'e ayak uydurmakta güçlük çeker. Simon gerçek tutkusunun ne olduğuna dair bir karar vermek zorundadır. Filmin yönetmenliğini Barry Levinson yapıyor.



John Wick

John Wick, hayallerindeki kadınla tanıştıktan ve evlendikten sonra kirli işleri bırakmış eski bir kiralık katildir. 5 yıllık evliliğin sonunda karısı ölür, o öldükten sonra kocasının yalnız kalmaması için bir köpek bırakmıştır. Ancak karısından son hatıra olarak kalan köpeği de, arabasında saldırıya uğradığı sırada ölür. Wick aradan geçen yıllarda pek paslanmamıştır, gangster çetesinin korkulu rüyası olur. Filmin başrollerini Keanu Reevess ve Michael Nyqvist paylaşırken yönetmen koltuğunda ise David Leitch ve Chad Stahelski oturuyor.



Şans Ayağıma Geldi

Max Simkin (Adam Sandler), kuşaklardır kunduracılık yapan bir ailenin oğludur. Max'in hayatı, gizemli bir şekilde kaybolan babasından (Dustin Hoffman) kalan dükkândan ibarettir. Günlerini ayakkabıları tamir ederek geçirir; bir yandan da maceralara atılmayı düşler. Bir gün, ayakkabıların tabanlarını diktiği makine, mahallenin azılı gangsterinin ayakkabısını tamir ettiği sırada bozulur. Makineyi kullanmaya başladığı andan itibaren bunun sıradan bir makine olmadığını anlar. Filmin yönetmeni Thomas McCarthy.



Southpaw

Southpaw filmiyle, kendi tekniği ve imkânlarıyla zirveye çıkan boksör Billy Hope'un hayatının dönüm noktaları beyazperdeye aktarılıyor. Bir boksör olan Billy Hope, kariyerinde en yükseğe çıkmak için var gücüyle çalışır ama bir süre sonra hayatının ellerinden kayıp gittiğini fark edecektir. Yönetmenliğini Antoine Fuqua'nın üstlendiği filmin senaryosu ise Sons Of Anarchy dizisinin yaratıcısı Kurt Sutter'a ait. Filmin yıldız oyuncu kadrosunda Rachel McAdams, 50 Cent, Jake Gyllenhaal, Naomie Harris, Forest Whitaker bulunuyor.

KÜNYE
Vizyon Tarihi: 7 Ağustos
Yönetmen: Antoine Fuqua
Senaryo: Kurt Sutter
Oyuncular: Jake Gyllenhaal, Rachel McAdams, 50 Cent
Türü: Dram, Spor



14 AĞUSTOS

Tatil Zamanı

Artık bir yetişkin ve aile babası olan Rusty, babasının yolundan gitmeyi kafasına koyarak, karısı Debbie ve iki oğluna tatil sürprizi yapmayı hedefliyor. Aile, ülkeyi baştanbaşa turlayarak, Amerika'nın en önemli eğlence parkı olan Walley World'e doğru yola koyuluyor. Bu yolculuk boyunca aileyi yepyeni maceralar bekliyor. Başrollerde ayrıca Leslie Mann ve yakışıklı aktör Chris Hemsworth'ün de yer aldığı, filmin yönetmen koltuğuna ise; ilk uzun metrajlı sinemasal maceralarına çıkan Jonathan Goldstein ve John Francis Daley ikilisi oturuyor.



21 AĞUSTOS

Skammerens Datter

Doğaüstü güçlere sahip bir ailenin kızı olarak doğan Dina, annesinin yeteneğini almıştır. Dina tıpkı onun gibi insanlara baktığı an onların ruhunu görür ve içinden geçenleri tahmin edebilir. Ancak bir gün annesinin krallıkta yaşanan bir kaosa alet edilmek istenmesi ve annesinin buna karşı yeteneğini kullanmayı reddetmesi hapse atılmasına neden olur. Dina gerçekleri ortaya çıkarmak için canını riske atacağı bir yolculuğa çıkar. Filmin yönetmeni Kenneth Kainz. Filmin oyuncuları ise, Rebecca Emilie Sattrup ve Maria Bonnevie.



28 AĞUSTOS

Kod Adı U.N.C.L.E.

Kod Adı U.N.C.L.E, 1960'lı yıllarda televizyon ekranlarına gelen bir dizinin yeniden çevrimi olan bir casusluk filmi 1960'ların başında, CIA ajanı Napoleon Solo ve KGB operatif Illya Kuryakin nükleer silah çoğaltmaya çalışan bir gizemli suç örgütüne karşı ortak bir ittifak oluştururlar. Örgüte karşı gelebilmek için Alman bilim adamının kızına ulaşmaları gereklidir. Başrollerinde Henry Cavill, Armie Hammer ve Hugh Grant gibi isimlerin bulunduğu filmin yönetmen koltuğunda ise Guy Ritchie oturuyor.



EMİN ÖZCAN
emin@sigortacigazetesi.com.tr

Datça notları...

BU yıl Datça yolculuğumuz biraz maceralı geçti... Hayat arkadaşım Işıl Özgüner'in ablası Alev ağır bir ameliyat ve yaklaşık 6 ay süren zorlu bir tedavi döneminin ardından, yerleştiği Datça'ya dönmek istiyordu... Biz de Işıl'la birlikte ona bu süreçte daha çok yardım edebilmek için, izin süremizi oldukça uzun tuttuk. Ancak tam biz bilet almak için girişime başlarken Alev'in doktorları son bir kontrol için randevu verdi; durum böyle olunca biz bilet alım sürecini erteledik. Sonuç olarak; Alev'in son kontrolünde bir sorun çıkmadı, ama bizim Datça için ayırdığımız izin süremiz dört gün kısaldı... Gam değil deyip yola çıktık; Dalaman Havaalanı'ndan Datça'ya doğrudan transfer olarak, sözüm ona zamandan tasarruf ettik, ancak kazandığımız süre yarım saati geçmedi... Yalnız şunu söylemeden geçemem; bizi Dalaman'dan Datça'ya götüren servis şoförü hayatımda karşılaştığım en iyi sürücülerden biriydi. Ben ön koltuğa onun yanına otururken, "Kardeşim benim gibi trafik korkusu olan birini ne diye buraya oturtuyorsunuz?" diye soracak oldum, yanıtı çok netti: "Abi, hiç merak etme, evinde oturuyor gibi otur!" Sonuç gerçekten öyle oldu ve ben evimde oturur gibi Datça'ya ulaştım; kendisini kutladım, ama direksiyon başında cep telefonuyla konuşmaması gerektiği konusunda da uyardım...
Geldik Datça'ya ve asıl serüven şimdi başlıyordu; çünkü bizi "Tam takır, kuru bakır" bir ev bekliyordu. Servisin bizi bıraktığı sokağın hemen başında iki büyük süpermarket zincirinin şubeleri vardı ve ilk elzem tedarikleri görüp, alışverişin gerisini diğer günlere ve Datça pazarına erteleyerek evin yolunu tuttuk...

DATÇA PAZARI
Pazar, cumartesi günü kuruluyor. Datça pazarı bu ülkenin en ilginç pazarlarından biri bana göre. Gerçekten üreticinin tüketiciyle doğrudan buluştuğu pazarlardan biri. Ben giyecek bölümüne gitmedim. Sadece meyve, sebze ve yiyecek satılan bölümünü gezdim. Öncelikle bütün ürünler taze ve Türkiye standartlarına göre çok ucuz. Bu anlamda Datça pazarına bir not vermek gerekiyorsa en yüksek notu hak ediyor.
Bu arada Datça esnafından da biraz söz etmek gerekiyor. Tümünü aynı kategoriye sokmadan şunu söylemek isterim; bazı arkadaşlar ilçelerine birkaç yabancı gelince kendilerine "Turistik belde esnafı" havası vermeye başlamışlar. Datçalıya farklı, dışarıdan gelenlere farklı fiyat uyguluyorlar. Dilerim Datçalılar, turistik belde esnafı olma yanlışından dönüp, adam gibi esnaf olurlar.

DATÇA'NIN KOYLARI VE HAVASI...
Datça bir dil gibi Akdeniz'le Ege Denizi arasına uzanan bir yarımada; iki denizin birleştiği ve ayrıldığı yer. Gerek Ege gerekse Akdeniz kıyılarında çokça koy ve bükü var. Türkiye'de genellikle kuzeye bakan deniz kıyıları pek tercih edilmez. Bu kural Datça Yarımadası için de geçerli. Datça'nın ünlü koyları da çoğunlukla güneye bakan Akdeniz kıyılarında. Örneğin; Palamut Bükü, Hayıt Bükü, Kargı Koyu, Domuz Çukuru ve Akvaryum çok ünlü...
Ben bu yaz, görmediğim Domuz Çukuru ve Akvaryum'u tekne turuyla keşfetmeyi planlıyordum. Ama Datça'nın oksijeni ve esintisi bol denilen havası bizi öyle bir çarptı ki; bütün planlarımız altüst oldu. Işıl hastalığı ayakta geçiştirdi, ama ben 38.5 derece ateşle üç gün süreyle yatağa mıhlandım. Böylece tekne turu, Domuz Çukuru ve Akvaryum düşlerimizi hasta yatağımda yorganın altına gömdüm. Datça'nın bu ünlü koy ve büklerinin arasında bir de adını çoğu insanın bilmediği "Saklı Koy"u var. Bana sorarsanız, Datça'nın en iyi denizi bu koyda. Aslında Saklı Koy'a koy bile denilemez; küçücük bir girinti ve ilerisi açık deniz, ama suları pırıl pırıl ve 20 metre derinlikte dipteki taşları tek tek sayabiliyorsunuz...

ZARİFE'NİN UŞAKLARI
Geçen yılki Datça yazısında size "Zarife Hanım"dan söz etmiştim. Zarife Hanım, Alev'in bahçesini mekân tutan bir kirpi; bu yıl kendisine bir de arkadaş bulmuş ve birlikte işi ilerletmişler, üç de yavruları olmuş. Artık Zarife Hanım'ın beş kişilik bir ailesi var. Yavrular çok evcimen; hele aralarında biri vardı ki, sanki ev hayvanı. Adını "Maşuk" koyduk. Genelde kirpiler geceleri avlanmaya çıkar, ama Zarife'nin uşakları ve özellikle Maşuk sabahları gelip benim ayağımı burnuyla dürterek bizden mama istiyordu, -doğanın dengesi umurumda değil, zaten olamayacağı kadar bozduk- biz de verdik onlara kedi mamasından. Öyle sevimliler ki, onlara hayır demek imkânsızdı. Esen kalın...



DAVİD KOHEN
david@kositassigorta.com.tr

SAYILARI AZALMASINA RAĞMEN DİNAMİK BİR MESLEK

Fransa'da acentelerin durumu

Fransa'da sigorta acenteleri sıkı bir şekilde sendikalara bağlıdır. Sendikalar ise acenteleri TEK sigorta şirketi ile çalışmaya mecbur ediyor. Neticede; acentelerin yüzde 95'i TEK sigorta şirketine bağlı oluyor.
Her yıl yaklaşık yedi yüz yeni acente kuruluyor, fakat bunlar emekliye ayrılanları telafi etmeye yetmiyor. Buna rağmen, acentelerin üretimi artmaya devam ediyor.
Bağlı sigorta acentelerinin sayısı yıldan yıla azalıyor. Bağlı Acente Sendikaları Ulusal Federasyonu AGEA'ya göre, 2010 ile 2011 arasında, acentelerin sayısı 12 bin 601'den 12 bin 449'a düştü. Aynı zamanda, acentelik yani tüzel kişilik sayısı da 11 bin 815'ten 11 bin 645'e geriledi.

BİREYSEL VE ERKEK AĞIRLIKLI

Bazen portföy devirleri ile sonuçlanan emekliliğe ayrılmalar ve acente birleşmeleri kısmen acente sayısındaki bu düşüşü açıklıyor. Sayı düşünce, prim üretimi acente başına yılda yüzde 2.17 artışla 226 bin 449 euroya, acentelik başına ise yüzde 4.1 artışla 259 bin 120 euroya yükseldi.
Acentelerin büyük çoğunluğu (yüzde 89.7) ortalama üretimleri 220 bin 135 euro olan bireysel girişimciler tarafından işletiliyor. Geri kalan yüzde 10 kadar acentelik ise ortaklık olarak (yüzde 5.9, ortalama ciroları 527 bin 340 euro) veya AGEA'ya göre gelişmekte olan bir model olan sermaye şirketi olarak (yüzde 4.4, ortalama ciroları 682 bin 779 euro) işletiliyor. Tarihsel oyuncuların (bankalar, aracısız yardımlaşma kurumları, vs.) ve direkt satışın rekabetine rağmen, acente sektörü 2010 yılına göre pazar payını korudu (elementer sigortada yüzde 34 ve hayat branşında yüzde 7) ve toplam cirosu yüzde 1.9 artış gösterdi. 15 bin satış noktasında faaliyet gösteren bağlı acenteler yaklaşık 30 bin kişiye istihdam sağlıyor; acentelik başına ortalama 2.3 personel ve 1.2 puan satış payı düşüyor. Erkekler hâlâ büyük çoğunlukta (acentelerin yüzde 87.2'si), fakat meslek hızla kadınlaşıyor; yeni kurulan acenteliklerde kadınların payı yaklaşık yüzde 20'ye ulaşıyor.

Fransa'da acentelerin yaklaşık yüzde 15'i 60 yaşın üzerinde. Emekliye ayrılanlarla birlikte, acente sayısında birkaç yıldan beri gözlenen azalma süreci devam edecek gibi görünüyor.

Bağlı sigorta acentelerinin yaş piramidi

65 yaş üzeri	2.4
60 - 64 yaş	12.5
55 - 59 yaş	17.8
50 - 54 yaş	17.7
45 - 49 yaş	17.4
40 - 44 yaş	16
35 - 30 yaş	10.1
30 - 34 yaş	4.8
30 yaş altı	1.3

Parayla sağlık olmuyor

Sağlık sistemine yapılan harcamalar, halkın sağlık düzeyinde tam olarak karşılık bulamayabiliyor. Dünyanın en çok sağlık yatırımı yapan ülkesi ABD'nin çok da parlak olmayan sağlık sistemi de bu durumu ortaya koyuyor.



Gelişmiş ülkelerde, halkın sağlık düzeyi sağlık sistemine yapılan yatırımla doğru orantılı olmuyor. Sağlık sistemine yapılan yatırımlar için ne kadar çok para harcansa da, bunun sağlık göstergeleri üzerinde büyük bir etkisi olmayabiliyor. OECD'nin yayınladığı istatistik bakımından zengin "2013 Sağlık Panoraması" (www. oecd.org) raporu da bu konuyu irdeliyor. Bu durumun en açık örneği ise dünyanın en büyük ekonomisine sahip olan ve sağlığa ayırdığı milli geliri OECD üyesi ülkelerin ortalamasının neredeyse iki katına denk gelen ABD. Dünyada sağlığa en çok yatırım yapan ülke olan ABD 78.7 yıllık ortalama yaşam süresi ile dünyada 25'inci sırada yer alıyor ve 6.1/1000 oranındaki bebek ölüm hızı ile vasat bir görünüm sergiliyor. Japonya ise bunun aksine GSMH'sinin yüzde 9.6'sına denk gelen yatırımla ulaştığı 82.7 yaş yıllık ortalama yaşam süresi ve 2.3/1000 bebek ölüm hızı ile bu iki göstergede de dünyada ilk üç arasında yer alıyor.
Gerçekte, alkol tüketimi, fiziksel faaliyet, konut gibi birçok başka faktör de sayısal olarak ifade edilemese de, sağlık seviyesinde göz ardı edilemez bir rol oynuyor. Tabii beslenmeyi de unutmamak lazım. Buna ek olarak, ABD Başkanı'nın eşi Bayan Obama'nın çabalarına rağmen, Amerikalı çocuklar obeziteden en fazla etkilenenler arasında yer alıyorlar. Öte yandan, ABD'de halkın belirli bir bölümünün tedavi olanaklarına erişimini engelleyen son derece adaletsiz bir sistem mevcut.
OECD'ye göre tam da bu noktada, şiddetli 2008 krizinin etkilerinden korkulabilirdi. Ancak sağlık harcamaları 2001 ile 2009 yılları arasında yılda sadece yüzde 0.2 artış gösterdi, hâlbuki artış oranı daha önce yüzde 4 mertebesindeydi. Aynı zamanda 10 ülkede sağlık harcamaları geriledi. Yine de, sağlık göstergeleri çökmedi. Hatta ekonominin yavaşlaması alkol ve tütün tüketimindeki azalma sürecini hızlandırdı. Bu ekonomik şok, çok sayıda ülkeyi gözle görülür şekilde sağlık sistemlerinin etkinliğini artırmaya sevk etti.

YAZIN SON FIKRASI
HARİKA TANIK...

Bir davada tanıklık etmesi için kürsüye yaşlı bir teyzeyi çağırırlar. Kadın yerine oturur ve davalının avukatı kadına yaklaşır.
"Ayşe Hanım beni tanıyor musunuz?"
Yaşlı teyze cevap verir.
"Ah evet avukat bey sizi çocukluğunuzdan beri tanıyorum. Siz taa o zamanlar bile aileniz için tam bir baş belasıydınız. Sürekli yalan söylüyorsunuz, karınızı komşunuzla aldatıyorsunuz, en yakınım dediğiniz insanların arkasından konuşuyorsunuz. 2 lira fazla kazanmak için herkesi satarsınız."
Davalının avukatı başta olmak üzere herkes şok olur. Adam ne yapacağını bilemez bir halde kadına tekrar sorar.
"Peki Aşye Hanım, ya karşı tarafın avukatını tanıyor musunuz?"
Kadın yine cevaplar. "Elbette tanıyorum. Çocukluğunda ona dadılık yapmıştım. Tembel, ödlek ve alkolik adamın tekidir. Etrafında tek bir dostu yoktur ve herkes onun hâlâ geceleri altına kaçırdığını söylüyor."
Yine herkes şokta. Bütün salonu bir uğultu kaplar. Hakim kürsüye tak tak tak vurup herkesi susturur ve her iki tarafın avukatını da kürsüye çağırır ve ikisine de eğilmelerini söyleyerek kulaklarına şunu fısıldar.
"Eğer bu kadına beni tanıyıp tanımadığını sorarsanız anam avradım olsun ikinizi de harcarım."

Halk Mutlu Konut Sigortası



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

HALKSİGORTA

Bir HALKBANK iştirakidir.

www.halksigorta.org | 0212 444 1 545

RİSKLER NE OLURSA OLSUN

SİZE BİR ŞEY OLMASIN.

İŞYERİ SİGORTALARI

NAKLİYAT SİGORTALARI

İNŞAAT SİGORTALARI

FERDİ KAZA SİGORTALARI

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

Liberty Sigorta®