

AVRUPA'NIN YENİ YILDIZI POLONYA
› S.26

YILIN İLK YARISI DEVLERE İYİ GELDİ

Dünya genelinde sigorta ve reasürans devlerinin açıkladığı yarı yıl sonuçlarına göre, şirketlerin çoğunun kârını artırdığı görülüyor. Reasürörler arasında en yüksek kâr artışı %28 ile SCOR'dan gelirken, sigorta şirketlerinden en yüksek kâr artışını %21 ile Generali Grubu gösterdi.
› S.24





EĞİTİM İÇİN SİGORTA ZAMANI
› S.38

Türkiye'nin En Çok Satan Sektör Yayını

sigortacı gazetesi

EYLÜL 2015 YIL: 31 / SAYI: 442 AYDA BİR YAYINLANIR

Sigortacılıkta yeni endişeler 'düşük faiz' ve 'siber risk'



Londra merkezli "Finansal İnovasyon Çalışmaları Merkezi" (CSFI) sigortacılıkta öne çıkan riskleri belirlemek için iki yılda bir gerçekleştirdiği 'Banana Skins' adlı anketin 2015 sonuçlarını geçtiğimiz ay yayınladı. Regülasyonları Avrupa Birliği'nde yürürlüğe girecek Solvency-II şartlarına uyumlu hale getirmede yaşanan zorluklar, 2011 ve 2013'te olduğu gibi listenin ilk sırasında yer aldı.
Ancak çalışmanın en dikkat çekici sonucu, 25 riskin arasında daha önce yer almayan 'düşük faiz' ve 'siber risk'in üst sıralardan listeye girmesi oldu.

'Düşük faiz' ve 'siber risk' özellikle Kuzey Amerika ve AB ülkelerinde en ciddi riskler olarak gösterildi. Çalışmaya dünya çapında 806, ülkemizden 46 sigortacı katıldı.
Türk sigorta sektöründeki yöneticiler anketten çıkan sonuçların ülkemizdeki riskleri de yansıttığını belirtti. Anket sonuçlarıyla ilgili sorularımızı cevaplayan Hazine Müsteşarlığı, risklerin Türk sigorta sektörüne etkilerini azaltmak için çalışmaların devam ettiğini vurguladı. › S.28

HAZİNE'DEN MALİ AYAR

23 Ağustos tarihli Resmi Gazete'de sigorta, emeklilik ve reasürans şirketleriyle ilgili üç yönetmelik yayınlandı. Yeni yönetmelikler; şirketlerin mali bünyeleri, teknik karşılıklar ve sermaye yeterliliklerinin ölçülmesiyle ilgili yeni düzenlemeler getiriyor. › S.36

YILLIK GELİR SİGORTASI SATACAK ŞİRKETE SOLVENCY-II KOŞULU

Hazine'nin yayınladığı genelgeyle, yıllık gelir sigortası satışı yapmak isteyen sigorta şirketlerine "Solvency II" koşulları dikkate alınarak sermaye yeterliliği kriterleri getirildi.
› S.41



G-20 SİGORTA KONFERANSI İSTANBUL'DAYDI

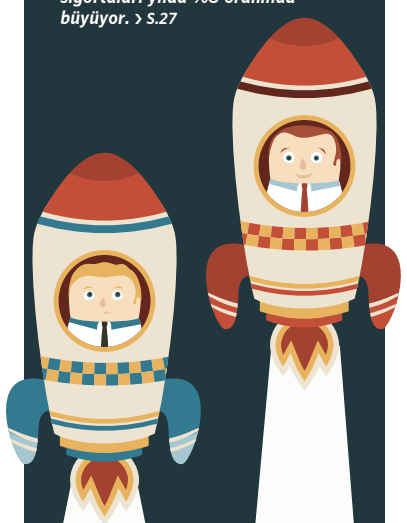
İstanbul'da gerçekleştirilen 'Sigorta ve G-20 Hedefleri' konferansında küresel sigortacılık piyasalarındaki son trendler, fırsatlar ve alınması gereken önlemler masaya yatırıldı. Yaşam sürelerinin uzaması ve altyapı sorunlarının yanı sıra mikrosigorta ve tekafül gibi yöntemlerin tartışıldığı konferansta Hazine tarafından sigortacılık için özel tahviller hazırlanacağı ve yıllık gelir sigortalarının destekleneceği belirtildi. › S.18

DÜNYADA OLUP BİTEN 'SİGORTACI'DA

Sigortacı Gazetesi, dünyadan verdiği kapsamlı sigorta haberlerinin yanı sıra, farklı coğrafyalardaki gelişmelerin özetlerini de tek bir sayfada topluyor. Bu ay Avustralya'daki Queensland depreminden Çin sağlık sigortasına kadar pek çok haberi bulabilirsiniz. › S.23

UZAYDA SİGORTA GÜVENCESİ

Uydulara ve uzay turistlerine teminat sağlamaya başlayan sigorta şirketleri, sektörü yerkürenin dışına taşıyor. Uzayda faaliyet gösteren ülkelerin ve şirketlerin sayısı her geçen gün artıyor ve bu da beraberinde yeni riskler getiriyor. Dünya Ekonomik Forumu'nun raporuna göre uzay sigortaları yılda %8 oranında büyüyor. › S.27



TARIM SEKTÖRÜNDE SİGORTA BEDELİ 4 YILDA 2 KATINA ÇIKTI

TARSİM, 2014 yılı faaliyet raporunu açıkladı. Rapora göre, 2014 yılında poliçe adedinde %21, sigorta bedelinde %23, prim üretiminde ise %29 artış görüldü. 2006-2007'de 64 milyon lira olan prim üretimi, 2014 yılında 683 milyon liraya yükseldi. Sigorta bedeli ise 2011'de 7 milyar lirayken, 2014'te 14 milyar liraya yaklaştı. TARSİM Genel Müdürü Yusuf Cemil Satoğlu, 2015 yılı sonunda toplam prim üretiminin 950 milyon liraya ulaşmasını hedeflediklerini kaydetti. › S.20



TRAFİK SİGORTASI FİYATLARI 8 AYDA ORTALAMA %6 ARTTI

Son günlerde trafik sigortası genel şartları ve poliçelerin fiyatlandırılmasına ilişkin bazı basın yayın organlarında yer alan haberler üzerine Türkiye Sigorta Birliği (TSB) açıklamada bulundu. TSB, tüm araç türleri dikkate alındığında yılbaşından bu yana prim artış oranının sadece %6 oranında gerçekleştiğini kaydetti.
› S.19

OLASI İSTANBUL DEPREMİNİN SEKTÖRE MALİYETİ 30 MİLYAR $



İstanbul merkezli 7.5 büyüklüğündeki olası bir depremin tahmini 100 milyar dolarlık ekonomik hasara yol açacağını söyleyen Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen, hasarın sigorta şirketlerine maliyetinin ise 25-30 milyar dolar arasında olmasını beklediklerini belirtti. › S.3

TRAFİKTEKİ YENİ DÜZENLEME MAĞDURİYETLERİ AZALTACAK



Trafik sigortasındaki yeni genel şartlarla birlikte bazı uygulamaların tam anlamıyla netlik kazandığını dile getiren Generali Sigorta Genel Müdürü Mine Ayhan, sigortalı mağduriyetinin en aza ineceğine inandıklarını vurguladı. › S.11

DİJİTALDE BAŞARININ SIRRI MÜŞTERİYİ İYİ TANIMAK



Sektörde dijital platformları etkin kullanmanın önemine dikkat çeken NN Hayat ve Emeklilik CEO'su Frank Eijsink, "Dijital dünyada müşterinin dikkatini çekmek için öncelikle onu iyi tanımak gerekiyor" dedi. › S.5

DEĞİŞEN TÜKETİCİ MEVZUATI SİGORTACILIĞI DA ETKİLİYOR

Sigorta sözleşmeleri, tüketici mevzuatına tâbi olduğu için bu mevzuattaki değişimlerden etkileniyor. Prof. Dr. Samim Ünan, mevzuatın uzaktan satış kanallarına olan etkilerini 'e-ticaret', 'sözleşme yükümlülükleri' ve 'tüketici cayma hakkı' olmak üzere üç başlık altında inceledi. › S.44

YUNAN SİGORTA ŞİRKETİNİN OSMANLI MACERASI

Osmanlı'da faaliyet gösterdiği dönemde 'La Nationale' olarak bilinen Yunan sigorta şirketi Ethniki, İzmir ve İstanbul başta olmak üzere hizmet verdi. David Kohen, günümüzde Yunanistan'ın en büyük sigorta şirketi olan Ethniki'nin Osmanlı'daki hikayesini kaleme aldı. › S.54

AKSigorta 55. yıl

Maden Çalışanları Zorunlu Ferdi Kaza Sigortası

Aksigorta **Maden Çalışanları Zorunlu Ferdi Kaza Sigortası** ile yeraltı/yer üstü kömür ve yeraltı kömür harici maden işçilerini kapsamlı teminatlarla başlarına gelebilecek her türlü iş kazasına karşı güvence altına alın.



Olası İstanbul depreminin sektöre bedeli 30 milyar dolar

Marmara Depremi'nin üzerinden 16 yıl geçti. 1999'da gerçekleşen, büyük can ve mal kayıplarına neden olan Marmara Depremi, GSYH'nin yüzde 7.4'üne denk gelen 20 milyar dolarlık bir ekonomik kayba yol açtı. Swiss Re raporuna göre, 2050 yılına kadar gerçekleşme riski yüzde 50 olarak belirtilen İstanbul merkezli 7.5 büyüklüğünde bir depremin 90-120 milyar dolarlık bir kayba neden olacağı tahmin ediliyor.

SİGORTACILAR 17 AĞUSTOS DEPREMİNDE 1 MİLYAR $ ÖDEDİ

Dünyanın en büyük reasürans şirketi Swiss Re tarafından gerçekleştirilen çalışmaların, İstanbul merkezli 7.5 büyüklüğünde olası bir depremin GSYH'nin %11-%15'i oranında bir hasara yol açacağını gösterdiğini belirten Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen, bu yüksek oranın Türkiye ekonomisi üzerinde çok ciddi bir etki yaratacağını söyledi. Marmara Depremi'nin yarattığı 20 milyar dolarlık hasarın o dönemde sigorta bilincinin yaygın olmayışı nedeniyle sadece 1 milyar dolarının sigorta şirketleri tarafından ödendiğini hatırlatan Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen, şunları söyledi:

"Marmara Depremi bize çok şey öğretti. O dönemde sigortalılık oranının düşük olması nedeniyle meydana gelen 20 milyar dolarlık hasarın sadece yüzde 5'i sigorta şirketleri tarafından karşılanabildi. Bugün ise zorunlu hale getirilmesiyle penetrasyonu artmaya başlayan, elektrik, su, doğalgaz aboneliklerinde ve tapu işlemlerinde aranmasıyla ivme kazanan DASK'ta yaklaşık 10-12 milyar liralık güvence birikimi sağlandı. Bugünkü veriler ışığında, olası İstanbul merkezli depremin yaratacağı 90-120 milyar dolarlık hasarın yaklaşık 25-30 milyar doları sigorta sektörü tarafından karşılanacak. Risk güvencesi açısından 1999 Marmara Depremi'ne göre daha iyi bir tablomuz var ancak aynı zamanda almamız gereken çok da yolumuz var. Sigorta şirketleri olarak şimdiye kadar olduğu gibi bundan sonra da deprem bilincini artırmak üzere emek harcamaya devam etmeliyiz."


Uğur Gülen

Swiss Re raporuna göre İstanbul merkezli 7.5 büyüklüğünde bir depremin 90-120 milyar dolarlık bir kayba yol açacağını söyleyen Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen, hasarın yaklaşık 25-30 milyar dolarının sigorta şirketleri tarafından karşılanacağının tahmin edildiğini belirtti.



Aksigorta N'Olur N'Olmaz ile yanınızda

Aksigorta'nın uygun fiyatlı ferdi kaza sigortası N'Olur N'Olmaz, dünyanın neresinde gerçekleşirse gerçekleşsin trafik kazasından zehirli böcek sokmasına, kesik, yanık, kırık, çıkıktan elektrik çarpmasına kadar beklenmeyen bir kaza sonucu meydana gelebilecek yaralanmalar sonrası ihtiyaç duyulan tedavinin masraflarını, teminat kapsamında karşılıyor. Sigortalının kaza nedeniyle sakat kalması ya da hayatını kaybetmesi durumunda toplu tazminat ödemesi yapan N'Olur N'Olmaz, çocukların eğitiminin kesintiye uğramamasına, aile düzeninin sürmesine, hayatın devamlılığına katkıda bulunuyor.

HER YIL 6 MİLYON KİŞİ EV KAZASI GEÇİRİYOR

TÜİK'in verilerine göre, 2014 yılında meydana gelen 1 milyon 199 bin 10 adet trafik kazasının 168 bin 512'sini ölümlü ve yaralanmalı trafik kazaları oluşturdu. Bu kazalarda 3 bin 524 kişi hayatını kaybederken 285 bin 59 kişi yaralandı ve kazalara karışan taşıt adedi 264 bin 936 olarak gerçekleşti. Kazalarda hayatını kaybedenlerin yüzde 42,7'si sürücü, yüzde 17'si ise yayaydı. Ülkemizde en sık karşılaşılan bir başka kaza türü ise ev kazaları. Her yıl 6 milyon kişi ev kazasına uğrarken, bu kazalarda 3-4 bin kişi yaşamını yitiriyor. Tüm kazaların yüzde 25'ini oluşturan ev kazaları içinde en sık görülenleri arasında düşme, kesiklere bağlı yaralanmalar, yabancı cisimlerle boğulma, zehirlenme, yanıklar ve elektrik çarpması bulunuyor.

'Acenteler, müşteri sadakatini sağlamada açık ara önde'

Sigorta sektörü priminin % 65-70'ini üreten acentelerin, müşteri sadakatini sağlamada diğer dağıtım kanallarından açık ara önde olduğunu belirten Aksigorta Acenteler Genel Müdür Yardımcısı Çetin Kolukısa, acentelerin en önemli katma değerinin 7/24 verdikleri hizmet olduğunu söyledi. Sektörün bulunduğu konuma gelmesinde en büyük pay sahibinin acenteler olduğunu vurgulayan Çetin Kolukısa özellikle sağlık, konut, iş yeri gibi kompleks, danışmanlık ve sırdaşlık gerektiren ürünlerin satışında ve sürekliliğinde son derece başarılı olduklarını kaydetti.


Çetin Kolukısa

BÖLGELERİMİZ ACENTE İÇİN DANIŞMAN GİBİ ÇALIŞIYOR

Aksigorta'nın, acenteleri ile arasında sektörden ayrışan çok güçlü bir bağ olduğuna dikkat çeken Çetin Kolukısa, şunları söyledi:

"Acentelerimiz, Aksigorta'nın genel müdürüne de genel müdür yardımcısına da bölgesindeki temsilcisine de bir telefon mesafesindedir. Bu bağı daha da güçlendirmek üzere geçtiğimiz yıl 9 olan bölge sayımızı 16'ya çıkardık, tüm operasyon hizmetlerimizi merkeze taşıyarak bölge ekiplerimize, acentelerimizin her ihtiyaç duydukları anda çözüm için yanlarında olmaları için zaman kazandırdık. Bölge Müdürlüklerimiz sadece o ürünü satmak değil, o ürünü anlatmak, gerekli eğitimleri vermek, acentelerimizin iş yapma şekline destek olmak için varlar. Yeni yapılanmayla bölge müdürlüklerindeki ekiplerimiz acentelerimizin mali tablolarını geliştirmelerine destek vermek üzere birer danışman gibi çalışıyorlar."

ŞEFFAF HEDEF KOMİSYON SİSTEMİ

Acentelik mesleğini sürdürebilmek için belli bir meslek formasyonunun aranmadığını, bu nedenle Aksigorta olarak eğitimin birincil öncelikleri olduğunu söyleyen Genel Müdür Yardımcısı Çetin Kolukısa, "Acentelerimiz bizim en önemli dağıtım kanalımız ve onlarla diyaloğumuz sadece ürünlerimizin satışı, hedef komisyonlar ile sınırlı değil. Biz acentelik mesleğini çok önemsiyoruz. Acentelerimizi sadece ürünümüzü satan kişiler olarak değil, bir risk doktoru olarak konumlandırıyoruz. Acentelerimizin işlerini teknoloji yardımıyla hızlandırmak, sigorta şirketinin ve acentenin değerini belirleyen en önemli noktalardan biri olan hasar sürecinde verdiğimiz hizmetin kalitesini artırmak, odaklandığımız konuların başında geliyor" dedi.

Aksigorta'nın acente kanalını prim hacmi ve portföy yapısı itibarıyla ayırdığı segmentler bazında yönettiğine de işaret eden Kolukısa, acentelerin portföylerini daha kârlı hale getirmek için çalışırken öte yandan kârlılıktan alacakları payı artıracakları yöntemler uyguladıklarını söyledi. Aksigorta'nın Hedef Komisyon Sistemi'nin şeffaflığı ile sektörden ayrıştığına dikkat çeken Kolukısa, Hedef Komisyon Sistemi'nin yanı sıra maddi ve maddi olmayan tüm teşvik ve bağlılık programlarının segmentasyon yapısına göre planlanarak uygulandığını söyledi.

EŞYALARINIZI 59 LİRAYA SİGORTALATMANIZ İÇİN

SUDAN BİR SEBEP:

Sel

KAPINIZA KADAR GELEN BİR NEDEN:

HIRSIZ

SICACIK BİR SEBEP:

YANGIN

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

Ziraat Sigorta
Güvenceniz için daha fazlası

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

Ziraat Finans Grubu Üyesidir.





NN Hayat ve Emeklilik'in YouTube'da gerçekleştirilen mobil cihazlar ve tabletlerde de desteklenen masthead reklam modeli uygulaması yayınlandı. Uygulama, 24 saatlik kısa bir zaman diliminde 22.2 milyon gösterim alarak, Türkiye ortalamasının üzerinde bir başarı elde etti. YouTube tarafından belirlenen "YouTube Ads Leaderboard" listesinde, NN Hayat ve Emeklilik "Önce Sen" reklam filmiyle mart ayında yedinci sırada yer aldı.

NN Hayat ve Emeklilik dijital mecrada da 'Önce Sen' diyor

Sosyal medya, bugün insanların birbirleriyle ve markalarla neredeyse 24 saat iletişimde oldukları bir platform haline geldi. Bu da hedefi insana ulaşmak olan markaların sosyal medyayı keşfetmelerine ve bu platformda daha fazla görünürlük sağlamaya çalışmalarına neden oldu. Markaların kendini ifade etmesi için sosyal medyanın etkili bir kanal olması da bu geri dönülemez gidişi tetikledi. Dünya üzerinde her 13 kişiden birinin Facebook'a kayıtlı olduğu, günde ortalama 460 bin kişinin Twitter hesabını açtığı ve YouTube'un her ay 800 milyon civarında ziyaretçiye ev sahipliği yaptığı düşünülürse; bir sosyal medya stratejisi belirlemek, günümüzde markalar için tercihten çok zorunluluk haline gelmeye başladı.

NN HAYAT VE EMEKLİLİK DİJİTAL YATIRIMLARINI SÜRDÜRÜYOR

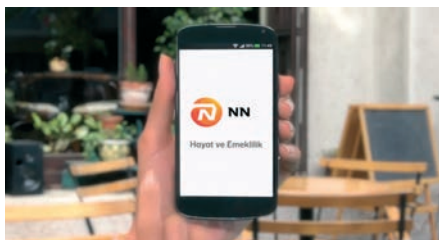
Sigorta sektöründe bu gidişatı erken gören ve dijital platformlarda etkin bir varlık göstermeyi hedefleyen NN Hayat ve Emeklilik, hedef kitlesine yakın olmak, onları her noktada dinlemek ve karşılıklı iletişim içinde bulunmak amacıyla dijital yatırımlarını aralıksız sürdürüyor.
NN Hayat ve Emeklilik CEO'su Frank Eijsink, "Pazarlama dünyasında olduğu gibi dijital dünyada da kendini iyi ifade eden ve müşterisini iyi tanıyan bir marka olmanın anahtarı, müşteriyi dinlemek ve müşteriye kendini anlatmaktır. Müşterinin ilgisini çekmek için öncelikle onu iyi tanımak gerekir" dedi.
"NN Hayat ve Emeklilik olarak, dijital mecraları, pazarlama stratejimiz içinde önemli bir yere koyduk" diyen Eijsink şöyle devam etti: "Dijital platformlarda bu doğrultuda etkin bir varlık göstermek için, son 2 yılda teknoloji alanında ciddi yatırımlar yaparak önemli adımlar attık. Müşterilerimizin bizden diledikleri hizmeti diledikleri yerde ve en iyi şekilde alabilmelerini sağlamak için altyapımızı güçlendirdik. Kullanıcı deneyimini en üst seviyeye taşıma prensiplerini dikkate alarak yenilediğimiz web sitemiz ve internet şubemiz ile geçen yıl hizmete giren mobil uygulamamızda kullanıcı dostu ve dinamik bir yapılandırmaya gittik."



Frank Eijsink

'ÖNCE SEN' REKLAMI YOUTUBE'DA 22.2 MİLYON KEZ İZLENDİ

NN Hayat ve Emeklilik'in müşterilerinin menfaatleri ve ihtiyaçları doğrultusunda her zaman yeni uygulamalar geliştirerek sektöre öncülük etmeye hazır olduğunu vurgulayan Eijsink, şunları söyledi: "Şirketimizin 'Önce Sen' yaklaşımını hedef kitlemize en doğru şekilde anlatabileceğimiz platformlardan biri olarak YouTube'u tercih ettik. Çünkü Türkiye'de 26 milyonun üzerinde kullanıcıyla online nüfusun yüzde 82,9'una erişebilen YouTube'un, güçlü bir sosyal medya platformu olarak öne çıktığını değerlendirdik. Aldığımız sonuç da değerlendirmemizin ne kadar doğru olduğunu teyit etti. NN Hayat ve Emeklilik marka lansmanımız esnasında YouTube'da gerçekleştirdiğimiz, mobil cihazlar ve tabletlerde de desteklenen masthead reklam modeli uygulaması ile 24 saatlik kısa bir zaman diliminde 22.2 milyon gösterim alarak, Türkiye ortalamasının (18.4M-21M) üzerinde bir başarı elde ettik. Bunun 13,1 milyonu mobil cihazlarda gösterilerek, mobil cihazlar için oldukça yüksek diyebileceğimiz bir değere ulaşıldı. Bunun sonucunda da YouTube tarafından belirlenen YouTube Ads Leaderboard listesinde, NN Hayat ve Emeklilik olarak Önce Sen reklam filmimiz ile mart ayında 7. sırada yer aldık."







Dijital mecraları, pazarlama stratejileri içinde önemli bir yere koyduklarını belirten NN Hayat ve Emeklilik CEO'su Frank Eijsink, dijital platformlarda etkin bir varlık göstermek için, son 2 yılda teknoloji alanında ciddi yatırımlar yaptıklarını ve önemli adımlar attıklarını söyledi.

YOUTUBE İÇİN YENİ VİDEOLAR

Frank Eijsink, NN Hayat ve Emeklilik marka dönüşümünü mevcut ve potansiyel müşterilere daha iyi anlatabilmek, internet şubesi ve mobil şube uygulamaları hakkında detaylı bilgi vermek için YouTube'da yayınlanmak üzere farklı videolar hazırladıklarını söyledi. Eijsink, "Dijital mecralarda gördüğümüz büyük ilgi, kendimizi ve sektörümüzü geliştirmemiz için bizi motive ediyor" dedi.

AIG Sigorta 'Özel' ürünleriyle standartların üstüne çıkıyor

AIG Sigorta, iş dünyasının önde gelen temsilcilerini ve ülkemizin önemli sanat koleksiyonerlerini 'Özel Müşteriler Grubu' ürünleriyle portföyüne dahil ediyor. AIG Sigorta Özel Müşteriler Grubu Müdürü İzer Akın Tangır, ürünlerinin standart ürünlere göre daha geniş teminatlara sahip olduğunu söyledi.

AIG Sigorta'nın 'Özel Müşteriler Grubu'nun 2012 Mayıs ayından beri faaliyet gösterdiğini söyleyen AIG Sigorta Özel Müşteriler Grubu Müdürü İzer Akın Tangır, bu tarih itibarıyla iş dünyasının önde gelen temsilcilerini ve ülkemizin en önemli sanat koleksiyonerlerini portföylerine dahil ettiklerini kaydetti. Daha hızlı bir şekilde yeni sigortalıları kazanmaya devam ettiklerini aktaran Tangır, "Şu anda hedeflediğimiz en üst gelir grubu müşterilerimize yönelik üç ürünümüz bulunuyor: Özel Müşteriler Grubu Konut, Özel Müşteriler Grubu Koleksiyonlar ve Özel Müşteriler Grubu Kasko" dedi. Konut ürünlerinde az sayıda kısıtlamanın olduğunu ve kapsamlı bir teminat sağlayan all risk esaslı bir sigorta poliçe olduğunun altını çizen Tangır sözlerini şu şekilde sürdürdü: "Yüksek gelir grubu müşterilerimize yönelik olarak, onların ihtiyaçları göz önünde bulundurularak hazırlanan bu poliçe, şu ana kadar ülkemizde sunulmayan bir teminat yapısına sahip. Bu üründe ayrıca yüksek limitli alternatiflerle sunduğumuz, yine all risk esaslı sorumluluk teminatı da bulunuyor."

Kasko ürününün de yine az sayıda kısıtlamanın olduğu, kapsamlı bir teminat sağlayan all risk esaslı bir sigorta poliçesi olduğunu belirten Tangır, bu ürünün standart kasko ürünlerine göre daha geniş bir teminat kapsamının olduğuna dikkat çekti.

'ÜRÜNLERİMİZİN BİLİNİRLİĞİ ARTIYOR'

"Koleksiyonlar poliçemiz AIG Özel Müşteriler Grubu'nun en çok talep gören ürünü" diyen İzer Akın Tangır, sanat koleksiyonları ve antikaların yangın, nakliyat, hırsızlık, deprem, seylap, dahili su ve kazaen kırılma gibi risklerle karşı karşıya olduğunu hatırlattı. Koleksiyonerlere, AIG Özel Müşteriler Grubu Koleksiyonlar ürünüyle çok geniş kapsamlı güvence sunduklarını aktaran Tangır, "Standart bir yangın poliçesi sanat eserlerinin ve antikaların karşılaşabileceği risklere karşı koruyucu olabilecek nitelikte değildir" diyen Tangır şöyle devam etti: "Bu sebeple, all risk esaslı özel şartlar dahilinde sunduğumuz teminatı gören koleksiyonerler ürünümüze çok ilgi gösteriyor. Sadece üç yıldır faaliyette olmamıza rağmen ürünümüzün bilinilirliği gün geçtikçe artıyor" şeklinde konuştu.


İzer Akın Tangır

'DOĞRU DEĞER TESPİTİ ÖNEMLİ'

Yüksek bedelli konutların, sanat koleksiyonlarının değerini koruyup, zarar görmesini engellemek için danışmanlık hizmetinin şart olduğunun altını çizen Tangır, bu tip konutların ve yüksek kıymetli koleksiyonların karşılaşabileceği risklerin birbirinden farklı olabileceğini belirtti. Diğer taraftan doğru değer tespiti konusuna da dikkat çeken Tangır şunları söyledi: "İşinde uzman kişileri bir araya getirerek, teminat verilen konutun, eşyaların, sanat eserlerinin envanterlerini çıkarıp, mevcut piyasa değerlerini araştırıp, sigorta bedellerini doğru olarak belirlediğimizden sigortalımızın emin olmasını sağlıyoruz. Gerektiği durumlarda bağımsız değerleme ve eksper uzmanlarıyla sigortalımızın iletişime geçmesinde yardımcı oluyoruz. Bu şekilde poliçelerin doğru bir şekilde tanzim edilmesini sağlıyor ve hasar sırasında ortaya çıkabilecek sorunların da önüne geçiyoruz."

'BİRÇOK KOLEKSİYON VE YÜKSEK BEDELLİ KONUT SİGORTASIZ'

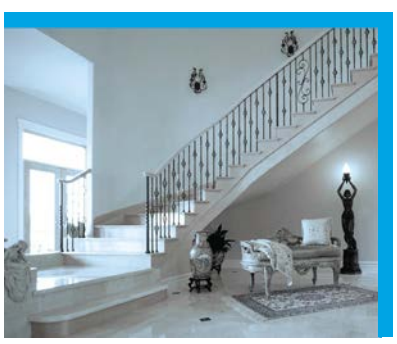
Sanat eserlerinin standart bir eşya olmadığını dile getiren Tangır, "Sürekli olarak bulunduğu lokasyon değişebilir, bazen bir sergi salonunda, özel bir konutta ya da yurt dışındaki bir galeride, müzayede salonunda bulunabilir. İşin doğası gereği sigortalanan bu eserlerin ne zaman nerede olduğu belli olmadığı için, teminatımızı tüm dünyada geçerli olabilecek şekilde genişletebiliyoruz" dedi.

Ülkemizdeki yüksek bedelli konutların ve kişisel koleksiyonların çok büyük bir bölümünün sigortasız olduğunu ifade eden İzer Akın Tangır, bazılarının standart yangın poliçesiyle teminat altında olduğunu belirtti. Mevcut poliçelerin karşılaşılabilecek risklere karşı koruyucu nitelikte olmadığını vurgulayan İzer Akın Tangır, AIG Özel Müşteriler Grubunun global bir organizasyon olduğuna dikkat çekerek şunları söyledi: "Yurtdışında yaşanan tecrübeler bize yol gösteriyor. Sigortalılarımız için potansiyel tehditleri belirlemek ve gelecekte olabilecek hasar olasılığını ve miktarını en aza indirmek için yerinde riziko teftişi yapıp çözümler üretiyoruz. Yangın, fırtına, deprem ve diğer afetlerde zararı en aza indirmek amacıyla sigortalılarımıza özel acil durum kurtarma planları hazırlıyoruz."

'HEDEFİMİZ ÜRÜNLERİMİZİN ÖNCÜ OLMASI'

"Hedefimiz Türkiye'de de AIG Özel Müşteriler Grubu ürünlerinin öncü olması ve hizmetlerimizden en üst gelir grubunda yer alan müşterilerimizin faydalanması" diyen İzer Akın Tangır şöyle devam etti: "Son yıllarda ülkemizde sanat eseri ve mücevher koleksiyonculuğu hızlı bir gelişme gösteriyor. Koleksiyonculuğun sadece bir zevk olmanın da ötesinde bir yatırım aracı olma şekline dönüşmesiyle bu konuda kapsamlı bir sigorta korumasına ihtiyaç olduğu kesin. Sanat eserleri standart bir eşya değildir. İşin doğası gereği sigortalanan bu eserlerin ve kıymetlerin ne zaman ve nerede olduğu belli olmadığı için teminatımız tüm dünyada geçerli olabilecek şekilde hazırlandı. İstanbul başta olmak üzere büyük kentlerde villa başına 1000 m2'den büyük projeler, kent merkezindeki A+ kişilere yönelik rezidans projelerinin sayısı gün geçtikçe artıyor. Ülkemizde en üst gelir grubundaki kişilerin hem sayıları artıyor hem de yaşam şekilleri hızla değişiyor. Bu durumun sigorta ihtiyacına yönelik yansımalarını ileriki dönemlerde daha net bir şekilde göreceğiz."

Konut ÖZEL MÜŞTERİLER GRUBU



AIG

Kasko ÖZEL MÜŞTERİLER GRUBU



AIG

Koleksiyonlar ÖZEL MÜŞTERİLER GRUBU



AIG

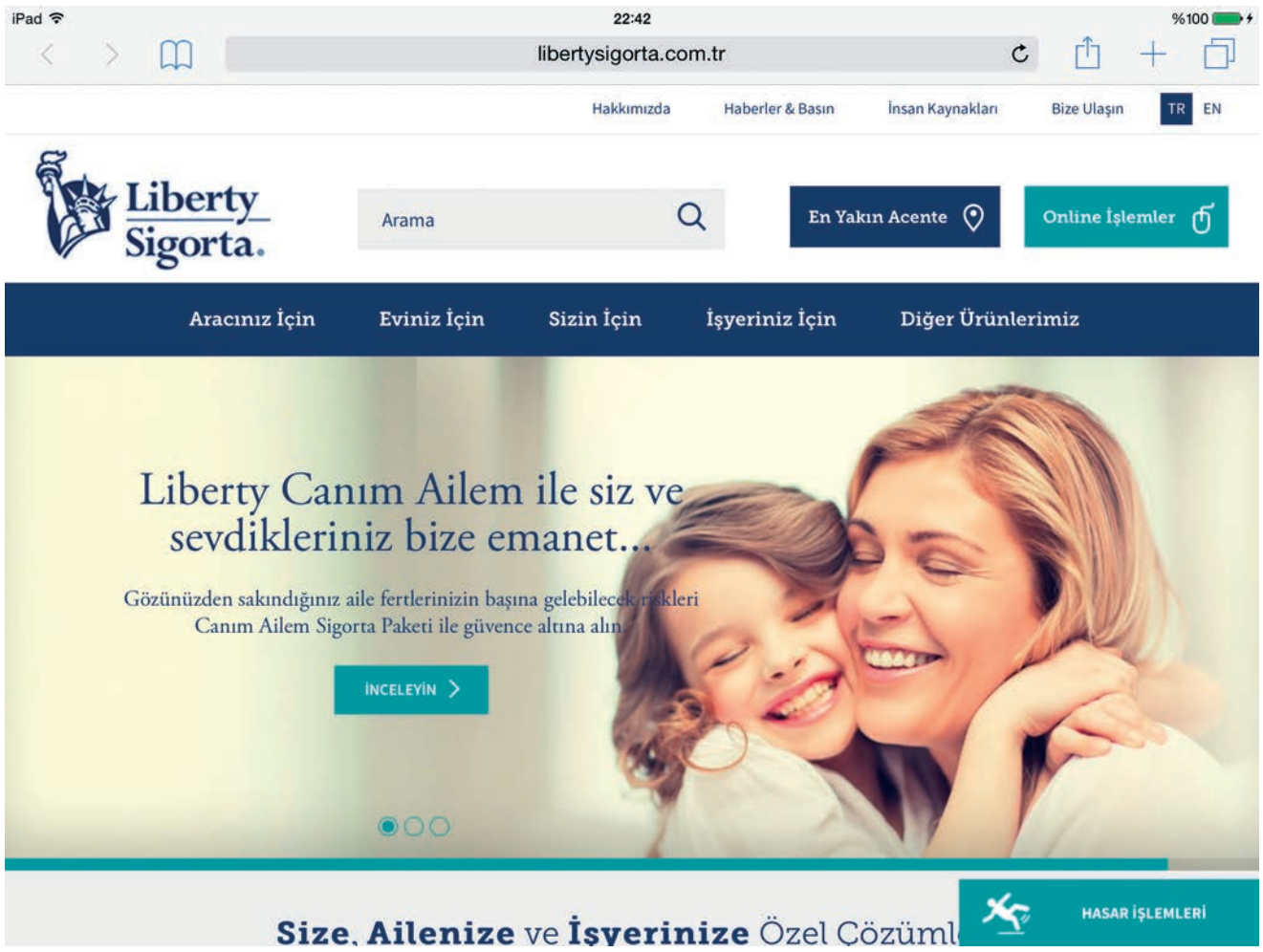


Hem şirketinizi, hem de tüm yönetim seviyesindeki çalışanlarınızı sigortalar | acegroup.com/tr

Şirkete, şirketin yönetim kadrosuna veya yönetim kurulu üyelerine karşı açılan davalar faaliyet konusu ne olursa olsun her türlü kurumu etkileyebilir. AA kredi notuna sahip bir global sigorta şirketi olan ACE, bu alandaki deneyimli teknik ekibiyle her türlü beklenmedik risklere karşı sunduğu yönetici sorumluluk sigortası ile sizi koruyacaktır. Global deneyimimiz ve global ağımız, sizlere bugün ve yarın vermeniz gereken önemli iş kararlarını almanızda güven sağlayacaktır.

ACE sigortalar®

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

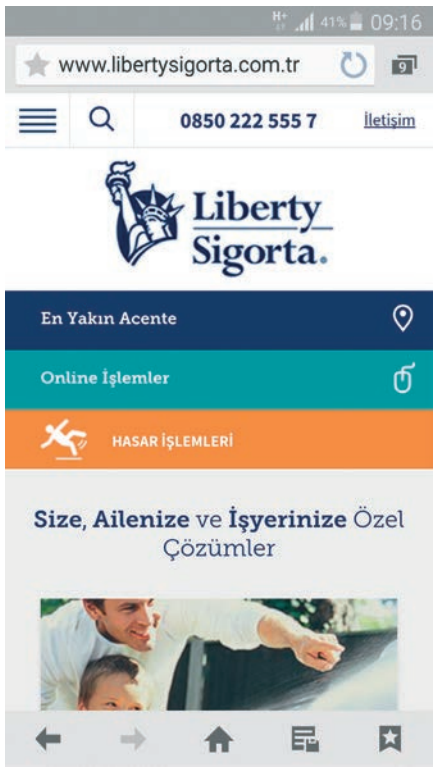


Ziyaretçilerin poliçe sorgulamadan hasar bildirimine kadar pek çok hizmetten yararlanabildiği Liberty Sigorta'nın yeni internet sitesi, online işlem seçenekleri ile müşterilerinin bilgiye çok daha pratik ve hızlı ulaşmasını sağlıyor.

Liberty Sigorta'da dijital dönüşüm sürüyor

Müşterilerinin ihtiyaçlarını her an karşılayabilmek için geliştirdiği mobil uygulamasını hizmete sunan Liberty Sigorta, şimdi de yenilediği internet sitesini kullanıcıların beğenisine sundu.

Teknolojide yaşanan değişimlere hızla ayak uyduran ve yenilikçi ürünleri ile sektörde adından sıkça söz ettiren Liberty Sigorta, mobil uygulamadan sonra geliştirdiği yeni internet sitesi ile kullanıcılarına ihtiyaç duydukları bilgiye pratik ve hızlı bir biçimde ulaşmayı vaat ediyor. Kullanıcı dostu menülerin ve ziyaretçilerin poliçe sorgulamadan hasar bildirimine kadar pek çok hizmeti alabileceği online işlem seçeneklerinin de yer aldığı yeni Liberty Sigorta internet sitesine kullanıcılar ister cep telefonlarından ister tablet ya da bilgisayarlarından rahatlıkla ulaşabiliyor. Teknolojik gelişmelere uygun ve ihtiyaçlara cevap verebilecek niteliklere sahip olacak şekilde geliştirilen yeni internet sitesi, modern ve efektif tasarımı ile müşterilere site içi dolaşımda da büyük kolaylık sağlıyor. Ziyaretçilerin Liberty Sigorta'nın geniş ürün yelpazesinden ihtiyaç duyduğu ürüne rahatça ulaşmalarını sağlayan yeni ürün menüleri ve hasar sonrası hizmetlerden yararlanmak isteyen müşterilerin vakit kaybetmeden ulaşabilecekleri yeni "Hasar İşlemleri" hızlı menüsünün yer aldığı internet sitesine kullanıcılar yine aynı adresten (www.libertysigorta.com.tr) ulaşabiliyor.



Modern ve efektif tasarımı ile müşterilere site içi dolaşımda da büyük kolaylık sağlayan yeni internet sitesine cep telefonu, tablet ve bilgisayarlar da dahil olmak üzere tüm cihazlardan erişim sağlanabiliyor.

ACENTE PORTALI DA YENİLENİYOR

Yeni internet sitesi tasarımında önceliği mobil cihazlardan ulaşıma verdiklerini belirten Liberty Sigorta Satış ve Pazarlama Direktörü Halil Bay, aynı teknolojiyi Liberty Sigorta acentelerinin sıklıkla kullandığı Portal'a de adapte edeceklerini belirterek, yakın zamanda yapılacak geliştirmeler ile aynı internet sitesi gibi Acente Portal'ına da acentelerin mobil cihazlarından rahatlıkla ulaşabileceklerini söyledi. Bay, "Acentelerin kolay çalıştığı şirket olma felsefemizin bir parçası olarak, acentelerimizin bizimle ilgili her türlü bilgiye anında ulaşmalarını hedefliyoruz. Bu kapsamda teknoloji alanında da yatırım yapmaya devam edeceğiz" dedi.



YENİ İÇERİK YÖNETİM PLATFORMU

Yenilenen tasarımı ile kullanıcıların beğenisine sunulan Liberty Sigorta resmi internet sitesi, aynı zamanda teknolojik altyapısı ile de dikkat çekiyor. Çalışanlarının Bilgi Teknolojileri departmanına ihtiyaç duymadan, self servis olarak internet sitesinde istedikleri herhangi bir güncellemeyi yapabildiklerini kaydeden Liberty Sigorta Bilgi Teknolojileri Direktörü Deniz Koral, geliştirilen kullanıcı dostu içerik yönetimi platformu ile süreçlerinin daha verimli hale geldiğini belirtti. Koral, "Dijital dönüşümü Liberty Mobil cep uygulaması ile başlattık ve internet sitemizi yenileyerek sürdürüyoruz. Acentelerimize ve müşterilerimize dokunduğumuz hemen her platformda yenilikleri uygulamaya devam edeceğiz" şeklinde konuştu.



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.

Vakıf Emeklilik'in 'VEPLUS' uygulamasına iki ödül birden

Vakıf Emeklilik, "Stevie International Business Awards" yarışmasında 'VEPLUS' mobil uygulamasıyla iki farklı kategoride ödül kazandı. Vakıf Emeklilik bu yarışmayla, 2015 Apps Awards ana kategorisinde bu yıl ödül alan tek emeklilik ve sigorta şirketi oldu.

Sektöründe gerçekleştirdiği yeniliklerle ilklere imza atan Vakıf Emeklilik, Stevie Awards tarafından düzenlenen ve iş dünyasının Oscar'ı olarak bilinen "International Business Awards" yarışmasında "VEPLUS" mobil uygulamasıyla iki kategoride ödül kazandı. Yarışmaya, 60 ülkeden 3700'ün üzerinde projeyle başvuru yapıldı.

VAKIF EMEKLİLİK SEKTÖRÜ DİJİTALLEŞTİRİYOR

Sektöründe "VEPLUS" uygulamasıyla dijitalleşmenin önünü açan Vakıf Emeklilik, dünyanın en saygın iş ödüllerinden biri olan ve Stevie Ödülleri olarak da adlandırılan "Uluslararası İş Ödülleri"nde iki farklı kategoride gümüş ödül aldı.
Vakıf Emeklilik VEPLUS ismini verdiği giyilebilir teknoloji uygulamasıyla hem sigorta sektörünü hem de kullanıcıların hayatlarını değiştirmeyi hedefliyor. Android tabanlı Google Play ve Galaxy Apps'ten indirilebilen ve Samsung akıllı saatlerle entegre çalışan uygulama, önümüzdeki günlerde iOS işletim sisteminde de hizmet verecek.



Vakıf Emeklilik, iş dünyasının Oscar'ı olarak bilinen Stevie Awards'tan iki farklı kategoride aldığı gümüş ödülle döndü.



Generali Sigorta Genel Müdürü Mine Ayhan trafik branşındaki son gelişmeleri değerlendirdi:

Trafikteki yeni genel şartlarla mağduriyetler en aza inecek

Generali Sigorta Genel Müdürü Mine Ayhan, 1 Haziran 2015 tarihinde yürürlüğe giren zorunlu trafik sigortasındaki yeni genel şartlarla trafik sigortasındaki bazı uygulamaların tam anlamıyla netlik kazandığını dile getirdi.

Geçmişte bazı hasarların teminat kapsamına girip girmediğinin tam anlaşılamadığını söyleyen Ayhan, bazı hasarların ise teminat dışı olduğunun bilinmesine rağmen çok açık yazılmadığı için tereddütler yaşandığını hatırlattı. Ayhan, "Yeni genel şartlarla netleştirilen teminat kapsamları tereddütlere mahal verilmesini engellerken, tüketiciler hangi hasarların kapsama girdiğini hangilerinin girmediğini bilsinler diye daha açık yazıldı" dedi. Teminat kapsamlarında büyük değişiklikler olmadığını ifade eden Ayhan, yeni düzenlemelerle teminat dışı kalan noktaların daha net belirtildiğini ve böylelikle olası yanlış anlaşılmaların önüne geçildiğini bildirdi.

Trafik kazaları sonucunda oluşan tüm hasarların zorunlu trafik sigortası tarafından karşılanamayacağının da altını çizen Ayhan, sözlerine konuyla ilgili örnek vererek devam etti: "Trafik sigortası, sigortalının sorumluluğunu teminat altına alıyor. Yani verdiği maddi zararı karşılıyor; bedeni zarar verdiyse, zarar gören kişinin destekten yoksun kalan yakınlarına, maluliyet halinde de mağdurun kendisine tazminat ödüyor. Sağlık giderleri ise SGK'nın sorumluluğunda. Peki bir sürücü duvara çarpıp hayatını kaybederse, bu durum trafik sigortası genel şartlarına girer mi?



Girmez. Çünkü burada üçüncü şahsa verilen bedeni bir zarar yoktur. Bu sürücünün kendi kusurudur. Fakat bunu teminat altına alan başka bir sigorta branşı var. Ferdi kaza sigortası satın alan sigortalının vefatı durumunda çocuklarına, eşine, yani destekten yoksun kalanlara sigorta şirketi poliçedeki tazminat bedelini ödeyecektir."

ACENTELERE BÜYÜK GÖREV DÜŞÜYOR

Mine Ayhan, "Tanımlamalara baktığınızda her sigorta branşının birbirinden ayrılan noktaları olduğunu görürsünüz. Trafik poliçesi satın alırsan, belli bir yere kadar riskini kapsar. Sigortalının kendi maluliyeti ya da vefat gibi riskler için ise ferdi kaza sigortası yaptırması gerekir. Burada acentelere büyük görev düşüyor. Hangi sigortanın hangi riskler için yapıldığı ve hangi teminatları kapsadığı gibi sektörün tüm bileşenlerinin topluma ayrıntılı bir şekilde anlatması gerekir" şeklinde konuştu.

HASAR ÖDEMESİ HIZLANDIRILARAK MAĞDURİYET AZALTILACAK

Mine Ayhan, "Vefat durumunda tazminatı en kısa sürede karşılamak için çaba sarf ediyoruz. Bu ödeme en geç 15 gün veya 1 ay içinde sigorta şirketi tarafından yapılıyor. Bu tazminatın çok kısa sürede mağdur aileye ödenmesi bizim önceliğimiz. Aileden birinin ani vefatıyla düzen bozulabilir, aile maddi anlamda zor durumda kalabilir. Vefat eden birey, aileye gelir getiren biriyse, aile maddi açından çok daha zor durumda kalabilir. Biz sektör olarak en hakkaniyetli tazminat neyse hemen ödemek istiyoruz" dedi.

Yeni düzenlemeden önce, zorunlu trafik sigortası genel şartlarında bazı hasarların teminat kapsamına girip girmediğinin tam anlaşılamadığını söyleyen Generali Sigorta Genel Müdürü Mine Ayhan, yeni düzenlemeyle birlikte bu konuların büyük ölçüde netlik kazandığını ifade etti. Ayhan, yeni düzenlemelerle sigortalı mağduriyetinin en aza ineceğine inandıklarını vurguladı.

Generali ile sigortada üstün mobil deneyimi

'Sigortanın Kolay Hali' sloganı doğrultusunda ürün ve hizmetlerini her an ve her yerden ulaşılabilir kılan Generali Sigorta'nın, mobil uyumlu tasarımıyla kullanıcı deneyimini artıran yeni uygulaması sigortalanmayı daha da kolay hale getiriyor. Mobil telefonlarından generali.com.tr sitesine giren herkes diledikleri an, en hızlı şekilde sigortacılık ürün ve hizmetlerinden faydalanma imkânına sahip oluyor. Türkiye'de 'Kolay Sigortacılığı' başlatan Generali Sigorta, zaman ve mekandan bağımsız, 'Yalın & Akıllı' sigortacılık çözümleri ile sektörün geleceğini şekillendirmeye devam ediyor. Online sigortacılığın Türkiye'deki ilk ve tek uygulayıcısı olan Generali Sigorta, geleneksel dağıtım kanallarının modernleştirilmesi, mobil çağrı merkezi ve 7/24 hizmet veren Kişisel Sigorta Danışmanlığı Hattı projelerinin ardından şimdi de internet satış kanalının mobil cihazlara optimizasyonu projesini tamamladı. Bu proje ile acente, banka ve broker, generali.com.tr ve Sigorta Danışmanlığı Hattı 0850 555 55 55'in yanı sıra mobil telefonlarından generali.com.tr sitesine giren herkes sigortacılık ürün ve hizmetlerinden en hızlı şekilde faydalanma imkanına sahip olacak.

Generali Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Petar Dobric konuyla ilgili şunları söyledi: "Bireyler arasında yakın temas ve yüz yüze iletişimi devre dışı bırakmadan doğru teknoloji dozunu yakalayabilen ve kişiye özel hizmet anlayışı ile hareket eden sigorta şirketlerinin, rakipleri karşısında avantajlı olacağını düşünüyoruz. Bu düşünceden hareketle, gelişmiş iletişim araçları ile akıllı sigortacılık çözümleri üretiyor ve müşterilerimizin olası ihtiyaç anında zaman ve mekandan bağımsız olarak bize ulaşabilmelerini sağlıyoruz."



Generali Grubu'ndan son 8 yılın en iyi performansı

Generali Grubu'nun 30 Haziran 2015 itibarıyla açıklanan yarıyıl rakamları, zorlu makroekonomik koşullar göz önüne alındığında stratejik hedefler doğrultusunda yeni bir başarı hikâyesinin yazıldığını gösteriyor. Grup, %11.3'lik artışla 2 milyar 800 milyon euroyu bulan ve son sekiz yılın en iyi performansı olarak değerlendirilen faaliyet sonucu, 1 milyar 300 milyon euroya ulaşan net kârı ve 38 milyar euroyu aşan brüt prim gelirleri ile yılın ilk yarısını rekorla kapattı.

Son üç yılda sigorta sektöründe daha önce benzeri görülmemiş bir dönüşüm programını başlatan Generali Grubu, Haziran 2015 itibarıyla açıklanan yarıyıl rakamlarına göre hem faaliyet sonuçlarında hem de net kârda iki haneli artışlarla dönemi kapatarak heyecan verici bir rekora imza attı. Avrupa piyasalarındaki düşük faiz ve büyüme oranlarına rağmen ulaşılan son sekiz yılın en iyi faaliyet sonucu, yüzde 21 oranında artan net kârlılık ve diğer göstergeler, Generali'nin 2015 – 2018 stratejik planının hayata geçirilmesi için iyi başlangıç noktası oluşturuyor.

KİŞİYE ÖZEL ÜRÜN VE SİGORTACILIK ÇÖZÜMLERİ

Generali Grubu'nun müşterilerine kolaylık sağlamak için geliştirmeyi öncelikli hedef olarak belirlediği kişiye özel ürün ve sigortacılık çözümleri teknoloji, yenilikçilik ve üstün müşteri hizmetleri ile yaratılmaya devam edecek. Generali'nin hedefleri doğrultusunda attığı son dönemdeki en güçlü adım ise MyDrive Solutions isimli veri analizi hizmeti veren başarılı bir İngiliz şirketini satın almak oldu.

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

Tüm zorunlu sigortalarda DASK modeli uygulanmalı

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, herhangi bir otomatik denetime tabi tutulmayan DASK poliçelerinde yapılan son uygulamaları başarılı bulduğunu söyledi. Pamukçu, DASK örneğinde olduğu gibi, tüm zorunlu poliçelerin sigortalılar için elzem olan elektrik, su benzeri bir başka tüketim kalemine bağlanması gerektiğini ifade etti.

5 Ağustos'ta Tuzla'daki bir fabrikada nitrik asit tankının delinmesi sonucunda kimyasal sızıntı meydana geldi ve çevrede ciddi endişe yarattı. Bu olayın üzerine, Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu ile ülkemizdeki denetim yetersizliği ve sorumluluk sigortaları hakkında bir söyleşi gerçekleştirdik.

Söz konusu olayın endüstriyel kaza niteliğinde olduğunu belirten Pamukçu, "Bu olay bir kez daha İstanbul ve Türkiye'de bu tür kazalar sonrasında müdahale etmek için etkili yöntemler uygulanamadığını gösterdiği gibi, iş güvenliği konusunda gerekli önlemlerin hâlâ alınmadığının da bir göstergesi oldu. İlgili olayda sadece bir tank delindi, ancak olası bir depremde benzer şekilde birçok olay gerçekleşebilir. Bu olasılık da göz önüne alındığında konunun önemi daha çok anlaşılıyor" dedi.

Konuyu Organize Sanayi Bölgelerindeki İşyerlerinin Ruhsatlandırılması ve Denetimi açısından da ele alan Pamukçu, şunları söyledi: "Gayrisıhhî müesseseler ile umuma açık istirahat ve eğlence yerlerini ruhsatlandırma ve denetleme görevi 13 Temmuz 2005'e kadar belediyelerin görev ve yetkisindeydi. Daha sonra, bu tarihte yürürlüğe giren 5393 sayılı Belediye Kanunu'nun 85/h maddesinde ve 4562 sayılı Organize Sanayi Bölgeleri (OSB) Kanunu'nun dördüncü maddesinin altıncı fıkrasında yapılan değişiklikle belediyeler OSB'lerde gayrisıhhî müesseselere ruhsat verme ve bu müesseselerde denetim yapma yetkilerini kaybetti. Yeni düzenlemeyle bu yetki ve görev OSB tüzel kişiliğine verildi."

'YENİ BİR DENETİM MODELİ ŞART'

KBRN (Kimyasal, Biyolojik, Radyolojik ve Nükleer) maddelerin insan ve çevre üzerinde birçok olumsuz etki oluşturan tehlikeli maddeler olduğunu ifade eden Pamukçu, "Kaza sonucu veya kasti olarak bu tür atıkların dökülmesi ve bunun sonucunda meydana gelen kirliliğin önlenmesi amacıyla bazı yasal zorunluluklar var. Bu zorunluluklar, atığın türüne bağlı olarak olayın vuku bulduğu andan itibaren en geç bir ay içinde olay yerinin eski haline getirilmesi, bununla ilgili tüm harcamaların karşılanması, olay vuku bulduğunda valiliğin bilgilendirilmesi ve kaza tarihi, kaza yeri, atığın tipi ve miktarı, kaza sebebi, atık bertaraf işlemi ve kaza yerinin rehabilitasyonuna ilişkin bilgileri içeren raporun valiliğe sunulmasıdır" diye konuştu. Girişimci ve sanayicilerin faaliyetlerine engel teşkil eden, süreci uzatan, zorlaştıran, yıldıran uzun bürokratik süreçten kurtarılmasına yardımcı olmuş OSB düzenlemelerinin bir yönüyle yan etkilerinin ortaya çıktığını kaydeden Dr. E. Baturalp Pamukçu, bu yan etkilerin ortadan kaldırılabilmesi için özelde belediyelerin, genelde ise katkı sağlayabilecek konumda olan paydaşların da dahil edildiği yeni bir ortak denetim modeline ihtiyaç olduğunu dile getirdi.



'DENETLEYİCİ KURULUŞLARA YAPTIRIM UYGULANMALI'

Devletin, denetlenen ve denetleyen kuruluşların her ikisine de ciddi yaptırımları olması gerektiğini düşünen Pamukçu, aksi takdirde taraflardan birinin veya her ikisinin de mevcut duruma uydurulmuş bir çözüm planıyla günü kurtarabildiğine dikkat çekti. Sigortacıların görevinin ancak söz konusu ciddi yaptırımlar sonrasında başlayacağını vurgulayan Pamukçu, sigortacılara düşen göreviyse uygulamada denetimin sıkı bir takipçisi olmak şeklinde tanımladı.

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, Türkiye'de binlerce dağıtıcı varken tüpgaz zorunlu sorumlulukta sadece 97 ve akaryakıt istasyonlarıyla ilgili tehlikeli maddeler zorunlu sorumluluk branşında yalnızca 36 bin 500 civarında poliçe kesilmesinin sistemin ne denli yetersiz olduğunu gözler önüne serdiğini söyledi. Buna karşın, 2000 yılından bu yana zorunlu olmasına rağmen, herhangi bir otomatik denetime tabi tutulmayan DASK poliçelerinde yapılan son uygulamaları başarılı bulan Pamukçu, "DASK örneğinde olduğu gibi, tüm zorunlu poliçelerin sigortalılar için elektrik, su benzeri sigortalılar için elzem bir başka tüketim kalemine bağlanması, denetimin etkin bir şekilde yürütülmesi ve devamı bakımından önemli. Benzer uygulamaların diğer zorunlu poliçeler için de yapılması gerektiğini düşünüyorum" dedi.

'SİGORTACILARIN ŞART KOŞTUĞU MİNİMUM GEREKLİLİKLER YETERLİ'

"Diğer ülkelerin sigorta sektörlerinde olduğu gibi, ülkemiz sigorta sektöründe de sigortacıların, mesleki sorumluluk sigortaları bakımından daha yakın durduğu ve sigortalamak istediği mesleklerin yanı sıra, daha az sigortalama arzu ve iştahında olduğu meslek ve iş kolları bulunuyor" diyen Pamukçu, bu nedenle sektördeki şirketlerin sigorta yapmak için şart koştuğu minimum gereklilikleri yeterli bulduğunu aktardı. Türkiye'de 12 branşta zorunlu sigorta uygulaması bulunduğundan bahseden Pamukçu, araçların yurtdışına çıkarken almak zorunda oldukları yeşil kart sigortasıyla birlikte bu sayının 13'e çıktığını, ancak zorunlu sigortalar konusunda yeterli denetim sağlanamadığından ötürü sigortalılık oranının bir türlü beklenen seviyelere ulaşamadığını belirtti.

Pamukçu, sözlerine şöyle devam etti: "Sektöre pek çok yeni ürün katılmasına rağmen prim tahsilatı sorunu, uzman çalışan eksikliği, sigortalılarda sigorta bilincinin arzu edilen düzeyde olmaması gibi nedenler dolayısıyla mevcut zorunlu sigortaların geliştirilmesinin daha önemli olduğunu düşünüyorum. Ancak bununla birlikte, işveren sorumluluk, ürün sorumluluk, yönetici ve çalışan sorumluluk (D&O) teminatlarının da zorunlu hale getirilmesinin ekonomik gelişmelere paralel olarak gerekli olduğuna inanıyorum."

'TALEBİN ARTMASI İÇİN ZORUNLULUK ŞART DEĞİL'

Ocak 2015'ten itibaren zorunlu trafik sigortası başta olmak üzere diğer zorunlu sigortaları yaptırmayanlara ciddi yaptırımlar getirilmiş olsa da, bu durumun arzu edilen etkiyi yaratmadığının altını çizen Pamukçu, "Talebin kendi arzını yaratması gibi, aslında zorunluluk olmadan da meslek gruplarının pratikte karşılaştıkları deneyimler neticesinde sorumluluk risklerine olan talebin arttığını görüyoruz. Örneğin eczacılar, noterler, avukatlar, muhasebeciler, mali müşavirler gibi meslek gruplarının zorunlulukları olmadığı halde, sorumluluk risklerinin sigorta teminatı altına alınması için bireysel arayışlarının olduğunu biliyoruz. Bu nedenle farkındalığın yaratılmasında en önemli tetikleyicinin kişinin güncel hayatta karşılaştığı korunmasızlık olduğunu söyleyebiliriz. Bunun yanı sıra, şirketlerin ortak platformlarda kamuoyunu aydınlatıcı eğitimlere, görsel ve yazılı medyada ortak hareket etmeye ihtiyacı var" şeklinde konuştu.

'SORUMLULUK SİGORTALARINDA CİDDİ BİR TEMİNAT DARLIĞI VAR'

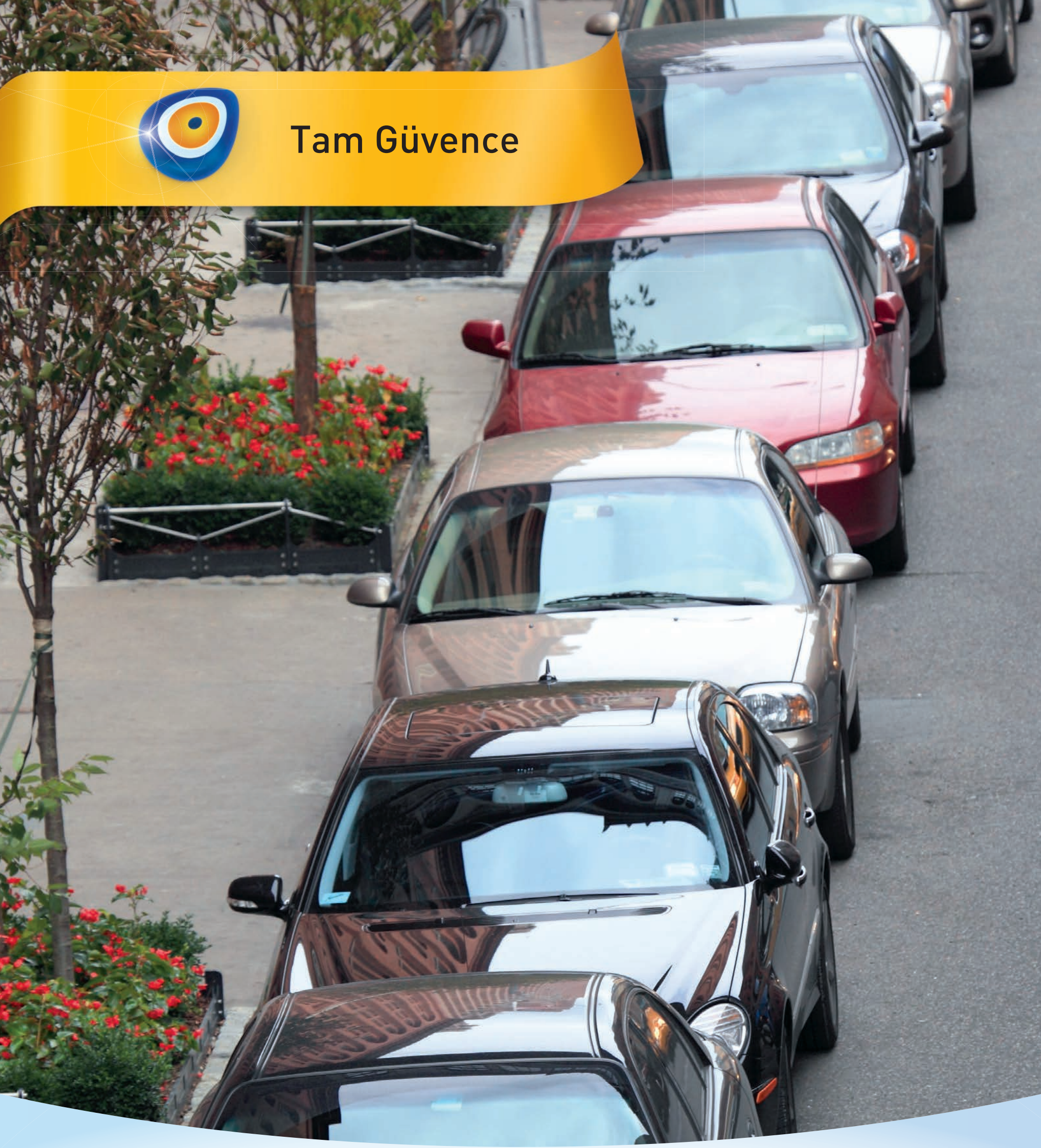
Ülkemizde sorumluluk sigortalarının tümüyle ekonomik gelişmelere, ülkede faaliyete geçen işletmelerin özelliklerine, dış ticaretin hacmine ve ülkeye yapılan yabancı yatırımlara bağlı olarak geliştiğinin söylenebileceğini ifade eden Pamukçu, bu gelişmeye sektörümüz tarafından aynı ölçüde cevap verilemediğini dile getirdi.

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, sözlerini şöyle tamamladı: "Türkiye'de mevcutta bulunan sorumluluk poliçelerinin gelişmiş ülkelerde bulunanlara kıyasla daha dar kapsamlı olduğunu görüyoruz. Sorumluluk ürünlerinde özellikle, sigorta şirketlerinin reasürans sıkıntısı ve sigortalıların da düşük maliyet beklentisi nedeniyle ciddi bir teminat darlığından söz edebiliriz."

'BAZI ÜRÜNLERDE TEMİNAT VEREN İLK ŞİRKETLERDENİZ'

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, daha çok oto dışı branşlarda aktif olmayı hedefleyen bir sigorta şirketi olarak sorumluluk poliçelerini oldukça önemsediklerini kaydetti. Ekonomik gelişmelere paralel olarak ihtiyaç görülen her alanda bulunmayı hedeflediklerini söyleyen Pamukçu, "Bu nedenle işyeri güvenlik uzmanları sorumluluk poliçesini sektörde ilk veren şirketlerden biriyiz. Aynı şekilde yönetici ve çalışan sorumluluk (D&O) teminatı ve son olarak maden çalışanları zorunlu sorumluluk poliçesini ilk kez düzenleyen şirketlerden biriyiz" diye konuştu.

Tam Güvence



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

HALKSİGORTA

Bir HALKBANK iştirakidir.

www.halksigorta.org | 0212 444 1 545

Ray Sigorta 57 yaşında

Ray Sigorta yeni yaşını şirket çalışanlarının katıldığı partiyle kutladı.



Genel Müdür Koray Erdoğan, Ray Sigorta'nın 57'nci yılı için hazırlanan pastayı çalışanlar eşliğinde kesti.

Ray Sigorta Ailesi 18 Ağustos 2015 tarihinde İstanbul'un gözde eğlence mekanı Çubuklu Hayal Kahvesi'nde bir araya geldi. Sigorta sektöründe 57 yılı başarıyla geride bırakan Ray Sigorta 57'nci yaşını; eşsiz Boğaz manzarası ve sanatçı Gülçin Ergül'ün sahne performansı eşliğinde keyifle kutladı.

Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, İcra Kurulu Üyeleri ve Ray Sigorta çalışanlarının katılımıyla gerçekleşen 57'nci yıl gecesinde tüm Ray ailesi doyasıya eğlendi. Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan; yeni bir başlangıçla merhaba denilen 57'nci yılda, Ray Sigorta'nın başarısının katlanarak süreceğini belirtti.





ERKEN YAŞTA BİLİNÇLENDİRME

Vienna Insurance Group tarafından düzenlenen Kids Camp 2015 etkinliğine 22 farklı ülkeden gelen yaklaşık 500 çocuk katıldı. Çocuklar 2 haftalık kampta eğlence dolu günler geçirdiler.

Wiener Städtische Versicherungsverein, Vienna Insurance Group'un ana hissedarı, 2015 yılında altıncısı gerçekleşen Kids Camp etkinliğine ev sahipliği yaptı. Yürüyüşler, mağara keşfi, spor etkinlikleri ve Viyana ve Salzburg'a düzenlenen turistik gezilerle eğlence dolu geçen bu iki hafta ile, Wiener Städtische Versicherungsverein, farklı jenerasyonların birbirlerini daha iyi anlamasını sağlayarak, sosyal sorumluluk konusundaki kararlılığını gösterdi. VIG çalışanlarının 22 farklı ülkeden gelen yaklaşık 500 çocuğu, eğlence dolu geçen iki hafta sonrası, veda ederek ülkelerine döndü.

Wiener Städtische Versicherungsverein Yönetim Kurulu Başkanı Günter Geyer, "VIG Kids Camp, Avusturya'nın yanı sıra Orta ve Doğu Avrupa'daki Vienna Insurance Group'u temsilen gelen çocuklara, ebeveynlerinin uluslararası çalışma ortamı, çeşitlilik ve çok kültürlülük hakkında bilgi edinmek için büyük bir şans verdi. Huzurevi gezisi, dayanışma ve toplumsal duyarlılığı artırırken, farklı kuşakları birbirine yaklaştırmaya yardımcı oldu" şeklinde konuştu.



Çocuklar huzurevi ziyaretinde yaşlılara şarkı söyledi.

Ray Sigorta'da atamalar sürüyor

Ray Sigorta'da önemli atamalar gerçekleşiyor. Ray Sigorta Genel Müdür Yardımcılıklarına daha önce İcra Kurulu Üyesi olarak görev yapan Eyüphan Daldal ve Anıl Rasih Gülcen atandı.

Uzun yıllardır Ray Sigorta'da; İcra Kurulu Üyesi Oto Teknik ve Hasar, Reasürans Direktörü olarak görev yapan Eyüphan Daldal ve İcra Kurulu Üyesi, Satış Direktörü Anıl Rasih Gülcen, ağustos ayı itibarıyla Genel Müdür Yardımcısı olarak göreve başladılar.



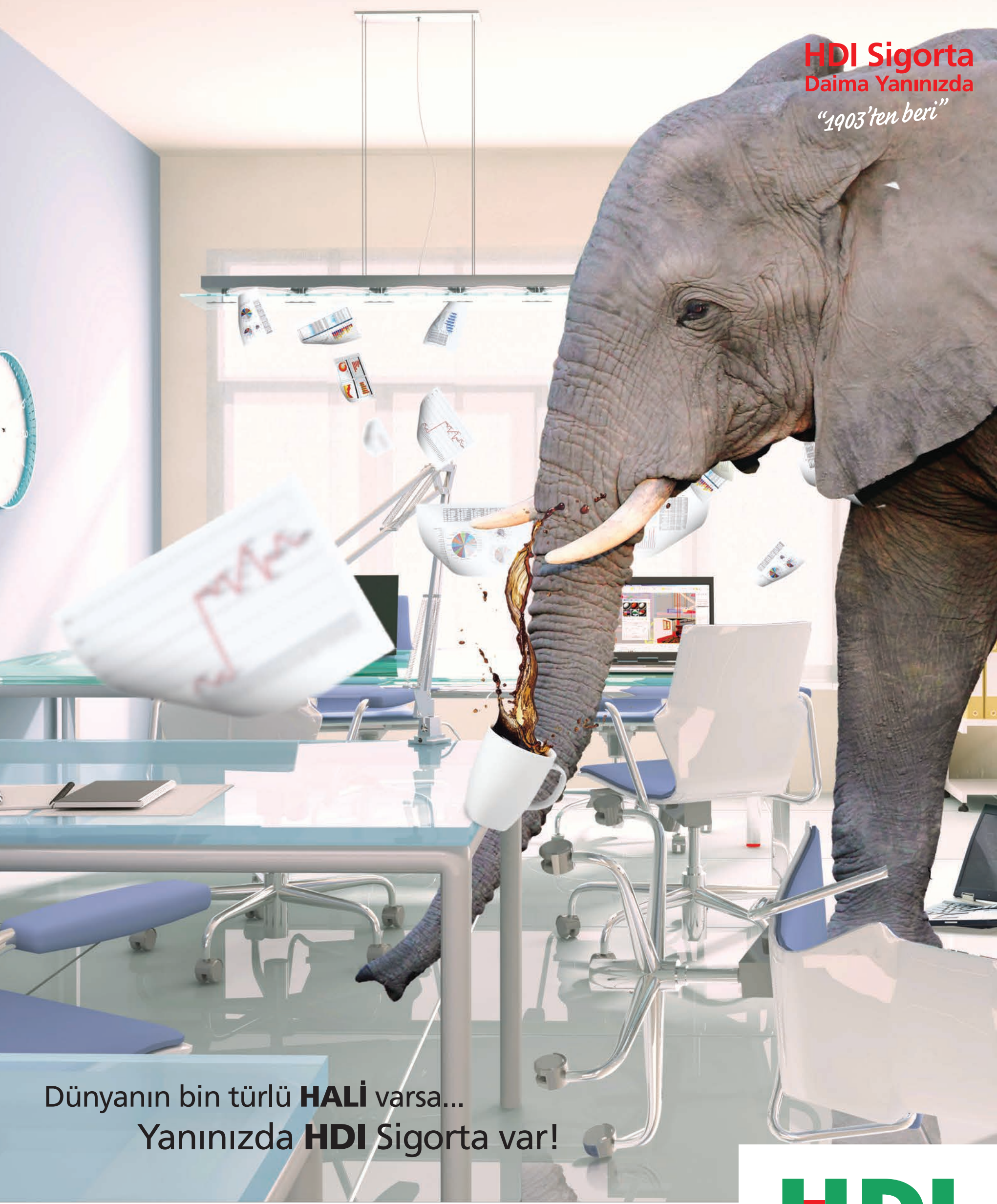
Eyüphan Daldal

Yaklaşık 28 senedir iş hayatında aktif olarak çalışan Eyüphan Daldal, İstanbul Teknik Üniversitesi İnşaat Mühendisliği Bölümü'nden mezun olduktan sonra Yüksek Lisans eğitimini İstanbul Üniversitesi İnşaat İşletmeciliği bölümünde tamamladı. Profesyonel iş yaşamına 1987-1989 yılları arasında Anadolu Endüstri Holding'de başlayan Daldal, 1989 yılından itibaren Halk Bank'ta Kontrol Amiri olarak görev aldı. 1993 yılı itibarıyla Ray Sigorta ailesine katılan Daldal, 2007 yılından itibaren Kurumsal Riskler Direktörü olarak görev alıp, 2012 yılından itibaren İcra Kurulu Üyesi, Oto dışı Teknik ve Hasar, Reasürans Direktörlüğüne atandı. 2015 Ağustos itibarıyla Ray Sigorta'da İcra Kurulu Üyesi, Oto Dışı Teknik ve Hasar, Reasürans Genel Müdür Yardımcısı görevine atandı.

Anıl Rasih Gülcen

20 yıldır iş hayatında olan Anıl Rasih Gülcen, İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Maliye Bölümü'nden mezun oldu, profesyonel iş yaşamına 1995 yılında Oyak Sigorta Ankara Bölge Müdürlüğü'nde Muhasebe, Finans departmanında başladı. 1997 yılından itibaren Garanti Sigorta'da çalışmaya başlayan Gülcen, 2002 yılında Bölge Müdürü oldu, 3 yıl boyunca hizmet verdi. 2005 yılı itibarıyla Garanti Sigorta Satış Birim Müdürü pozisyonunda görev almak üzere İstanbul'a geldi ve Garanti Sigorta/Eureko Sigorta şirketinde Acenteler-Banka-Direkt işler, Doğuş Grubu ve Bünyesel İşlerden Sorumlu Birim Müdürü ve son olarak Eureko Sigorta Garanti Bankası Kurumsal-Ticari-KOBİ Bankasürans ve Doğuş Grubu Bünyesel İşlerinden Sorumlu Direktör pozisyonunda 2010 Haziran ayına kadar çalıştı. 2010 yılı haziran itibarıyla Ray Sigorta'ya İcra Kurulu Üyesi, Satış Direktörü olarak katıldı Satış ve Satış Destek Direktörü ve İcra Kurulu Üyesi olarak görevine devam etti. 2015 Ağustos ayı itibarıyla Ray Sigorta'da aynı görevlerine İcra Kurulu Üyesi olarak devam etmek üzere Genel Müdür Yardımcılığı görevine atandı.





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

Sigorta şirketlerine bilgilendirme toplantısı

TARSİM, tarım sigortası poliçesi düzenlemeye yetkili sigorta şirketlerinin tarım servisi yetkilileri ile bir araya geldi.

TARSİM Genel Müdür Yardımcısı Zeki Karakurt'un açılışını gerçekleştirdiği toplantıda, Devlet Destekli Tarım Sigortaları 2016 yılı Genel Şartlar, Tarife ve Talimatlar Çalışma Takvimi ile 2015 yılı ilk 6 aylık üretim verileri hakkında bilgi verildi. Genel Müdürlük Birim Yöneticilerinin de katıldığı toplantıda, sürdürülen hasar çalışmaları hakkında değerlendirmelerde bulunularak, katılımcıların soruları yanıtlandı.







TARSİM'den 'Yöneticiler İçin Liderlik' eğitimi

TARSİM, yöneticilerin iş hayatında liderlik becerilerini geliştirmesi için liderlik eğitimi düzenliyor.

TARSİM, liderlik ve yöneticilik hakkındaki kavramsal temelleri aktarmak, liderlik ve koçluk temel yetkinliklerini ve araçlarını kanıtlamış tekniklerle uygulama imkanı sağlamak, yöneticilerin yöneticilik ve liderlik bilgi ve becerilerini iş hayatında kullanmasına ve geliştirmesine olanak sağlamak amacı ile, 2015 yılı boyunca devam edecek liderlik eğitimi gerçekleştiriyor. Kendimi Yönetiyorum, İşimi Yönetiyorum ve Ekibimi Yönetiyorum başlıklarıyla üç farklı bölümden oluşan eğitimin yöneticilere güçlü bir vizyon oluşturması, onların kişisel, yönetsel, liderlik ve iş becerilerini, yaratıcılık ve inovasyonlarını geliştirmesi hedefleniyor. Program sonunda yöneticiler tarafından hazırlanacak ve sunulacak 'Kişisel Gelişim, Operasyonel Verimlilik ve Koçluk Projesi' ile eğitimin verimliliğinin somut bir şekilde ölçülmesi amaçlanıyor.

Dacia'dan eksperlere indirim

Dacia, Tarım Sigortaları Havuz Eksperlerine araç alımlarında özel indirimler sunuyor. Eksperlere, Duster Ambiance 4x4 ve Sandero Stepway model araç alımlarında aylık olarak belirlenecek ve ilgili ay için uygulanacak indirimli tutarlar düzenli olarak duyurulacak. Eksperlerin özel ve mesleki yaşamlarını kolaylaştıracak, çeşitli avantaj ve fırsatlar sunacak yeni uygulamaların hayata geçirilmesi ile ilgili olarak çalışmalara tüm hızıyla devam ediliyor.



Bizi sosyal medyadan takip edebilirsiniz.



/tarim.sigortalari @tarim_sigortasi /tarim_sigortasi

/TARSİM /Tarım Sigortaları Havuzu /Tarım Sigortaları Havuzu

T.C. GIDA TARIM VE HAYVANCILIK BAKANLIĞI
T.C. BAŞBAKANLIK HAZİNE MÜSTEŞARLIĞI

tarsim.gov.tr | 444 82 77

ÇOCUKLARINIZIN GELECEĞİ İÇİN TARIM SİGORTANIZI YAPTIRIN

TARSİM® TARIM SİGORTALARI HAVUZU

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

SİGORTA VE G-20 HEDEFLERİ KONFERANSI İSTANBUL'DA GERÇEKLEŞTİRİLDİ

SORUN: Artan yaşam süresi ÇÖZÜM: Bireysel emeklilik

Türkiye Sigorta Birliği ve Küresel Sigorta Birlikleri Federasyonu işbirliğiyle gerçekleştirilen konferansta küresel sigortacılık piyasalarını ilgilendiren konular ele alındı. Ortalama yaşam süresinin artmasının küresel ekonomide ciddi sorunlar yaratacağının vurgulandığı konferansta, dünyada bu soruna karşı uygulanan çözümler ve ülkemizin alabileceği önlemler tartışıldı.

"Altyapı yatırımı: Fırsatlar ve zorluklar", "Felaketlerden korunma: Kırılgan kesimler için sigorta", "Yaşlanan nüfusun sigortalanması" ve "G-20'ye yönelik B-20 tavsiyeleri" ana başlıkları çerçevesinde ilerleyen konferans, sektörün, başta kanun yapıcı kamu kesimi olmak üzere finans sektöründeki paydaşlar ve reel ekonominin temsilcileriyle bir araya gelmesini sağladı. Konferansın açılış konuşmaları Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Ramazan Ülger, Küresel Sigorta Birlikleri Federasyonu Başkanı Dirk Kempthorne ve Hazine Müsteşar Yardımcısı Dr. Ahmet Genç tarafından gerçekleştirildi.

YAŞAM SÜRESİ UZUYOR PLANLAR ONA GÖRE OLMALI

Konferansın açılış konuşmasını gerçekleştiren Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Ramazan Ülger, sektörde büyümeyi destekleyen olumlu düzenlemeler ve olumlu yapısal makroekonomik etkenler nedeniyle yüksek büyüme beklentisinin devam ettiğini kaydetti. Ülger şunları söyledi: "Sigorta sektörü ekonomiye büyük katkıda bulunuyor. Sigortacılar yatırımlara, iktisadi kıymetlere teminat veriyor ve finansal



Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Ramazan Ülger, TSB'nin sigortacılıkta büyümenin önündeki engelleri kaldırmak için çalıştığını ifade etti.

sistemi güçlendiriyor. Türkiye Sigorta Birliği olarak büyümenin sürdürülebilir şekilde devam etmesi ve büyümeyi engelleyen faktörlerin ortadan kaldırılması noktasında faaliyetlerimize devam ediyoruz."
Ramazan Ülger'in ardından gerçekleştirdiği konuşmada yaşam süresinin dünya genelinde uzamaya başladığını ve bunun farklı sorunlara yol açtığını belirten Küresel Sigorta Birlikleri Federasyonu Başkanı Kempthorne, artan ortalama yaşam süresi ile ilgili çarpıcı açıklamalar yaptı. Gelişmiş ülkelerde günümüzde doğan bir bebeğin 142



Küresel Sigorta Birlikleri Federasyonu Başkanı Kempthorne, ortalama yaşam süresinin hızlı bir şekilde artmakta olduğunu, BES gibi çözümlerle bunun önüne geçilmezse büyük sosyal güvenlik sorunlarına yol açabileceğini söyledi.



Hazine Müsteşar Yardımcısı Dr. Ahmet Genç kadınlar, göçmenler ve gençlerin ekonomiye entegrasyonunun G-20 ülkeleri için büyük önem taşıdığını söyledi.

yaşına kadar yaşabileceğinin ifade edildiği bir dergi kapağını katılımcılara gösteren Kempthorne, yaşam sürelerinin artması ile hükümet emeklilik programlarının uzayan emeklilik sürelerini karşılamak için yeterli olmayacağını, bunun da gelişmiş ülkeler, gelişmekte olan ülkeler ve küresel ekonomi için büyük bir sorun olduğunu vurguladı. Kempthorne, "Bireysel Emeklilik Sistemi'ne yapılan devlet katkısı bu konunun çözülmesinde çok doğru doğru bir adım. 2013 yılından bu güne kadar katılımcı sayısı 1.2 milyondan 5.6 milyona çıktı. Bu oldukça hızlı bir büyüme. BES ve yıllık gelir sigortaları bu sorunun en doğru çözüm araçlarını oluşturuyor. Bunun yanında devlet, vatandaşlarını birikim yapmaya teşvik etmek zorunda" diye konuştu. Türkiye'de 2050'de sadece iki çalışan başına bir emekli düşeceğini bildiren Kempthorne, bu durumun çalışanların sırtına büyük yük bindireceğini ve bunun da ciddi sosyal güvenlik sorunlarına yol açabileceğini ifade etti.
Kempthorne'dan sonra söz alan Hazine Müsteşar Yardımcısı Dr. Ahmet Genç, uygulama, kapsayıcılık ve yatırımdan bahsettiği konuşmasında, kadınlar, gençler ve göçmenlerin ekonomiye entegrasyonunun G-20 ülkeleri için büyük önem taşıdığını söyledi. Genç, "Hükümetimiz ülke için özel yatırım stratejileri geliştirdi. Bunun iki hedefi var. Biri özellikle özel sektörden gelen yatırımları artırmak. Diğer hedef ise sermaye harcamalarının verimliliğini artırmak" dedi. Küresel finansın gündeminde etnik ve belirli duyarlılıkları olan kesimlere özel ürünler finans araçları yaratılmasının olduğunu söyleyen Genç, tekafül gibi katılımcılık esaslı sigorta yöntemlerinin, sigortanın daha büyük bir kesime yayılmasını sağlayabileceğini sözlerine ekledi.

MİKROKREDİ VE MİKROSİGORTA KIRILGAN KESİMLERİ KORUYABİLİR

"Felaketlerden korunma: Kırılgan kesimler için sigorta" konulu panelde söz alan Güneş Sigorta Genel Müdürü Serhat Süreyya Çetin, Türkiye'deki mikrosigortalar hakkında bilgi verdi. Türkiye'de ilk defa bir mikrosigorta ürünü sunduklarını söyleyen Çetin, "Girişimci ev kadınlarına sunduğumuz ürün bizim için bir başlangıç noktası oldu. Bu kredi hayat sigortasından çok daha fazlasını içeriyor çünkü buradaki krediler bin 500 lira altında krediler. Bu sayede düşük gelirli ailelerde gelir kaybından oluşacak ciddi sorunları bir nebze ortadan kaldırmış olduk. Girişimimizin en önemli yanı ise mikrosigortanın başarılabilir ve uygulanabilir bir model olduğunu ıspatlamış olduk" diye belirtti. "Mikrosigorta, refahın artması ve bunun tabana yayılması için çok önemli bir araç. Kayıplarını zor yerine koyacak kesimler için sigorta ve mikrosigortanın önemi tartışılamaz" diyen Çetin sözlerini şöyle sonlandırdı: "Mikrosigortanın uygulanabilirliği ülkemizde ıspat edilmiş bulunuyor. Gelişmesi gereken mikrosigortalar için kamu, özel sektör ve bunun anlatılabilmesi için sivil toplum örgütlerinin de elini taşın altına koyması gerekiyor. Mikrosigortanın farklı bir yasal çerçeve içinde ele alınması gerektiğini düşünüyoruz. Sadece bu konuda faaliyet veren kurumların ortaya çıkması için yeni düzenlemelerin yapılması umut verici olacaktır."



Sigorta sektörü için özel tahviller hazırlanacağını söyleyen Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürü Gökhan Karasu, yaşlanan nüfus sorununun hükümet ve özel sektörün ortak çalışmasıyla çözülebileceğini vurguladı.

DEVLET VE SİGORTA ŞİRKETLERİ BERABER HAREKET ETMELİ

Nüfusun yaşlanması ile ilgili panelde söz alan ve yaşlanmanın değil, hızlı ve yoksul yaşlanmanın sorun olduğunu ifade eden Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürü Gökhan Karasu, "Asıl sorun yaşlanan nüfusun aynı zamanda yoksul olması. Gelişmiş ülkelerde toplumun yaşlanması uzun sürede oluyor. Gelişmekte olan Türkiye gibi ülkelerde ise bu değişim çok daha hızlı oluyor. Bunun bizim için bakım ve sağlık ihtiyaçlarının artması gibi sonuçları var" diye belirtti. Yaşlılığın aslında toplumun bir sorunu olduğunu vurgulayan Karasu, yaşam süresinin uzaması sorununun çok yönlü bir çözüme ihtiyacı olduğunu ve sadece hükümet ya da sadece özel sektör



Güneş Sigorta Genel Müdürü Serhat Süreyya Çetin, mikrosigortanın başarılı ve uygulanabilir bir model olduğunu ispatladıklarını söyledi.



tarafından çözülemeyeceğini belirtti. Karasu sözlerine şöyle devam etti: "Bu hususta hazine ve özel sektörün beraber çalışması gerekiyor. Toplumda emeklilik hakkında farkındalığın artırılması ve emeklilik modellerinin teşvik edilmesi gerekiyor. Bireylere kendilerinin risk olduğunu, yaşlandıkları zaman yoksullaşacaklarını öğretmeliyiz."

HAZİNE SİGORTA SEKTÖRÜNE ÖZEL TAHVİLLER HAZIRLAYACAK

Neredeyse sıfır faizli bir ortama girildiğini ve emeklilik şirketleriyle fonların en çok yöneldiği varlıkların devlet kağıtları olduğunu belirten Karasu, eksi faiz ortamı nedeniyle bu yöntemin önümüzdeki dönemde yeterli olamadığını söyledi. Hazine olarak bu konuda gerekli inisiyatifleri alacaklarını söyleyen karasu şirketler için özel tahvil kağıtları çıkaracaklarını söyledi. Hayat sigortası şirketlerinin yatırımları hakkında bilgi veren Karasu, "Hayat sigortasında uzun yaşam ve yatırım riski olmak üzere iki ana risk ögesi bulunuyor. Özellikle yatırım riskinin yönetilmesi daha zor. Son 10 yılın bize gösterdiği üzere sıfır faizli bir yatırım ortamı geliyor. Bu çevrenin varlığı sigorta şirketlerine bir taahhüt sunmak gerektiğini işaret ediyor. Hazine olarak bizim yaklaşımımız hem sigortalıyı hem de sigorta şirketlerini enflasyondan elimizden geldiğince korumak. Sigortalılara enflasyon korumalı taahhütler sunulmasını sağlarken, şirketlere özel amaçlı ve enflasyon korumalı 25 ila 30 yıllık tahvil kağıtları sunmak istiyoruz" diyerek Hazine'nin konuya bakışını açıkladı. Sigorta şirketlerinin bankacı olmadığının farkında olduklarını söyleyen Karasu, "Fon yönetmek farklı bir iş kolu. Bu nedenle daha sık ödeme içeren, daha uzun vadeli ve enflasyon üstüne belli bir marjı olan tahviller oluşturmaktan bahsediyoruz. Sektörün yatırım riskinin farkındayız. Bu nedenle de sigorta şirketlerinin portföylerine uygun bir Hazine kağıdı hazırlayacağız. Mevcut emeklilik sistemimiz ismiyle uygun bir emeklilik durumu üretmiyor. Aslında şu an geçerli olan sistem bir tasarruf modeli. Burada biriken paranın yıllık gelir sigortası gibi kanallarda kullanılması lazım ve Türk vatandaşının yoksulluk seviyesinin azaltılması için kullanılması lazım. Sigorta şirketlerinin de bunun paralelinde uygun ürünler ortaya koyması gerekiyor. Bu tarz ürünlerin sunulması için de sigorta şirketleri için hazırlayacağımız tahviller oldukça kilit bir rol taşıyor. Kişilerin enflasyon karşısında azalmayan ve erimeyen bir teminata ihtiyacı var. Bunun nedeni ise, bireylerin, yatırımlarının zamanla azalacağını bildikleri zaman bu birikimlerini çekip kullanmak ve tüketmek istemesi" diyerek sözlerini noktaladı.

YAŞAM SÜRESİNDEKİ DEĞİŞİMLER TÜRKİYE İÇİN FIRSAT OLABİLİR

Yaşlanma olgusunun dinamikleri hakkında detaylı bir sunum gerçekleştiren TSB Genel Sekreteri Mehmet Akif Eroğlu, Türkiye'nin ölüm ve doğum oranlarının azaldığı bir fırsat döneminde olduğunu söyledi. Bu dönemde kazanılan sermayenin uzun dönemli yatırımlara dönüştürülmesi gerektiğini vurgulayan Eroğlu, doğru adımlar atılırsa ülkenin yaşlanmasından doğacak negatif etkilerin ciddi ölçüde azaltılabileceğini belirtti. Hükümetin doğum oranlarını artırmak için gerekli önlemleri aldığını ve başarıyla uyguladığını belirten Eroğlu, şirketlerin garantili ödeme şekilleri olan emeklilik sistemlerinden, kâr üzerinden ödeme yapan sistemlere geçmesi gerektiğini sözlerine ekledi. Çalışanlar üzerindeki yükün emekli sayısının artmasıyla beraber ciddi bir şekilde yükseleceğini belirten Eroğlu, "Şirketler, geliri garantili olmayan, gelirden pay alınan ürünlere dönüyor. Şirketlerde bu refleksleri gözlemliyoruz. Türkiye'de bu refleksler şu an için ciddi bir seviyeye ulaşmadı ancak varlıklarda aktüer hesapların çok iyi yapılması lazım" diye konuştu.



Türkiye'nin bir fırsat dönemine girdiğini belirten TSB Genel Sekreteri Mehmet Akif Eroğlu, doğru adımlar atılırsa ülkedeki ortalama yaşam süresinin uzamasından doğacak negatif etkilerin ciddi ölçüde azaltılabileceğini belirtti.

ALTYAPI YATIRIMLARI İSTİHDAM YARATACAK

Altyapı yatırımları ile ilgili panelde konuşan Başbakanlık Sermaye Piyasası Kurulu Başkan Yardımcısı Bora Oruç, küresel nüfusun ve altyapıların yaşlanmakta olduğunu söyledi. "Altyapı yatırımları daha fazla istihdam yaratmanın yanı sıra ekonomiyi de güçlendiriyor" diyen Oruç, "2008 yılından sonra şirketler yeniliklere kapanmaya başladı. Şu an asıl mesele hükümet ve yatırımcıları ortak paydada buluşturmak. Sigorta sektörünün, likit yatırımlar yapabilmesi nedeniyle bu konuda önemli bir yeri var" diye konuştu. Aynı panelde söz alan Kalkınma Bakanlığı Kamu Özel İşbirliği Daire Başkanı Sedef Y. Noyan altyapı yatırımlarının gelişmekte olan ülkelerde ön planda olması gerektiğini ifade etti. Noyan, "Gelişmiş ülkelerdeki örneklere baktığımız zaman şunu görüyoruz: Eğer gelişmek istiyorsanız, altyapı yatırımı yapmak zorundasınız. Altyapı yatırımları diğer pozitif yönlerinin yanın da istihdam da yaratıyor. Kamu özel ortaklıklarının risk paylaşma gibi nitelikleri vardır ve bu rekabeti artırarak daha iyi tasarımların ve daha büyük projelerin önünü açmaktadır" dedi.

TSB'DEN TRAFİK SİGORTASI FİYATLARIYLA İLGİLİ AÇIKLAMA:

Trafik sigortası fiyatları 8 ayda ortalama %6 arttı

Trafik sigortası genel şartları ve fiyatlandırılmasına ilişkin çıkan haberler üzerine TSB tarafından yapılan açıklamada, tüm araç türleri dikkate alındığında prim artışının 8 ayda %6 olduğu kaydedildi. Aynı dönemde TÜFE artışının %4.9, euro ve dolar artış ortalamasının ise %14 olduğunun altı çizildi.

Son zamanlarda trafik sigorta poliçelerinin genel şartları ve fiyatlandırılmasına ilişkin bazı basın yayın organlarında yer alan haberler üzerine Türkiye Sigorta Birliği (TSB) açıklamalarda bulundu.
TSB, son düzenlemeyle bir önceki genel şartlarda açık olmayan bazı konulara açıklık getirildiğini, zorunlu sigorta uygulamasında uygulama birliğinin sağlanmasının amaçlandığını açıkladı.

REKABETE AÇIK SİSTEMLER TÜKETİCİNİN YARARINA

Açıklama şu şekilde devam etti: "Serbest tarife sistemine geçiş, rekabeti ve ciddi prim düşüşlerini de beraberinde getirmiştir. Bu anlamda rekabete açık olan sistemler, her halükarda tüketicinin yararınadır. Rekabete açık piyasa nedeniyle zorunlu trafik sigortası primleri de birbirinden farklılık göstermektedir. Sigorta şirketleri tarifelerini oluştururken, sürücü yaşı, araç türü ve yaşı, ehliyet yaşı, bulunduğu il veya ilçe, önceki yıllarda kaza yapıp yapmadığı ve ödenen hasar miktarı gibi birden çok kriter kullanmaktadır. Özellikle son dönemde tazminata sebebiyet vermeyen araçlara indirim uygulanırken, tazminata sebebiyet verenlerin ise primleri artırılarak oluşan maliyet bu kişiler arasında paylaştırılmaktadır. Bunun aksi bir uygulamaya gidilmesi halinde, hiç kaza yapmayan araç ile bir sene içerisinde örneğin 10 kaza yapan aracın hiçbir farkı kalmayacaktır. Bu durum öncelikle aracını kurallara uygun ve dikkatli kullanan, herhangi bir hasara yol açmayan araç sahiplerine büyük bir yük getirmekte ve haksızlığa neden olmaktadır. Dolayısıyla sigorta şirketleri riski doğru fiyatlayarak trafik kurallarına uyan ve kaza yapmayan sürücüler ile sık sık kaza yapan sürücüleri birbirinden ayırmakta, böylelikle kusurlu sürücünün oluşturduğu maliyet kusursuz sürücüye yüklenmeyerek, adil ve sigorta tekniğine uygun politika izlemektedirler.

100 OTOBÜSTEN 19'U KAZA YAPIYOR

Diğer taraftan araç kullanım türleri de primleri etkileyen önemli faktörler arasındadır. 2015 yılı ağustos ayı itibarıyla her 100 otomobilden 3.8'i kaza yaparken bu rakam taksilerde 16.8'e, minibüslerde 8.2'ye, 31 ve üstü koltuğa sahip otobüslerde 19.1'e, kamyonlarda 13.4'e, çekicilerde 13.8'e kadar yükselmektedir. Bu sonuçlar çerçevesinde sigorta sektörü sadece sürücü bazında değil, kullanım tarzına göre de hasar maliyetlerine uygun bir prim politikası oluşturmaktadır.
Ülkemizdeki toplam araç sayısı içerisinde en yüksek payı oluşturan otomobil araç türü dikkate alındığında, 2015 yılı ilk sekiz aylık ortalama primleri ile 2014 yılı ortalama primleri karşılaştırıldığında çok sık kazaya karışanlara uygulanan 1'inci basamaktaki primler yaklaşık %47 oranında artış gösterirken, örneğin ilk defa sigorta yaptıranlara uygulanan 4'üncü basamaktaki ortalama prim yaklaşık %18.
3 yıl ve üzeri kaza yapmayanlara uygulanan 7'nci basamak ortalama primleri ise yaklaşık %3 oranında artış göstermiştir. Tüm araç türleri dikkate alındığında prim artış oranı yaklaşık %6 olarak gerçekleşmiştir. Aynı dönemde sektörün maliyetlerini belirleyen en önemli faktörlerden TÜFE'deki artış %4.9, euro ve dolar artışlarının ortalaması ise %14'tür. Trafik primleri kişiye ve kullanım türüne özel, trafik kaza geçmişleri değerlendirilerek belirlendiğinden sürücülerimizin araç kullanırken trafik kurallarına uygun hareket etmesi prim maliyetini azaltmak açısından büyük önem taşır."



TARIM SİGORTALARI BÜYÜMEYE DEVAM EDİYOR

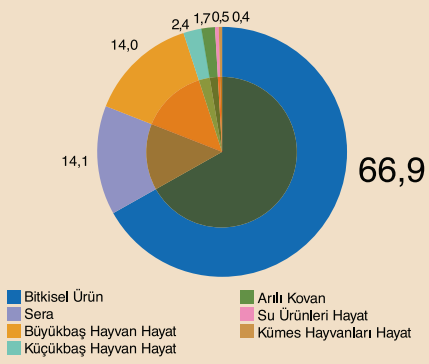
Sigorta bedeli 4 yılda 2 kat arttı

TARSİM, 2014 yılı faaliyet raporunu açıkladı. Rapora göre, 2014 yılında poliçe adedinde %21, sigorta bedelinde %23, prim üretiminde ise %29 artış görüldü. 2006-2007'de 64 milyon lira olan prim üretimi 2014 yılında 683 milyon liraya yükseldi. Sigorta bedeli 2011 yılında 7 milyar lirayken, 2014 yılında bu rakam 14 milyar liraya yaklaştı.

Merve Kuvvet
merve@sigortacigazetesi.com.tr

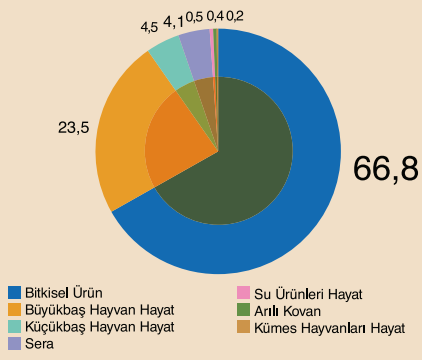
Devlet destekli tarım sigortacılığın Türkiye'deki temsilcisi TARSİM, 2014 yılı faaliyet raporunu açıkladı. Rapora göre 2014 yılında poliçe adedinde %21.8 oranında artış yaşandı, bu rakam 2013 yılında %19.9 idi. 2013 yılında %18.5 artış gösteren sigorta bedelinde 2014'te %23.5 oranında artış görüldü. 2013 yılında prim üretiminde %5.5 olan büyüme oranı 2014 yılında %29.7'ye yükseldi. Sigorta bedeli 2011 yılında 6 milyar 986 milyon lirayken, 2014 yılında bu rakam 13 milyar 895 milyona ulaştı.

SİGORTA BEDELİNİN BRANŞLARA GÖRE DAĞILIMI (2014 %)

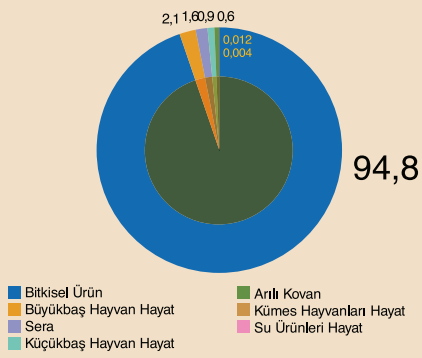


2014 yılında sigorta bedelinin branşlara göre dağılımıysa şöyle: Bitkisel Ürün %66.9, Büyükbaş Hayvan Hayat %14, Sera %14.1, Su Ürünleri Hayat %0.5, Küçükbaş Hayvan Hayat % 0.4.

PRİM ÜRETİMİNİN BRANŞLARA GÖRE DAĞILIMI (2014 %)

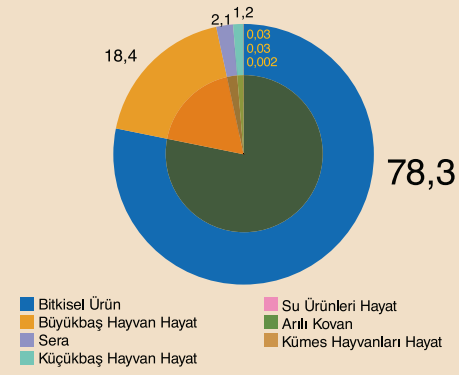


POLİÇE SAYISININ BRANŞLARA GÖRE DAĞILIMI (2014 %)



Raporda branşlara göre prim üretiminin dağılımıysa şu şekilde veriliyor: Bitkisel Ürün %66.8, Büyükbaş Hayvan Hayat %23.5, Küçükbaş Hayvan Hayat %4.5, Sera %4.1, Su Ürünleri Hayat %0.5.

ÖDENEN HASARIN BRANŞLARA GÖRE DAĞILIMI (2014 %)



Police dağılımında da rakamlar şu şekilde: Bitkisel Ürün %94.8, Büyükbaş Hayvan Hayat %2.1, Küçükbaş Hayvan Hayat %0.9, Sera %1.6.

SERA SİGORTASI

SERA SİGORTASI'NIN TOPLAM PRİM ÜRETİMİNDEKİ PAYI %4.1

Poliçe üretimine 2006 yılının ikinci yarısından itibaren başlanan Sera Sigortaları'nın 2014'teki toplam prim üretimindeki payı 4.1. 2013 yılında sigorta bedelinde artış oranı %20.5 iken, 2014 yılında ise bu oran %21.2 olarak tespit edildi.

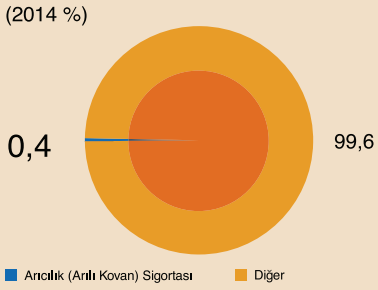
2014	Artış Oranları
Poliçe Adedinde	%3,9
Sigorta Bedelinde	%22,6
Prim Üretiminde	%21,2

ARICILIK SİGORTASI

ARICILIK SİGORTASI TEMİNAT KAPSAMINA ALINDI

Üretimine 2014 yılında başlanan Arıcılık Sigortası'nın 2014 yılında toplam prim üretimindeki payı % 0.5.

ARICILIK (ARILI KOVAN) SİGORTASI'NIN TOPLAM PRİM ÜRETİMİNDEKİ PAYI (2014 %)

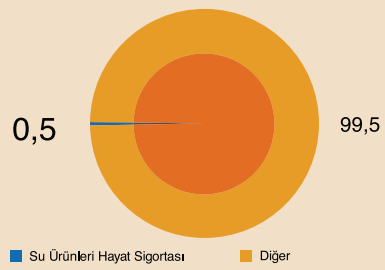


SU ÜRÜNLERİ SİGORTASI

SU ÜRÜNLERİ HAYAT SİGORTASI'NDA PRİM ÜRETİMİ %110 ARTTI

Üretimine 2006 yılının ikinci yarısında başlanan Su Ürünleri Hayvan Hayat Sigortası'nın 2014'te prim üretimindeki artışı %109.5. Bu branşın poliçe adedinde ise en çok artış %185.7 ile 2012 yılında gerçekleşti.

SU ÜRÜNLERİ HAYAT SİGORTASI'NIN TOPLAM PRİM ÜRETİMİNDEKİ PAYI (2014 %)



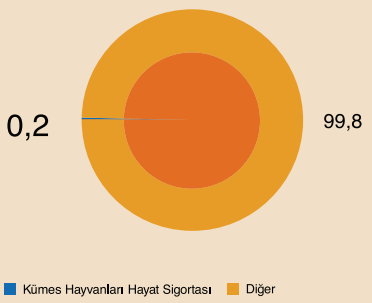
KÜMES HAYVANLARI HAYAT SİGORTASI

KÜMES HAYVANLARI SİGORTASINDA PRİM ÜRETİMİ %15 AZALDI

Üretimine 2006 yılının ikinci yarısından itibaren başlanan Kümes Hayvanları Hayat Sigortasında prim üretimi 2014 yılında %15 azaldı. Bu branşın poliçe adedinde en çok artış %237 ile 2008 yılında gerçekleşmişti.

Kümes Hayvanları Hayat Sigortasının 2014 yılında toplam prim üretimindeki payı %0.2 olarak gerçekleşti.

KÜMES HAYVANLARI HAYAT SİGORTASI'NIN TOPLAM PRİM ÜRETİMİNDEKİ PAYI (2014 %)



KÜÇÜKBAŞ HAYVAN HAYAT SİGORTASI

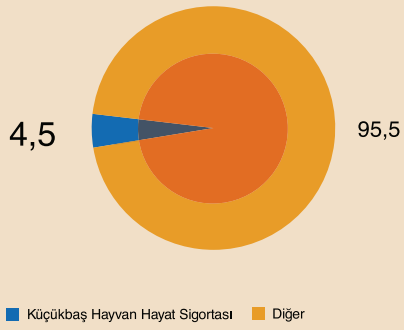
KÜÇÜKBAŞ HAYVAN HAYAT SİGORTASINDA LİDER KONYA

2011 yılında kesilmeye başlanan Küçükbaş Hayvan Sigortası'nın 2014'te toplam prim üretimindeki payı %4.5. 2014 yılında bu branş poliçe adedinde %21.9, sigorta bedelinde %38.7, prim üretimindeyse %14.8 artış yakaladı.

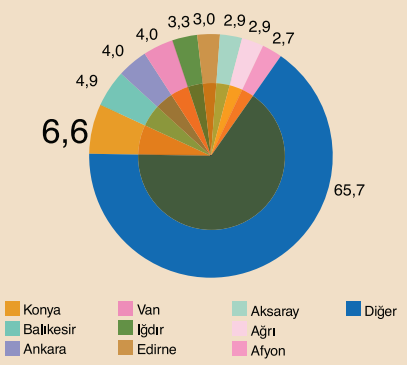
İl bazında sigortalı hayvan sayısı dağılımında, il bazında sigorta bedeli dağılımında ve il bazında prim üretimi dağılımında %6.6 ile Konya birinci sırada yer alıyor.

2014	Artış Oranları
Poliçe Adedinde	%21,9
Sigorta Bedelinde	%38,7
Prim Üretiminde	%14,8

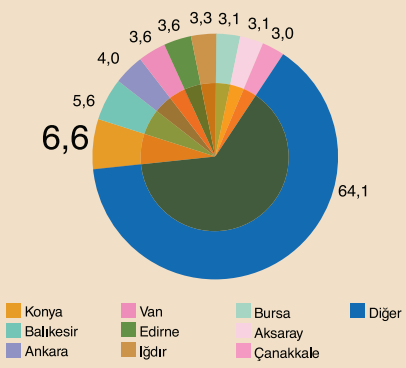
KÜÇÜKBAŞ HAYVAN HAYAT SİGORTASI'NIN TOPLAM PRİM ÜRETİMİNDEKİ PAYI (2014 %)



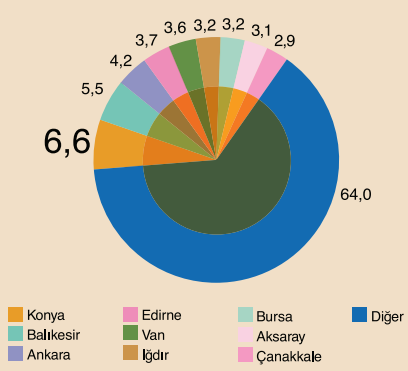
İL BAZINDA SİGORTALI HAYVAN SAYISI (2014 %)



İL BAZINDA SİGORTA BEDELİ (2014 %)



İL BAZINDA PRİM ÜRETİMİ (2014 %)



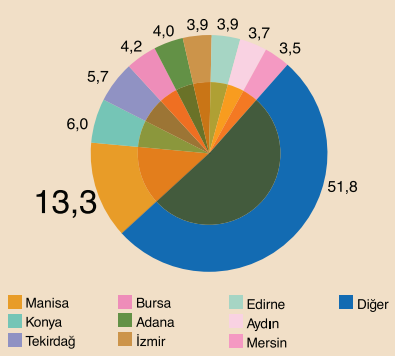
BİTKİSEL ÜRÜN SİGORTASI

BİTKİSEL ÜRÜN SİGORTASINDA EN FAZLA ARTIŞ MANİSA'DA

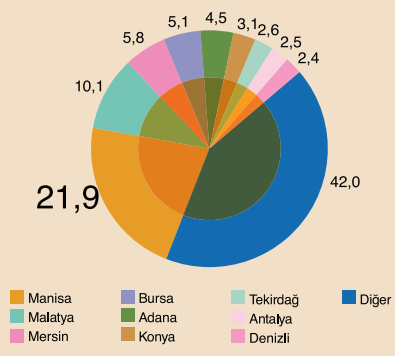
2007 yılında üretimine başlanan bitkisel ürün sigortasında en çok artış 2011 yılında gözlemleniyor. 2014 yılında bitkisel ürün sigortasında prim üretiminde en çok artış %21.9 ile Manisa ilinde oldu. İl bazında poliçe dağılımındaysa %9.5 ile Tekirdağ birinci. Ürün bazında sigorta bazında sigorta bedelini en çok artıransa %25.8 ile buğday oluyor. Prim üretimi dağılımında ürün bazında %21.9 ile üzüm ilk sıraya oturuyor fakat poliçe dağılımında %42.2 ile buğday birinci oluyor. Ödenen hasarlardan en yüksek oran %22 ile kayısı, ödenen hasarların nedenine göre en yüksek hasar sebebi %50.4 ile dondan kaynaklanıyor.

2014	Artış Oranları
Poliçe Adedinde	%22,3
Sigorta Bedelinde	%22,7
Prim Üretiminde	%39,6

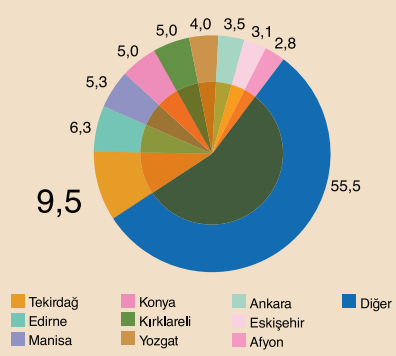
İL BAZINDA SİGORTA BEDELİ (2014 %)



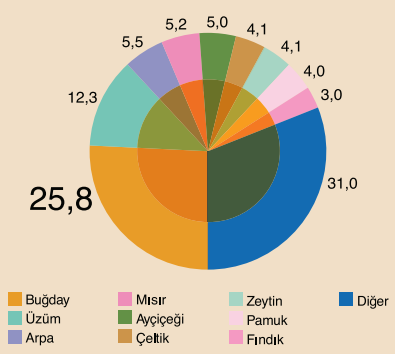
İL BAZINDA PRİM ÜRETİMİ (2014 %)



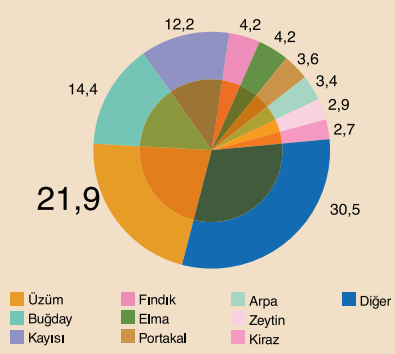
İL BAZINDA POLİÇE SAYISI (2014 %)



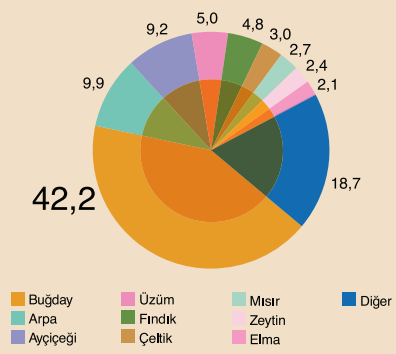
ÜRÜN BAZINDA SİGORTA BEDELİ (2014 %)



ÜRÜN BAZINDA PRİM ÜRETİMİ (2014 %)



ÜRÜN BAZINDA POLİÇE SAYISI (2014 %)





BÜYÜKBAŞ HAYVAN HAYAT SİGORTASI

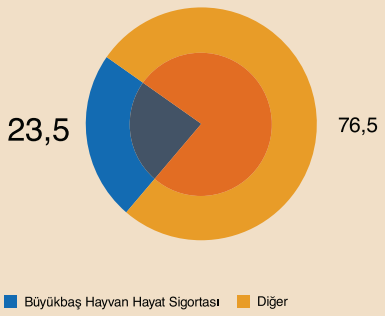
BÜYÜKBAŞ HAYVAN HAYAT SİGORTASI'NDA EN ÇOK HASAR NEDENİ ÖLÜM

2014'te Büyükbaş Hayvan Hayat Sigortası'nın toplam prim üretimindeki payı %23.5. Büyükbaş Hayvan Hayat Sigortası poliçe adedinde en çok artış %119'la 2009 yılında yaşanırken, sigorta bedelinde en çok artış %133 ile 2010 yılında gerçekleşti. Bu branş prim üretiminde de %145'le yine 2010 yılında en çok artışı gerçekleştirmiş. Sigortalı hayvan sayısındaki en çok artış ise 2011 yılında görülmüştür.

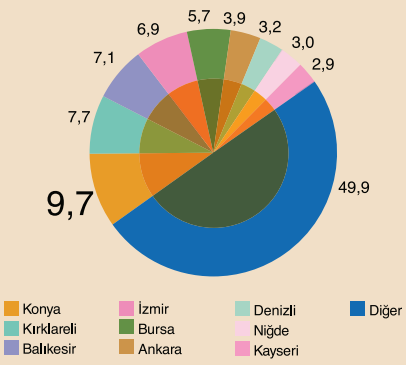
Bu branşta İl Bazında Sigortalı Hayvan Sayısı Dağılımı'nda %9.5, İl Bazında Sigorta Bedeli Dağılımı'ndaysa %9.7 ile birinci Konya. İl Bazında Prim Üretimi Dağılımı'nda ise %8.7 ile birinci Kırklareli. Büyükbaş Hayvan Hayat Sigortası'nda ödenen hasarların nedenine göre dağılımında başı %52.2 ile ölüm alıyor.



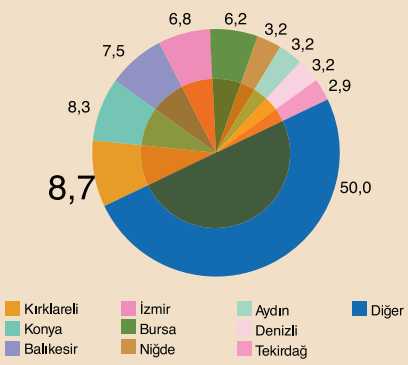
BÜYÜKBAŞ HAYVAN HAYAT SİGORTASI'NIN TOPLAM PRİM ÜRETİMİNDEKİ PAYI (2014 %)



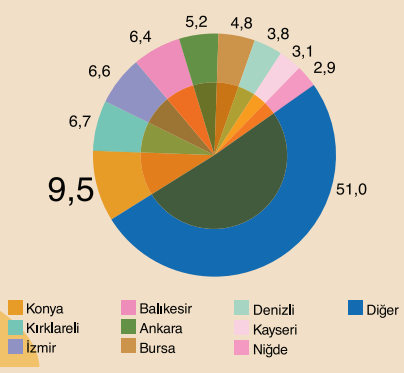
İL BAZINDA SİGORTA BEDELİ (2014 %)



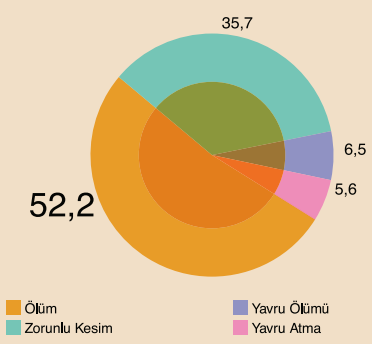
İL BAZINDA PRİM ÜRETİMİ (2014 %)



İL BAZINDA SİGORTALI HAYVAN SAYISI (2014 %)



ÖDENEN HASARLARIN NEDENİ (2014 %)



2014	Artış Oranları
Poliçe Adedinde	-%9,2
Sigorta Bedelinde	%11,6
Prim Üretiminde	%9,5
Sigortalı Hayvan Sayısında	%7,9

TARIM SİGORTALARI HAVUZU (TARSİM) GENEL MÜDÜRÜ YUSUF CEMİL SATOĞLU:

Üretimde 1 milyar liraya yaklaşıyoruz

2015 yılı sonunda toplam prim üretiminin yaklaşık 950 milyon lira seviyelerine ulaşmasını hedeflediklerinin altını çizen Yusuf Cemil Satoğlu, 1 milyar liraya hızla yaklaşmanın heyecanını hissettiklerini belirtti. 2014 yılında bu rakamın 683 milyon lira olduğunu dile getiren Satoğlu, 2016 yılında 1.3 milyar liraya ulaşmayı hedeflediklerini ve büyümeye devam edeceklerini söyledi. Satoğlu, TARSİM'in hızla büyüdüğünü ve güçlendiğini dile getirdi. TARSİM'in kâr amacı olmadığına dikkat çeken Yusuf Satoğlu, "Biz kâr amaçlı bir işletme değiliz. Kanunen zaten kâr amacımız olamaz. Biz üreticinin bu işi artık içselleştirmesi ve Sistem'in yaygınlaşması için oluşturulmuş bir kurumuz. Ancak Sistem'in de sürdürülebilir olması gerekiyor. Yani ödediğiniz hasarlarla oluşan prim havuzunun da dengeli olması gerekiyor. Havuzda 3 lira gelir elde edip, üreticiye 10 lira tazminat öderseniz bu Sistem'in devam etmesi mümkün olmaz. Burada denge olması lazım. Bir bölgede bu sene hasar oluyor seneye o bölge hasarsız geçiyor, bir başka bölgede hasar oluyor. Dolayısıyla imece usulünün uygulandığı bir Sistem bu. Eğer üretici bunun farkına varır da Havuz daha da genişler ve güçlenirse o zaman maliyetler, primler, uygulanan muafiyetler düşecek ve yine üretici kazanacak" dedi.

'MEMNUNİYET YÜZDE 80'LERDE'

TARSİM'in bilinirliğine yönelik gelinen noktayla ilgili olarak Yusuf Satoğlu, TARSİM'in organizasyonundan, yaptığı işlere ve hasar tespitine yönelik memnuniyetin üst düzeyde olduğunu belirtti. "Zaman zaman bireysel şikayetler geliyor" diyen Satoğlu, "Bunları hemen değerlendiriyoruz ve çok hızlı sonuçlandırıyoruz. Asla üreticiyi soru işareti içinde bırakmıyoruz. Hemen cevabını oluşturuyoruz, bilgilendiriyoruz. Sürekli anketler yapıyoruz ve burada memnuniyetin yüzde 80'ler civarında olduğunu görüyoruz" şeklinde konuştu.

'KURAKLIK TEMİNATI İLE BÜYÜMEMİZ KATLANIR'

İlave edilecek teminatlar olduğuna değinen Yusuf Satoğlu sözlerine şöyle devam etti: "Üzerinde çok yoğun çalışan bilimsel çalışmalar yapılan teminatlar var. Kuraklık bunlardan biri. Üreticilerden de Bitkisel Ürün Sigortalarında kuraklık riskinin teminat kapsamına alınmasına ilişkin olarak yoğun talep alıyoruz. Sürdürülebilir bir kuraklık sigorta programının oluşturulması için, araştırma ve fizibilite çalışmalarının yapılması, buna göre gerekli veri altyapısının tamamlanarak, sigorta programının tasarlanmasının ardından uygulamaya geçilmesinin mümkün olabileceği görülüyor. Bu çerçevede kuraklık riski ile ilgili olarak 2 yıldır Ar-Ge çalışmaları yürütülüyor."

'AŞIRI YAĞIŞ TEMİNATI İÇİN ÇALIŞIYORUZ'

Yeni teminatlar üzerine yoğun bir mesai harcadıklarını anlatan Yusuf Cemil Satoğlu, "Şu anda, aşırı yağış, teminat kapsamı dışında, aşırı yağışın teminat kapsamına alınması için bilimsel çalışmalar devam ediyor. Asma yaprağı üzerine çalışıyoruz. Geçen yıl yağ gülü üzerine çalışıldı ve 2015 yılında yağ gülüne teminat vermeye başladık. Arıcıların, vahşi hayvan saldırısıyla ilgili talepleri vardı. Bu yıl onu da verdik. Bütün bunlarla birlikte Sistem giderek büyüyecek" dedi.



Geçen sene toplam prim üretiminin 683 milyon lira olduğunu belirten TARSİM Genel Müdürü Yusuf Satoğlu, bu yıl sonunda 950 milyon lira seviyelerine ulaşmayı hedeflediklerini söyledi.

ANADOLU SİGORTA GENEL MÜDÜR YRD. LEVENT SÖNMEZ:

Tarım sigortası alışkanlık haline getirilmeli

Sigorta devamlılığının artışı ve bunun alışkanlık haline gelmesi ülkemiz sigortacılığının temel sorunlarından birisi olduğunu söyleyen Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Levent Sönmez konu hakkında şunları söyledi: "Sigorta şirketleri tüm dağıtım kanalları ile sigortanın bir ihtiyaç olduğu konusunu vurgulamakta ve sigorta bilincinin artırılabilmesi için çalışmalar yürütmektedir. Tarım sigortaları branşında da kendisini gösteren bu soruna yönelik olarak sistemin tüm unsurları (Bakanlıklar, Tarım Sigortası Havuzu ve sigorta şirketleri ile dağıtım kanalları) eşgüdüm halinde bilgilendirme çalışmaları yürütmektedir." Sönmez, "TARSİM kapsamında oluşturulan sistemin en büyük özelliği sürdürülebilir olmasına öncelik verilmesidir. Bu amaçla verilebilir teminatlar adım adım poliçelere eklenmekte, sigortalılık oranı arttıkça sistem daha yaygın ve daha fazla teminatı içeren poliçelere sahip hale gelmektedir. Poliçe adedi ve toplam prim üretimi her geçen yıl daha da artmaktadır. Devlet destekli tarım sigortalarının yaygınlaşması her şeyden önce ülkemiz tarımının gelişimine katkı sağlayacaktır" şeklinde konuştu. Sönmez, bu anlamda TARSİM tarafından yürütülen uygulamaların olumlu ve yerinde olarak değerlendirildiğini söyledi.

DON VE DOLU HASARLARI İÇİN ALINACAK ÖNLEMLER

Levent Sönmez, don ve dolu hasarlarını en aza indirmek için alınabilecek önlemleri şöyle sıraladı: "Meyve bahçelerinin üzerine file örtüsü tesis edilmek suretiyle dolu hasarlarına karşı koruma sağlanabilir. Meyve bahçelerinde sisleme ve yağmurlama sistemleri ile don hasarlarına karşı koruyucu tedbirler alınabilmektedir. Bu tedbirleri alan üreticilere TARSİM poliçelerinde prim indirimi yapılarak sigortalanması teşvik edilmektedir. Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı da söz konusu önlemlerin tesis edilmesine yönelik finansman desteği sağlamaktadır. Sigorta şirketleri bu önlemlerin alınması ile ilgili üreticilere bilgi vermektedir."

TEMİNATLAR SİGORTALILIK ORANINI ARTIRABİLİR

Verilen teminatların genişletilmesinin göreceli olarak sigortalılık oranlarını artırabilme potansiyeline sahip olduğunu söyleyen Sönmez, ancak bu artışın sürdürülebilirlik özelliği ile paralel olması gerektiğini vurguladı.



Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Levent Sönmez, tarımın devamlılığı için, sigortanın bir ihtiyaç olduğunun sektör tarafından vurgulanması gerektiğinin altını çizdi.

Geçen ay sigorta dünyasında neler oldu?

Bundan böyle, dünyadan en önemli gelişmeleri aktardığımız kapsamlı haberlerimiz ve dosya konularımızın yanı sıra, farklı coğrafyalarda sigortacılıkla ilgili diğer olayları da her ay kısa özetlerle aktaracağız.

ABD

Munich Re'den yeni sel teminatları

Munich Re, America ABD için yeni sel ürünleri hazırladı. Yeni üründe kıyılardan uzak, düşük ve orta tehlike altında olan ev sahipleri için daha fazla opsiyon bulunuyor.
Munich Re America reasürans bölümü başkanı Steve Levy, son dönemdeki yoğun yağış olayları nedeniyle riskin arttığını söyledi. Yeterince yoğunlaşılmayan bir pazara ürün geliştirdiklerini söyleyen Levy, "Bu ürün kıyı bölgelerde yaşamayan ve evlerini korumak için uygun primler ve düşük limitli teminat isteyen ev sahipleri için geliştirildi" diye konuştu. ABD'de sel olayları çok sık yaşanıyor. ABD Ulusal Sel Sigortası Programı'nın açıklamasına göre ABD'nin 50 eyaletinde de sel olayları gerçekleşiyor.

Kötü sürücüler gittikçe sigortacıların korkulu rüyası oluyor

ABD vatandaşları bu yaz rekor seviyede araç kullandı. Araç üreticilerinin ve turizmcilerin gelirini artıran bu gelişme sigorta şirketleri tarafından hoş karşılanmadı. Sigorta devi Allstate'in açıklamasına göre, şirketin geliri kazaların sıklığı ve ciddiyeti nedeniyle geçen yıla göre %38 oranında azaldı.

BİRLEŞME VE SATIN ALMALAR

XL Group, alt kuruluşu olan XL America'nın Allied International Holdings'i satın almak için anlaştığını açıkladı. Allied International Holdings, Allied Special Insurance ve T.H.E Insurance Company şirketlerinin holding şirketi.

AVRUPA

İngiltere: Yeni vergi sigorta primlerini artıracak

İngiliz Sigorta Birliği Genel Sekreteri Huw Evans, primlere eklenecek olan sigorta primleri vergisinin sigorta alacakların ve şirketlerin sırtına büyük yük bindireceğini söyledi. Hükümet ve şirketlerin sigorta ürünlerini daha ulaşılabilir kılması için harcadığı onca çabadan sonra prim vergilerine gelecek neredeyse %50'lik artışın üzücü olduğunu ifade eden Evans, vergilerin artmasından sonra müşterilerin daha dar teminatlı ürünleri tercih edeceğini ya da sigorta almayı tamamen bırakacağını söyledi.

AB genelinde yeni bir emeklilik modeli

Avrupa Birliği, AB vatandaşlarını yatırıma teşvik etmek için Avrupa genelinde bir emeklilik modeli yaratmayı ve Avrupa emeklilik pazarlarını birbirlerine yakınlaştırmayı hedefliyor.



ASYA

Hindistan'da düğünlere sigorta güvencesi

Çeşitli şirketler, farklı poliçelerin içinde düğün ve nikah gibi etkinliklere güvence verse de, Futura Generali ve ICICI Lombar, düğün ve evlilik sigortası ürünlerinin satışına başladı.

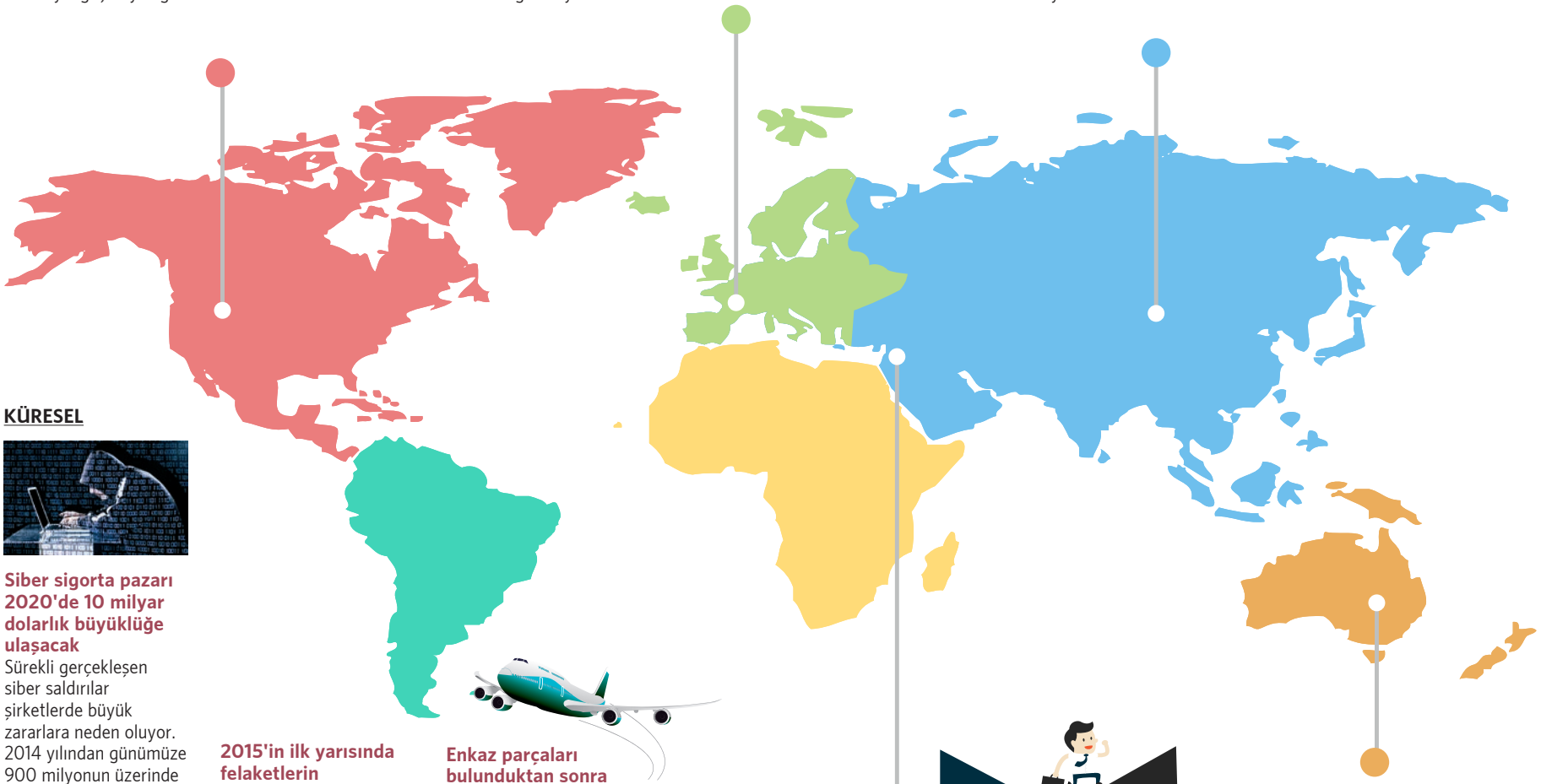


Tayfun Tayvan ve Çin'de büyük hasara neden oldu

Çin hükümeti tarafından yapılan açıklamaya göre Çin'in Zhejiang, Fujian, Anhui ve Jiangxi eyaletlerinde yaklaşık 3.4 milyon kişiyi etkileyen tayfun, 700 bin kişiyi evsiz bıraktı. Açıklamalara göre, 3 bin 200 konut yıkılırken, 48 bin konut ise zarar gördü. Tayfun yüzünden 105 bin hektar tarım arazisinin de zarar gördüğü belirtiliyor. Bölgedeki tarım arazilerinde ise sigortalılık oranı çok düşük.

Çin, sağlık sigortası kapsamını genişletiyor

Çin hükümeti ciddi hastalıkların da halka verilen sağlık sigortasının teminat kapsamına alınması için gerekli değişiklikleri yapmaya hazırlanıyor. Kabine teklifine göre yeni sigorta kapsamı 2015 yılının sonunda uygulanmaya başlayacak. Şimdiki sistemde, ciddi hastalıkların masrafı, sigortanın karşıladığı miktarları katlıyor. Yeni düzenleme ile halkın sağlık masrafları nedeniyle yoksullaşmasının önüne geçilmesi planlanıyor. Resmi istatistiklere göre Çin'de 700 milyon sigortalı bulunuyor.



KÜRESEL

Siber sigorta pazarı 2020'de 10 milyar dolarlık büyüklüğe ulaşacak

Sürekli gerçekleşen siber saldırılar şirketlerde büyük zararlara neden oluyor. 2014 yılından günümüze 900 milyonun üzerinde olayın raporlandığı siber saldırılar konusunda şirketler risklerini sigorta şirketlerine transfer etmeye başladı. Artan farkındalığa ve risk yönetim stratejilerinin gelişmesine rağmen büyük şirketlerin sadece %20'si siber saldırılara karşı sigortaya başvuruyor. Orta ve küçük ölçekli kurumlarda ise bu oran %6'dan daha az.

2015'in ilk yarısında felaketlerin sigortacılara faturası 16.5 milyar dolar

Swiss Re'nin açıkladığı rapora göre 2015 yılının ilk yarısında 37 milyar dolar ekonomik hasar meydana geldi. Bu rakamın 16.5 milyar doları sigortalı. Bu da geçtiğimiz 10 yılın ortalamasından %27 daha fazla. Felaketlerin yol açtığı can kaybı sayısı ise 18 bin.

Enkaz parçaları bulunduktan sonra MH370 mağdurlarının tazminat talepleri artıyor

Malezya Havayolları'nın düşen uçağının enkazının bir parçası Ağustos ayında Hint Okyanusu'nda bulunmasıyla beraber, mağdurların tazminat talepleri artmaya başladı. Geçtiğimiz yılın mart ayında düşen uçakta 239 yolcu ve uçuş ekibi bulunuyordu.

ORTA DOĞU

AM Best: Orta Doğu birleşmelere ve satın almalara gebe

AM Best tarafından yapılan açıklamaya göre Orta Doğu, Batı dünyasını etkileyen satın alma ve birleşme aktivitelerini devralacak. Rapora göre, orta büyüklükteki Orta Doğu şirketleri pazardaki durumlarını korumaya çalışırken, küçük şirket yüksek giderler nedeniyle kâr etmekte zorlanıyor, bu nedenle şirketlerin birleşmeye giderek pazardaki payını artırmaya çalışmaları bekleniyor.

AVUSTRALYA

Queensland depreminde önemli hasar meydana gelmedi

Avustralya Sigorta Konseyi'nin (ICA) yaptığı açıklamaya göre, Queensland'de gerçekleşen deprem nedeniyle sigorta şirketlerinin büyük tazminatlar ödemesi beklenmiyor. Emniyet Müdürlüğünün yaptığı açıklamaya göre 5.7 büyüklüğündeki depremde duvarlarda ve fayanslarda gerçekleşen çatlaklar dışında önemli bir hasar meydana gelmedi.

Yılın ilk yarısı devlere iyi geldi



Dünyadaki sigorta ve reasürans devlerinin açıkladığı ilk yarı yıl sonuçlarına göre, şirketlerin çoğunun kârını artırdığı görülüyor. Reasürörler arasından en yüksek kâr artışı %28 ile SCOR'dan geldi. Sigortacılardan ise en yüksek kâr artışını %21 ile Generali gösterdi.

Renk Özcan
renk@sigortacigazetesi.com.tr

Global sigorta ve reasürans piyasasının devleri, 2015 yılının ilk yarısında elde ettikleri sonuçları açıkladı. Genele bakıldığında, şirketlerin büyük bir çoğunluğunun kârlarını bir önceki yılın aynı dönemine göre artırdığı görülüyor.
Reasürörler arasından kârını bir önceki yılın aynı dönemine göre en çok artıran grup %28 ile SCOR oldu. Grubun kârı 327 milyon euro olarak kayıtlara geçti. İkinci en yüksek artış %19.7'yle kârını 532 milyon euroya çıkaran Hannover Re'den geldi. Swiss Re'nin kârı %11 oranında artışla 2.1 milyar euroya çıkarken, Munich Re de kârını %9.8 oranında yükselterek 1.8 milyar euroya ulaştırdı.
Reasürörler arasında kârı tek düşen EXOR'a satılan PartnerRe oldu. Şirketin kârı geçen yılın aynı dönemine göre %76.7 oranında düşerek 118 milyon euroya geriledi. Sigorta ve reasürans brokerlik şirketi Aon plc'nin kârı da bir önceki yılın aynı dönemine göre %20 oranında düşerek 464 milyon euro oldu.
Sigorta şirketleri arasında en yüksek kâr artışı %21.6 ile Generali'den geldi. Grup, bu artışla birlikte ilk yarı yılda 1.3 milyar euro kâr etmiş oldu. Bu artışı %20.8 ile izleyen MetLife'ın kârıysa 3 milyar euro olarak açıklandı. Allianz'ın kârı %12.5'lik artışla 4 milyar euroya yükselirken, Aviva plc'nin kârı da %9.2 oranında artıp 1.8 milyar euroya ulaştı.
Sigorta şirketleri arasında kârı azalanlardan biri AIG'ydi. Grubun kârı %8.8 oranında küçülerek 3.9 milyar euroya indi.
Yine kârı düşenlerden Zurich Insurance Group'un da kârı %3'lük düşüşle 1.8 milyar euro olarak gerçekleşti.





SWISS RE 2.1 MİLYAR EURO KÂR ETTİ

Swiss Re, yılın ilk yarısında 2.1 milyar euro kâr etti. Kârını geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 11 oranında artıran grubun özvarlık verimliliğiyse %13.5 olarak gerçekleşti. Prim üretimiyse %3 oranında düşerek 13.5 milyar euroya geriledi. Yatırımlardan elde edilen gelirler de %14.2 oranında azalarak 1.6 milyar euro oldu. İlk yarı yılda elde edilen sonuçları değerlendiren CEO Michel M. Liès şunları söyledi: "Dünyanın pek çok bölümündeki ekonomik belirsizliklere rağmen, ilk yarı yılda iyi bir performans sergilemeyi başardık. Pazar şartları zorlu olsa da, piyasadaki fırsatları kaçırmamak büyük önem taşıyor. Özellikle gelişmekte olan ülkelerde, afetlere karşı korunma konusundaki eksik sigortalanma, reasürörler için uzun vadeli bakıldığında büyük bir fırsat kapısı. Hayat branşındaki düşük sigortalılık oranı da öyle. Swiss Re, burada önemli bir rol oynayabilir."

MUNICH RE'DEN 1.8 MİLYAR EURO KÂR

Munich Re, ilk yarı yılda kârını 2014'ün aynı dönemine göre %9.6 oranında artırarak 1.8 milyar euroya taşıdı. Grubun prim üretimi %2.9 oranında artarak 25.5 milyar euroya yükseldi. Özvarlık verimliliğiyse %11.7 olarak gerçekleşti. Sonuçları değerlendiren CEO Nikolaus von Bomhard, "İlk yarı yıl Munich Re açısından iyi geçti. Elde ettiğimiz sonuçların ışığında, yıl sonu için koyduğumuz kâr hedefini yükselttik ve en az 3 milyar euro olarak belirledik. Gelecekte de kârlılığımızı ve rekabet gücümüzü korumak için dijitalleşmenin sunduğu bütün olanaklardan yararlanarak inovatif çözümler üretmek istiyoruz" şeklinde konuştu.



AIG'NİN İLK YARI YILDA KÂRI 3.9 MİLYAR EURO

AIG'nin ilk yarı yıl kârı, bir önceki yılın aynı dönemine göre %8.8 oranında azalarak 3.9 milyar euroya geriledi. Şirketin özvarlık verimliliği %8 olarak gerçekleşti. Konu hakkında konuşan Başkan ve CEO Peter D. Hancock, "İkinci çeyrekte elde ettiğimiz sonuçlar, değer yaratmaya yönelik stratejilerimizin bir sonucunu yansıtıyor. AerCap ve Springleaf gibi asıl işimiz olmayan şirketlere yatırım yapmayı önemli ölçüde kestik, böylece bilançomuz basitleşti ve risk profilimiz iyiye doğru gitti. Finansal hedeflerimize ulaşma yolunda ciddi adımlar attık. Bilançomuzu ve kârlılığımızı büyütmeye devam edeceğiz" dedi.



AVIVA PLC 1.8 MİLYAR EURO KÂR ETTİ

Aviva plc, 2015'in ilk yarısında kârını bir önceki yılın aynı dönemine göre %9.2 oranında artırarak 1.8 milyar euroya çıkardı. Bileşik rasyo, şirketin son sekiz yılda elde ettiği en iyi orana ulaştı ve %93 olarak gerçekleşti.
Sonuçları yorumlayan CEO Mark Wilson, "Şu anki hedefimiz, sermayemizi daha kârlı ve daha hızlı büyüyen iş kollarına aktarmak. Hâlâ, etkinliğimizi artırmak için önümüzde fırsatlar var. Yıl sonu hedeflerimizin yanı sıra, 1 Ocak 2016'da yürürlüğe girecek Solvency II için belirlediğimiz hedeflere de ulaşacağımızı düşünüyorum" diye konuştu.



HANNOVER RE'DEN %19.7'LİK KÂR ARTIŞI

Hannover Re'nin ilk yarı yıl kârı, bir önceki yılın aynı dönemine göre %19.7 oranında arttı ve 532 milyon euroya ulaştı. Prim üretimi de %21.5 artışla 8.5 milyar euroya yükseldi. Grubun yatırımlardan elde ettiği gelir de %12.9 arttı ve 799 milyon euro oldu. Özvarlık verimliliğiyse %14 olarak kayıtlara geçti.
İlk yarı yılı değerlendiren Yönetim Kurulu Başkanı Ulrich Wallin şunları söyledi: "Yılın ilk yarısı bizim için tatmin ediciydi. Daha önceden 875 milyon euro olarak belirlediğimiz yıl sonu kâr hedefimizi elde ettiğimiz sonuçlardan yola çıkarak 950 milyon euroya yükselttik."



AON PLC'NİN KÂRI %20 ORANINDA DÜŞTÜ

En büyük sigorta ve reasürans brokerlik şirketlerinden Aon plc'nin kârı, 2015'in ilk yarısında bir önceki yılın aynı dönemine göre %20 oranında düşerek 464 milyon euroya geriledi. Şirketin toplam gelirleriyse %4 oranında azaldı ve 5.1 milyar euro olarak kayıtlara geçti.

Başkan ve CEO Greg Case, elde edilen sonuçları şu sözlerle yorumladı: "Makroekonomik ortamın yarattığı zorluklara karşın, yılın ikinci yarısında iyi sonuçlar elde edeceğimize inanıyorum. 2017 yılında, yıl sonunda 2.1 milyar euro kâr etme hedefimizi başarmak için ikinci yarı yılda işlerin rayına oturacağına eminim."


Greg Case

METLIFE'TAN 3 MİLYAR EURO KÂR

MetLife, ilk yarı yılda kârını %20.8 oranında artırdı. Şirketin kârı böylece 3 milyar euroya ulaştı. Prim üretimiyse %2.6 azalarak 17 milyar euroya geriledi.


Steve A. Kandarian

Sonuçlar hakkında açıklamalarda bulunan Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO Steven A. Kandarian şunları ifade etti: "Yılın ilk yarısında MetLife olarak güçlü sonuçlar elde ettik. Piyasada bir türlü yükselmek bilmeyen faiz oranlarına karşın yatırım sonuçlarımız sağlıklıydı. Üst üste dört çeyrektir underwriting sonuçlarımızın da iyileştiğini görüyoruz. Piyasadaki düşük faiz oranlarına rağmen hem müşterilerimize hem de yatırımcılarımıza karşı sorumluluklarımızı yerine getirebiliyoruz."

EXOR TARAFINDAN SATIN ALINAN PARTNERRE'NİN KÂRI %76.7 DÜŞTÜ

Kısa bir süre önce 6.3 milyar euro karşılığında EXOR'a satılan PartnerRe, 2015'in ilk yarısında 118 milyon euro kâr etti. İlk çeyrekte 212 milyon euro kâr eden şirket, ikinci çeyrekte 94 milyon euro zarar etmiş oldu. Şirketin ilk yarı yıl kârı, geçen yılın aynı dönemine göre %76.7 oranında düştü.

GENERALI'DEN %21.6'LIK KÂR ARTIŞI

Generali, ilk yarı yılda kârını 2014'ün ilk yarısına göre %21.6 oranında artırarak 1.3 milyar euroya yükseltti. Grubun prim üretimi de %7.3'lük bir artışla 38 milyar euroya ulaştı. Bileşik rasyo ise %92.6 oranında gerçekleşti. Elde edilen sonuçları değerlendiren CEO Mario Greco, "Sadece üç yıl içinde, sigorta sektöründeki gelmiş geçmiş en karmaşık ve en büyük dönüşümlerden birini geçirdik. Zorlu piyasa koşullarından etkilenmeyerek elde etmeyi başardığımız bu harika altı aylık sonuçlar, Generali'nin nasıl bir değişim yaşadığını gösteriyor. Mayıs ayında açıkladığımız 2015 - 2018 finansal hedeflerine ulaşmak için bu yarı yılda çok büyük bir adım atmış olduk" dedi.


Mario Greco

SCOR'UN KÂRI %28 ARTTI


Denis Kessler

SCOR, ilk yarı yılda kârını yüzde 28 oranında artırdı ve 327 milyon euroya çıkardı. Prim üretimi de %19.6 oranında artarak 6.5 milyar euroya ulaştı. Ayrıca, 2015'in ilk yarısında kredi derecelendirme kurumu Fitch, SCOR'un AA- olan notunu A+ olarak değiştirdi. Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO Denis Kessler, "Dünya çapında giderek güçleniyoruz ve hedeflerimize ulaşma yolunda emin bir şekilde ilerliyoruz" dedi.

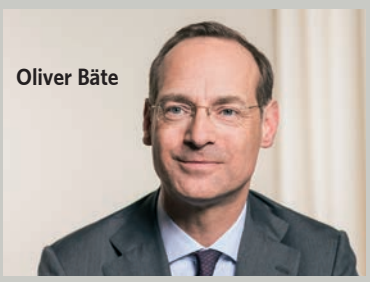
ZURICH'İN KÂRI 1.8 MİLYAR EURO


Martin Senn

Zurich Insurance Group'un ilk yarı yıl kârı 2014'ün aynı dönemine göre %3 azalarak 1.8 milyar euroya geriledi. Özvarlık verimliliğiyse %13.9 olarak kayıtlara geçti. Sonuçları değerlendiren CEO Martin Senn, hedeflerine ulaşma yolunda ilerlediklerini söyledi. Senn, sözlerine şu şekilde devam etti: "RSA'i satın almak için bir teklifte bulunmayı değerlendirdiğimizi açıkladık. Bu satın almanın bizim için olumlu etkileri olacağına inanıyoruz."

ALLIANZ KÂRINI %12.5 ARTIRDI

Allianz, 2015 yılının ilk yarısında kârını bir önceki yılın aynı dönemine göre %12.5 oranında artırdı ve 4 milyar euroya yükseltti. Grubun toplam gelirleri de %7.1 oranında artarak 67.9 milyar euro oldu. Konu hakkında konuşan CEO Oliver Bäte şunları söyledi: "İlk altı ayda elde ettiğimiz sonuçları çok iyi buluyorum. Global ekonomideki dalgalanmalara ve belirsizliğe karşın, başarılı iş yapma modelimiz sayesinde sektördeki kötü trendlerden uzak durabildik. 1 Ocak 2016'da Solvency II uygulaması başladığı zaman hiçbir sorun yaşamayacağımızı düşünüyorum. Düşük faiz oranlarına rağmen hem müşterilerimize hem de yatırımcılarımıza karşı sorumluluklarımızı yerine getirebiliyoruz."


Oliver Bäte

ÇİN'DE FELAKET ÜSTÜNE FELAKET



232 KİŞİNİN HAYATINI KAYBETTİĞİ ÇİN'DEKİ SELLERİN FATURASI 18 MİLYAR DOLAR

Çin Eyalet Sel Kontrol Merkezi'nin yaptığı açıklamaya göre bu yıl Çin'de 18.4 milyar dolarlık sel hasarı meydana geldi. Açıklamada 59 milyon insanın sel olaylarından direkt olarak etkilendiği belirtildi. Sel nedeniyle 232 kişi hayatını kaybetti. Sellerden en çok etkilenen bölgeler Jiangsu ve Zheijan bölgeleri oldu. Sigortalılık oranının düşük olduğu Çin'de, 18.4 milyar dolarlık hasarın sadece birkaç milyon dolarının sigortalı olduğu düşünülüyor.

ÇİN'DEKİ PATLAMADA SİGORTALI HASAR 1.5 MİLYAR DOLARI BULABİLİR

Geçen ay Çin'de yaşanan gaz patlamasinin yarattığı hasarı inceleyen Credit Suisse analistlerine göre, sigortalı hasar 1 milyar ile 1.5 milyar dolar arasında olacak ve çok sayıda sigorta şirketi felaketten ciddi şekilde etkilenecek.
Zurich ve Allianz'ın açıklamalarına göre, olaydan sonra çok sayıda tazminat talebi sigorta şirketlerine iletiliyor. Patlamanın, Çinli sigorta şirketlerini de etkilemesi bekleniyor.



AEGON'DAN, CANADA LIFE İLE 6 MİLYAR EUROLUK İŞBİRLİĞİ

Aegon, Canada Life ile yaşam sigortası risklerini paylaşmak üzere 6 milyar euroluk bir anlaşmaya gitti. Anlaşmayı imzalayanlardan Canada Life'ın Barbados Birimi Genel Müdürü Tom O'Sullivan, "Bu anlaşmayı gerçekleştirmekten son derece memnunuz. Aegon ile gerçekleştirdiğimiz bu anlaşma sayesinde hem daha yakın çalışma imkanı bulacak hem de hayat sigortalarında risklere karşı daha yaratıcı çözümler sunabileceğiz" diye konuştu.

AXA, GENWORTH LPI'Yİ SATIN ALMAK İÇİN PAZARLIĞA BAŞLADI

AXA, Avrupa'nın 7'nci en büyük kredi sigortası şirketi olan Genworth LPI'nin yüzde 100 hissesini almak için görüşmelere başladı. Anlaşma değerinin 475 milyon euro olması bekleniyor. Birleşmeden sonra yeni oluşumun, yüzde 9'luk pazar payı ile Avrupa'nın en büyük 3'üncü kredi sigortası oyuncusu olması bekleniyor.

ZURICH, RSA'YI SATIN ALMAYI HEDEFLİYOR

Zurich Sigorta Grubu, RSA'yı satın almak için kolları sıvadı. Grup CEO'su Martin Senn, İngiliz sigorta şirketi RSA'yı satın almalarının dünyadaki operasyonları ve finansal koşulları açısından olumlu olacağını söyledi. Son teklifin 8.8 milyar dolar olduğu satın alma hakkında konuşan Martin Senn, RSA'nın ikinci yarıda kaydettiği düşük kâr nedeniyle daha yüksek bir fiyatı kabul edemeyeceklerini belirtti.

AVRUPA'NIN YENİ YILDIZI: POLONYA



1990'ların başından bu yana gittikçe daha fazla yabancı oyuncuyu çekmekte olan Polonya sigorta sektörü hızla gelişiyor. Son dönemde yeniden canlanmaya başlayan ekonomisi ve hızla büyümeye başlayan sigorta sektörü ile Orta ve Doğu Avrupa'nın yıldızı olan Polonya, şimdi de Batı'ya kafa tutuyor.



SAYILARLA POLONYA

Nüfus: 38.6 milyon
GSYİH: 560 milyar dolar
Kişi Başı GSYİH: 14 bin 500 dolar
Kişi Başı Prim: 447 dolar
Dünya Sigorta
Pazarındaki Payı: %0.36
Prim Üretimi: 17.2 milyar dolar
Hayat: 7.4 milyar dolar
Hayat Dışı: 9.8 milyar dolar
Sigortacılığın
GSYİH'deki Payı: %3.1
Hayat: %1.3, Hayat Dışı: %1.8

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr

Orta ve Doğu Avrupa'nın en büyük sigorta pazarı olan Polonya, büyük bir toparlanma süreci yaşıyor. Ülke, para biriminin güçlenmesi ve gerçekleştirilen ekonomik reformlar nedeniyle hızlı bir şekilde güç kazanıyor. Düzenleyici kurumların verdiği doğru kararlar sonucunda stabil hale gelen Polonya sigorta sektörü, şirketlerin olası pazar senaryolarına hazırlıklı olması nedeniyle yabancı yatırımcıların ilgisini cezbediyor. 2013 yılında gerçekleştirilen Solvency II araştırmasına göre Polonya, %77 olan Avrupa ortalamasının çok üstündeki %302'lik teminat rasyosu oranıyla sermaye yeterliliği konusunda en başarılı ülke konumunda bulunuyor. Insurance Europe tarafından hazırlanan Polonya'nın 14. olduğu sigorta sektörü sıralaması da ülkenin sigorta sektörünün cazibesini göz önüne koyuyor. Listede CEE (Orta ve Doğu Avrupa) ülkeleri arasında en yüksek sırada bulunan Polonya, Portekiz ve İrlanda gibi ülkeleri de geride bırakıyor.

YOĞUN REKABET, DÜŞÜK PENETRASYON

Polonya sigorta pazarı yoğun rekabete sahne olmasına rağmen düşünüldüğü gibi doygunluğa ulaşmış bir pazar konumunda değil. AB'de %8.2, Hollanda ve İngiltere gibi ülkelerde %14'ün üstünde olan sigorta penetrasyonu, Polonya'da %3.8 seviyesinde. Ülkemizde bu oran %1.5 seviyesinde seyrediyor. Geçtiğimiz yıl %10 büyüyen Polonya sigorta pazarının toplam prim üretimi ise 17.2 milyar dolar. Her yıl yaklaşık %15 oranında büyüyen opsiyonel hayat sigortası ürünleri bu pazarın büyük bir kısmını oluşturuyor. Bu ürünlerin yarısından fazlasının satışı ülkede dinamik bir şekilde büyüyen ve bankaların geniş dağıtım ağından destek alan bankasürans kanallarından gerçekleştiriliyor.
Polonya'da hayat dışı sigorta ürünleri, sorumluluk sigortaları gibi ürünlerin zorunlu olması nedeniyle küresel piyasa dalgalanmalarına dayanıklı. 9.8 milyar dolarlık bu sektör her yıl yaklaşık %4 oranında büyüyor. Hayat dışında aslan payını 2012 yılında 3.8 milyar dolar üretim gerçekleştiren oto sigortaları alırken, arkasından 2.3 milyar dolar üretimle sorumluluk sigortaları geliyor.
Polonya sigorta sektöründe 80'den fazla sigorta şirketi bulunsa da bunların çoğu yabancı sigortacıların iştirakleri ya da alt branşları konumunda. Pazarın büyük bir bölümü birkaç büyük şirketin elinde bulunuyor. 2012 ve 2013 yıllarında gerçekleşen büyük satın alma dalgasından sonra yerli PZU, Avusturyalı Vienna Grubu ve Alman Talanx Grubu üçlüsü pazarın %60'ını oluşturuyor.
Branş bazında bakarsak, hayat sigortası %25'lik pazar payı ile PZU hakimiyeti altında. Hayat branşındaki diğer oyuncular arasında %10 pazar payı ile Benefia, %9.2 pazar payı ile Open Life ve Talanx tarafından satın alınan Warta ve Europa



bulunuyor. Warta ve Europa'nın pazar payları ise sırasıyla %7.4 ve %6.7.
5 büyük oyuncunun pazarın %67'sine hakim olduğu hayat dışı sigortalarda PZU %32.2'lik pazar payı ile bu sektörün de en güçlü oyuncusu konumunda. Polonya'da sigorta sektörü çok sayıda insana iş imkanı sunuyor. 250 bin kişiye istihdam sağlanan sektörde, 27 bin kişi sigorta şirketleri için çalışırken, 185 bin kişi ise acentelerde ve satış kanallarında hizmet veriyor. Ülkede neredeyse tüm sigorta şirketlerinin sadece bu kanallarda poliçe satan ekipleri ya da alt kuruluşları bulunuyor. Direkt satışlar hızla artarken, bu satışlarda bayrağı oto ve yangın sigortaları taşıyor. Ülkede hayat sigortaları ise halen müşteri ile temas olmadan satılamıyor. Bu sigortaların satışları acenteler tarafından gerçekleştiriliyor.

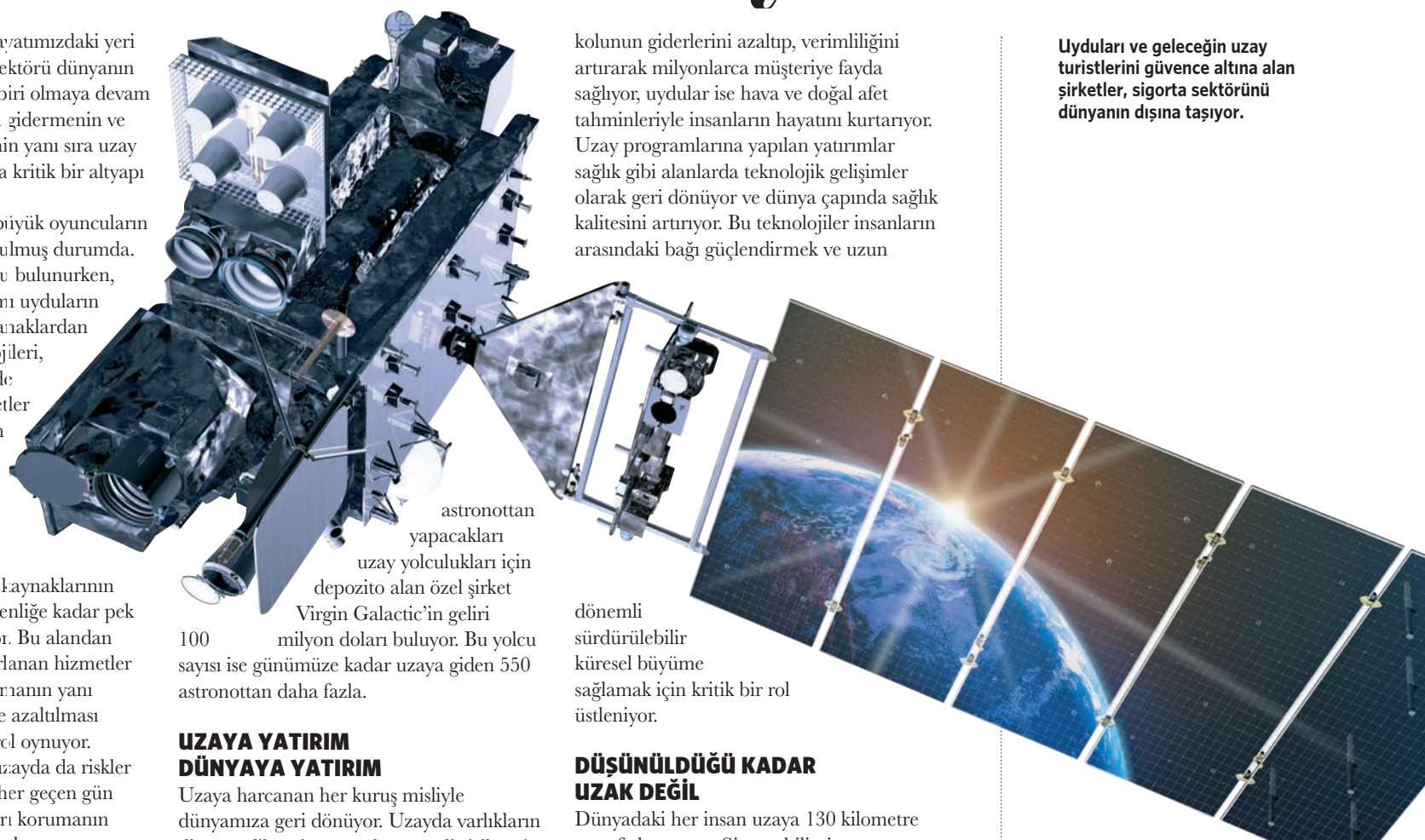
GÜÇLENEN EKONOMİ YATIRIMCIYI ÇEKİYOR

Uluslararası pazarlara baktığımızda, ekonomik gelişme ve sigortaya olan talep arasında doğru bir orantı görüyoruz. Hatta sigortaya olan talep ekonomik büyümeden katbekat hızlı artıyor. Aynı zamanda Polonya halkının refahının artmasıyla beraber, sigorta pazarı istikrarlı bir şekilde büyüyor ve hayat, sağlık ve emeklilik gibi zorunlu olmayan ürünlere gösterilen ilgi artıyor. Düzenli prim ödemeleri yapılan ürünlerin önümüzdeki 5 yıl boyunca yıllık %10 seviyesinde büyümesi bekleniyor. Bu da Polonya sigorta sektörünün geleceğinin parlak olduğuna işaret ediyor. Polonya, düşük faiz oranları ve özel tüketimin artması ile çok uluslu şirketler için sayısız fırsat sunuyor. En büyük fırsatsa, ülkenin Orta ve Doğu Avrupa'nın en büyük sigorta pazarı olmasına rağmen, Batı Avrupa ülkelerinden çok daha düşük sigorta penetrasyonuna sahip olması. Ülkenin güçlü makroekonomik zemini ve hanelerin organize birikimlere olan ilgisinin canlanmasının ülkeyi yabancılar için daha da iştah kabartıcı hale getireceği düşünülüyor. Yeniden ayağa kalkan ekonomi sayesinde hayat ve hayat dışında istikrarlı bir büyüme yakalanmış durumda. 2015'in ilk çeyreğinde maaş ortalamasının %4.9 artışına, düşük faiz oranları, iş imkanlarının çoğalması ve ürün fiyatlarının düşmesi eklenince, vatandaşların sigorta ürünleri gibi ikinci derece önemli görülen alanlara yaptıkları harcamaların ciddi oranlarda yükselmesi bekleniyor. Mevcut duruma bakılırsa Polonya pekâlâ Avrupa'nın yeni yıldızı olabilir.

POLONYA HAKKINDA

- Polonya hayat pazarında lider 10 şirket toplam prim üretiminin %81.6'sını gerçekleştiriyor.
- Hayat sigortalarında en çok bankasürans, direkt pazarlama ve acente kanallarından üretim yapılıyor. Bu kanallar toplam prim üretiminin %92.3'ünü gerçekleştiriyor.
- 2004 yılında AB'ye katılan Polonya, euro kullanmayan AB ülkeleri arasında yer alıyor.
- Avrupa'nın en büyük 9. ülkesi.
- Polonya halkının %35'e yakını gurbette yaşıyor.
- Vatandaşların %90'ının eğitimi lise ve lise üstü seviyesinde.

Sigortacılar uzayı da teminat altına alıyor



Uyduları ve geleceğin uzay turistlerini güvence altına alan şirketler, sigorta sektörünü dünyanın dışına taşıyor.

Soğuk savaş döneminde hayatımızdaki yeri büyümeye başlayan uzay sektörü dünyanın en rekabetçi alanlarından biri olmaya devam ediyor. İnsanlığın merakını gidermenin ve hatta geleceğini belirlemenin yanı sıra uzay sektörü dünyamıza oldukça kritik bir altyapı sağlıyor.

Günümüzde uzay sadece büyük oyuncuların oyun sahası olmaktan kurtulmuş durumda. 57 ülkenin en az bir uydusu bulunurken, dünyanın neredeyse tamamı uyduların verdiği hizmetlerden ve olanaklardan faydalanıyor. Uzay teknolojileri, yakın dönemde Filipinler'de gördüğümüz gibi doğal afetler sonrasında insani yardımın gerekli bölgelere ulaştırılabilmesinde büyük kolaylık sağlıyor. Uzay faaliyetleri aynı zamanda eğitim, gıda güvenliği, kamu sağlığı, su kaynaklarının yönetilmesi ve nükleer güvenliğe kadar pek çok konuda yardım sağlıyor. Bu alandan gelen bilgiler ışığında hazırlanan hizmetler sayısız iş sürecini hızlandırmanın yanı sıra, risklerin anlaşılması ve azaltılması konusunda da önemli bir rol oynuyor.

Dünyamızda olduğu gibi uzayda da riskler bulunuyor. Uzayın önemi her geçen gün artarken, uzaydaki varlıkları korumanın değeri de buna paralel olarak artıyor. Uzayda başıboş dolanan enkazlar ve frekans karışması gibi unsurlar uydulara zarar verebiliyor ya da işletme masraflarını ciddi ölçüde artırabiliyor. Asteroidler ve büyük güneş fırtınaları gibi tehlikeler ise insanlığı tehdit ediyor. Rusya'da düşen Chelyabinsk meteoru ve yarattığı hasar bunun örneklerinden bir tanesi.

DEMİRDEN GÖKYÜZÜ

Barajlar, sulama, güç nakil şebekeleri gibi modern altyapılar ve hava tahmini, afet yönetme ve iklim değişikliklerini gözlemleme gibi bilimsel faaliyetler için uydular tarafından sunulan hizmetler hayati önem taşıyor. Uzay sistemleri aynı zamanda risklerin tahminini ve engellemesini de sağlıyor.

Neyse ki, uzay artık büyük devletlerin tekelinden çıkmış bulunuyor ve bu teknolojilerden tüm dünya faydalanabiliyor. Uzayda faaliyet gösteren ülkelerin sayısı gün geçtikçe artıyor. 2001'de sadece 26 ülkenin uydusu varken, günümüzde 57 ülkenin bir ya da birdan fazla uydusu bulunuyor. Gittikçe daha fazla hükümet uzay üzerine yapılacak yatırımların sosyal, ekonomik ve teknolojik alanda buluşlarını uluslarını ileriye taşıyabileceğinin farkına varıyor. Bunun yanında küçük şirketler ve hatta bireyler bile küresel uzay ekonomisinin parçaları olmaya başlamış bulunuyor. Profesyonel, hükümet destekli astronotların yerine, özel şirketler tarafından gerçekleştirilen uzay turizminin başlaması ile beraber uzay sektörü yüksek seviyede ilgi ve bununla beraber sermaye çekmeye başladı. 650'den fazla müstakbel astronottan yapacakları uzay yolculukları için depozito alan özel şirket Virgin Galactic'in geliri 100 milyon doları buluyor. Bu yolcu sayısı ise günümüze kadar uzaya giden 550 astronottan daha fazla.

UZAYA YATIRIM DÜNYAYA YATIRIM

Uzaya harcanan her kuruş misliyle dünyamıza geri dönüyor. Uzayda varlıkların dizayn edilmesi, araştırılması, geliştirilmesi ve üretilmesi için binlerce insan istihdam ediliyor ve dünya ekonomisine milyarlarca dolar akıyor. Ancak, uzayın etkisi bıraktığı ekonomik ayak izinden anlaşılandan çok daha fazla. Uzay sektörü, küresel GSYİH'nin %1'ine denk gelse de, uzay sektörü gerçek değerini ekonomilerin büyümesine olan doping etkisinden alıyor. Uzay yatırımları tüm dünyaya kritik bir altyapı sağlamanın yanı sıra sayısız iş kolunun giderlerini azaltıp, verimliliğini artırarak milyonlarca müşteriye fayda sağlıyor, uydular ise hava ve doğal afet tahminleriyle insanların hayatını kurtarıyor. Uzay programlarına yapılan yatırımlar sağlık gibi alanlarda teknolojik gelişimler olarak geri dönüyor ve dünya çapında sağlık kalitesini artırıyor. Bu teknolojiler insanların arasındaki bağı güçlendirmek ve uzun dönemli sürdürülebilir küresel büyüme sağlamak için kritik bir rol üstleniyor.

DÜŞÜNÜLDÜĞÜ KADAR UZAK DEĞİL

Dünyadaki her insan uzaya 130 kilometre mesafede yaşıyor. Siyaset bilimi uzmanı Daniel Deudney'nin dediği gibi, uzay çoğu insana, yaşadıkları ülkenin başkentinden daha yakın. Günümüzde yaklaşık bin uydu yörüngemizde dolaşarak insanlığa hizmet sağlıyor. Ancak, sektörü tehlikeye sokabilecek riskler de bulunuyor. Bu risklerin arasında uyduların verdiği hizmetlerin etkileyebilecek spektrum kalabalığı ve radyo parazitleri, uydulara zarar verebilecek enkaz parçaları ve uzayda kullanılan donanım parçalarının metalaşmasından doğan sorunlar bulunuyor. Ancak, asıl önemli risk uzay teknolojilerinin faydaların küçümsenmesi ya da tam anlaşılamaması. Uzay teknolojileri olmadan medeniyetin üstüne kurulduğu sayısız kamu, özel ve sivil uygulama kullanılamaz duruma gelebilir. Bu felaket senaryosunun engellenmesi için, uzay sektörü oyuncularının hükümetler, iş dünyası ve sivil toplum ile işbirlikleri yaparak, sektörünün dünyada karşılaştığı engelleri aşmak için kolektif çözümler üretmesi gerekiyor. Uzayın sektörünün kritik görevinin anlaşılması ve gerekli adımların atılması büyük önem taşıyor.

Kaynak: 2014 Dünya Ekonomi Forumu raporu

Dünya Ekonomi Forumu raporuna göre yıllık ortalama %5 ve %8 arası büyüme ile en hızlı büyüyen sektörlerden biri olan uzay sektörü sigortacıları da cezbediyor. Uzay yatırımları, çeşitli ülkelerin pazarlarında ürün ve hizmet olarak geri dönüyor. Küresel rekabetin artması ve uydu teknolojilerinin ucuzlaması nedeniyle gelişmekte olan ülkeler de büyüyen ekonomileri ile gerekli yatırımları yapmaya başlıyor. Hızla büyüyen uzay sektörünün yakın dönemde sigortacılığın ana dallarından olması bekleniyor.

UZAY SEYAHAT SİGORTASI

Seyahat iptali ve sağlık gibi teminatları kapsayan uzay seyahat sigortası, seyahat sağlık sigortası ile benzerlik gösteriyor. Uzay turizminin maliyetleri düştükçe, sigorta şirketlerinin müşterilerine sundukları poliçelerin primleri de paralel olarak azalıyor. Normal seyahat sigortası ürünleriyle benzer olan uzay seyahat sigortalarında primler, yolculuk masraflarının %3'ü ile %5'i arasında seyrediyor.



UYDULAR NASIL SİGORTALANIYOR?

Uydu sigortaları 3 riski kapsıyor:
- Fırlatma operasyonunun başarısız olması,
- Uydunun zarar görmesi, imha olması ya da yörüngeye oturmaması,
- Uydunun ya da ekipmanın üçüncü partilere zarar vermesinden doğan sorumluluk durumu.

Uydular fırtlatma rampasının taşınmasından fırlatılışına, yörüngeye girmesinden, yörüngedeki faaliyetlerine kadar pek çok evrede karşılaşılabilecek sorunlara karşı sigortalanıyor. Uydu işinde üretim, fırlatma ve işletme süreçleri sigortalanabilirken, primler riske göre değişiyor. Genelde bir uydu 10-15 büyük ve 20-30 kadar küçük sigorta şirketi tarafından ortak olarak sigortalanıyor. Bu sigortalarda, poliçe imzalandıktan sonra uyduda sorun çıkarsa, savaş, nükleer patlama, haciz, elektromanyetik karışıklık ya da sabotaj olmadıkça, şirketler tüm hasarı ödemek zorunda kalıyor.

GLOBAL SİGORTACILIKTA ÖNE ÇIKAN RİSKLERİ BELİRLEMEK İÇİN YAPILAN BANANA SKINS ARAŞTIRMASINA GÖRE

Sigortacılıkta yeni endişeler 'düşük faiz' ve 'siber risk'

Sigorta sektörünün karşı karşıya olduğu risklere her geçen yıl yenileri ekleniyor. Bu riskleri belirlemek için dünya çapında gerçekleştirilen 'Banana Skins' araştırmasında en üst sırada yer alan 'regülasyonlardaki değişiklikler' yerini korudu. 2013'teki son araştırmada 25 riskten oluşan listede bulunmayan 'faiz oranları' ve 'siber riskler' üçüncü ve dördüncü sıradan listeye girdi. Bu iki risk özellikle Avrupa ve Kuzey Amerika gibi gelişmiş piyasalar için büyük endişe oluşturuyor. Anketten çıkan sonuçların Türk sigorta sektöründeki riskleri de yansıttığı belirtiliyor.

Renk Özcan
renk@sigortacigazetesi.com.tr

Londra merkezli "Finansal İnovasyon Çalışmaları Merkezi" (CSFI) sigorta sektöründe öne çıkan riskleri belirlemek için PwC'nin sponsorluğunda bir anket gerçekleştirdi. "Banana Skins" (Muz Kabukları) adı altında gerçekleştirilen ve her iki yılda bir yapılan çalışmaya 54 ülkenin sigorta sektöründen 806 kişi katıldı. 2015'in ilk yarısında sigorta sektörünün karşılaştığı en ciddi riskleri belirleyen çalışmaya göre, ankete katılanlar 2013 yılında yapılan bir önceki çalışmaya kıyasla daha karamsar bir tablo çizdi. Bu tablo, sektörün kontrol edemeyeceği, makroekonomik ya da politik ortam gibi dış etkenlerden kaynaklandı.

SEKTÖR RİSKLERE HAZIR

Katılımcılara, anket sonucu belirlenen risklere karşı ne kadar hazırlıklı oldukları da soruldu. 1 puanın çok az, 5 puanın iyi olduğu anketten ortalama 3.2 sonucu çıktı. Bir önceki çalışmada, bu puan 2.95 olarak belirlenmişti.

Sektörü en çok endişelendiren risk yine regülasyon oldu. Daha sağlam düzenlemelerin getireceği avantajlar konusunda herkes hemfikir de olsa, düzenlemelere uyum ve uyum sürecinde oluşacak ekstra maliyetler sektör için en büyük risk olarak başı çekiyor. 2011 ve 2013'te yapılan çalışmada da listenin tepesine yerleşen regülasyon, özellikle de Avrupa Birliği'nde yürürlüğe girecek olan Solvency II sebebiyle sektörde endişe yaratıyor. Bu tür regülasyon girişimlerinin pazar için maliyetli olduğuna ve şirket yönetimlerini kârlılığa odaklanmaktan alıkoyduğuna inanılıyor.

Anketin sonucunda, ikinci en büyük risk makroekonomi olarak belirlendi. Ankete katılanlar, küresel ekonominin çok da iç açıcı görünmediği hakkında genelde hemfikir. Genel olarak, dünyadaki kötü ekonomik koşulların küresel sigorta sektörünü düşük büyüme oranları, devam eden düşük faiz oranları ve zorlu pazar koşulları yaratarak kötü bir şekilde etkileyeceği düşünülüyor.

DÜŞÜK FAİZ ORANLARI VE SİBER RİSK İLK KEZ LİSTEDE

Listedeki üçüncü risk olan faiz oranları, ilk kez Banana Skins'e giren risklerden. Uzun süredir düşüklüğünü koruyan faiz oranları, sektörde birtakım değişiklikleri tetikleyebilecek önemli bir risk. Düşük faiz oranları, sigortacıları birçok farklı açıdan etkiliyor. Yatırım gelirleri düşüyor, sermayenin değeri azalıyor ve geleneksel iş uygulamalarına zarar veriyor. Ancak katılımcılar en çok, düşük faiz oranlarının sonucunda kârlılığın azalması konusunda korkuyor.

Listeye ilk kez girenler arasında dördüncü sırayı tutan siber riskler de vardı. Katılımcılar, özellikle yazılım hatası ve veri güvenliğinin ihlali konusunda oldukça endişeliydi. Kuzey Amerika, Afrika ve İngiltere'de risk listesinin en tepesinde siber riskler vardı. Endişenin esas kaynağı, sigortacıların depoladığı sürekli çoğalan verilerin güvenliği oldu. Katılımcıların çoğu ciddi bir veri ihlali olmasının kaçınılmaz olduğuna inenğyır. Ancak, bunun sonucunda hasarın nasıl bir boyutta olacağına dair bir tahminde bulunamıyor. Sigorta sektörü, siber suçlulara ve tehdidin sürekli değişen doğasına karşı oldukça savunmasız bir konumda. Sayıları giderek artan siber saldırılar da sektörü tehdit eden bu riske çok daha ciddi bir boyut katıyor. Listede beşinci sıraya yerleşen yatırım performansı riski, son yedi yıldır görülen kötü yatırım performansları sebebiyle hâlâ ilk onda. Sektörün sigortacılıktan elde ettiği gelir azaldıkça, yatırım gelirleri daha fazla önem kazanıyor. Düşük yatırım performansının yarattığı endişe sadece yatırım gelirlerinin azalmasından kaynaklanmıyor, aynı zamanda sigortacıları düşük yatırım performansını telafi etmek için yeni riskler altına girmek zorunda bırakması da sektörde endişe yaratıyor.

TEKNOLOJİK GELİŞMELER HEM DEĞİŞİMİ HEM ENDİŞEYİ TETİKLEDİ

2013 yılında gerçekleştirilen ankette 15'inci sırada olan değişimin yönetilmesi riski, bu yıl birden altıncı sıraya yükseldi. Bu yükselişe, sigorta sektöründeki değişimin hızlanması ve bu değişimin geleneksel modeller ile iş uygulamalarını devre dışında bırakacağı algısı yol açtı. Teknoloji, genelde yeni pazarların gelişmesindeki tetikleyici kuvvet olarak görülüyor, hem müşterilerin taleplerini hem de geleneksel rekabeti baştan sona değiştirdiğine inanılıyor. Sigortacıların değişime ayak uydurması gerekliliği yeni bir şey değil, ancak adaptasyonun çok hızlı bir şekilde sağlanması gerekliliği sektörde değişime duyulan korkuyu artırıyor.

Listenin yedinci sırasında getiri garantili ürünler göze çarpıyor. Faiz oranlarının uzun zamandır düşük seviyelerde seyretmesi, faiz oranlarının hâlâ yüksek olduğu dönemlerde sabit getiri oranlarına sahip garantili birikimli ürünler satan sigortacılar için ciddi bir sorun teşkil ediyor. Bu sigortacıların büyük bir kısmı, yatırımlardan da yeterince gelir elde edemedikleri için bu koşullar altında zarar ediyor. Ankete katılanlar arasında, bu durumun, birkaç sigortacının

DEĞİŞİMLER ENDİŞE YARATMAYI SÜRDÜRÜYOR

2015'in ilk yarısında global sigorta sektörünü en çok endişelendiren risk yine regülasyon oldu. 2011 ve 2013'te yapılan Banana Skins çalışmasında da listenin tepesine yerleşen regülasyon, özellikle Avrupa Birliği'nde yürürlüğe girecek olan Solvency II sebebiyle sektörde endişe yaratıyor. Aşağıda, global pazarı en çok endişelendiren ilk 25 risk yer alıyor.

1. Regülasyon (1)
2. Makroekonomi (3)
3. Faiz oranları (-)
4. Siber risk (-)
5. Yatırım performansı (2)
6. Değişimin yönetilmesi (15)
7. Garantili ürünler (6)
8. Dağıtım kanalları (11)
9. Doğal afetler (5)
10. Risk yönetiminin kalitesi (7)
11. İş uygulamaları (4)
12. Yönetimin kalitesi (8)
13. Pazar koşulları (-)
14. Uzun vadeli sorumluluk riskleri (9)
15. Yetenek (19)
16. Siyasi müdahale (10)
17. Ürün geliştirme (20)
18. İtibar (14)
19. İklim değişikliği (18)
20. Sosyal değişim (-)
21. Kurumsal yönetim (17)
22. Sermayenin ulaşılabilirliği (16)
23. Terörizm (27)
24. Çevre kirliliği (26)
25. Karmaşık ürünler (23)

Not: Her riskin yanında, bundan önce yapılan son çalışmada riskin kaçıncı sırada olduğu görülüyor.



İki yılda bir gerçekleştirilen Banana Skins anketinde, regülasyonlar son üç araştırmada listenin en üst basamağında yer aldı.

HAYAT BRANŞINDA EN BÜYÜK RİSK FAİZ ORANLARI

Hayat branşında en büyük endişeyi düşük faiz oranları ve bunun birikimli ürünler ile yatırım gelirleri üzerindeki etkisi yaratıyor. Sektöre dair temel korkular siber risklerin artması ve dağıtım kanalları, rekabet ve fiyatlandırma gibi altyapıyı etkileyen değişimler etrafında şekilleniyor. Hayat branşında öne çıkan 10 risk sağda görülebilir:

1. Faiz oranları
2. Makroekonomi
3. Regülasyon
4. Garantili ürünler
5. Yatırım performansı
6. Siber risk
7. Dağıtım kanalları
8. Değişimin yönetilmesi
9. İş uygulamaları
10. Siyasi müdahale

HAYAT DIŞINDA SİBER RİSKLER ÖN PLANDA

Giderek artan siber saldırılar ve sürekli devam eden doğal afetler hayat dışında öne çıkan riskler arasında. İklim değişikliği de ilk 10'da yerini alıyor. Diğer sektörlerde olduğu gibi, yeni regülasyonların yarattığı endişe hayat dışında da büyük yer tutuyor. Hayat dışında, yatırım performansı hayat branşında olduğu kadar korkutmuyor. Hayat dışındaki ilk 10 risk sağda incelenebilir:

1. Siber risk
2. Doğal afetler
3. Regülasyon
4. Değişimin yönetilmesi
5. Makroekonomi
6. Faiz oranları
7. Dağıtım kanalları
8. Yönetimin kalitesi
9. İklim değişikliği
10. Yatırım performansı

iflasına yol açacağı görüşü hakim.



Dağıtım kanallarının yarattığı risk de sekizinci sırada. Sigortacılar, yeni dağıtım kanallarını yeterince başarıyla yönetemedikleri ve gelişen teknolojiyle uyum sağlayamadıkları konusunda endişe duyuyor. Genel kanı, değişimin önünün geleneksel dağıtım kanalları tarafından tıkandığı yönünde.

DOĞAL AFET RİSKİ SIRALAMADA GERİLEDİ

2013 yılında yayınlanan bir önceki Banana Skins raporunda beşinciliği taşıyan doğal afet riski, 2015'in ilk yarısında dokuzuncu sıraya düştü. Ancak çalışmayı gerçekleştiren CSFI, anketin yarısı tamamlanmışken gerçekleşen Nepal depreminin, sonuçlara normalde olması gerekenden çok daha az etki ettiğini açıklıyor. Yine de, iklim değişikliklerinin yarattığı risk de doğal afet riskini tetikliyor. İklim değişiklikleri sebebiyle doğal afetlerin sıklığının artacağı ve afetlerin daha fazla hasara yol açacağı düşüncesi sektörü endişelendiriyor.
Sektöre hakim olan bir diğer endişe de, doğal afet teminatı sağlamak için verilen fiyatların olması gerekenin çok altında olduğuna dair.
Listenin onuncu sırasındaysa risk yönetiminin kalitesiyle ilgili riskler bulunuyor. Bu riskin son birkaç yılda giderek azaldığı gözlemleniyor. Birçok katılımcı, sigorta şirketlerinin bu alandaki bilgisini ve yeteneklerini geliştirdiğini ifade ediyor. Yine de, risk yönetiminin ciddiyeti konusunda çeşitli endişeler sürüyor. Birçok kişi risk sistemlerinin piyasadaki çeşitli zorlukların karşısında başarıyla durup duramayacağı konusunda emin olamıyor. Yine de, iyileşen risk yönetimi profili sektörde daha iyimser bir hava esmesine yol açıyor.
Türk sigorta sektöründeki yöneticiler de anketten çıkan sonuçlara katılıyor. Türkiye'den de ilginin yüksek olduğu ve 46 sigorta profesyonelinin katıldığı anket sonuçlarının ülkemizdeki riskleri de yansıttığı düşünülüyor. Yine de, risklerin sıralamada farklılık gösterebileceğine inanılıyor. Bu hususta fikrini aldığımız yöneticiler, gelişmekte olan ülkelerde politik risklerin de ön plana çıktığı konusunda da hemfikir.

DÖRT YENİ RİSK İLK KEZ LİSTEDE

Banana Skins 2015'te, listede kendilerine ilk kez yer bulan dört yeni risk de dikkat çekti. Bunlardan biri olan yüksek faiz oranları, listeye üçüncü sıradan girdi. Özellikle hayat sektöründe bir türlü inmek bilmeyen yüksek faiz oranları büyük endişe yarattı. Yeni risklerden biri de listenin dördüncü sırasına yerleşen siber riskler oldu. Hayat dışında listenin en tepesine oturan siber riskler, ankete katılanları özellikle muhtemel veri güvenliği ihlalleri ve yazılım hataları sebebiyle korkutuyor. Listeye ilk kez 13'üncü sıradan giren pazar koşulları da özellikle reasürörleri endişelendiren bir risk oldu. Fazla kapasite riski ve bunun sigortacıların marjları üzerine bindireceği olası yük, pazar koşullarının bir risk olarak listede kendisine yer bulmasına yol açtı. Listede ilk kez görülen bir diğer risk de, 20'nci sıradaki sosyal değişim oldu. Toplumdaki sosyal değişimlerin, sigortacıları sürekli mevcut sosyal duruma uygun yeni ürünler üretmek zorunda bırakması ve bunun doğru bir şekilde yapılamama olasılığı da bir risk olarak ilk kez listeye girmiş oldu.

HAZİNE MÜSTEŞARLIĞI:

Solvency II'nin maliyeti korkutsa da getireceği katkılara olumlu bakılıyor

"REGÜLASYON RİSKİNDEN, 'DÜZENLEMELERE UYUM İÇİN KATLANILAN MALİYETLER'İN ANLAŞILDIĞI GÖRÜLÜYOR. BÖYLE BİR MALİYET İHTİMAL DAHİLİNDE OLMAKLA BİRLİKTE, SOLVENCY II ÖRNEĞİNDE OLDUĞU GİBİ, DÜZENLEMELERİN SİGORTA SEKTÖRÜNE YAPACAĞI KATKILAR DA ANKETE KATILANLARCA OLUMLU OLARAK DEĞERLENDİRİLİYOR."

"Banana Skins" hakkında sorularımızı yanıtlayan Hazine Müsteşarlığı, 2008 yılında yaşanan finansal krizden olumsuz yönde etkilenen küresel yatırım ortamının, anket katılımcılarının cevaplarında belirleyici olduğunu kaydetti. Avrupa ve ABD'deki düşük faiz oranları ve makroekonomik durgunluğun sigortacıları özellikle getiri garantili hayat sigortası ürünlerinde zorladığını belirten Hazine, özellikle hayat branşına ilişkin verilen cevaplarda bu durumun açıkça görüldüğünü ifade etti.
Hazine açıklamasına şöyle devam etti: "Diğer taraftan, anket sonuçlarına göre Avrupa bölgesinde ikinci sırada yer alan regülasyon riskinden, düzenlemelere uyum için katlanılan maliyetlerin anlaşıldığı görülüyor. Böyle bir maliyet ihtimal dahilinde olmakla birlikte, Solvency II örneğinde olduğu gibi düzenlemelerin sigorta sektörüne yapacağı katkıların da ankete katılanlarca olumlu olarak değerlendirildiği görülüyor."

'RİSKLERDEN DOĞAN ETKİLERİ AZALTMAK İÇİN ÇALIŞIYORUZ'

Dünyayla entegre olmuş ve yabancı sermayenin yoğun olarak yatırım yaptığı bir alan olarak öne çıkan ülkemiz sigorta sektöründe de benzer risklerin etkilerinin olduğuna değinen Hazine, bu etkilerin giderilmesine yönelik çalışmalarının devam ettiğini söyledi. Bunlara örnek olarak trafik sigortasına ve yıllık gelir sigortasına ilişkin yapılan yeni düzenlemelerin gösterilebileceğinden bahseden Hazine, "Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası Genel Şartları'nda yapılan değişiklikle uzunca bir süredir sektörün zarar ettiği bu branşta fiyatlamanın daha doğru bir şekilde yapılabilmesine yönelik adımlar atılmış oldu" şeklinde ifadelerde bulundu.

HIZLA YAŞLANAN NÜFUS TÜRKİYE İÇİN DE SORUN

"Gelişmiş ülkelerde uzun bir süredir karşı karşıya kalınan bir sorun olan hızla yaşlanan nüfus gelişmekte olan bir ülke olan Türkiye'nin de karşısına çıkıyor. Bunun bakım ve sağlık ihtiyaçlarının artması gibi sonuçları da oluyor. Yaşam süresinin uzaması sorununun da çok yönlü bir çözüme ihtiyacı var. Bu hususta Hazine Müsteşarlığı ve özel sektörün beraber çalışması ve toplumda emeklilik hakkında farkındalığın artırılması önemli. Aynı zamanda, emeklilik modellerinin teşvik edilmesi gerek. Düşük faizli bir ortama girilmesinin de olumsuz etkileri görülmeye başladı. Yıllık gelir sigortasına ilişkin gerekli mevzuat altyapısı yeni çıkan yönetmelikle tamamlandı" diyen Hazine, ülkemizin karşı karşıya olduğu bir diğer risk olan depreme karşı da DASK'ın hem sigortalılık oranını hem de risk yönetimi kapasitesini artırmaya yönelik çalışmalarına devam ettiğini vurguladı. Anket sonuçlarının tüm dünya genelinde sigorta sektörünün karşı karşıya olduğu riskleri özetlediğini belirten Hazine, şunları söyledi: "Ülkemizde de bu risklerin ortaya çıkardığı sorunların çözümüne yönelik çalışmalar hem sigorta şirketleri ve özel sektör kapsamındaki diğer paydaşlarca hem de bu alanda düzenleyici ve denetleyici otorite olan Hazine Müsteşarlığınca yoğun olarak devam ettiriliyor. Bu çalışmaların temel amacı ülkemizin sigortacılık alanındaki ihtiyaçlarının karşılanmasına yönelik olarak sigorta sektörünün daha etkin bir yapıya kavuşturulması. Bu alanda ihtiyaçlar doğrultusunda hem yeni ürünlerin sunulması hem de var olan ürünlerin teminat kapsamlarının daha uygun hale getirilmesi ve bu ürünlerin sigortacılık ilkelerine uygun şekilde sunulması hedefleniyor."

AVRUPALILAR DÜŞÜK FAİZ ORANLARINDAN RAHATSIZ

Türkiye'nin de içinde bulunduğu Avrupa, ankete verilen cevapların yarısından çoğunun geldiği bölge. Düşüklüğünü koruyan faiz oranları, Avrupa'da diğer bölgelere kıyasla daha ciddi endişe yaratıyor. Bu endişe, garantili ürünler ve yatırım performanslarına dair başka çekinceleri tetikliyor. Bölgede ilk 10 risk:
1. Faiz oranları
2. Regülasyon
3. Garantili ürünler
4. Makroekonomi
5. Siber risk
6. Yatırım performansı
7. Değişimin yönetilmesi
8. Dağıtım kanalları
9. Doğal afetler
10. İş uygulamalar

KUZEY AMERİKA'DA SİBER RİSKLER KORKUTUYOR

Kuzey Amerika ve Bermuda'da bir numaralı endişeyi siber saldırılar ve data ihlalleri oluşturuyor. Garantili ürünler ve pazar koşulları gibi sektöre özel riskler, bu bölgede diğer bölgelere kıyasla daha ön plana çıkıyor. Bölgedeki ilk 10 risk aşağıdan incelenebilir:
1. Siber risk
2. Regülasyon
3. Faiz oranları
4. Garantili ürünler
5. Makroekonomi
6. Pazar koşulları
7. Yatırım performansı
8. Değişimin yönetilmesi
9. Dağıtım kanalları
10. Doğal afetler

TEKNOLOJİK DEĞİŞİMLERE UYUM UZAK DOĞU'DAKİ EN BÜYÜK RİSK

Uzak Doğu ve Pasifik bölgesinde, ankete katılanların en çok endişelendiği konu, sektördeki teknolojik değişimlere ayak uydurmak olarak belirlendi. Artan siber saldırılar ve yeni nesil dağıtım kanallarının yaygınlaşması, bu endişeyi tetikleyen ana unsur oldu. Diğer yandan, bu bölgede makroekonomik ortama dair genel olarak daha iyimser bir hava vardı. Bölgede ön plana çıkan ilk 10 risk ise şu şekilde:
1. Değişimin yönetilmesi
2. Siber risk
3. Dağıtım kanalları
4. Yetenek
5. Regülasyon
6. Faiz oranları
7. Doğal afetler
8. Yatırım performansı
9. Makroekonomi
10. Risk yönetiminin kalitesi

LATİN AMERİKA'DA KAMUSAL RİSKLER LİSTENİN TEPESİNDE

Latin Amerika'da, kamusal riskler diğer tüm bölgelerde olduğundan daha çok endişe uyandırıyor. Diğer yandan, değişime ayak uydurma konusu, Latin Amerika'da o kadar da çekince yaratan bir konu olarak öne çıkmıyor. Bölgedeki ilk 10 risk şöyle sıralanıyor:
1. Regülasyon
2. Makroekonomi
3. Risk yönetiminin kalitesi
4. Yatırım performansı
5. Doğal afetler
6. Faiz oranları
7. Sermayenin ulaşılabilirliği
8. İş uygulamaları
9. İklim değişikliği
10. Siyasi müdahale

AIG SİGORTA GENEL MÜDÜR YARDIMCISI SEMA BULUTLU:

Korumacı bir ekonomik ortam risk teşkil ediyor

"ÖZELLİKLE GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELERDE, ULUSLARARASI SİGORTA OPERASYONLARINA KISITLAMA GETİREBİLECEK KORUMACI BİR EKONOMİK ORTAM RİSK OLARAK DEĞERLENDİRİLEBİLİR. TÜRK SİGORTA SEKTÖRÜ DE SIKI DÜZENLEMELERLE DOLU BİR ORTAMA AYAK UYDURMAYA ÇALIŞIYOR."

AIG Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Sema Bulutlu, Banana Skins çalışmasının ortaya bazı ilginç gerçekleri çıkardığını ifade etti. Önümüzdeki dönemde özellikle gelişmekte olan ülkelerde, uluslararası sigorta operasyonlarına kısıtlama getirebilecek korumacı bir ekonomik ortamın da risk olarak değerlendirilebileceğini belirten Bulutlu, "Özellikle Türk sigorta sektöründe sermaye yeterliliğinden dağıtım kanallarına verilen komisyon oranları, belirli sigortalarda fiyatlama tekniğinden satış şekline kadar birçok şey üzerinde



sıkı düzenlemelerle dolu bir ortamla baş etmeye çalışılıyor. Sektör, diğer taraftan, sigortacılığın geliştirilmesi için elinden gelen çabayı gösteriyor" diye konuştu.
Gelişmekte olan pazarların potansiyel müşteriler açısından sigorta dünyasına önemli fırsatlar sunmaya devam ettiğini kaydeden Bulutlu, buna karşın, bu marketlerde bile gittikçe korumacı hale gelen bir ortamın oluştuğuna dikkat çekti. Sigorta şirketlerinin sermayesini optimize etmeye, operasyonel esnekliği artırmaya, maliyetlerini kontrol altında tutmaya ve hatta düşürmeye odaklanacağı bir ortam içerisine girdiğine değinen Bulutlu, önümüzdeki dönemde ciddi bir salgın durumunun hem ekonomilere zarar vermesi hem de sosyal bir karmaşaya sebep olması riski bulunduğunu dile getirdi.

'AB'NİN DAĞILMASI DA OLASI RİSKLER ARASINDA'

Küresel çapta etkileri büyük derecede hissedilecek olan deprem, tsunami ve yanardağ gibi doğal afet risklerinin de sektörü etkileyecek diğer ekstrem riskler arasında görüldüğünü söyleyen Sema Bulutlu, sözlerine şöyle devam etti: "Ayrıca ekonomik dalgalanmalar, bankacılık sektöründe oluşabilecek krizler, altyapı sorunları, ülkemizin de şu anda içinde bulunduğu ve mücadele ettiği terör olayları ve bunların ötesinde Avrupa Birliği'nin dağılması da olası riskler arasında görülüyor."
Tüketicinin sigorta sektörüne olan güvenini sağlamak için sigortacıların pazarda oluşturabileceği sonuçların etkili bir temel oluşturacağını vurgulayan Bulutlu, "Değişen tüketici davranışlarına sektör tarafından acil çözümler sunulması ve dijital sigortacılık geliştirilirken geleneksel dağıtım ağının bundan olumsuz etkilenmemesi için dengenin sağlanması, sigorta şirketlerinin en önemli riski olacak. Sektörün, sosyal medyanın hızına paralel bir hızda çözümler sunabilmesi, diğer yandan etkisi kısa vadeli bir mecra için harcanacak yatırım maliyetinin dengesini kurgulayabilmesi de sigorta sektörünün bir diğer riskli alanı" dedi.
Operasyonel çeviklik ve esnekliğin, şirketlerin diğerleri arasından sıyrılabilmesinde önemli bir katma değer olacağından bahseden Bulutlu sözlerini şöyle tamamladı: "Siber güvenlik, risk yönetimi, teknoloji kullanımı, yeteneklerin istihdam edilmesi ve korunmasının sağlanması, devletle ilişkiler, küresel ısınma, suistimalli hasarlarla mücadele, uzun kuyruklu sorumluluk hasarlarının takibi ve rezervi, kaliteli yönetim becerilerinin ve liderlerinin azlığı da diğer risklerden."

GENERALI SİGORTA TEKNİK VE REASÜRANS GENEL MÜDÜR YARDIMCISI MEHMET TÜMER:

Sonuçlar Türkiye için de geçerli

"ANKETTE YER ALAN SONUÇLARIN, GENEL ANLAMDA TÜRKİYE İÇİN DE GEÇERLİ OLDUĞUNU SÖYLEYEBİLİRİZ. ÖZELLİKLE HAYAT DIŞI KATILIMCILARIN SIRALAMASINDA İLK ÜÇTE YER ALAN REGÜLASYON, MAKROEKONOMİK KOŞULLAR VE SİBER RİSKLER ÜLKEMİZ İÇİN DE ÖNEMLİ RİSKLER ARASINDA."

Generali Sigorta Teknik ve Reasürans Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Tümer, Banana Skins 2015'ten çıkan sonuçları değerlendirdi. En önemli bulduğu riskleri sayan Tümer, "CSFI tarafından yapılan ankette belirtildiği gibi devletin yapmış olduğu regülasyon değişiklikleri, sigorta şirketlerini ve müşterilerini etkileyen makro-ekonomik göstergeler; siber riskler, farklılaşan dağıtım kanalları ve küresel dengenin bozulmasının da etkisiyle artan doğal afetlerin en önemli riskler arasında olduğunu düşünüyoruz" diye konuştu.
Anket sonucunda belirlenen risklere katıldığını ifade eden Tümer, buna karşın, ülkeler bazında bu risklerin sıralamasının önemli değişiklikler gösterebileceğini belirtti. Tümer, bunun nedeni olarak da ülkelerin bulunduğu coğrafya, ekonomik durum gibi sebeplerle bazı risklerden daha fazla etkilenmesini, diğerlerindense nispeten daha az etkilenmesini gösterdi.

'GLOBALDEKİ İLK ÜÇ RİSK TÜRKİYE'DE DE GEÇERLİ'

Türkiye'den de ciddi bir katılımcı sayısı olan ankette yer alan sonuçların, genel anlamda Türkiye için de geçerli olduğunu kaydeden Tümer, özellikle hayat dışı katılımcıların sıralamasında ilk üçte yer alan regülasyon, makroekonomik



koşullar ve siber risklerin ülkemiz için de önemli tehditler arasında yer aldığını vurguladı.

'RİSKLERİN SIRALAMASI FARKLILIK GÖSTEREBİLİR'

Ülkemize özel, listede göremediğimiz riskler olduğunu düşünmediğinin altını çizen Tümer, bununla birlikte, risk sıralamasının her ülkeye göre farklılık göstereceğini dile getirdi.
Tümer, sözlerini şu şekilde tamamladı: "Yani bazı riskler ülkemiz için daha üst sıralarda yer alırken, bazıları ise daha alt basamaklarda kendine yer buluyor. Bizi en çok endişelendiren riskleri regülasyon değişiklikleri, makroekonomik durum, siber riskler, doğal afetler, uzun süreli sorumluluklar ve farklılaşan dağıtım kanalları şeklinde sıralayabiliriz. Bu risklerin sadece sigortacıların önceden alacağı önlemlerle elimine edilmesi çok da mümkün değil. Bu durum da endişelenmemize sebep oluyor."

'BANANA SKINS'E TÜRKİYE'DEN DE İLGİ VAR

54 ülkenin sigorta sektöründen 806 kişinin katıldığı Banana Skins 2015 çalışmasına Türkiye'den de 46 kişi katıldı. Bu sebeple, görüşünü aldığımız yöneticiler ortaya çıkan anket sonuçlarının ülkemiz için de geçerli olduğuna inanıyor, ancak sıralamanın farklı olabileceği düşünülüyor. Listedekinden farklı olarak gelişmekte olan ülkelerde, aynı zamanda Türkiye'de de politik riskler ile ortalama yaşam süresinin uzamasının da önemli riskler arasında olduğuna inanılıyor.

EY TÜRKİYE DANIŞMANLIK HİZMETLERİ KIDEMLİ MÜDÜRÜ ADLAN ERDEN:

Gelişmekte olan ülkelerde politik riskler başı çekiyor

"GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELERİN RİSKLERİNE GENEL OLARAK BAKARSAK, BUNLARIN EN BAŞINDA POLİTİK RİSKLER YER ALIYOR. BUNU KURUMSALLAŞMA VE SİGORTACILIĞIN DOĞASINDAN KAYNAKLANAN FİYAT REKABETİ GİBİ RİSKLER TAKİP EDİYOR."

EY Türkiye Danışmanlık Hizmetleri Kıdemli Müdürü Adlan Erden, Banana Skins 2015'ten çıkan sonuçların çok şaşırtıcı olmadığını ifade etti. Son üç yıldır Avrupa sigorta piyasasının yeni mevzuat uygulamaları ve belirsizlikleri nedeniyle ciddi sıkıntı yaşadığını aktaran Erden, bu nedenle stratejik kararlar ve yatırımlar konusunda Avrupalıların tereddüt ettiklerini söyledi.
Avrupa sigorta piyasası düzenleyicilerinin hazırladığı yeni yönetmeliklerin ve karmaşık kuralların sonuçlarının da bu ankete yansıdığına dikkat çeken Erden, "Bununla beraber, Avrupa'daki makroekonomik faktörler de sigorta piyasasındaki yavaş ivmeli büyümeye neden oluyor. Mevcut durumda, Avrupa sigorta piyasası en zorlu dönemlerinden birini yaşıyor diyebiliriz" şeklinde konuştu.
Risk bakış açısıyla gelişmekte olan ve gelişmiş bir ülkede faaliyet gösteren sigorta şirketlerini kıyaslamanın oldukça zor olduğuna değinen Erden, şunları söyledi: "Sonuçta her iki tarafın maruz kaldığı riskler oldukça farklı. Gelişmekte olan ülkelerin risklerine genel olarak bakarsak, bunların en başında politik riskler yer alırken, bunu kurumsallaşma ve sigortacılığın doğasından kaynaklanan prim ve fiyatlandırma riskleri takip ediyor."

'TÜRKİYE'DE AŞIRI REKABET EN BÜYÜK ENGELLERDEN BİRİ'

Aşırı rekabetten kaynaklanan agresif fiyatlandırmanın da Türk sigorta piyasasının önündeki en büyük engellerden biri olduğundan bahseden Erden, her ne kadar zaman zaman okuduğu makalelerde fiyatlandırma riskinin eskisi kadar kötü olmadığını görüyor da olsa, bunun sektörün kârlılığına yansımasını henüz göremediğini belirtti.
"Ülkemizde sigorta sektörü henüz doyum noktasına ulaşmadığı gibi tüketiciler nezdinde de sigorta bilinci yaygın bir şekilde oluşmadı. Sigortacılık prim gelirlerinin yetersiz oluşunun yanı sıra sigorta ürünlerinin sigortalılar tarafından doğru kullanılmaması da sektör için ciddi riskler oluşturmaktadır" diyen Erden, sigortacılık anlayışının geliştirilmesi ve geniş kitlelere yayılması konusunda hâlâ ciddi aksiyonlar alınması gerektiğini vurgulayarak sözlerini tamamladı.

DENİZE GİRERKEN CÜZDANI DERT ETMEYİN

Groupama, bu yaz plajlarda tatilcilerin özel eşyalarını güvence altına alıyor. Şirket, geçen sene ekim ayında başlattığı "Kafana Takma Sigortan Groupama" reklam kampanyasından yola çıkarak bu yıl da müşterilerinin ve potansiyel müşterilerinin karşısına çıkmaya devam ediyor. Groupama, marka algısı ve bilinirliğini artırmak amacıyla bu yıl da ünlü plajlarda, küçük Groupama kasaları ile tatilcilere yönelik yepyeni bir iletişim kampanyası başlattı. Ünlü tatil beldelerinden Çeşme'nin iki ünlü plajında toplam 1000 adet ücretsiz olarak eşya koruma kasası gönderen Groupama, tatilcilerin özel eşyalarını ücretsiz olarak koruyor.





Katılım Emeklilik'ten 'Destek Ferdi Kaza' sigortası

Katılım Emeklilik 'Destek Ferdi Kaza Sigortası' ile evde, işyerinde, seyahat ederken, kısacası her yerde meydana gelebilecek trafik kazası, düşme, yanma, hatta kene ve böcek sokması gibi kazalara karşı sigortalıları koruma altına alıyor. Katılım esaslı BES ve hayat sigortası ürünlerini birlikte sunan Katılım Emeklilik, 'Kritik Hastalıklar Sigortası'ndan sonra tüketicilerini 'Ferdi Kaza Sigortası' ile buluşturuyor. Destek Ferdi Kaza Sigortası, burkulma, kırık, çıkık, ev kazaları, trafik kazaları gibi günlük hayatta yaşanabilecek birçok riske karşı, dünyanın her yerinde, tercih edilen hastanelere gitme imkânı veriyor. Tedavinin finansal yüküyle ilgili endişeleri ortadan kaldıran Destek Ferdi Kaza Sigortası, maluliyet ve vefat durumları için de sigortalılara teminat veriyor.

Katılım Emeklilik, sigortalıları bir yıl güvence altına alıyor. Sigortaya 18 - 65 yaş arası herkes başvuru yapabiliyor. Bunun için herhangi bir Albaraka Türk Katılım Bankası şubesine gitmek yeterli oluyor.

ÜCRETSİZ ASİSTANS PAKETİ

Katılım Emeklilik'in Destek Ferdi Kaza Sigortası, ücretsiz asistans paketi de sunuyor. Sigortalılar bir yıl süreyle tıbbi bilgi ve danışmanlık, tıbbi nakil - kara ambulansı, hava ambulansıyla nakil organizasyonu, acil ilaç gönderilmesi gibi kapsamlı hizmetlerden faydalanabiliyor.



Arnavutköy Balıkçısı'nda anılara daldık...

Geçen ay yazarlar yemeği için Arnavutköy Balıkçısı'nda buluştuk. Ama bu balıkçı adını aldığı semtte değil, Yeniköy'deydi… Yeniköy'deki mekan 180 derece panoramik Boğaz manzarasına sahip oldukça güzel bir yer. Yemekleri de adı üstünde deniz ürünlerinden oluşuyor…

Yıllar önce "Yaz ayı, az ayı" diye yazmıştım. Metin Öztürk de bu azlığı gidermek için bu ay yazarlarla diğer yemek grubu "My club" üyelerini bir araya getirdi; ancak o gruptan sadece Ahmet Hamdi Başar ve Hazım Tümtürk yemeğe katılınca, yemeğe katılamayan yazarlar yüzünden grup yine eksik kaldı…

Arnavutköy Balıkçısı'ndaki keyifli sohbet Bodrum'la başladı. Çünkü üç arkadaşımız; David Kohen, Faruk Kaptan ve Ali Erül, Bodrum tatilinden yeni dönmüşlerdi. Söz Bodrum'dan açılınca, ister istemez konu eski Bodrum günlerine kaydı. O günleri yaşayıp gözleyen arkadaşlar anılarını paylaştılar. İş anı paylaşmaya gelince Bodrum'la sınırlı kalmıyor tabii ki… Örneğin Ahmet Hamdi Başar'ın genç bir üniversite öğrencisiyken yaşadıkları hepimize ders olacak nitelikte. Olayı kısaca onun ağzından aktarmaya çalışacağım:

"1969 yılıydı. İki otobüs şirketinin rekabeti yüzünden İstanbul-Ankara biletleri 12.5 liradan önce 10, sonra 7.5 ve ardından 5 liraya kadar düşmüştü… Yani neredeyse bedava. Durum böyle olunca sık sık Ankara'daki arkadaşları ziyarete gidiyorduk. Otobüs İzmit'i biraz geçmişti ki yolculardan biri cebinden 100 lira düşürdü. Durumu gören arkadaki yolculardan biri, parayı alarak o yolcuya verdi. Parayı yerden alıp veren de İzmit eşrafından saygın bir tüccar. Adam parayı alır almaz bastı feryadı: 'Bu para aslında 400 liraydı, biriniz 300 liramı çaldı! Şoför bey derhal karakola çek, bütün yolculardan şikâyetçiyim!' Şoför duramayacağını, çünkü Ankara'dan yolcu alıp tekrar İstanbul'a döneceğini söyleyerek yola devam etti. Otobüs Sapanca'da mola verince, adam mola yerinin yakınındaki jandarma karakoluna gidip bizleri şikâyet etti. Karakoldaki çavuş, işin aslını öğrenmek için yolculardan birinin bilgi vermesini istedi. Bilgi vermek üzere otobüsün arka sıralarında uyuyan, olaydan habersiz bir sarhoş seçilince çavuş çok kızdı ve otobüsü Adapazarı Jandarma Komutanlığı'na çektirdi. Erkekleri nezarete attılar, kadınları da sıcak bir odaya aldılar. Parayı düşüren adam bol keseden herkesi şikayet ediyor, esip gürlüyordu… Nezarette herkesi bir düşünce sardı. Şoför dönüş seferi için bir an önce yola çıkmak istiyordu. Yolculardan çoğunun Ankara'da saatli randevusu vardı, onlar da yola devam etmek istiyordu. Sonuçta çözüm olarak aramızda para toplayıp bu şirret adama 300 lirasını verdik. Yolda adamı derdest edip paramızı geri alırız diye düşünüyorduk. Ama adam uyanık çıktı. Tam otobüs yola çıkacakken, komutanlıktaki yetkili subaya, 'Komutanım ben bunlarla gidemem, yolda beni keserler!' diyerek Adapazarı'nda komutanlıkta kaldı. Olan yolcuların 300 lirasına oldu…"

(M. Emin Özcan)

ALİ DOĞDU HDI SİGORTA GENEL MÜDÜR YARDIMCISI

HDI Sigorta'da önemli bir atama gerçekleşti. Ali Doğdu, HDI Sigorta Yönetim Kadrosuna Genel Müdür Yardımcısı olarak katıldı.



1987 yılında Ankara Üniversitesi SBF İşletme Bölümü'nden mezun olan Ali Doğdu, Hazine Müsteşarlığı onayı sonrasında HDI Sigorta'da Genel Müdür Yardımcısı olarak göreve atanacak. Daha önce Allianz Sigorta ve Axa Sigorta'da çalışan Doğdu, son olarak Ak Sigorta'da Genel Müdür Yardımcısı olarak görev aldı. İyi derecede İngilizce bilgisine sahip olan Doğdu; HDI Sigorta'da Hasar, Bilgi işlem, Aktüeryal tarife ve Hukuk bölümlerinin yönetiminden sorumlu olacak.

EKSPERTİZ ÜCRETİNE YENİ DÜZENLEME

Hazine Müsteşarlığı'nın yeni Sigorta Eksperleri Atama Yönetmeliği, Resmi Gazete'de yayınlandı. Yönetmelikle motorlu araç sigortalarında ekspertiz ücretine taban ücret geldi. Bundan sonra taban ücretten aşağısına eksperler araçları incelemeyecek. Ayrıca ekspertiz ücreti sigortacı ve sigortalanan arasında serbestçe belirlenebilecek, anlaşmazlık durumlarında hakem ekspere gidilecek.

Oto sigortalarında ekspertiz ücreti, Hazine Müsteşarlığı'nca tespit edilecek taban ekspertiz ücret tarifesinden az olmayacak şekilde taraflar arasında serbestçe belirlenecek. Sigorta şirketlerinin, hasar ihbarlarının alınmasından itibaren 1 iş günü içinde dosya açması ve dosya bilgisini Müsteşarlıkça belirlenecek şablona göre ilgili sigorta poliçeleriyle irtibatını kurarak SBM'ye iletmesi gerekiyor.

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 - 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 - Eylül 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.

Sigortayeri.com, faturaların ve vadelerin son ödeme tarihlerini takip etmekte zorlananlar için pratik çözümler üreterek 'Artık Unutmak Yok' diyor. Sigortayeri, sigorta vadelerini takip ederek yenileme zamanı geldiğinde kişiye özel teklifler hazırlıyor ve kişilerin en iyisini seçmesi için yardımcı oluyor. Bunun için sadece Sigortayeri.com'un geliştirdiği çözüm platformu 'Unutkanlar Kulübü'ne üye olmak yeterli.

Sigortayeri.com'dan son ödeme tarihi ve yenileme vadelerinden bunalanlara özel çözüm:

'Unutkanlar Kulübü' ile artık unutmak yok

Bazen iş yoğunluğundan, bazen de zamansızlıktan 'Biri bana hatırlatsa' ya da 'Biri benim yerime yapsa' dediğiniz işleri, sigortayeri.com sizin için yapıyor. 'Artık Unutmak Yok' sloganıyla yola çıkan 'Unutkanlar Kulübü' sayesinde, vadesi gelmiş sigortalarınızı takip etmenize gerek kalmıyor, yenileme vadeniz geldiğinde Sigortayeri.com sizin için en uygun teklifleri sunuyor.

Kaskodan sağlık sigortasına her tür sigortanın yenileme vadesi geldiğinde sizin için teklifleri toplayan Unutkanlar Kulübü'ne üye olduğunuzda, sigortacılıkla ilgili her şeyi Sigortayeri'ne bırakmanın rahatlığını da yaşamaya başlıyorsunuz. Unutkanlar Kulübü, aynı zamanda, yenileme vadeleriniz için teklifleri hazırladıktan sonra üyelerine ücretsiz karşılaştırma hizmeti de sunuyor.

Karmaşık sigortacılık işlemlerini sizin yerinize çözen Sigortayeri'nin bu hizmetinden yararlanmak için, telefon, e-posta, SMS, Whatsapp, Skype gibi birçok iletişim kanalından yararlanabilir, www.sigortayeri.com internet adresini ziyaret edebilir, 7/24 hizmet veren 444 1050 destek hattına başvurabilir ya da doğrudan otovade, plaka ve TC kimlik no bilgilerinizi 3950 SMS hattına gönderebilirsiniz.



SAB Başkanı Doğan Şen:

Zorunlu sigortalar acenteler için yeni bir iş kapısı açıyor

SAB Başkanı Doğan Şen, zorunlu sigortaların sektöre, dolayısıyla acentelere yeni bir iş kaynağı yarattığını belirtti. Şen, özellikle tehlikeli maddeler ve tehlikeli atık zorunlu mali sorumluluk sigortası kapsamına giren işletme sayısının çok fazla olduğunu söyledi.

SAB Başkanı Doğan Şen, 9 Ağustos 2014 tarihli 29083 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan Zorunlu Sigorta Takibine İlişkin Yönetmelik'in 1 Ocak 2015'te yürürlüğe girdiğini aktardı. 27 Şubat'ta da bu yönetmeliğin bazı maddelerinin tadil edildiğini ve yeni maddeler eklendiğini hatırlatan Şen, yönetmeliğin, zorunlu sigortalardan bir veya birkaçının konusu içinde yer alan faaliyetlerle uğraşan işletmelerin bu poliçeleri yapmasını sağlamayı amaçladığını söyledi.
Bu sebeple üçüncü şahısların mal ve bedenlerine gelen zararları karşılayacak bir yapının oluşturulmasının hedeflendiğini ifade eden Şen, "Bu bakımdan zorunlu sigortaların yaygınlaştırılması, demokratikleşme, sosyal adaletin sağlanması ve kaynak israfının kontrol edilmesi beklenmedik fakirleşmenin önüne geçmek için son derece önemli. Ayrıca, bu işletmelerin bu poliçeleri yaptırmaları esnasında koşulan minimum şartlar, işletmelerin alması gereken tedbirleri almasına vesile oluyor ve toplam iş yapma kalitesinin artmasına da yol açıyor" dedi.
Zorunlu sigortaların sektöre, dolayısıyla acentelere yeni bir kaynak yarattığını belirten Şen, "Karayolları motorlu araçlar zorunlu mali sorumluluk, deniz taşıtları zorunlu mali sorumluluk, karayolu yolcu taşımacılığı zorunlu koltuk ferdi kaza, motorlu araçlarla ilgili mesleki faaliyetlerde bulunanlar için zorunlu mali sorumluluk, tıbbi kötü uygulamaya ilişkin zorunlu mali sorumluluk, tehlikeli maddeler ve tehlikeli atık zorunlu mali sorumluluk, kıyı tesisleri deniz kirliliği zorunlu mali sorumluluk, özel güvenlik mali sorumluluk, zorunlu deprem, sertifika mali sorumluluk, zorunlu paket seyahat ve tüpgaz zorunlu sorumluluk sigortaları, Türkiye'de zorunlu olan branşlar" diye konuştu.

'TEHLİKELİ MADDE SORUMLULUK YENİ İŞ FIRSATLARI SUNUYOR'

Acentelerin bu konular üzerinde yoğunlaşarak çok rahatlıkla yeni işler yapabileceğinin altını çizen Şen, özellikle tehlikeli maddeler ve tehlikeli atık zorunlu mali sorumluluk sigortası kapsamına giren işletme sayısının çok fazla olduğu bilgisini verdi.
Poliçenin genel şartlarındaki bir maddeyi paylaşan Şen, bu maddede "Bu sigorta, kararda belirtilen tehlikeli maddelerle ilgili mesleki faaliyette bulunan gerçek ve tüzel kişilerin söz konusu mesleki faaliyetleri dolayısıyla meydana gelebilecek bir kaza sonucunda, kusurları olsun olmasın üçüncü kişilerin doğrudan doğruya uğrayacakları bedeni ve maddi zararlara karşı sorumluluklarını, poliçede yazılı tutarlara kadar, aşağıdaki şartlar dairesinde temin eder. Sigorta, sigortalının karar kapsamına giren tüm mesleki faaliyetlerini kapsayacak şekilde yapılır" dendiğini kaydetti.
Tehlikeli maddeler için yaptırılacak sorumluluk sigortaları hakkında kararın ikinci maddesinin bu sigortanın konusuna giren maddeleri de belirlediğini söyleyen Şen, bu maddeleri şu şekilde sıraladı:

- Petrol ve petrol ürünleri,
- Mühimmat ve patlayıcı maddeler,
- Kimyevi gübreler, tuzlar, bazlar, asitler, boyalar,
- Oksijen asetilen karpit, sentetik benzin, azot ve benzeri diğer kimyevi maddeler,
- Perakende olarak satılanlar hariç piroteknik ürünler (aydınlatma ve işaret fişekleri, havai fişekler, çocuk tabanca mantarları),
- Perakende olarak satılanlar dışında, her türlü kibrit, ispirto ve alkol,
- Sıvılaştırılmış petrol gazları, sıkılaştırılmış doğal gaz ve havagazı,
- Çevre Kanunu kapsamında bulunan ancak burada sayılmayan diğer tehlikeli kimyasal maddeler,
- Çevre Kanunu kapsamında bulunan tehlikeli atıklar.

'YELPAZE ÇOK GENİŞ'

Yanıcı, patlayıcı ve her türlü kimyasal maddeleri üreten, taşıyan, depolayan, satan yaklaşık 100 bine yakın ruhsata tabi işletmenin tespit edildiğini dile getiren Şen, şunları söyledi: "Sigorta güvence hesabı marifetiyle bu işletmelere poliçelerini yaptırmaları ihtar ediliyor. Ancak sigorta konusu o kadar geniş ki, tiner satan nalbur, temizlik maddesi kullanan otel, matbaa, oto boyacısı gibi çok geniş bir yelpazeye yayılan işyerleri de bu poliçeyi yaptırmak zorunda."
Yönetmeliğin onuncu maddesini de hatırlatan Şen, bu maddede, "Kararın altıncı maddesinin ikinci fıkrası gereğince adli ve idari kolluk kuvvetleri, jandarma ve mahalli idareler denetimleri sırasında sigorta poliçesinin mevcudiyetini araştırmakla yükümlüdür. Yapılan denetimlerde, bu Yönetmelik kapsamına giren sigortalarının bulunmadığı tespit edilen gerçek ve tüzel kişiler, ruhsat, lisans veya izin veren mercilere derhal bildirilir" dendiğini aktardı.

'ZORUNLU POLİÇELERİN YAPILMASI İÇİN HER KESİME GÖREV DÜŞÜYOR'

Milyonlarca işletmenin bu poliçeyle donatılması için başta kamu kesimi ve yerel idarelere görev düştüğünün altını çizen Şen, "Şahsi kanaatime göre organize sanayi bölge idarecileri de bu kontrolleri yapmak zorunda olmalı. Bu sigortaların yapılmasında yönetmelik gereği sigorta güvence hesabı başta olmak üzere sigortacılara, özellikle acenteler olarak bize görev düşüyor. Acenteler için bu bir fırsat. Milyonlarca işyerinin, meslek kolunun bu poliçeyi yaptırmak zorunda olduğu gerçeği var. O halde tüm acenteler olarak çalışalım. Bu branşlardan başlayarak, işletmelerin diğer kıymetlerini de sigortalamak için çalışalım. Yeni yapılacak poliçelerle hem komisyon gelirlerimiz artsın hem de yeni müşteriler edinelim, sektörü büyütelim, ülkemize mesleğimiz dahilinde katkı sağlayalım" dedi.
Acentelerin portföylerini büyütmeleri ve çeşitlendirmeleri gerektiğini her yerde vurguladıklarını ve destek olduklarını kaydeden Şen, sözlerini şöyle tamamladı: "Çok yakında SAB derneği olarak ihtisas eğitimlerine başlayacağız. Tüm acente meslektaşlarımızı ve teknik personellerini eğitimlerimize bekliyoruz."



HAZİNE DE ZORUNLU SİGORTALARIN TAKİBİNİ SAĞLAMAK İÇİN ÇALIŞIYOR

Zorunlu sigorta takibine ilişkin yönetmelikte değişiklik yapılmasına dair yönetmelik

MADDE 1 – 9/8/2014 tarihli ve 29083 sayılı Resmî Gazete'de yayımlanan Zorunlu Sigorta Takibine İlişkin Yönetmeliğin ikinci maddesi aşağıdaki şekilde değiştirilmiştir.
"MADDE 2 – (1) Bu Yönetmelik, Kanun veya Bakanlar Kurulu Kararı ile yapılması zorunlu tutulan sigortalardan Müsteşarlıkça bu Yönetmelik kapsamına alınmasına karar verilen sigortaları kapsar."
MADDE 2 – Aynı Yönetmeliğin 4'üncü maddesinin birinci fıkrasının (f) bendi aşağıdaki şekilde değiştirilmiştir.
"f) Zorunlu sigortalar: Kanun veya Bakanlar Kurulu Kararı ile yapılması zorunlu tutulan sigortalardan Müsteşarlıkça bu Yönetmelik kapsamına alınmasına karar verilen sigortaları,"
MADDE 3 – Aynı Yönetmeliğe aşağıdaki 11/A maddesi eklenmiştir.
"Uygulamada öncelik sırası ve uygulama esasları
MADDE 11/A – (1) Bu Yönetmelik kapsamındaki sigortalara ilişkin olarak uygulamada öncelik sırası Müsteşarlıkça belirlenir.
(2) Sigorta şirketleri ruhsat sahibi oldukları ilgili sigorta branşlarında tesis edilmiş zorunlu sigortalara ilişkin olarak sigorta poliçesi teklifi vermek zorundadırlar.
(3) Sigorta şirketleri ruhsat sahibi oldukları ilgili sigorta branşlarında tesis edilmiş zorunlu sigortalar konusuna dahil herhangi bir rizikoyu kapsam dışı bırakacak şekilde veya poliçe tanziminden caydırmaya yönelik fiyatlama ve komisyon tespiti yapamazlar.
(4) Söz konusu zorunlu sigortalara ilişkin portföylerinde Müsteşarlığın belirleyeceği esaslar çerçevesinde dengesizlik bulunan sigorta şirketleri hakkında, Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi Yönetmeliği çerçevesinde tedbir uygulamaya Müsteşarlık yetkilidir."
MADDE 4 – Aynı Yönetmeliğin 12'nci maddesinde yer alan "01/01/2015" ibaresi "01/04/2015" olarak değiştirilmiştir.
MADDE 5 – Bu Yönetmelik yayımı tarihinde yürürlüğe girer.
MADDE 6 – Bu Yönetmelik hükümlerini Hazine Müsteşarlığı'nın bağlı olduğu Bakan yürütür.



Sigortacılıkta yeni risk ve fırsatlar doğuran üç ana faktör:

Dijital çağ, küreselleşme ve kentleşme

Dijital çağ, geleneksel risklerin azalmasına ve yeni risklerin ortaya çıkmasına yol açarken; küreselleşme, risklerin farklı bölgelere dağılmalarına ve sigortacılığın gelişmediği yerlerde potansiyeli kullanılmasına olanak sağlıyor. Dünyanın en hızlı büyüyen kentlerinin deniz kıyılarında olması da fırsat ve riskleri beraberinde getiriyor.

Küresel sigortacılık sektörü incelendiği zaman, sektörün büyümesini ve kârlılığını etkileyen ekonomik, demografik ve hatta mevzuat kaynaklı bazı sorunlar ile karşı karşıya olduğu görülüyor. Özellikle Kuzey Amerika ve Avrupa ülkelerinde, düzenleyici kurumlar tarafından getirilen yeni mevzuatlara ilişkin belirsizlikler, sektörde stratejik kararların alınmasını engelliyor. Asya Pasifik ülkelerinde, sermaye yeterliliği ve risk yönetimi gibi faaliyetler ön plana çıkarken, Orta Avrupa ve Afrika ülkelerinde ise, bir tarafta yüksek nüfus nedeniyle ciddi bir sigorta potansiyeli, öbür tarafta da ekonomik gelişmelerin önünde engel olan petrol fiyatları ve politik karmaşanın hakim olduğu görülüyor.

EY Türkiye Danışmanlık Hizmetleri Kıdemli Müdürü Adlan Erden, genel olarak küresel sigortacılık sektörünün bu dönemde yavaş ivmeli bir büyüme seyrettiğini ifade ederek, "2001 - 2006 yılları arasında %8.6 olan hayat ve hayat dışı branşlardaki prim üretimi bazındaki yıllık bileşik büyüme rakamlarının, 2006 - 2011 yılları arasında %4.3 ve 2011 - 2016 yılları arasında %2.4 olması öngörülüyor. Ancak, gelişmiş pazarlardaki prim artışındaki yavaşlama, gelişmekte olan pazarlardaki kayda değer büyüme ile dengelenmektedir" dedi.

Dünya genelinde gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler arasındaki prim üretimi büyüme oranları karşılaştırıldığında; 1996 yılında gelişmiş ekonomilerdeki büyüme oranı ile gelişmekte olan ekonomilerdeki büyüme oranları %95 - %5 dengesinde iken, mevcut durumda bu oranın %82 - %18 dengesine geldiği görülüyor.

Küresel sigortacılık sektörüne etkisi olacak trendlere göz atıldığında da dijital çağın, küreselleşmenin ve kentleşmenin ön plana çıktığı görülüyor.

DİJİTAL ÇAĞ

Dijital teknolojilerdeki yenilikler aynı zamanda sigortacılık sektöründe önemli bir etkiye sahip olup, özellikle sosyal medya kullanımının ve dijitalleşmenin artması sigorta sektörü için yeni bir dağıtım kanalı fırsatı oluşturdu. Dijitalleşmenin etkileri, geleneksel risklerin azalmasına, yeni risklerin ortaya çıkmasına ve bu risklerin yeni fırsatlarla birlikte yeni tehditler de (siber suçlar gibi) oluşturmasına sebep oluyor. Bu bağlamda, teknolojideki gelişmelerle beraber sigorta şirketleri yeni ürün geliştirilmesinden, alternatif dağıtım kanallarının yapılandırılmasına ve müşteri memnuniyetinin iyileştirilmesine kadar mevcut iş modellerinin geliştirilmesini hedefliyor.

Küresel sigortacılık sektöründe, bilgi teknolojileri yazılımlarına yapılan harcamalar 2013 yılında 1 milyar 677 milyon dolar olarak gerçekleşmiş olup, bu rakamın 2017 ve 2018 yıllarında sırası ile 2 milyar 254 milyon ve 2 milyar 406 milyon dolara ulaşması öngörülüyor.

KÜRESELLEŞME

Küreselleşmenin hızı, özellikle gelişmekte olan ekonomilerde sigorta piyasasındaki büyümeye ciddi oranda katkı sağlıyor. 1998 yılında sigorta sektörü prim üretiminde en yüksek rakamlara sahip olan ilk beş ülkenin dünya üzerindeki toplam oranı %76 iken, 2013 yılında bu oran %57'ye geriledi. Küreselleşme, gerek sigorta şirketlerinin risklerini farklı bölgelere dağıtmalarına gerekse de sigortacılığın yaygın olmadığı bölgelerde demografik potansiyeli kullanmalarına olanak sağlıyor. Geçtiğimiz yıllarda görüldüğü gibi önümüzdeki dönemlerde de sigorta sektörünün büyüme ivmesi, gelişmekte olan ekonomilerden sağlanacak gibi görünüyor.

KENTLEŞME

Kentleşme, gelişmiş ülkelerin karakteristik özelliği olarak biliniyor. Gelişmiş ülkelerde nüfusun %78'i, az gelişmiş ülkelerde ise nüfusun %48'i kentsel bölgelerde yaşıyor. Gelişmekte olan ülkelerde ise 20 yıl içinde şehir nüfusunun %37 arttığı görülüyor. 2034 yılında gelişmekte olan ülkelerin nüfusunun %58'inin, dünya nüfusunun ise %61'inin kent sakinleri tarafından oluşturulacağı tahmin ediliyor. Kentleşme, bu anlamda sigortacılık sektörü için yeni fırsatlar sunarken bir yandan da yeni riskler doğuruyor.

Demografik yapıdaki değişimin ve nüfus artışının, sigorta primlerinde büyüme ile doğru orantılı bir korelasyona sahip olduğu biliniyor. Ancak, dünyanın en hızlı büyüyen kentlerinin çoğunun, kıyı alanlarla sel eğimli coğrafyaların ve doğal afetlerin yakınlarında konumlandığı da görülmekte. Dolayısıyla, sigorta ve reasürans şirketleri, kentleşme fırsatını yakalamayı hedeflerken bununla birlikte maruz kalabilecekleri riskleri de iyi değerlendirmeliler. Küresel piyasalarda yaşanan sıkıntılar ve trendlerle ortaya çıkan fırsatlara cevap verebilme yeteneği, sigorta şirketlerinin iş modellerine ve inovasyona yönelik yapacakları yatırımlara bağlı olacak.



SAS analitik sigortacılık ile şirketleri ileri seviyeye taşıyor

Sigorta şirketleri de diğer sektörlerde yer alan şirketler gibi sürekli veri üretiyor. Bu veri, farklı alanlarda iş sonuçlarına etki edebilecek öngörüler içeriyor. Verinin içindeki bu öngörüleri keşfedebilen ve onları iş fırsatlarına dönüştürebilen şirketlerin sigortacılıkta da öne geçtiğini söyleyen SAS Türkiye Kanal Satış Müdürü Özlem Köklü Avcı, analitiğin sigorta şirketlerinin hayatına bu noktada dahil olduğunu belirtti. Avcı, gerçekleştirdiğimiz röportajda analitik sigortacılığın etkilerini değerlendirdi ve SAS olarak müşterilerine sundukları çözümleri anlattı.


Özlem Köklü Avcı

Analitik, müşteriyi daha iyi tanımak noktasında bir sigorta şirketine nasıl yardımcı olabilir?
Tekliflerin poliçeye dönüşme ve poliçe yenileme oranlarını iyileştirmek, müşteri kayıplarını azaltmak, yeni müşteri kazanımlarını artırmak ancak mevcut ve potansiyel müşteriyi anlamakla mümkün. Biz SAS olarak şirketlere ellerindeki müşteri verisini bir değere dönüştürmeleri için yardımcı oluyoruz. Burada en kritik işlerden biri müşteri segmentasyonu. Doğru müşteriye, doğru kanaldan, doğru ürünle ulaşabilmek için müşteriyi doğru segmente yerleştirmek büyük önem taşıyor. Bu alanda SAS Analitik çözümlerini kullanarak müşterilerinin %22'sinin tüm kârın %80'ine denk geldiğini keşfeden bir sigorta şirketi, bu müşteri segmentine yaptığı yatırımla çapraz satış geri dönüş oranlarını %50'ye kadar artırdığını söylüyor. Yine müşteriyi tanıma noktasında sigortacılar için önemli olduğunu düşündüğümüz bir adım müşterinin yaşam boyu değerini ve müşteri kayıp ihtimalini doğru ölçümleyebilmek. Müşterinin yaşam boyu değerini bilmek, müşteriyle gelecekteki bugünkü değerine dayalı bir ilişki kurmayı kolaylaştırıyor, sigorta şirketlerinin elde tutmak istedikleri müşteriyle olan ilişkilerine yatırım yapmalarını destekliyor.

Underwriting ve Aktüerya departmanları SAS çözümlerini nasıl kullanabilirler?
Sigorta şirketleri muallak hasar rezervlerini SAS Analitik çözümleriyle tahmin ve optimize edebilirler. "Çoklu değişkenli fiyatlama" yapma olanağı ile segmente uygun ve kârlı iş sonucu elde edilecek fiyatlama seviyesini yakalayabilirler. Fiyatlamanın yenilemeler üzerindeki etki analizini ortaya koyarak fiyat hassasiyetini hesaplayabilmek şüphesiz ki doğru fiyatlamaya katkı sağlayacağından kârlılığa büyük oranda olumlu etki edecektir.

Suistimalle mücadele alanında sektörde pek çok çözüm var. SAS'ın bu alanda farklılaştığı noktalar nelerdir?
Sektörün kârlılığını etkileyen en önemli konulardan birinin suistimal olduğu açık. Şu anda Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi tarafından da kullanılan SAS suistimalle mücadele çözümü, analitik yöntemlerle suistimal tespit ve önlemeyi en üst düzeye çıkardığı gibi hasar inceleme ve ödeme sürecinde de verimliliği artırıyor.
SAS Analitik çözümleri, yöneticilerin operasyonu anlık verilerle takibini garantileyen arayüzler aracılığı ile rasyoları ve kritik başarı parametrelerini takip etmeye destek veriyor. Böylece sigorta şirketlerinin hasar yönetim sürecindeki yüksek operasyonel maliyetlerini düşürmeye de yardımcı oluyor. Hasar inceleme ekiplerine, zamanında ve uygun bilgiyi temin ederek hasar/prim oranının iyileşmesini destekliyor. Tedarikçi verimliliği, eksper geri dönüş süreleri, hasar tamir süreleri, ortalama hasar maliyeti gibi sigorta şirketleri için önemli KPI olma özelliği taşıyan konuların tamamını analitik ile adreslemek mümkün.

'KUTU ÜRÜN DEĞİL ÇÖZÜM SUNUYORUZ'

SAS'ın tüm bu süreçlerde çok kritik bir farklılığı var: Biz bir analitik şirketiyiz ve sigorta şirketlerine uçtan uca bir çözüm sunuyoruz. Suistimali tespit etmek ancak ve ancak veriyi çok iyi anlamakla mümkün. Bunun da yolu analitik ve dünya analitik lideri olarak SAS burada en önemli oyuncu durumunda. Bir diğer önemli nokta ise SAS suistimalle mücadele çözümünün müşteri ihtiyaçlarına göre şekillendirilebilen esnek kurallar içeriyor olması. Bu anlamda biz bir "kutu ürünü" değil bir "çözüm" sunuyoruz ve uzman lokal ekibimizle müşterilerimize sürekli destek sağlıyoruz. Bir suistimal projesi yaparken tüm analitik birikimimizi kullanarak, veri kalitesinden başlayan uçtan uca bir analitik çözüm sunuyoruz.

SAS sigorta şirketlerine risklerini daha iyi yönetmek konusunda nasıl destek veriyor?
Bu alanda SAS, operasyonel risk, piyasa riski, yasal raporlamalar ve henüz Türkiye'de zorunlu olmayan ama sektörün konuştuğu Solvency II gerekliliklerini adresliyor. Uygulama, ürünlerin riske duyarlı fiyatlanmasından başlayarak daha detaylı bir müşteri segmentasyonu yapılması ve müşteriye daha fazla değer katacak ürünlerin sunulmasını gerekli kılacak. Bu noktada verinin çok önemli olduğunu ve analitiğin bu alandaki değerini de ortaya çıkaracağını söylemek mümkün. Ayrıca SAS, analitik kullanımı ile maliyet ve riski elimine ederek iş performansını, riski ve uyumluluğu proaktif olarak yönetmeye yardımcı oluyor.

Son olarak sigorta sektörüne vermek istediğiniz bir başka bir mesaj var mı?
Son olarak veri kalitesinin önemine değinmek isterim. Sürekli olarak artan veri tüm şirketler için bir fırsat demek. Operasyonel sistemlerden, iş ortaklarından, sosyal medyadan çok sayıda veri akıyor. Ancak, strateji belirlemek ve karar almak için gerekli olan verinin kalitesinin sağlanmış olması gerekiyor. Sigortacılık alanında ise yenilemeler, müşteriye doğru ürün alternatiflerinin sunulması, hasar yönetimi ve suistimallerin engellenmesi gibi süreçlerde veri kalitesindeki eksiklikler şirketlerin performansını düşürüyor. Veri kalitesi, yeni sistemlerin devreye alınması, şirket birleşmeleri, kontrolsüz ve kuralsız veri girişi, verinin güncelliğini yitirmesi gibi pek çok sebeple bozuluyor. Bu noktada veri kalitesi yönetimi de analitik araçlarla yapılabiliyor.

'ŞİRKETİNİZİN VERİLERİNDEN DEĞER YARATIYORUZ'

Biz SAS olarak hep şunu söylüyoruz: "İşinizi en iyi siz bilirsiniz. Bizim işimiz, analitik sayesinde daha doğru kararlar alabilmeniz için size destek olmak."
Bu konuda çok iddialıyız: Birlikte çalıştığımız şirketlerin farklı alanlardaki iş problemlerine birlikte çözüm bulduğumuzda mutlaka olumlu bir fark yaratıyoruz. Ve diyoruz ki: Sizlerle birlikte verinizin içindeki hazineyi keşfetmeye talibiz.

SAS, sigorta şirketlerine gerek müşterilerini daha iyi tanıyıp bu yolla müşteri memnuniyetini ve gelirlerini artırmaları, gerek suistimali ileri analitik araçlarla tespit ederek kârlılıklarını yükseltmeleri için hizmet veriyor. SAS Türkiye Kanal Satış Müdürü Özlem Köklü Avcı, şirketlerin risklerini daha iyi yönetmelerini sağladıklarını söylüyor.

sas THE POWER TO KNOW.
www.sas.com/turkey
İletişim: sastr@sas.com

Hazine'den şirketlere mali ayar

23 Ağustos 2015 tarihli Resmi Gazete'de sektörle ilgili üç önemli yönetmelik yayınlandı. Yeni yönetmelikler şirketlerin mali bünyeleri, teknik karşılıklar ve sermaye yeterliliklerinin ölçülmesiyle ilgili yeni düzenlemeler getiriyor.

Hazine Müsteşarlığı'nın, Sigorta ve Reasürans ile Emeklilik Şirketlerinin Mali Bünyelerine İlişkin Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik'e göre, teminat olarak kabul edilecek kıymetlere müsteşarlıkça belirlenebilecek diğer kalemler de eklendi. Müsteşarlık, belirleyeceği esaslar çerçevesinde bu yönetmelikte geçen oran ve tutarları yüzde 50'sine kadar (yüzde 50 dahil) artırabilecek veya azaltabilecek. Şirket istenilen bilgileri içeren reasürans raporunu, reasürans anlaşmalarının imzalanmasını takip eden bir ay içinde Müsteşarlığa gönderecek.
Şirket, bir sigorta sözleşmesi kapsamında üzerinde tuttuğu riskin özsermayesinin yüzde 5'ini aşması halinde bir ay içinde reasüröre devredilen ve şirket üstünde kalan kısımlar dahil toplam teminat tutarı, prim devri yapılan reasürörleri ve bu reasürörlerin mali ve teknik yeterliliğine ilişkin bilgiler dahil içeriği Müsteşarlıkça belirlenecek tabloyu Müsteşarlığa gönderecek.
Özsermayenin yüzde 10'unun aşılması halinde bu bilgilere ilave olarak bu riskin alınma gerekçeleri de bildirilecek.
Yönetmeliğin ikinci maddesi 1 Ocak 2016'da, diğer hükümler yayımı tarihinde yürürlüğe girecek.

SERMAYE YETERLİLİK TABLOLARI YILDA İKİ KEZ HAZIRLANACAK

Sigorta ve Reasürans ile Emeklilik Şirketlerinin Sermaye Yeterliliklerinin Ölçülmesine ve Değerlendirilmesine İlişkin Yönetmelik'e göre ise, sigorta ve reasürans şirketleri ile emeklilik şirketlerinin mevcut yükümlülükleriyle potansiyel riskleri nedeniyle oluşabilecek zararlarına karşı yeterli miktarda özsermaye bulundurmalarının sağlanması amacıyla hazırlanan yönetmelik, Türkiye'de kurulu sigorta ve reasürans şirketleri, yabancı sigorta ve reasürans şirketlerinin Türkiye'deki şubeleri ile Türkiye'de faaliyet gösteren emeklilik şirketlerini kapsıyor.
Şirketin özsermayesi, gerekli özsermayeden düşük olmayacak. Sermaye yeterliliği hesaplama dönemleri itibarıyla özsermaye/gerekli özsermaye oranının yüzde 100 ile yüzde 115 arasında olması, öz değerlendirme aşamasında, şirket, sermaye yeterliliği tablolarının Müsteşarlığa gönderilmesi gereken tarihten itibaren 45 gün içinde risk bazında kendi değerlendirmesini yapacak ve özsermaye/gerekli özsermaye oranının belirtilen oranlar arasında gerçekleşmesinin nedenleriyle gelecek dönemlere dair beklentilerini de içeren bir raporu Müsteşarlığa gönderecek.
Yüzde 70 ile yüzde 99,99 arasındaki 'tedbir alma' aşamasında şirketin, sermaye yeterliliği tablolarının Müsteşarlığa gönderilmesi gereken tarihten itibaren 30 gün içinde sermaye açığının riskin azaltılması veya sermaye ilavesi başta olmak üzere Müsteşarlıkça uygun görülecek yöntemlerle kapatılmasına dair bir planı Müsteşarlığa sunması ve takip eden 1 yıl içinde sermaye açığını kapatması veya eksik kalan sermaye açığı tutarını telafi edecek şekilde sermayeye mahsuben avans ödeyecek.
Yüzde 33 ile yüzde 69,99 arasındaki 'acil tedbir alma' aşamasında şirketin, sermaye yeterliliği tablolarının Müsteşarlığa gönderilmesi gereken tarihten itibaren 20 gün içinde sermaye açığının riskin azaltılması veya sermaye ilavesi başta olmak üzere Müsteşarlıkça uygun görülecek yöntemlerle kapatılmasına dair bir planı Müsteşarlığa sunması ve özsermaye / gerekli özsermaye oranı, takip eden 6 ay içinde en az yüzde 70'e, 1 yıl içinde ise en az yüzde 100'e çıkarılacak.
Yüzde 33'ün altına düşmesi olan 'müdahale' aşamasında Sigortacılık Kanunu ile Bireysel Emeklilik Tasarruf ve Yatırım Sistemi Kanunu hükümleri çerçevesinde işlem yapılacak. Bu maddeye göre yapılacak sermaye veya sermayeye mahsuben avans ödemeleri nakit veya nakit benzeri varlıklarla gerçekleştirilecek. Müsteşarlık, halka açık şirketler için bu maddede geçen süreleri başvuru üzerine uzatabilecek. Bu hükümler aralık ayı sermaye yeterliliği sonuçları için uygulanacak. Haziran dönemi sonuçları gösterge niteliğinde olacak.

EKSİK KALAN SERMAYE KISA SÜREDE TAMAMLANACAK

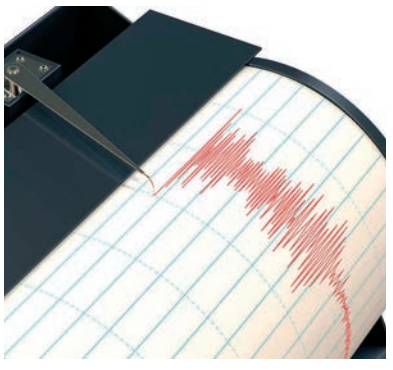
Müsteşarlık, şirketin mali yapısını göz önünde bulundurarak eksik kalan sermayenin belirtilen sürelerden daha kısa bir süre içinde tamamlanmasını talep edebilecek. Şirket, özsermayenin gerekli özsermayenin altına düşmesiyle sonuçlanacak şekilde kâr dağıtımı yapamayacak.
Şirketler, şekli ve içeriği Müsteşarlıkça belirlenen sermaye yeterliliği tablosunu haziran ve aralık dönemleri olmak üzere yılda iki defa hazırlayacak ve bu dönemleri takip eden iki ay içinde Müsteşarlığa gönderecek. Müsteşarlık belirleyeceği esaslar dahilinde sermaye yeterliliği tablosu hazırlama dönemleri ve gönderim sürelerinde değişiklik yapabilecek.

TEKNİK KARŞILIKLAR

Sigorta ve Reasürans ile Emeklilik Şirketlerinin Teknik Karşılıklarına ve Bu Karşılıkların Yatırılacağı Varlıklara İlişkin Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik'e göre, Müsteşarlık, belirli branşlar ve/veya teminatlar için asgari maktu muallak tazminat tutarı belirleyebilecek. İkramiyeler ve indirimler cari hesap dönemi içinde lehtar veya sigortalının lehine tahakkuk etmiş ve ödenmiş ya da ödenecek tüm tutarları kapsayacak. Bu ödeme, sigortalının ilerideki primlerinden indirim veya matematik karşılıklarında artırım yapılarak ya da nakden gerçekleştirilecek.
Teknik karşılıkları karşılayan varlıklarda kredi kartı bloke hesaplarında bireysel emeklilik katkı payları hariç tutulurken, kira sertifikaları ile Müsteşarlıkça belirlenecek kalkınma bankalarınca ihraç edilen borçlanma araçları dahil edildi.
Şirketler, matematik karşılıkları gayrimenkuller ile gayrimenkul hariç diğer maddi duran varlıklara, kâr payı verilen hayat grubu sigortalarına ilişkin teknik karşılıkları kredi kartı bloke hesapları (bireysel emeklilik katkı payları hariç), esas faaliyetlerden alacaklar ve teknik karşılıklarda reasürör payları ile peşin ödenen vergiler ve fonlar ile ertelenmiş vergi varlıklarına yatıramayacak.
Teknik karşılıkları karşılayan varlıklara ilişkin sınırlamalarda, teminat olarak alınan hazine bonosu, devlet tahvili, mevduat, nakit ve dövizler ile banka teminat mektupları ve yapılan kefalet sigortası bedelleri düşülmek üzere banka ve benzeri kurumsal aracılardan alacakların brüt teknik karşılıkların yüzde 20'sini, diğer aracılardan alacakların ise brüt teknik karşılıkların yüzde 5'ini aşan kısmını, poliçe mukabili ikrazlar ile kredi kartı bloke hesapları hariç, teminat olarak alınan hazine bonosu, devlet tahvili, mevduat, nakit ve dövizler ile banka teminat mektupları ve yapılan kefalet sigortası bedelleri düşülmek üzere aracılık yapan bankalardan alacaklar ile bir aracıdan olan alacağın teknik karşılıklara karşılık olarak kabul edilmeyen kısmı hariç, esas faaliyetlerden alacakların brüt teknik karşılıkların yüzde 25'ini aşan kısmını kapsayacak.
Müsteşarlık, belirleyeceği esaslar çerçevesinde yönetmelikte geçen oran ve tutarları yüzde 50'sine kadar (yüzde 50 dahil) artırabilecek veya azaltabilecek.

Deprem riskine karşı ekonominin ayakta kalma teminatı: SİGORTA

17 Ağustos 1999 Kocaeli depreminin neden olduğu can ve mal kaybı, üretim ekonomisine vurduğu milyarlarca dolarlık darbe, toplumun genelinde yarattığı trajik durumlar ile ülkemizde derin bir iz bıraktı. Türkiye ekonomisine maliyeti 12 milyar ile 17 milyar dolar arasında gerçekleşen depremin sonrasında, sigorta sektörünün ekonomiye yeniden kazandırdığı kaynak yani ödediği hasar tazminatı 632 milyon doları buldu. 1999 depreminin sektöre getirdiği en büyük yeniliğin zorunlu deprem sigortası olduğunu belirten Generali Sigorta Genel Müdürü Mine Ayhan, "Hazırlıkları daha önce başlayan zorunlu deprem sigortası, Kocaeli depremi sonrasında hızlıca uygulamaya koyuldu. Bu uygulama Çin, İran, Meksika ve Arnavutluk gibi dünyanın birçok ülkesinde örnek gösterildi. 1999 yılında deprem teminatı olan poliçe sayısı yaklaşık 656 binken bugün sadece zorunlu deprem sigortası olan konut sayısı 7 milyona ulaştı" dedi. Ayhan, sektör olarak en büyük amaçlarının toplam konut sayısının yaklaşık 18 milyon olduğu Türkiye'de sigortalılık oranını %40'tan %100 seviyesine çıkartmak olduğunun altını çizdi. Ayhan, ev alırken ya da kiralarken evin depreme dayanıklılığının incelenmesinin gerekliliğine vurgu yaptı. Ayhan, "Bir başka husus ise deprem öncesi, sırası ve sonrasında atılması gereken adımları içeren 'eylem planının' hazırlanması. Yapılacaklar arasında evdeki eşyaların sarsıntı sırasında tehlike oluşturmaması için duvara sabitlenmesi gibi kolay önlemlerin yanında uzmanlık desteği gerektiren konular da yer alacaktır" 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



Okullar açılırken

Çocuklarınızın EĞİTİMİ güvende mi?

Çocuklarının eğitimlerini güvence altına almak isteyen ebeveynler, eğitim sigortası ile vefat ve maluliyet gibi beklenmeyen durumlara karşı tedbir alıyor. Risk veya birikim teminatı sağlayabilen eğitim sigortası, çocukların eğitime ara vermeden devam etmelerini sağlıyor.

Günlük hayatta karşımıza çıkabilecek riskler her geçen gün çok daha fazla çeşitlenebiliyor. Sigortacılar, tüm risklere ve kötü ihtimallere karşı en uygun teminatlarla çok sayıda yeni ürün sunmaya devam ediyor. Sigorta türleri denildiğinde akla gelen sağlık, hayat, trafik sigortası gibi seçeneklere göre nispeten geri planda kalsa da aslında eğitim sigortası seçeneği de son derece önemli ve çocuklu ailelerin yaptırması gereken sigorta paketlerinden birisi. Yeni bir okul dönemi açılırken eğitim sigortaları da çoğu ailenin gündeminde. Çocuklarının eğitimini risklere karşı güvenceye almak isteyen anne-babalar okul giderlerini ve dolayısıyla çocuklarının eğitimlerini teminat altına alan sigortalara yöneliyor. Ayda 30 lira gibi düşük primlerle sunulan eğitim sigortaları başta vergi olmak üzere pek çok avantajı da beraberinde getiriyor. Sigortalının yaşı ile sigorta süresinin toplamı, sadece vefat teminatı seçildiğinde 80'i, vefat ve maluliyet ek teminatıyla birlikte seçildiğinde ise 65'i geçmiyor.
Ebeveynler bu ürünü neden alsın? 20-60 yaş arasındaki sigortalılar, dilerlerse kaza veya hastalık sonucu maluliyet teminatlarından da faydalanabiliyor. Eğitim sigortası sadece kendi çocuklarını ekonomik güvence altına almak isteyen birinci dereceden anne ve babaları, yani ebeveynleri içermiyor. İsterseniz bir yakınınızın çocuğu için de kendi adınıza eğitim sigortası yaptırabilirsiniz. Amca, dayı, hala, teyze, dede veya büyükanne gibi söz konusu çocuğun yakınlarından olan kişiler de lehtar olarak bir çocuğu göstererek eğitim sigortası yaptırmak hakkına sahip olabiliyor.
Aslında eğitim sigortası her şeyden önce kişinin kendisini değil çocuklarını güvence altına almayı amaçlayan bir ürün. Aileler çocuklarının, kendi başlarına gelmesi muhtemel bir kaza ya da vefat durumunda eğitimlerine devam etmelerini sağlayan ve bunu ekonomik bir güvenceyle gerçekleştiren eğitim sigortası, tüm eğitim seviyeleri için geçerli.
Peki bu sigorta türü kişiye neler sunuyor? Eğitim ile ilgili tasarruf etmek ne kadar mantıklıysa öte yandan olumsuz durumlara karşı da sigorta yaptırmak bir o kadar tasarruf seçeneği olarak değerlendirilebilir. Eğitim sigortası teminatları kapsamına giren risklerde, ebeveynlerin hesapta olmayan bir kaza sonucu hayatlarını kaybetmeleri veya kalıcı bir sakatlığa maruz kalma durumları yer alıyor.
Bazı sigorta şirketleri bu şekilde eğitim sigortası poliçesini düzenlerken, bazıları ise ebeveynin vefatının yanı sıra hastalık sonucu tam ve daimi maluliyet teminatlarını da eğitim sigortası kapsamı içerisine alabiliyor.

OKULLAŞMA ORANI YÜKSELDİ

Ülkemizde yaklaşık olarak 24 milyon öğrenci olduğu biliniyor. Bu rakamın 17 milyon 560 bini ortaöğretim, 6 milyonu ise yükseköğretimde öğrenim gören öğrencilerden oluşuyor. Bu da demek oluyor ki, Türkiye'de eğitim sigortası alanında büyük bir potansiyel var. Potansiyel müşteriyi bilinçlendirmek de sigortacılara düşüyor.
Hürriyet'in haberine göre, okul öncesi ve ortaöğretimde kızların eğitimi açısından özellikle dikkat çeken bir artış gerçekleşti. Okul öncesi 3 yaş yüzde 9.68'ten yüzde 37.55'e, 4 yaş yüzde 16.78'den yüzde 50.92'ye, 5 yaş ise yüzde 72.21'e yükseldi. İlköğretim yüzde 98'den 99.42'ye, ortaöğretim yüzde 62'den yüzde 81.96'ya çıktı. Kızların lise eğitimine devam etme oranı da yüzde 80'lere ulaştı. Başka bir veriye göre ise son iki yılda Türkiye'de okuyan yabancı öğrenci sayısı 3 kat artarak 50 bine yaklaştı.

EĞİTİM SİGORTASI BAŞVURUSU YAPARKEN BİLİNMESİ GEREKEN NOKTALAR:

- Öncelikle başvuru için 18 ile 70 yaş arasında olmak yeterli.
- Eğitim sigortalarından eğitimin süresine bağlı olarak en az 5, en fazla 20 yıl yararlanılabilir.
- Sigortalı, primlerini dövize endeksli olarak da belirleyebilir, ödemelerini buna göre de taksitlendirebilir.
- Unutmayın ki sigorta sahibi, yani başvuru yapıp sigorta yaptıran kimse yalnızca o kişinin başına gelebilecek kaza ve vefat durumlarında eğitim sigortası tazminatı ödeniyor. Bu yüzden de aileden kim için vefat durumu geçerli olursa olsun, yalnızca sigortalı olarak ismi geçen kişinin teminat kapsamındaki riskleri yaşaması şartı koşuluyor.

Yeşim Yeşilören
yesim@sigortacigazetesi.com.tr

TÜRKİYE SİGORTA BİRLİĞİ GENEL SEKRETER YARDIMCISI KEREM ÖZDAĞ:

Eğitim sigortaları birikim olanağı sağlıyor

Türkiye Sigorta Birliği Genel Sekreter Yardımcısı Kerem Özdağ, günümüzde eğitim harcamalarının önemli bir masraf kalemi olduğunu söyledi. Çocuklarını özel eğitim kurumlarına göndermek isteyen ailelerin kaynak oluşturmaları gerektiğini belirten Özdağ, eğitim sigortasının özel eğitim kurumlarının finansmanında vefat, maluliyet, işsizlik gibi durumlarda güvence verdiğini ifade etti. Eğitim sigortalarının uzun dönemli birikim olanağı sağlayarak kaynak oluşturma imkânı sunduğuna değinen Özdağ, "Sektördeki eğitim sigortaları, hayat sigortaları ya da ferdi kaza sigortaları ile beraber sunulan ve ürün yapısına göre risk veya birikim teminatı sağlayabilen, taşıyabilen ürünlerdir. Genellikle teminatlar enflasyona karşı korunma amaçlı olarak dövize endeksli olarak düzenlenmektedir. Risk teminatı ile sigorta ettirenin vefatı durumunda sigortalı çocuk güvence altına alınmaktadır; birikim teminatıyla da çocuk için ödenen primler seçilen süre içinde birikip her yıl kâr payıyla büyüyüp yatırıma dönüşmektedir" şeklinde konuştu.
Ülkemizde eğitim sigortalarına olan talebin beklenen düzeyde olmadığını dile getiren Kerem Özdağ, ilerleyen zamanlarda ürün çeşitliliğinin artmasıyla birlikte bu üründe kayda değer bir büyüme sağlanabileceğini söyledi. "Eğitim sigortalarına yönelik talep, sigorta bilincinin yerleşmesi ve ürün tasarımlarının artması ile artacaktır" diyen Özdağ şu şekilde konuştu: "Bu kapsamda tanıtım ve bilgilendirme araçlarının artırılması gerekmektedir. Bunun yanında eğitim sigortaları için oluşturulacak vergi teşvikleri, bu alanda büyümeye katkı sağlayacaktır."



Günümüzde eğitim harcamalarının çocuklarını, özel eğitim kurumlarına göndermek isteyenler için önemli bir masraf kalemi olduğunu söyleyen TSB Genel Sekreter Yardımcısı Kerem Özdağ, eğitim sigortalarının uzun dönemli birikim olanağı sağlayarak kaynak oluşturma imkânı sunduğunu belirtti.

NN HAYAT VE EMEKLİLİK ÜRÜN YÖNETİMİ MÜDÜRÜ MELEK KURT:

Toplumu bilinçlendirmek sigortacılara düşüyor

NN Hayat ve Emeklilik Ürün Yönetimi Müdürü Melek Kurt, eğitim sigortasının çocukların iyi bir gelecek sahibi olmalı için önemli bir araç olduğunu söyledi. Ailelerin bu konuda endişeli olduğunu belirten Melek Kurt, ailelerin en önemli hedefinin çocuklarına iyi bir eğitim vererek geleceklerini garanti altına almak olduğunu dile getirdi. Bunu eğitim sigortası ürünleriyle küçük primler ödeyerek yapabileceklerini aktaran Kurt, "Böylece öngörülmeyen risklere karşı koruma sağlayarak ebeveynler, eğitim hayatı devam ederken çocuklarının yanlarında olmasalar dahi eğitim sigortaları ile çocuklarının eğitim masraflarını karşılayarak iyi bir gelecek için güzel bir adım atmış olurlar. NN Hayat ve Emeklilik olarak 2015 yılı içerisinde öncelikli hedeflerimizden biri yeni bir eğitim sigortası ürünü ile ailelerin yanında olmak. Eğitim sigortasını Önce Sen mottosu ile yola çıktığımız ve aileleri, müşterileri işimizin odağına koyduğumuz yeni markamız ile örtüştüğünü düşünüyoruz" şeklinde konuştu.

Türkiye'de ailelerin en önemli hedefinin çocuklarına iyi bir eğitim vererek geleceklerini garanti altına almak olduğunu dile getiren NN Hayat ve Emeklilik Ürün Yönetimi Müdürü Melek Kurt, eğitim sigortasının çocukların iyi bir gelecek sahibi olması için önemli bir araç olduğunu söyledi. Kurt, ailelerin bu konuda endişe duymadan küçük primler ödeyerek, çocuklarını güvence altına almaları gerektiğini belirtti.

Türk insanı için en önemli odak noktasının aile olduğunu vurgulayan Melek Kurt, çocukların eğitimi ve bu eğitimin kesintisiz sürmesinin önemine değindi.



Bununla birlikte eğitim sigortasının Türkiye'de henüz istenilen yerde olmadığını ifade eden Melek Kurt şu şekilde konuştu: "Alışkanlıklarımız gereği kaderci bir toplumuz. Oysa basit adımlarla hem çocuklarımızın geleceğini hem de malul kalıp çalışamama gibi bir durumda kendi geleceğimizi korumak mümkün. Yine de eğitim seviyesinin artması, gelir düzeyinin artması ve toplumun bilinçlenmesi ile bu tip ürünlere ilgili yavaş da olsa artıyor."

'EĞİTİM SİGORTASI PAHALI BİR ÜRÜN DEĞİL'

Eğitim sigortasının gelişmesi için hayat branşının gelişmesi gerektiğini ifade eden Kurt, bunun sigorta bilincini artırmak için önemli bir adım olduğunu dile getirdi. "Toplumun bilinç seviyesini yükseltmek sigorta şirketlerine düşüyor" diyen Melek Kurt toplumu bilinçlendirmek adına şu şekilde konuştu: "Çok karmaşık gibi görünen, ürün ve koşulları basit bir dille anlatabilmek. Aracılara düşen rol kişilerin ihtiyaçlarını anlayarak onlara hayatlarının doğru anlarında doğru ürün ve değeri önermek. Bununla birlikte şunu da belirtmek isterim ki; eğitim sigortası ürünleri sanıldığı kadar pahalı ürünler değil. Günde birkaç liraya uzun süreli koruma sağlanıp çocukların gelecekleri rahatlıkla güvence altına alınabilir."

AIG SİGORTA FERDİ KAZA SİGORTALARI MÜDÜRÜ BURCU ERTAN SITKI:

Eğitim sigortası çocukların geleceği için büyük destek

AIG Sigorta'nın her daim müşterilerinin yanında olduğunu hatırlatan AIG Sigorta Ferdi Kaza Sigortaları Müdürü Burcu Ertan Sıtkı, çocukların geleceklerini güvence altına alan eğitim sigortasının önemine değindi. Eğitim sigortasının çocukların gelecekleri için büyük bir destekçi olduğunu söyleyen Sıtkı, yeni bir eğitim-öğretim yılının başlamasıyla eksikliği en çok hissedilen eğitim sigortasının ihmal edilmemesi gerektiğini ifade etti. Ebeveynlerin çocuklarını bu ürünle güvence altına alabileceğine dikkat çeken Sıtkı, "Çağdaş dünyada, eğitimin 'gelecek' olduğunun bilincinde olan her ebeveyn çocuğunun en iyi eğitimi almasını amaçlar. Bu nedenle, aileler hiçbir masraftan kaçınmayarak çocuklarını en iyi şekilde eğitim göreceği okullara gönderirler ve çocuklarının eğitimlerinin kesintiye uğramadan sürmesi en büyük temennileridir. AIG Sigorta olarak eğitim sigortasıyla sigortalının kaza sonucu yaşam kaybı veya sürekli sakatlığı durumunda sigorta kapsamındaki çocuğun bakım ve eğitim giderlerini, poliçede belirlenen süre ve teminat tutarı dâhilinde güvenceye alıyoruz. Eğitim sigortası ile sadece kaza sonucu değil deprem ve terör sonucu meydana gelebilecek yaşam kaybı ve sürekli sakatlık durumları da teminat altına alınabiliyor. AIG Sigorta, bu poliçe ile sunmuş olduğu, özel teminat, prim ve avantajlar sayesinde çocukların eğitimini ve geleceğini garanti altında alıyor" diye konuştu.



'ÇOCUĞUNUZA DESTEK OLUN'

"Çocuğunuzun hayalini kurduğu eğitim ve geleceğini güvenli kılacak mesleğe sahip olması için ona destek olun" diyen Sıtkı, çocuğun gideceği ya da devam etmekte olduğu okulun yıllık giderleri esas alınarak hazırlanan ve USD döviz cinsiyle hazırlanan bu sigortanın, ebeveynleri enflasyona karşı da koruduğunu sözlerine ekledi.

Yeni bir eğitim-öğretim yılının başlamasıyla eksikliği en çok hissedilen eğitim sigortasının ihmal edilmemesi gerektiğine değinen AIG Sigorta Ferdi Kaza Sigortaları Müdürü Burcu Ertan Sıtkı, eğitim sigortasının çocukların gelecekleri için büyük bir destek olduğunu söyledi.

AIG Sigorta'nın eğitim sigortası ürünleri hakkında bilgi veren Sıtkı şu şekilde konuştu: "Eğitim sigortası için teminat limitleri yıllık 1.500 ila 21.000 dolar arasında olup, teminatın ödenme süresi 2 ila 12 yıl arasında değişiyor. İkinci çocuğun sigortalanması halinde, ikinci ebeveyn/çocuğa bir yıllık poliçe süresi dâhilinde kazalara karşı ölüm ve sürekli sakatlık teminatları ile sigortalayabilirsiniz. Teminat tutarları, öğrencinin yıllık eğitim masrafı dikkate alınarak sigorta ettiren tarafından belirlenmekte olup, her yıl kalan sigorta süresiyle doğru orantılı olarak azalıyor ve sigorta primi teminatlara, yaşa ve teminat tutarına göre değişiyor."





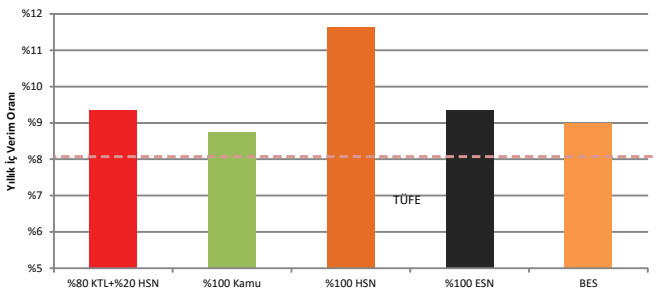
Beklentilerinizi yüksek tutun!

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

Adendum

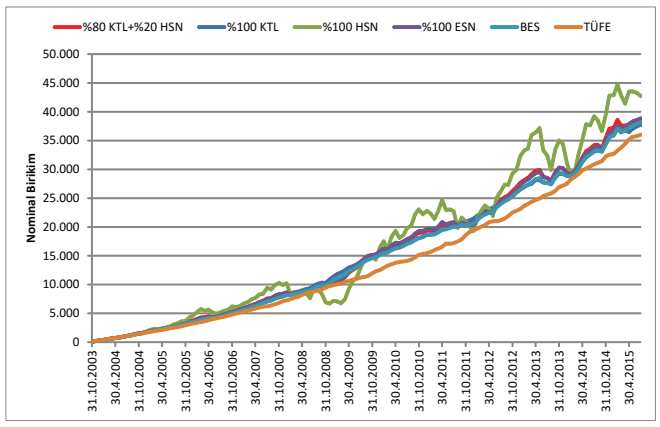
Hisse senedi fonlarına uzun vadeli bakılmalı

31.10.2003-31.07.2015 Adendum BES Getiri Endeksi (BGX)



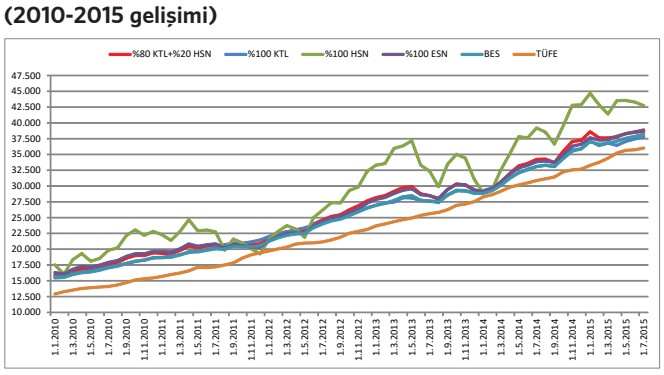
Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-31.07.2015 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Getiri Endeksi (BGX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon 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 %8,99 BGX elde etmiştir. Sadece Hisse Senedi fonuna yatırım yapanların ise %11,64 BGX elde ettikleri görülmektedir.

31.10.2003-31.07.2015 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-31.07.2015 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Birikim Endeksi (BBX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon oranıyla artırılmıştır. TÜFE ise ilgili dönemde aynı şekilde enflasyon korumalı bir yatırım aracına, yönetim gider kesintisi ve fon işletim gider kesintisi olmadan yapılan yatırımın bugün ulaştığı nominal tutardır. Bu tutar karşılaştırma amaçlı verilmiştir. Bu şekilde birikim yapan bir katılımcı, 31.07.2015 tarihinde BES ortalama fiyatlarıyla 38.195 TL birikime, enflasyon korumalı bir araçla ise 36.025 TL birikime ulaşmaktadır.

31.10.2003-31.07.2015 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 Temmuz ayında %1.89 oranında azalırken, BİST–100 endeksindeki azalış %2.85 seviyesinde oldu. Temmuz ayında Türk Lirası Cinsinden Kamu Borçlanma Senetlerinde %0.15'lik artış yaşanırken, Yabancı Para Cinsinden Borçlanma Senetlerinde %2.83'lük artış kaydedildi. Tüketici Fiyat Endeksinde ise 2015 Temmuz ayında %0.09 oranında artış 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)

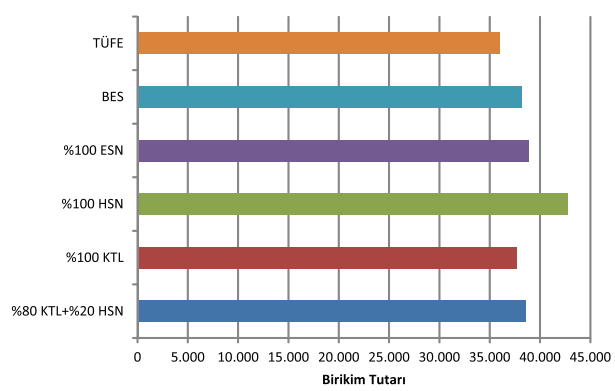
Bu endeks hazırlanırken, düzenli olarak yatırım yapan ve Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki ortalama emeklilik yatırım fonu fiyatlarıyla işlem yapan bir katılımcının, elde ettiği yıllık iç verim oranına bakılmaktadır. Katılımcı her ay, ay sonunda açıklanan son fiyatlarla fon alır ve değerleme tarihi itibarıyla fonunun değerine bakar. Bu nakit akışı ile yıllık iç verim oranı hesaplanır. Yatırım tutarları 31.10.2003 tarihinde 100 lirayla başlatılmış ve her ayın TÜFE oranında artırılmıştır. Fon alınırken, yatırılan tutardan %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'nin web sitesinde yayınlanan ayın son günü getiri endeksleridir.

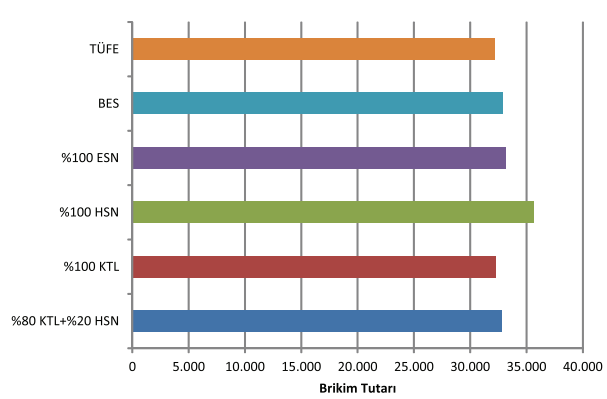
31.10.2003-31.07.2015 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)

Yandaki grafik 31.10.2003-31.07.2015 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 31.07.2015 tarihinde 38.195 liraya ulaşmıştır. Bu kişi Temmuz 2015 döneminde Bireysel Emeklilik Sistemi'ne 254 lira katkıda bulunmuştur.



31.01.2005-31.07.2015 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)

Yandaki grafik sisteme 31.01.2005 tarihinde dahil olup 31.07.2015 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 katılımcının31.07.2015 tarihinde 35.661 lira Adendum BES Birikim Endeksine ulaştığı görülmektedir.





2015 Temmuz ayında yayınlanan genelgeyle, yıllık gelir sigortası satışını yapmak isteyen sigorta şirketleri, Avrupa Birliği Direktifinde tanımlanan "Solvency-II" koşullarını dikkate alarak, Müsteşarlıkça belirlenen sermaye yeterliliği kriterlerini sağlamak zorunda kalacak.

Yıllık gelir sigortalarında Solvency-II koşulu

Hazine Müsteşarlığı tarafından, "Yıllık Gelir Sigortaları Yönetmeliğinin Bazı Maddelerinin Uygulama Esaslarına İlişkin Genelge" 31.07.2015 tarihinde yayımlandı. Bu genelgede, Yıllık Gelir Sigortaları Yönetmeliği'ne göre yıllık gelir sigortası sözleşmesi akdetmek isteyen şirketler, Müsteşarlığa yazılı olarak başvuruda bulunacaklar.

Müsteşarlıkça yapılacak değerlendirme sonucunda, bilgi işlem altyapısı ile idari ve mali açıdan yeterli bulunanların, yıllık gelir sigortası sözleşmesi akdedebileceği ile ilgili uygulama esasları düzenlendi.

Bu genelgeyle; yıllık gelir sigortası satışını yapmak isteyen sigorta şirketleri, Avrupa Birliği Direktifinde tanımlanan "Solvency-II" koşullarının dikkate alınarak, Hazine Müsteşarlığınca belirlenen sermaye yeterliliği kriterlerinin sağlanması zorunluluğu getirildi.

DÜZENLENEN ŞARTLAR

Daha önce uygulanması çok defa ötelenen Solvency-II, Bankacılık Sistemi içerisinde Basel II ve Basel III ölçütlerine bağlı, bir sigorta veya reasürans şirketinin sahip olduğu varlık değerinin, yükümlülüklerini ve almış olduğu diğer riskleri karşılayabilecek yeterlilikte olup olmadığını gösteren, hem bir sermaye yeterlilik ölçüm sistemi hem de denetim mekanizmasının sağlıklı işlemesini sağlayacak bir sistem.

Solvency II sisteminin temel amacı, sigorta ve reasürans şirketlerinin finansal açıdan sürdürülebilir olmasını ve olası bir kriz döneminde bile şirket faaliyetlerinin en düzgün şekilde yürütülmesini sağlamak.

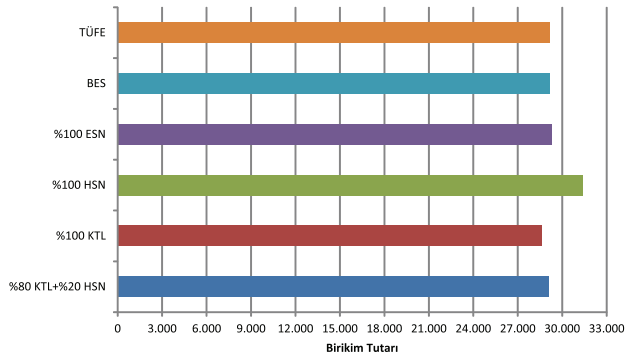
Müsteşarlıkça yapılacak mali değerlendirmede, şirketin özsermaye tutarı ile özsermaye/gerekli özsermaye oranına dikkat edilecek ve şirketlerin özsermayesinin 100 milyon lira ve özsermaye/gerekli sermaye oranının %200'den büyük olma şartı aranıyor. Sadece, süreli irat ödeme teminatı içeren yıllık gelir sigortaları akdetmek isteyen şirketlerde bu şartlar aranmayacak.

Müsteşarlığın yapacağı bilgi işlem altyapısının değerlendirmesinde ise, Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi, şirketin bilgi teknolojileri altyapı yeterlilik raporunu ve kamunun ürün kapsamında yer alan güncel bilgilere ulaşması için gerekli bilişim alt yapısının oluşturulmasına ilişkin raporunu, Müsteşarlığın yapacağı görevlendirme sonrasında, en geç 1 ay içerisinde hazırlayacak.

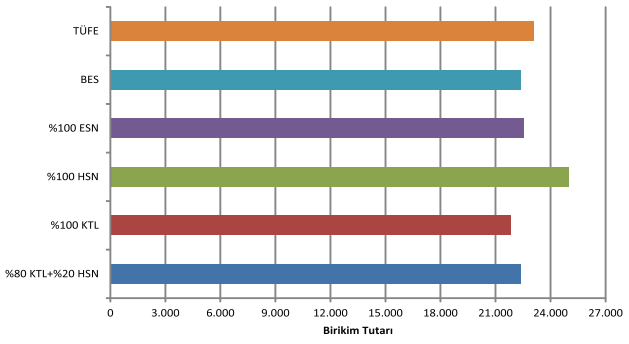
Yıllık Gelir Sigortaları Yönetmeliğinde, 56 yaş ve üzeri kişiler için, TL cinsinden tek prim karşılığında ömür boyu irat ödemesi yapan ürünler sunulurken, 56 yaşın altındaki kişilere TL veya yabancı para birimi cinsinden tek ya da taksitli prim ödemeleri karşılığında, bir varlık ya da varlık grubuna endeksli olarak ömür boyu veya belirli bir süre için irat ödeyen ürünlerin sunulacağı belirtiliyor. Söz konusu genelgede, her iki yaş grubu için de sunulabilecek ürünlerin detaylarına yer veriliyor. Sigortalının vefatı halinde lehtara, vefat tazminatının ödendiği ya da süreli veya ömür boyu irat bağlanacağı ürünlerin sunulabileceği de belirtiliyor.

Yandaki grafik sisteme 31.01.2006 tarihinde dahil olup 31.07.2015 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 31.07.2015 tarihinde 31.419 lira Adendum BES Birikim Endeksi'ne ulaştığı görülmektedir.

31.01.2006-31.07.2015 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)

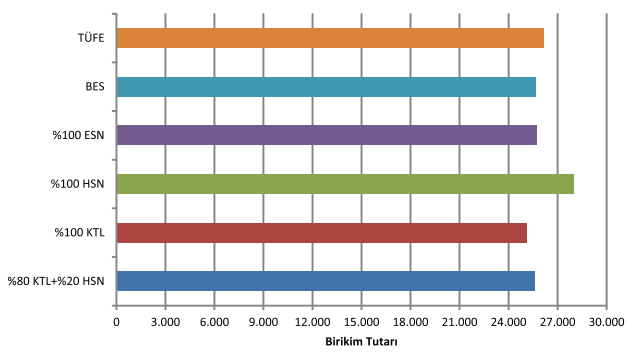


31.01.2008-31.07.2015 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)

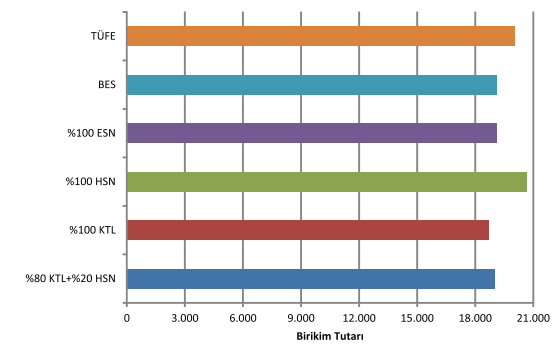


Yandaki grafik sisteme 2007 yılı başında dahil olup 31.07.2015 tarihine kadar Bireysel Emeklilik Sistemi'nde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. Sürekli Hisse Senedi fonlarına yatırım yapan bir katılımcının 31.07.2015 tarihinde 28.008 lira BBX elde ettiği görülmektedir. Sadece Kamu Borçlanma araçlarına yatırım yapan bir yatırımcı ise 25.128 lira BBX'e sahip olmaktadır.

31.01.2007-31.07.2015 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



30.01.2009-31.07.2015 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.

Acentelerin yönetmeliğe uyum süresi tamamlandı

Sigorta Acenteleri Yönetmeliği'nde belirtilen şartları sağlamayan sigorta acenteleri ile şubelerin faaliyetleri sona erdirilecek. Konu hakkında konuşan TOBB SAİK Başkanı Hüseyin Kasap, uyum sürelerinin tamamlanması sonucunda bazı acentelerden savunma istediklerini belirtti. Savunmalarında şartları taşıdıklarını belgeleyemeyen acentelerin levha kaydı silinecek.

22 Nisan 2014 tarihli Resmi Gazete'de yayınlanarak yürürlüğe giren ve 30 Aralık 2014 tarihinde çeşitli değişiklikler yapılan Sigorta Acenteleri Yönetmeliği'nde belirtilen şartları sağlamayan sigorta acenteleri ile Hazine Müsteşarlığı'ndan uygunluk almayan şubelerin faaliyetleri sona erdirilecek.

Bu çerçevede, Hazine Müsteşarlığı'nın talimatı üzerine TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi (TOBB SAİK) ilgili mevzuatta belirtilen şartları sağlamayan sigorta acentelerinden savunma istedi.

TOBB SAİK Başkanı Hüseyin Kasap, konu hakkında açıklamalarda bulundu.

Mevzuatta belirtilen şartları gerçekleştirmeyen acentelerin, bu şartları taşıyan acenteler açısından haksız uygulamaya neden olduğunu ifade eden Kasap, "Birileri kurallara riayet ederken başka bir acente bu kurallara uyum konusunda gerekli hassasiyeti göstermiyor. Bu durumu önlemek amacıyla, bazı illerde toplantılar düzenleyerek, çeşitli platformlarda açıklamalar yaparak, mevzuata uyum konusunda acente arkadaşlarımızı uyardık. Ancak, hâlâ şartları sağlamayan acenteler olduğunu tespit ettik" dedi.

Bu çerçevede, mevzuatta belirtilen uyum sürelerinin tamamlanması üzerine Müsteşarlığın da talimatlarıyla, bazı acentelerden savunma talep ettiklerini söyleyen Kasap, hangi acentelerden savunma istediklerini de bildirdi: "Müdürü olmayan ve/veya geçici müdür atama süresi dolan



tüzel kişi sigorta acenteleri (252 acente), müdür dışında en az bir teknik personeli olmayan tüzel kişi sigorta acenteleri (1878 acente), asgari ödenmiş sermaye ile mal varlığı şartını taşımayan gerçek ve tüzel kişi sigorta acenteleri (570 acente) ve üç yıl üst üste levha aidatını ödemeyen sigorta acenteleri (798 acente)."

Savunmalarında şartları taşıdıklarını belgeleyemeyen acentelerin levha kaydını sileceklerini belirten Kasap, bu acentelerin durumlarını düzeltinceye kadar faaliyette bulunamayacağı bilgisini verdi. Hüseyin Kasap sözlerine şöyle devam etti:

"Aynı zamanda, izin başvurusu Hazine Müsteşarlığı tarafından onaylanmayan şube bilgilerinin ilgili Sigorta Acentesinin Levha kaydından silinmesi hususunda Odalarımıza talimat verdik ve bu kayıtlar silindi. Artık **www.sigorta.org.tr** adresli internet sayfamızda yayınlanan listede kayıtlı olmayan hiçbir acente şubesi faaliyette bulunamaz."

'MEVZUATA UYUMDA HASSAS DAVRANALIM'

Acente şubelerine ilişkin de açıklamalarda bulunan, beş ve daha az şubesi olan acentelere kolaylık sağlanması hususunda yoğun çaba harcadıklarını dile getiren Kasap, "Ancak taleplerimiz Hazine Müsteşarlığı tarafından kabul görmedi. Müsteşarlık'tan onay alamayan pek çok şube kapandı. Artık bu durumdan geri dönüş söz konusu değil. Şubelere ilişkin geri dönüş telafisi imkansız sorunlara neden olacaktır. Bu nedenle, tüm acente meslektaşlarımı mevzuatta belirtilen hususlara riayet konusunda hassasiyete davet ediyorum. Zira, bu şartlara uymamanın, Müsteşarlık'tan izin almadan şube faaliyetinde bulunmanın yaptırımları çok ağır" diye konuştu.

Denetim konusundan da bahseden Kasap, sözlerini şöyle tamamladı: "5684 sayılı Sigortacılık Kanunu ve diğer düzenlemelerle acentelik mesleği bir sisteme kavuştu. Hazine Müsteşarlığı ile İcra Komitemiz üzerine düşen görevleri yerine getirdi. Günümüzde, mesleğe ilişkin yapılması gereken en önemli ve acil husus etkin denetim mekanizmasının kurulması. Denetim konusunda İcra Komitemiz geçmişte çeşitli uygulamalar başlattı, ancak bunlar yeterli olamadı. Acentelerin etkin ve hızlı bir şekilde denetlenmesi için model arayışımız devam ediyor. Bu hususta, gerek meslektaşlarımız gerekse konunun uzmanlarıyla görüş alışverişinde bulunuyoruz. Umarım en kısa zamanda yeni bir denetim mekanizması kuracağız."

TOBB SAİK toplantısında önemli dönemeç

TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi'nin 9 Temmuz'da TOBB Merkezi'nde gerçekleştirilen toplantısında, Sigorta Acenteleri Yönetmeliği hükümlerinin uygulanması için düğmeye basılması kararı alındı. Bu kapsamda, müdürü olmayan ve/veya geçici müdür atama süresi dolan tüzel kişi sigorta acentelerinden, müdür dışında en az bir teknik personeli olmayan tüzel kişi sigorta acentelerinden, asgari ödenmiş sermaye ile mal varlığı şartını taşımayan sigorta acentelerinden ve üç yıl üst üste levha aidatını ödemeyen sigorta acentelerinden, 5684 sayılı Sigortacılık Kanunu'nun 23'üncü maddesinin beşinci fıkrası uyarınca savunma talep edilmesi kararlaştırıldı. Ayrıca, sigorta acentelerinin levha bilgilerinden, Hazine Müsteşarlığı tarafından onaylanmayan şube bilgilerinin de silinmesine karar verildi. İcra Komitesi, temmuzda gerçekleştirdiği toplantısında, 15 acente hakkında soruşturma açarak, iki acenteye uyarı, beş acenteye de meslekten men cezası verdi.



TOBB SAİK toplantısı ağustosta Ankara'daydı

Sigorta Acenteleri İcra Komitesi'nin toplantısı 15 Ağustos'ta TOBB Merkezi'nde gerçekleştirildi. Söz konusu toplantıda, acentelerin promosyon uygulamaları, Sigortacılıkta Tahkime İlişkin Yönetmelik, Sigorta Acenteleri Dünya Uygulamaları Araştırma ve 2023 Vizyonu Belirleme Çalışması ve disiplin konuları gündeme geldi.

Sigorta Acenteleri İcra Komitesi'nin toplantısında 22 acente hakkında soruşturma açıldı. İki acenteye uyarı, bir acenteye kınama, dört acenteye ise meslekten men cezası verildi.



TOBB SAİK Başkanı Hüseyin Kasap (solda) Maliye Bakan Yardımcısı Abdullah Erdem Cantimur'u makamında ziyaret etti.

TOBB SAİK SİGORTA ACENTELERİNİN VERGİ SORUNLARINI YAKINDAN TAKİP EDİYOR

TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi Başkanı Hüseyin Kasap, 19 Ağustos'ta Maliye Bakan Yardımcısı Abdullah Erdem Cantimur'u makamında ziyaret etti. Söz konusu görüşmede 'Mal ve Hizmet Alımlarına İlişkin Bildirim Formu' (Form BA) ile 'Mal ve Hizmet Satışlarına İlişkin Bildirim Formu'nu (Form BS) düzenlemedikleri için acentelere uygulanan haksız para cezaları (mal ve hizmet alımı gerçekleşmediği dönemlerde düzenlenmeyen BA ve BS formları için uygulanan cezalar) konuşuldu. Ayrıca, acenteler arasında gerçekleştirilen iş paylaşımı sonucu ortaya çıkan gelirin vergilendirilmesinde Komisyon Gider Belgesi kullanımı hususunda düzenleme yapılması konusu da gündeme getirildi.

33. dönem Temel Sigortacılık Eğitim Programı kayıtları devam ediyor

Sigorta sektörünün iş gücü niteliğinin ve verimliliğinin artırılmasında önemli rol oynayan Temel Sigortacılık Eğitim Programı'nın kayıtları eylül ayında da devam ediyor.
Katılan öğrencilerin ortalama 13 ayrı başlıkta ders aldığı program, son yıl programa katılan öğrenciler ile eğitmenlerin görüşleri de dikkate alınarak yenilendi.
Böylece, katılımcıların mesleki / kişisel gelişimine üst seviyede katkı sağlayan programın verimliliği artırıldı. TSB'nin her bir üyesi için bir kontenjan tahsis edilen programa ilgi sektör genelinde üst seviyede devam ediyor.
Programa, farklı şirketlerden katılan öğrenciler, mesleki gelişimlerinin yanı sıra teknik ve yönetsel bilgi ve deneyimlerini birbirleriyle paylaşma imkanı buluyor ve aralarında profesyonel bir iletişim ağı oluşturuyor.
Ekim ayında başlayacak olan Temel Sigortacılık Eğitim Programı, gündüz grubu için 13:30 - 16:30, gece grubu için 17:00 - 20:00 saatleri arasında gerçekleştirilecek.



Tüm eğitim programları ile ilgili detaylı bilgi için egitim@tsev.org.tr adresinden TSEV Eğitim Birimi ile iletişime geçilebilir.

TSEV tarafından gerçekleştirilen Temel Sigortacılık Eğitim Programı'nın kayıtları eylül ayında da alınmaya devam ediyor. Ekim ayında başlayacak program, gündüz grubu için 13:30 - 16:30, gece grubu için 17:00 - 20:00 saatleri arasında gerçekleştirilecek.

TSEV'den yeni işe başlayanlar için "Oryantasyon Programı"

Kariyerine sigorta sektöründe başlayanlar veya kariyerlerine sigorta sektöründe devam etmek isteyenler için dizayn edilen Oryantasyon Programı'nın düzenli olarak her yıl üç veya dört kez açılması planlanıyor.
İçeriği hayat dışı ve hayat / emeklilik olarak ayrıştırılan programda "Sigorta Sektörü ve Piyasa Bilgisi", "Sigorta Hukuku Kaynakları", "Sigorta Branş ve Ürünleri" gibi mesleki konuların yanı sıra, kişisel gelişime katkıda bulunacak konu başlıkları da ele alınıyor.
Programla sigorta sektöründe işe başlayanların, sigorta piyasasını tüm aktörleriyle kavramaları, teknik ve hukuki konularda yeterli bir ön bilgiye sahip olarak sigortacılığı bir bütün halinde görmeleri ve karşılaşacakları sorunların yanıtlarını nerede arayacaklarını bilmeleri amaçlanıyor.
Program süresince düzenli olarak yapılacak ölçme değerlendirme sonuçları, programın tamamlanmasını takiben ilgili şirketlerle paylaşılıyor.



Aktüerlik sınavlarına yönelik "Risk Analizi ve Aktüeryal Modelleme" eğitimi ilk kez TSEV'de

TSEV'in Uzmanlık Eğitim Programları çerçevesinde düzenlediği Aktüer Adaylarına Yönelik Eğitim Programları kapsamında İkinci seviye konu başlıklarından "Risk Analizi ve Aktüeryal Modelleme" eğitimi 7 Eylül tarihinde başlıyor. İlk kez TSEV tarafından verilecek olan eğitim önemli bir eksiği kapatacak.
Uzmanlık Eğitim Programları kapsamında birinci seviye sınav konu başlıklarından "Matematik" ve "Olasılık ve İstatistik" konularında ise geçmiş yıllarda çıkan sorular çözülecek. 29 - 30 Eylül tarihlerinde gerçekleştirilecek program, aktüer adaylarına girecekleri sınavda ciddi katkı sağlayacak.



TSEV eylül ayı eğitim programları

Temmuz ve ağustos aylarını 14 kısa eğitim programında 150'den fazla katılımcıyla geride bırakan TSEV, eylül ayı içerisinde 18 farklı konu başlığında sunduğu yine bir veya iki gün sürecek kısa süreli eğitim programlarıyla yaz dönemini tamamlıyor. Sigortacılık tekniği ve hukuksal konuların yanı sıra pazarlama alanına ilişkin konulara da yer verilen eylül ayı takvimindeki eğitim programları tablodaki gibi sıralanıyor.

TSEV EYLÜL AYI EĞİTİM PROGRAMLARI	TARİH
Yenilenebilir Enerji Santrallerinde Olası Riskler ve Hasarlar	2-3 Eylül
Destekten Yoksun Kalma Tazminat Hesaplamaları	3-4 Eylül
İşveren ve Üçüncü Şahıs Sorumluluk Sigortaları	7 Eylül
Türk Ticaret Kanunu Açısından Sorumluluk Sigortaları	8 Eylül
Kritik Hastalıklar ve Maluliyet Sigortaları	8 Eylül
Sigorta ve Emeklilik Şirketlerinde Proje Yönetimi	9-10 Eylül
Türk Sigortacılık Mevzuatında Muallak Tazminat Karşılığı, IBNR ve AZMM Uygulamaları ve Şirket Bilançosu Üzerine Etkisi	11 Eylül
Nakliyat Sigortalarında Rücu, Hasar Uygulamalarında Belgelerin Önemi ve Örnek Mahkeme Kararları	14 Eylül
Sigorta Poliçe Bilgilerinin Hasara Etkisi - Doğru Poliçe Düzenleme	14 Eylül
Finansçı Olmayan Yöneticiler için Finans ve Finansal Tablo Analizi	15-16 Eylül
Tamamlayıcı ve Alternatif Sağlık Sigortalarında Ürün Geliştirme	15 Eylül
Yönetici Sorumluluk Sigortaları	15 Eylül
Hayat Sigortalarında ve Bireysel Emeklilik Sisteminde Tazminat Yönetimi	16 Eylül
Ticari Alacak Kefalet Politik Risk Sigortaları	17 Eylül
İş Süreklilik Yönetim Sistemine Giriş	18 Eylül
Sosyal Medya Yönetimi ve Sigorta Uygulamaları	18 Eylül
Mühendislik Sigortalarında (İnşaat, Makine Kırılması, Montaj) Yargı Kararları ve Uygulamaları	28 Eylül
Sigortacılıkta Stratejik Düşünme ve Ekonomik Değer Analizi	29 Eylül





PROF. DR. SAMİM ÜNAN

Yeni tüketici mevzuatı sigortacılıkta uzaktan satışları nasıl etkileyecek?

Tüketici mevzuatı son zamanlarda çok hızlı bir şekilde gelişiyor. Bu konuda e-ticaretin yaygınlaşması ve tüketicileri koruma gereksiniminin artması önemli bir rol oynuyor. Prof. Dr. Samim Ünan yeni tüketici mevzuatının uzaktan satış kanallarını daha fazla kullanmaya başlayan sigorta şirketlerini nasıl etkilediğini açıkladı.

Tüketici mevzuatı, sigortayı bir "finansal hizmet" ve sigortacıyı da bir "finansal hizmet sağlayıcı" olarak nitelendiriyor. Eğer sigortacı ile sigorta ettiren olarak sözleşme kuran kişi "tüketici" sıfatına sahip ise o sigorta sözleşmesi bir "tüketici işlemi" sayılıyor ve tüketici mevzuatına tabi oluyor. Elektronik iletişim araçları kullanılarak gerçekleştirilen elektronik ticaret, çoğu halde "uzaktan satış veya hizmet sağlama" biçiminde karşımıza çıkıyor. Günümüzde sigortacılar çağrı merkezi üzerinden yaygın şekilde ürün satıyor. Bunun yanında internet sayfasından, ATM'lerden veya SMS aracılığıyla yapılan satışlar da sürekli artıyor.

Aşağıda sigorta hizmetinin mesafeli satışına ilişkin bazı hususlara değineceğiz:

1- TİCARİ ELEKTRONİK İLETİ GÖNDERME

Ticari elektronik ileti, sigorta ürünlerinin tanıtılmasında ve pazarlanmasında önemli bir araç. Ticari Elektronik İleti yollamaya ilişkin kurallar Elektronik Ticaretin Düzenlenmesi Hakkında Kanun (ETDHK) ve bu kanuna dayanılarak Gümrük ve Ticaret Bakanlığı tarafından çıkarılan Ticari İletişim ve Ticari Elektronik İletiler Hakkında Yönetmelik'te (TİVTEİHY) yer alıyor. Yönetmelik, ETDHK'daki bazı genel nitelikli hükümlerin uygulamada nasıl işleyeceği hususunda ayrıntılar içeriyor. Sigorta yaptırmak isteyebilecek müşterilerle, iletişime geçmek için yerine getirilmesi gereken ilk koşul, onların onayını elde etmiş olmak (ETDHK 6(1)). Sigortacı, kendini veya sigorta hizmeti kapsamında sunduğu ürünleri tanıtmak, bu ürünleri pazarlamak veya tanınırlığını artırmak amacıyla (mesela bayram, yılbaşı doğum günü gibi vesilelerle) iletişim kurmak için sigorta ettirenden onay almak zorunda (TIVTEIYH 5(1)). Onay fiziki veya elektronik ortamda alınabiliyor. Fiziki ortamda alınmakta ise sigorta ettirenin onay içeren metni imzalamış olması gerekiyor (TIVTEİHY 7(1) ve (2)).

Onayın gerekli görülmediği haller şunlar:

- Tahsilat, borç hatırlatma, bilgi güncelleme, teslimat ve benzeri durumlara ilişkin bildirimler (TIVTEIHY 6(2)).



- Ticaret şirketlerine ve esnafa gönderilen iletiler (TIVTEIHY 6(3)).
- Sigortacının, tabi olduğu mevzuat uyarınca sigorta ettirene yapması gereken bilgilendirmeler (TIVTEIHY 6(2)).
- Sigorta ettiren/sigortalıya gönderilmesi zorunlu olan bildirimler (TIVTEIHY 9(5))

Onay konusunda şu kurallara da uygun davranmak lazımdır:

- Onay elektronik ortamda alınmışsa, sigortacı aynı gün sigorta ettirenin elektronik iletişim adresine, onayın alındığı bilgisini, reddetme imkanını da tanıyarak ulaştırır (TIVTEIHY 7(3)).
- Sigorta ettiren onay vermiş olsa dahi, sigortacının gönderdiği ticari elektronik iletileri almayı istediği zaman, sebep göstermeksizin reddetme hakkına sahiptir (TIVTEIYH 9(1) cümle1).
- Sigorta ettiren ret bildiriminde bulunduğu takdirde, bu bildirimi hangi iletişim kanalından yapmışsa o iletişim kanalına ilişkin onay geçersiz hale gelmiş olur (TIVTEIYH 9(1) cümle 2).
- Sigortacı, sigorta ettirenin elektronik iletişim adresine ticari elektronik ileti göndererek onay isteyemez (TIVTEİHY 7(4)).
- Onay metninde "olumlu irade beyanı" (yani onay verildiği açıklaması) önceden seçilmiş olarak yer alamaz (TIVTEIHY 7(8)).
- Onayın alınmış olduğunu kanıtlama yükümlülüğü sigortacıya aittir (TIVTEIHY 7(10)).

Yönetmelik ile getirilen önemli bir "yumuşama" ise acenteye verilen onayın sigortacı, sigortacıya verilen onayın da acente için geçerli sayılacağı kuralı (TIVTEİHY 7(6)). Böylece bankaların aldığı onay, onların acenteliğini yaptığı sigorta şirketlerine de verilmiş kabul ediliyor. Sigorta şirketine verilmiş olan onay ise, acenteleri yararına hüküm doğuruyor.

Sigorta ettiren, ETDHK'nın yürürlük tarihinden (01 Mayıs 2015) önce, sigortacıya, sigorta teminatı sağlanması ile ilgili işlemler sırasında elektronik iletişim adresini vermişse, bu gibi adreslerden oluşturulan veri tabanının onaylı olduğu kabul ediliyor (TIVTEIYH Geçici madde 1(2) cümle 1). Eğer elektronik iletişim adresi "acenteye" verilmişse, acentelik sözleşmesinin diğer tarafı için de verilmiş sayılıyor.

2- BİLGİLENDİRME VE SÖZLEŞMEYİ BELGEYE BAĞLAMA YÜKÜMLÜLÜKLERİ

Tüketici sıfatına sahip sigorta ettirenlerle yapılan sigorta sözleşmeleri eğer sigorta ürünlerinin uzaktan pazarlanması amacıyla oluşturulmuş bir sistem üzerinden uzaktan iletişim araçları kullanılarak kurulmakta ise (İnternet, ATM veya çağrı merkezleri), TKHK (49(1)) anlamında bir mesafeli sigorta sözleşmesi söz konusu. Mesafeli sigorta sözleşmelerinde sigortacı ayrıntılı bir bilgilendirme yükümlülüğü altında bulunuyor (TKHK 49(2) ve Finansal Hizmetlere İlişkin Mesafeli Sözleşmeler Yönetmeliği (FHİMSY) m. 5, 6 ve 7). Bilgilendirme ve yapılacak sözleşmenin bir örneğinin sigorta ettirene verilmesi gerekiyor(FHİMSY 5(1), 6(1), 7(1) ve 7(2)). Ancak, sesli iletişim araçlarıyla kurulan bir mesafeli sigorta sözleşmesi söz konusuysa (çağrı merkezi) veya sigorta ürünü sınırlı alanda ve zamanda sunulmakta ise (SMS veya ATM), bu olasılıklarda bilgilendirme ve sözleşmenin bir örneğinin sigorta ettirene verilmesine ilişkin kurallar deyim yerinde ise "gevşetilmiş" durumda.

3- SİGORTA TÜKETİCİSİNİN CAYMA HAKKI

Mesafeli sigorta sözleşmelerinde sigorta tüketicisinin sebep göstermeden ve ceza ödemek zorunda olmaksızın sözleşmeden cayması mümkün. Türk Ticaret Kanunu bu tür bir cayma hakkını yalnızca hayat sigortaları ve hayat sigortalarına ilişkin kuralların uygulandığı kaza ve hastalık sigortaları için öngörüyor (TTK 1489).

Cayma hakkına ilişkin düzenleme ana hatlarıyla şöyle:

- Cayma süresi 14 gün (TKHK 49(5) cümle 1).
- 14 günlük süre içinde sigorta tüketicisinin cayma açıklamasını sigortacıya yöneltmiş (göndermiş) olması yeterli (TKHK 49(5) cümle 2).
- Sigortacı, cayma hakkı konusunda sigorta tüketicisini bilgilendirmekle ve bu bilgilendirmeyi yaptığını kanıtlamakla yükümlü (TKHK 49(5)).
- 14 günlük cayma süresi acaba ne zaman başlayacak? TKHK finansal hizmetlere ilişkin mesafeli sözleşmeleri düzenlediği 49'uncu maddede bu hususta herhangi bir hüküm bulunmuyor. Buna karşılık, genel olarak mesafeli sözleşmeleri düzenleyen TKHK 48, cayma hakkı konusunda bilgilendirme yapılmamışsa, 14 günlük sürenin uygulanmayacağını ve sözleşmenin yapılmasından sonraki 14 günün bitmesinden itibaren bir sene sonraya kadar cayılabileceğini belirtiyor (TKHK 48(4) cümle 4 ve 5). Buradaki "14 günlük sürenin uygulanmayacağı" anlatımını "14 günlük sürenin başlamayacağı" biçiminde anlamak uygun olur. Nitekim FHİMSY 8(2), kanımca isabetli olarak "sözleşmenin bütün şartlarının kağıt üzerinde veya kalıcı veri saklayıcısı ile sigorta tüketicisine verildiği tarih sözleşmenin yapıldığı tarihten sonra ise, cayma hakkının (14 günlük sürenin) sigorta tüketicisi tarafından sözleşmenin bütün şartlarının edinilmiş olduğu tarihten başlayacağını" öngörüyor.
- Cayma üzerine sigortacının almış olduğu ödemeleri (kendisinde kalmasına kuralların izin verdiği masraf ve bedeller hariç) geri verme yükümlülüğü doğuyor (FHİMSY 10(1)).
- Sigorta tüketicisi de sigortacının hak kazanmış olduğu tutarları kendisine en geç 30 gün içinde ödemekle yükümlü oluyor (FHİMSY 11(1)). Sigorta tüketicisinin ödemesi gereken tutarlar ise cayma hakkının kullanıldığı güne kadar sigorta korumasından yararlanmış olduğu günler karşılığı tahakkuk eden prim ve üçüncü kişilere ve kamu makamlarına sigortacının ödemek durumunda kaldığı masraf ve bedelleri.



4.49 TL

SİMGE
İTÜ Devlet Konservatuarı Ses Eğitimi Bölümü'nden mezun olan Simge Sağın, öğrencilik döneminde Yaşar, Gülşen gibi popüler isimlerin vokalistliğini yaptı.

YERLİ
1- Simge - Miş Miş - Doğan Müzik
2- Ezo
Liman - El Roman Müzik
3- Merve Özbey
Yaş Hikayesi - Seyhan Müzik
4- Edis - Olmamış mı - PDND
5- Funda Arar
Bağışla - DMC
6- Emre Aydın feat. Model
Bir Pazar Kahvaltısı - DMC
7- Emrah Karaduman
Toz Duman - DMC

Kaynak: Idefix, Amazon, D&R



16.49 TL

DEMİ LOVATO
Nisan 2012'de yazım aşamasına başlanan 'Demi' kısa sürede dünyada 1 milyon satışa ulaştı. Ayrıca iTunes tarafından yılın albümü seçilmişti.

YABANCI
1- Demi Lovato
Demi - Hollywood R. / Island R.
2- Ellie Goulding
Halcyon - Interscope
3- David Guetta - Listen - Perfecto
4- The Best Of Tiziano Ferro - EMI
5- Kelly Clarkson
Piece By Piece - Sony Müzik
6- Mary J Blige
The London Sessions - Capitol
7- Prince -
Art Official Age - Warner Bros

Pazarlama Sırları
Peter Spalton

Başarılı bir iş hayatı ve mükemmel iş iletişimi becerilerini kazanmak için artık bir yardımcınız daha var. NTV Yayınları'nın İş Hayatının Sırları serisi size bu konuda destek verecek. 'Kitapta iş hayatının sırlarını konunun uzmanları anlatıyor. Pazarda ürününüz için nasıl yer belirlersiniz? Sıkı bir iş planı için ne yapmanız gerekir? Akılda kalıcı bir tanıtım bulmanın faydası ne olur? Yeni teknolojilerden neden faydalanmanız gerekir? Müşterilerinize kulak vermenin ne gibi getirileri olacaktır?' Bu soruların cevaplarını bulacağınız kitapta başarılı bir iş hayatına bir adım daha yaklaşacaksınız. Pazarlamanın felsefesini öğrenmek için tüm detaylar serinin altıncı kitabı Pazarlama Sırları'nda.



128 sy. 12.90 TL

İnsan Kalbinde Bir Soru İşaretiyle Doğar *Osho*

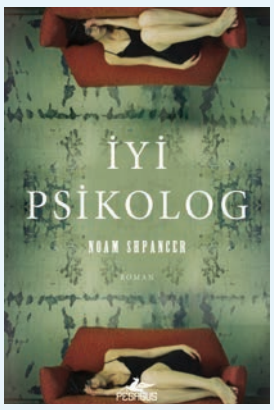
"Eğer sen kendinden uzaksan, sonsuza dek mutsuz kalırsın; hayatın bir mutsuzluktan diğerine geçmekten ibaret olur. Her şey olsa bile, sen olmadıktan sonra ne anlamı var?" Kitap, her insanın kendi içsel benliğiyle ve dolayısıyla çevresinde var olan her şey ile bütünlük içinde yaşadığı yeni, daha mutlu bir insanlık kılavuzluk ediyor. Osho'nun yepyeni bir vizyonu okura aktarma becerisi her şeyi kolaylaştırıyor. Kitap sayesinde her zaman içten içe hissettiğimiz ama daha önce ifade edildiğini hiç duymadığımız şeylerin farkına varıyoruz.



320 sy. 20 TL

İyi Psikolog
Noam Shpancer

'İyi Psikolog' psikoterapinin gizemli dünyasının kapılarını aralayan derin bir roman. Psikolog, günlerini anksiyete hastalarını tedavi ederek, üniversitede dersler vererek ve kendi karmaşık duygusal sorunlarına bir çözüm arayarak geçirmektedir. Rutin hayat düzeni terapilere saat dörtte gelmek isteyen yeni bir hastayı kabul etmesiyle bozulur. Psikolog Noam Shpancer, bu ilk romanında psikoterapiye ışık tutarak bir tabuyu yıkıyor ve hastalarıyla birlikte okuyucuları da terapi gizeminin kalbine götürüyor. Hepsinden önemlisi, hikayede yer verdiği karakterler ve olaylar aracılığıyla insan ruhunda şaşırtıcı bir keşfe çıkıyor.



272 sy. 25 TL

ERHAN DUMANLI
erhandumanli@gmail.com



Trafik - En önemli sorunumuz mu? (3)

GEÇEN ay otobüs ve taksi sürücülerinin trafikteki davranış biçimlerini ve trafik sorunundaki katkılarını yazmıştım, bu ay da şirket araçları (motosiklet dahil) ve özel araçların trafikteki durumlarını irdeleyeceğiz.

C) Şirket araçları

Tahsis edilen makam aracını kendi kullanan şirket çalışanını özel araçlar kısmında inceleyeceğiz o yüzden burada geçiyorum. Biz makam şoförlerinin kullandığı araçlara bakalım. Esasında şehrimizdeki çok meşhur AVM'lerden birinin önüne gidip bakarsanız makam araçlarının trafiği nasıl rezil ettiklerini görürsünüz. Yan yana ve üst üste bir sürü araç, nedense patronlarının 5-10 metre yürümelerine bile kıyamayan şöförler AVM'nin otoparkına (ücretsiz) bile girmeden ille de kapı önünde beklerler. Halbuki otoparkta bekleseler, patronları arayınca çıksalar önemli ölçüde AVM nin önünü veya herhangi bir organizasyonun önünü rahatlatırlar. Neden otoparkta beklemiyorsunuz sorusuna cevap hazır 'biz durmasak bir başkası durur.'

O zaman işte sorunu çözmek oradaki yetkiliye kalıyor, bizde maalesef görevliler çok zayıf ve güçsüz. Her konu taviz ve tolerans ile yürüyor. Bugün bırakın ABD ve Avrupa'yı, Dubai'de bile ister özel araç ister taksi yolcusunu indirir ve beklemeden otoparka gider, beklersen anında başına görevli dikilir. Taksiler bir yerde müşteriyi indirir (oradan müşteri alamaz) başka yerden de kuyrukla müşterileri alır. Neredeyse her ülkede yapılan bu tür düzenlemeler bizde maalesef bir türlü yapılamaz! Yeni açılan büyük bir AVM park edenlerle baş edemeyince etrafındaki tüm yollara plastik babalar koydu park edilmesin diye. Kural tanımayan Türk milleti şimdi o plastiklerin önüne park ederek yolu daha da daraltmaya başladılar!

Yine o yörede başımdan geçen iki olayı anlatayım:

Göbekten dönüp karşı yola giderken sağdan bir aracın geldiğini gördüm, yol benim olduğu halde gelmeye devam edince durdum, camı açtım ve 'bak senin yolda hem yerde DUR yazıyor hem de kesik kesik çizgiler var o yüzden durman lazım' dedim, o da 'ben sağdan geliyorum yol benim' dedi, hem de bir kaç kere! Maalesef trafik kurallarını da çoğu sürücü bilmiyor. Yine aynı yörede bir makam aracı plastiklerin önüne öyle park etmiş ki sağdan gelen araçlar görülmüyor. Camı açtım ve 'kötü yerde duruyorsun sağdan gelenler görülmüyor, kazaya sebep olacaksın' dedim, şoför nazikçe 'haklısınız beyefendi' dedi, ben de bir sorunu çözdüm diye sevindim, bir saat sonra AVM'den çıkarken baktım aynı araç ve şoför aynı yerde duruyor! Herhalde patronları herkese nazik ol dediler o da o yüzden bana efendice cevap verdi ama yine kendi bildiğini okudu.

Trafikte bir de sık sık gördüğümüz, makam aracı olmayan, şirket araçları var. Bunlar genellikle küçük kamyonet tipli araçlar. Ya küçük boyutlu mal taşımak için ya da servis aracı olarak kullanılıyorlar. Büyük bir ihtimal ile bu araçları kullananların kendi araçları yoktur o yüzden tüm araba sürme zevkini bu araç üzerinde gideriyorlar. Son derece tehlikeli ve süratli sürüyorlar bu araçları. Genelde yanlarında bir çalışan daha oluyor ve gülüşerek gidiyorlar yolda o da süratten ve tehlikeli araç kullanmaktan hoşlandıklarını gösteriyor. Sağa sola dönüşlerde genellikle sinyal vermezler ve yolda slalom yapmayı çok severler, bir kaza olursa da nasıl olsa araç kendi malları değil. Bu araçlar trafiğin kötü olmasında çok önemli rol oynarlar. Motosikletleri de bu sınıfta inceleyebiliriz. Bu araçları özel olarak kullananların içerisinde de maalesef çok kötü kullananlar var ama esas trafiğe çok kötü katkısı olanlar motosikleti kurye ve yemek servisi için kullananlardır. Hiçbir trafik kuralına ve işaretine uymayan motosiklet sürücüsü diğer araç sürücüleri de devamlı suçlayarak kendilerini temize çıkarmaya çalışırlar.Trafikte sağınızdan ve solunuzdan, zaman zaman aynalara da çarparak geçerler ve bir şey söylerseniz kavgaya hazırdırlar. Arabaların dikkatini son derece bozmaktadırlar, tabii ki bu da onları hata yapmaya itmektedir.

Geçenlerde bir kırmızı ışıkta arabamla duruyorum, sağ kapıya biri parmakla dokundu aynadan baktım bir yemek servisi motoru camı açtım ne var dedim, abi şöyle yol ver geçeyim dedi. Ben de oğlum bu ışık tüm araçlar için yanıyor bekle dedim, kaldırıma çıktı ve gitti kırmızıda! Söyleyecek bir kelime bulamıyorum artık.

Trafik sorunumuz gerçekten çok büyük ve detaylı, o yüzden özel araçların trafik karmaşasındaki rollerini gelecek ay incelemeye çalışacağım. Lütfen sağduyulu olalım, kurallara uyalım ve karşımızdaki sürücünün haklarına saygı gösterelim.



Okan Utkueri
okanutkueri@gmail.com

Cesaret ve sigorta

CESARET, oldum olası yanlış algılanmaya mahkum kalmış, bu açıdan talihsiz, ama bir o kadar da anlamlı ve değerli bir kavram.

Özellikle içine girdiğimiz hızlı değişim ve teknoloji çağıyla birlikte, bireyler ve kurumlar için cesur olmanın değeri ve önemi daha da arttı.

Ayrıca, sigorta ve cesaret kavramları arasında, özel ve enteresan bir ilişki olduğuna inanıyorum.

Bu yüzden de, cesaret hep ilgimi çeken, üzerinde düşündüğüm ve önem verdiğim bir kavram oldu.

***

Dilimizde yer alan "deli cesareti", "cahil cesareti" gibi deyimlerin de etkisiyle, cesaret genelde negatif etkiler uyandıran bir kelimedir.

Oysa, hem bireyler hem de kurumlar açısından, tarih boyunca gelişimin, yaratıcılığın, yeniliğin, ilerlemenin, sıra dışı ve farklı olmanın yolu hep cesaretten geçmiştir.

Cesaret demek korkmamak, umursamamak, riskleri görmezden gelmek demek değildir. Tam tersine, tüm bunların gayet farkında olunmasına rağmen, yine de aksiyona geçmek, ilerlemek, denemek için gereken azmi, enerjiyi, tutkuyu ve aklı ortaya koymaktır. Aynı zamanda, cesur olmanın arkasında gerekli hazırlığı, planlamayı, çalışmayı yapmış olmanın getirdiği bir özgüven vardır.

Teknolojinin ve dijitalleşmenin hayatımıza yön verdiği bu dönemde, değişim hızı inanılmaz arttı.

Geleneksel, tutucu, alışkanlıklarının ve konfor alanının içinde kalmaya alışkın, pasif, yani cesareti olmayan bir bireyin veya kurumun, fark yaratan yeniliklere imza atmasını, öncü rolü oynamasını, sektöründe çığır açan uygulamaları hayata geçirmesini ve yeni döneme ayak uyduracak değişimi göstermesini beklemek elbette mümkün değil.

Tüm bu gelişmelerin bir sonucu olarak, içinde olduğumuz dijital çağ ile birlikte cesaret kavramı kaçınılmaz olarak daha da önemli hale geldi.

***

İngilizce'de cesaretin karşılığı olan "courage" kelimesinin kökleri, Latince'de yürek, kalp anlamına gelen "cor" kelimesinden gelmektedir. Yani, cesaret ve yürek arasındaki ilinti boşuna değildir. Cesur sıfatı, eski zamanlarda, kalpten konuşan, içindekini, kalbindekini açıkça söyleyen kişiler için kullanılırmış. Cesur kişiler için yürekli denmesinin altında da bu bağ yatmaktadır.

Günümüzde de, kalp ve cesaret ilişkisi hala geçerlidir. Gerçekten inandığımız, peşinden gitmeye değer gördüğümüz, kalbimize hitap eden konularda cesaret göstermeye daha yatkınızdır. Yani cesur olabilmek için, peşinden gidecek bir inancın, tutkunun, amacın olması çok önemli bir etkendir.

Bu durum aslında kurumlar için de aynen geçerlidir. Özgüveni olan, stratejisi net, kalpten inandığı değerleri ve peşinden gidecek hayalleri olan şirketlerin cesurca hareket etmesi ve yeni, yaratıcı, ses getiren işlere imza atacak cesareti göstermesi çok daha kolaydır. Yeni döneme damgasını vuran ve cesur başarılara imza atan örneklere bakarsanız, bu unsurların tamamını göreceksiniz.

***

Sigorta ve cesaret kavramları arasındaki ilişki daha da ilgi çekicidir. Sigortanın müşterilerine sağladığı faydalar arasında, cesaret kavramı da yer alır. Sigortanın devrede olmadığı bir eko sistemde, yeni yatırımlar yapmak, ticari faaliyetin devam etmesi, geleceğe güvenle bakmak mümkün olamazdı. Dolayısıyla, sigorta hizmetinin önemli bir fonksiyonu, müşterilerinin risklerini üstlenerek, onların ticari faaliyetlerine veya özel yaşamlarına daha güvenli, daha cesur devam etmelerini sağlamaktır.

Öte yandan, güven ve cesaret kavramları arasında yaman bir çelişki vardır. Bildiğiniz gibi, sigortacılık mesleğinin özü, güven unsuruna dayanır. Bir sigorta şirketinin cesur olmasının, cesaret kavramını kullanmasının, deli dumrul, hesapsız, plansız, dikkatsiz işler yapan ve dolayısıyla müşterileri nezdinde güvenilmeyen bir şirket algısı yaratacağından korkulur.

Sonuçta, cesaret kavramıyla ilgili bu algıların ve çelişkilerin farkında olmak, ama yine de farklılaşmak, dijital çağın hızına ayak uydurmak, yaratıcı çözüm ve yenilikleri ortaya koymak için, cesaret kavramı üzerinde cesaretle kafa yormanın kaçınılmaz olduğu inancındayım.



MARSHALL LONDON

Android'in rock yıldızı

Ürettiği amfilerle tanınan, daha sonrasında ise kulaklıklara ve kablosuz hoparlörlere de el atan Marshall, şimdi de akıllı telefon piyasasına giriş yapıyor. Teknik anlamda giriş seviyesi bir cihaz olarak karşımıza çıkan London'un asıl farkı ise müzik tarafında görülüyor. Ön tarafta bulunan iki hoparlör yüksek ve kaliteli ses elde edilmesine imkan tanıyor. Ayrıca cihazda şarkı kayıtları için çift mikrofon yer alıyor.

GOPRO HERO4 SESSION

Mini kahraman

GoPro şimdiye kadar piyasaya sürdüğü kameralar arasında en küçük, en hafif ve belki de en kullanışlı GoPro modeli olan HERO4 Session ile aksiyonun dozunu artırıyor. HERO4 Session, piyasadaki HERO4 kameralardan yüzde 50 daha küçük ve yüzde 40 daha hafif. Kamera için özel tasarlanmış aksesuar seçenekleriyle birlikte gelen kamerada ultra geniş açılı lens kullanılıyor. Wi-Fi ve Bluetooth bağlantıları sayesinde mobil cihazlarla kablosuz iletişim kurabilen HERO4 Session'da dahili ekran yer almıyor. 1.030 mAh kapasiteli lityum iyon şarj edilebilir pilin kullanıldığı kamera microUSB ve microSD bağlantı noktalarına destek veriyor.





Müziksiz yaşayamayanlara

Samsung LEVEL serisinin en yeni ürünü LEVEL U modern tasarımı performansla birleştirerek sadece sporda değil günlük kullanımda da hayatınızda yer edinmeye hazırlanıyor. LEVEL U'nun kulaklık kısmında yer alan mıknatıslarla, kulaklık bir kolye gibi boyunda taşınabiliyor. Kulaklık iki dahili mikrofonla bir yandan etraftaki gürültüyü algılarken bir yandan da kullanıcıların sesini alıyor ve gürültüyü filtreleyerek konuşma sırasında karşı tarafın daha net sesler duymasını sağlıyor. Gürültü ve eko engelleme teknolojisi ile 12 mm'lik dinamik sürücüleri sayesinde çok daha zengin baslar ve daha dengeli bir ses deneyimi sunuyor.

MEMORIESCABLE

Harici hafıza sağlayan kablo

Son yıllarda satışa sunulan iPhone modellerinde 128 GB'lık depolama alanı kullanılsa da bu hafızaya sahip iPhone'ların satış fiyatı oldukça yüksek. Bu yüzden alternatif model arayan kullanıcılara özel geliştirilen MemoriesCable, Lightning bağlantı noktasına sahip iPhone modelleri için 64 ve 128 GB'lık ekstra depolama alanı sağlıyor. Kablo, iOS platformu için geliştirilen uygulama ile uyumlu şekilde çalışıyor.





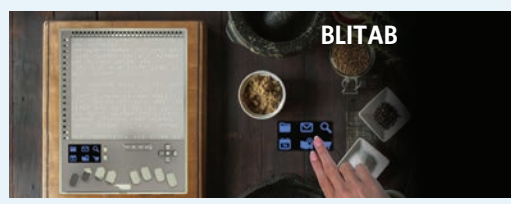
PANASONIC LUMIX DMC-GX8

20 megapiksel sınırı aşıldı

Panasonic LUMIX GX8, gelişmiş özellikleriyle olduğu kadar dayanıklı gövdesiyle de dikkat çekiyor. Suya ve toza karşı dayanıklı olan makinede 20,3 megapiksel çözünürlüğünde Digital Live MOS sensörü kullanılıyor. Venus Engine fotoğraf işleme motoruyla üst düzey fotoğraflar çeken cihaz, 25.600'e varan ISO hassasiyeti ile düşük ışıkta da iddiasını ortaya koyuyor. 4K video kaydı özelliğiyle gelen cihazda çift görüntü sabitleyici yer alıyor.

Engelliler için kabarcıklı tablet

Standart bir dokunmatik ekranı kullanabilmek için görmenin gerekliliği ve parmaklarla gerçekleştirilen etkileşim farklı bir şekilde ele alınarak görme engelliler için de uygun bir tablet geliştirildi. Blitab isimli tabletin LCD ekranının yüzeyinde kabarcıklar bulunuyor ve bu sayede harflerin tanınmasını ve dolayısıyla görme engellilerin dokunarak anlayabileceği yüzeyin meydana gelmesini sağlıyor.



Sürücüsüz uçan otomobil

Sürücüsüz otomobil fikrine bile daha yeni yeni alışmaya başladığımız şu günlerde Terrafugia'nın yayınladığı sürücüsüz bir şekilde uçan otomobil konsepti beklentileri iyiden iyiye yükseltti. Normal bir otomobil gibi yolda hareket edebilen bu konsept, istendiği takdirde dikey olarak kalkış gerçekleştirebiliyor. TF-X'in kalkış mekanizması saniyeler içinde hazır hale geliyor ve böylece uçuş moduna geçmek çok kolay oluyor. Saatte 321 kilometre hıza ulaştığı belirtilen otomobilin 800 kilometreden fazla yol katedebildiği ifade ediliyor. Animasyon videosu ve fotoğrafları dışında hiçbir somut materyali bulunmuyor.



TERRAFUGIA TF-X



Her açıdan görüntü

Sanal gerçeklik cihazları için görüntü kaydetmeyi kolaylaştıran Sphericam 2, üst düzey özellikleriyle bu konuda fark yaratmayı amaçlıyor. Şık tasarımıyla dikkat çeken cihaz, üzerinde yer alan gelişmiş kamera donanımı sayesinde 4K video kaydı gerçekleştirebiliyor. En zor şartlarda çekim yaparken bile 60 fps ile akıcı görüntüler kaydeden cihaz, videoları ham olarak kaydederek profesyonel kullanıcıların yapabileceklerinin sınırlarını genişletiyor. Kaydedilen videolar Oculus Rift ve Samsung Gear VR gibi cihazlarda kolaylıkla izleniyor.

YUNEEC TYPHOON Q500 4K

Android'li kontrol

Yuneec'in amiral gemisi drone'u olan Typhoon Q500 4K, adından da anlaşılacağı üzere 4K video kaydı yeteneğiyle birlikte geliyor. 30 fps hızında 4K video kaydedebilen kamerayla birlikte gelen drone, 1080p çözünürlükte 120 fps hıza kadar video kaydına da izin veriyor. Drone'da yer alan kamera 12 megapiksel çözünürlük sunuyor. 5,5 inçlik dokunmatik ekran ve Android yazılımından güç alan uzaktan kumandası drone'daki kameranın elde ettiği görüntüleri gerçek zamanlı olarak gösteriyor. Uzaktan kumandada pozlama, ISO ve enstantane hızı da ayarlanabiliyor.



TESLA MODEL M

Elektrik ruhu



Dünyanın en büyük elektrikli otomobil üreticilerinden biri olan ve ürettiği lüks otomobillerle dikkat çeken Tesla'ya Londra'lı bağımsız bir tasarımcıdan etkileyici bir öneri geldi: Elektrikli motosiklet. Konsept tasarım Model M, motosiklet tutkunlarını bir bakışta cezbedecek güzellikte. Kırmızı ve siyahın hakim olduğu Model M, 150 kW elektrik motoruyla çalışıyor ve Race, Standard, Eco ve Cruise olmak üzere dört sürüş moduna sahip. Konsept her ne kadar ilgi çekici olsa da Tesla'nın ilgisini "yeterince" çekememiş durumda. Belli ki Tesla şimdilik motosiklet pazarına girmeyi düşünmüyor.

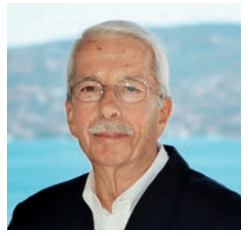
SONY HUIS

Tüm cihazlara tek kumanda

Kendi fon toplama sitesi First Flight'ı duyuran Sony, bağış bekleyen ilk projesiyle elektronik cihazların yarattığı problemlerden birinin çözümü olmaya hazırlanıyor. Sony'nin yenilikçi projesi HUIS evdeki tüm elektronik cihazları tek bir noktadan kontrol etmenize olanak tanıyor. Böylelikle gereksiz kumanda kalabalığından kurtulmanın yanı sıra, kafa karışıklığını da ortadan kaldırıyor. E-kağıt ekrana sahip olan HUIS, 1.500 mAh gücünde bir pille geliyor.



Eşber Erülgen
esberulgen@ttmail.com



Armağan

BU ülkenin gelmiş geçmiş en büyük internet şirketi satışlarından biri gerçekleşti. Delivery Hero'ya tam 589 milyon dolara satılan yemeksepeti.com'un kurucu ortağı, hakkında çok şey söylenip yazılan Nevzat Aydın'ın verdiği ilk röportaj:

- Sizin için Türkiye'nin Steve Jobs'u diyorlar. Siz n'apıyorsunuz? "Oha!" diyor musunuz?

- Demez miyim? Steve Jobs, benim de idollerimden biri. Ama o kadar uzun boylu değil. Bence yanına bile yaklaşamayız. Ne var ki, yemeksepeti'nin kurulması, başarılı olması ve bu fiyatlara satılması, cumhuriyet tarihinin en büyük girişimcilik hikâyelerinden biri. Bu konuda da alçak gönüllü olamayacağım.

- 589 milyon dolar gerçekten de büyük para!

- Mesele para değil. Hikâyede dışarıdan bir destek yok, teşvik yok, ihale yok, lisans yok, kredi yok. Tamamen dört arkadaş bir araya geldik, "Yapalım!" dedik, koyduğumuz sermaye de 80 bin dolardı. 15 senede bu hale geldi. Üstelik hiçbirimizin ailesi, Türkiye'deki büyük holdinglerin falan soyadlarını taşımıyor. Benim annem, babam devlet memuru. Devlet okullarında okudum. O yüzden bu, gençlere ilham verecek bir hikâye, "Ben de bu adamların yaptığını yapabilirim!" diyebileceği bir şey...

- Obama'nın tanışmak istediği beş Türk girişimcisinden biri olmak nasıl bir his?

- Ee çok havalı! Ben onunla konuşma şansını yakaladım. Hep düşünürdüm Amerikan başkanlarının kişilikleri nasıl diye, gerçekten karizmatikti, salona girdiği zaman varlığını hissediyorsunuz. Ama sadece Türkiye'den değil, dünyanın her tarafından girişimciler vardı, Türkiye'den de beş kişiyi davet etmişler.

- 589 milyon dolar! Bu para, bizim dilimizi yordu! Dedikodusunu yapmaktan öldük...

- Bir sene daha beklesek, daha da yükselirdi rakam.

- Nasıl yani?

-Evet, 589 büyük rakam gibi duruyor. Ama mesele o değil, mesele 589'a şirketi satabilmek için, 300 milyon dolar teklif edildiğinde, 500 milyon teklif edildiğinde satmamış olmak! "Hayır" demeyi bilmek gerekiyor. Korkmamak gerekiyor, cesur olmak gerekiyor. Bence bunlar güzel hareketlerdi! 15 sene içinde, 3 milyon dolardan başlayıp, 550'ye kadar teklif geldi.

- "Manyak mısın, satsana!" diyen olmadı mı?

- Olmaz mı? Teklif 50 milyon dolarken, "Hemen satalım, çıkalım!" diyenler de vardı. Bence iki önemli nokta var: Biri, demin dediğim gibi, 500'e bile hayır diyebilmiş olmak. İkincisi de, seçime bir ay kala, doların tavan yaptığı bir dönemde, şirketin değerini hâlâ bu seviyelerde tutabilmek...

- Peki "Bu paranın hepsi benim olsaydı!" dediğiniz olmadı mı?

- Hayır. Tam tersi, kazandığımız paranın 27 milyon dolarını, 114 çalışanımızla paylaştık.

- Ciddi misiniz?

- Hem de çok. Kötü örnek olduk başka patronlara. Bizden nefret edecekler. Ama durum bu. Hiçbir sözümüz, yükümlülüğümüz olmamasına rağmen, şirketin bu satıştan elde ettiği paranın 27 milyon dolarını çalışanlarla paylaşıyoruz.

Kendi kazandığımızı dağıtıyoruz. Vergisi ödenmiş bir şekilde. Bu, Türkiye'de bir ilk bu arada.

- Neden böyle bir şey yapıyorsunuz?

- Çünkü ortada bir başarı varsa, bunu hep beraber gerçekleştirdik.

Peki "Arkadaşlar sizlere, 27 milyon doları prim olarak paylaştıracağız!" dediğinizde n'aptı insanlar, nasıl tepki gösterdiler?

- Ağlayanlar, mektup yazanlar, çığlık atanlar... Duygulu şeyler yaşandı tabii. Çünkü insanların hayatını etkiliyorsunuz. İnsanlar ev alabiliyor, araba alabiliyor. Öbür türlü 3-5 bin lirayla ya da 7 bin lira maaşla, hayat boyu yapamayacakları birtakım şeyleri, bu kadar yüksek rakamlarla bir anda gerçekleştirebiliyor. İyi bir şey. Keşke daha fazla verebilsek...

Hürriyet yazarı Ayşe Arman tarafından yapılan bu röportajı Ben özetledim, kurguladım ve **"arkasına bakmadan gidenlere"** armağan ettim!..



MEHMET MURATOĞLU
mehmet@etkinyonetim.com

Kurumsal göz "Stratejik" bakış!..

GÜNÜMÜZDE çağdaş yönetim anlayışıyla yönetilen şirketlerin en çok kullandıkları ve önemsedikleri kavramlar, "Strateji" ile ilgili kavramlardır. Şirketlerin kurumsal zihinlerinde yer eden "Stratejik planlar, Stratejik hedefler, Stratejik amaçlar, Stratejik kararlar" gibi kavramlar niçin bu kadar önemlidir?

Strateji; Latincede "yol, çizgi veya yatak" olarak tanımlanmasına karşın, Yunancada askeri anlamda "Savunma ve hücum disiplini" olarak kullanılmaktatır.

Stratejiyi geniş anlamda tanımlamamız gerekirse "İşletmenin uzun dönemli amaçlarının saptanması sonucunda, istenen amaçlara ulaşmak için gerekli olan maddi ve insan kaynaklarının tahsis edilerek onların kullanımında izlenecek yolların tespit edilmesine yönelik çalışmalar" olarak anlamlandırılmaktadır. Bu kadar geniş anlamlar yüklenen strateji kavramı, kurumların üst düzey lider kadrolarının da karar verme süreçlerinde olmazsa olmazı bir kılavuzu olmuştur.

Bu lider kadrolar, sahiplendiği kurumları için önemli gördükleri konularda farklı stratejiler uygulama konusunda "Eylemsel veya yönetsel" kararlar vermektedirler. Başka bir ifadeyle, kısa vadeli eylemsel amaçlara yönelik kararlar veya uzun vadeli yönetim amaçlı kararlar alarak, kurumsal yol haritalarını şekillendirmektedirler.

Her lider, kurumsal başarısı için hazırladığı stratejik planlarında öncelikli kararlarını; maliyetleri azaltma, verimliliği artırma, teknolojiyi geliştirme ve tutundurma çabaları ile mevcut pazar payını artırmaya yönelik, pazara nüfuz etme stratejilerini uygulayabilir. Ya da mevcut pazarlama ve üretim faaliyetlerini yeni pazarlara kaydırmak yöntemiyle, yeni müşteriler bulmak ve onlara cevap vermeye yönelik pazar geliştirme stratejilerini uygulamayı tercih edebilir. Pazarla ilgili bu stratejik uygulamaların yanı sıra, mevcut müşterilere yeni ürünler sunarak firma ve marka bağımlılığı oluşturmaya yönelik ürün geliştirme ve çeşitlendirme stratejileri de uygulayabilirler.

Yukarıda, Ansoff'un (Igor Ansoff: Stratejik planlama ve stratejik yönetim kavramlarının yönetim bilimi içerisinde gelişmesinde öncülük yapan kişilerin başında gelmektedir) stratejileri olarak adlandırılan bu analizlerde, daima büyüme alternatifleri hedeflenmiş, tasarruf stratejileri dikkate alınmamıştır. Büyüme yollarını bunlarla ilgili seçenekleri belirlerken, stratejinin elemanları adını verdiği; faaliyet sahası, rekabet avantajı ve sinerji gibi hususların dikkate alınmasını şart koşmuştur.

Şirket politikalarına ve taktiklerine yön veren karar gruplarının başında gelen tepe yönetimini oluşturan liderler, stratejik kararlar alabilecek perspektif ve otorite birikimine sahip olmalıdır. Şirketin ana hedeflerinin şekillendirilmesinde, şirketin kaynaklarının nasıl bulunacağının ve kullanılacağının planlanmasında söz sahibidirler.

Stratejik kararlar alınırken; insan, finans, bilgi ve maddi kaynaklar olmak üzere daha fazla ölçülebilir kaynakların toplanmasında ve yönlendirilmesinde uygulanabilir kararlar vermelidirler.

Strateji, kurumlar için bu kadar önemli olmasına karşın, kendi içinde bazı zorlukları da barındırmaktadır. Bunların başında, ana hedeflerin oluşturulmasında yapılan stratejik planlama hataları gelmektedir. Bu hataların önlenmesinde dikkate alınması gereken durumlardan bazıları aşağıdaki gibi sıralanmıştır:

• Planlamaya katılan kadrolar, plan hedefleri için çalışmayı kendi yükümlülükleri olarak benimsemelidirler

• Uygulamacı yöneticiler, uygulama sorunlarını yakından bildikleri için planlama görüşmelerinde daha faydalı ve yapıcı olduklarından, rolleri de daha belirgin olmalıdır.

• Farklı işlev ve sorumluluktaki yöneticileri bir araya getirerek, kurum içi haberleşmenin kolaylaştırılması sağlanmalıdır.

• Karar vericilerin, beklenen sonuçlarla gerçekleşen sonuçların kıyaslamasını özenle yapacak şekilde hazırlanmalı ve kendi içinde oto kontrol olanağı sağlanmalıdır.

• Planlama faaliyetlerini yürütecek olanlar, planlama teknikleri ve planlama süreçleri konularında uzman olan kişiler arasından seçilmeli ve donanımlarıyla yeterli olmalıdırlar.



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

Zencefil sadece baharat değil!

Zencefil, zencefil bitkisinin toprakaltı gövdesinin ya olduğu gibi veya dilimlenerek kurutulması ile elde edilir. Bilimsel olarak "zencefil rizomu" denmesi daha doğrudur ama kısaca zencefil denmektedir. Zencefil bitkisinin Hindistan, Nijerya, Çin, Japonya, Endonezya, Avustralya ve Jamaika gibi ülkelerde tarımı yapılmakta ve dünya üretiminin % 35'i Hindistan tarafından sağlanmaktadır.



KULLANILIŞ

Taze zencefil sebze olarak yemeklere çeşni vermek için; kurusu ise baharat olarak asırlardır kullanılmaktadır. Batı ülkelerinde baharat, zencefilli ekmek, bisküvi, kek, puding, çorba, bira, şarap vd. gıdaların yapımında kullanılmasının yanında, zencefilden elde edilen uçucu yağ ve oleorezin de kullanılmaktadır. Gıda olarak kullanımların yanında değişik geleneksel tıp sistemlerinde de ilaç olarak kullanılmış ve kullanılmaktadır. Kısaca görelim:

Bulantı ve kusmaya karşı sentetiklerle yarışıyor, vücut direncini artırmada da yararlı!

• MÖ iki binli yıllarda yazılmış Ayurvedik Tıp (Hindistan'da uygulanan tıp geleneksel tıp sistemi) kitaplarında gaz söktürücü, hazmı kolaylaştırıcı, koliklere ve basura karşı ayrıca kronik cilt hastalıklarında kullanıldığı kayıtlıdır. Ayurvedik Tıpta hâlâ bu ve diğer amaçlar için kullanılmaktadır.

• Geleneksel Çin Tıbbı'nda ise öksürük, kusma, karın ağrısı, ishal, romatizma, diş ağrısı gibi rahatsızlıkların yanında ilaç formüllerindeki diğer bitkilerin zararlı etkilerini azaltıcı olarak kullanılmaktadır.

• MS 2. yüzyıl'da Anadolu'da yaşamış olan Romalı Hekim-Eczacı Dioscorides'in , Materia Medica adlı meşhur kitabında sindirim sistemi rahatsızlıklarında kullanılabileceği, mide ve bağırsaklar için yararlı olduğu kayıtlıdır.

• Avrupa İlaç Kurumu, vasıta tutmasında kusma ve bulantıyı önlemek için kullanılabileceğini kabul etmiştir. Ayrıca hafif gaz, şişkinlik ve spazm görülen sindirim sistemi rahatsızlıklarına karşı da kullanılabileceği kabul edilmektedir.

ETKİLERİ

• Hamilelerdeki ve kemoterapi sırasındaki bulantı ve kusmayı önlemek için kullanılabileceği kabul edilmektedir. Zencefilin romatizma ve osteoartrit ağrılarını giderici etkileri üzerindeki çalışmalarda da epey yol alınmıştır.

• Antioksidan etkisinin bulunması soğuk algınlığında veya vücut direncini artırma hatta bazı kanserlerde etkili olmasını açıklamaktadır.

• Değişik kanser hücrelerine olan etkileri üzerindeki çalışmalarda genellikle pozitif sonuçlara ulaşılmıştır. Ama kanseri önler veya kanser ilacı demek için, henüz çok erkendir.

Sağlık ve mutluluk dileklerimle.



Güneş benleri de kanser riskini artırıyor

Doğuştan olan veya sonradan oluşan benler güneş ışınlarının zararlı etkileri ile birlikte artış göstermektedir. Çoğu zararsız olsa da, bazılarına cilt kanseri riski taşıması olasılığı ile erken müdahale edilmesi gerekiyor.

Dünyada görülme sıklığı oranı en hızlı artan kanser türlerinden biri olan Malign Melanom lezyonlarının %70'i cilt üzerinde geliştiği gözlemlenirken %30'unun da benler üzerinde oluştuğunu vurgulayan Acıbadem Ankara Hastanesi Dermatoloji Uzmanı Bahar Öznur, bu kanser türünün bölgesel lenf düğümlerine ardından tüm vücuda yayıldığında tedavi şansının önemli ölçüde azaldığının altını çizdi. Kanserli hücre, bölgesel lenf düğümlerinde gözlemlendiğinde erken evrede teşhis edilmesi ile etkin şekilde tedavi edilebilmesi mümkün oluyor. Çok sayıda beni olan kişilerin yıllık olarak dermatolojik muayeneden geçmelerinin çok önemli olduğunu belirten Öznur, "Değişik görünümlü, hızlı büyüyen ve pigmente olan bir lezyonun saptanması durumunda vakit kaybetmeden doktor gözetimine alınmalı" dedi.

ÖLÜMCÜL OLABİLİR

Vücudunda çok sayıda beni olanların ayda bir kez benlerini kontrol etmeleri gerekir.

Bu değişimler varsa hemen doktora başvurun:

• Ben yapısı asimetrikse,

• Benin çevresinde düzensizlik varsa,

• Bende açık veya koyu kahve, siyah, mavi, beyaz ve kırmızı gibi farklı renkler bulunuyorsa,

• Benin çapı 5 mm'den büyükse.



SU İÇ SAĞLIKLI KAL

İleri derece sıvı kayıplarında böbrek yetmezliği ortaya çıkabileceğini söyleyen Liv Hospital Nefroloji Uzmanı Prof. Dr. Tekin Akpolat, "Aşırı sıvı kayıplarına bağlı ortaya çıkan sorunlar kalp, beyin, böbrek ve karaciğer gibi organlarda ilave bozukluklara yol açar" uyarısında bulunuyor.

Yaşam için vazgeçilmez bir madde olan suyun vücudumuzdaki dengesi böbrekler başta olmak üzere birçok organ tarafından sağlanır. İdrar, dışkı, ter ve solunum yolu ile kaybettiğimiz suyu yediğimiz yemekler, içtiğimiz su/sıvılar ile yerine koyar, vücut için gereken dengeyi farkında olmadan sağlarız. Yaz günleri gibi havanın sıcak olduğu zamanlarda özellikle terleme ile daha fazla sıvı kaybederiz. Sıvı kaybı özellikle yaşlılarda ve bebeklerde daha belirgin olur. Sokakta oynayan çocuklar da farkında olmadan sıvı kaybedebilirler. İshal, kusma gibi olağan dışı sıvı kayıpları yaşlı ve çocuklarda dramatik sorunlara yol açabilir.

SU KAYBI HALSİZLİK YAPAR

Su kaybının en sık belirtisi susuzluk hissi ve halsizliktir, ağız kurur. Sıvı kaybı artınca baş dönmesi, tansiyon düşüklüğü ortaya çıkar. İleri sıvı kayıplarında tansiyon düşer, nabız artar, kas krampları oluşur, böbrek yetmezliği ortaya çıkar ve bilinç kaybı olabilir. Aşırı sıvı kayıplarına bağlı ortaya çıkan sorunlar kalp, beyin, böbrek, karaciğer gibi organlarda ilave bozukluklara yol açar. Bu bozuklukları tedavi etmektense önlemek her zaman hem daha kolay hem de daha ucuzdur. Bu nedenle özellikle kalp, böbrek veya karaciğer gibi sıvı dengesinin belirli bir dengede olması gereken hastalar kendilerine çok dikkat etmeli, almaları gereken sıvı miktarını doktorlarına sormalıdır. Sağlıklı kişiler eğer aşırı miktarda su kaybetmiyorsa genellikle günde 2-3 litre sıvı almaları yeterlidir.
Su içemiyorsanız alternatifleri deneyin

YETERSİZ SU ALIMI TÜM VÜCUDU VURUYOR

Su kaybı sonrasında görülebilecek sağlık sorunlarını şu şekilde sıralayabiliriz:

- Günlük su ihtiyacının uzun süre giderilmemesi durumunda böbrekler kalıcı olarak zarar görebilmektedir
- Vücuda yeterli su alımı olmadığı takdirde vücuttan atılması gereken metabolik atıklar böbrek tarafından atılmamakta ve bu görevi karaciğer yapmaya çalışmaktadır.
- Ciltte kuruluk: En büyük organ deridir. Susuzluk nedeniyle ciltte meydana gelen kuruluk, kırışıklıklara neden olur.
- Vücut direncinin düşmesi: Gribe karşı da, vücut direnci için de susuzluğun bertaraf edilmesi çok önemlidir.
- Hazımsızlık: Su tükürük ve mide salgısında bulunarak, besinlerin sindirilmesinde görev alır.
- Anne sütü azlığı: Su emziren kadınlarda, süt üretimini artırır, az tüketildiğinde de süt azalır ya da yeterli verim alınamaz.
- Kalpte yorgunluk: Alınan sıvı miktarı yeterli ise kalbin çalışma hızı normal olacak ve ritm sorunları daha az yaşanacaktır.
- Baş ağrısı, unutkanlık ve konsantrasyon bozukluğu az su tüketimi sonucunda oluşabilir.
- Saç dökülmesi ve kepeklenme: Az su tüketimi saç derisi kuruması ile birlikte kepeklenmeye neden olabilir. Bu da saç dökülmelerine zemin hazırlayabilir.
- Kabızlık: Sindirim sistemi daha yavaş çalışır ve kabızlık meydana gelebilir.
- Kas krampları: Eklemlerimizdeki özellikle hareketi sağlayan kıkırdak dokusunun su oranının yüksek olması gerekir. Bu oran azaldığında eklem hastalıklarına yakalanma riski artar.
- Düzensiz tansiyon: Uzun vadeli susuzluk ciddi problemlere neden olur. Tansiyon, kan dolaşımı, sindirim, böbrek görevleri ciddi olarak etkilenmektedir.

BIRAKIN VÜCUDUNUZ TERLESİN!

Sıcak havanın etkisini iyice hissettirmeye başladığı bu günlerde, aslında terlemenin ne kadar sağlıklı bir tepki olduğunu ve vücudunuzun ısı dengesini ancak bu şekilde koruyabildiğini biliyor muydunuz?

Sıcak havalarda, vücuttaki ısı düzenleyici (termoregülasyon) mekanizma, terleme ve buharlaşma sonucu vücuttan sıvı kaybını sağlayarak vücut ısısının yükselmesini engelliyor. Vücuttaki ısı düzenleyici mekanizma, cilt altındaki damarların genişleyerek kan akımının artmasını sağlar. Böylece terleme gerçekleşir. Termoregülasyon mekanizma, kaybedilen sıvının yerine, yeterli sıvı alındığı sürece düzenli bir şekilde çalışır. Ancak, vücut sıvı dengesi bozulursa, dolaşan kan miktarı azalır. Bu durumda beyin, böbrek gibi hayati organların fonksiyonlarını ve canlılığını korumak için cilt damarları daralarak kan akımını azaltır. Buna paralel olarak terleme de duracak noktaya gelir. Yoğun güneş ışınları, havadaki yüksek nem, hava sirkülasyonunun az olması (esinti, rüzgar olmaması) vücut ısı düzenleme mekanizmasının çökmesine neden olur. Buharlaşmayı engelleyen dar, vücudu sıkı saran, sentetik kumaşlı ve güneş ışınlarını emen koyu renkli kıyafetler giyilmesi, yüksek çevre ısısının vücuttaki etkisini artırır. Nem oranları yükseldiğinde, deriden buharlaşma yavaşlayarak vücut yeterince soğuyamaz, kişi nefes almakta zorlanmaya ve bunalmaya başlar. Buna bağlı olarak zonklama tarzında baş ağrısı, baş dönmesi, boğazda aşırı kuruma, yutkunma zorluğu, bulantı ortaya çıkar.





FAZIL KARAMAN
f.karaman@fkymm.com

Elektronik tebligat uygulaması yaygınlaşıyor

7201 sayılı Tebligat Kanunu'nun 1. Maddesi; kamu kurumlarının, yargı mercilerinin, baroların ve noterlerin tebligatlarının elektronik ortamda da yapılabileceğini öngörmektedir. Aynı Kanunun 7. Maddesine göre ise; anonim ve limited şirketlere elektronik tebligat yapılması zorunludur. Zorunluluk kapsamında olmayanlar, istedikleri takdirde kapsama dahil olabilirler.
Elektronik yolla tebligatın zorunlu bir sebeple yapılamaması halinde Kanundaki diğer usullere göre tebligat yapılacaktır.
Elektronik yolla yapılan tebligat, muhatabın elektronik adresine ulaştığı tarihi izleyen 5. günün sonunda yapılmış sayılmaktadır.
Elektronik tebligat uygulamasına ilişkin usul ve esaslar 19 Ocak 2013 tarihli Resmi Gazete'de Adalet Bakanlığı'nca yayımlanmış olan **Elektronik Tebligat Yönetmeliğinde** mevcuttur. Öte yandan, 25 Ağustos 2011 tarihli Resmi Gazete'de de Türk Ticaret Kanunu'nun 1525. Maddesine dayanılarak Bilgi Teknolojileri ve İletişim Kurumu'nca **Kayıtlı Elektronik Posta Sistemine İlişkin Usul ve Esaslar Hakkında Yönetmelik** yayımlanmıştır.
Elektronik tebligatla ilgili düzenlemeler **19 Ocak 2013** tarihi itibarıyla yürürlüğe girmiş bulunmaktadır.
Kendilerine yalnızca elektronik yolla tebligat yapılması zorunlu olan muhatapların, tebligat çıkarmaya yetkili merciler nezdindeki işlemlerinde elektronik tebligat adreslerini bildirmeleri zorunludur. Elektronik tebligat hizmetinden yararlanacak muhatap, elektronik tebligata elverişli kayıtlı elektronik posta adresi edinir (KEP).
Muhatap elektronik tebligat hesabına, güvenli elektronik imzasını kullanarak veya hizmet sağlayıcı tarafından verilen parola ve şifre ile birlikte telefonuna kısa mesajla gelen tek kullanımlık şifre vasıtasıyla erişebilecektir.
Kendisine zorunlu olarak elektronik yolla tebligat yapılması gereken ancak elektronik tebligat adresi edinmeyen muhatapların MERSİS'te kayıtlı olan tebligat adreslerine, elektronik tebligat adresi edinmeleri için başvuruda bulunmaları konusunda MERSİS'ten sorumlu kurum tarafından bildirim yapılacaktır.
Konuyla ilgili düzenlemeler 19 Ocak 2013 tarihinde yürürlüğe girmiş olmakla birlikte, kapsama giren kamu idarelerinin ve diğerlerinin kendi hazırlıklarını tamamlamaları zaman almaktadır. Bu nedenle de kamu kurumları ve diğerleri KEP yoluyla tebligata farklı zamanlarda geçebilmektedir. Adalet Bakanlığı'nın Ulusal Yargı Ağı Bilişim Sisteminde (UYAP) yayımlanan aşağıdaki linkte yer alan duyurusu ile UYAP'ta elektronik tebligat uygulamasına 29 Haziran 2015 tarihi itibarıyla geçildiği belirtilmiştir:
http://www.uyap.gov.tr/UYAPta-Elektronik-Tebligat-Uygulamasi-Basladi
Anonim ve limited şirketlerin KEP hesabı almalarının ve 7201 sayılı Kanuna göre kendilerine tebligatın elektronik yolla yapılmasının zorunlu olduğundan hareketle konuya dikkat etmelerini öneririz.
Vergi Usul Kanunu'na tabi vergilerin tebligatı ise farklılık arz etmektedir. Vergi Usul Kanunu kapsamındaki vergiler ve ferileri Tebligat Kanununa göre değil Vergi Usul Kanunu'ndaki tebligat hükümlerine tabidir. 6183 sayılı Amme Alacaklarının Tahsil Usulü Hakkında Kanuna göre yapılacak tebligatlarda da Vergi Usul Kanunu esas alınmaktadır. Nitekim, Gelir İdaresi Başkanlığı yazımızın kaleme alındığı tarih itibarıyla resmi internet sitesinde Vergi Usul Kanunu'na göre elektronik ortamda yapılacak tebligatlarla ilgili bir genel tebliğ taslağı yayımlamıştır. Taslak tebliğde; kurumlar vergisi mükellefleri ile ticari, zirai ve mesleki kazanç yönünden gelir vergisi mükellefiyeti bulunanlar (kazançları basit usulde tespit edilenlerle gerçek usulde vergiye tabi olmayan çiftçiler hariç) zorunlu olarak elektronik tebligat yapılacak mükellefler kapsamında sayılmıştır. Bu kapsamda elektronik tebligata 1 Ocak 2016 tarihinde geçileceği taslak tebliğde belirtilmiştir. Tabiatıyla genel tebliğin Resmi Gazete'de yayımlanmasıyla kesinlik kazanacağı ve yürürlüğe gireceği malumdur.
Yukarıdaki düzenlemeler dışında ticari işletmeler ve şirketlerin Türk Ticaret Kanunu çerçevesindeki tebligatlarının elektronik yolla yapılmasına imkan sağlayan Türk Ticaret Kanunu'nun 1525. Maddesi mevcuttur.



TİMUÇİN ALPAY
timucinalpay@gmail.com

Deprem acılarımız devam ediyor

SİGORTACI Gazetesi'nin bu ayki yazısını yazmak için bilgisayarımın başına oturduğumda ekranın sağ alt köşesinde 17 Ağustos tarihini gördüm. Biliyorsunuz tüm yazılı ve görsel medyada günlerce ağustos ayında yaşanacak yıldız yağmurlarından söz edildi. Oysa her ağustos ayında benim için yıldız yağmurundan çok iki şey önem taşıyordu. Birincisi 24 Ağustos 1998 tarihinde yüreğimdeki vurgun ikincisi ise 17 Ağustos 1999 tarihindeki Marmara depremi...
On altıncı yılını dolduran büyük Marmara depreminde tüm insanlarımız ile birlikte yaşadıklarımız halen o kadar canlı ki aklımda olan sigortacılığa ilişkin teknik konuları tasarlayıp yazma düşüncesinden vazgeçip o dramatik anları dile getiren 20.08.1999 tarihli yazımı sizler ile paylaşmak istedim.

EVET GERÇEKTEN UNUTMAMALIYIZ

Depremin üçüncü günü akşama doğru Adapazarı'nın tam merkezinde bulunan Çark Caddesi'ne girdiğimizde tüylerimin diken diken olduğunu hissettim. Burası bir korku filminin seti mi? Dante'nin İlahi Komedyası'nda betimlediği cehennem mi, yoksa bize soyut olarak anlatılan ve bir türlü kavrayamadığımız kıyametin somut göstergesi mi? Gördüğüm korkunç manzaralara inanmak istemiyordum. Bir de o cehennemi saniye saniye yaşayan insanları düşününce yüreğimdeki gökyüzü karanlık bir evrenin sonsuzluğunda kayıp gitmeye başlamıştı.
Bu cehennemi ortamda tüm karamsarlığımıza ve üzüntümüze karşın görevimizi yapmak zorundaydık. Ancak bunu nasıl yapacaktık? Ekspertizini yaptığımız her enkazın başında göz yaşlarımızı tutamıyorduk. Bir ara eksper arkadaşım yıkıntılar arasında duran bez bir oyuncak bebeği göstererek gözyaşları arasında kısık bir sesle "Ben 1967 Adapazarı depremini de çok iyi anımsıyorum. Hatta genç bir mimar olarak o dönemde yine buralarda geçici olarak kamu görevi yapmıştım, depremi yaşayan insanlar bu kadar acıyı ve olup biteni unutur mu acaba" diyerek başka bir yıkıntıya doğru yöneldi. Biraz olsun üzüntüsünü hafifletmek için ona Jaques Brel'in dizelerini aktardım.
" On oublie rien/On oublie rien du tout/On s'habitue/C'est tout"
Hiçbir şey unutulmaz/Ama hiçbir şey/Sadece alışılır/Hepsi bu...

***

Nükleer savaşı başlatarak Hiroşima ve Nagazaki'yi yok eden ilk atom bombasının yarattığı "kıyamet" hakkında birçok kitap okumuş, onlarca televizyon belgeseli izlemiştim. Çark Caddesi'ni görür görmez karşımdaki yıkıntılar kayboldu ve gözlerimin önüne birden bire Hiroşima geldi. Tesadüfe bakın ki insanlar Hiroşima'ya nükleer kıyameti 6 Ağustos'ta yaşatırken, Marmara Bölgesi de aynı ay içinde ve 11 gün sonra doğasal kıyameti yaşamıştı.
Doğanın en küçük parçacığı olan atomu "Pandora'nın kutusuna" hapis ederek kutunun içindeki savaş cini'ni istediği anda istediği yerde kullanan insan oğlu deprem denilen gücün karşısında ne kadar çaresiz ve korumasız bir durumdaymış. Ne yazık ki bu çaresizlik büyük ölçüde yine insan oğlunun kendi elleri ile yarattığı yağma kültüründen kaynaklanıyor.
Yaşamını sağlıklı ve yaşanabilir kentler için projeler üretmeye adamış ve hep yağmacıların karşısında olmuş rahmetli Oktay Ekinci'nin söylediği gibi "Depremin sadece çürük ve denetimsiz inşa edilmiş yapıları değil yıllardır iş bitirici ve kapkaççı davranışlara övgüler dizilen bir siyasal ortamın yarattığı yozlaşmış toplum yapısını da açığa çıkarttığı her geçen gün daha da çarpıcı örneklerle gözlemlenebiliyor."



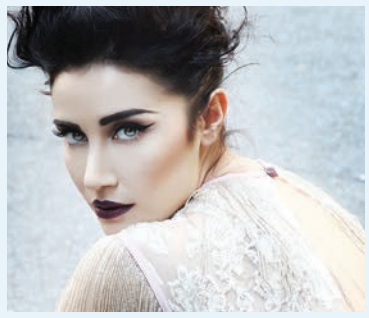
"Gördüğünüz sıkışmış arabanın üzerindeki yer binanın üçüncü katıdır. Adapazarı'nda toprağın ne kadar yumuşak ve depremin yapılaşmaya uygun olmayan alanlarda nasıl bir yıkıntıya neden olduğunun en güzel kanıtıdır bu fotoğraf"



9 EYLÜL

SÖZ VE AŞK YAZARI CEYLAN ERTEM

1999 yılında müzikal şarkıcılığı ve müzikoloji eğitimleri için İstanbul'a taşınan Ceylan Ertem, 2000 yılında Tunçay Korkmaz ile birlikte rock grubu Anima'yı kurdu. 2006 yılında Sony Müzik etiketiyle ilk albümleri "Animasal" yayımlandı. 2008 yılında grubun dağılmasıyla Açık Radyo'da hazırlayıp sunduğu radyo programına başladı. Phillipp Gropper ile Almanya'da, United Fools ile birlikte Fransa'da, Barana ile birlikte Hollanda'da müzik üretti, albüm kaydetti ve konserler verdi. Albümleri birçok eleştirmen tarafından olumlu yorumlar aldı ve yılın en iyi albümleri arasına girdi. Üçüncü albümü Amansız Gücenik'i yayınlayan Ceylan Ertem, 9 Eylül'de gerçekleşecek konserde Jolly Joker İstanbul'da müzik severlerle buluşuyor.



9 EYLÜL

SILA BURSA'DA

Türk pop müziğinin sevilen kadın yorumcu ve söz yazarlarından biri olarak adından sıkça söz ettiren Sıla, 9 Eylül'de Bursa Açıkhava Tiyatrosu'nda sahne alıyor.



11 EYLÜL

ÇILGIN POPÇU GELİYOR

Çarpıcı pop idolü Jessie J, 11 Eylül Cuma akşamı Pozitif Live organizasyonu ve Maximum Kart ana sponsorluğuyla İstanbul, Volkswagen Arena'da hayranlarıyla buluşuyor.



14-15 EYLÜL

NEŞELİ BİR AKŞAM İSTİYORSANIZ

Ekranların beğenilen gösterisi Güldür Güldür, 14-15 Eylül'de Harbiye Açıkhava Tiyatrosu'nda eğlenceli skeçleri ve sürprizleriyle izleyenlerle buluşuyor.



16 EYLÜL

10 YILLIK DENEYİM

Farklı ses rengi ve 10 yıllık müzik geçmişi ile dikkatleri üzerine çeken Cem Adrian, 16 Eylül'de İzmir, Bostanlı Suat Taşer Tiyatrosu'nda hayranlarıyla bulacak.



17 EYLÜL

ŞEVVAL SAM İLE 'TANGO' RÜZGÂRI

Son albümü "Tango" ile sevenlerinin karşısına çıkan Şevval Sam, geniş repertuvarıyla 17 Eylül'de Antalya Muratpaşa Konuksever Stadı'nda sizlerle olacak.



17 EYLÜL

ATA'YLA MUSİKİ ŞÖLENİ

Ata Demirer, 'Ata & Turka Müzik Show' projesiyle 17 Eylül akşamı İstanbul, Harbiye Açıkhava Tiyatrosu'nda türk müziği severlerle buluşuyor.



18 EYLÜL

VAZGEÇİLİR GİBİ DEĞİL

Türkiye'nin en başarılı seslerinden Levent Yüksel, 18 Eylül'de Jolly Joker İstanbul'da sizlerle buluşuyor. Yüksel, daha önce Sezen Aksu ve Uzay Hepari ile çalışmıştı.



19 EYLÜL

HIZ KESMEDEN DEVAM

Halil Sezai, birkaç ay önce yayımladığı 'Ervah-ı Ezel' albümü ve sevilen hit parçalarıyla, 19 Eylül'de Jolly Joker İstanbul sahnesinde sizlerle olacak.



19 EYLÜL

BEN KISACA FD

Sevilen aşk şarkılarının başarılı yorumcusu Feridun Düzağaç, 19 Eylül'de Jolly Joker Bursa'da en sevilen şarkılarını seslendirecek.



26 EYLÜL

MODEL ANKARA'DA

Model, üçüncü albümü Levlâ'nın Hikayesi'nden seslendireceği şarkıların konseriyle 26 Eylül'de Jolly Joker Ankara sahnesinde...



29 EYLÜL

MAMMA MIA!

20 yıldır 54 milyon kişi tarafından izlenen ve şarkıları her gün binlerce kez farklı yerlerde yayınlanan dünyanın en ünlü müzikali MAMMA MIA!, BKM organizasyonuyla bir kez daha İstanbul'da. 1999 yılından bu yana birçok ülkede, 170'i aşkın şehirde 30 milyondan fazla izleyicinin izlediği, eleştirmenlerin liste başı tuttukları bir yapıttır.

FARUK ÖMRÜUZAK
fomruuzak@yahoo.co.uk



Aksona

MALUMUNUZ Bodrum faslının ilk bölümünü temmuz sonunda bitirmiş ve İstanbul'a dönmüştük. Biraz da Rüzgâr Tanrısı Boreas'tan şikayetçi olarak.

Boreas, poyraza dönüşüp temmuz boyunca kuzeyden üfürerek deniz suyunu buzlu rakı kıvamına getirdiğinden suyu ısıtmak görevi biz naçiz tatilcilere düşmüştü. Yukarıda Allah var, hepimiz üzerimize düşen görevi yerine getirmek için canla başla çalıştık. Artık Allah ne verdiyse...

Neticede görevimizi bir tamam yerine getirmenin mutluluğu işinde ve tabii ki Boreas'tan şekvacı olarak İstanbul'a döndük. Bir de kalktık kendisine 'tık nefes olursun' inşallah diye beddua ettik. Sen misin beddua eden. Boreas bize küstü. Bodrum'da efil efil esen Boreas İstanbul'da bizle selamı sabahı kesti. Bodrum'da kükrerken İstanbul'da dut yemiş bülbüle döndü. Geldiğimizden beri tık yok. Vallahi bizi Boreas'ın ahı tuttu.

İstanbul'a mı döndük yoksa Afrika'nın çölüne mi geldik anlayamadım. Kardaşım, tamam ağustos ayındayız; ağustos sıcak olur, olur ama böyle mi olur be bilader. Eminim Jules Verne'nin 'Arzın Merkezine Seyahat' kitabının kahramanları yerin magma tabakasına yakın yerlerinde sıcaktan bu kadar etkilenmemişlerdir. Kendimi magmaya yakın bir yerlerdeymişim gibi hissediyorum. Sanki dünyanın tüm yükünü üstümde taşıyorum. Alttan sıcak, üstten basınç ve nem feleğimi şaşırmış durumdayım. Bundan bir an önce kurtulmalı.

Boreas'tan özür dileyip tekrar Bodrum'a dönmeli. Vallahi üfürüğüne hasret kaldık. Ama ha deyince olmuyor. Şimdi bu nemli ve basınçlı havaya biraz daha dayanma ve bekleme dönemindeyiz. Derin su dalgıçlarının vurgun yememek için suyun altında belli bir derinlikte yaptıkları gibi 'aksona' durumundayız.

Belki merak etmişsinizdir aksona ne demek diye. Kelime Rumca kökenli. Derin su dalgıçlarının belli bir derinliğe daldıktan sonra vurgun yememek için yine belli derinliklere yükselip kanlarında oluşan azotun yok olması için bekleme yaptıkları emniyet duraklarını ifade ediyor.

Derin suya dalındığında sıvılaşıp tüm dokulara yayılan azot, tekrar yüzeye çıkarken doğal dönüşümüne geçiyor. Dokulara yayılan bu gazlar, basınç düştükçe köpürüyor ve hacmi genişliyor. Yüzeye hızlı çıkılması halinde köpüren azot gazı dokularda kalıp, damarları tıkayarak, vurgun oluşuruyor. İşte bunun oluşmaması için dinlenme yerleri ve bekleme süreleri var. Derin su dalgıcının hayatını kurtaran bu molaya 'Aksona' deniyor. Modern dalgıçlıkta bu süre dekompres olarak tanımlanıyor. Aksona kelimesi daha çok sünger avcıları arasında kullanılıyor. Derin sularda çalışan, birinci sınıf sünger avcısına ise 'Mancorna' deniliyor.

Tabii ki mancorna olmak bizden çok uzak. Gençliğimizde derinlere dalmak gibi bir merakımız vardı ama merakımız on, onbeş metre derinden gitmekten fazla olmadı. Evvel Allah bu yaşımızda da hala sekiz on metreye dalabiliyoruz.

Mancornalık zor, çileli iş. Bundan iki bin üç yüz yıl önce yaşamış Kilikyalı filozof Opianus mancornalık için, 'Hiçbir çile sünger avcılarınkinden daha korkunç, hiçbir çaba onlarınkinden daha zor değildir. Onlar ölüm artıklarıdır' demiş.

Bana göre onlar su altındaki maden işçileri. Gelecek yazım mancornalık ve onun ülkemizdeki son temsilcisi ile ilgili olacak.

Mancornalık şimdilik şöyle dursun, biz şu anda İstanbul'un derinliklerinde Bodrum'a gitme hayali ile tam aksona durumundayız.

Amanı biliyon mu Boreas, tekrar geliyoruz Bodrum'a. Bir daha şikayet edersem namerdim, affet bizi.

Üfür üfürebildiğin kadar. Bunaldık gari...



ALİ ERÜL
alierul@gmail.com

Patlayacağız...

Şu yazıyı okuduğunuz sırada sigorta sektöründeki 30. yılımı devirmiş olacağım. Sektördeki ilk günüm 2 Eylül 1985. O günden bugüne neredeyse her tarafında bulundum işin. Türkiye'nin yarısını gezdim iş amaçlı. Binlerce kişi ile aynı çatı altında; binlerce iş ortağı ve tedarikçi ile farklı süreçlerde çalıştım. On binlerce müşteri tanıdım. Yüzlerce projede bulundum; içeride, dışarıda her yerde çalıştığım kurumu, sektörümü temsil ettim. Daha iyiyi nasıl yaparız diye kafa patlattım. İdeallerim oldu, bunları yaşatmaya, paylaşmaya ve yaymaya çalıştım. İşin memurluğunu, yöneticiliğini, vizyonerliğini, sivil toplumculuğunu, danışmanlığını, ticaretini yaptım.

Dönüyorum geri. Pişman mıyım? Kesinlikle hayır. Bazı şeyler çok yavaş gelişse de, bazı sorunlar hâlâ çözülememiş olsa da yine de kesinlikle 30 yılı geçirmeye değer bir iş bu.

Çünkü yapılacak çok şey var, çünkü yönünü Batı'ya çevirmiş bir ülkenin çok daha iyi şeyler yapması gerek, ülke yapmasa bile benim çabalamam gerek.

Öte yandan "Hizmetler" konulu her çalışmada girişimcinin iştahını kabartan nüfus bu işin bir sorunu da aslında. Çünkü o nüfusun iyi eğitilmesi, yaşama iyi hazırlanması, her durumda kendi değer yargıları ve beyni ile karar alıp eyleme geçebilecek yetkinlikte olması gerek. Bu 30 yıl boyunca bu konuda da olumlu ve olumsuz gelişmeler oldu.

Yazılım, donanım ve iletişim teknolojilerindeki gelişmeler nesnel olarak hoş şeyler olsa da pratikte işin içindeki insan unsurunu daha az önemli hale getirdi. Bu da o insanın kendine bakmasını, kendini geliştirmesini engelledi bir ölçüde.

Bakımsız kalan, gelişmeyen, gelişme gereği hissetmeyen insanlar da gidilen yolda zaman kayıplarına yol açtı. Trafik kazalarının % 80'i, iş kazalarının % 70'i, orman yangınlarının % 85'inin insan nedenli olduğu bir ülkede "Sistemim çok iyi, yazılımım mükemmel, her şeyi görüyor ve izliyorum" demek ne kadar yeterli sizce? Bence "o kadar" yeterli. Bu işin insan gerçeği, insan nitelikleri ve bir yerde insani ilişkilerdeki öznelliği göz ardı edilince de bu 30 yılın sonunda şimdilik "o kadar" iyileşebildik.

Daha dün dergimizin web sitesinde yeni yönetmeliklerin yayımlandığı haberini okudum. Karşılıklar, yükümlülük karşılama oranları vs. Eee sistem çok iyi, yazılımlar prima ama demek ki yolunda gitmeyen bir şeyler var, bunun sorumlusu da donanım ve yazılımlar değil herhalde!

Kabul ediyorum, en azından bu gelişmeleri eskiye kıyasla çok daha zamanında uyaran denetim çarkları işliyor, bir sorunun mevcudiyeti eskiye göre çok daha önce tespit ediliyor filan ama yıl olmuş 2015, hâlâ "trafik primleri yüksek / komisyonlar düşük" tartışmıyor muyuz; bunca trafik kaza ve kusur istatistikleri ortada iken; düşük komisyon takdir edenler ile düşük prime odaklanan müşteri ve aracılar farklı bireyler mi sizce?

Bir diğer tespitim de bu sektörün çalışanları iş hoşnutluğu açısından çok farklı yerlerde bulunuyorlar. Kimi müşteri, diğer sektörler, hatta belki kamuoyu etkisi ile son derece silik ve etkisiz, kimi ise okudukları türlü makaleler, yurtdışı raporları, arkalarındaki sermayedar güveni ile bir o kadar azametli ve gururlu. Aslında ne oyuz, ne de diğeri. Yüzyıldan fazla bir süredir süren bir iş, kimi 3., 4. kuşak olarak bu işi yapan insanlar, şu veya bu şekilde artan sigortalı ve poliçe sayısı gibi olgular dikkate alındığında burada bir işin yapıldığı kesin ve hiç de diğer işlerden aşağıda kalır yanı yok ama öte yandan da bu sektörde bugüne kadar çalışan belki yüz binlerce insan hâlâ bu sektörü ekonominin önemli bir unsuru, tüketicinin vazgeçilmez bir limanı, diğer sektörlerin bilgi ve feyz aldığı bir duruma getiremedi henüz.

1985'te ilk işime girerken çevremdeki büyükler aslında çok teşvik etmedi beni. Ama ne zaman ki tarifeler yıkıldı, yeni şirketler kuruldu o zaman başladı "Sektör patlama yapacak" söylemleri. Neredeyse 25 senedir bekliyorum bu patlamayı. Arada sırada nemli kibrit alevi bir şeyler oluyor ama henüz çarpıcı bir ışık huzmesi yok ortada lakin umutluyum, bir gün göreceğiz o patlamayı...

Görüşmek üzere.



Her Şeyin Teorisi

KÜNYE
Yönetmen: James Marsh
Senaryo: Anthony McCarten
Oyuncular: Eddie Redmayne, Felicity Jones
Türü: Dram, Biyografi
Yapım Yılı: 2014

Her Şeyin Teorisi, fizikçi Stephen Hawking'in hayatını ele alıyor. Hawking, Cambridge Üniversitesi'nde okuyan aktif ve sağlıklı bir gençtir. Kendisiyle aynı üniversitede okuyan Jane Wilde (Felicity Jones) ile tanışıp aşık olduğu sıralarda, doktorlar dünyasını sarsacak bir teşhis koyar. Jane'in aşkı ve tükenmeyen desteğiyle Stephen, çok az zamanı kaldığı söylenmesine rağmen en iddialı bilimsel çalışmasını tamamlar. Jane ve Stephen, imkansız görünen birçok engeli aşarken kimsenin hayal bile edemeyeceği başarılara ulaşırlar.



Yapay Oyun

II. Dünya Savaşı'nın en karanlık günlerinde, Almanların kullandığı Enigma şifreleme sistemini çözmek isteyen İngiliz hükümeti, matematikçi Alan Turing'den yardım ister. Turing ve kriptologlardan oluşan ekibi, daha fazla insan hayatını kaybetmeden Enigma şifresini çözmek için zamanla yarışmak zorundadırlar. Yapay Oyun, savaşın gizli kahramanı Alan Turing'in inanması güç öyküsünü anlatırken, Benedict Cumberbatch (Köstebek) ve ona eşlik eden Keira Knightley (Kefaret) güçlü performanslarıyla göz dolduruyorlar.



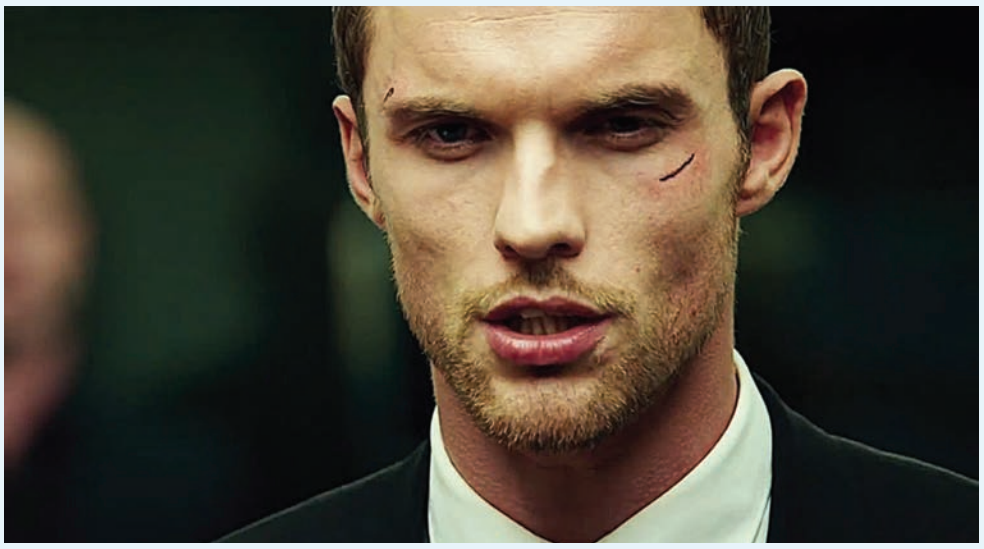
Yıldızlararası

Oscar ödüllü Matthew McConaughey çiftçilik yaparak geçimini sağlayan eski bir pilottur. Ailesini ve kaynakları tükenmek üzere olan dünyayı geride bırakarak, insanlığın yıldızların ötesinde bir yaşam sürdürmesinin mümkün olup olmayacağını öğrenmek için başka galaksilere keşfe çıkar. Başarılı oyunculardan Oscar ödüllü Anne Hathaway ve Oscar adayı Jessica Chastain'in de rol aldığı film, New York Post gazetesi yazarı Lou Lumenick tarafından 'bu yüz yılın en etkileyici film deneyimlerinden biri' olarak nitelendiriliyor.



Keskin Nişancı

Bahriye Komandoları'na katılan ve Irak'ta 150'den fazla insanın ölümüne sebep olan Chris Kyle (1974-2013) isimli askerin aynı isimli kitabından uyarlanan filmde Chris Kyle'ın askeri kariyeri ve yaşadıkları anlatılıyor. Kyle'ın (Bradley Cooper) görevi, isyancıların asıl hedefi haline gelirken silah arkadaşlarını korumaktır. Atlattığı birçok tehlikeye ve ailesiyle yaşadığı sorunlara rağmen, Chris Irak'ta görev aldığı dört dönem boyunca, Deniz Komandoları'nın 'geride kimseyi bırakma' ruhunun simgesi olur.



Taşıyıcı 4: Son Hız

Frank Martin efsanesi olarak bildiğimiz serinin dördüncü filmi olan Taşıyıcı 4 filmi en az diğerleri kadar çok aksiyon ve gerilim vaat ediyor. Taşıyıcının Paris'ten Berlin'e, Cenevre'den New York'a, karanlık arka sokaklardan, en lüks otellere, gece kulüplerinden, hapishanelere, gidip de geri dönemeyeceği hiçbir yer yoktur. Akdeniz'in kıyısında, masallardan fırlamışçasına yükselen, minik şatosuna kavuşacağını bilmektedir. Çünkü büyük iş yapan kişiler taşıyacakları bir malı en güvenli yoldan karşı tarafa ulaştırmak isterler.

KÜNYE
Vizyon Tarihi: 4 Eylül
Yönetmen: Camille Delamarre
Senaryo: Bill Collage, Adam Cooper
Oyuncular: Loan Chabanol , Ray Stevenson , Ed Skrein
Türü: Aksiyon



11 EYLÜL

Teselli

Filmde genç bir FBI dedektifinin hikayesi ele alınıyor. Yapımda psişik güçleri olduğuna inanan Dr. John Clancy (Anthony Hopkins) isimli eski bir doktorun psişik güçlerini kullanarak FBI'ın da aradığı bir seri katilin peşine düşmesini konu edilmektedir. Jeffrey Dean Morgan FBI ajanı rolüyle karşımıza çıkarken, Colin Farrell FBI'ın peşine düştüğü seri katil rolüyle karşımıza çıkacak. Film, 1995 yapımı gerilim klasiği Yedi (Seven) filminin devamı olarak görülüyor.



18 EYLÜL

Everest

Everest'e tırmanmakta olan iki ayrı dağcı ekibinin karşılaştığı yoğun kar yağışı, büyük bir felaketin habercisi olur. Kar fırtınası her zamankinden daha şiddetlidir ve herkes için büyük bir hayat mücadelesi başlamış olur. Film, 1996 yılında Everest'te meydana gelen gerçek bir hikayeyi anlatıyor. Filmin başrollerini Jake Gyllenhaal, Josh Brolin, John Hawkes ve Jason Clarke gibi ünlü isimler paylaşıyor. Zorlu bir hayat mücadelesini konu alan filmin yönetmeni ise Baltasar Kormákur.



25 EYLÜL

Küçük Prens

Film, Antoine de Saint-Exupéry'in klasikleşmiş eseri 'Küçük Prens' kitabından uyarlandı. Dünyanın en çok satan ve okunan kitaplarından biri. Eserde bir çocuğun gözünden büyüklerin dünyası anlatılır. Özellikle Küçük Prens'in yurdundan ayrılıp altı ayrı gezegene yaptığı gezileri anlatan bölümlerde bazı tipik yetişkin yaşam biçimlerinin eleştirisi yapılır. Mark Osborne'un yönetmenliğini yaptığı filmin orijinal seslendirme kadrosunda Rachel McAdams ve James Franco gibi ünlü isimler bulunuyor.



EMİN ÖZCAN
emin@sigortacigazetesi.com.tr

Kuşkonmaz...

KUŞKONMAZ, hem adı yüzünden, hem de hiç tatmadığım bir sebze olduğundan sürekli ilgimi çekmişti. Bu yüzden bu ay "Tarlasera" dergisinin "Kuşkonmaza bir şans verin" başlıklı basın bültenini sizlerle paylaşıyorum...
Şeklinden dolayı kuşların konamadığı, içerdiği vitamin ve mineraller nedeniyle doktorların ilaç olarak önerdiği lezzetli sebze kuşkonmaza dünyanın ılıman bölgelerinde sıkça rastlanıyor. Türkiye ise yeteri kadar benimseyebilmiş değil. Aylık Tarım ve Kültür Dergisi Tarlasera ağustos sayısında bu lezzetli sebzeyi ele aldı. Birçok ülkenin hem ekonomik hem de gastronomik açıdan faydalandığı kuşkonmaz, Türkiye'de de bir şansı hak ediyor.
Avrupa'da birçok ülkede yetiştirilen ve tüketilen, sağlığa faydaları saymakla bitmeyen kuşkonmaz Türkiye'de kıymeti geç bilinen sebzelerden. Bazı kaynaklar kuşkonmazın anavatanı olarak Anadolu'yu gösterse de, tüketim şeklinin bilinmemesi, fiyatının yüksek olması, tadının alışılmış bir tat olmaması ve bulunduğu yeri uzun süre işgal etmesi gibi nedenlerle Türkiye'de pek tutulduğu söylenemez. Ancak hem iç tüketimdeki talep, hem de yabancı sermayeli firmaların yurtdışına ihracat yapmaları sebebiyle son yıllarda kuşkonmaz üreticiliği artmaya başladı. Dergi ağustos sayısında kuşkonmazın Türkiye'deki yakın tarihini ve gelecek potansiyelini ele aldı.

TÜRKİYE'NİN KUŞKONMAZLA TANIŞMASI

Anadolu topraklarında kuşkonmaz üretiminin tarihi aslında çok eski. 3 bin yıl öncesine dayandığı, hatta anavatanının Ege olduğu rivayet ediliyor. Ancak resmi olarak bilinen ilk tanışma, Mustafa Kemal Atatürk'ün hayattayken ticari amaçlı üretim için tohumlar getirtip, Yalova Tarımsal Araştırma Enstitüsü'nde deneme üretimleri yaptırmasıyla yaşandı. Ticari anlamda üretim ise 1965 yılında başladı. Üretimi biraz zahmetli olsa da, diğer ürünlere göre oldukça kârlı olan kuşkonmazın 2010 yılında Türkiye'de üretimi 254 ton olarak kaydedildi.
Kuşkonmaz, çok yıllık otsu bir bitki. Sulak, kumlu ve killi, kuvvetli topraklarda, ormanlık yerlerde yetişiyor. Tohum ekiminden ilk hasada kadar geçen süre 4 yıl. Bir kuşkonmaz tarlasından 20 yıl verim alınabiliyor. Kuşkonmazın toplamda 300 çeşidi olsa da, yenilebilen 20, en çok tüketilen 3 ayrı türü var. Bunlar da beyaz, mor ve yeşil kuşkonmazlar.

İLAÇ GİBİ BİTKİ

Kuşkonmazın A, B, C vitaminleri, kalsiyum, magnezyum, demir, potasyum ve fosfor gibi elementler açısından çok zengin olması, sağlığa faydasıyla da tanınmasını sağlıyor. Vücuttaki ödemi çözmesi, tansiyon düzenleyici ve kalp dostu olması, gözlere ve sindirim sistemine iyi gelmesi, kanı temizlemesi kuşkonmazın şifalı etkilerinden sadece bazıları.
Kuşkonmaz aslında dünyada öyle popüler bir sebze ki uğruna festivaller düzenleniyor. ABD, Almanya, Kanada, İngiltere ve İtalya'nın birçok şehrinde her yıl kuşkonmaz hasadının kutlandığı festivaller var. Bu festivallerde kuşkonmaz dondurması gibi kuşkonmazla yapılan yemeklerin sergilenmesinin yanında, en hızlı kuşkonmaz soyma yarışması gibi etkinlikler de düzenleniyor.

POTANSİYEL YÜKSEK

Hak ettiği ilgiyi biraz geç görmüş olsa da, kuşkonmazın Türkiye'de önü açık görünüyor. Üreticiler için önemli bir gelir kaynağı ve tüketiciler için de sağlıklı bir besin olması, kuşkonmazın daha iyi değerlendirilmesi ve dış ticarette daha fazla yer bulmasını sağlıyor. İyi bir organizasyon ve yapılan yatırımlar, ABD ve Avrupa piyasaları için ekonomik önemi olan kuşkonmazı Türkiye'de de yaygın hale getirme potansiyeline sahip.
Esen kalın.





DAVİD KOHEN
david@kositassigorta.com.tr



Ethniki Asfalistiki'nin Atina'daki genel merkezi

Osmanlı'dan bugüne bir Ege esintisi:

Ethniki Asfalistiki

Yunanistan, malum, birkaç ay dünyanın gündemini Avrupa Birliği ile yaşanan görüşmelerle meşgul etti. Ben de bu vesileyle Yunanistan'la ilgili bir şeyler yazmak için arşivimi karıştırdım ve Osmalı'da 1891-1922 arasında faaliyet gösteren Ethniki Asfalistiki'ye (Milli Sigorta) rastladım. Bu yazı aynı zamanda Ethniki'yle ilgili ülkemizde yayınlanan ilk yazı olma özelliği taşıyor.



Ethniki'nin İstanbul ofisi Karaköy Yüksek Kaldırım'ın köşesinde bugün Sabancı Üniversitesi'nin kullandığı heykel cepheli Minerva Han'daydı. 1920'lerde giriş katı Atina Bankası, üst katı da Ethniki sigorta şirketiydi.

Ethniki Bankası kredibilitesi yüksek bir Yunan sigorta şirketinin eksikliğini fark eden ilk banka oldu ve bunu kurmak için inisiyatif aldı. Amaç öncelikle yüksek standartları ve güçlü temelleri olan bir şirket oluşturmaktı. Böylece ülkenin öne gelen ilk beş bankacılık kurumu, Ethniki, Constantinopolis Bankası, Epirothesselya Bankası, Yunanistan Genel Kredi Bankası ve Yunanistan Endüstriyel Kredi Bankası 1891 tarihindeki Ethniki Sigorta'yı Atina'da kurdular.

Bu çabayı başlatanlar olarak Pavlos Kalligas ve Stephen Straight, kurucuların vizyonunu gerçekleştirecek uzmanlık ve deneyime sahip ortaklar bulmak için çalışmalara başladılar. Bu nedenle, özellikle gurbetçilerin bulunduğu yerel ve uluslararası çevrelere yöneldiler. Sermayesine katılan bireylerin yörenin en önemli ekonomistlerinden olduğu yeni şirketin dinamiği Yunan diyasporasının olumlu tepkileri oldu. Yeni şirket, önemli fonlarla İstanbul'un 5 güçlü bankacısı tarafından desteklendi:

1. Efst. Evgenidis (bankacı) 400 bin drahmi değerinde bin 600 hisse ile.
2. A. Mavrogordatu oğulları (bankacı) 250 bin drahmi değerinde bin hisse ile
3. Leon G. Zarifis (bankacı) 225 bin drahmi değerinde 900 hisse ile
4. Konstantinos Vlastaris (bankacı) 25 bin drahmi değerinde 100 hisse ile
5. Osmanlı Genel Kredi Bankası 220 bin drahmi değerinde 880 hisse ile.

Bu yeni kurulan şirketin sermayesinin toplamının 8 milyon drahmi tutarında olması dikkat çekici. Kurucuların asıl endişesi Yangın ve Denizcilik alanında sadece Yunanistan'ı değil yurtdışını da kapsayacak bir ağ oluşturmaktı. 1891 yılında diğer yurtdışı acenteleri arasında İzmir ve İstanbul acenteleri de (Genel Temsilci: St Tzikaliotis) kuruldu.

- 1893 yılında İzmir acentesi 100 frank ile bölgedeki kolera mağdurlarını destekledi.
- 1897 yılında savaş nedeniyle ortaya çıkan zorlu ekonomik durum ve genel olumsuz siyasi gelişmeler nedeniyle Ethniki Sigorta (Mısır ve Türkiye hariç) yurtdışı faaliyetlerini iptal etmek zorunda kaldı.
- 1899 yılında Acenteler Ağı listesine Karadeniz'de Samsun ve Trabzon şehirlerindeki acenteler de girdi.
- 1911 yılında İstanbul'da bir yangın nedeniyle Ethniki büyük zarara uğradı. Lehtarlara ödenen tazminat binlerce frank tutarında oldu.

Birinci Dünya Savaşı, Osmanlı İmparatorluğu topraklarında bulunan Ethniki Sigorta acentelerine birçok sorunu da beraberinde getirdi. Türk hükümeti - diğer etkenlerin yanı sıra - yasa ile yabancı sigorta şirketleri için fahiş finansal teminat ödeme zorunluluğu getirdi. Bu dayatma, huzursuz siyasi durum ile birleştiğinde, Ethniki Sigorta geçici olarak Türkiye'deki faaliyetlerini durdurma kararı aldı. İstanbul ve oradaki temsilci St. Tzikaliotis kararın ertesi günü (17.01.1915) faaliyetlerini durdurdu ve Alman şirketi Munchener'den beklemede olan riskleri almasını istedi. Ancak, Türk yetkililer dönemin mevcut poliçelerinin kazanılmamış primlerinin iade edilerek iptal edilmesini emretmiş ve bunun için hiçbir şekilde süre sağlamayı kabul etmemiştir. Bu nedenle Ethniki Sigorta iade primleri ödemek zorunda kaldı ve Ayvalık (Kidonia*) ile İstanbul şehirlerindeki faaliyetlerini durdurdu. 1915 yılında Türk hükümetinin aldığı karar Anadolu Felaketi ile sona erecek bir maceranın sadece başlangıcı olmuştur.

İZMİR ACENTESİ

İzmir'de Ethniki Bankası şubesinin kurulması Ethniki Sigorta'yı tekrar Anadolu'ya getirdi. Kurul tutanağındaki şu söz dikkate değerdir: "Ethniki Bankası'nın talebi ile İzmir'de acente kurulmasına ve temsilci Sayın Anastasopoulos'un oradaki Ethniki Bankası şubesinin müdürü olarak atanmasına karar verilmiştir. Başlangıç riski olarak oradaki gümrük binası ve mobilyaları için bir milyon drahmi, idare binası mobilyaları için bir milyon drahmi ve idare binası mobilyaları için 800 bin drahmi kabul edildi". 1922 yılının Haziran ayında zaten Anadolu Cephesi'nde Yunan çöküşü başlamıştı. Şirket, 26 Ağustos 1922 tarihinde, trajik olayların ortasında, faaliyetlerini askıya almak zorunda kaldı ve onları reasürörlere devretmeye çalıştı. Şirketin yüzde 50 payını alan North British, Ethniki Bankası'na İzmir'de yangın halinde sözleşme için herhangi bir sorumluluk tanımamasını önerdi.

7 Ekim 1922 günü, Anadolu'da Yunan hezimeti sona erdiğinde ve Yunanistan'da dram devam ederken, Ethniki Sigorta felaketin sonuçlarını yaşadı. Kurul tutanaklarına göre İzmir'deki sigortalıların hayat branşında vefat sigortalarının iptal edilmesi istendi. Bu poliçelerin kazanılmış primlerinin iadesi için de avukat Stam Papafragas'tan mutabakat görüş alındı. Verilen görüşe göre poliçenin gerektirdiği şekilde, sigortalılara tebliğ için uygun yasal yöntem olmadığı, ikamet yerlerinin ve kurtarılan eşyanın bilinmediği açıklandı. Yönetimin mümkünse bu konularda bilgi alması, Türk ordusunun zafer tarihinden itibaren poliçe bitimine kadar, hesaplanmış kazanılan primleri düzenlemek yönünde kendileriyle doğrudan anlaşma yapması gerektiği belirtildi.

İzmir'deki toplam zarar -o tarihte şirket tarafından üstlenilen riskler- 8 milyon 250 bin drahmi oldu. Böylece Anadolu'daki Ethniki Sigorta'nın sonuna gelindi. Fakat şirketin varlığının tamamen sonlanması, müşteriler tazminat talepleri için mahkemeye başvurduğundan dolayı birkaç yıl daha sürdü.

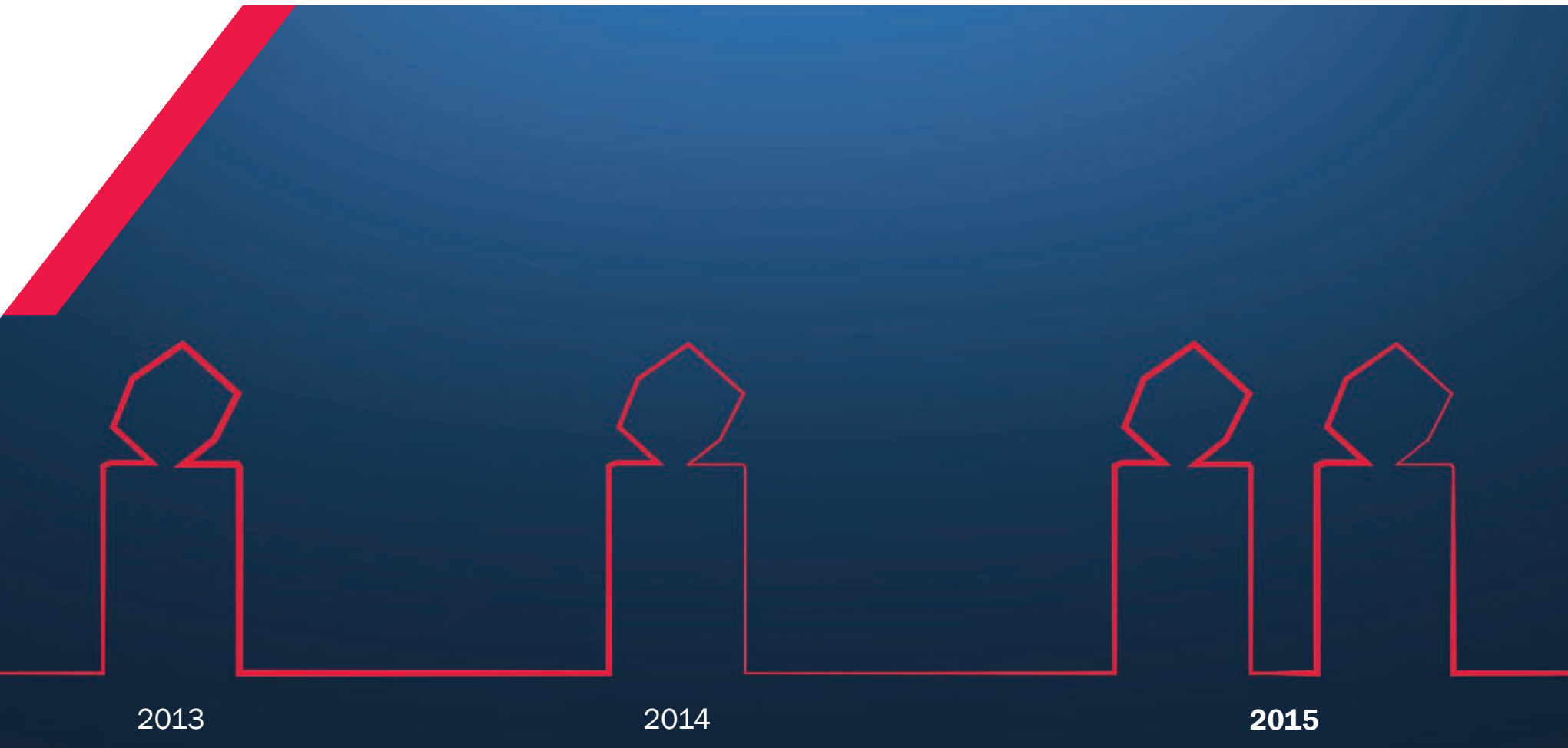
*** Rumca "Kidoni" Ayva demek, o devirde Ayvalık'ın ismi de Kidonia idi.**

Not 1- Bugün Ethniki Sigorta Yunanistan'ın hala en büyük sigorta şirketidir.

Not 2- Bu kısa tarihçeyi Ethniki bana Yunanca olarak vermiştir. Türkçe çevirisini profesyonel bir çevirmen yapmıştır.

Not 3- Ethniki Sigorta 1891-1922 devrinde Türkiye'de "La Nationale" Fransızca ismi ile tanınırdı.

Çizgisini bozmayanlar, daima kazanırlar.



Yine 1. olduk. Üstelik bu sene finansın da birincisiyiz.

Great Place to Work® Enstitüsü tarafından Türkiye'nin önde gelen şirketlerinin insan kaynakları uygulamaları ve bağımsız çalışan anketleri ışığında çalışanların memnuniyetleri değerlendirildi ve Türkiye'nin en iyi işverenleri belirlendi. Araştırma sonucuna göre AXA SİGORTA ailesi olarak finans kategorisinde ilk kez, 501 ve üzeri çalışan sayısına sahip şirketler kategorisinde **3. kez üst üste 1. şirket seçilmenin gururunu yaşıyoruz.**

Bütün çalışanlarımıza sonsuz teşekkürler.

GREAT PLACE TO WORK® Türkiye'nin En İyi İşverenleri 2015 Türkiye

GREAT PLACE TO WORK® Finansın En İyi İşverenleri 2015 Türkiye

AXA SİGORTA

sigortacılık / **yeniden tanımlanıyor**

Audi Servis

Onu bizim kadar iyi anlamak için ona 15 yıl boyunca aynı tutkuyla bakmanız gerekir.



15 yıldır sadece Audi için çalışan ve ilk günden beri Audi'ye aynı tutkuyla bağlı olan Şenyıldız, müşteri odaklı hizmet anlayışı ve detaylara önem veren titizliğiyle, teknoloji ve konforu sadece sürüş deneyimiyle sınırlamıyor. Satış öncesinden satış sonrası hizmetlere kadar Audi'ye sizin gibi tutkuyla dokunan bir tecrübe için siz de Şenyıldız'a gelin.

Şenyıldız

Sahilyolu Kennedy Cad. No: 90 Yenikapı / İstanbul Tel: (212) 402 20 00 **www.audisenyildiz.com**
Şenyıldız Butik: Valikonağı Caddesi No: 41 Nişantaşı / İstanbul Tel: (212) 638 94 94
Şenyıldız bir **Doğuş Otomotiv Servis ve Tic. A.Ş.** yetkili satıcısıdır.

Audi Şenyıldız
iPhone uygulaması
Available on the App Store 'da