

ÇİN'DEKİ TİANJİN PATLAMASININ SEKTÖRE FATURASI AĞIR OLACAK › S.28

DESTEK HİZMETLERİNDE YENİ DÖNEM BAŞLADI



Yeni destek hizmetleri yönetmeliği ile, sektörde hangi hizmetlerin destek hizmeti sayıldığından, destek hizmet türlerinin kapsamına kadar pek çok konunun usul ve esasları belirlendi. Yönetmelikteki önemli değişiklik ve yenilikleri detaylarıyla inceleyen Prof. Dr. Samim Ünan, destek hizmetlerinde yeni dönemle ilgili merak edilenleri sayfalarımıza taşıdı. › S.42



AVRUPA'DA SİGORTACILIK %2.1 BÜYÜDÜ › S.24

Türkiye'nin En Çok Satan Sektör Yayını

sigortacı gazetesi

EKİM 2015 YIL: 31 / SAYI: 443 AYDA BİR YAYINLANIR

Trafik sigortasında zarar 3'e katlandı

KIRMIZI ALARM



Son 8 yıldaki ilk yarı yıl hasar/prim oranları (%)

Yıl	Trafik	Kasko	Yangın ve Doğal Afetler	Hastalık / Sağlık	Hayat Dışı
2015	141	67	43	81	74
2014	97	58	44	83	71
2013	102	60	34	79	63
2012	107	75	43	78	67
2011	89	79	37	87	67
2010	89	83	39	92	67
2009	97	83	32	96	69
2008	118	78	37	88	72

Türkiye Sigorta Birliği'nin açıkladığı sonuçlara göre, ilk yarı yılda trafik sigortasında 1.2 milyar lira teknik zarar edildi. Rekor orandaki bu zararla, trafikteki eksi bakiye geçen yılın aynı dönemine göre üçe katlandı. Trafik sigortasındaki zarar, toplam sonucu da etkiledi ve hayat dışında teknik zarar 216 milyon lira oldu. İkinci büyük branş olan kaskonun kârlılığı da 296 milyon liraya geriledi. İlk yarı yılda oto sigortaları üzerindeki olumsuz IBNR etkisi sürerken, kârlılığı sadece IBNR değil, artan kaza istatistikleri de düşürdü.

Oto sigortaları dışında bakıldığında, yangın ve doğal afetler branşında da teknik kâr geçen yılın ilk yarısına göre yarı yarıya azaldı ve 80 milyon lira olarak gerçekleşti. Hastalık-sağlık branşının teknik kârıysa 22 milyon liraya yükseldi. Hayat branşının da teknik kârı artarak 225 milyon liraya ulaştı. Bireysel emeklilik şirketlerinin teknik zararıysa 26 milyon liraya geriledi. Hayat dışında net dönem zararı 198 milyon lira, hayat ve emeklilik şirketlerinin net dönem kârıysa 428 milyon lira olarak kayıtlara geçti. › S.20

TEKÂFÜL SİGORTACILIĞI SEKTÖRE DERİNLİK GETİRECEK

Katılım Sigortacılığı Uyum Semineri'nde Türkiye'de katılım sigortacılığının (tekâfül) potansiyeli ve uygulama esasları tartışıldı. Sigortacılık Genel Müdür Vekili Gökhan Karasu, katılım sigortalarının sigorta sektörüne derinlik katacağını ifade etti. › S.29



ÖDEME GÜCÜ ŞİRKET İTİBARINI ETKİLEYEN EN ÖNEMLİ FAKTÖR

Şirketlerin uygun sermaye yeterliliğine sahip olmalarını sağlayacak şekilde yapılan düzenlemelerin önemine değinen Axa Sigorta CEO'su Guillaume Lejeune, "Ödeme gücü, şirketlerin ve sektörün itibarını etkileyen en önemli faktördür" şeklinde konuştu. › S.5



ONARIMLA MALİYET AZALIYOR MÜŞTERİ MEMNUNİYETİ ARTIYOR

Konut, işyeri ve endüstriyel hasarlarda 10 yıldır sigorta sektörünün çözüm ortağı olduklarını söyleyen Dodeko Hasar Onarım Şirketi Genel Müdürü Dr. Merter Demirdelen, bugüne kadar sektöre yaklaşık 18 milyon liralık maliyet avantajı yarattıklarını belirtti. › S.35



SİGORTA PAZARLAMASINDA 'BEKLEYİŞ TEORİSİ'

Mehmet Muratoğlu, bu ayki yazısında 'bekleyiş teorisi' ve sigorta satın alma davranışlarını inceledi. Muratoğlu, satın alma kararını etkileyen faktörlerin başında güvenlik ve satın alma kârlılığının geldiğine dikkat çekti. › S.48



YILLIK GELİR SİGORTASI YÖNETMELİĞİ YÜRÜRLÜKTE

1 Ekim'de yürürlüğe giren Yıllık Gelir Sigortaları Yönetmeliği'ne göre 56 yaşın üstündekiler toplu para ödeyerek ömür boyu maaş alabilecek. 56 yaşın altındakilerse prim ödeyerek yıllık gelir sigortası yaptırabilecek. Maaşı eskiden şirketler belirlerken, artık Hazine Müsteşarlığı belirleyecek.



ÇALIŞAN PORTRESİ DEĞİŞİYOR

Sigorta sektörü gün geçtikçe değişiyor ve çok yönlü hale geliyor. Kalite ve müşteri memnuniyetine yönelik çalışmalar yapan sigorta şirketleri, müşteri beklentilerini karşılamak, hızlı ve kaliteli hizmet vermek amacıyla eğitim programlarına ağırlık vermeye devam ediyor. Hızla büyüyen sigorta sektörü, daha hızlı ilerleme fırsatından dolayı meslek sıralamalarında yukarılara tırmanırken, sektörde çalışan portresinde de son yıllarda önemli değişimler yaşanmaya başladı. › S.38

GENÇLER SEKTÖRÜ TEKNOLOJİK YATIRIMLARA YÖNLENDİRİYOR

Generali, EMEA (Avrupa, Orta Doğu, Afrika) Bölgesi Başkanı Jaime Anchustegui, Generali Sigorta Genel Müdürü Mine Ayhan ve Genel Müdür Yardımcısı Petar Dobric'in katılımıyla yeni nesil sigortacılık anlayışının paylaşıldığı bir basın toplantısı düzenledi. Anchustegui, Türkiye'deki genç nüfusun teknolojiyi çok sevdiğini ve sigorta sektörünü teknolojiye yatırım yapmaya yönlendirdiğini söyledi. › S.11



Mine Ayhan, Jaime Anchustegui, Petar Dobric

BİREYSEL EMEKLİLİKTE KESİNTİ DETAYLARI BELİRLENDİ

BES'teki kesinti esaslarına ilişkin genelgeye göre; 1 Ocak'tan itibaren, yönetim gider kesintisi ve giriş aidatı kesintisinin toplamı, yönetmelikte belirtilen yıllık üst sınırın üzerindeyse, sözleşme yıldönümüne kadar yönetim gider kesintisi ve giriş aidatı adı altında ayrıca bir kesinti yapılamayacak. › S.41



TARSİM'DEN 700 MİLYON LİRA HASAR ÖDEMESİ › S.12

AVRUPA'DA SEKTÖRÜN İMAJI BANKACILIK KADAR GÜÇLÜ

David Kohen bu ayki yazısında Avrupa'daki sigortacılık imajını ele aldı. Avrupa'nın beş büyük ülkesi olan Almanya, Fransa, İngiltere, İtalya ve İspanya'da yapılan araştırmaya göre, gelişmiş Avrupa ülkelerinde sigortacılığın imajı bankalar kadar güçlü. › S.54



AKSigorta 55. yıl

Kaskon 7/24 yanında her şey yolunda.

Aksigorta Kasko ile mini onarım, yol yardımı ve onarım süresince yedek araç gibi hizmetlerden faydalanmanın yanı sıra, sadece size özel olarak atanan bireysel hasar danışmanıyla sorunlarınızı hızlı ve kolay bir şekilde çözebilirsiniz.

Hizmet Merkezi
444 27 27

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

'Müşteri Deneyim Endeksine' göre:

Aksigorta, müşteri memnuniyetinde sektör lideri

Aksigorta, sikayetvar.com'a gelen şikayetlerin sektörel karşılaştırmalı analizinin yapıldığı bir endeks olan 'Müşteri Deneyim Endeksine' göre 2015 yılı ikinci çeyrekte de sektör liderliğini sürdürdü. 100 puanı Müşteri Paylaşım Yönetimi, 100 puanı Marka Algı Değişimi'nden olmak üzere 200 puan üzerinden hesaplanan Müşteri Deneyim Puanı'nı 2'nci çeyrekte 16 puan birden yükselterek 108'e çıkaran Aksigorta, elementer sigorta sektöründe lider konumunda. Aksigorta, ayrıca, 2014 yılından bu yana müşteri temas noktalarından 22'sinde memnuniyet ölçümlemesine yönelik bir endeks hazırlıyor. 'Pozitif Müşteri Deneyimi Endeksi' olarak adlandırılan çalışma, temas noktalarında alınan hizmetin takip eden bir hafta içerisinde ölçümlenmesi ile belirleniyor. Pozitif Müşteri Deneyimi Endeksi'nin 2015 yılı ikinci çeyrek sonuçlarına göre; kasko, konut ve sağlık sigortası bulunan Aksigorta müşterilerinin memnuniyet skorları yüzde 81.4. Aksigorta'nın müşteri memnuniyetini yükseltme hedefinin, finansal hedefleri kadar önem taşıdığını belirten Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen, "Aksigorta olarak 55 yıllık tecrübemizi, bilgimizi, imkanlarımızı müşterilerimize doğru çözümleri sunmak, olumlu bir deneyim yaşatmak ve onların, aileleri ile birlikte geleceğe güvenle bakmalarını mümkün kılmak için kullanıyoruz" dedi.



Tüm süreçlerini müşteri memnuniyeti odaklı yöneten Aksigorta, sikayetvar.com'a gelen şikayetlerin sektörel karşılaştırmalı analizinin yapıldığı bir endeks olan 'Müşteri Deneyim Endeksi'ne göre 2015 yılı ikinci çeyrekte de müşteri memnuniyetinde sektör liderliğini sürdürdü.



Aksigorta İzmir Bölge Müdürlüğü yeni adresinde

1960 yılından bu yana 700'ü aşkın çalışanı, 16 bölge müdürlüğü, 2000'i aşkın bağımsız acentesi, 990 Akbank şubesi, 69 broker ve 3 bin 600 anlaşmalı kurum aracılığıyla Türkiye'de 2.8 milyon bireysel ve kurumsal müşterisine hizmet sunan Aksigorta, İzmir'deki bölge müdürlüğünü yeni adresine taşıdı. 1969 yılında kurulan ve Aksigorta'nın ilk kurulan bölge müdürlüğü olma özelliğine sahip olan Aksigorta İzmir Bölge Müdürlüğü'nün Pasaport semtindeki yeni ofisinin açılışına Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen'in yanı sıra Aksigorta Acenteler Genel Müdür Yardımcısı Çetin Kolukısa da katıldı. İzmir'in kurtuluşu 9 Eylül'de gerçekleştirilen, Aksigorta Batı Anadolu Grup Satış Müdürü Birol Balaylar ve İzmir Bölge Müdürü Ali Kuru'nun da bulunduğu açılış töreninde, bölgenin 37 yıllık kıdemli acentesi Hayim Politi'ye Aksigorta ile uzun yıllar süren birlikteliğinden ötürü plaket ve teşekkür yazısı takdim edildi. Aksigorta, İzmir'deki yeni yerinde acentelerine ve müşterilerine daha yakın olmayı ve hizmet uygulamalarını hızlandırmayı hedefliyor.

İzmir Bölge Müdürlüğünün yeni adresi; Akdeniz Mah. Akdeniz Cad. No:14 701/702 Türk Eğitim Vakfı Binası Sadullah Hamit Birsel İş Merkezi Konak / İzmir
Tel: (232) 455 85 00

Anlaşmalı servis ve destek hizmetlerine Aksigorta güvencesi

Aksigorta, müşterilerinin hasar sürecinde aldıkları hizmetin kalitesini yükseltmek üzere anlaşmalı servis ve diğer destek hizmet sağlayıcılarını kalite süzgecinden geçiriyor. Bölgesel ihtiyaçları, geçmiş hasarlardaki tecrübelerini ve servislerin kalite standartlarını değerlendirerek anlaşmalı servis sayısını 870'e indiren Aksigorta, böylelikle Ağır Hasar Onarım Merkezleri'nin sayısını da 29 ilde hizmet verebilmek üzere 51'e yükseltmiş oldu.

SERTİFİKALI SERVİSLER DÜZENLİ KONTROL ALTINDA

Anlaşmalı servislerinin tamamının TSE, TÜV ve CZ gibi sertifikasyon kuruluşları tarafından yapılan denetimlerle kalite standartlarına uygunluğu tespit edilmek suretiyle verilen kalite tescil belgelerine sahip olduklarını belirten Aksigorta Hasar ve Operasyon Genel Müdür Yardımcısı Ayhan Dayoğlu, servislerin ayrıca Aksigorta'nın deneyimli kalite destek ekipleri tarafından düzenli şekilde ziyaret edilerek denetlendiğini söyledi. Gerçekleştirilen denetimlerde herhangi bir eksik saptanması durumunda gerekli uyarıların yapılarak alınan aksiyonların takip edildiğini belirten Dayoğlu şunları söyledi: "2013 yılında başlattığımız ve halen etkin olarak sürdürdüğümüz optimizasyon çalışmalarımız sayesinde sigortalılarımız, araçlarının onarımını çok daha iyi fiziksel olanakları olan, tam donanımlı ve eğitimli personele sahip, sertifikalı servislerde güvenle yaptırıyorlar."





Size özel ayrıcalıklar
Ziraat Emeklilik Prestij Kulübü'nde

Ziraat Emeklilik'in Pırlanta Bireysel Emeklilik Planı'na **350 TL** katkı payı ödeyip katılan tüm kamu hastanesi kadrolu çalışanlarına, **Ziraat Emeklilik Prestij Kulübü**'nün tüm ayrıcalıkları bizden hediye.

Ziraat Emeklilik
Geleceğiniz için daha fazlası

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

Ziraat Bankası Şubeleri, Ziraat Hayat ve Emeklilik A.Ş. acentesidir.

AXA SİGORTA CEO'su Guillaume Lejeune:

Acentelerimize desteğimiz dijitalde de devam ediyor

AXA SİGORTA CEO'su Guillaume Lejeune, Sigortacı Gazetesi'ne verdiği röportajda, Türkiye'de büyük bir potansiyel gördüğünü ve ortalama gelirin artmasıyla beraber sigorta sektörünün daha da canlanacağını söyledi. Türk sigorta sektöründeki en büyük ihtiyacın istikrar olduğunu belirten Lejeune, son dönemde Hazine'nin yayınladığı düzenlemelerin ve genelgelerin Türk sigorta sektöründe güvenin artması, endişelerin giderilmesi ve rekabette eşitliğin sağlanması için gerekli olduğunu kaydetti. Oto branşlarındaki durumu da değerlendiren Lejeune, Türkiye'deki araçlarda kasko oranının %30'un altında olduğunu söyleyerek, "Ancak, araç satışları hızlı bir şekilde devam ediyor, bu sebeple oto branşlarındaki potansiyelin kaybolmadığını söyleyebilirim" dedi.

GELİŞMEK VE İLERLEMEK AXA'NIN HER ZAMAN GÜNDEMİNDE

AXA SİGORTA'nın pazar payı yerine kârlılığa odaklandığını görüyoruz. Şirketinizin gelecek planlarından bahsedebilir misiniz?
Bir şirketin pazar payını sürdürebilir şekilde artırabilmesindeki anahtar nokta, bunu belli bir kârlılıkla gerçekleştirebilmesidir. Primler, hasarlardan daha önce ödendiği için sigorta sektöründe pazar payını hızlı bir şekilde artırmak aslında oldukça kolay. Ancak, eğer pazar payı, kârlılık göz ardı edilerek artırılırsa, bunun vahim sonuçları olacaktır. Yakın dönemde ülkenin sigorta pazarında yaşanan iflaslar da buna işaret ediyor.
Biz AXA SİGORTA olarak Türkiye'ye, çalışanlarımıza ve acentelerimize olan bağlılığımızı iş süreçlerimize yansıtıyoruz. Bu açıdan baktığımızda, gelişmek ve ilerlemek her zaman AXA SİGORTA'nın gündeminde olacaktır.

Türk sigorta sektörü hakkında genel görüşünüz nedir? Buradaki düzenlemelerin Avrupa'daki düzenlemelere paralel olduğunu düşünüyor musunuz? Sektörde hızlı bir şekilde çözümlenmesi gereken kritik bir sorun var mı?
Türk sigorta sektörü bir yandan büyümekte, diğer yandan da olgunlaşmakta olan bir sektör. Hazine'nin amacının, sektördeki düzenlemeleri önümüzdeki dönem içinde AB standartlarına uygun hale getirmek olduğunu görüyorum. Bu bakımdan, düzenlemelerin hızlanmasının ve uygulama süreçlerinin denetlenmesinin büyük önem taşıdığını düşünüyorum. Sektörün ödeme gücü, sektörün itibarını ve genel güveni etkileyen en önemli faktördür.

Türkiye düşük sigorta penetrasyonu seviyesi ile büyük bir potansiyele sahip. Bu potansiyelin fırsata dönüştürülmesi için nasıl adımlar atılması gerekiyor? Sigorta farkındalığının artırılması için ne yapılabilir?
Türkiye'nin potansiyeli oldukça önemli. Ayrıca, gelecek yıllarda 25 bin dolardan fazla yıllık gelire sahip olan hane sayısının artmasıyla beraber sektördeki büyüme hızlanacaktır. Buna rağmen sigortaya olan güven, farkındalık ve bunlara bağlı olarak sigorta güvencesine olan ihtiyaç hâlâ düşük seviyelerde. Türk sigorta sektöründe istikrarın sağlanması ve sigorta hakkında farkındalığın artırılması son derece mühimdir.

Avrupa ülkeleri ile karşılaştırırsak Türk sigorta sektörünün en büyük sorunu nedir?
Türk sigorta pazarı AB ülkelerinden daha az gelişmiş olmakla beraber, gelişmekte olan ülkelerle benzerlikler gösteriyor. Mahkeme kararlarının ve bazı düzenlemelerin geriye dönük uygulanabilir olması ihtimali sektörde istikrarın sağlanabilmesi için özellikle incelenmesi gereken bir konu.

'DÜZENLEMELER İSTİKRAR VE GÜVENİ ARTTIRACAK'

Hazine hızlı bir şekilde yönetmelik ve genelgeler yayınlıyor. Yeni düzenlemeler hakkında görüşlerinizi alabilir miyiz?
Düzenlemelerin, sektörü daha şeffaf kılacak, rekabette eşitlik sağlayacak ve her şeyden önce aktörlerin uygun sermaye yeterliliğine sahip olmalarını sağlayacak şekilde hazırlanması çok önemli. Yapılan düzenlemeler, gelişmekte olan Türk sigorta sektörünün anahtarı konumunda olan istikrar ve güveni artıracaktır.

Rekabetçi fiyatlandırma başta olmak üzere sektörün önünde pek çok engel var. Sizce oto sigortaları branşı doyum noktasına geldi mi? Yangın ve sağlık gibi branşlarda varlığınızı artırma planlarınız var mı?
Türkiye'de araç satışları ve trafikteki araç sayısı her geçen gün artıyor. Buna ek olarak, araçların sadece %30'u kasko güvencesi altında. Dolayısıyla oto sigortalarındaki potansiyelin devam ettiğini düşünüyorum. AXA SİGORTA ileriki dönemde de oto sigortalarındaki lider oyunculardan biri olmaya devam edecek. Aynı zamanda yangın sigortalarında da güçlü bir konuma sahibiz. Bunun yanında sağlık sigortalarındaki gelişimimize de devam ediyoruz.

'ACENTELERE YATIRIM YAPMAYA DEVAM EDECEĞİZ'

Acentelerin AXA SİGORTA'nın iş modeli için büyük önem taşıdığını biliyoruz. Yakın zamanda acentelerinizin sosyal ve dijital medyada etkinliğini artırmak için dijital eğitim programları düzenlediniz. Acenteleriniz için başka planlarınız var mı?
AXA SİGORTA için acentelerin çok önemli bir yeri var ve şirketimiz ile acentelerimiz arasında sıkı bir bağ kurmuş durumdayız. Biz bu bağı daha da güçlendirmek ve pekiştirmek istiyoruz. İşlerini bizimle geliştirmeleri, daha iyi hizmet sağlayabilmeleri ve verimlilik kazanmaları için acentelerimizi her konuda desteklemeye ve onlar için yatırım yapmaya devam edeceğiz.



Dijital satış gibi uzaktan satış kanallarını değerlendiriyor musunuz? Dijital satış yöntemlerini Türkiye'de kullanmak için çok mu erken?
Dijital kapasitemizi acentelerimizle beraber, paydaşlarımıza değer yaratacak şekilde geliştirmeye devam ediyoruz. Günlük yaşamlarında dijital kanalları kullanan müşterilerimiz için dijital arenada acentelerimizin yanında durmamız ve destek olmamız gerekiyor. Bu müşterilerin sayısı gittikçe artarken, bu müşterilere gereken düzeyde hizmeti sunmamız gerekiyor. Bu nedenle, acentelerin kattığı değerle dijital ortamın müşterilere yarattığı kolaylığı birleştirmek oldukça önemli. İşte AXA SİGORTA olarak bizim yoğunlaştığımız nokta da burası. Gelecekte de bu konu için efor sarf etmeye ve yatırım yapmaya devam edeceğiz.

6 aydır Türkiye'de yaşıyorsunuz. Buradaki hayatınız ve sigorta sektörü beklediğiniz gibi mi?
Türkiye'de geçirdiğim süreden çok memnunum. Burası sürprizlerle dolu bir ülke ve yeni yönlerini keşfetmekten mutluluk duyuyorum. Türkiye çok güzel bir ülke ve buranın insanlarıyla tanışıp çalışma fırsatı bulduğum için çok memnunum.

GUILLAUME LEJEUNE KİMDİR?

1966 doğumlu olan Guillaume Lejeune, Hautes Etudes Commerciales (HEC Paris) ve Centre d'Etudes Actuarielles (Aktüerya Bölümü) mezunu. Lejeune, 1990'da Eurosept'te danışman olarak ve sonrasında 1995'te AT Kearney'de müdür olarak çalışma hayatına başladı. AXA Grubu'na 1996 yılında katılan Lejeune; ilk olarak AXA GMS, Plan Bütçe ve Raporlama Departmanında, Amerika, İngiltere ve Asya bölgelerinin finansal kontrolünden sorumlu olarak çalıştı.
Daha sonra sırası ile 1999'da AXA Conseil'de satıştan sorumlu Bölüm Başkanı, 2001'de AXA Fransa, Genel Müdür Yardımcısı, 2003'te AXA Fransa, Güney Batı Bölgesi Satış Bölüm Başkanı, 2006'da AXA Fransa, Finansal Kontrol ve Strateji Yöneticisi, 2008'de AXA Meksika, Mali İşler Başkanı ve 2011 yılından itibaren, AXA Fransa'da operasyondan sorumlu Başkan olarak çalıştı ve 2015 itibarıyla AXA SİGORTA CEO'luğu görevini devraldı.

Dijital ortamın müşterilere yarattığı kolaylığı acentelerle buluşturmanın önemine değinen Guillaume Lejeune, müşterilere dijital yolla daha kolay hizmet verebilmeleri için AXA SİGORTA'nın acenteye desteğinin devam edeceğini söyledi.

MAPFRE büyümeyi sürdürüyor

MAPFRE Grubu yılın ilk yarısında global anlamda 14.5 milyar euro ciro yaparken 316 milyon euro net kâr açıkladı. MAPFRE GENEL SİGORTA ise 902 milyon lira prim üreterek geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 14.5 oranında büyüdü.

MAPFRE GENEL SİGORTA yılın ilk yarısında 902 milyon liralık prim üreterek, bir önceki yılın aynı döneminin %14.5 üzerinde bir performans gösterdi. İçerisinde Avrupa, Orta Doğu ve Afrika'dan 19 farklı ülkenin olduğu



MAPFRE EMEA %32.7'lik artışla bu yıl 2 milyar 351 milyon lira prim üretti, bu üretimin %41.8'lik bölümü Türkiye'de MAPFRE GENEL SİGORTA tarafından sağlandı. EMEA bölgesinin MAPFRE'nin toplam prim üretim hacmine oranı %6.3 oldu.

KÜRESEL RAKAMLAR

MAPFRE'nin ilk altı ay cirosu %5.8 oranında artarak 14.5 milyar euroya ulaştı ve %3.3'lük artışla 12 milyar 175 milyon euroluk prim üretimi sağlandı. Yılın ilk yarısı içerisinde stratejik pazarlarda (İspanya, ABD, Türkiye, Meksika) hayat dışı ve reasürans alanlarında gözle görüşür bir büyüme yaşandı. Ayrıca İtalya ve Almanya'daki Direct Line hesapları da konsolide edilerek 58 milyon euroluk bir katkı sağlandı.

ABD'deki olağan dışı yüksek hasar oranı ve Brezilya, Kolombiya gibi ülkelerdeki yüksek vergi oranları nedeniyle; vergi öncesi kâr %13.5'luk bir düşüşle 814 milyon euro ve mali sonuçlar %31'lik düşüşle 316 milyon euroda kaldı.

MAPFRE Başkanı ve CEO'su Antonio Huertas; yılın ilk yarısında yaşanan olağanüstü olayların şirketin kârlı iş üretmesini engellemediğini belirtirken, "İkinci yarıda beklenen iş geliştirmeleri ve Catalunya Caixa satışından gelecek nakit ile yılı geçtiğimiz yılın üzerinde rakamlarla kapatacağımıza inanıyorum" dedi.

İSTİKRAR SÜRÜYOR

Dünyanın önde gelen kredi derecelendirme kuruluşu Standard & Poor's MAPFRE'nin notunu "BBB+" olarak açıklarken; MAPFRE RE ve MAPFRE GLOBAL RİSKLER şirketlerini ise "A" olarak derecelendirdi. Aynı şekilde Moodys de MAPFRE GLOBAL RİSKLER ve MAPFRE ASSITANCE şirketlerinin derecelerini "Baa1" seviyesinden "A3"e çıkardı ve görünümünü de pozitif olarak açıkladı. Bunun yanında A.M. Best, grubun bazı alt kuruluşlarının görünümünün "durağan" ve finansal gücünün de "A" olduğunu tekrar onayladı.

MAPFRE GENEL SİGORTA'nın yeni COO'su Alfredo Muñoz

MAPFRE GENEL SİGORTA Operasyonlar Genel Müdür Yardımcılığına (COO) Alfredo Muñoz atandı. Daha önce MAPFRE'nin Malta'daki şirketi MAPFRE Middlesea'nin Başkan ve CEO'luğu görevini üstlenen Muñoz, şirketi yerel sigorta pazarında lider konumuna taşıdı.



MAPFRE Yönetim Kurulu Alfredo Muñoz'un MAPFRE GENEL SİGORTA'ya COO (Chief Operating Officer / Operasyonlar Genel Müdür Yardımcısı) olarak atanmasını onayladı. Alfredo Muñoz bu atamadan önce MAPFRE'nin Malta'daki şirketi MAPFRE Middlesea'nin Başkan ve CEO'luğu görevini üstlenerek, şirketi yerel sigorta pazarında lider konumuna taşımıştı. 1988 yılından beri MAPFRE çatısı altında farklı yönetim kademelerinde görev yapan Muñoz; ICADE'de (Universidad Pontificia Comillas) hukuk ve işletme alanlarında eğitim aldıktan sonra, CEF Finansal Bilimler Merkezi'nde MBA master programını tamamladı.

HEDEF YÜZDE 10 PAZAR PAYI

MAPFRE'nin EMEA (Avrupa, Orta Doğu ve Afrika) Bölgesi CEO'su Nikos Antimissaris, "Bu atamayla, Avrupa'daki faaliyetlerimize benchmark teşkil eden ve gelecek yıllar için iddialı büyüme planlarımız olan Türkiye'nin, ülke olarak yüz yüze olduğu zorluklarla en iyi şekilde mücadele edebileceğiz" dedi. Türkiye'deki operasyonlarını 2007 yılında satın aldığı GENEL SİGORTA ile yürüten MAPFRE, son 5 yılda Türkiye'deki cirosunu 2,5 katına çıkarmayı başarırken, önümüzdeki 5 yıl içerisinde de Türkiye'de % 6.8 olan pazar payını %10'a çıkarmayı hedefliyor.

Fitch'ten MAPFRE GENEL SİGORTA'ya 'AA(TUR)' notu

Uluslararası kredi derecelendirme kuruluşu Fitch Ratings MAPFRE GENEL SİGORTA'nın Ulusal Sigortacı Finansal Güçlülük notunu 'AA(TUR)' olarak onaylarken, görünümünü stabil olarak açıkladı. Bu not MAPFRE GENEL SİGORTA'nın Türk hayat dışı sigorta pazarındaki güçlü duruşunu vurgularken, güçlü underwriting performansını, doğru sermaye yönetimini ve ihtiyatlı varlık yönetimini gözler önüne seriyor. Fitch ayrıca MAPFRE GENEL SİGORTA'nın ana hissedarı MAPFRE SA için olan öneminin olumlu olduğunu belirtti ve Türkiye pazarındaki rekabetçi fiyatlandırma ve şirketin son beş yıldaki hızlı büyümesinin getirdiği potansiyel riskler göz önünde bulundurulduğunda MAPFRE GENEL SİGORTA'nın dengeli olduğunu vurguladı.

ANAHTAR DERECE FAKTÖRLERİ

2014 sonuçlarına göre MAPFRE GENEL SİGORTA pazar payının %6.5'lik bölümünü elinde bulunduruyor. MAPFRE GENEL SİGORTA'nın brüt yazılan priminin % 50'sini oluşturan araç sigortası branşları Türkiye'deki düşük teknik kârı; bedeni hasarların artması, araç satışlarındaki düşüş ve Türk Lirası'nın 2015 yılında devalüasyona uğramasıyla daha da zorlandı. Fitch'in hesaplarına göre sektör birleşik oranı 2015'in ilk çeyreğinde %110'a çıktı. Sektörün önemli bir aktörü olan MAPFRE GENEL SİGORTA'nın underwriting performansı da pazara paralel olarak düşüş gösterdi. Şirketin 2015 ilk yarı sonu rakamlarına göre Fitch tarafından hesaplanan bileşik oranı %102 oranında gerçekleşmesine rağmen sektör performansına göre olumlu bir görüntü çiziyor. MAPFRE GENEL SİGORTA'nın bir önceki yılın ilk yarısına göre brüt yazılı prim oranı %14.5 arttı; 2010 – 2013 yılları arasında büyüme ortalama %50 oranında gerçekleşmişti. Bu yavaşlama esasen araç satışlarındaki düşüş ve pazardaki acımasız rekabetten kaynaklandı. Fitch, raporunda hızlı büyümenin etkilerine ihtiyatlı yaklaştığını; bunun yanlış underwriting, fiyatlandırma ve rezervasyondan kaynaklanabileceğini belirtti.

BORÇ ÖDEME GÜCÜ

MAPFRE GENEL SİGORTA'nın 2014 yıl sonunda %111 olan mevzuatsal borç ödeme gücü %100 olarak kaldı. 2013 yılında yazılan iş miktarının mevzuatsal olarak ihtiyaç duyulan sermaye tutarını az da olsa aşmasından ötürü geçici olarak bu oran minimum beklenen %100'ün altına düşerek %99 olmuştu. Klasik borç ödeme rejimine karşı Türk borç ödeme rejiminin daha risk odaklı olduğunu göz önünde bulundurarak Fitch, MAPFRE GENEL SİGORTA'nın sermayesini kendi derecesine göre uygun olduğu görüşünde.

Fitch MAPFRE GENEL SİGORTA'nın çoğunluğu nakit, nakit eşdeğeri ya da Türk Hazinesi'nde yatırım halinde ve şirket hissesi olarak tutulan varlık yönetimini ihtiyatlı buluyor. Şirketin sektöründe tek başına sahip olduğu 'A+(tur)' seviyesinde iki çentik yukarı çıkması, MAPFRE GENEL SİGORTA'nın şirket yönetimindeki uzmanlığını, operasyonel becerisini ve risk yönetiminin yanı sıra ana hissedar MAPFRE S.A. çatısı altında olmanın verdiği avantajları vurguluyor, Fitch; gerekli olması halinde MAPFRE SA'nın da maddi katkıda bulunabileceğini vurguluyor.

NN Hayat ve Emeklilik Acente Yönetimi Genel Müdür Yardımcısı Alper Erdinç şirketteki yeni yapılanmayı değerlendirdi:

NN Hayat ve Emeklilik acente kanalına büyük önem veriyor

NN Hayat ve Emeklilik olarak acente kanalında en büyük bireysel emeklilik ve hayat sigortası aracılığını yapan şirketlerden biri olduklarını belirten Genel Müdür Yardımcısı Alper Erdinç, "Şu anda aktif olarak bizimle çalışan yaklaşık 300 acentemiz var. Bu acentelerin Türkiye'deki dağılımına baktığımızda, ülkenin hemen hemen her yerine ulaşabildiğimizi görüyoruz. Bununla beraber iş ortaklığı yaptığımız ve beraber çalıştığımız acentelerimiz de var. Bu acentelerin kendi çalışanlarıyla birlikte yaklaşık 800 kişilik bir dağıtım kanalına sahibiz. Dolayısıyla acente kanalını stratejik bir kanal olarak görüyor ve çok önemsiyoruz" dedi.
Türkiye'de 2 bin civarında emeklilik ve hayat sigortası satan acente bulunduğunu belirten Erdinç, "Biz, 300 acenteyle pazar payının iyi bir yüzdesine sahibiz, ancak acente kanalında daha fazla büyümeyi hedefliyoruz. Bunu yaparken de daha sağlıklı adımlar atmak istiyoruz. Önümüzdeki dönemde acente sayımızı iki yolla büyütmeyi amaçlıyoruz. Bunlar, mevcut aktif acenteleri NN Hayat ve Emeklilik bünyesine katmak ve kendi acentelerimizi yetiştirdiğimiz programlar yürütmek" diye konuştu.
eğitmeye başladık ve hayat sigortasının bireylerin hayatında nasıl etkiler yarattığını paylaştık. Acentelerimize, bireysel emekliliğin yanında hayat ürünlerinin önemini anlattık. Marka dönüşümüyle birlikte 2015'i 'Hayat Yılı' olarak ilan etmiştik; Hayat Akademi ile birlikte bu stratejimizi gerçekleştirme yolunda önemli bir adım atmış olduk."
2014 yılında acente kanalında 18,7 milyon lira civarında yıllık hayat sigortası üretimi yapıldığını ifade eden Erdinç, "NN Hayat Emeklilik olarak pazarı daha ileri taşıyabileceğimizi ve sektöre öncülük edeceğimizi biliyoruz. Hedeflerimizi de bu doğrultuda belirliyoruz. 2015 yılı sonunda pazar payımızı bu rakam içerisinde yüzde 40-45 civarında konumlandırmayı hedefliyoruz" dedi.

UZUN VADELİ KAZANÇ

Acentelerle uzun süreli iş ortaklığı yapmak istediklerini ve bunun için yürüttükleri çalışmalara değinen Erdinç şunları söyledi: "Öncelikle, uyguladığımız komisyon modellerini kısa süre yerine daha uzun vadede kazanabilecekleri modellere çevirmeye başladık. Yine acentelerin eğitim konusundaki ihtiyaçlarını önemsiyoruz.

ACENTELERE ÇAĞRI

"NN Hayat ve Emeklilik olarak acente kanalı bizim için çok önemli" diyen Erdinç şöyle devam etti: "Bugün dünyanın 18 ülkesinde aktif olarak çalışıyoruz. Global olarak iki tane dağıtım kanalımız var; biri banka diğeri acente kanalı. Bu zamana kadar yaptığımız yatırımlarla acenteye bağlılığımızı gösterdik ve çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Dolayısıyla acente olarak BES ve hayat sigortası satışını uzun yıllardır meslek edinmiş ve bu işi yapma niyeti olan girişimcileri aramızda görmek istiyoruz."

'ÖNCE SEN' MARKA YAKLAŞIMI'

Hedeflerine ulaşmak için "Önce Sen" marka yaklaşımından güç aldıklarını dile getiren Erdinç şunları söyledi: "Önce Sen" sadece bir reklam söylemi değil; hayatta öncelik verdiklerimizi, en değer verdiklerimizi korumamız gerektiğini hatırlatmayı ve onları korumak için ne yapmamız gerektiği konusunda yol göstermeyi amaçlayan bir marka yaklaşımı. Dönüşüm süresince, markamızı inşa ettiğimiz "Önce Sen" anlayışımızı ve "önemseriz", "şeffafiz" ve "sözümüzü tutarız" olarak sıraladığımız değerlerimizi acentelerimize anlatma fırsatı bulduk. Bu sayede acentelerimizle uzun süreli, güvene dayalı bir iş ortaklığı sürdürmek daha kolay olacak. Şimdiden bunun sonuçlarını görmeye başladık."

ACENTELERE 'HAYAT'TA DESTEK

"Acentelere, olası risklere karşı kendilerini koruma altına alabilmeleri için ürün çeşitliliğinin ne kadar önemli olduğunu anlatıyoruz" diyen Erdinç şöyle devam etti: "Bireysel emeklilik artık acentelerin lokomotif ürünü ancak hayat sigortası tarafında da daha aktif çalışabilmeleri için destek veriyoruz. Hayat sigortası alanında farkındalığın artırılması amacıyla bu yılın başında "NN Hayat Akademi" adını verdiğimiz bir akademi oluşturduk. Bu akademi çerçevesinde acentelerimizi Henüz sektörde benzeri olmayan, NN Hayat Akademi ile başlattığımız ve NN Akademi şeklinde devam edecek çok önemli projemiz var. Bu akademi, acentelerin hem kendilerini hem de kendi elemanlarını yetiştirmek açısından onlara sunduğumuz çok önemli fırsatlardan biri olacak."
Erdinç şöyle devam etti: "Acentelere destek vermek amacıyla "Acente Yardım Masası" isimli bir yapı kurduk. Eylül itibarıyla hayata geçen bu hat sayesinde, acenteler istediği zaman kendilerine destek verebilecek departmanlara ulaşabiliyorlar."

POTANSİYEL MÜŞTERİYE ULAŞMAK

Acentelerin önemli sorunlarından birisinin de potansiyel müşterilere ulaşmak olduğunu dile getiren Erdinç, "Bu konuda da çalışmalara başladık. Referans ve randevu almalarını kolaylaştırmak için çözümler gösteriyoruz. Sadece sözleşme başına kazanılan komisyon karşılığında bir gelir paylaşım modeli kurgulamıyoruz. Aynı zamanda müşteri sayısını ve gelirlerini artırma konusunda kendilerine destek veriyoruz. Acentelerin, hem hayat sigortası hem de bireysel emeklilik tarafında bütün işlemleri kolaylıkla yapabildikleri "Satış Portalı" dediğimiz bir ara yüzümüz vardı. Bu platformu, şimdi günün ihtiyaçlarına göre yeniliyoruz. Yeni raporlamalar ve videolu eğitimlerle zenginleştirdiğimiz altyapımızı bu yıl içinde acentelerin kullanımına sunacağız" dedi.
Türkiye'de 12 bin banka şubesi olduğunu belirten Erdinç, "Acente sayısına baktığınızda ise ülke genelinde 2 bin civarında bireysel emeklilik ve hayat acentesi bulunuyor ancak 450-500'ü aktif çalışıyor. Bu kanalda gidilecek çok yol var ve acente sayısının artması hayat sigortasındaki üretimi şüphesiz ki hızlandıracak. Elementer tarafta 16 bin acenteden bahsediyoruz. Odakları tamamen hayat ve emeklilik dışında olan bu acenteleri kapsayan önemli projelerimiz var. İlerleyen yıllarda, hayat sigortalarını sadece bankalar tarafından satılan ve krediyle ilişkilendirilen ürünler olmaktan çıkaracağımıza inanıyoruz" diye konuştu.

2014 sonu rakamlarına göre BES fonları içinde acente kanalının payının yüzde 11 olduğunu belirten NN Hayat ve Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Alper Erdinç, şirket olarak bu payı artırmak ve hayat sigortalarını canlandırmak için acentelere destek verdiklerini söyledi.



'ACENTE KANALI BÜYÜMELİ'

Bireysel emeklilikte, 2016 başı itibarıyla regülasyonda değişiklikler beklediklerini ifade eden Erdinç, "Acenteler, bu değişiklikleri olumsuz olarak algılıyor. Ancak kaliteli hizmet veren, müşterileriyle uzun süreli ilişki kurmayı hedeflemiş acentelerin kaygılanmasına gerek olmadığını düşünüyoruz. 2014 sonu rakamlarına göre toplam fon büyüklüğü içinde acente kanalının payı yaklaşık yüzde 10-11 civarında. Ancak hep birlikte çalışarak bu pazarı büyütebiliriz. Acentelerimizin gelirini artırmak ve zamanlarını daha verimli hale getirmek için sözünü ettiğim tüm projelerimiz yardımcı olacak" değerlendirmesi yaptı.
"Acenteler, BES'i işlerinin önemli bir parçası olmaya görmeye devam edecek ve elbette etmeliler de" diyen Erdinç şöyle devam etti: "Ancak hayat tarafında ihtiyaç odaklı satış yapmaları çok önemli. Hayat sigortasını gerçekten anlatarak ve ikna ederek satıyorsanız uzun yıllar geri dönüşü olan bir gelir elde etmiş oluyorsunuz. Yani acentelerin emekliliğin yanında hayat ürünleri satmaları ve çapraz satış yapmaları çok kritik. Geçtiğimiz senelere göre rakamları oldukça iyimser buluyoruz ve daha iyi bir noktaya ulaşacağımıza inanıyoruz."

'TÜM KANALLARDA 'ÖNCE SEN' DİYORUZ'

NN Hayat ve Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Alper Erdinç, "Önce Sen" konseptinde uyguladıkları kanal stratejisi konusunda şunları söyledi: "NN Hayat ve Emeklilik olarak, acente dağıtım kanalımız, iş ortaklıkları dediğimiz yani acentesine ortak olduğumuz girişimciler ve banka dağıtım kanalları ile çalışıyoruz. Tek bir kanala odaklanmanın şirketler için risk teşkil ettiğini söyleyebilirim. Her kanalın uzmanlaştığı bir alan ile kendine ait avantajları ve dezavantajları bulunuyor. Kanalları farklılaştırarak söz konusu riskleri azaltmak, farklı beklentileri ve ihtiyaçları olan müşterilere ulaşabilmek ve hizmet kalitesi standardını yükseltebilmek için dağıtım kanallarını çeşitlendirmeyi önemsiyoruz. Bu nedenle acente ve bankanın yanı sıra alternatif kanallarda da NN Hayat ve Emeklilik olarak yer almak istiyoruz. Bunun için çalışmalarımızı sürdürüyoruz."

AIG Sigorta ile hem işinizi hem çalışanınızı koruyun

Son yıllarda artan iş kazaları ve bunun sonucunda oluşan yüksek tazminatların işveren sorumluluk sigortasının önemini artırdığını belirten AIG Sigorta Sorumluluk Sigortaları Müdürü İpek Kutluğ Özcan, poliçe alırken teminatların kapsamına dikkat edilmesi gerektiğini söyledi.

Ülkemizde sorumluluk kavramı ve bilincinin istenen düzeyde gelişmediğini ifade eden AIG Sigorta Sorumluluk Sigortaları Müdürü İpek Kutluğ Özcan, sorumluluk sigortalarının toplam sigorta piyasamızın %3'ü gibi bir orana ancak içinde yaşadığımız yıl ulaştığını ve bunun üzücü bir durum olduğunu belirtti. "Sorumluluk sigortalarının ülkemizde gelişememesinin bir nedeni de ülkemizde bir mağduriyet durumunda karşı tarafa dava açma alışkanlığının yeni yeni toplumumuzda oluşmaya başlaması" diyen Özcan, "Bu bağlamda teknolojinin ilerlemesiyle birlikte bilgiye ulaşma ve bilginin nasıl kullanılabileceği konusunda kat etmiş olduğumuz mesafe son derece önemli. 'Hak arama' kavramı ve böyle bir ihtimalin varlığı, internet sitelerinde, gazetelerde ve televizyonda artık sıradan haberler arasında yer alıyor ve toplumsal bilinci yavaş da olsa artırıyor" değerlendirmesinde bulundu.



ZORUNLU POLİÇELERDEKİ ARTIŞ, BİLİNCİ ETKİLEDİ

Bilincin artmasındaki önemli bir payın da zorunlu poliçelerin sayılarının artması olduğunu belirten Özcan, "Özellikle zorunlu deprem sigortası, trafik sigortası, tehlikeli maddeler ve tüpgaz kullanımıyla ilgili mevcut zorunlu poliçelerle hekimlerimiz için düzenlenen zorunlu mesleki sorumluluk poliçeleri bilincin tabana yayılmasında önemli rol oynuyor. Ancak hâlâ emekleme aşamasındaki bu bilinç oluşumu ile, söz konusu poliçelerle ilgili mevzuat açıklarından toplumumuz maksimum şekilde faydalanıyor, gerekli denetimdeki eksiklikler nedeniyle hâlâ zorunlu deprem sigortasında bile %100 penetrasyon sağlanamıyor" diye konuştu. İşveren Sorumluluk Sigortaları'nda da durumun pek parlak olmadığını ifade eden Özcan şunları söyledi: "Maalesef hâlâ 'sigorta', ekonomik durgunluk halinde tasarruf kalemlerinin başında algılanıyor, ilk kesinti kalemi olarak sigorta ile bağlantılı kararlar alınıyor. Özellikle küçük ve orta ölçekli firmalar, birkaç yıl üst üste hasar almadığı bir branşa ait poliçeleri 'gereksiz, işe yaramayan bir masraf' olarak görüyor ve söz konusu poliçelerin yenileme döneminde yenilenmemesi şeklinde karar verebiliyor. Böyle bir karar aşamasında sigortalımızı doğru yönlendirme ve bilgilendirme görevi bizlere düşüyor, sigorta şirketlerine ve sigorta aracılarına. Olası iş kazalarının firmalar üzerinde yaratabileceği finansal etkisinin boyutlarını çok net olarak kendileri ile paylaşmamız son derece önemli."

İŞ KAZALARI GÜNDEMİ DEĞİŞTİRDİ

Artan iş kazalarıyla ilgili de bir değerlendirme yapan Özcan, "Son yıllarda ülkemizde yaşanan ve toplumu derinden etkileyen katastrofik iş kazalarının frekansının artmasıyla artık sigortacılığın başka bir temel görevini konuşmaya başladık; iş kazalarının öngörülebilir ve dolayısı ile önlenebilir olmasını. Alınabilecek birkaç önlem, makinelerin periyodik bakımları veya görevini artık yerine getirmediğinde yenileri ile değiştirilmesi gibi, teknolojinin kazaları önleyici tüm faydalarının artık sigortalı ve çalışanları için kullanılıyor olmasının önemini daha çok dile getirmeye başladık" dedi. Özcan şöyle devam etti: "İş güvenliği önlemlerinin gündelik hayata entegrasyonu ve iş kazalarının minimuma indirilmesi konusunda devletin başlattığı 'iş güvenliği uzmanlığı' yapısının hakkaniyetli bir halde çalışır duruma geçmesiyle birlikte, tüm bireyler ve kurumlar olarak iş kazalarının sayısı ve şiddetiyle ilgili ciddi iyileşmeler beklentisi içindeyiz. Zira bir iş kazası sadece kazayı yaşayanı değil, çalışanın bakmakla yükümlü olduğu bireyleri, firmada çalışan diğer kişileri, firmanın kendi finansal yapısını ve piyasa itibarını, yani sanılandan çok daha büyük bir kesimi maddi zarar ve manevi çöküntü altına sokuyor."

Özcan, özellikle son yıllarda iş kazaları neticesinde açılan davalarda işveren aleyhine karara bağlanan yüksek tazminat tutarlarının, İşveren Sorumluluk Sigortası'nı artık yangın, kasko gibi firmaların öncelikli olarak talep ettiği poliçeler arasına aldığını belirtti. "Ancak burada çok önemli bir konudan bahsetmek gerek: satın alınan işveren sorumluluk poliçesinin ihtiyacı karşılayıp karşılamadığı, yani 'doğru poliçe' olup olmadığı hususu" diyen Özcan, "Doğru poliçe"yle ilgili kriterleri şöyle sıraladı:

DOĞRU POLİÇENİN ÖZELLİKLERİ

- Öncelikle sigortalı, tüm faaliyetleri için teminat satın aldığından emin olmalı ve bunun poliçe üzerine doğru bir şekilde yansımış olduğunu kontrol etmelidir. Örneğin "kapı, pencere imalatı" olarak poliçeye not edilmiş bir faaliyet kolu söz konusu ise, "kapı, pencere montajı" sırasında oluşabilecek bir hasar teminat dışında kalacaktır, çünkü poliçe sadece imalat faaliyetini kapsıyor ve montaj faaliyetlerine poliçede değinilmiyor.
- Veya çalışan sayısı, riziko adresi veya adresleri doğru bir şekilde not edilmeli ve poliçe süresince oluşabilecek olan söz konusu değişiklikler zamanında poliçelerde revize edilmelidir. Özellikle burada aracılarımıza da önemli bir görev düşüyor. Örneğin bir inşaat firmasının yıl içinde hangi inşaat işlerine başladığı, çalışan sayısında oluşabilecek değişiklikler, hasar anında sıkıntı yaşanmaması adına zamanında sigorta şirketine bildirilmelidir.
- Genel Şartlar'daki ek teminatlardan ihtiyaca uygun olanlarının alınmış olması gerekiyor, özellikle manevi tazminatlar, meslek hastalıkları, görevle yurtdışına gönderme vb. teminatların poliçeye eklenebileceği sigortalıya bildirilmeli, eksik teminatlardan oluşan yetersiz bir poliçe sunulmamalıdır.
- Poliçede satın alınan teminat limitleri piyasa koşulları ve ortalama güncel ödenen tazminat tutarları ile uyumlu olmalıdır. Çok düşük limitli poliçelerin yeterli korumayı sağlamayacağı sigortalıya bildirilmelidir.

Bu tip istenmeyen durumların aslında çok kolay bir şekilde önüne geçilebileceğini belirten Özcan, "İlgili branştaki sektörde önbilgi formu, risk değerlendirme formu gibi adlarla karşılaşabileceğimiz formların doğru bir şekilde sigortalı tarafından doldurulup imzalanması, ret hasarların adedinde ve sigortalı şikayetlerinin azalmasında olumlu yönde etki sağlayacaktır" dedi.

İşveren sorumluluk sigortalarının gelişimiyle ilgili bir değerlendirme yapan Özcan şunları söyledi: "Sigorta şirketleri olarak bizler uzun yıllar iş kazaları ile ilgili olarak dava açma bilincinin gelişmemiş olmasına paralel olarak, İşveren Sorumluluk teminatını yangın paket poliçelerinin içinde ek teminat olarak çok düşük primlerle dahil etme yoluna gittik. Ancak özellikle 2010 yılıyla birlikte artan hasar frenkansı ve tazminat tutarları ile birlikte, birçok şirketin yazdığından daha fazla hasar öder veya ilgili hasar muallağını üzerinde taşır hale gelmesiyle, paket poliçelerdeki işveren teminatı riskinin de ayrı bir kalem olarak değerlendirilmesi gerekliliği ve dolayısıyla doğru fiyatlama ile branş zararının ortadan kalkması zorunluluğu oluştu."

NEDEN AIG SİGORTA?

AIG Sigorta'nın işveren sorumluluk sigortalarında 100 milyon ABD Doları'na kadar teminat kapasitesinin olduğunu vurgulayan Sorumluluk Sigortaları Müdürü İpek Kutluğ Özcan, bireylerin AIG'yi seçmesinde şu faktörlerin etkili olduğunu söyledi:

● Teminatlarda esneklik ● Global Network - lokal poliçe tanzim olanakları ● ABD ve Kanada dahil tüm dünya yetkili mahkemeleri ● Yetkin ve geniş hasar yönetim ağı ● Gerekli durumlarda "risk mühendisliği" hizmetleri ● Dava sürecine gitmeden sulhen hasar ödeme prensibi.

ZORUNLU OLMASI NE GETİRİR, NE GÖTÜRÜR?..

"Burada bahsetmemiz gereken son yılların popüler bir başka başlığı da, İşveren Sorumluluk poliçelerinin zorunlu poliçeler kapsamına alınıp alınmaması gerekliliğidir" diyen Özcan şu değerlendirmeyi yaptı: "Bu tartışma konusu yaşanan her büyük bir iş kazası sonucunda işverenin çalışanlarına işveren poliçesi alıp almadığının araştırılması ve birçoğunda da söz konusu teminatın bulunmaması aşamasında hararet kazanıyor. Kişisel fikrim evet işveren poliçesi tabii ki zorunlu bir poliçe haline alınabilir, ancak kesinlikle sektörün eksiksiz tüm paydaşlarının görüşlerinin dikkate alınması şartıyla. Oluşturulabilecek yanlış bir yapı, sigorta şirketlerinin reasürans bulma ihtimalini ortadan kaldıracak bir şekilde olması durumunda, böylesine önemli bir teminatın hatalı ve işlemeyecek bir başlangıçla sektöre giriş yapma lüksü maalesef olmamalıdır."

"İşveren Sorumluluk poliçesinin zorunlu olmasının nasıl yararları olmasını öngörebiliriz?" sorusunu soran Özcan şunları söyledi: "Son yıllarda yoğun olarak yaşadığımız ve sigorta şirketlerini en çok zorlayan konulardan biri, çoğunlukla 'yüksek riskli' faaliyet kollarına ait sigorta taleplerinin değerlendirme durumunda kalınmasıdır, bu da tahmin edilebileceği gibi ticari işletmelerin kâr elde etme gerekliliğini sıkıntılı hale dönüştürüyor. İşveren Sorumluluk poliçesinin zorunlu olması durumunda, risk seviyeleri farklı tipte olan poliçelerden oluşabilecek bir risk/prim havuzu ile birlikte çok daha sağlıklı bir portföy yönetimi sağlanacaktır. Böylece sigortalıların da ani ve öngöremedikleri iş kabul değişiklikleri veya teminat bulamama gibi risklerle karşılaşma ihtimalleri ortadan kalkacaktır."

DÜN AVIVA SİGORTA'YDIK,

BUGÜN UNICO SİGORTA'YIZ.

Güçlü acente ağımızdan ve geçmişten gelen
uzmanlığımızdan vazgeçmeden yeni bir vizyonla,
sigorta sektörüne yenilikçi ürün ve hizmetler sunmak için
United Insurance Company - Unico Sigorta
olarak yola devam ediyoruz.

UNI•CO
UNITED INSURANCE COMPANY

www.unicosigorta.com.tr

Vakıf Emeklilik 5 adımda ferdi kaza sigortası sahibi yapıyor

İhtiyaca göre değişen paket seçenekleriyle Hep Destek Ferdi Kaza Sigortası'nı online olarak hizmete sunan Vakıf Emeklilik, ferdi kaza sigortası yaptırmak isteyenleri 5 adımda sigorta sahibi yapıyor.

Vakıf Emeklilik, ihtiyaca göre değişen paket seçenekleriyle "Hep Destek Ferdi Kaza Sigortası" ürününü online olarak hizmete sundu.
Ferdi kaza sigortası yaptırmak isteyen fakat yeterli vakti olmayanlar, www.vakifemeklilik.com.tr adresinden cep telefonu, tablet ya da masaüstü bilgisayardan kısa sürede işlemlerini gerçekleştirerek, ürün bilgilerinin tamamına ulaşıp, yalnızca 5 adımda kolaylıkla Hep Destek Ferdi Kaza Sigortası'nı satın alabilecek.
35 liradan başlayan uygun primlerle satın alınabilen ve kredi kartıyla tek seferde ya da iki taksitle ödenebilen Hep Destek Ferdi Kaza Sigortası, "Kaza Sonucu Vefat", "Kaza Sonucu Daimi Maluliyet", "Kaza Sonucu Kırık-Yanık" ve "Kaza Sonucu Hastane Yatış Masrafları" risklerini, poliçede belirlenen teminatlar doğrultusunda güvence altına alıyor. Kaza sonucu vefat durumunda yakınlarına, kaza sonucu daimi maluliyet ve sonrasında oluşan tedavi masrafları için belirlenen teminatlar kapsamında poliçe sahibine ödeme yapılıyor.



Online olarak hızlı bir şekilde alınabilen Hep Destek Ferdi Kaza Sigortası, 35 liradan başlayan uygun primlerle sunuluyor. Primler kredi kartı üzerinden iki taksitle de ödenebiliyor.

Çocuklar tasarruf bilincini erken yaşta öğrenecek

Çocuklarda tasarruf bilincini oluşturmak amacıyla 11 ilde MEB desteğiyle düzenlenen Vakıf Emeklilik "Kumbara Tasarımı" Resim Yarışması için başvurular başladı. Seçici kurulun değerlendirmesi sonucu kazanan eserler, 30 Ekim 2015 tarihinde www.vakifemeklilik.com.tr adresinden duyurulacak.

Vakıf Emeklilik, çocuklarda küçük yaştan itibaren tasarruf bilincini oluşturmak amacıyla "Kumbara Tasarımı" Resim Yarışması düzenliyor. Vakıf Emeklilik tarafından ilk kez düzenlenecek olan yarışma; İstanbul, Adana, Antalya, Ankara, Bursa, İzmir, Samsun, İzmit, Erzurum, Diyarbakır ve Kayseri ilindeki ilkokul öğrencilerine yönelik yapılıyor. Vakıf Emeklilik projeyle, gelecek nesillerin büyüdüklerinde kendi tasarruflarına ve ülkemizin tasarruflarına yön verebilmesi için bir farkındalık oluşturmayı hedefliyor.
Hayallerindeki kumbaranın resmini yapan, ilkokul öğrencisi her çocuk, yarışmaya başvuruda bulunabilecek. Yarışmaya katılacak öğrenciler, eserlerini 19 Ekim Pazartesi gününe kadar kendi okul müdürlüklerine teslim edecek. Seçici kurulun değerlendirmesi sonucu kazanan eserler, 30 Ekim 2015 tarihinde www.vakifemeklilik.com.tr adresinden duyurulacak. İlk üçe giren öğrencilere bisiklet ve scooter hediye edilecek.



“Teknolojik yatırımlarla geleceği şekillendiriyoruz”

Generali Grubu'nun Avrupa, Ortadoğu, Afrika (EMEA) Bölgesi Başkanı Jaime Anchustegui'nin liderliğinde Generali'nin 2016 - 2018 stratejisi, Türkiye pazarının geleceği ve yeni nesil sigortacılık anlayışının paylaşıldığı basın toplantısı 16 Eylül 2015 Çarşamba günü gerçekleşti. Anchustegui, sigortacılıkta yalın ve akıllı çözümler üreten Generali için Türkiye'nin, genç nüfusu ve teknolojiyi seven kullanıcıları ile önemli bir ülke olduğunun altını çizdi.

Generali Grubu'nun Avrupa, Ortadoğu, Afrika (EMEA) Bölgesi Başkanı Jaime Anchustegui liderliğinde gerçekleşen ve Generali Sigorta Genel Müdürü Mine Ayhan ile Generali Sigorta Stratejik Planlama ve İş Geliştirmeden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Petar Dobric'in de katılım gösterdiği basın toplantısında Generali Grubu'nun 2016 - 2018 stratejisi ve bu stratejinin Türkiye pazarına yansımaları ele alındı. Anchustegui, çoklu dağıtım kanallarından müşterilere erişim sağlanmasının hedef alındığını belirterek tercihleri, beklentileri ve davranış şekilleri ile bambaşka bir profil sergileyen yeni nesil tüketicilere ayak uydurabilen şirketlerin ayakta kalacağını dile getirdi. Anchustegui, “Türk insanı teknolojiyi seviyor. 20 yaş altı yoğun bir genç nüfusa sahip bir ülkeden bahsediyoruz. Önümüzdeki dönemde genç nesil hasar bildirimlerini sadece çağrı merkezlerinden yapmayı kabul eder mi? Bu gerçekler bizi farklı çözümlere yönlendiriyor. Yaptığımız dev teknoloji yatırımları ile sigortacılığın geleceğini şekillendiriyoruz. Ürün ve hizmetlerimizi konvansiyonel satış kanallarımızın yanı sıra direkt satış kanallarımız, mobil teknolojiler, sosyal medya platformları ve WhatsApp, Linkedin, SMS vb uygulamalar üzerinden duyurmak buna bir örnek” şeklinde konuştu.



Soldan sağa; Mine Ayhan, Jaime Anchustegui, Petar Dobric.

YAŞAM KALİTESİ YÜKSELDİKÇE SİGORTA ÜRETİMİ ARTIYOR

Türkiye'de sigorta sektöründe büyük ve gerçekçi fırsatlar olduğunun altını çizen Generali Grubu EMEA Bölgesi Başkanı Anchustegui, büyümede genç nüfusun ötesinde giderek artan yaşam kalitesinin de etkili olduğuna vurgu yaptı. Konut, sağlık ve bireysel emeklilik gibi ürünlere olan talebin arttığını belirten Anchustegui, Türkiye'nin Generali Grubu için en önemli ülkelerden bir tanesi olduğunu dile getirdi.

YALIN VE AKILLI SİGORTACILIK ÇÖZÜMLERİ BÜYÜME GETİRDİ

Toplantıda Generali'nin Türkiye'deki başarı hikâyesini aktaran Sigorta Genel Müdürü Mine Ayhan organik büyümeye odaklandıklarını ve 5 yılda ilk 10 büyük şirket arasına girmeyi hedeflediklerini belirtti. Ayhan, “Müşterilerine akıllı ve yalın uygulamalar sunan, sigorta sektörünü şekillendiren, Türkiye'ye online sigortacılığı getiren ilk ve tek şirketiz. Bu farklılığımızla 2015'in ilk 6 ayında sektör yüzde 15 büyürken Generali Sigorta olarak yüzde 30 oranında büyüme kaydettik. Yeni müşteri kazanmak her zaman zor ve maliyetlidir. Bu anlamda müşteri memnuniyeti ile gelen çapraz satışların gücüne inanıyoruz. Çoklu dağıtım satışlarımızla çapraz satışlarımızı 5 yıl içinde ikiye katlamayı ve müşterilerimizin bizden en az iki poliçe almalarını hedefliyoruz” şeklinde konuştu. Generali Grubu'nun uygulamalarını Türkiye'ye getiren Generali Sigorta'nın, acentelerine de büyük önem verdiğinin altını çizen Ayhan konuşmasında, “Dünya değişirken acentelerin de bir kabuk değişimine ihtiyacı var. Acentelerimizin 2.0 anlayışı ile yazılım, teknolojik altyapı ve müşteri data analizi imkanlarını yeniden yapılandırarak daha çok müşteri kazanmalarını sağlıyoruz. Bu noktada acentelerimizi de stratejimiz doğrultusunda teknoloji ile tanıştırarak modernleşmelerine yönelik her türlü adımı atıyoruz” ifadelerine yer verdi.

Generali'den sigorta ve telekomünikasyon sektörlerini buluşturan dev işbirliği

Generali Grubu, Apple'ın eski CEO'su John Sculley ve ünlü tasarımcı Robert Brunner'ın kurucuları olduğu, Obi Worldphone ile önemli bir anlaşmaya imza attı.
Generali, San Francisco'da duyurulan anlaşma sayesinde mobil kanallarını güçlendirmeyi ve sigortacılıkta müşterilerine yeni deneyimler sunmayı hedefliyor.
‘Seçkin tasarımı ekonomik fiyatla sunma’ stratejisiyle yaratılan ve 199 dolardan başlayan fiyatlarla özellikle gençler için erişilebilir olan Obi telefonları, Silikon Vadisi'nin teknoloji, yenilikçilik ve yaratıcılığının somutlaşmış son ürünü olarak efsanevi tasarımcı Robert Brunner'in imzasını taşıyor.

'GENERALI'NİN ÖNERİLERİNE GÖRE HAREKET EDECEĞİZ'

2015 yılında, başta Türkiye olmak üzere Hindistan, Birleşik Arap Emirlikleri, Endonezya, Filipinler ve Vietnam pazarlarında yerini alacak Obi Worldphone'nun kurucu ortağı ve Apple'ın eski CEO'su John Sculley konu ile yaptığı açıklamada, “Bizim en büyük desteğimiz yatırım ortağımız olan Generali Grubu olacak. Onların önerilerine göre pazarda hareket edeceğiz” ifadelerine yer verdi.

YENİLİKÇİ SİGORTA ÜRÜN VE HİZMETLERİMİZ OBİ TELEFONLARINDA

Sigortacılıkta yeni nesil ürün ve hizmetlerle sektörünün öncüsü olan Generali, yeni anlaşmasıyla müşterilerinin kendilerini güvende hissetmelerinin yepyeni yollarını açıyor. Yalın, akıllı ve yeni nesil sigortacılık çözümlerini teknoloji ile buluşturarak tüm paydaşlarının hayatını kolaylaştırmayı amaçladıklarını belirten Generali Sigorta Stratejik Planlama ve İş Geliştirmeden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Petar Dobric konu ile ilgili yaptığı açıklamada, “Kişiye özel ürün ve sigortacılık çözümlerini teknolojiden aldığı güçle yaratan, sektörünün öncü markası Generali Sigorta, önümüzdeki aylarda Türkiye pazarına girmeye hazırlanan Obi Worldphone ile yaptığı anlaşma sayesinde etkinliğini farklı bir boyuta taşıyor. Sigorta sektörünü yeniden şekillendirme hedefimiz doğrultusunda tarihi bir dönüm noktası olan bu anlaşma, hizmet ve ürün kalitesinden ödün vermede, hayatı kolaylaştıran akıllı çözümleri uygun fiyatla bir arada sunmak gibi Obi Worldphone ile sahip olduğumuz ortak değerler üzerine inşa edildi. İki dev ismin ortaklaşa geliştireceği ve Generali Sigorta'nın müşterilerine farklı, yeni nesil bir kanaldan ulaşmanın yolunu açacak mobil sigortacılık platformu, Generali'nin müşteriyi merkeze alan yaklaşımı ve ileri teknolojik yatırımları ile karakterize edilen ‘Yalın&Akıllı’ iş modelinin bir sonucu olarak değerlendirilebilir” dedi.



TARSİM'den 700 milyon liralık hasar ödemesi

TARSİM, doğal riskler sebebiyle, bitkisel ürünleri ve hayvanları hasar gören sigortalı üreticiye bu yıl 700 milyon liraya yakın ödeme yapacak.

TARSİM Genel Müdürü Yusuf Cemil Satoğlu, 2015 yılını üretim verileri açısından değerlendirdiklerinde TARSİM açısından son derece başarılı sonuçlar elde edildiğini ifade etti. Yaz dönemi boyunca, bölge teşkilatları ile birlikte yurt genelinde çok sayıda ziyaret gerçekleştirdiklerini, üreticilerle ve paydaşlarla bire bir temaslarda bulunduklarını belirten Satoğlu, "Üreticinin tarım sigortası konusunda giderek bilinçlendiğini ve Sistem'e olan güveninin arttığını gözlemliyoruz, bu durum bizi son derece memnun ediyor. Netice itibarıyla TARSİM, üreticimize hizmet etmek amacıyla kurulmuş bir Sistem. Bu Sistem'in büyümesi ve güçlenmesi, üreticimizin güçlenmesi anlamına geliyor" dedi.

Satoğlu, geçtiğimiz yıllarda olduğu gibi, 2015 yılında da dolu, don, fırtına, sel-su baskını gibi çeşitli doğal riskler nedeniyle hasarların tüm Türkiye genelinde etkili olduğunu vurgulayarak, tarım sigortası yaptıran üreticilerden 270 bin adedin üzerinde hasar ihbarı aldıklarını, bu ihbarlarda özellikle Manisa, Malatya, Konya, Ankara, Mersin ve Antalya gibi iller ile üzüm, buğday, kayısı, fındık, arpa ve elma gibi ürünlerin öne çıktığını belirtti.

Açıklamada, Devlet Destekli Tarım Sigortaları Genel Şartlar, Tarife ve Talimatları'nda yer alan uygulama esasları çerçevesinde tamamlanan 70 bin adet hasar dosyası için üreticilere şimdiye kadar 200 milyon lira ödeme yapıldığını, önümüzdeki günlerde de, Bitkisel Ürün Sigortası branşı için poliçe bitiş tarihleri esas alınmak üzere, tüm tarım sigortası branşlarında 500 milyon liranın üzerinde ödeme yapılarak, toplam 700 milyon liraya yakın hasar ödemesi yapılacağını bildirdi.





TARSİM üreticileri eğitim filmi ile bilinçlendirecek

TARSİM üreticileri bilinçlendirmek ve sigorta yaptırmaya teşvik etmek amacıyla reklam yüzü Şoray Uzun'un da yer aldığı bir eğitim filmine imza attı. Çekimi TARSİM Genel Müdürlüğü'nde gerçekleştirilen ve 10 dakika olarak hazırlanan eğitim filmi, Şoray Uzun, TARSİM müşteri temsilcisi ve üreticilerin hem bilgilendirici, hem de keyifli sohbetlerini yansıtıyor. İç ve dış mekanlarda çekimi 1 günde tamamlanan filmde, Sistem'in genel yapısı, sigorta branşları ve sunulan teminatlar, nasıl sigorta yaptırılabileceği, hasar anında nasıl ihbarda bulunulabileceği gibi konulara değiniliyor.





TARSİM'den arı üreticilerine çağrı:

Sigortanızı ihmal etmeyin

TARSİM'den yapılan açıklamada, Aydın'ın Söke ilçesinde yaşanan orman yangınının çok sayıda arılı kovana zarar verdiği ve arı üreticilerinin ciddi anlamda zarar gördüğü belirtildi. Sigortanın ihmal edilmesi sebebiyle, TARSİM'e Aydın ilinden yalnızca 1 adet hasar ihbarı geldi.

TARSİM yaptığı açıklamada, Aydın'ın Söke ilçesinde yaşanan orman yangınının arı üreticilerine zarar verdiğini ve buna rağmen Aydın ilinden yalnızca bir adet hasar ihbarı yapıldığını bildirdi. Açıklamada, beklenmedik anlarda ve boyutlarda meydana gelebilecek bu gibi risklerden korunmak amacıyla sigortanın öneminin altı çizildi. Arıcılık faaliyetiyle ilgilenen üreticilere geçmiş olsun dileğinde bulunularak, herhangi bir felaketle karşılaşmadan önce mutlaka sigortanızı yaptırın çağrısında bulunuldu.



ARICILIĞA KAPSAMLI GÜVENCE

2014 yılından itibaren uygulamada olan Devlet Destekli Arıcılık (Arılı Kovan) Sigortası çerçevesinde, plakalı, modern ve aktif kovanlar ile içindeki arı kolonisi, fırtına, hortum, yangın, heyelan, deprem, taşıt çarpması, sel ve su baskını, vahşi hayvan saldırısı risklerine, gezginci arıcılıkta ise, kovanların nakliyesi esnasında oluşabilecek çarpma, çarpışma, devrilme ve yanma risklerine karşı teminat altına alınabiliyor. Veteriner Bilgi Sistemi'ne (TÜRKVET'e) ve Arıcılık Kayıt Sistemi'ne (AKS'ye) işletme kaydı yaptırıldıktan ya da mevcut kayıt güncellendikten sonra, tarım sigortası poliçesi düzenlemeye yetkili sigorta şirketinin dağıtım kanalları aracılığıyla sigorta yaptırılabiliyor.



GÜVENLE YÖNETİN

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.

VIG ilk 6 ayda 4.9 milyar euro prim üretti

Ray Sigorta'nın ana hissedarı VIG, 2015 yılının ilk yarısında 4.9 milyar euro prim üreterek 250.5 milyon euro vergi öncesi kâr elde etti. VIG'nin birleşik oranını yüzde 95.9 gibi mükemmel bir seviyeye indirdiğini belirten VIG CEO'su Peter Hagen, grubun sigortacılık faaliyetlerinin yüksek düzeyde kârlı olduğunu söyledi.

Ray Sigorta ana hissedarı Vienna Insurance Group (VIG), tek primli poliçeler olmadan, bir önceki yıla göre % 2.2'lik somut bir artışla, 2015 yılının ilk altı ayında konsolide primlerde 4.9 milyar euroluk prim üretimi gerçekleştirdi. Ulaşılan, 250.5 milyon euroluk vergi öncesi kâr, beklenen aralık dahilinde gerçekleşti.
Bulgaristan, Macaristan, Sırbistan, Arnavutluk, Türkiye ve Baltık bölgesindeki Grup şirketleri çift haneli büyüme oranlarını yakaladı. Üretilen prim hacmini 668.6 milyon euroya yükselten % 18.4'lük belirgin artış, VIG için önemli bir başarı oldu.


Peter Hagen

'SİGORTACILIK FAALİYETLERİNİN KÂRLILIK DÜZEYİ YÜKSEK'

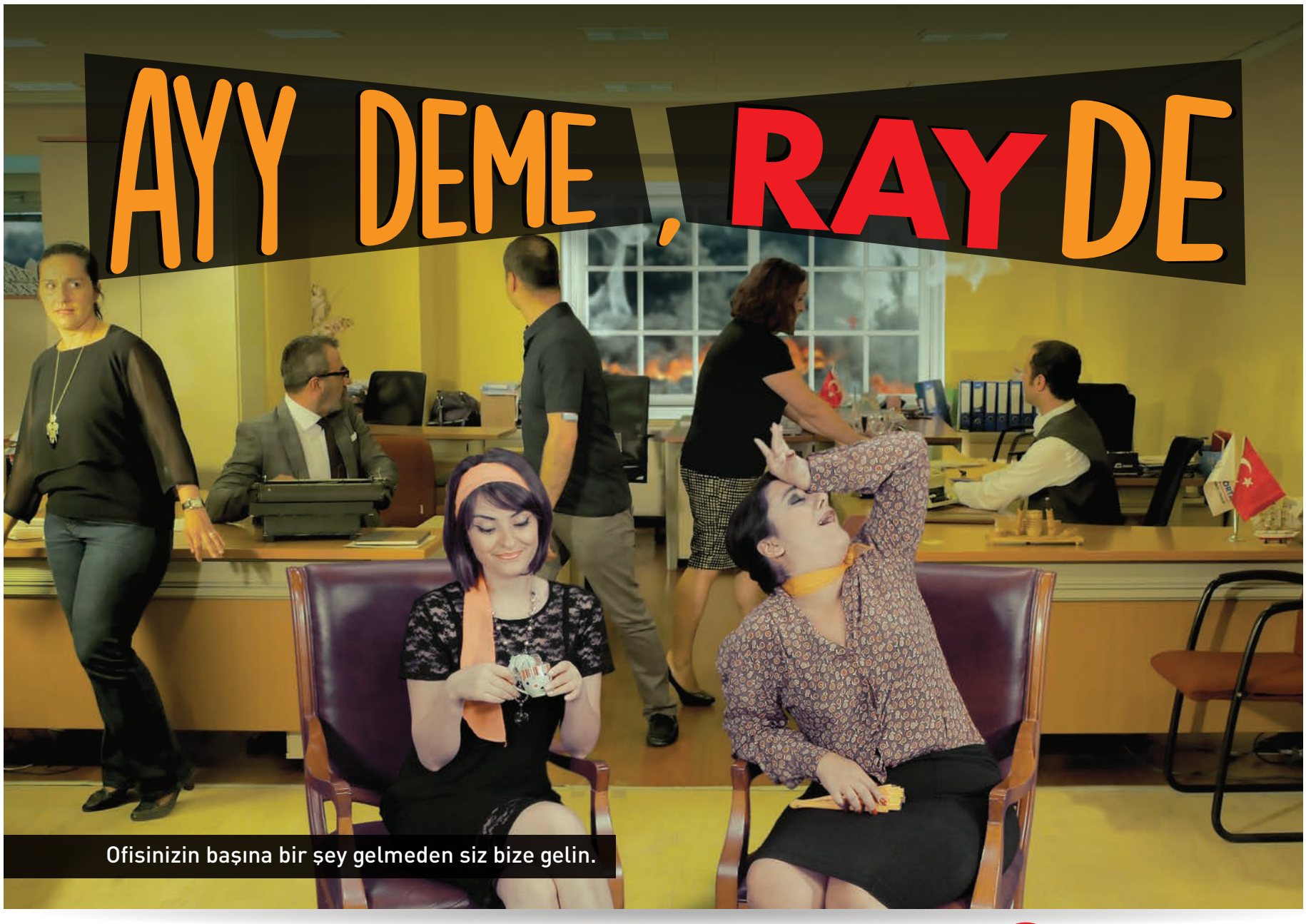
VIG CEO'su Peter Hagen; "Bu mali yıl içerisinde ticari faaliyetimizin şu ana kadarki seyrinden memnun olmak için sebebimiz var: VIG, Baltık bölgesinin gelecek vaat eden pazarlarında genişlemek üzere girişimlerde bulundu. İstikrarımız, mükemmel düzeydeki kredi notumuzun bir kez daha doğrulanmasıyla tekrar ortaya kondu, önemli bir temel performans göstergesi olan birleşik oranın ilerlemesi, grubun sigortacılık faaliyetinin yüksek düzeyde kârlı olduğunu gösteriyor. Bu husus, düşük faiz oranı ortamında bilhassa önem arz ediyor" diye konuştu.
Diğer Pazarlar bölgesi, 30.9 milyon euroluk rekor bir kârla (yüzde 11.5'lik artış) grubun kârına büyük bir katkı sağladı. Grubun vergi öncesi kârındaki Orta ve Doğu Avrupa payı 2015 yılının ilk yarısında bir kez daha yükselerek yüzde 67'ye ulaştı.

BİRLEŞİK ORAN YÜZDE 1.2 DÜŞTÜ

VIG, reasürans sonrası birleşik oranını yüzde 1.2 puan düşürdü. Yüzde 95.9'luk bu mükemmel seviye, son beş kıyaslama döneminde ulaşılan en iyi değer şeklinde oluştu. VIG'nin y atırımları, hazır değerler dahil olmak üzere, 30 Haziran 2015 tarihi itibariyle 31.3 milyar euroya ulaştı. Grubun mali sonucu 524.5 milyon euro olarak gerçekleşti. Mali sonuçta % 7.2'lik düşüşün sebebi ise düşük faiz oranları seviyesi oldu.

VIG'NİN DURAĞAN GÖRÜNÜMLÜ A+'LIK KREDİ NOTU STANDARD & POOR'S TARAFINDAN BİR KEZ DAHA ONAYLANDI

Derecelendirme kuruluşu Standard & Poor's, Grup'un durağan görünümlü A+'lık kredi notunu bir kez daha onayladı. Bu doğrulama, VIG'nin ATX endeksindeki tüm şirketler arasında en iyi kredi notuna sahip olmaya devam ettiği anlamına geliyor. Söz konusu kuruluş, VIG'nin Avusturya, Orta ve Doğu Avrupa'daki piyasa lideri olarak sahip olduğu mükemmel düzeydeki rekabetçi konumuna, tüm iş kolları geneline yayılmış olan portföyüne ve çok kanallı dağıtım stratejisine vurgu yaptı. Mükemmel düzeyde bir sermaye tabanına sahip olan Grup, 2014 yılında AAA notuna ilişkin S&P karşılaştırma ölçütünü aştı.



zor anında hep yanında...
raysigorta.com.tr
RAY SİGORTA
VIENNA INSURANCE GROUP

MetLife ile Deniz Bonus Kampanyası sürprizlerle geliyor

MetLife Emeklilik ve Hayat, 17 Ekim'e kadar geçerli olacak 'Deniz Bonus' kampanyası kapsamında, DenizBank şubelerine giderek Bireysel Emeklilik Sistemi'ne katılan müşterileri için fırsatlar sunuyor.



Türkiye'nin başarılı emeklilik ve sigorta şirketi MetLife Emeklilik ve Hayat, DenizBank şubelerinde geçerli olacak 'Deniz Bonus' kampanyası kapsamında müşterilerini, yüzde 25 devlet katkısından yararlanabilecekleri Bireysel Emeklilik Sistemi'ne (BES) katılmaya davet ediyor. MetLife, 17 Ekim tarihine kadar geçerli olan 'Deniz Bonus Kampanyası' döneminde BES'e katılan Deniz Bonus kredi kartı sahibi müşterilere, ödemelerini bu kartla yapmaları durumunda 15 lira bonus kazanma imkânı da sunuyor. Kampanya kapsamında BES'e katılan, 500 lira ve üzerinde katkı payı ödeyecek olan müşteriler de, Türkiye'de kasım ayında MetLife'ın katkılarıyla vizyona girecek dünyaca ünlü 'Snoopy ve Charlie Brown filmi' için bilet hakkı elde ediyor.

Konuya ilişkin değerlendirmelerde bulunan MetLife Genel Müdürü Deniz Yurtseven, "MetLife olarak, ülkemizde tasarruf bilincini geliştiren ve daha rahat bir emekliliğin öncelikli fırsatlarından olan BES'in gelişimine 'Deniz Bonus' kampanyası ile katkı sağlamaktan büyük mutluluk duyuyoruz. DenizBank ile olan güçlü işbirliğimiz sayesinde Bireysel Emeklilik Sistemi'ne katılımı artırmak ve bunun sürdürülebilirliğini sağlamak için sürprizli ve avantajlı kampanyalarımızı sürdüreceğiz" dedi.

Deniz Bonus ile BES'lenme vakti!

BES'e, yani Bireysel Emeklilik Sistemi'ne katılmanın şimdi tam zamanı!
17 Eylül – 17 Ekim tarihleri arasında DenizBank şubelerine gelin,
Bireysel Emeklilik Sistemi'ne Deniz Bonus ile katılın, 15 TL bonus kazanın.

Üstelik 500 TL ve üzeri katkı payı ödemelerinde Snoopy ve Charlie Brown Filmi'ne 1 adet bilet kazanın!

www.metlife.com.tr / MetLifeTR
0850 222 0 638 (MET)

MetLife
Emeklilik ve Hayat

BASKETBOL SÜPER LİGİ RESMİ SPONSOR

Sompo Japan Sigorta İnsan Kaynakları ve Akademi Genel Müdür Yardımcısı Işın Mengenli:

Sompo Japan çalışanları geleceğe güvenle bakıyor

Sompo Japan Sigorta İnsan Kaynakları ve Akademi Genel Müdür Yardımcısı Işın Mengenli, son 10 yıldır sektörde üst üste kâr eden başarılı bir şirket olduklarını söyledi. Bu başarılarının, çalışanlarının kendilerini güvende hissetmesini sağladığını belirten Mengenli, çalışan bağlılığı yüksek bir şirket olduklarını vurguladı.

Sompo Japan Sigorta, çalışanlarına, kendilerini geliştirebilecekleri mutlu bir çalışma ortamı sunuyor.



'PERSONEL İŞ DIŞI ETKİNLİKLER YAPMASI İÇİN TEŞVİK EDİLİYOR'

Çalışanlarına iş dışı konularda bir arada olma fırsatı yaratmanın kişiler arası iletişimi güçlendirdiği gibi, şirkete bağlılığı da artırdığına inandıklarını söyleyen Mengenli, bu nedenle bu konuyu önemsediklerini kaydetti. Sompo Japan Sigorta olarak bu konuda neler yaptıkları hakkında Mengenli şu şekilde örnekler verdi: "Şirketimizin çalışanlarından oluşan bir tiyatro kulübümüz var, tamamen kendi çabalarıyla çok başarılı bir oyun sergilediler ve sergilemeye devam edecekler. Şirket olarak maddi ve manevi anlamda bu arkadaşlarımızın her zaman yanındayız ve onları gururla izliyoruz. Şirket içindeki açık ve kapalı sosyal alanımız var. Çalışanlarımıza bu alanlarda dinlenme ve eğlenme fırsatı sunuluyor. Kapalı alanda masa tenisi turnuvaları yapıyoruz. Müzik grubumuzun katıldığı yarışmalarda onların yanında oluyoruz. Açık sosyal alanımızda tüm çalışanlarımızın bir arada olacağı organizasyonlar düzenliyoruz. Şirketimiz içindeki yetenekleri desteklemeye ve sosyal aktivitelerimize kulüp yapılanmasıyla devam edeceğiz."

Sompo Japan Sigorta İnsan Kaynakları ve Akademi Genel Müdür Yardımcısı Işın Mengenli, tercih edilen bir işveren olduklarını ifade etti. Bunun sebeplerinden bahseden Mengenli, "Her şeyden önce, güçlü ve istikrarlı bir yönetim felsefesiyle yönetiliyoruz. Genç yaşımıza rağmen, sektörde önemli bir yer edinmiş başarılı bir şirketiz. Son 10 yıldır üst üste kâr eden tek sigorta şirketiyiz. Japon sermayedarımızla daha da güçlendik" dedi.

Bu başarılarının, çalışanlarının kendilerini güvende hissetmesini sağladığını söyleyen Mengenli, Sompo Japan'ın kuruluşundan beri aralarında olan birçok arkadaşları olduğu bilgisini verdi. Dolayısıyla çalışan bağlılığı yüksek ve çalışan mutluluğunu çok önemseyen bir şirket olduklarının altını çizen Mengenli, "Şirketimizde çalışmak isteyenlere sunacağımız en büyük fırsat da 'kendilerini geliştirebilecekleri, başarılarının karşılığını görebilecekleri, mutlu bir çalışma ortamı' olur. Bu kariyer ve gelişim olanakları sadece Türkiye ile de sınırlı değil" diye konuştu.

'ÇALIŞANLAR POTANSİYELLERİNİ ORTAYA ÇIKARABİLİYOR'

Bunun yanı sıra teknolojide öncü bir şirket olduklarını kaydeden Mengenli, çalışanlarına ve iş ortaklarına işlerini hem hızlandıran hem de kolaylaştıran platformlar ve analiz araçları sağladıklarına değindi. Bu durumun çalışanlarına konsantrasyon alanlarını belirleme, beceri ve etkinliklerini artırma imkanı verdiğini dile getiren Mengenli, artık çalışanların kendilerine katma değer sağlayan, aynı zamanda kendi katkılarını büyük resimde hissedebildikleri ve bir o kadar da huzurlu oldukları ortamlarda bulunmak istediğini, kendilerinin de bunları büyük ölçüde sağladıklarını belirtti.

İzledikleri insan kaynakları (İK) politikasını da açıklayan Mengenli, şunları söyledi: "Öncelikle çalışanlarımıza birey olarak değer verir ve dokunmaya çalışırız. Herkese adil ve tarafsızca davranılan sistemler kurgulamayı hedefleriz. Genel müdür dahil tüm üst yönetimin kapıları, unvan gözetmeksizin tüm çalışanlara her zaman açıktır. Çalışanların katılımcı olması, görüşlerini özgürce ifade etmesi teşvik ve takdir edilir. Verilere ve gerçeklere göre aksiyon alırız, hız ve başarı bizim için önemlidir ve başarıyı karşılıksız bırakmayız. İş ortamlarımızın net kurallar ve prosedürler üzerine kurulmasını amaç edinerek çalışanlarımızın kendilerini güvende hissetmelerini sağlarız. Birçok konuda sektörde ilk uygulamalara imza atarız."

'PERSONELİMİZİN GELİŞİMİNE DESTEK OLMAK ÇOK ÖNEMLİ'

Çalışanların gelişimine destek olmanın Sompo Japan Sigorta olarak en önem verdikleri konulardan biri olduğunun altını çizen Mengenli, eğitim ve gelişim faaliyetlerini Sompo Japan Akademi çatısı altında gerçekleştirdiklerini aktardı. Akademi faaliyetlerini planlarken, şirketin iş önceliklerini ve stratejilerini dikkate aldıklarını ifade eden Mengenli, "Bakış açımız, sadece eğitim vererek değil, öğrenme fırsatlarını yöneterek ve bilgi paylaşımını sağlayarak gelişimi sürekli kılmaktır. Bu nedenle bizim için gelişim, sadece eğitim sınıflarında gerçekleşmez, çalışanlarımız arasında bilgi, deneyim paylaşımını sağlarız. Herkesin potansiyelini gerçekleştirebilme fırsatı bulduğu çalışma ortamları yaratırız. Çalışanlarımızı iç eğitmen olarak yetiştirerek içeride bilgi transferinin sağlanması, departmanlar arası rotasyon bu amaçla başvurduğumuz, hem çalışanlarımızı geliştiren hem de şirketimize katkı sağlayan yöntemlerden birkaçı" dedi.



ÇALIŞANLARININ EMEKLİLİĞİ DE SOMPO JAPAN GÜVENCESİNDE

Personelleri için bir BES programı uyguladıklarını aktaran Işın Mengenli, konu hakkında şunları söyledi: "Çalışanlarımızın gelecekleriyle ilgili kendilerini güvencede hissedebilmeleri için sunduğumuz yan haklardan biri de kurum katkılı bireysel emekliliktir. Şirket katkı payı, sektör ortalamasının üstünde bir orandır."

'AKADEMİMİZ HEM ACENTELERE HEM DE ÇALIŞANLARIMIZA AÇIK'

Işın Mengenli, Sompo Japan Akademi faaliyetleri için hem sınıf eğitimleri hem de uzaktan eğitimleriyle ilgili her türlü sistemsel süreci yönettikleri bir eğitim platformları olduğundan bahsetti. Mengenli, sözlerine şu şekilde devam etti: "Sompo Japan Akademi platformu üzerinden, çalışanlarımız hem kendilerinin hem de ekiplerinin eğitim bilgilerine ulaşabildiği gibi, e-eğitimler, eğitim videoları, makaleler gibi gelişim kaynaklarından da yararlanabiliyorlar. Sompo Japan Akademi platformumuz, yeni nesil bir öğrenme platformunun tüm özelliklerini taşıyor. Ayrıca, bu platforma tablet ve mobil cihazlardan 7/24 erişim de mümkün. Üstelik, eğitim platformumuz acentelerimizin erişimine de açık."

Çalışanlarının gelişim planlarının oluşturulmasında kendileri için en önemli noktanın, ihtiyacın doğru tespit edilmesi olduğunu vurgulayan Mengenli, eğitimlerini belirlerken, kişiye göre değişen ihtiyaçları ve bireysel öğrenme farklılıkları gözettiklerine dikkat çekti. Kişiye özel terzi işi eğitimler ve gelişim programları oluşturduklarını ifade eden Mengenli, her sene yaptıkları performans ve 360° yetkinlik değerlendirmelerinin sonuçlarının, eğitim ihtiyaçlarının belirlenmesinde kendilerine girdi oluşturduğunu sözlerine ekledi.

"Ayrıca şunu da belirtmeliyim ki, yurtiçi eğitimlerin yanında çalışanlarımıza yurtdışı eğitim fırsatları da sunuyoruz. Çalışanlarımıza sermayedarımız Sompo Holdings'in Tokyo merkez ofiste düzenlediği 1-2 ay süren değişim programlarına katılma imkanı veriyoruz. Aynı kapsamda, Sompo Holdings'ten şirketimize gelen Japon çalışanlarımız da oluyor" diyen Mengenli, farklı kültürlerin birlikteliğiyle gerçekleşen bu tür programların hem çalışanlarına hem de şirkete önemli katkılar sağladığının altını çizdi.

'ÇALIŞANLARIMIZ İNİSİYATİF KULLANMALI'

Personelin performansını ölçmek için ne gibi kriterler uyguladıklarını sorduğumuz Mengenli, "Bizler, prensip olarak şuna inanırız: Ölçmezsen bilemezsin, bilmezsen yönetemezsin. Bu nedenle iyi kurulmuş, güvenilir ve adil İK ve performans yönetim sistemleri çok önemlidir. Bu yönde şirket olarak ciddi adımlar attık, atmaya da devam ediyoruz. İşe alım, performans yönetimi, ücret, terfi gibi süreçlerimizi bu sistemler üzerine kurguluyoruz, adil ve tarafsız yönetim anlayışımızdan asla taviz vermiyoruz. Şirketimizde başarı her zaman karşılık görür, geçmiş başarılarına güvenenlere değil, zorlu işleri üstlenen ve inisiyatif kullanan çalışanlarımıza değer veririz ve yönetim kültürü olarak bunu teşvik ederiz" diye konuştu.

Performans yönetim süreçlerinden de bahseden Mengenli, konu hakkında şunları aktardı: "Her yılın başında şirket hedefleri belirleniyor. Birim ve kişi hedefleri, belirlenen şirket hedeflerine göre yöneticiler tarafından dağıtılıyor. İzleyen yılın ilk aylarında her yönetici kendine bağlı çalışanları için hedef ve yetkinlik bazlı performans değerlendirmesi yapıyor. Yeni kurguladığımız sistemlerde ana performans göstergelerinin takibini çalışanlara veriyoruz ve günlük takiple kendilerini yönetme sorumluluğu alıyorlar."

Ekip yöneten çalışanlar için de 360° yetkinlik değerlendirmesi yaptıklarını belirten Mengenli, sözlerini şöyle tamamladı: "Bu sistemde, kendisi, astları, yöneticileri ve eş değerleri yetkinliklerini değerlendiriyor. Ortaya çıkan sonuçlarsa, çalışanların gelişim planlarına girdi oluşturuyor. Bizim için yüksek performans sadece iş hedefleri doğrultusunda kısa vadede elde edilmiş başarılar değil, bu hedefleri yerine getirirken uzun vadeli başarıya hizmet edecek adımlar atılmasıdır. Çalışanın ne yaptığı değil, nasıl yaptığı önemlidir. Çalışanlarımızın bugün düne göre daha iyi ne yapabilirim diye düşünmeleri hem kendilerini hem de şirketi ileri götürecektir."

RİSKLER NE OLURSA OLSUN

SİZE BİR ŞEY OLMASIN.

İŞYERİ SİGORTALARI

NAKLİYAT SİGORTALARI

İNŞAAT SİGORTALARI

FERDİ KAZA SİGORTALARI

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

Liberty Sigorta®

Türk Nippon Sigorta Satış ve Pazarlama Grup Müdürü Yasemin Özel:

Türk Nippon Sigorta acenteleriyle büyüyor

Türk Nippon Sigorta Satış ve Pazarlama Grup Müdürü Yasemin Özel, Türk Nippon Sigorta'nın acenteleriyle büyüyen genç, dinamik bir sigorta şirketi olduğunu söyledi. Özel, sadece tek bir branşa ağırlık vermeyen, ürün çeşitliliğine sahip acentelerin, Türk Nippon Sigorta'nın en büyük gücü olduğunu belirtti.

Türk Nippon Sigorta Satış ve Pazarlama Grup Müdürü Yasemin Özel, birlikte çalıştıkları acentelerin profesyonel olarak sigortacılığı meslek edinmiş, bilgili, birikimli, uzun yıllardır bu mesleği sürdüren iş ortakları olduğunu söyledi. Sadece tek bir branşa ağırlık vermeyen, ürün çeşitliliğine sahip acentelerin, Türk Nippon Sigorta'nın en büyük gücü olduğunu ifade eden Özel, "Şirketimizin tüm bölge müdürlükleri acentelerimize satış odaklı destek veriyor. Acentelerimizin her an yanında olduğumuz gibi, yapılan her iyileştirme önerisini büyük bir titizlikle dikkate alıyoruz. Dönemsel olarak memnuniyet ölçümleri yapıyor, buna bağlı olarak da yenilikler ve iyileştirmeler yapıyoruz" dedi.

'AMACIMIZ EN KOLAY İLETİŞİM KURULABİLEN ŞİRKET OLMAK'

Sigorta şirketlerinin verdiği hizmet kalitesinin, ürün yapısının ve hasar hizmetlerinin hemen hemen aynı olduğuna dikkat çeken Özel, kendilerini iletişime en yakın şirket olarak konumlamak için çaba sarf ettiklerini belirtti. Acentelerinin ihtiyaç duydukları her an kendilerine ulaşabilmesini Türk Nippon Sigorta'nın farkı olarak tanımlayan Özel, sözlerine şöyle devam etti: "İhtiyaç anında telefonun diğer ucundan gelecek cevabın acentelerimiz için ne denli önemli olduğunu biliyoruz. Çağın getirdiği gerekliliklerden biri olarak günümüzde birçok iş akışı mailler ve mesajlar üzerinden ilerliyor. Ancak, bazı durumlarda mail üzerinden anlatılmak istenen konu her ne kadar açık olursa olsun, yüz yüze veya telefonla anlatıldığındaki gibi açık olmayabiliyor. Bizler de bu anlamda acentelerimiz için ulaşılabilirliği en kolay sigorta şirketi olmaya çalışıyoruz."
Türk Nippon Sigorta'nın acenteleriyle büyüyen genç, dinamik bir sigorta şirketi olduğunu kaydeden Özel, acentelerinden gelen her türlü öneriyi hızlıca değerlendirip, inandıkları her iş için destek verdiklerini aktardı.
Yasemin Özel, acentelere, sadece Türk Nippon Sigorta için değil, sektörel gelişim için de müşterilerine çapraz satış yönlendirmeleri yapmalarını, sektörel kârlılığa katkı sağlayacak ürünlerin satışına ve bireysel portföylerini artıracak projelere ağırlık vermelerini önerdi.

'ARTAN E-TİCARET HACMİ SİGORTACILIĞI DA ETKİLİYOR'

Türkiye'de e-ticaret hacminin giderek arttığına değinen Özel, bu durumun sigorta sektöründe de kendini hissettirdiğini dile getirdi. Ülkemizde yavaş yavaş başlayan internet sigortacılığının önümüzdeki yıllarda artan oranda kullanılacağını vurgulayan Özel, tüketiciler açısından genel olarak e-ticaretle ilgili söylenebilecek tüm avantajların internet kanalıyla yapılan sigorta satışı için de geçerli olduğunun altını



çizdi.
Tüketicilerin sigorta teminatları konusunda bilinçli tercihler yapmasının bu noktada daha büyük bir önem arz ettiğini söyleyen Özel, acentelerin, uzman personelleri ve tüketicinin beklentilerinin ne olduğunun bilinciyle sigortalının doğru tercih yapmalarını sağladığından bahsetti.
İnternet sigortacılığında tüketicinin ilgili satış platformunda çok iyi yönlendirilmesi, bilgilendirilmesi ve kendisinin de bu bilgiler ışığında bilinçli tercihler yapmasının önem arz edeceğini ifade eden Özel, günümüzde birçok acentenin internet sigortacılığıyla ilgili geleceğe yönelik planlamalar yaptığını ve sistemlerini bu doğrultuda kurguladığını aktardı.

'UZAKTAN SATIŞ ACENTELER İÇİN DE AVANTAJ SAĞLAR'

"Bireysel satışa destek sağlayacak olan internet sigortacılığının hedef kitlesi, zaman sıkıntısı olan tüketiciler ile genç nesil olacaktır. Bu nedenle de uzaktan satışın önemini artırması, acentelerin üretim payını düşürmeyecek, teknolojik altyapısını hazır hale getiren acentelere avantaj sağlayacaktır. Şirket olarak teknolojik gelişmeleri yakından takip ediyor, acenteleriyle büyüyen bir sigorta şirketi olarak acentelerimizin e-ticarette büyümesine yönelik sistemsel desteği sağlıyor, acentelerimizin yapmış olduğu üretimi etkileyecek faaliyetlerde bulunmuyoruz" diyen Özel, acentelerinin yoğunlaştığı ürünlerde kendilerine web servisleriyle destek sağladıklarından bahsetti.

'TRAFİKTE YENİ GENEL ŞARTLAR TÜKETİCİ LEHİNE'

Zorunlu trafik sigortalarıyla ilgili olarak 2015 yılında yapılan önemli değişikliklerin prim artışlarına sebep olduğunu belirten Özel, bu branştaki hasar prim dengesizliğinin sigorta şirketlerini olumsuz yönde etkilediğini dile getirdi.
Son altı yılda bu zorunlu sigorta ürününde şirketlerin her yıl zarar açıkladığını ve bu zararın giderek daha da arttığını hatırlatan Özel, son altı yıllık dönemde açıklanan zararın 1.2 milyar lira olduğu bilgisini verdi.
"Yeni Zorunlu Trafik Sigortası Genel Şartları'nın tüketicinin lehine olduğunu ve genel olarak olumlu sonuçlara neden olacağını söyleyebiliriz. Bu bakımdan acentelere etkilerinin de olumlu olacağını söylemek mümkün. Ancak, yeni düzenlemeler maliyetler üzerinde etki yaratmış ve primlerin yükselmesine neden olarak acenteleri prim yüksekliğinin sigortalılara izah edilmesi aşamasında olumsuz etkilemiş olması söz konusu olabilir. Bu noktada acentelerin bu artışın sebebini detaylı bir şekilde sigortalılara anlatması, söz konusu yeni genel şartlarla birlikte sigortalıların kazanımlarının prim artışı karşısında çok daha fazla olduğunun izah edilmesi gerekmektedir" diyen Yasemin Özel, yeni düzenlemenin, sigorta şirketleri, sigortalılar ve mağdurlar arasında yaşanan problemlerin daha hızlı çözüme kavuşturulması ve netleşmesi yolunda önemli adımlar içerdiğini sözlerine ekledi.

'TRAFİKTEKİ DEĞİŞİKLİKLERDEN ACENTELER DE OLUMLU ETKİLENİR'

Yeni Trafik Sigortası Genel Şartları'nın, trafik dosyalarındaki işlem sürelerini kısaltması, geçmiş dönemlerde çeşitli problemlere sebebiyet veren değer kaybı konusunda çözüm maddesi getirmesi ve tazminat ödeme yöntemlerinin belirli standartlara bağlanması açısından önemli bir gelişme sağladığını kaydeden Özel, sözlerini şöyle tamamladı: "Ayrıca, 0-3 yaş arasındaki araçlarda sıralamada önceliğin orijinal parçaya verilmiş olması, kullanılacak eşdeğer parçaya ilişkin düzenlemeyle kullanılan yedek parçanın kalitesine ilişkin standartların belirlenmeye çalışılması tüketici lehine olan bir durumdur. Söz konusu değişikliklerin işin satış kanadında olan acenteleri olumlu yönde etkileyeceğini, prim artışları dışında sigortalıyla karşı karşıya gelecekleri herhangi bir olumsuz durumun olmadığını söyleyebiliriz."

'ACENTELERİN MOTİVASYONU KAMPANYALARIMIZLA ARTIYOR'

Yasemin Özel, yıl içerisinde üretime katkı sağlamak ve motivasyonu yüksek tutmak için çeşitli kampanyalarla acentelerini motive ettiklerini belirtti. Acenteleriyle yurtdışı, yurtiçi gezileri içeren kampanyalar düzenledikleri bilgisini veren Özel, 2015 yılının son çeyreğinde, üretimde verimli acenteleriyle yurtdışı seyahati yaparak acentelerinin motivasyonlarını artırmayı planladıklarından bahsetti.



Oldu ki aklınızda olmayan bir aksilik yaşadınız,
HDI Sigorta olarak Lokman Hekim Acil Sağlık Sigortası ile 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

Trafik sigortasında KIRMIZI ALARM

Türkiye Sigorta Birliği'nin açıkladığı sonuçlara göre, trafik sigortasında ilk yarı yıl teknik zararı 1 milyar 216 milyon lira olarak gerçekleşti. Trafikteki yüksek zarardan hayat dışı branşların toplam sonuçları da olumsuz etkilendi ve 216 milyon lira teknik zarar edildi. Geçen yılın ilk yarısında 480 milyon lira olan kaskonun kârlılığı ise 296 milyon liraya geriledi.

Renk Özcan
renk@sigortacigazetesi.com.tr

Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB) açıkladığı 2015 yılının ilk yarısındaki sonuçlara göre, sigorta sektörü hayat dışında teknik olarak 216 milyon lira zarar etti. Bir önceki yılın aynı dönemindeki 548 milyon liralık teknik kârla kıyaslandığında, kârda %139 oranında ciddi bir düşüş olduğu gözlemlendi.

Hayat dışında net dönem zararıysa 198 milyon lira olarak kayıtlara geçti. 2014 yılının ilk yarısında net dönem kârı 338 milyon liraydı. Bu kalemde de %158 oranında düşüş görüldü.

Hayat branşındaysa 2015'in ilk yarısında 295 milyon lira teknik kâr elde edildi. Geçen yılın aynı dönemindeyse 225 milyon lira teknik kâr edilmişti. Bu yılın ilk döneminde teknik kârdaki artış oranı %31 oldu.

Emeklilik şirketlerinin ilk yarı yıldaki teknik zararı da geçen yılın aynı dönemindeki 67 milyon liralık zarara kıyasla %76 oranında azaldı ve 26 milyon liraya geriledi.

Emeklilik ve hayat şirketlerinin 2015 yılının ilk yarısındaki net dönem kârları 428 milyon lira olarak kayıtlara geçti. Geçtiğimiz yılın aynı dönemindeki 310 milyon liralık net dönem kârına kıyasla, bu yılın ilk yarısında net dönem kârı %38 oranında arttı.

TRAFİKTE ZARAR ÜÇE KATLANDI

TSB verilerine göre, trafik sigortaları geçen yılın aynı döneminde 405 milyon lira teknik zarar etmişti. 2015 yılının ilk yarısındaysa bu branştaki zarar geçen yılın aynı dönemine kıyasla %202 arttı ve 1 milyar 227 milyon liraya ulaştı.

2015 yılının ilk altı ayında kasko branşında 296 milyon lira teknik kâr kaydedildi. Geçen yılın aynı döneminde 480 milyon lira kâr eden kasko branşının kârı böylece %38 oranında azalmış oldu.

YANGIN BRANŞINDA KÂRLILIK YARIYA İNDİ

Yangın ve doğal afetler branşında 2015 yılının ilk altı ayında 80 milyon lira teknik kâr görüldü. Geçen yılın aynı döneminde 170 milyon lira kâr eden branşta kârlılık %53 oranında azaldı.

Hastalık-sağlık branşındaysa 2015'in ilk yarısında teknik kâr 46 milyon lira olarak gerçekleşti. Geçen yılın aynı dönemindeki 22 milyon liralık zarara kıyasla kârlılık %309 oranında artış gösterdi.

IBNR ETKİSİ SÜRÜYOR

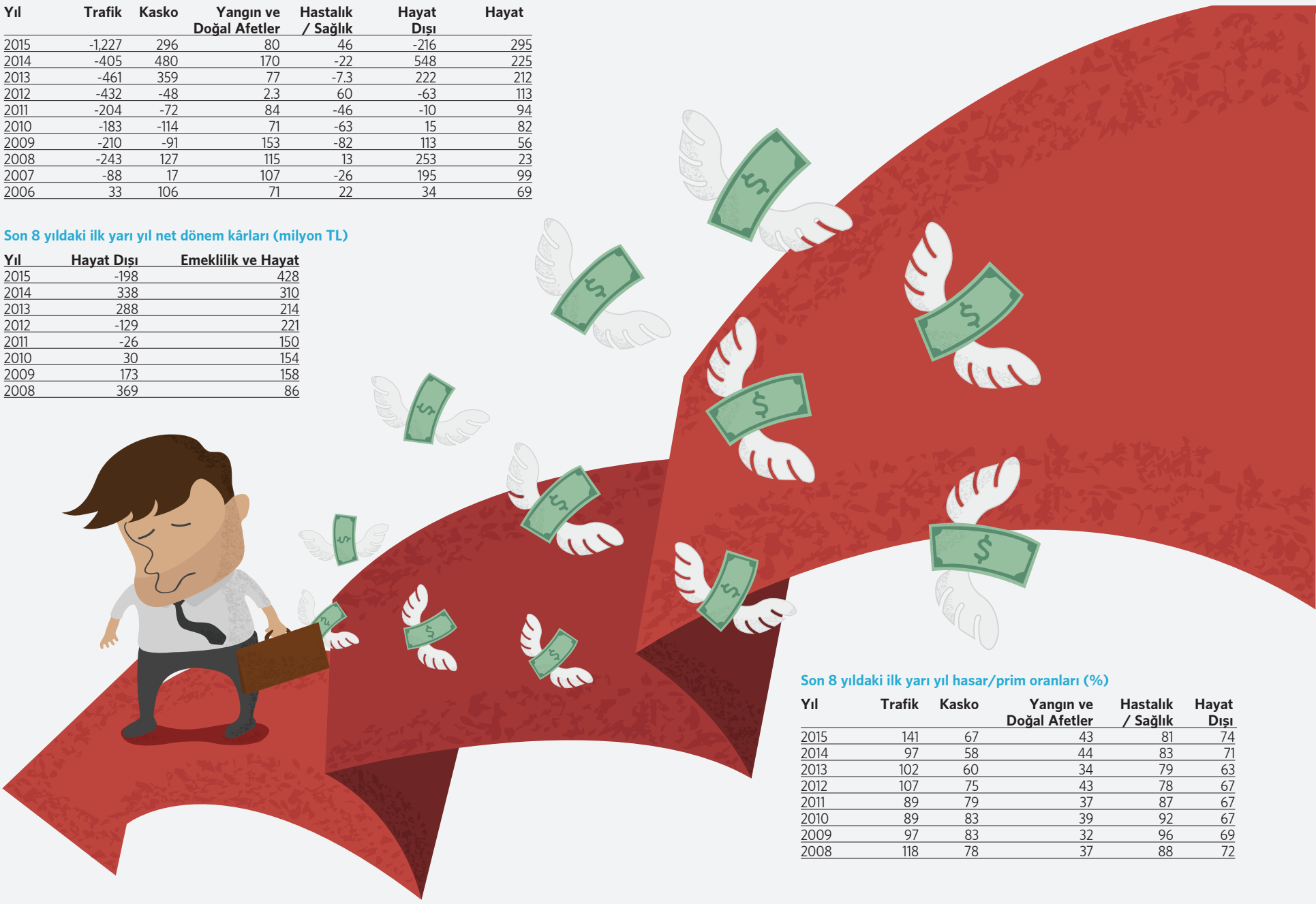
2015 yılının ilk altı ayında sektörün elde ettiği teknik sonuçlar üzerine görüşünü aldığımız sektör oyuncuları, trafik sigortaları üzerinde olumsuz IBNR etkisinin sürdüğünü belirtti. Kasko sigortalarının kârlılığındaki azalmanın da kısmen IBNR'dan, aynı zamanda artan kaza istatistiklerinden kaynaklandığı ifade edildi. Trafik branşında kısa vadede kâra geçileceğinden kimse umutlu değil. Ancak, yeni Trafik Sigortası Genel Şartları ve IBNR'da yapılan değişikliklerin uzun vadede olumlu etkilerinin görülmesi bekleniyor.

Son 10 yılın ilk yarılarındaki teknik kâr/zarar (milyon TL)

Yıl	Trafik	Kasko	Yangın ve Doğal Afetler	Hastalık / Sağlık	Hayat Dışı	Hayat
2015	-1,227	296	80	46	-216	295
2014	-405	480	170	-22	548	225
2013	-461	359	77	-7.3	222	212
2012	-432	-48	2.3	60	-63	113
2011	-204	-72	84	-46	-10	94
2010	-183	-114	71	-63	15	82
2009	-210	-91	153	-82	113	56
2008	-243	127	115	13	253	23
2007	-88	17	107	-26	195	99
2006	33	106	71	22	34	69

Son 8 yıldaki ilk yarı yıl net dönem kârları (milyon TL)

Yıl	Hayat Dışı	Emeklilik ve Hayat
2015	-198	428
2014	338	310
2013	288	214
2012	-129	221
2011	-26	150
2010	30	154
2009	173	158
2008	369	86



Son 8 yıldaki ilk yarı yıl hasar/prim oranları (%)

Yıl	Trafik	Kasko	Yangın ve Doğal Afetler	Hastalık / Sağlık	Hayat Dışı
2015	141	67	43	81	74
2014	97	58	44	83	71
2013	102	60	34	79	63
2012	107	75	43	78	67
2011	89	79	37	87	67
2010	89	83	39	92	67
2009	97	83	32	96	69
2008	118	78	37	88	72

HAZİNE MÜSTEŞARLIĞI SİGORTACILIK GENEL MÜDÜRLÜĞÜ:

Trafik branşında daha doğru fiyatlama sonuçları iyileştirir

İlk yarı yıl sonuçlarını değerlendiren Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürlüğü, trafik sigortasında büyük oranda fiyata dayalı rekabet anlayışının sigorta şirketlerince talep edilen prim tutarlarının genelde üstlenilen riskle uyumlu olmaması sonucunu ortaya çıkarabildiğini ifade etti. Ayrıca, bu branşta hasarların uzun kuyruklu bir yapıya sahip olmasının da hasar/prim ilişkisini öngörülebilir olmaktan uzaklaştırabildiğini belirten Hazine, "Diğer taraftan, özel hukuk hükümleri çerçevesinde mahkemelerde alınan kararlar da hasar tutarlarının tahmin edilebilir olmasını ve dolayısıyla uygun fiyatlamayı olumsuz yönde etkileyebiliyor. Tüm bu gelişmeler çerçevesinde ortaya çıkan zararın hem hasarların beklenenden yüksek seviyelerde gerçekleşmesi hem de fiyatlamanın uygun seviyede yapılmamasıyla ilişkisi bulunuyor" ifadelerine yer verdi.

Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk (Trafik) Sigortası Genel Şartları'nda yapılan değişiklikle bu branşta fiyatlamanın daha doğru bir şekilde yapılabilmesine yönelik adımların atıldığını kaydeden Hazine, üçüncü çeyrekle birlikte poliçe başına ortalama prim seviyelerinin yükseldiğinin gözlemlendiğini, önümüzdeki dönemlerde bu gelişmenin olumlu sonuçlarının görülmesinin beklenebileceğini söyledi.

'DÜZENLEMELERİN ETKİSİ UZUN VADEDE GÖRÜLÜR'

Sermaye yeterliliğine ilişkin yapılan yeni düzenlemenin şirketlere genel anlamda ilave herhangi bir mali yük getirmediğini vurgulayan Hazine, IBNR'a ilişkin düzenlemelerdeyse şirketlere çeşitli imkanlar tanınarak gelecek ilave yükün zamana yayılmasının hedeflendiğini, orta ve uzun vadede bu düzenlemelerin sigorta sektörüne olumlu katkılar yapacağını belirtti.

Düzenlemelerin amacının sigorta sektörünün mali yapısının güçlendirilmesi olduğuna dikkat çeken Hazine'nin açıklamasında, "Sektörün branşlar itibarıyla kârlılığı diğer ülkelerde olduğu gibi yıllar ve branşlar itibarıyla değişiklik gösterebiliyor. Bilindiği üzere, ülkemiz sigorta sektöründe yabancı yatırımcıların payı oldukça yüksek. Yabancı yatırımcılar sigorta sektörünü uzun vadeli bir yatırım alanı olarak görüyor. Bu açıdan bakıldığında dünya ekonomisindeki diğer gelişmeler çerçevesinde bazı dönemler olumsuz olarak etkilenme ihtimali olsa da yabancı yatırımcıların ilgisinin artarak devam edeceği düşünülüyor" denildi.

'TEKNİK KARŞILIKLARDAKİ ARTIŞ KASKOYU ETKİLEDİ'

Geçen yılın aynı döneminde %18 civarında olan kasko branşında teknik kârlılık oranının, 2015 yılı ocak-haziran döneminde %12 seviyesinde gerçekleştiğini hatırlatan Hazine, "Bu branşta da kârlılık trafik sigortasında olduğu gibi birçok faktörden etkileniyor. Bu yıl için teknik karşılıklardaki artış da kârlılığın düşmesinde etkili oldu. Ancak teknik karşılıklardaki artışın önümüzdeki dönemlere baz etkisi nedeniyle göreceli olarak olumlu etkileri de olur" dedi.

Yangın branşında 2015 yılı ocak-haziran döneminde gelirlerin %16, teknik giderlerin ise %40 civarında arttığını ve bunun sonucunda da teknik kârlılığın azaldığını ifade eden Hazine, bunda önemli bir etkenin bir önceki yılın aynı dönemine göre %60 oranında artan ödenen hasarlar kalemi olduğunu açıkladı.

Sağlık branşından da bahseden Hazine, konu hakkında şunları kaydetti: "2015 yılı ocak-haziran döneminde bir önceki yılın aynı dönemine göre teknik gelirlerin %13, teknik giderlerin ise %8 arttığı ve bunun sonucunda %2.3 oranında teknik kârlılık oluştuğu görülüyor. Teknik kârlılıktaki bu artışın temel nedeni teknik gelirlerdeki ve bunun bir alt kalemi olan kazanılmış primlerdeki %11 civarındaki artış. Aynı dönemde ödenen tazminatlar %10 oranında artmış olsa da sağlık branşında sektör kâra geçti. Sektörün kârlılığının düşük oranda olsa da devam ettirilmesinde tamamlayıcı sağlık sigortaları gibi ürünlerin de olumlu etkisi olduğu düşünülüyor. Orta ve uzun vadede sağlık enflasyonu sektörün kârlılığını olumsuz yönde etkileyecek başlıca faktörler arasında. Buna karşı alınacak önlemler sektörün kârlılık trendinin devamını sağlayabilir."

"TRAFİK SİGORTASI GENEL ŞARTLARI'NDA YAPILAN DEĞİŞİKLİKLE BU BRANŞTA FİYATLAMANIN DAHA DOĞRU BİR ŞEKİLDE YAPILABİLMESİNE YÖNELİK ADIMLAR ATILDI. ÜÇÜNCÜ ÇEYREKLE BİRLİKTE POLİÇE BAŞINA ORTALAMA PRİM SEVİYELERİNİN YÜKSELDİĞİ GÖZLEMLENİYOR. ÖNÜMÜZDEKİ DÖNEMLERDE BU GELİŞMENİN OLUMLU SONUÇLARI GÖRÜLEBİLİR."

TÜRKİYE SİGORTA BİRLİĞİ GENEL SEKRETERİ AKİF EROĞLU:

IBNR tutarlarındaki artış zararı körükledi

TSB Genel Sekreteri Akif Eroğlu, yılın ilk yarısında elde edilen sonuçları değerlendirdi. 2014 yılının ilk altı ayında trafik branşının 406 milyon lira teknik zarar kaydettiğini hatırlatan Eroğlu, 2015 yılının ilk yarısında 1.2 milyar lira teknik zararla karşı karşıya kalındığını söyledi. 2014 yıl sonuna kıyasla yılın ilk altı ayında IBNR tutarlarının 530 milyon lira artmasının zararın yükselmesinin en önemli nedeni olduğunu kaydeden Eroğlu, bununla birlikte 2015 yılının ilk yarısında geçen yılın aynı dönemine göre ödenen hasarların %17 oranında artarak 2 milyar liraya yükselmesinin de zararın artmasında etkili olduğunu belirtti.

Şirketlerin oto branşları haricindeki branşlarda da üretime önem vermesi ve portföylerini dengeli olarak tüm branşlara dağıtması gerektiğinin altını çizen Eroğlu, böylelikle zarar üreten ve mali tabloları kötü yönde etkileyen branşların etkisinin azalacağını ifade etti. Eroğlu, bununla birlikte aktüeryal hesaplamalar sonucunda ortaya çıkan prim seviyesinin korunması ve aktüeryadan ödün verilmemesinin sektör sonuçlarını iyileştireceğine değindi.

Trafik branşında fiyatlandırma stratejilerinin doğru belirlenmesinin büyük önem taşıdığının altını çizen Eroğlu, "2015 yılında çok sayıda kazaya karışan araçların trafik sigortası fiyatları ortalama %47 oranında arttı, üç yıl ve üzeri hasarsızlığı bulunan araçlarda yıllık ortalama %3 prim artışı yaşandı. Riskli gruplar için prim artışı uygulaması, bir başka deyişle iyi şoförlere düşük prim uygulanması uygun bir strateji olarak değerlendiriliyor. Bununla birlikte trafik kuralı ihlallerinde mevcut olan cezaların ve yaptırımların artırılması, kaza sayılarının azalmasını sağlayacak. Bu durum gerek ülke ekonomisine, gerekse sigorta sektörüne olumlu yansır. Sektör hasar prim oranının yıl sonuna kadar yılın ilk yarısında yaşanan seviyede seyredeceği öngörülüyor" şeklinde konuştu.

'KASKODA KÂRSIZ GÜNLERE GERİ DÖNÜLMEZ'

2014 yılının ilk yarısında 481 milyon lira teknik kâr elde edilen kasko branşında, 2015 yılında 296 milyon lira kâr elde edildiğini söyleyen Eroğlu, sözlerine şöyle devam etti: "2015 yılında artan kaza istatistiklerinden kasko branşı da etkilendi ve teknik kâr oranı 2015 yılının ilk yarısında düşüş gösterdi. Ancak bu sonuçların kârsız dönemlere geri dönüş endişesi yaratmaması gerekiyor. Branşlarda kârlılık yönünden yaşanan dalgalanmalar sigorta sektörü açısından olağan bir durum. Sonuç olarak kasko branşında kârsız dönemlere geri dönme endişesi taşınmıyor."

KAMU VE ÖZEL SEKTÖRDEN TRAFİK İÇİN İŞBİRLİĞİ

"Trafik kazalarıyla mücadele için Birleşmiş Milletler tarafından dünya genelinde yürütülen kampanya kapsamında, ülkemizde 2020 yılına kadar karayolu ölümlerinde %50 azalma hedefi belirlendi, bu hedefe ulaşılması için kurum ve kuruluşlara düşen görevi içeren Karayolu Trafik Güvenliği Stratejisi ve Eylem Planı, Başbakanlık Genelgesi olarak yayınlandı. Eylem planı çerçevesinde gerekli aksiyonların alınabilmesi için kamu bürokrasisi, sivil toplum kuruluşları, iş dünyası ve medya ile birlikte toplumu oluşturan her kesimden kurum ve kişilere görevler düşüyor" diyen Eroğlu, bu amaçla, TSB'nin de dahil olduğu geniş bir toplumsal katılımla Trafik Güvenliği Platformu'nun kurulduğu bilgisini verdi.

Sekreterya işlemlerinin Emniyet Genel Müdürlüğü Trafik Hizmetleri Başkanlığı'nca yürütüldüğü, Birleşmiş Milletler ve Dünya Sağlık Örgütü gibi uluslararası aktörlerin de yer aldığı platformun amaçlarından bahseden Akif Eroğlu, "Platform, trafik güvenliğine ilişkin kamuoyu ve farkındalığın oluşturulması, kamu politikalarının belirlenmesi sürecinde aktif rol alarak, karar verici ve uygulayıcılara sunacağı destekle trafik kaza ve kayıplarının azaltılmasına önemli ölçüde katkı sağlamayı hedefliyor. Platform ayrıca, kamu ve özel sektör işbirliğine de güzel bir örnek oluşturuyor" diye konuştu.



"2014 YIL SONUNA KIYASLA BU YILIN İLK YARISINDA IBNR TUTARLARININ 530 MİLYON LİRA ARTMASI, TRAFİKTE ZARARIN YÜKSELMESİNİN EN ÖNEMLİ NEDENİ. BUNUNLA BİRLİKTE, YILIN İLK YARISINDA GEÇEN YILIN AYNI DÖNEMİNE GÖRE ÖDENEN HASARLARIN %17 ORANINDA ARTMASI DA ZARARIN ARTMASINDA ETKİLİ."

'AĞIR KIŞ KOŞULLARININ YOL AÇTIĞI HASARLAR YANGIN BRANŞINDA KÂRLILIĞI AZALTTI'

Yangın ve doğal afetler branşında kârlılığın azalmasından da bahseden Akif Eroğlu, konu hakkında şunları söyledi: "İlk altı aylık rakamlar değerlendirildiğinde geçen seneye göre brüt hasar/prim oranında bir iyileşme olmasına rağmen net hasar/prim oranında bozulma yaşandığı görülüyor. Bu yılın başında yaşanan fırtına, kar ağırlığı gibi hasarlar bu sonuçlarda etkili oldu. 2014 yılındaki gibi büyük hasar yaşanmamasına rağmen sadece iklimsel riskler nedeniyle gerçekleşen hasarların bile branş sonuçlarında önemli değişikliklere sebep olabildiği gözlemleniyor. Diğer taraftan bahse konu branştaki rekabet nedeniyle poliçelerin neredeyse sadece deprem primiyle düzenlenmesinin de bu olumsuz sonuçlarda etkili olduğu düşünülüyor."

GENERALI SİGORTA GENEL MÜDÜRÜ MİNE AYHAN:

2017 yılından önce trafik sigortalarında kârlılık olmaz

"TAHMİNLERİMİZE GÖRE 2017 YILINDAN ÖNCE SEKTÖRDE TRAFİK BRANŞINDA KÂRLILIK OLAMAZ. TRAFİK SİGORTASI REZERV POLİTİKA DEĞİŞİKLİKLERİVE GENEL ŞART DEĞİŞİKLİĞİNİN KÂRLILIĞA OLUMSUZ ETKİSİ OLABİLECEĞİTAHMİN EDİLSE DE, ÖNÜMÜZDEKİ SENELER İÇİN TOPARLANMANIN ÖNÜ AÇILMIŞ OLACAK.

Generali Sigorta Genel Müdürü Mine Ayhan, daha önceki yıllarda da olduğu gibi bazı branşlarda kârsızlık sorununun artarak devam ettiğini söyledi. Özellikle trafik sigortasındaki rezerv politika değişiklikleri ve genel şart değişikliği sebebiyle, bu branşın zararının 2015 ve 2016 yıllarında artmasının beklendiğini ifade eden Ayhan, "Trafik branşı 10 yıldır zararda ve tahminlerimize göre 2017 yılından önce sektörde trafik branşında kârlılık olamaz. Kısa sürede devreye alınacak olan 'Doğrudan Tazmin Sistemi'nin de kısa vadede hasar maliyetlerine olumsuz yansıması beklenebilir" dedi.

TRAFİKTE MUALLAK HASAR ARTIŞI %42

Trafik sigortası rezerv politika değişiklikleri ve genel şart değişikliğinin kârlılığa olumsuz etkisi olabileceği tahmin edilse de, önümüzdeki seneler için toparlanmanın önünün de açılmış olacağından bahseden Ayhan, sözlerine şöyle devam etti: "Trafik sigortalarında muallak hasar artışı %42. Bunun sebebinin rezervlerin güçlendirilmesi olduğunu biliyoruz. Sektörümüz büyüme, yeni ürünlerin piyasaya verilmesi ve tanıtım faaliyetleri açısından geçen seneye göre daha iyi durumda. Türkiye Sigorta Birliği tarafından yürütülen projelerden biri olan 'Destekten Yoksun Kalma Tazminatı' hesaplamasının standart hale getirilmesinin trafik sigortasının kârlılığı açısından sektöre çok olumlu katkıları olacağını düşünüyoruz. Sigortalanma oranının %100 olduğu durumda sektör doğru verilerle fiyatlandırma yapacaktır." Yeni IBNR yönetmeliğinin şirketler için kısa vadede bir yük olarak göründüğünü, ancak özellikle zorunlu trafik sigortası branşında hasar maliyetlerinin doğru şekilde öngörülebilmesi için önemli bir fırsat olduğunu dile getiren Ayhan, sektörün güçlü bir sermaye yapısıyla sürdürülebilir finansal yapıya kavuşmasını sağlayacak bu yönetmelikle beraber maliyetlerin karşılanabilmesi için fiyat artışlarının kaçınılmaz hale geldiğini kaydetti. Ayhan ayrıca, bu yönetmeliğin risk seçimi konusunda şirketlerin sistematik ve analitik analiz ile takip yapma ihtiyacını da doğurduğunu sözlerine ekledi.

'YIL SONUNDA KASKODA HAFİF ZARAR EDİLEBİLİR'

Kasko sigortalarının kârlılığında da gerileme olmasını yorumlayan Ayhan, "Geçen senenin ilk yarısında bir önceki seneye göre otomotiv satışlarında %20 oranında düşüş yaşandı. O dönemde araç satışlarının düşmesinden dolayı kasko branşında da düşüş yaşanacağını öngörüyorduk. Bu yıl nisan ayı sonrasında trafiğe kayıtlı araç sayısının 20 milyona yaklaştığını görüyoruz. Yeni araç satışlarında geçen senenin aynı dönemine göre %54 oranında bir artış var. Sektörümüz için bu çok olumlu bir gelişme. Önümüzdeki süreçte bu yıl sonuna doğru kaskoda nötr bir durum yaşanacağını ya da ufak bir zarar olacağını düşünüyorum" şeklinde konuştu.
Kasko primleri geçen seneye göre %8.5 artmışken kasko branşında yürürlükteki poliçe adedinin 5 milyon 350 bin olduğu bilgisini veren Ayhan, geçen seneye göre kaskoda fiyatların düştüğünü ifade etti. Ayhan, serbest piyasa ortamında bu durumun normal karşılanabileceğini, seneye kaskoda daha sofistike tarifeler olmasını beklediklerini söyledi.

'DENETİMLERİN ARTMASI ÖNEMLİ'

Ülkemizdeki trafik terörü hakkında da konuşan Ayhan, Türkiye, Brezilya, Kamboçya, Çin, Mısır, Hindistan, Kenya, Meksika, Rusya ve Vietnam'ın dünyada trafik kazalarına bağlı ölümlerin %48'inin yaşandığı ülkeler olduğunu aktardı. Ayhan ayrıca, ülkemizdeki 5-44 yaş arasındaki kişilerin ölüm nedenleri arasında trafik kazalarının üçüncü sırada yer aldığını belirterek şöyle konuştu: "Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) verileri ve Trafik Güvenliği Dairesi Başkanlığı Temmuz 2014 Raporu ele alındığında çarpıcı sonuçlar çıkıyor. İstatistiklere göre 1970-2015 yılları arasında trafik kazasında ölen kişi sayısının 234 bin 812, yaralanan kişi sayısının ise 4 milyon 788 bin 818 olduğu görülüyor. Bu istatistikler elbette sektörü de ciddi biçimde etkiliyor. 1 Haziran 2015 tarihinde yürürlüğe giren zorunlu trafik sigortasındaki yeni genel şartlarla trafik sigortasındaki bazı noktalar tam anlamıyla netlik kazandı. Trafik Sigortası Genel Şartları aslında trafik kazalarına neden olan trafik ihlalleri ile ilgili sürücülere de sorumluluk yüklüyor. Bununla beraber trafik kurallarına uymayan sürücüler için artırılacak denetimler ve cezai işlemler trafik kazalarını önlemede en önemli etken olmaya devam edecektir."



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

Oto sigortaları teknik sonuçları olumsuz etkiledi

"TEMEL OLARAK OTO SİGORTALARINDA GEÇMİŞ DÖNEME GÖRE TEKNİK ZARARIN ARTMASI, KONSOLİDE SONUÇLARDA OLUMSUZLUĞA YOL AÇTI. 2015 YILI SONUNDA SEKTÖRÜN KONSOLİDE SONUÇLARI TRAFİK VE KASKO SİGORTALARINDAKİ TEKNİK SONUÇLARA PARALEL OLUR. BUNUN YANI SIRA SEKTÖR SONUÇLARINI YANGIN VE DOĞAL AFETLER BRANŞI OLUMLU ETKİLER."

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, sektörde ilk altı ayda elde edilen teknik sonuçları değerlendirdi. Hayat dışı branşların toplamında, 2015 yılının ilk yarısını 2014 yılının ilk yarısıyla kârlılık açısından karşılaştıran Pamukçu, 2014 yılının ilk yarısında %7.2 oranında teknik kâr eden sektörün 2015 yılının aynı döneminde %2.6 oranında teknik zarar ettiğini ifade etti.
"2015 yılının ilk yarısını kasko ve trafik sigortaları dışında değerlendirdiğimizde, hayat dışı toplam sigorta prim üretim hacminin %14.2'sini oluşturan sağlık branşında %3.2 oranında teknik kâr oluştu. Hayat dışı toplam sigorta prim üretiminde %16.6 paya sahip olan yangın branşındaysa %12.1'lik teknik kâr görüldü. Mühendislik sigortalarında teknik kârlılık yüzde 25.8 olarak gerçekleşti" diyen Pamukçu, bu sonuçlardan yola çıkarak, temel olarak oto sigortalarında geçmiş döneme göre görülen teknik kötüleşmenin konsolide sonuçlarının da olumsuz olmasına yol açtığının altını çizdi.
Kasko sigortalarında 2014 yılının ilk yarısında %20.3 olarak gerçekleşen teknik kârın, 2015 yılının aynı döneminde %12.1'e gerilediğini aktaran Pamukçu, "Bu branşta temel olarak geçen sene ön planda tutulan risk seleksiyonu, riske uygun fiyatlama ve doğru risk seçiminin son dönemlerde genel anlamda uygulanmadığı gözlemleniyor. Kasko sigortalarında görülen bu teknik eğilim, yıl içinde de devam ederse ve üretimde küçülme görülürse teknik sonuçların geçen seneden kötü olması kaçınılmaz olur" dedi.
Trafik sigortalarından da bahseden Pamukçu şunları söyledi: "2014 yılının ilk yarısında %18.8 olarak gerçekleşen teknik zarar, 2015 yılının aynı döneminde %57.1 olarak gerçekleşti. Bu branşta zararın 2015 yılının ilk yarısında artarak devam ettiğini analiz ediyoruz. Geçen sene ilk altı ay sonunda 405 milyon lira olarak görülen teknik zarar, 2015 yılının ilk altı ayında 1 milyar 227 milyon lira olarak gerçekleşti. Trafik sigortalarındaki zararın nedenlerinden bir tanesi, IBNR'deki artış olarak gösterilebilir. 2015 yılının ilk altı aylık dönemi sonunda, 2014 yıl sonuna göre net IBNR tutarlarında belirgin bir artış oldu ve bu artışın etkisi en yoğun olarak trafik sigortalarında görüldü. IBNR rakamlarında ilk altı ay sonunda görülen baz etkisi, yıl içinde teknik sonuçlar üzerinde azalacaktır."

'TRAFİKTE HÂLÂ EKSİK FİYATLAMA YAPILIYOR'

IBNR baz etkisinin yanı sıra trafik sigortalarında hâlâ yetersiz, daha doğrusu eksik fiyatlama olduğunu kaydeden Dr. E. Baturalp Pamukçu, sigorta şirketlerinin üzerlerinde taşıdıkları maliyetler artarken primlerin aynı oranlarda artmaması ve bedeni tazminat ödemelerindeki devam eden artışın trafikteki zararı körüklediğini dile getirdi.
"Bütün bunların yanında 1 Haziran 2015 itibarıyla yürürlüğe giren yeni trafik sigortası genel şartlarıyla araçlardaki değer düşüklüğü yeni bir teminat olarak tanımlandı, orijinal veya eşdeğer yedek parça kullanımına dair koşullar net olarak belirlendi, bedeni hasarlarda destekten yoksun kalma tazminatının hesaplanmasına baz teşkil edecek mortalite tablosu ile tazminat değerleme faiz oranı belirlendi. Yayınlanan bu genel şartlar uygulamada belirsiz olan bazı noktaların netleşmesi ve standartlaştırılması açısından olumlu oldu" diyen Pamukçu, sektör açısındansa, genel şartlarda belirtilen başlıkların bir kısmının hasar maliyetlerini artıracak unsurlar taşıdığına değindi. Pamukçu, sözlerini şu şekilde tamamladı: "2015 yılı sonunda teknik kâr veya zarar gerçekleşmesi özellikle trafik ve kasko sigortalarındaki teknik sonuçlara paralel olur. Bunun yanı sıra, yangın ve doğal afetler branşı teknik sonuçları olumlu etkiler."



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.

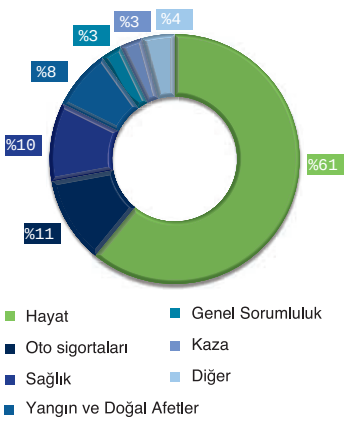




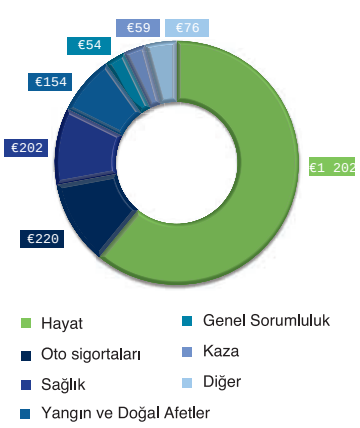


www.autoking.org | Çağrı Merkezi 0850 333 54 64

AVRUPA'DA PRİM ÜRETİMİNİN %61'İ HAYAT BRANŞINDAN GELDİ



AVRUPA'DA KİŞİ BAŞI ORTALAMA HAYAT SİGORTASI PRİMİ 1.202 EURO





Avrupa sigorta sektörü iyileşmeye devam ediyor

Avrupa'da sigortacılık 2014 yılında %2.1 büyüdü

Avrupa Sigorta ve Reasürans Federasyonu'nun açıkladığı son rakamlara göre, 2014 yılında Avrupa'da prim üretimi %2.1'lik artışla 1 trilyon 169 milyar euro oldu. 2012 yılında daralan üretim, 2013'te olduğu gibi 2014'te de iyileşmeyi sürdürdü.

Insurance Europe (Avrupa Sigorta ve Reasürans Federasyonu) Avrupa sigorta piyasasının 2014 yılını incelediği bir rapor yayınladı. 2014 yılında Avrupa'nın global prim üretimindeki payı %35 oldu. Avrupa'yı %29'la Kuzey Amerika, %28'le Asya, %4'le Güney Amerika ve Karayipler ile yine %4'le Okyanusya ve Afrika bölgeleri takip etti.

1.17 TRİLYON EURO PRİM ÜRETİMİ

2014'te, Avrupa'daki toplam prim üretimi, bir önceki yıla göre %2.1 oranında artarak 1 trilyon 169 milyar euroya ulaştı. 2013 yılında prim üretimi bir önceki yıla göre %1.4 oranında artmıştı. 2012 yılında prim üretiminin %0.3 azalmasının ardından, Avrupa sigorta piyasası 2014'te de iyileşmeye devam etti. Hayat branşında üretim, 2013 yılına kıyasla %5.5 oranında arttı ve 714 milyar euroya ulaştı. Hayat dışındaysa prim üretimi %0.4 oranında artarak 455 milyar euroya yükseldi.

KİŞİ BAŞI PRİM 1967 EURO

2014'te, Avrupa'da prim üretiminin GSYİH'ye oranı (sigorta penetrasyonu) bir önceki yıla göre 0.06 puan azalarak %7.46 oranına geriledi. Kişi başına düşen ortalama primse, 2013 yılındaki 1911 euro seviyesinin üstüne çıkarak 1967 euro oldu. Bu miktarın ortalama 1202 eurosu hayat sigortasına, 765 eurosu hayat dışı sigortalara harcandı.
2014 yılında Avrupalı hayat sigortacıları, sigortalılara 630 milyar euro tazminat ödedi. Önceki yıla göre, hayat branşında ödenen tazminat oranında %1.1'lik bir düşüş gözlemlendi. Hayat dışındaysa ödenen tazminat 313 milyar euro oldu. Burada da %3.5 oranında bir azalma vardı.

İSTİHDAM 1 MİLYON KİŞİ

Avrupa'da 2014 yılındaki toplam sigorta şirketi sayısı 4 bin 860 olarak kayıtlara geçti. Sektör, 1 milyon kişiye istihdam sağladı. İstihdam hesaplanırken, yeni veri olmadığı için Bulgaristan, Estonya ve Norveç hesaba katılmadı. İzlanda, İspanya, Slovakya ve Polonya'nın da 2013 istihdam verileri kullanıldı.
Hayat branşında en önemli dağıtım kanalı Türkiye, Fransa, Portekiz ve İtalya gibi bazı Akdeniz ülkelerinde bankasürans oldu. Hayat dışındaysa Avrupa'nın genelinde en önemli dağıtım kanalı acente ve brokerler gibi aracılardı.

RAKAMLARLA 2014 AVRUPA SİGORTA PİYASASI



1.17 trilyon euro
Toplam prim üretimi

943 milyar euro
Ödenen toplam tazminat



714 milyar euro
Hayat prim üretimi

630 milyar euro
Hayat branşında ödenen tazminat

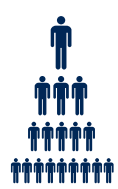


455 milyar euro
Hayat dışı prim üretimi

313 milyar euro
Hayat dışında ödenen tazminat



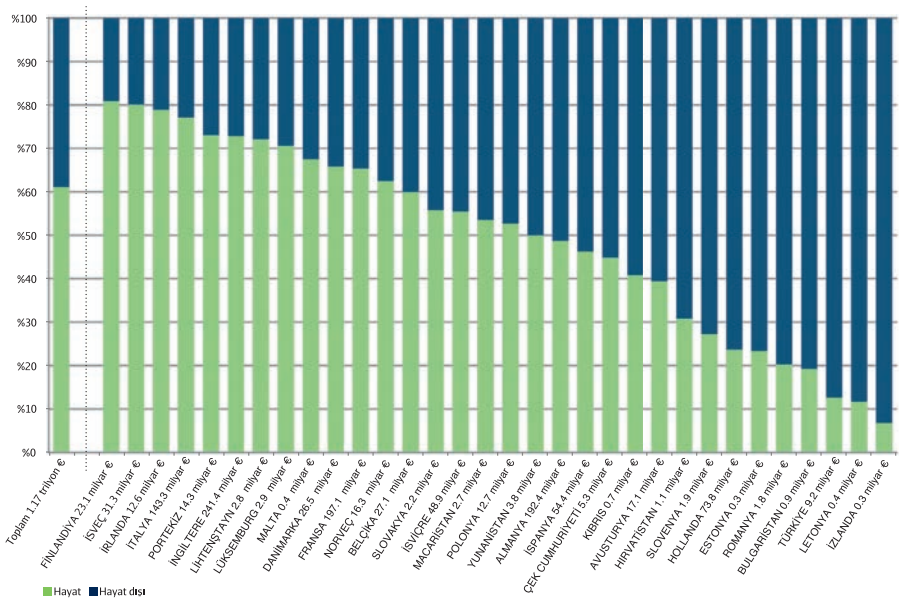
4 860
sigorta şirketi



1 000 000
sektör çalışanı

Renk Özcan
renk@sigortacigazetesi.com.tr

ÜRETİMİN %60'I HAYAT, %40'I HAYAT DIŞINDAN

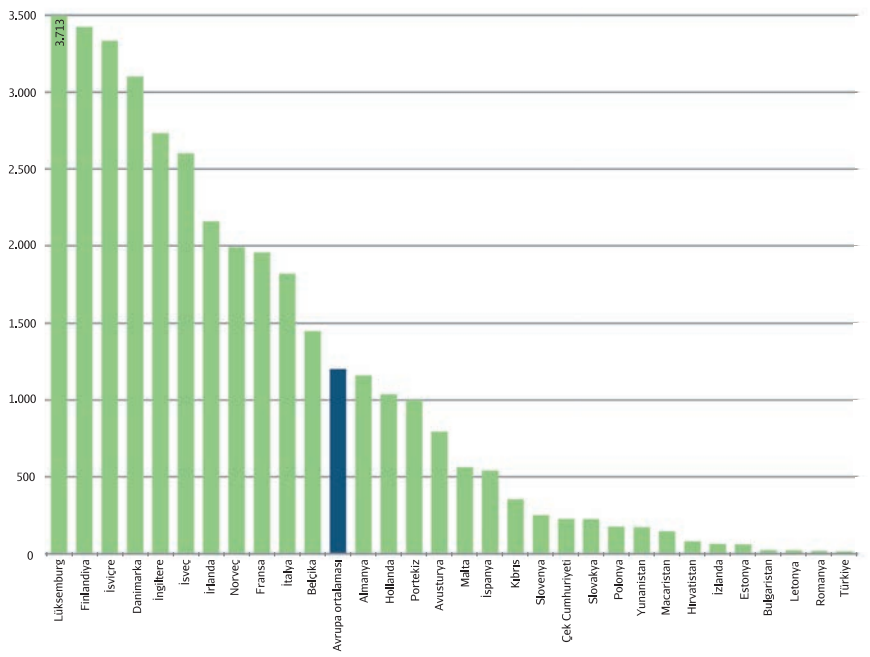


TÜRKİYE HAYAT BRANŞINDA SINIFTA KALDI

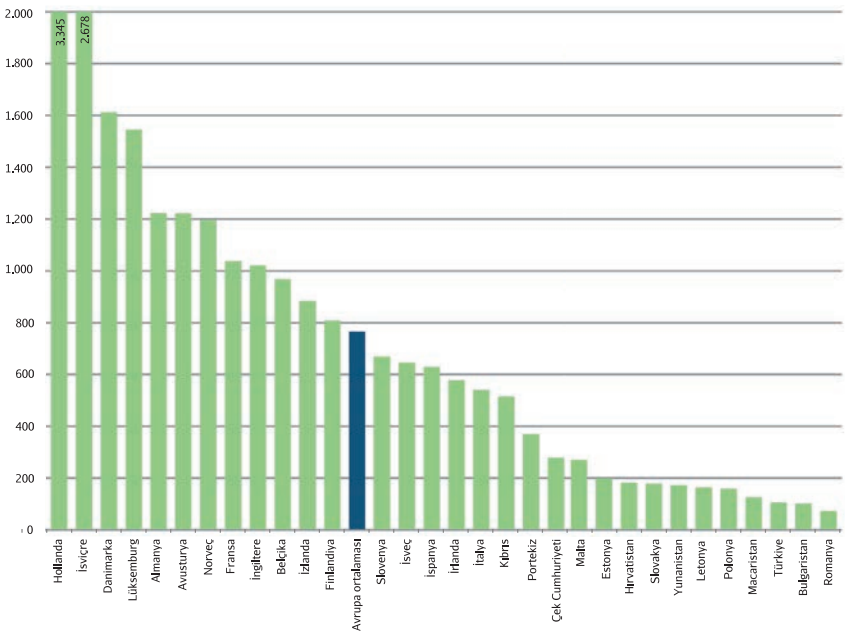
2014 yılında, Avrupa'da hem hayat hem de hayat dışı branşlarda kişi başına düşen primde birincilik Lüksemburg'un oldu. Hayat branşında ikincilik Finlandiya'nın olurken üçüncü de İsviçre olarak kayıtlara geçti. Türkiye ise kişi başına düşen hayat sigortası priminin en az olduğu Avrupa ülkesi olarak sınıfta kaldı. Hayat dışında kişi başına düşen primdeyse birinci olan Hollanda'yı İsviçre takip etti. Üçüncülükse Danimarka'nın oldu. 2014 yılında toplam prim üretiminin %87.3'ünü hayat dışı branşlardan elde eden Türkiye, bu alanda da başarılı sonuçlar sergileyemedi. Kişi başı hayat dışı prim üretiminde Türkiye, sadece Romanya ve Bulgaristan'ı geçebildi ve sondan üçüncü oldu.

HAYATTA LÜKSEMBURG, HAYAT DIŞINDA HOLLANDA BİRİNCİ

ÜLKELERE GÖRE KİŞİ BAŞINA DÜŞEN HAYAT SİGORTASI PRİMİ (EURO)



ÜLKELERE GÖRE KİŞİ BAŞINA DÜŞEN HAYAT DIŞI PRİM (EURO)



Geçen ay sigorta dünyasında neler oldu?

ABD

New Orleans doğal afet risklerini Swiss Re'ye devredecek

ABD'nin New Orleans şehri, doğal afetler için fon oluşturmak amacıyla risklerini özel sektöre geçirmeyi planlıyor. Bu nedenle şehir yönetimi ve Swiss Re arasında işbirliği anlaşması imzalandı.

Hackerlar 10 milyon sigortalının bilgisini çaldı

New York'taki sağlık sigortası şirketine saldıran hackerler 10 milyon müşterinin bilgilerini ele geçirdi. Güvenlik şirketi Excellus, bilgileri çalınan müşterilere bedelsiz veri koruma hizmeti vereceklerini açıkladı.

AVRUPA

Avrupalı sigortacıların varlıkları %9 artarak 11 trilyon dolara ulaştı

Reuters'ın geçtiği habere göre Avrupalı sigortacıların eylül ayında yönettiği toplam varlıklar geçen senenin aynı dönemine göre %9.4 oranında artarak 11.15 trilyon dolara ulaştı. Bu artışın hayat sigortalarında yapılan yatırımları yansıttığı düşünülüyor. Aynı dönemde, Avrupa'da brüt yazılan primler ise %3.7 artarak 1.1 trilyon dolara ulaştı. Primlerde en büyük artış ise hayat sigortalarında gerçekleşti.





ASYA

China Re, Asya'daki en büyük reasürör konumunu korudu

A.M. Best'in en büyük 50 reasürör listesine göre China Re, 2014 yılındaki 8.37 milyar dolarlık prim üretimiyle Asya'nın en büyük reasürörü olmayı sürdürdü. Şirket, dünya genelindeki en büyük 50 reasürans şirketi arasında ise sekizinci sırada yer alıyor.

BİRLEŞME VE SATIN ALMALAR

Amlin 3.4 milyar pounda Mitsui Sumitomo'nun oldu

Japon sigortacı Mitsui Sumitomo, İngiliz şirket Amlin'i hisse başı 6.7 pounda satın aldığını açıkladı. Böylece, Amlin'in değeri 3.46 milyar pound olarak belirlenmiş oldu.

Zurich, RSA'yı satın almaktan vazgeçti

Sigorta devi Zurich, İngiliz sigorta grubu RSA'ya yaptığı 8.7 milyar dolarlık teklifi geri çekti. İsviçreli Zurich, Çin limanı Tianjin'de gerçekleşen patlamada tahmini olarak 200 milyon dolar hasar ödeyeceklerini, bu nedenle teklifi geri çekmek zorunda kaldıklarını bildirdi.

KÜRESEL

Dolar yükseldi küresel reasürans sermayesi %2 düştü

Küresel reasürans sermayesi, zorlu pazar şartlarına rağmen 30 Haziran 2015'te 565 milyar dolar olarak kaydedildi. Aon Benfield'ın raporunda, 2014 sonuçlarına göre gerçekleşen %2 azalmanın altında yatan nedenin ABD dolar kurunun küresel piyasalarda değerlenmesi olduğu belirtiliyor.

Siber risk sigortalarının büyüklüğü 2025'te 20 milyar dolara ulaşabilir

Allianz tarafından yayınlanan raporda, 10 yıl sonra küresel siber risk sigortası pazarında prim üretiminin 20 milyar doların üstüne çıkabileceğine dikkat çekildi. Rapora göre, günümüzde bu branştaki prim üretimi 2 milyar dolar civarında.

El Nino'nun global ekonomiye maliyeti 8 milyar dolar olacak

Aon Benfield'ın bir başka raporuna göre, El Nino tehdidinin daha da güçlenmesi sonucunda önümüzdeki aylarda kuraklıktan kaynaklanan ekonomik hasarın 8 milyar doları bulabileceği öngörüldü. Bu hasarın 3 milyar dolarının ise ABD kaynaklı olacağı düşünülüyor.





ORTA DOĞU'DAKİ FIRSAT KAPISI:

Suudi Arabistan

Körfez Arap Ülkeleri İşbirliği Konseyi (GCC) içindeki, Kuveyt'ten sonra en hızlı büyüyen ikinci sigorta sektörüne sahip olan Suudi Arabistan düşük penetrasyon seviyesi ve büyüyen ekonomisiyle yadsınamayacak bir potansiyele sahip.

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr

SAYILARLA SUUDİ ARABİSTAN

Nüfus: .....30.7 milyon
GSYİH: .....750 milyar dolar
Kişi Başı GSYİH: ..... 26 bin dolar
Kişi Başı Prim Üretimi : 277 dolar
Dünya Sigorta Pazarındaki Payı: .....%0.17
Prim Üretimi: .... 8.1 milyar dolar
Hayat : ..... 200 milyon dolar
Hayat Dışı : .....7.9 milyar dolar
Sigortacılığın GSYİH'deki payı .....: %1.1
Hayat: .....%0.1
Hayat Dışı: .....%1

2014 yılında 8.1 milyar dolar prim üretimiyle Kuveyt'ten sonra GCC ülkeleri arasında ikinci olan Suudi Arabistan, 8 yıllık %20.3 seviyesindeki Yıllık Bileşik Büyüme Oranı (CAGR) ile de bölgenin en hızlı büyüyen sigorta sektörlerinden birine ev sahipliği yapıyor. Sağlık ve oto sigortaları tarafından yukarı itilen sigorta prim üretimi 2014 yılında %20'den fazla artış gösterdi. Ancak, Moody's raporuna göre Suudi Arabistan'ın sigorta penetrasyon seviyesi %1.1 ile gelişmiş ülkelerdeki seviyenin çok daha gerisinde.

SAĞLIK SİGORTASI DA ZORUNLU OLDU

"Güçlü büyüme rakamlarına karşın Suudi Arabistan, GCC ülkeleri arasında kişi başı prim üretimi en düşük ülke olmasının yanı sıra en düşük sigorta penetrasyonuna da sahip" diyen Moody's analisti Mohammed Ali Londe, bu durumun Suudi Arabistan sigorta pazarının daha fark edilmemiş büyük potansiyelini yansıttığını söylüyor.
Suudi Arabistan'ın sigorta pazarındaki hızlı büyümesinin arkasında pek çok faktör yatıyor. Bu faktörlerin başında hükümetin sağlık ve trafik sigortasını zorunlu yapması geliyor. Sigorta farkındalığının artması ve sigorta ürünlerinin öneminin halka başarılı bir şekilde anlatılmasının yanı sıra ülkenin gayrisafi milli hasılasının 2006 yılından bu yana 2 katına çıkmasının da gösterdiği pozitif ekonomik koşullar sigorta sektörünün büyümesinde büyük rol oynuyor. Bu ögelerin yanında, 2013 yılında düzenleyici kurum tarafından dayatılan ihtiyatlı aktüeryal rezerv modeli de fiyatları dengede tutuyor.
Sağlık sigortaları Suudi sigorta pazarınının büyük bir bölümünü oluştururken, kredi derecelendirme kurumu Moody's uzmanlarına göre hayat ve hayat dışı sigorta branşları da önümüzdeki dönemde pazarda yerini bulmaya başlayacak. Suudi Arabistan nüfusunun hızla artan refah seviyesi ve sigorta bilincinin büyük bir ivmeyle yükselmesinin ülkenin sigorta sektöründeki değişimi körükleyen en önemli faktörlerden olacağı ifade ediliyor.

ŞİRKETLER GÜÇLENMEYE DEVAM EDİYOR

Ülkenin sigorta pazarı 37 lisanslı sigorta ve reasürans şirketi, 76 broker ve 76 sigorta acentesi ile sıkı bir rekabet ortamına sahip. Suudi Arabistan raporunu hazırlayan Moody's uzmanları, rezervlerin aktüeryal olarak gözden geçirilmesi nedeniyle uygulanan yeni ve kontrollü fiyatlandırma ortamının yarattığı operasyon zorluklarının ve kârlılığı artırma isteğinin şirket sayısını azaltabileceğini söylüyor.
Bileşik rasyoları %90 seviyesinde seyreden büyük Suudi sigorta şirketleri kârlılık açısından istikrarlı ve güçlü bir tablo çiziyor. Yüksek rekabet nedeniyle düşük underwriting performansı sergileyen sektör geneli ise farklı bir tablo çiziyor. Buna rağmen, 37 şirketin toplam olarak 0.4 milyar dolar zarar ettiği 2013 yılından sonra 2015 yılında 0.2 milyar dolar kâra geçildi. Moody's uzmanları, son yıllarda oto ve sağlık sigortalarında fiyatlandırmanın sıkılaşması ile bu yıl ve önümüzdeki yıl da kârlılık trendinin devam edeceğini düşünüyor.
Suudi Arabistan sigorta sektörü 2014 yılında sermaye yapısını güçlendirdi. Raporlara göre, 2014 yılında ülkedeki 8 sigorta şirketi sermaye yapısını yeniden gözden geçirdi ve bu sayede sektördeki özkaynaklar %14 seviyesinde artarak 2.7 milyar dolar seviyesine ulaştı. Moody's tarafından Aa3 kredi notu alan Suudi sigorta şirketlerinin güçlü ve yükselmekte olan ekonomik ortamdan faydalanarak ileri dönemde de kârlılıklarını artırmaları ve sermaye yapılarını daha da sağlamlaştırmaları bekleniyor.
Rekor büyüme rakamları kaydeden ve regülasyon alanında doğru adımlar atan Suudi Arabistan, önümüzdeki dönemde sigorta çevrelerinde daha fazla adından söz ettirecek gibi gözüküyor.



Çocuklarınızı yarış atı gibi koşturmayın!

Kurslara, özel hocalara
dünyanın parasını harcamayın!

Belgrad Üniversitesi ile

Arzu ettiği bölüme kayıt olsun
hayallerine kavuşsun..!



1.000 €'dan başlayan yıllık eğitim ücretleri.
Türkiye'den daha ekonomik ve iyi yaşam şartları ile Avrupa'da eğitim.
BÜ'de bulunan 31 farklı fakültenin istediği bölümünde okuma imkanı.*
BÜ, AB normlarına uygun olarak Bologna eğitim sistemini uygulamaktadır.

(*) Kabul şartlarını öğrenmek ve ayrıntılı bilgi almak için bizi arayınız.

University of Belgrade

Belgrad Üniversitesi Türkiye Temsilcisi
NOVI medya merkezi

Eski Büyükdere Cad. Maslak İş Merkezi 37/5 Maslak - Sarıyer / İstanbul
info@belgraduniversitesi.com ▪ www.belgraduniversitesi.com
semragusinac@novimediacenter.com ▪ GSM: 0552 231 95 30



Sigortalı hasarın, geçen yıl dünya genelinde gerçekleşen insan kaynaklı sigortalı hasar toplamının yarısına ulaşmasından endişe ediliyor

Tianjin'deki felaketin sigorta sektörüne bedeli ağır olacak

Guy Carpenter'a göre Çin'in Tianjin limanında meydana gelen kimyasal patlamalar 3.3 milyar dolarlık sigortalı hasara neden olabilir. Geçen yıl dünya çapında gerçekleşen insan kaynaklı felaketlerin sigorta sektörüne toplam maliyeti ise 7 milyar dolardı.

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr

Tianjin, 11.5 milyonluk nüfusuyla Çin'in en büyük kentlerinden biri ve ayrıca dünyanın en büyük 3'üncü limanı. Bu kentte 12 Ağustos akşamı bir kimya deposunda meydana gelen dev patlamanın 1.6 ile 3.3 milyar dolar arasında sigortalı hasara neden olması öngörülüyor. Böyle bir hasarın oluşması durumunda küresel reasürans sektörünün de ciddi bir şekilde etkilenmesi bekleniyor. Bu hasarın bir kısmını küresel reasürans sektörü karşılarken sigorta teminatlı makul değer fonlarına katılan oyuncular ve teminatlı reasürans araçları da hasardan etkilenecek. Ayrıca, bölge koşulları ve sigorta penetrasyon seviyesinin düşüklüğü Çin'i geleneksel reasürans sigortacılarının en çok zorlandığı ülkelerden biri yapıyor. Reasürans teminatları dahilinde gerçekleşecek hasarların bölgesel ve küresel büyük reasürans oyuncuları tarafından paylaşılacağı tahmin ediliyor.

Çin medyasına göre 114 can kaybının yaşandığı patlamalarda 70 kişiye hâlâ ulaşılamadı. Patlama ve sonrasında yaşanan şok dalgası nedeniyle 17 binden fazla evin de zarar gördüğü düşünülüyor.

Patlamanın gerçekleştiği depoda sodyum siyanür bulunduğu için patlama bölgesi ve etrafındaki alan boşaltılmış durumda. Bunun da iş kesintisi nedenli tazminat taleplerini ciddi şekilde artıracağı düşünülüyor.

Tianjin dünyanın en büyük ikinci kargo nakli limanı. Bölgede Hyundai, Toyota, Ford, Nissan, Volkswagen, BMW ve Renault gibi büyük oto üreticilerinin ihraç merkezleri ve pek çok farklı sektörün üretim ve nakliyat merkezleri yer alıyor. Bu sebeple, ilerleyen dönemde patlamaya bağlı iş durması tazminatı taleplerinde ve buna paralel olarak ödenen hasarlarda ciddi bir artış görülebilir.

Reuters'in haberine göre, bölgede gerçekleşen patlamadan sonra Volkswagen'ın bölgede bulunan ve felaketten zarar gören 2 bin 700 aracı satılamaz hale geldi. Patlama sırasında bölgede 4 bin Hyundai ve şimdiye kadar bin 500'ünün zarar gördüğü tespit edilen 5 bin Renault aracı bulunuyordu.

Çin medyasının raporlarına göre bölgede bulunan 630 milyon dolar değerindeki 8 bin araç zarar gördü.

Zürich ve Allianz gibi sigorta devleri Tianjin patlaması nedeniyle hasar ödeyeceklerini açıklamaya başladılar. Credit Suisse'e göre Çin sigorta şirketleri de yüklü miktarda hasar ödeyecek ve bu da reasürans şirketlerini etkileyecek. Kredi derecelendirme kuruluşu Fitch Ratings ise patlamanın Çin sigorta sektörünün en çok hasar ödediği felaketlerden biri olacağını belirtti.

KAYNAK: Credit Suisse, Fitch and Ratings, Guy Carpenter

TAZMİNATLAR ŞİRKETLERİ ZORLAYACAK

Sigorta şirketleri, yangın sigortası tazminat taleplerinin önemli bir kısmını reasürans şirketlerinden temin edebilse de, konservasyon ve afet reasürans programındaki ikame miktarı gibi faktörler şirketlerin felaketten ne kadar etkileneceğini belirliyor. Fitch, Tianjin bölgesindeki büyük hayat dışı oyuncularının risk devretme oranlarının %10 ile %15 arasında olduğunu belirtiyor. Asıl tazminat taleplerinin oto, nakliyat, sorumluluk ve yangın sigortalarından geleceği tahmin ediliyor.

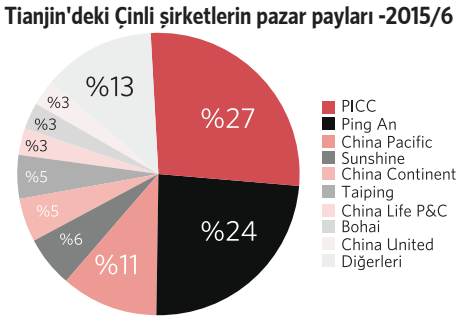
Çin medya kuruluşlarına göre bölgede hasar gören araç sayısı 8 binin üzerinde. Oto sigortalarından gelen tazminat talepleri sigorta şirketlerinin sermayelerini ve kârlılıklarını büyük oranda düşürebilir.

Ancak, sağlık ve hayat sigortaları tazminatlarının etkisi de azımsanamaz. Ölüm ve yaralanma tazminatları özel sağlık ve hayat poliçelerinin yanı sıra hükümet-destekli kaza sigorta planı tarafından karşılanıyor. Her yaralı, hükümet programından 3 bin 100 dolar ve 5 bin 500 dolar arası tazminat alabilirken, ölümde bu rakam 7 bin 800 dolara yaklaşıyor.

TİANJİN'DE ÜRETİLEN HAYAT DIŞI PRİM 1.7 MİLYAR DOLAR

Fitch, patlamalardan kaynaklanan tazminat taleplerinin, bölgesel oyuncuların ve bölgede yüksek seviyede poliçe kesmiş olan yangın sigortası şirketlerinin finansal tablolarını etkileyeceğini düşünüyor. Bunun yanı sıra, bu patlamanın Çin sigorta sektörünün kredi gücü üzerine nasıl bir etkisi olacağını söylemek için çok erken. Çin Sigorta Düzenleme Kurumu'na göre Tianjin bölgesinde üretilen hayat dışı primleri 1.7 milyar dolar civarında. Patlamadan etkilenen şirketler açısından bakılırsa; Fitch'in açıklamasına göre bölgedeki prim üretiminin %77'sini gerçekleştiren PICC Property and Casualty Company, Ping An Property & Casualty Insurance Company of China, China Pacific Property Insurance, China Continent Insurance, Sunshine Property & Casualty Insurance and Taiping General Insurance şirketleri en büyük darbeyi alacak. Patlama kaynaklı hasarların yerel ve uluslararası reasürörler arasında bölüşüleceğini belirten Fitch, bu durumda, felaketin Çin sigorta sektörüne olan etkisini bir nebze azaltacağını bildirdi.

Tianjin'deki Çinli şirketlerin pazar payları -2015/6



2014 YILINDA DÜNYA GENELİNDEKİ İNSAN KAYNAKLI FELAKETLER

	Felaket sayısı	Can Kaybı	Sigortalı Hasar (milyon $)
Toplam insan kaynaklı felaketler	147	5,711	6,958
Büyük yangınlar ve patlamalar	43	490	4,257
Endüstri, depo	12	152	1,278
Yağ ve gaz	18	40	2,928
Diğer binalar	9	296	50
Diğer yangınlar ve patlamalar	4	2	Veri yok
Havacılık felaketleri	12	960	916
Kazalar	7	940	337
Yangın ve patlama	1	20	Veri yok
Uzay	4	Veri yok	579
Denizcilik felaketleri	39	2,118	783
Yük gemisi	3	8	156
Yolcu gemisi	28	2,000	231
Sondaj kulesi	4	Veri yok	326
Diğer	4	110	70
Raylı araçlar (kablolu taşıma dahil)	5	127	Veri yok
Maden kazaları	7	400	110
Bina/köprü yıkılması	3	42	Veri yok
Muhtelif felaketler	38	1,574	893
İçtimai huzursuzluk	1	21	350
Terör	28	1,361	543
Diğer	9	192	Veri yok

Swiss Re'nin Sigma raporuna göre, 189 doğal afetin gerçekleştiği 2014 yılında rekor sayıda insan kaynaklı felaket meydana geldi. 147 felaket ile en fazla insan kaynaklı felaketin gerçekleştiği 2014 yılında doğal afetler 35 milyar dolar sigortalı hasara neden olurken, insan kaynaklı felaketlerin yarattığı sigortalı hasar 7 milyar dolar oldu. Bu yılda en çok zarara neden olan felaket ise Teksas'taki petrokimya fabrikasında çıkan yangın oldu. Swiss Re verilerine göre tarihte en fazla sigortalı hasara neden olan insan kaynaklı afet ABD'de meydana gelen 11 Eylül saldırıları oldu. Dünya Ticaret Merkezi kulelerinin yıkıldığı ve Pentagon'un hasar gördüğü saldırıda 25.1 milyar dolar sigortalı hasar oluştu.

(1)Swiss Re tarafın felaket olarak betimlenen olaylara göre hazırlanmıştır. Felaket olarak sayılma eşiği denizcilik olaylarında 19.3 milyon dolar, havacılık olaylarında 38.6 milyon dolar, diğer hasarlarda ise 48 milyon dolardır. Aynı zamanda toplam 96 milyondan fazla ekonomik hasara neden olan olaylar, 20 can kaybına ya da 50 yaralanmaya neden olan olaylar felaket kabul edilmektedir.
Kaynak: Swiss Re, sigma, 2/2015.

EN ÇOK ENDİŞELENDİREN FELAKET YANGIN

Allianz'ın 2009 ve 2013 yılları arasında gerçekleşmiş 11 bin büyük tazminat ödemesini baz alarak (100 bin euro ve üstü) hazırladığı rapora göre, yangın ve patlamalar sigorta şirketlerine en fazla zararı veren tehlikeler. Geçen yıl meydana gelen ve sigorta hasarları açısından en büyük insan kaynaklı felaketlerin 10'undan 4'ünün nedeni yangın. Allianz Risk Barometresi'ne göre, sigorta şirketlerini en çok endişelendiren tehlikeler %43 ile yangın/patlama ve %41 ile doğal afetler. Genellikle yangının iş süreçlerine verdiği hasarlar, fiziksel olarak gerçekleşen hasarın çok daha üstünde oluyor.

Katılım Sigortacılığı Uyum Semineri'nde konuşan Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdür Vekili Gökhan Karasu:

Katılım sigortacılığı sektöre derinlik katacak

SHAW ve BRICS-Lübnan işbirliğiyle ve Vizyoneks ve Oracle sponsorluğunda düzenlenen 'Katılım Sigortacılığı Uyum Semineri' 15 Eylül 2015 tarihinde İstanbul'da Çırağan Palace Kempinski'de gerçekleşti. Konferansta, Türkiye'nin içinde bulunduğu coğrafi bölgede alternatif bir iş modeli olarak ortaya çıkan Katılım Sigortacılığı (Tekâfül) uygulamaları ve katılım sigortalarının avantajları tartışıldı. T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdür Vekili Gökhan Karasu'nun açılış konuşmasını gerçekleştirdiği toplantıya Albaraka Bankacılık Grubu Şer'i Heyeti Başkanı Allama Dr. Abdul Sattar Abou Ghuddah, Albaraka Bankası Şer'i Denetçisi Sheikh Bilal Moulla, Aktüer Dr. Shahid Siddiqui, İSFA Danışma Kurulu Üyesi Prof. Dr. Hamdi Döndüren, ERGO Portföy Yönetimi Genel Müdürü Murat Vanlı, Aktüer Jabran Noor, Katılım Sigortacılığı Derneği Genel Sekreteri ve Neova Sigorta İç Denetim Müdürü Yunus Emre Gürbüz konuşmacı olarak katıldı. Konferansın sonunda SHAW International Yönetici Ortağı Aşkın Düşündere'nin moderatörlüğünü yaptığı panele Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek de katıldı.



'İHTİYAÇ OLURSA DÜZENLEME YAPARIZ'

Seminerin açılış konuşmasını gerçekleştiren Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdür Vekili Gökhan Karasu, tekâfülün (katılım sigortacılığı) sigortanın kendine has bir iş kolu konumunda olduğunu söyledi. Bu nedenle de katılım sigortacılığının özel bir düzenlemeye ihtiyacı olmadığını düşündüklerini belirten Karasu, "Sigorta şirketlerine de bu konuyla ilgili özel bir lisans vermiyoruz. Zaten ülkemizde katılım sigortacılığı yapmakta olan 5 ayrı şirket bulunuyor" diye konuştu.

Bir düzenlemeye ihtiyaç olmadığını ancak ilgiyi ve güveni artırmak için bir düzenleme yapılabileceğini belirten Karasu şunları söyledi: "Bunun yanında düzenlemeye soğuk bakmadığımızı da belirtmek isterim. Eğer sektörden bu şekilde bir istek gelirse ve böyle bir düzenlemenin katılım sigortacılığına olan ilgiyi artıracağını düşünürsek böyle bir düzenleme yapmayı Hazine olarak gündemimize alabiliriz. Ayrıca her zaman şunu söylüyoruz: Bize göre katılım sigortacılığı mütüel bir sigorta kolu değil. Katılım sigortacılığının uygulanması için kooperatif kurulmasına gerek yok. Katılım sigortacılığı AŞ olarak da kooperatif olarak da uygulanabilir." Katılım sigortası şirketlerinde İslami şartları kontrol eden jürilere başvurulmasını kabul ettiklerini söyleyen Karasu, ancak Hazine olarak bu tarz bir denetlemeye kesinlikle gitmeyeceklerini de sözlerine ekledi. Katılım şirketlerini ve katılım bankacılığının büyümesini desteklediklerini ve destekleyeceklerini belirten Karasu "Bu bankaların büyümesi beraberinde katılım sigortası yapan şirketlerin de büyümesini sağlayacaktır. Burada bir potansiyel varsa, bunun harekete geçirilmesi lazım geliyor. Biz katılım sigortalarını önemsiyoruz. Katılım sigortacılığının şüpheleri ve duyarlılıkları olan kesimleri sigortaya tanıştırmak gibi önemli bir görevi var. Hazine olarak tüm maddeleri onaylıyoruz. Katılım sigortacılığı sigorta ürünlerine derinlik katmaktadır ve bu sektörü güçlendirmektedir" diyerek sözlerini noktaladı.

HASAR OLMAZSA PARA KATILIMCILARA GERİ VERİLİYOR

Katılım Sigortacılığı ve Gelecekteki Uygulamaları İçin Fıkıh Esasları adlı panelde konuşan Al Baraka Bankacılık Grubu Birleşik Danışma Kurulu Başkanı ve Genel Sekreteri BRICS Baş Danışmanı Allame Dr. Abdul Sattar Abou Ghuddah katılım sigortacılığında risklerin katılımcılar arasında paylaştırıldığını ve bunun şer'i kurallarla uyum içinde oluğunu söyledi. Buna ek olarak, yine katılım sigortalarında fondaki birikimin islami şartlara uygun altın gibi yatırım araçlarında değerlendirildiğini dile getiren Ghuddah, böylelikle duyarlılıkları olan kesimin gönül rahatlığıyla sigorta yaptırabileceğini ifade etti. Katılım sigortacılığının mutlaka İslami şartlara uygun olması gerektiğini belirterek "Bu esasta katılım sigortacılığında ticari kaygının kesinlikle gözetilmemesi gerekmektedir. Tekafül sigortalarında eğer yıl içinde hasar meydana gelmezse toplanan paranın geri dağıtılması ya da değerlendirilmesi için ayrı fonlara yatırılması teşvik edilmelidir" dedi. "Şu an dünyada 300 civarında katılım sigortası şirketi bulunmaktadır. Ancak bu şirketler daha çok yenidir ve kârın katılımcılara geri aktarıldığı tarz sigortacılık daha yeni yeni faaliyete başlamıştır" diyerek katılım sigortacılığının yayılacağını ifade eden Ghuddah katılım sigortalarının duyarlılıkları olan insanlara bir alternatif sunduğunu söyledi.

'İSLAMİ FİNANS VE SİGORTALAR BÜYÜK YOL KATETTİ'

Al Baraka Bankası Şer'i Denetçisi ve BRICS Brokerage Şer'i Uyum Komiyesi Başkanı Şeyh Bilal Moulla ise Katılım Sigortacılığında İlgili Tüm Taraflar İçin Adalet isimli panelde konuştu. "İslami sigortalar dünya genelinde iyi bir şekilde algılanmamaktadır. Eğer İslami bankacılık ve İslami sigortalar bugünkü başarılarına ulaşamasaydı tüm dünya bu oluşumların üstüne gelecekti. Özellikle İslami finans kolları çok sıkı bir şekilde denetlenmektedir. Bu nedenle, hata yapmadığımız ve bu alanlarla başarılı olduğumuz için haklı bir gurur duyuyoruz" diyen Moulla, İslami bankacılık ile katılım sigortalarının temelde aynı olduğunu söyledi. Moulla sözlerine şöyle devam etti: "İslami bankacılık ve katılım sigortacılığı temelde aynıdır. Katılım sigortacılığında kazanç sistemi oldukça basittir. Katılımcılardan belirli bir para toplanır ve fon oluşturulur. Önce şirket bu fondan kendi payını alır ve bu payı kendi işlerine kullanabilir. Bundan sonra kalan fon ise çeşitli İslami yöntemlere uygun araçlarda değerlendirilebilir. Buradan gelen para başka bir fonda toplanır ve katılımcılar arasında paylaştırılır. Bu paylaştırma işlemi sırasında şirket bir kısım kesinti yapabilir." Moulla konuşmasının sonunda katılım sigortacılığında hâlâ üzerinde genel bir mutabakata varılmayan sorular bulunduğunu belirterek, bunların zaman içinde oturacağını söyledi.



DÜNYA ÇAPINDA 18.5 MİLYAR DOLARLIK ÜRETİM BEKLENTİSİ

SHAW International Kıdemli Aktüer Danışmanı Shahid Siddiqui Katılım Sigortacılığının Belirgin Özellikleri isimli konferansta katılım sigortaları hakkında rakamları paylaştı. Katılım sigortacılığı konvansiyonel sigortalara alternatif olarak geliştiğini söyleyen Siddiqui, tekafülün bir risk transfer değil, risk paylaşım sistemi olduğunu, konvansiyonel sigortalara bakıldığında, risk transfer sisteminin şer'i hukuka uygun olmadığını söyledi. Siddiqui sözlerine şöyle devam etti: "Tekâfül tam bu konuda devreyere giren bir alternatiftir. Sigortadan belirli nedenlerle çekinen bireyleri sigortacılıkla tanıştırmaktadır. Yalnızca Orta Doğu'dan değil tüm kıtalardan bu konuda talep olduğunu gözlemliyoruz. 2014'te tekafüle 14 milyar dolarlık katkı sağlandı. Bu oranın 2016'da 18.5 milyar dolara çıkması bekleniyor. Türkiye ise 82 milyon nüfusuyla tekâfül firmaları için oldukça iyi bir piyasa." Siddiqui aynı zamanda seminerdeki katılımcılara, tekâfül sigortacılığında dünyada uygulanan modellerden bahsetti.

Gökhan Karasu, katılım sigortası ürünlerini, sektörde derinliği artıracağı ve duyarlılıkları olan kitleleri sigortayla tanıştıracağı için Hazine olarak desteklediklerini ifade etti. Karasu, eğer ihtiyaç olursa, katılım sigortacılığı ile ilgili bir düzenleme yapabileceklerini de söyledi.



TEKAFÜLE TALEP YÜKSEK SEVİYEDE

Son panelde söz alan Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, Katılım Emeklilik'in geçen sene faaliyetlerine başladığını ve bir yılı başarıyla tamamladıklarını ifade etti. Sincek, tekafül ve katılım bankalarının iyi ortaklar olduğunu söyledi ve ekledi: "Sigorta-banka penetrasyon seviyelerimizi konvansiyonel sigorta şirketleri ile aynı seviyeye getirmiş bulunuyoruz. Emeklilik tarafında da ciddi bir ivme yakalamış bulunuyoruz. Hassasiyeti olan bireylerden tekafülde ciddi talep alıyoruz."

TOBB SAİK, II. Ulusal Sigorta ve Aktüerya Kongresi'nde

TOBB SAİK, Sigorta Bilinçlendirme ve Tanıtım Strateji Komisyonu'nun Başkanlığında hazırlanan II. Ulusal Sigorta ve Aktüerya Kongresi'ndeydi. Kongrede konuşan TOBB SAİK Başkanı Hüseyin Kasap, penetrasyonu artırabilmek için acentelerin çağın koşullarına uyum sağlayıp gelişen dijital teknolojiyi yakalaması gerektiğini vurguladı.

Sigorta Bilinçlendirme ve Tanıtım Strateji Komisyonu'nun desteklediği, Hacettepe Üniversitesi Sigorta ve Aktüerya Bölümü tarafından düzenlenen II. Ulusal Sigorta ve Aktüerya Kongresi, Hacettepe Üniversitesi Beytepe Kampüsü'nde gerçekleştirildi. Kongreye konuşmacı olarak Hazine Müsteşar Yardımcısı Dr. Ahmet Genç, Sigortacılık Genel Müdür Yardımcısı Şerif Çakırsoy, Türkiye Sigorta Birliği Hayat Dışı Yönetim Komitesi Üyesi Mine Ayhan, Sigorta Brokerleri Dernek Başkanı Mehmet Genç, TOBB SEİK Başkanı Yalçın Kaya, TOBB SAİK Başkanı Hüseyin Kasap, Neosinerji Genel Müdürü Sayın Mehmet Üst katıldı.
Bölüm Başkanı Doçent Doktor Kasırga Yıldırak, yaptığı açılış konuşmasında, sempozyumun düzenlenmesi ve organizasyonunda çok büyük emekleri geçen araştırma görevlileri Övgücan Erdemir ve Murat Kırkağaç'a teşekkür ederek kongrenin önemine atıfta bulundu.
TOBB SAİK üyelerinin tamamının iştirak ettiği, sektörün önde gelen temsilcileri, akademisyenler ve bürokratların bir araya geldiği söz konusu kongrenin ilk paneli olan



Hazine Müsteşar Yardımcısı Dr. Ahmet Genç, kongrenin açılış konuşmasını yaptı.


TOBB SAİK Başkanı Hüseyin Kasap, acentelerin bilişim alanında gelişmesinin önemine değindi.

"Sigortalılık Oranlarının Artırılmasında Sigorta Aracılarının Rolü"nde konuşmacı olan Hüseyin Kasap, Türkiye'deki mevcut acentelik yapısı, acentelerin mesleki sorunları ve bu sorunları aşarak penetrasyonu artırıcı çözüm önerilerini masaya yatırdı.

'ACENTELER ÇAĞI YAKALAMALI'

Güncel gelişmiş dünya örnekleri ve yakın zamanda lansmanı gerçekleştirilecek olan "Sigorta Acenteleri Dünya Uygulamaları Araştırma ve 2023 Vizyonu Belirleme Raporu"nda yer alan istatistiki verilere de yer veren Kasap, penetrasyonu artırabilmek için acentelerin yapması gereken başlıca kriterin, çağın koşullarına uyum sağlamak ve gelişen dijital teknolojiyi yakalamak olduğunu vurguladı.

'Y KUŞAĞINI GÖZ ARDI EDEN ACENTE VARLIĞINI ZOR SÜRDÜRÜR'

Hüseyin Kasap sözlerine şöyle devam etti:
"Ülkemiz genç nüfusun çok yoğun olduğu bir ülke. Bu nedenle Y kuşağını hiçbir şekilde göz ardı edemeyiz. Bunu göz ardı eden ve geleneksel üretime devam eden meslektaşlarımızın önümüzdeki 10 yıl içerisinde hayatta kalabilmeleri gerçekten son derece zor görünüyor. Geleneksel üretime devam eden ve yıllık 500 bin liradan az üretim yapan meslektaşlarımızın bu süre zarfında ayakta kalabilmeleri için iki alternatif var. Ya bilişime ağırlık verilmeli ya da benzer bir başka sigorta acentesiyle güçbirliği yapılarak birleşmeye gidilmelidir. Çünkü darboğazlar ancak güçbirliğiyle aşılabilir."



Acenteleri KOBİ yapma çalışmaları devam ediyor

TOBB SAİK Başkanı Hüseyin Kasap, 7 Eylül'de Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanı Ahmet Erdem ile bir araya geldi. Söz konusu görüşmede, Uzmanlaşmış Meslek Edinme Merkezleri Projesi'ndeki (UMEM) işleyiş sorunları ile bu sorunlara ilişkin çözüm önerileri hakkında bilgi verildi. Ayrıca, sigorta acentelerinin İş Birliği Güç Birliği çalışması kapsamında KOSGEB finansmanından faydalanması gerektiği hususu ifade edilerek, bakandan destek talep edildi. Toplam 50 bin kişinin istihdam edildiği acentelerde istihdamın düşmesini önlemek, hatta artırmak için konunun önemi bakana anlatıldı.




TOBB SAİK Başkanı Hüseyin KASAP, 9 Eylül'de Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Müsteşarı Ersan Aslan ile bir araya geldi.
Söz konusu görüşmede, sigorta acentelerinin İş Birliği Güç Birliği çalışması kapsamında KOSGEB finansmanından faydalanması gerektiği hususu ifade edilerek, bakandan sigorta acentelerinin, destek kapsamında bulunan meslek gruplarına dahil edilmesi hususunda destek talep edildi.

TOBB SAİK eylül ayı toplantısını Ankara'da gerçekleştirdi

TOBB SAİK, eylül ayı toplantısını Ankara'da Birlik Merkezi'nde gerçekleştirdi. Sigorta Acenteleri İcra Komitesi üyelerinin tamamının katılımıyla gerçekleştirilen İcra Komitesi toplantısında, levha aidatını 3 yıl üst üste ödemeyen sigorta acentelerinin durumu, sigorta acentelerinden gelen promosyona yönelik talepler, Doğal Afet Sigortaları Kurumu'nun (DASK) sistem uygulamaları, zorunlu sigorta poliçelerinin çeşitliliğinin artırılmasına yönelik gelen talepler, İcra Komitesi'ne intikal ettirilen şikayet ve müracaatların değerlendirilmesi ile disiplin işlemleri gündeme geldi.



Aviva Sigorta artık UNICO

Aviva Sigorta markasının UNICO Sigorta olarak değiştirilmesine ilişkin basın toplantısında konuşan Unico Sigorta Genel Müdürü Cenk Tabakoğlu, yeni ürün ve hizmetlerle 5 yılda 1 milyon mutlu müşteri hedeflediklerini söyledi.

Aviva Sigorta, Alman Kalkınma Bankası DEG (Deutsche Investitions und Entwicklungsgesellschaft), Hollanda Kalkınma Bankası FMO (Nederlandse Financierings-Maatschappij voor Ontwikkelingslanden N.V.) ve EMF Capital Partners'ın güçlerini birleştirmesiyle United Insurance Company - Unico Sigorta olarak yolculuğunu sürdürüyor.
Aviva Sigorta markasının UNICO Sigorta olarak değiştirilmesine ilişkin basın toplantısı, 15 Eylül'de Grand Hyatt Hotel'de Unico Sigorta Genel Müdürü Cenk Tabakoğlu'nun katılımıyla gerçekleştirildi. Yeni markanın lansmanı için düzenlenen basın toplantısında, Unico Sigorta Genel Müdürü Cenk Tabakoğlu, Türkiye sigorta sektörüyle ilgili tespitlerini ve Unico markasının hedeflerini paylaştı.

TÜRKİYE'DE POTANSİYEL BÜYÜK

Sigorta sektöründeki durumunu değerlendiren Cenk Tabakoğlu, şunları dile getirdi: "Ülkemizde sigorta sektörünün gayrisafi yurtiçi hasılaya (GSYİH) oranı %1.4, halbuki bu oran gelişmiş ülkelerden Hollanda'da %11, Almanya da ise %6.5 seviyelerindeyken Avrupa ortalaması %6.8 oranında. Afrika ülkeleri bile ortalama %2.8 ile GSYİH'ye oranla Türkiye'nin iki katı sigorta üretimi gerçekleştiriyor. Kişi başı yıllık prim üretimine baktığımızda ise Türkiye, 166 dolarla Avrupa



ortalamasının oldukça gerisinde duruyor. Tüm bu veriler, Türkiye'de sigorta sektörünün ciddi bir büyüme potansiyeli barındırdığını gösteriyor. Hem Türkiye'nin ekonomisine duyulan güven hem de bu ortaya çıkarılmayı bekleyen potansiyel, Avrupa'nın önde gelen finans kuruluşlarının ülkemize yatırım yapma kararının temelini oluşturuyor."

UYGUN FİYAT POLİTİKASI

Sektörün en yeni markası UNICO Sigorta, Aviva Sigorta'dan gelen tecrübesini dinamik ekibiyle birlikte iş ortaklarına yansıtarak elementer branşta faaliyetlerine devam edecek. Sektörde hem kurumsal hem de bireysel müşterileri adına %100 müşteri memnuniyeti hedefiyle yola çıkan UNICO Sigorta; yangından otoya, sorumluluktan mühendisliğe, nakliyattan tarıma ve alacak sigortasına kadar birçok farklı branştaki ürün gamı ve uygun fiyat politikası doğrultusunda acenteleriyle el ele yürüyecek.
UNICO Sigorta, marka değişikliğini basın toplantısının ardından düzenlediği keyifli geceyle başta acenteleri olmak üzere tüm iş ortaklarıyla paylaştı. Gecede sigorta brokerlerinden acentelere, finans dünyasından çalışanlara kadar 300 davetli TV Yapımcısı, Programcısı ve Dizi Oyuncusu Kadir Çöpdemir'in sahne almasıyla kahkahalarla dolu anlar yaşadı. Orkestra Kurumsal'ın da sahne aldığı gece, UNICO Sigorta Yönetimi'nin çektirdiği aile fotoğrafı ile sona erdi.



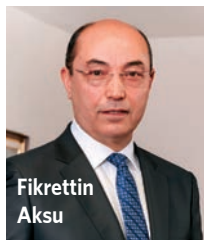


Balık sezonunu Rumelihisarı İskelesi'nde açtık...

1 Eylül'de balıkçılar "Vira bismillah" diyerek tekneleriyle çıktılar yola ve 2 Eylül'de tuttukları balıklar balık pazarlarındaki tezgahlarda yerini aldı. Üç yanı denizlerle çevrili olan ülkemizde balıkçıların tezgaha taşıyabildiği balıkların hem cinsi hem miktarı yetersiz kaldı her yıl olduğu gibi…
Balıkçıların yola çıkışından bir hafta sonra biz de "Vira bismillah" diyerek balık sezonunu açmak üzere Rumelihisarı İskele Restoran'ın yolunu tuttuk. Rumelihisarı İskelesi, bizim sıkça buluştuğumuz, İstanbul'un en ünlü balık lokantalarından biri. Denizin üzerine kurulup martıları, karabatakları, Boğaz'dan geçen tekneleri ve gemileri izleyerek yiyorsunuz yemeğinizi.
Balık avı yasağının bittiği ilk haftada tezgahlara gelen balıklar, ağırlıkla palamut ve hamsiydi. Palamutlar henüz küçüktü ama arkadaşlar gönüllerine göre seçimini yapıp yediler yemeklerini. Aramızda, "mevsimidir" deyip sardalya tercih edenler de oldu. Geçen ayki yemekte yine yaz mevsiminin ve tatil programlarının etkisini yaşadık. Arkadaşların birçoğu iş ve tatil programları nedeniyle yemeğe katılamadılar. Ancak tüm eksiklere rağmen keyifli bir yemek yedik. Hasılı kelam; balık mevsimini Rumelihisarı İskelesi'nde açtık…
(M. Emin Özcan)

ZİRAAT EMEKLİLİK 1.2 MİLYAR LİRALIK FON BÜYÜKLÜĞÜNE ULAŞTI

337 bin katılımcı sayısına ve devlet katkısı dahil yaklaşık 1.2 milyar lira fon büyüklüğüne ulaşarak büyümesini sürdüren Ziraat Emeklilik, kamu hastanesi çalışanlarına yönelik bir kampanya hazırladı. Ziraat Emeklilik hazırladığı kampanya ile kamu hastanesi çalışanlarına, 1 yıl boyunca yararlanabilecekleri Prestij Kulübü üyeliği hediye ederek birbirinden özel hizmetler sunuyor.
Kampanya ile ilgili açıklama yapan Ziraat Emeklilik Genel Müdürü Fikrettin Aksu, "Türkiye genelinde tüm kamu hastanesi çalışanları sistem için önemli bir potansiyel teşkil ediyor. Ziraat Emeklilik olarak insan hayatı ve sağlığı için gece gündüz demeden canla başla çalışan değerli doktor, hemşire, hastabakıcı ve sağlık personelinin de geleceklerini güvence altına almak istedik. Huzurlu bir emeklilik dönemi için tasarruflarını Bireysel Emeklilik Sistemi'nde değerlendirirken aynı zamanda bugünleri için birçok ayrıcalık sunan Prestij Kulübü kampanyamızdan da, hem kendilerinin hem de yakınlarının yararlanmalarını amaçladık. Bu kampanyamız ile farklı sektörlerde sağlanan indirimli/ücretsiz hizmetlerle Prestij Kulübü'ne üye olan müşterilerimizin hayatlarını kolaylaştırmayı hedefliyoruz" dedi.



Ziraat Emeklilik Prestij Kulübü ile ilgili ayrıntılı bilgi www.ziraatemeklilik.com.tr adresinden, Ziraat Emeklilik Prestij Kulübü Android uygulamasından ve 444 97 00 Müşteri İletişim Merkezi'nden alınabiliyor.

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 - Ekim 2015, İstanbul

Baskı San 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'nden, yeni teknoloji ve dağıtım kanallarıyla hizmet

Sigortacılığa yeni bir soluk getiren Sigortayeri.com, teknolojinin müşteri memnuniyeti için yarattığı farklara odaklanarak, yeni teknolojiler ve dağıtım kanallarıyla yeni hizmetlerini devreye alıyor.


Erdem Can

Geçtiğimiz günlerde Unutkanlar Kulübü gibi yenilikçi bir platformu sektörün hizmetine sunduklarını hatırlatan Sigortayeri Genel Müdür Erdem Can, en büyük önceliklerinin, internet üzerinden tüm sigortacılık ürünlerini karşılaştırmalı olarak müşterilere sunmak olduğunu söyledi. Can, bu yolda Türkiye'deki tüm sigorta şirketleri ile entegrasyon çalışmalarını güçlendirdiklerini, yeni hizmetler geliştirerek, müşterilere ihtiyacı olan ürünlere hızlı ve kolay ulaşabilmeleri için gerekli olan çalışmaları tamamladıklarını dile getirdi.

Sektörün önde gelen sigorta firmalarının ürünlerini kişilerin ihtiyaçlarına göre seçmesini ve karşılaştırmalı olarak sigortalara ulaşmasını sağlayan Sigortayeri, teknolojik altyapısı, 360 derece iletişim kanalları ve yenilikçi yaklaşımıyla uzun ve karmaşık sigorta teklifi ve satın alma süreçlerini tüm ziyaretçileri için kolaylaştırmaya devam ediyor.

Sigortayeri Genel Müdürü Erdem Can, şirketin kendi yazılım ekibi tarafından müşteri memnuniyeti odaklı geliştirilen sigortacılık yazılımının sektörde fark yarattığını ve birçok sigorta şirketi ile anlık bağlantı kurarak müşterilere anında en iyi fiyatlı sigorta tekliflerini sunduklarını belirterek, "Yeni teknolojiler ve dağıtım kanalları geliştirerek fark yaratan yeni hizmetlerimizi sürdüreceğiz" dedi.

Erdem Can, teknoloji ve müşteri memnuniyetinin iç içe geliştiğini belirterek şunları söyledi: "Web sitemiz olsun, mobil uygulamalarımız yahut çağrı merkezimiz olsun, her an, her yerden ulaşılabilen kanallarımızla müşterilerimiz için hayatı ve sigortayı kolaylaştırıyoruz. Günün her saati poliçelerini alabildikleri, en gelişmiş teknolojiyle en iyi hizmete ulaştıkları bir platformla müşterilerimiz için değer yaratıyoruz. Sigorta vadelerini takip ederek yenileme vadeleri geldiğinde her müşteriye özel tekliflerimizi sunuyor, en iyisini seçmeleri için onlara yardımcı oluyoruz. Teknolojiyle gelen bu müşteri memnuniyeti, sektörde hizmet anlayışını ve standartlarını yukarı taşıyacaktır."

TEK TIKLA SİGORTA ÜRÜNLERİ

Erdem Can, Sigortayeri'nin en büyük önceliğinin, internet üzerinden tüm sigortacılık ürünlerini karşılaştırmalı olarak müşterilere sunmak olduğunun altını çizerek hedeflerini şu sözlerle özetledi: "Bu önceliğimize bağlı olarak Türkiye'deki tüm sigorta şirketleri ile entegrasyon çalışmalarımızı güçlendiriyoruz. Yeni hizmetler geliştirerek, müşterilerimizin ihtiyacı olan ürünlere hızlı ve kolay ulaşabilmeleri için gerekli olan çalışmaları tamamlıyoruz. Bizim için önemli olan müşterilerimize hem offline hem de online olarak çok sayıda kanal seçeneği sunarak sigorta ihtiyaçlarını eksiksiz karşılamak. Bunun için yatırımlarımızı hiç ara vermeden sürdürüyoruz. Sektörün geneline baktığımız zaman sigorta şirketleri tarafından kârlılığa odaklı yapılan çalışmalarda müşteri memnuniyetinin göz ardı edildiğini görüyoruz. Bu yüzden de farkın fiyat ile değil müşteriye sunulan alternatif dağıtım kanalları ve yüksek hizmet kalitesi ile sunulacağına inanıyoruz."



İşinizi hala sosyal medyaya taşımadınız mı?



Sosyal Medya Platformları Üzerinde Sigorta Şubenizi SFS ile Yaratın

Bize ulaşın, sigorta şubenizi beraber yaratalım.

Facebook Sigorta Şubesi

Facebook üzerinde Sanal Sigorta Şubenizi yaratalım

- Tekliflendirme
- Poliçe Takibi
- Ödeme İşlemleri
- Borç Sorgulama
- Bilgi Güncelleme
- Kampanya Yönetimi

...

Pinterest Sigorta Panosu

Pinterest üzerinden Sanal Sigorta Panonuzu yaratalım

- Tekliflendirme
- Poliçe Takibi
- Ödeme İşlemleri
- Borç Sorgulama
- Bilgi Güncelleme
- Kampanya Yönetimi

...

Whatsapp Asistan

Whatsapp üzerinden Sanal Sigorta Asistan Firmanızı yaratalım

Minimum bilgi ile sorgulama yaparak;

- T.C. Kimlik No ve/veya plaka ile teklif alma ve poliçe yenileme
- Konum bilgisi yardımı ile en yakın servis ve/veya acente bilgisine erişim
- Hasar dosya numarası ile durum bilgisi sorgulama
- Poliçe numarası ile borç sorgulama

...

Sosyal Medya İle Maliyetlerinizi Azaltın

Sosyal medya üzerinden anlık bilgilendirme yaparak maliyetlerinizi azaltalım

Bilgilendirme yaparak;

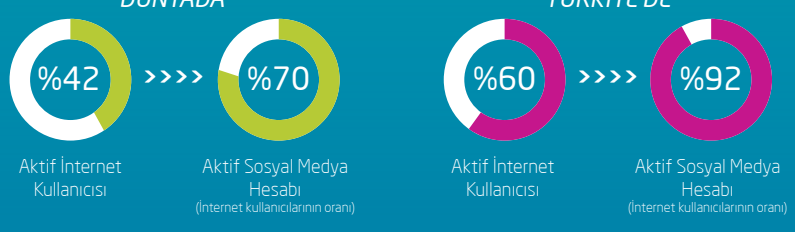
- Yenileme
- Hasar Durumu
- Doğum Günü
- Hasar Eksik Evrak
- Eksper Atama

...

Neden Sosyal Medya?

Çünkü sosyal medyada geçirdiğimiz zaman her geçen gün artıyor.

Dünyada ve Türkiye'de nüfusa göre internet kullanımı ve sosyal medya kullanım oranları:



Tüketicilerin %71 'i dijital ortamda karşılaştırmalı olarak ve/veya sosyal medya üzerinden poliçe satın alıyor. %50 'si ise en iyi sigorta teklifi alabilmek için ek kişisel bilgiler ve yaşam tarzı bilgilerini sağlamaya hazır.



www.sfs.com.tr

SAB Başkanı Doğan Şen:

Komisyon garantisi yeni acentelik sözleşmesiyle sağlanır

SAB Başkanı Doğan Şen, acente komisyonlarının şirketlerce belirlendiğini ve keyfi bir şekilde değiştirilebildiğini söyledi. Sözleşmelerde acentenin mağdur olmasına yol açan maddelerin değiştirilmesi gerektiğini belirten Şen, hazırlanan örnek acentelik sözleşmesiyle bunun önüne geçilebileceğini ifade etti.

SAB Başkanı Doğan Şen, acentelerin sigorta şirketlerinin en önemli dağıtım kanalı olduğunu söyledi. Üretimden aldıkları pay her sene azalsa da hâlâ sektörün en önemli dağıtım kanalı olduklarının altını çizen Şen, "Acentenin işi sadece sigorta poliçesi satmaktır ve başka işle iştigal etme yasağı vardır, bu nedenle komisyon acentenin yegane geliridir" diye ekledi.
Acentelerin sözleşmeyle bir veya birkaç sigorta şirketi namına istihsal sağladığından bahseden Şen, "Acentenin sözleşme şartlarını değiştirme imkanı yok ama bazı sigorta şirketleri istediği zaman sözleşmelerini değiştirebiliyor, acenteye yeni müeyyideler yükleyebiliyor ve oyunun kurallarını istediği gibi değiştirebiliyor" diye konuştu.

'SÖZLEŞMELER DEĞİŞTİRİLMELİ'

Sigorta şirketinin imzalattığı acentelik sözleşmelerinin çoğunda "Sigorta şirketi acentesine belirlediği komisyonları verebilir, istediği zaman komisyonlarını geri çekebilir, değiştirebilir" dendiğini belirten Şen, bu maddenin kesinlikle değiştirilmesi gerektiğinin altını çizdi. Bu maddenin aynı zamanda Borçlar Kanunu'nun 24'üncü Maddesi'ne muhalefet ettiğini ve yasal olmadığını ifade eden Şen, kanundaki bu maddeyi de paylaştı: "Madde 24: Genel işlem koşullarının bulunduğu bir sözleşmede veya ayrı bir sözleşmede yer alan ve düzenleyene tek yanlı olarak karşı taraf aleyhine genel işlem koşulları içeren sözleşmenin bir hükmünü değiştirme ya da yeni düzenleme getirme yetkisi veren kayıtlar yazılmamış sayılır."
Borçlar Kanunu'nda böyle bir madde olmasına rağmen komisyonlarının

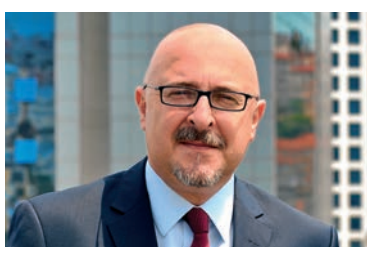


akşamdan sabaha değiştiğini, bunun sonucunda acentenin mağdur olduğunu vurgulayan Şen, sözlerine şöyle devam etti: "Poliçelerin primini sigorta şirketi belirliyor, acenteye verilecek komisyonları da sigorta şirketleri serbestçe belirliyor. Eğer sigorta şirketi teknik hesabı doğru yapamıyor ve toplanan primlerden zarar ediyorsa, burada acentenin kusurundan bahsedilemez. Zarar edilen branşlarda acentenin komisyonunun indirilerek zararın bir kısmının kapatılmaya çalışılması ticari örf ve adete uymadığı gibi kendi satış teşkilatını yok etmeye yönelik bir hareket olarak algılanıyor."

'ACENTENİN TEK YAŞAM KAYNAĞI KOMİSYON'

Acentenin tek yaşam kaynağının komisyon olduğunun altını çizen Şen, "Sigorta şirketine iş yapma borcu olan acente, birçok masrafa katlanarak iş yapma borcunu öderken hak ettiği komisyonu alamazsa, sigorta şirketine karşı görevlerini yerine getiremez hale gelir. Hizmet kalitesini artıramaz, yeni satışlar yeni pazarlar bulabilmek için gerekli çalışmalara kaynak ayıramaz, kısacası acente büyüyemez. Bu itibarla sağlıklı bir acenteliğin sürdürülebilmesi sadece hak edilen komisyonların eksiksiz alınmasıyla mümkündür" diye konuştu.
"Bu sebeple, bir sigorta şirketi acentesini en önemli dağıtım kanalı görüyorsa, başka bir ifadeyle acenteyi gözden çıkarmadıysa hak ettiği, teamüle uygun ve kabul görmüş oranlarda komisyonunu vermelidir" diyen Şen, Zorunlu Sigorta Takibine İlişkin Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik'te "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" dendiğini de hatırlattı.
Bu yönetmeliğin de acente komisyonlarının indirilmesine müsaade etmediğini kaydeden Şen, sözlerini şöyle tamamladı: "Ancak bu konuda yeterli denetim mekanizmaları kurulmadığı için bazı sigorta şirketleri komisyonlarını istediği gibi değiştirebiliyor, acentenin mağdur olmasına neden oluyor. Öncelikle SAİK tarafından hazırlanmış ve TSB'nin görüşünde bekleyen örnek acentelik sözleşmesinde komisyonun istendiği zaman değiştirilmeyeceği hususu mutlaka olmalı. Sigorta şirketleri, acentelerle büyümek ve birlikte üretmek misyonları varsa, acentesine kazandıran, acentesini ayakta tutabilecek komisyonları vermelidir. Sektörün oyuncuları olarak sigorta şirketi, acente ve tüketicinin ortak menfaatleri gözetilmeli ve her kesimin kazanacağı modellerin yaratılması sağlanmalıdır."

SEKTÖRDEN



AUTO KING'in yeni Genel Müdürü Güven Aykaç

AUTO KING Genel Müdürlüğü'ne Ali Güven Aykaç atandı. ODTÜ İşletme Bölümü mezunu olan Aykaç, iş hayatına sigorta sektöründe orta ve üst düzey yöneticilik görevleri ile başladı. 1999-2011 yılları arasında Mapfre Assistance'nin Türkiye şirketi Tur Assist'te görev alan Aykaç, 2011-2014 yılları arasında şirketin EMEA Bölgesi satış ve pazarlamadan sorumlu direktör vekili olarak görev yaptı. 52 yaşındaki Aykaç, İngilizce ve Fransızca biliyor ve 1 kız babası.

SBN Sigorta kârlılıkta ilk 10'da

SBN Sigorta Genel Müdürü Recep Duray, 2015 yılının ilk yarı sonuçlarına göre %22'nin üzerinde büyüdüklerini söyledi. Duray, "Aynı dönem kârlılığımız %26'nın üzerinde artış göstermiştir. İlk yarı sonuçlarına göre SBN Sigorta kârlılıkta ilk 10 arasına girdi. Bu iki veri; sürdürülebilir karlılık ve üretim artışı, bizim ana stratejimizdi. Sektör oyuncuları sadece fiyat rekabetine odaklanmayıp, aynı zamanda sektör hacmini büyütmeye de yönelirlerse, sürdürülebilir kârlılığın dengeye oturacağını düşünüyorum" dedi.
Doğru fiyatlama ile oto branşında da az ama kârlı işler yazdıklarını söyleyen Duray, yılın ilk yarısında toplam üretimlerinin %76'sını oto dışı branşından yaparak, dengeli ve kârlı bir portföy oluşturduklarını belirtti.
Döviz kurunun öngörülenin üzerinde artmış olması, ekonominin genel durumu yanında düşük büyüme oranları beklentileri negatif etkilese de yıl sonunda SBN Sigorta'nın gelişimi açısından güzel bir tablo göreceklerini belirten Duray sözlerine şu şekilde devam etti: "SBN Sigorta olarak ana stratejimiz kârlılık içinde büyümemizi sürdürmek.
Biz SBN Sigorta olarak kâr etmeye ve büyümeye aynı anda odaklanıyoruz. Bu nedenle son 3 yılda hem kârımızı, hem de prim üretimimizi sektör ortalamalarının çok üzerinde artırdık. Bu yılın ilk yarısı da bu şekilde geçti ve yıl sonu hedeflerimiz de aynı şekilde devam ediyor.
SBN Sigorta olarak 10 yıllık planımızın 3 yılını bitirdik ve önümüzdeki 5 yıl içinde prim üretimimizi 3 katına çıkarabileceğimizi öngörüyoruz. Bunun için hem finansal yapımız, hem altyapımız, hem de ekibimiz hazır."


Recep Duray

KATILIM EMEKLİLİK 1 YAŞINDA

Albaraka Türk ve Kuveyt Türk'ün güç birliğiyle Eylül 2014'te lansmanını gerçekleştiren Katılım Emeklilik bir yılı geride bıraktı. BES'te 90 bini aşkın sözleşme ve 153 milyon lira fon büyüklüğünü yakalayan Katılım Emeklilik, hayat sigortalarında 26 binden fazla poliçe sayısına ulaştı. Katılım Emeklilik Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Fahrettin Yahşi, kuruldukları dönemde hedeflerini, 2015 sonuna kadar 100 bin katılımcı ve 200 milyon fon tutarı olarak belirlediklerini ifade etti ve şunları söyledi: "Katılım Emeklilik'in başarılarının hız kesmeden devam edebilmesi için çalışmalarımızı sürdüreceğiz. Öncelikli hedeflerimiz, 5 yılda 1 milyar lira fon tutarını aşmak ve 500 bin katılımcıya ulaşarak sektörde ilk 10'da yerimizi almak. 2023 yılında ise bin banka şubesiyle müşterilerimize hizmet vermeyi hedefliyoruz."


Fahrettin Yahşi

Dodeko Hasar Onarım Şirketi Genel Müdürü Dr. Merter Demirdelen:

Konut, işyeri ve endüstriyel hasarın uzmanıyız

Konut, işyeri ve endüstriyel hasarlarda 10 yıldır sigorta sektörünün çözüm ortağı olduklarını söyleyen Dr. Merter Demirdelen, bugüne kadar sektöre yaklaşık 18 milyon liralık maliyet avantajı yarattıklarını belirtti.

Sigorta şirketleri aracılığı ile sigortalı kişi ve kuruluşlara hasar onarım desteği veren Dodeko hizmet ağını genişletti. Türkiye'deki en büyük endüstriyel yangın ve sel hasarlarını onaran Dodeko, aynı zamanda konut ve işyeri hasarlarında İstanbul, Ankara, İzmir, Adana ve Bursa çevresinde hizmet veriyor.

Ticari ve sınai işletmeler, tesisler, okullar ve konutlarda gerçekleşen her tür hasarın onarımı ve/veya yeniden imalatı işlerini gerçekleştirdiklerini söyleyen Dodeko Hasarım Onarım Kurucu Genel Müdürü Dr. Merter Demirdelen, verdikleri hizmetlerle sektöre birçok avantaj getirdiklerini belirtti.

Demirdelen, yangın, sel, tesisat hasarları, fırtına, infilak gibi hasarlarda A'dan Z'ye tüm iş kollarında hizmet verdiklerini aktardı ve konuyla ilgili şunları ekledi: "Temizlik, kurutma, makine bakım-onarım, çelik, hafif çelik, betonarme, ahşap her tür bina tadilatları ile mobilya, kapı, doğrama, çatı, tekstil temizliğine varıncaya kadar her türlü işlemler şirketimizce gerçekleştiriliyor. Tesisatçısından seramikçisine; ahşap dolap imalatından plastik pencere sistemlerine; yangın temizliğinden, mekanik ve elektronik donanım onarımına; parkeden boyaya varıncaya kadar her türlü iş grubunu ilgilendiren konut, ticari ve sınai işletmelerde ihtiyaç duyulan her tür inşaat ve dekorasyon tadilat ve imalatı Dodeko'nun çalışma sahasına giriyor. Ayrıca her tür mekanik, elektronik ve elektrikli cihaz ve makinelerin temizlik, bakım ve onarımını da başarıyla gerçekleştiriyor."



Sınai risklerde yurt çapında hizmet veren Dodeko'nun konut hasarlarında da hizmet ağını genişlettiğini belirten Demirdelen, üç büyük şehrin yanı sıra Bursa ve Adana çevresinde de konut hasarlarına çözüm sunduklarını söyledi.

'AVANTAJ YARATIYORUZ'

Dodeko Hasar Onarım Genel Müdürü Merter Demirdelen, "Bizim farkımız, sigorta şirketleriyle düzenli bir şekilde çalışmaya devam ediyor olmamız. Müşteri memnuniyeti konusunda son derece tatminkar bir çizgi çiziyoruz. Şu ana kadar hiç geri çekilmedik ve hiç küçülmedik. Merkezi yapıya sahibiz. Biz tek merkezden idare edilen ve tek fiyatlandırmaya sahip olan, hepsini tek elden yöneten bir yapıya sahibiz. Gerçekten Türkiye'de bizim karşılığımız yok şu anda. Bizim dışımızda hasar onarım firması olup birden çok ilde faaliyet gösteren şirket yok. Tabii işin sürdürülebilir olması da çok önem taşıyor" dedi.

'EN FAZLA KÜÇÜK HASARLARLA KARŞILAŞIYORUZ'

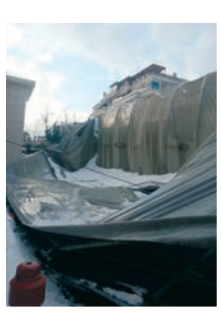
Merter Demirdelen 2007'den bu yana bir yandan konut hasar onarımlarıyla uğraşırken diğer yandan da endüstriyel hatta tarihi eser onarımlarına kadar pek çok şey yapmaya başladıklarını söyledi. Hem ekip sayılarının çoğaldığını hem de Dodeko'nun artık farklı illerde faaliyet yürüten bir yapı haline geldiğini belirten Demirdelen, İstanbul, Bursa ve Adana'da kendi ekipleriyle hasar onarım çalışması yürüttüklerini dile getirdi ve sözlerine şöyle devam etti: "Çok sayıdaki ekibimiz sayesinde günün her saatinde acil müdahale gerçekleştirebiliyoruz. Böylece hasar henüz başlangıcında, büyümeden ve komşuluk hasarına neden olmadan durduruluyor. Sigorta şirketlerinin en fazla karşılaştığı hasar türü küçük hasarlar. Çok sayıda şehirde var olmamızın sebebi bu tür küçük hasarlara da müdahale edebilmek. Bizim tür sınırımız da yok, çelik konstrüksiyon, bina ve betonarme de oluşturuyoruz, makine temizliği de yapıyoruz. Her türlü yangın ya da pis su temizliği de yapıyoruz. Çatı ve boya gibi son derece geniş bir alanda faaliyet yürütüyoruz. Yangın, sel ve tesisat hasarına kadar her türlü faaliyeti yürütüyoruz."

'EN BÜYÜK ENDÜSTRİYEL HASARLARI DODEKO ONARDI'

Merter Demirdelen endüstriyel hasarlarda Türkiye çapında herhangi bir sınır olmaksızın her yere gidip onarımları gerçekleştirdiklerini söyledi ve sözlerine şöyle devam etti: "Dodeko asıl olarak yangın, su, fırtına kaynaklı endüstriyel hasarlarda her türlü bina, makine, teçhizat restorasyonu ve kurtarma hizmetlerini de sunmaktadır. Türkiye'deki en büyük endüstriyel yangın ve sel hasarları Dodeko tarafından onarıldı. Bu büyüklükte hasarlarda tüm iş kalemlerinin onarımını tek elden ve çok kısa sürede gerçekleştirecek pek fazla firma yok."











Dodeko'dan önce ve sonra: Kar ağırlığından dolayı çöken bir spor tesisi ile yangın hasarı yaşanan bir mutfak.

MALİYET KONUSUNDA AVANTAJLI

Dodeko'nun, her iş kolunda, piyasa şartlarına göre önemli düzeyde maliyet avantajı sağladığını söyleyen Merter Demirdelen sözlerine şöyle devam etti: "Avantaj bir yandan aynı işin daha ucuza yapılması anlamına geleceği gibi, öte yandan birim fiyat değişmeden küçük ölçekli (kısmi parke onarımı, kısmi boya vb.) işlerin yaptırılabilmesi anlamına da gelir. Ayrıca fiyat garantisi, bilgi ve belge derleme, internetten anlık dosya takibi gibi ek avantajlar da sağlanmaktadır." Endüstriyel hasarlarda sigorta şirketlerine ortalama yüzde 50'lik bir maliyet avantajı sağladıklarını belirten Merter Demirdelen, şirketleri her tür endüstriyel hasar için kendilerinden fiyat almaya çağırdı.

VERİLEN HİZMETLER

Konut ve İşyeri Hasar Onarımı: Yangın, dahili su, sel, fırtına vb. hasarları sonucu gereken elektrik ve sıhhi tesisat, seramik, boya, kartonpiyer, doğrama, mobilya, zemin kaplama, montalama, çatı, temizlik, kurutma, ozonlama, koku giderme, elektronik cihaz bakım - onarım, cam işleri.

Endüstriyel Hasar Onarım: Dodeko, konut ve işyeri hasar onarıma ek olarak makine temizlik - bakım - onarım, emtia kurutma, temizlik, arındırma, çelik - hafif çelik, betonarme, ahşap, prefabrik bina imalatı ve onarımı, iç ve dış sürme - serme - enjeksiyon izolasyonları yapıyor.

YENİ YÖNETMELİĞE GÖRE SİGORTALILAR DA EKSPER ATAYABİLECEK

Eksper atama yönetmeliğiyle sektöre güven daha da artacak

25 Ağustos'ta yürürlüğe giren Sigorta Eksperleri Atama Yönetmeliği'ne göre, oto sigortalarında ekspertiz ücreti, taban ekspertiz ücret tarifesinden az olmamak üzere taraflar arasında serbestçe belirleniyor. 25 Kasım'dan sonra ise yeni atama sistemi uygulaması başlayacak. Sigortalılar eksperi yine bu sistem üzerinden atayıp ekspertiz süreçlerini sistem üzerinden takip edebilecekler. Bu sayede sektöre olan güvenin daha da artması bekleniyor.

Sigorta Eksperleri Atama Yönetmeliği ile sigorta eksperinin sigortacı veya sigorta ettiren ya da sigorta sözleşmesinden menfaat sağlayan kişiler tarafından atanması, eksperin iş kabulü, taban ücret tarifesinin tespiti de dahil olmak üzere ekspertiz ücretinin belirlenmesi ile ilgili usul ve esaslar belirlendi.

25 Ağustos 2015 tarihinde yürürlüğe giren yönetmeliğe göre, motorlu araç sigortalarında, sigortalı veya sigorta sözleşmesinden menfaat sağlayan kişiler tarafından hasar ihbarlarının sigorta şirketine yapılması gerekecek. Sigorta şirketleri, hasar ihbarlarının alınmasından itibaren en geç 1 iş günü içinde hasar dosyasını şirket nezdinde açacak ve dosya bilgisini Müsteşarlıkça belirlenecek şablona uygun olarak ilgili sigorta poliçeleriyle irtibatını kurarak Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi'ne iletecek.

Motorlu araç sigortalarında sigortalı veya sigorta ettiren ya da sigorta sözleşmesinden menfaat sağlayan kişi tarafından, her aşamada eksper atanabilecek.

Sigorta şirketi tarafından zamanında eksper ataması yapılmaması halinde, sigortalı veya sigorta ettiren ya da sigorta sözleşmesinden menfaat sağlayan kişi tarafından atanan sigorta eksperinin ücreti, sigorta şirketi tarafından ödenecek. Motorlu araç sigortalarında sigortalı veya sigorta ettiren ya da sigorta sözleşmesinden menfaat sağlayan kişi tarafından yapılan atamada, atanan eksperin ücreti, atamayı yapan tarafça ödenecek. Hakem eksperin ücreti, taban ekspertiz ücret tarifesine göre atamayı talep eden tarafça karşılanacak.

Eksper raporlarının EKSİST'e (Eksper Atama ve Takip Sistemi) girişine ilişkin bildirimden sonra üç iş günü içinde taraflardan birinin talebi halinde hakem eksper atanacak. Hakem eksper ataması, en az 10 yıllık sigorta eksperleri arasından, EKSİST üzerinden tesadüfi olarak yapılacak. Hakem eksper, en geç üç iş günü içinde raporunu hazırlayacak. Bu rapor, nihai rapor olarak kabul edilecek.

Yönetmelik çerçevesinde EKSİST üzerinden atama bildirimini alan eksper, kendisine teklif edilen işi kabul edip etmediğini en geç bir iş günü içinde EKSİST üzerinden bildirmediği takdirde işi kabul etmiş sayılacak. Zorunlu sigortalarda, Müsteşarlık tarafından esasları belirlenecek listeye kayıtlı eksperlerin iş kabulü zorunlu olacak.

Konuyla ilgili görüş bildiren Sigorta Eksperleri İcra Komitesi Başkanı Yalçın Kaya, "Sigortalılar eksperi sistem üzerinden kolayca atayabilecekler ve ekspertiz süreçlerini sistem üzerinden takip edebilecekler. Bu sayede sektöre olan güven önemli ölçüde artacak" şeklinde konuştu.



Mevcut uygulamada atama işlemlerinde alt düzenleme olmaması nedeniyle vatandaşın mağdur olabileceği düşünülüyor. Atama yönetmeliğinin yürürlüğe girmesiyle, mağduriyetlerin azalması ve sektöre olan tüketici güveninin artması bekleniyor.

Merve Kuvvet
merve@sigortacigazetesi.com.tr

SİGORTA TAHKİM KOMİSYONU MÜDÜRÜ İBRAHİM TAŞBAŞI:

Bilirkişi görevlendirme hakemlerin yetkisinde

Sigorta hakemlerinin, kendilerine intikal eden uyuşmazlıkları, sigortacılık tekniği ve hukuk bilgilerini kullanarak çözüme kavuşturduklarını söyleyen Sigorta Tahkim Komisyonu Müdürü İbrahim Taşbaşı, hukuk bilgisi dışında özel veya teknik bir bilgiyi gerektiren hususlarda ise ihtiyaç duyduklarında bilirkişi görüşüne başvurulduğunu söyledi.

İbrahim Taşbaşı, bilirkişi görüşüne başvurma konusunda tahkim mevzuatında özel bir düzenleme veya komisyon tarafından alınmış bir karar, yani tahkime özgü bir sistem bulunmadığını dile getirdi ve şunları söyledi:

'ÜCRETİN BELİRLENMESİNDE ÖZEL BİR UYGULAMA YOK'

"Bilirkişi görevlendirme meselesi, Hukuk Muhakemeleri Kanunu (HMK) hükümleri doğrultusunda tamamen hakemlerin yetkisinde yürütülen bir işlemdir. Bilirkişileri adli bilirkişi listesinden, üniversite öğretim üyeleri arasından veya eksperler arasından atayan hakemler, bilirkişiye ödenecek ücreti de kendileri belirlemektedir. Bir eksper bilirkişi olarak görevlendirilmişse, ona ödenen ücret, ekspertiz ücreti olarak değil de bilirkişi ücreti olarak değerlendirilmektedir. Hakemler tarafından teknik bilgisine başvurulan kişiler ister adli bilirkişi listesinden, ister üniversite öğretim üyeleri arasından, isterse eksperler arasından seçilsin, tamamı 'bilirkişi' olarak adlandırılmakta ve ödenen ücret de bilirkişiyi görevlendiren hakem tarafından belirlenmektedir. Bilirkişi görevlendirilmesi ve bilirkişiye ödenecek ücretin belirlenmesi konusunda sigorta tahkimine özel bir uygulama bulunmamaktadır."



Sigorta Tahkim Komisyonu Başkanı İbrahim Taşbaşı, "Hakemler tarafından teknik bilgisine başvurulan kişiler ister adli bilirkişi listesinden, ister üniversite öğretim üyeleri arasından, isterse eksperler arasından seçilsin, tamamı 'bilirkişi' olarak adlandırılır ve ona göre ücret alır" dedi.

TOBB SEİK BAŞKANI YALÇIN KAYA:

Yönetmelik sigorta sektörü için büyük bir kazanım

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Sigorta Eksperleri İcra Komitesi (SEİK) Başkanı Yalçın Kaya Sigorta Eksperleri Atama Yönetmeliği'nin Türk sigorta sektörü için büyük bir kazanım olduğunu söyledi. Sigorta eksperinin sigorta şirketleri tarafından atanması konusunda hiçbir sorun yaşanmadığını dile getiren Kaya, "Ancak, hak sahipleri ile sigortalıların yapmış oldukları atama işlemlerinde sorun yaşanıyordu" dedi.

Sigortacılık Kanunu ve Türk Ticaret Kanunu'nun ilgili hükümleri çerçevesinde yapılan bu atama işlemlerinin, alt düzenlemenin olmaması nedeniyle, vatandaşı mağdur ettiğini ifade eden Kaya şunları söyledi: "Atama işleminin nasıl yapılacağı, eksperin işi nasıl kabul edeceği, ekspertiz ücretinin kimin tarafından nasıl ödeneceği konularında belirsizlik vardı. Uzayan süreçler, sigortalıları mağdur ederken, yaşanan belirsizlik ortamı, sistemi suistimal etmek isteyen kişilerin ortaya çıkmasına neden oldu. Bu durum, sigorta şirketlerine fazladan mali yükümlülük getirirken, iyi niyetli hak sahipleri ile sigortalıların sigorta şirketlerine ve biz eksperlere olan güven duygusunu zedeledi. Bu çerçevede, Sigorta Eksperleri Atama Yönetmeliği'nin yayınlanması sektörümüz için büyük bir kazanım olmuştur."

Sigorta Eksperleri Atama Yönetmeliği'nin ağırlıklı olarak motorlu araç sigortalarını kapsadığını belirten Kaya, "Çünkü yönetmelikte belirtilen süreçlerin uygulanabilmesi için gerekli altyapı şu anda motorlu araç sigortaları için kurulabiliyor. Bununla birlikte, 2017 yılında diğer branşlar için de benzer sistemlerin devreye alınmasını bekliyoruz" diye konuştu.

'25 KASIM 2015 BİZİM İÇİN MİLATTIR'

Yönetmeliğin ücrete ilişkin hükümlerinin 25 Ağustos 2015 tarihinde yürürlüğe girdiğini ancak, atama ve iş kabule ilişkin hükümlerin 25 Kasım 2015 tarihinde yürürlüğe gireceğini belirten Kaya şu değerlendirmeyi yaptı: "Bu tarihe kadar Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi ile sigorta şirketleri gerekli bilgi işlem altyapısını hazır hale getirecek. 25 Kasım 2015 bizim için milattır. Bu tarihten sonra, sektör ile işbirliği halinde paydaşlarımız ve sigortalıları atama süreci hakkında bilgilendirmeliyiz. Sigortalılar kolayca kendi eksperini atayabilecek, atama sistemi uygulanmaya başlandığı zaman sigortalılar ister tesadüfi isterse belirledikleri sigorta eksperini sistem üzerinden kolayca atayabilecekler, yine ekspertiz süreçlerini sistem üzerinden takip edebilecekler. Bu sayede sektöre olan güven önemli ölçüde artacak."

EKSPER ÜCRETİNE ADİL DÜZENLEME

Eksper ücretine ilişkin adil bir düzenleme yapıldığını ifade eden Kaya, "Sigorta şirketinin eksper atamaması ya da atanan eksperin tespitlerinin sigortalı tarafından kabul edilmemesi durumunda tesadüfi olarak atanan eksperin ücreti sigorta şirketi tarafından ödenecek. Bununla birlikte, sigortalı dilediği zaman ücretini ödemek kaydıyla dilediği eksperi görevlendirebilecek. Yapılan bu düzenleme son derece adil ve tüm tarafların hakkını koruyan bir düzenleme" dedi.

Yönetmeliğin eksperlik mesleğinin gelişimine katkı sağlayacağını belirten Kaya şunları söyledi: "Yönetmeliğin 12'nci maddesi uyarınca Hazine Müsteşarlığı tarafından hazırlanan Ekspertiz Ücreti Tarifesi yayınlandı. Ekspertiz ücreti artık asgari standartlarına kavuşarak öngörülebilir hale geldi. Ben TOBB tarafından düzenlenen Sektörel ekonomik şuralarda başbakanımız ile ilgili bakanlara, TBMM'de yapmış olduğum görüşmelerde milletvekillerine, ekspertiz ücretinin standardının olması ve bu ücretin öngörülebilir olması hususunu sürekli olarak dile getirdim. Yapmış olduğumuz bu çalışmalar da meyvesini verdi. Artık, ekspertiz işleminin asgari standarda kavuşması ve hizmet kalitesinin artırılması noktasında önümüzde hiçbir engel kalmadı. Bu konudaki geçmiş dönemlerde belirlemiş olduğumuz yol haritasını uygulamaya koyduk."



25 Kasım 2015 tarihinin eksperler için bir milat olacağını ifade eden SEİK Başkanı Yalçın Kaya, "Bu tarihe kadar SBM ile sigorta şirketleri gerekli bilgi işlem altyapısını hazır hale getirecek. Bu konuda sigortalıları bilgilendirirsek sektöre olan güven önemli ölçüde artacak" dedi.

TÜRK NİPPON SİGORTA TEKNİK, HASAR VE REASÜRANS GRUP MÜDÜRÜ MURAT DİNÇ:

Atama sistemi uygulamada çelişki doğurabilir

Sigorta Eksperleri Atama Yönetmeliği konusunda bir değerlendirme yapan Türk Nippon Sigorta Teknik, Hasar ve Reasürans Grup Müdürü Murat Dinç, "Motorlu araç sigortalarında, sigortalı veya sigorta sözleşmesinden menfaat sahibi olan kişiler tarafından hasar ihbarlarının sigorta şirketine yapılması, sigorta şirketlerinin, hasar ihbarlarının alınmasından itibaren en geç 1 iş günü içinde hasar dosyasını açması, dosya bilgisinin Müsteşarlıkça belirlenecek şablona uygun olarak ilgili sigorta poliçeleriyle irtibatının kurularak Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi'ne iletilmesi gerekir" dedi. Dinç, sigorta eksperinin, sigortacı, sigortalı veya sigorta ettiren ya da sigorta sözleşmesinden menfaat sağlayan kişiler tarafından atanabileceğini söyledi.

EN GEÇ BİR İŞ GÜNÜ

Yönetmelikte "Müsteşarlık, eksper atamalarının güvenli ve bizatihi ilgili kişi tarafından yapılmasını sağlamak için gerekli tedbirleri alacaktır" hükümlerinin yer aldığını belirten Dinç, şunları söyledi: "Sigorta şirketi açısından bakıldığında, ihbarın alınmasından itibaren en fazla bir iş günü içinde ilgili dosya için eksper atanıp atanmayacağına ilişkin bilginin merkeze iletilmesi, varsa eksper atama bilgisi Eksper Atama ve Takip Sistemi'ne (EKSİST) girilmesi konularında herhangi bir aksama yaşanacağını düşünmüyoruz. Söz konusu işlemler en fazla bir iş günü içinde yapılabiliyor. Ancak sigorta eksperinin, sigortacı, sigortalı veya sigorta ettiren ya da sigorta sözleşmesinden menfaat sağlayan kişiler tarafından atanabilecek olması hususunun ise uygulamada genellikle sigorta eksperleri 'onarım servisleri' tarafından atandığı için pratikte bir çelişki doğuracağını düşünüyoruz."

Dinç sözlerini şöyle sürdürdü: "Sigorta şirketince atanan eksper tarafından yapılan tespitlere, üç iş günü içinde sigortalı veya sigorta ettiren kişi tarafından itiraz edilebilecek olmasının veya her aşamada eksper atanabilecek olmasının hasar tespiti, tedarik parça siparişi, onarım süresi ve hasar ödeme süreçlerini uzatabileceğini düşünüyoruz."



Türk Nippon Sigorta Grup Müdürü Murat Dinç, eksperin sigorta şirketi ya da sigortalı tarafından atanacak olması hususuna değinerek, "Sigorta eksperi uygulamada genellikle onarım servisleri tarafından belirlendiği için bu husus pratikte çelişki doğurabilir" diye konuştu.

Motorlu araç sigortalarında uygulanacak taban ekspertiz ücreti, TOBB nezdindeki Sigorta Eksperleri İcra Komitesi ve Türkiye Sigorta Reasürans ve Emeklilik Şirketleri Birliği'nin (TSB) görüşleri alınarak Müsteşarlık tarafından belirleneceğini belirten Dinç, "Taban ekspertiz ücret tarifesi, Müsteşarlıkça aksine bir düzenleme yapılmadıkça her takvim yılı başında TÜİK tarafından belirlenen üretici fiyatları endeksinde gerçekleşen artış oranında artırılarak uygulamaya alınacak" dedi.



Beklentilerinizi yüksek tutun!

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

adendum.com.tr

Adendum

Çalışan kalitesi yükseldikçe sigorta sektörü büyüyecek

İnsan kaynaklarına gün geçtikçe daha fazla fırsat sunan sigorta sektörü çalışanlar için önemini artırıyor. Sektörün insan kaynakları hızla gelişse de, konunun uzmanları, sektördeki çalışanların daha donanımlı olması gerektiğini düşünüyor.

Sigorta sektörü çalışanlarının, müşteri memnuniyeti üzerinde büyük bir etkiye sahip olduğu biliniyor. Kalite ve müşteri memnuniyetine yönelik çalışmalar yapan sigorta şirketleri, müşteri beklentilerini karşılamak, hızlı ve kaliteli hizmet vermek amacıyla eğitim programlarına ağırlık vermeye devam ediyor. Sigorta sektörünün hem hayat hem de hayat dışındaki büyüme hızının bankacılık sektöründeki büyüme hızının önünde yer aldığı sektör uzmanları tarafından belirtiliyor. Hızla büyüyen sigorta sektörü, daha fazla fırsat ve daha hızlı ilerleme fırsatından dolayı çalışanlar tarafından tercih edilebiliyor. Konuyla ilgili danışmanlık şirketleri, kaliteli orta ve üst seviye yönetici ihtiyacının yüksek olduğunu açıklarken, sigorta sektörünün son yıllarda önemli değişimler yaşadığını söylediler. Geçmiş yıllarda, sektörde yabancı dil bilmek daha az önemli iken artık çok daha önemli olduğunu görüyoruz. Bu eğilim, özellikle dil bilen, dünyadaki gelişmeleri takip edebilen çalışanların şirketler için daha değerli olduğunu ortaya koyuyor. Bunun dışında az bulunan bazı özellikli alanlardaki çalışanlar şirketleri için hızla önemli hale geliyor.



Globalleşen dünyada şirketlerin performansları artık dönemsel kârlılık rakamları ile değil, yarattıkları veya yaratacakları sadık müşteri kavramı ile belirleniyor. Gelişimlerinde sadece belirli bir alanda kalmayıp farklı birimlerde iş tecrübesi edinen çalışanların donanım ve iş performanslarının arttığı görülüyor. Sigortacılık hızla değişip çok yönlü hale gelirken, Türk sigorta sektörü çalışanlarının kalitesi dünya ortalamasında nerede? Danışmanlık hizmeti veren uzman şirketlere bu konudaki görüşlerini sorduk. İnsan kaynakları alanında danışmanlık hizmeti veren Aon Hewitt Yetenek Yönetimi Lideri Uygar Böke, "Zorunlu teknik personel eğitimleri ile nitelik ve bilgi düzeyinin artması sevindirici. Sektördeki insan kaynakları yönetimleri işe alımlarda daha seçici davranıyorlar. Bu da niteliklerin artmasını sağlayan bir etken oluyor" dedi. Sigorta sektöründeki dijitalleşme ve büyük veri yönetimi gibi konuların biraz daha geriden geldiğini dile getiren Hay Group Finansal Hizmetler Sektör Lideri Serkan Şener, sektördeki değişimlerin yakın gelecekte çok daha önem kazanacağını söyledi. Towers Watson Türkiye Ödül Yönetimi Direktörü Elif Er "Güçlü pazarlama fonksiyonu ve alternatif dağıtım kanallarının geliştirilmesini sağlayacak yetenek gruplarının kuruma kazandırılması ihtiyacı oluşuyor" dedi.

SİGORTACILIKTA İŞTEN AYRILMA ORANI BANKACILIKTAN YÜKSEK

İş Gücü Devir Oranı	Toplam İş Gücü Devir Oranı A = (B+C)	Gönüllü İş Gücü Devir Oranı B	Diğer İş Gücü Devri C
Tüm Türkiye	%10,8	%5,2	%5,6
Bankacılık	%13,7	%10,1	%3,6
Sigorta	%16,2	%9,8	%6,4

Yeşim Yeşilören
yeşim@sigortacigazetesi.com.tr

TOWERS WATSON TÜRKİYE YETENEK VE ÖDÜL YÖNETİMİ DİREKTÖRÜ ELİF ER:

Sektördeki iş gücü tanımı değişiyor

Towers Watson Türkiye Ödül Yönetimi Direktörü Elif Er, sigorta sektöründe çalışan her dört kişiden üçünün üniversite veya üzeri seviyede eğitime sahip olduğunu söyledi. Sigorta sektörünün, finansal hizmetler sektöründeki bankacılık gibi disiplinlerle de benzer bir çalışan profiline sahip olduğunu aktaran Elif Er, kadın istihdamı açısından, sigorta sektörünün öne çıktığını vurguladı. "Sigorta sektörünün kadın istihdam oranı, %55 ve bu oran bankacılık sektöründekinden 4-5 puan daha yüksek" diyen Er, "Genel olarak her iki çalışandan birinin kadın olduğu sigorta sektöründe, yönetsel pozisyonlar özelinde bakıldığında her üç çalışandan yalnızca birinin kadın olduğunu görüyoruz ve bu oranın artmasını umuyoruz" dedi.



Sigorta sektörü özelindeki kurumların, yeteneği elde tutmak veya yüksek potansiyelli çalışanları kuruma kazandırmakta daha çok zorluk çektiğine değinen Er, yetenek savaşını kazananların, çalışan değer önermesini 'bütünsel deneyim' olarak ele alan kurumlar olduğunu ifade etti. Son dönemde insan kaynakları alanında altyapı oluşturacak nitelikte gerçekleştirilen projelerin, kariyer ve yetenek yönetimi alanında arttığına değinen Elif Er şu şekilde konuştu: "Towers Watson olarak 2014 yılında yayınladığımız 'Küresel İş Gücü Araştırması'na göre, Türkiye gibi gelişmekte olan ekonomilerde, gelişmiş çalışan değer önermesine sahip kurumların, özellikle yeteneği çekme ve elde tutma savaşında daha büyük bir fark yarattığını ve sigorta sektöründeki bu kurumların kritik yeteneği elde tutmada %30 oranında daha başarılı olduklarını görüyoruz."

'HER 4 ÇALIŞANDAN 1'İ İŞTEN AYRILMAYI DÜŞÜNÜYOR'

Yeteneği kuruma çekmeye ve elde tutmaya odaklanılmasının önemine değinen Er, "Yapılan araştırmalar sonucunda yüksek finansal performans gösteren kurumların yüksek çalışan bağlılığına sahip kurumlar olduğunu görüyoruz" dedi. Elif Er, "2014 yılı 'Küresel İş Gücü Araştırması'nın sonuçları sigorta sektörü özelinde incelendiğinde ise; her dört çalışandan birinin önümüzdeki iki yıllık dönem içerisinde işten ayrılmayı düşündüğünü gösteriyor. Bu oran, genel sektörler ortalamasından çok da farklı değil" diye konuştu.

Sektörün ihtiyaç duyduğu iş gücü tanımının değiştiğini belirten Towers Watson Türkiye Ödül Yönetimi Direktörü Elif Er, "Finansal hizmetler ve sigorta sektöründe, sürdürülebilirlik ve verimlilik gibi hedeflere odaklanılması teknolojik uygulamaların ve dağıtım kanallarının yaygınlaşması ve etkin kullanımı ihtiyacını doğurmaktadır" dedi.

Sektörün yetenek profili hakkında değerlendirmede bulunan Er, "Finansal hizmetler ve özellikle de sigorta sektöründe, sürdürülebilirlik ve verimlilik gibi hedeflere odaklanılması; teknolojik uygulamaların ve alternatif dağıtım kanallarının yaygınlaşması ve etkin kullanımı ihtiyacını doğurmaktadır. Bu sebeple de, sigorta sektörünün ihtiyaç duyduğu iş gücü tanımı değişiyor. Sürdürülebilirlik ve verimlilik odağının, sigorta sektöründe, iş ve organizasyon yapılanmasında, müşteri deneyimini merkeze konumlandırma ihtiyacı ortaya koyduğunu görüyoruz. Bunun yansıması olarak da sigorta şirketlerinde güçlü pazarlama fonksiyonu faaliyetlerini, alternatif dağıtım kanallarının geliştirilmesini ve yaygınlaştırılmasını sağlayacak yetenek gruplarının kuruma kazandırılması ihtiyacı oluşuyor" dedi.

AON HEWITT YETENEK YÖNETİMİ LİDERİ UYGAR BÖKE:

Sigorta sektöründe çalışan kalitesi daha iyi olabilir

İşe alım ve eğitim dışındaki tüm insan kaynakları alanlarında danışmanlık hizmeti veren Aon Hewitt, Türkiye'de çalışan bağlılığı ve memnuniyeti alanında 200'e yakın şirketle beraber çalışıyor. Sigorta sektöründeki çalışan kalitesi hakkında değerlendirmede bulunan Aon Hewitt Yetenek Yönetimi Lideri Uygar Böke, sigorta sektöründeki çalışanların nitelik düzeyinin geçmişe kıyasla, henüz beklenen seviyeye gelmediğini söyledi. Fakat bu konuda iyileştirmelerin olduğunu belirten Uygar Böke, "Zorunlu teknik personel Segem eğitimleri ile nitelik ve bilgi düzeyinin artması sevindirici. Sektördeki insan kaynakları yönetimleri işe alımlarda daha seçici davranıyorlar. Bu da niteliklerin artmasını sağlayan bir etken oluyor" dedi.

"Çalışan bağlılığı ve memnuniyeti konusundaki geniş veritabanımız bize sektörel analiz yapma imkânı sağlıyor" diyen Böke, bu çerçevede sigortacılık ve bankacılık nomlarını izleyebildiklerini söyledi. Sigorta sektöründeki çalışan bağlılığı oranının son iki yıllık değerlendirmesini yapan Böke şu şekilde devam etti: "Sigortacılığın 2013 yılında yapılan Türkiye beyaz yaka normuna kıyasla 10 puan, bankacılık normuna kıyasla 8 puan daha geride olduğunu görüyoruz. Fakat bu fark 2014 yılına gelindiğinde, Türkiye beyaz yaka normuna kıyasla 4 puana, bankacılık normuna kıyasla 3 puana düşüyor. Bu düşüş iki etkiden kaynaklanıyor: Sigortacılıktaki bağlılık oranı artma trendine girerken, Türkiye beyaz yaka ve bankacılıktaki bağlılık oranlarında düşme eğilimi görünüyor."

Sigorta sektöründe çalışmanın iş değiştirirken avantaj ve dezavantajlarından bahseden Böke, "İnsan kaynakları, finans gibi destek fonksiyonlarında sektörel tecrübe iş değiştirirken hâlâ önemli olmakla birlikte asıl olarak bu fonksiyonlarda edinilmiş uzmanlık ve tecrübe düzeyi daha fazla öne çıkmaktadır. Bu tip destek fonksiyon çalışanlarının kariyerlerini farklı sektörlerde devam ettirmek istemeleri halinde bunun daha fazla mümkün olduğunu düşünüyorum. Nitekim pek çok örneği yaşanmaktadır.



Sektörün ana iş alanlarına ilişkin fonksiyonlarda çalışan, sigortacılıkta uzmanlaşmış kişiler için sektör değiştirmek daha zor olmaktadır. Özellikle belirli tecrübe düzeyi gerektiren pozisyonlarda şirketler, kendi sektörel fonksiyonlarında tecrübe ve uzmanlık arıyorlar.

Diğer yandan bu durumun sadece sigorta sektörüne has olmadığını, bankacılık, üretim, ilaç, ağır sanayi vb. tüm diğer sektörler için de geçerli olduğunu düşünüyorum" dedi.

ÇALIŞAN BAĞLILIĞI DÜŞÜYOR

Benchmark Bağlılık Skorları	2013	2014
Türkiye (Beyaz Yakalılar)	%53	%50
Sigortacılık	%43	%46
Bankacılık	%51	%49

Sigorta sektöründe çalışan kalitesinin henüz beklenen seviyeye gelmediğini belirten Aon Hewitt Yetenek Yönetimi Lideri Uygar Böke, bu konuda iyileştirmelerin olduğunu ve zorunlu eğitimlerin sektörü ileriye taşıyacağını ifade etti.

YÜKSEK BİLGİ VE TECRÜBE İHTİYACI

Üniversite mezunlarının meslek olarak sigorta sektörünü ilk tercihleri arasında değerlendirmediğini belirten Böke, sigorta sektörünün diğer sektörlerdeki arayışlarda istenilen şartlara ulaşılamadığında daha sonraki aşamada değerlendirilip tercih edilen bir sektör olduğunu söyledi. Sigorta sektöründe, yüksek teknik bilgi ve tecrübeye ihtiyaç olduğunu ifade eden Böke, "Kariyerinin başında olan kişilere, özellikle bu sektörün ana işini yürüten fonksiyonlarında, operasyonu deneyimleyerek çalışmaya başlamalarını öneririm. Türk sigorta sektörü ne yazık ki hâlâ dünya sigortacılığının gerisinde. Sektörün dünyadaki yerini ülkemizde henüz edinememiş olması, ilk tercih edilen meslekler arasına girememesine sebep oluyor. Bu nedenle ilk etapta kaliteli istihdam yaratılması çok zor olmaktadır" dedi.

HAY GROUP FİNANSAL HİZMETLER SEKTÖR LİDERİ SERKAN ŞENER:

Bankacılıkla aradaki iş gücü farkı orta vadede kapanacak

Bankacılıktaki gelişmelerin insan kalitesini üst düzeyde tutmayı gerektirdiğini belirten Hay Group Finansal Hizmetler Sektör Lideri Serkan Şener, uzun bir dönem boyunca pek çok başarılı gencin veya yöneticinin bu sektöre yöneldiğini vurguladı. Son dönemlerde sigorta sektörünün bu farkı kapatmaya başladığını söyleyen Şener, buna karşın sigorta sektöründeki dijitalleşme ve büyük veri yönetimi gibi konuların biraz daha geriden geldiğini dile getirdi. Ancak bu değişimlerin yakın gelecekte çok daha önem kazanacağına değinen Şener, Türkiye'de sigortacılığın ve insan profilinin hızla değiştiğini sözlerine ekledi. Sigorta sektörünün yabancı yatırımcıların da artan ilgisi ile cazip hale geldiğini söyleyen Şener, "Bunun ilk yansımalarını görmeye başladık. Bundan 5-10 sene önce sigortacılık ve bankacılıkta ücret seviyeleri açısından önemli farklar vardı, son yıllarda ise fark önemli ölçüde kapandı. Bugün bir sigorta şirketinde 100 lira alıyorsanız bankalar 102 lira veriyorlar. Faktöring, leasing gibi şirketlerin de dahil olduğu genel anlamda finans piyasaları ise 99 lirada. Bununla birlikte sektör Türkiye'de henüz aynı konumda değil. Her ne kadar sigorta şirketlerinin profili son zamanlarda yükselse de, geçmişin de etkisiyle bankacılık sektörünün daha donanımlı bir insan kaynağından faydalandığını söyleyebiliriz. Orta vadede sigorta şirketlerinin iş gücü profilindeki dönüşümü tamamlayarak bankacılıkla aralarındaki farkı kapatacaklarını düşünüyoruz" şeklinde konuştu.

Son dönemde sigorta sektörüne başarılı genç ve yöneticilerin yönelmeye başladığını belirten Hay Group Finansal Hizmetler Sektör Lideri Serkan Şener, Türk sigorta sektöründe çalışan profilinin hızla değiştiğini söyledi. Şener, değişimlerin yakın gelecekte çok daha önem kazanacağını sözlerine ekledi.



'ÜCRET İLK SEBEP DEĞİL'

Sigorta sektörünün toplam iş gücü devir oranının tüm Türkiye ve bankacılık sektörünün devir oranlarına göre daha yüksek olduğunu açıklayan Şener, yöneticilerin gelişmesi ve kariyer olanaklarının iyi yönetilmesi gerektiğini ifade etti. Hem bankacılık sektörünün hem de sigorta sektörünün gönüllü iş gücü devir oranlarının Türkiye ortalamalarının üzerinde seyrettiğini belirten Şener, "Türkiye ortalaması %5.2, sigortacılık %9.8 ve bankacılık ise %10.1. Deneyimlerimiz bu ayrılıkların pek çoğunun çalışanın ait olduğu banka veya sigorta şirketinden memnuniyetinin azalmasından kaynaklandığını gösteriyor. En sık gördüğümüz neden ücret olmaktan çok çalışanın şirketten beklediği kariyer gelişiminin sağlanamaması ve yöneticisinden, içinde bulunduğu çalışma ortamından memnun olmaması" diye konuştu.

IUC

Hiç durmadan, Özenle
Değer üreterek...

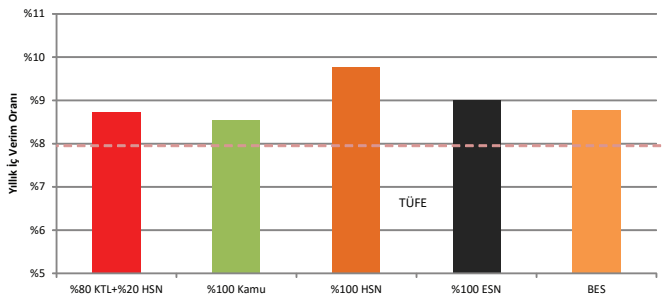


Türkiye • France • Romania • Azerbaijan

www.iuc-group.com

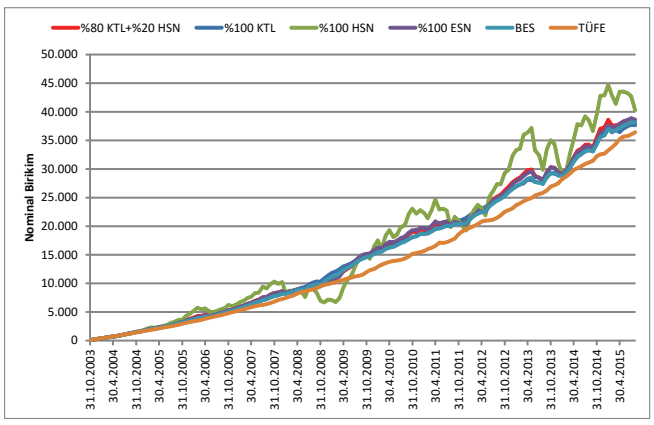
Hisse senedi piyasasındaki belirsizlik sürüyor

31.10.2003-31.08.2015 Adendum BES Getiri Endeksi (BGX)



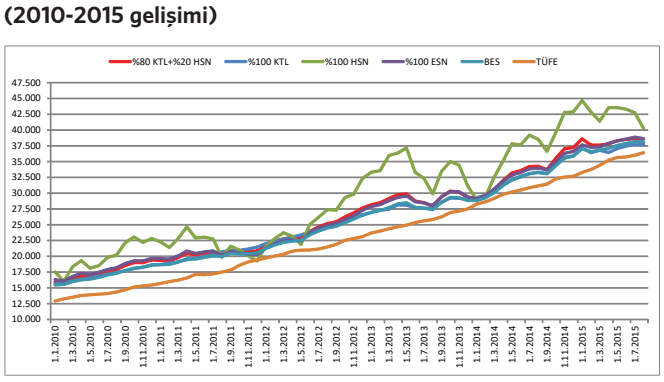
Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-31.08.2015 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Getiri Endeksi (BGX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon 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 %8,78 BGX elde etmiştir. Sadece Hisse Senedi fonuna yatırım yapanların ise %9,76 BGX elde ettikleri görülmektedir.

31.10.2003-31.08.2015 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 31.10.2003-31.08.2015 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, 31.08.2015 tarihinde BES ortalama fiyatlarıyla 38.143 TL birikime, enflasyon korumalı bir araçla ise 36.425 TL birikime ulaşmaktadır.

31.10.2003-31.08.2015 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 Ağustos ayında % 6.33 oranında azalırken, BİST–100 endeksindeki azalış % 5.88 seviyesinde oldu. Ağustos ayında Türk Lirası Cinsinden Kamu Borçlanma Senetlerinde % 0.90'lık düşüş yaşanırken, Yabancı Para Cinsinden Borçlanma Senetlerinde % 4.08'lik artış kaydedildi. Tüketici Fiyat Endeksinde ise 2015 Ağustos ayında % 0.40 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)

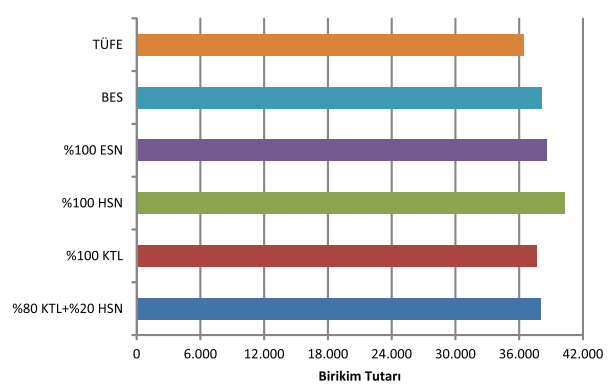
Bu endeks hazırlanırken, düzenli olarak yatırım yapan ve BES'teki ortalama emeklilik yatırım fonu fiyatlarıyla işlem yapan bir katılımcının, elde ettiği yıllık iç verim oranına bakılmaktadır. Katılımcı her ay, ay sonunda açıklanan son fiyatlarla fon alır ve değerleme tarihi itibarıyla fonunun değerine bakar. Bu nakit akışı ile yıllık iç verim oranı hesaplanır. Yatırım tutarları 31.10.2003 tarihinde 100 lira ile 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 tarafından hazırlanan ve www.emeklilik.egm.org.tr adresinde yayınlanan ayın son günü getiri endeksleridir.

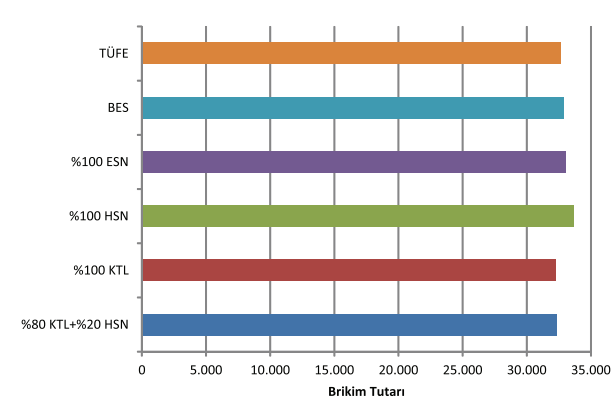
30.10.2003-31.08.2015 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)

Yandaki grafik 31.10.2003-31.08.2015 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 31.08.2015 tarihinde 38.143 TL'ye ulaşmıştır. Bu kişi Ağustos 2015 döneminde Bireysel Emeklilik Sistemi'ne 255 TL katkıda bulunmuştur.



31.01.2005-31.08.2015 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)

Yandaki grafik sisteme 31.01.2005 tarihinde dahil olup 31.08.2015 tarihine kadar Bireysel Emeklilik Sistemi'nde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. 2005 yılından bu yana Hisse Senedi fonlarına yatırım yapan bir katılımcının 31.08.2015 tarihinde 33.652 TL Adendum BES Birikim Endeksine ulaştığı görülmektedir.





BES'te yeni dönem kesinti detayları belli oldu

Hazine Müsteşarlığı tarafından, "Bireysel Emeklilik Sistemi Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmeliğin Uygulanmasına İlişkin Genelge" 28 Ağustos 2015 tarihinde yayınlanmıştı. 2021 yılından itibaren de sistemden ayrılma aşamasında yapılacak kontrolleri özetleyen bu genelgede, "Bireysel Emeklilik Sistemi Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik"te yer alan bazı hususlara ve BES'teki kesinti yapısının uygulanmasına ilişkin detaylar yer alıyor.

Genelgeye göre, 1 Ocak 2016 tarihi itibarıyla yürürlüğe girmiş veya girecek olan sözleşmelerin yanı sıra, ayrılma talebi şirkete ulaşmış fakat 1 Ocak tarihi itibarıyla henüz sonlanmamış olan sözleşmeler de yönetmelik kapsamında değerlendirilecek. Kesintilerin kontrolü aşamasında sözleşmenin sistemde geçirdiği süre hesaplanırken, 1 Ocak 2016 tarihinden sonra başka bir şirketten aktarım yoluyla düzenlenen sözleşmeler için, aktarıma konu sözleşmede ilk geçirilen sürenin de dikkate alınacağı, ancak bu tarihten önce gerçekleşen aktarımlar için, önceki şirketlerde geçirilen sürelerin dikkate alınmayacağı belirtilmekte.

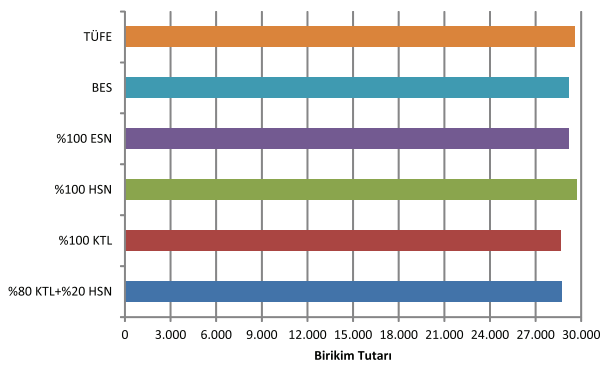
KESİNTİLERİN YENİ YÖNETMELİKTEKİ DURUMU

Genelgenin yürürlüğe gireceği tarih olan 1 Ocak 2016 tarihinde içinde bulunulan sözleşme yılında yapılan yönetim gider kesintisi ve giriş aidatı kesintisinin toplamı, yönetmelikte belirtilen yıllık üst sınırın üzerinde ise bu tarihi takip eden sözleşme yıldönümüne kadar yönetim gider kesintisi ve giriş aidatı adı altında ayrıca bir kesinti yapılamayacak. Yönetim gideri ve giriş aidatı kesinti toplamının beş yıllık üst sınırın üzerinde olması halinde ise bu tarihten sonra yönetim gider kesintisi ve giriş aidatı adı altında ayrıca bir kesinti yapılamayacağına değinilmekte. Ek olarak, her yıl için asgari ücretteki artıştan dolayı, kesinti üst sınırında yaşanacak artışlardan doğacak kesintilerin, katılımcıların birikimlerinden düşülmesi veya ayrıca tahsil edilmesinin mümkün olduğu belirtilmekte. Genelgenin fon toplam gider kesintisinin iadesine ilişkin açıklamalarında ise, sözleşme bazında ve sözleşme yıldönümleri esas alınmak suretiyle yıllık olarak iade yapılacağı ve kesintinin hesaplama tarihi itibarıyla katılımcının mevcut birikiminin % 1.1'inin altında kalan kısmı için iade uygulanmayacağı belirtilmekte. Ayrıca, BES hakkındaki yönetmeliğin 22'nci maddesinin ikinci fıkrası kapsamındaki fon türleri için yapılacak performans kesintisinin, iade işleminin dışında tutulacağı vurgulanmakta. Ayrıca, özel hukuk kapsamında katılımcılara sağlanan ek faydalar, söz konusu genelge kapsamında bulunmamaktadır.

Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki yeni dönem kesinti esaslarına ilişkin genelge 28 Ağustos'ta yayınlanmıştı. 2016 Ocak itibarıyla yürürlüğe girecek olan bu genelgeyle BES'teki kesinti yapısının uygulanmasına ilişkin detaylar yer alıyor.

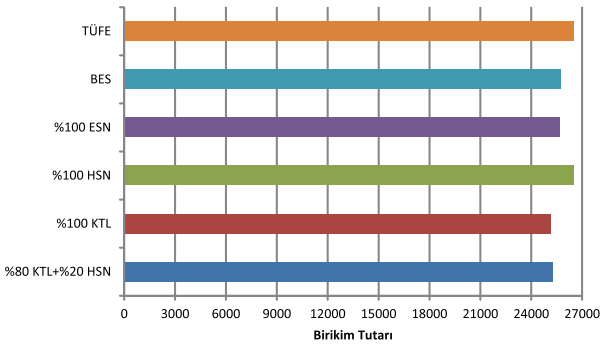
Yandaki grafik sisteme 31.01.2006 tarihinde dahil olup 31.08.2015 tarihine kadar Bireysel Emeklilik Sistemi'nde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri 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 31.08.2015 tarihinde 29.679TL Adendum BES Birikim Endeksi'ne ulaştığı görülmektedir.

31.01.2006-31.08.2015 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)

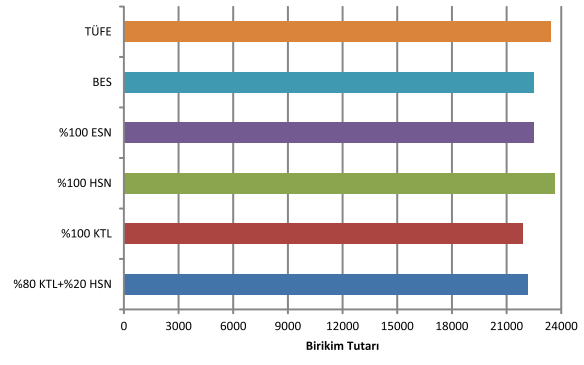


Yandaki grafik sisteme 2007 yılı başında dahil olup 31.08.2015 tarihine kadar Bireysel Emeklilik Sistemi'nde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. Sürekli Hisse Senedi fonlarına yatırım yapan bir katılımcının 31.08.2015 tarihinde 26.484 TL BBX elde ettiği görülmektedir. Sadece Kamu Borçlanma araçlarına yatırım yapan bir yatırımcı ise 25.152 TL BBX'e sahip olmaktadır.

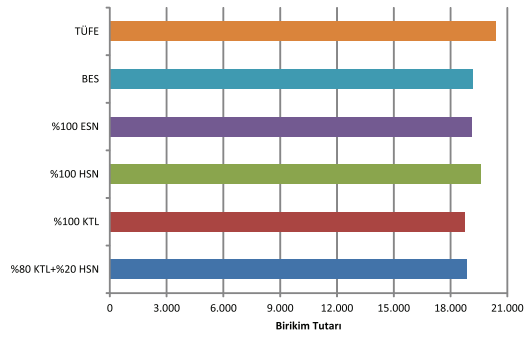
31.01.2007- 31.08.2015 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



31.01.2008-31.08.2015 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



30.01.2009-31.08.2015 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.

Destek hizmetleri yönetmeliği neler getiriyor?

Ağustos sonunda yayınlanan yönetmelik ile sigorta ve emeklilik şirketlerinin aldığı destek hizmetlerinin usulleri belirlendi. Prof. Dr. Samim Ünan yeni yönetmeliği destek hizmetlerinin kapsamından, destek hizmeti sağlayıcılarında aranan özelliklere kadar pek çok yönden detaylı olarak inceledi.

Hazine, 28 Ağustos 2015'te Resmi Gazete'de yayınladığı "Sigortacılık Destek Hizmetleri Hakkında Yönetmelik" (SDHHY) ile sigorta ve bireysel emeklilik şirketlerine ana faaliyet konularında "yardımcı" veya "tamamlayıcı" nitelikte dışarıdan destek hizmeti verilmesine ilişkin "usul ve esasları" düzenledi.

Her dışarıdan alınan hizmet, yönetmelik kapsamında değil. Sigorta veya bireysel emeklilik şirketlerinde geçici veya sürekli olarak çalıştırılan personele ilişkin hizmet alımı, danışmanlık, reklam faaliyetleri, sigorta veya bireysel emeklilik aracılığı destek hizmeti alınmasına/verilmesine ilişkin düzenleme dışında sayılıyor (SDHHY m.1(2) ve (3)). Bu sayılan hususlara ilişkin özel kurallar mevcut olduğundan, genel düzenlemeye dahil edilmelerine gerek duyulmadı.

HANGİ HİZMETLER "DESTEK HİZMETİ" SAYILIR?

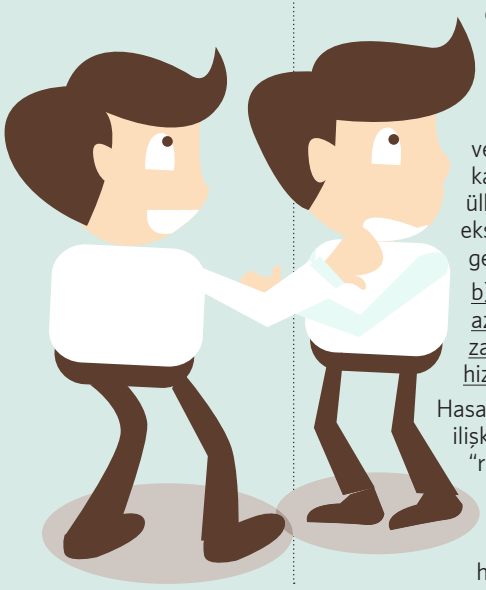
Yönetmelik hangi hizmetleri kapsadığına ilişkin bir sayım içeriyor (SDHHY m.4(1)). Aşağıda SDHHY'de sayılan "kapsama dahil" hizmetleri ve bunlara ilişkin bazı gözlemlerimizi belirteceğiz:

a) Poliçe tanzimi ile tazminat tedvir ve ödenmesine ilişkin süreçlerde, sigorta eksperliği işinden ayrı olmak kaydıyla gerçekleştirilen teknik inceleme ve kontrol hizmetleri



"Poliçe tanzimi" deyimi ile sözleşme kurulması öncesindeki, "tazminat tedvir ve ödemesi" deyimi ile de riziko gerçekleştikten sonraki (ödeme dahil, ödemeye kadar olan) süreçler kastediliyor. Eksperlik işinin ayrık tutulması, bu etkinliğin zaten yasa ve ikincil mevzuatla özel olarak düzenlenmiş bulunmasından kaynaklanıyor.

"Teknik inceleme ve kontrol hizmetleri" deyimi, sigorta şirketinin karar alması öncesinde gereksinim duyacağı uzmanlık gerektiren incelemeler ve denetlemeleri kapsıyor. Bunların çoğu ülkemiz uygulamasında eksperler aracılığıyla gerçekleştiriliyor.



b) Hasar öncesi risk azaltmaya ve hasar sonrası zarar azaltmaya yönelik hizmetler,

Hasar öncesi riziko azaltmaya ilişkin hizmet veren firmalara "risk değerlendiren firmalarını" ve hasar sonrası zarar azaltmaya yönelik hizmet veren firmalara da "restorasyon firmalarını" örnek verebiliriz.

c) Hasar ihbarı alma, dosya açma ve tamamlama hizmetleri,

Hasar ihbarı çoğu halde çağrı merkezi üzerinden alınıyor. Çağrı merkezi ise zaten aşağıda (ğ) altında özel olarak belirtilmiş durumda.

ç) Onarım ve bakım hizmetleri,

Onarım hizmetleri açısından şu gözlemi yapabiliriz:

Eğer sigorta şirketinin hasar haline ilişkin yükümlülüğü, hasarı onarım yapılmasını sağlayarak gidermek ise, sigortacı tarafından onarımı gerçekleştirmekle görevlendirilen firma sigortacının yardımcı kişisi konumunda. Bu durumda onarım firmasının yönetmelik anlamında bir "destek hizmeti" vermiş olacağı kuşkusuz. Ancak sigorta şirketi, sigorta ettirene karşı onarımı sağlamak zorunda olmayabilir. Sigorta ettiren tarafından görevlendirilen bir onarım firmasının sigortacıya destek hizmeti sağladığını kabul etmek mümkün değil.

Bununla birlikte, sigortacılar, ödeyecekleri tazminatı daha aşağı bir düzeyde tutmak amacıyla, onarımı doğrudan bir yükümlülük olarak üstlenmiş bulunmasalar dahi, hasar sürecinde devreye girmeyi tercih ediyorlar. Sözleşmelerde onarımın "anlaşmalı serviste" yaptırılmaması durumunda, sigorta ettirenin belirli bir oranda (mesela %20) hasara katılmasının gerekeceği (onarım tutarının %20'sini kendisinin üstleneceği) yolunda klozlara yer veriliyor. Bu gibi bir durumda, eğer sigorta ettiren anlaşmalı servise aracını bırakır ve orada onarım yaptırırsa, sigortacı aracın onarım bedelini doğrudan anlaşmalı servise ödeyerek sigorta sözleşmesinden doğan zararı karşılama borcunu yerine getirmiş oluyor. Sigortalının, onarım tutarına öngörülen oranda katılmamak için, aracını sigortacının anlaşmalı servislerden birine onarılmak üzere götürüp bırakması durumunda, o anlaşmalı servis sigortacıya "destek hizmeti" sağlamakta mı? Bu olasılıkta sigortacının yükümlülüğü yine onarım bedelini ödüyor. Anlaşmalı servis ağı ise, sigortacıya yalnızca ekonomik açıdan daha elverişli bir ortam yaratıyor. Sigortacının daha az ödeme yapmasını sağlayan bir sistem, onun "ana faaliyet alanlarından biri ile ilgili bir konuda yardımcı veya tamamlayıcı nitelikte hizmet alması" olarak görülebildiği ölçüde destek hizmeti olarak nitelenebiliyor. Ancak, belirtmek gerekir ki, bu kıstaslar oldukça genel ve yetersiz. Bir sonuca varılması kolay değil. Kanımızca anlaşmalı serviste onarım yapılması halinde anlaşmalı servisi destek hizmeti sağlayıcısı sayarak Yönetmelik hükümlerine tabi duruma getirmek haksız sonuçlara götürür. Bu sebeple anlaşmalı servislerin en azından bazı yönetmelik hükümlerinin uygulama alanı dışında bırakılması uygun olur.



d) Yedek parça tedarik ve kontrol hizmetleri,

Yukarıda onarım firmaları için söylediklerimiz yedek parça tedariki firmaları için de ilke olarak geçerli. Bu firmalar sigortacının tazminat yükümlülüğünü daha az bir tutara indirmeye yardımcı oluyor.

e) Yardım (asistans) hizmetleri,

Yardım hizmeti sağlamak, sigortacının sözleşmeyle sigorta ettirene söz vermiş olduğu bir edim. Yardım hizmetinin yerine getirilmesi için sigortacı tarafından görevlendirilen firmaların destek hizmeti sağlayıcısı olarak nitelenmeleri gerekiyor. Zaten bu hususta herhangi bir duraksama da mevcut değil.

f) Sigortacılık hasar tedvir uygulamalarında tıbbi danışmanlık hizmetleri,

Yönetmelik; avukatlık hizmetleri, vergi ve hukuk danışmanlığı dahil her türlü danışmanlık hizmetini kapsam dışı bırakmış olmasına rağmen (SDHHY m.1(2) (b)), hasar meydana geldikten sonra sigorta parasını ödemeye kadarki süreç yönetilirken "tıp danışmanlığı" hizmeti alınmasını "destek hizmeti alma" olarak niteliyor. Aslında, sözleşme öncesindeki süreçte (sigortalama sürecinde) alınan tıp danışmanlığı da farklı değil. Özellikle sağlık, hastalık ve kaza sigortalarında sigortacının somut bir halde sigorta teminatının işlemesi gerekip gerekmediğini belirleyebilmek için tıp konularında uzman olan kişilerin görüşüne gereksinimi vardır. Hekimlerin kendi mesleklerini nasıl uygulayacakları en başta kendi kuralları tarafından belirleniyor.

g) Tedavi ve yardım hizmetleri,

SDHHY'nin en tartışmaya açık hükümlerinden biri de "tedavi ve yardım (?) hizmetlerini" de destek hizmeti niteliğinde gören HDHHY m.4(1)(g) hükmü. Sağlık sigortasında sigortacının kural olarak yükümü, sigorta ettireni tedavi ettirmek değil, yapılan sağlık giderlerini ödemek. Dolayısıyla sağlık kurumu ve orada hizmet veren hekimler, sigortacının "yardımcı kişisi" niteliğini taşımıyorlar.

Anlaşmalı sağlık kurumları hakkında da yukarıda onarım hizmeti veren anlaşmalı servisler için yaptığımız saptamalar geçerli. Anlaşmalı sağlık kurumları, sigortacının ödeyeceği giderlerin azalmasını sağlamaktalar. Sigorta ettiren eğer tedavisini anlaşmalı olmayan bir sağlık kurumunda yaptırırsa, çıkan faturanın bir kısmını kendisi karşılamak zorunda kalıyor. Kanımızca anlaşmalı sağlık kurumlarının destek hizmeti sağlayan kuruluş sayılması, en azından SDHHY m.5(4) hükmünün uygulanması bakımından yanlış olur.

ğ) Çağrı merkezi hizmetleri,

Çağrı merkezleri çeşitli amaçlarla hizmet verebiliyor. Sigorta ürününün satışı çağrı merkezi üzerinden yapılabildiği gibi, hasar ihbarını veya diğer ihbarları sigortacı adına alma gibi işlemler de çağrı merkezi aracılığıyla gerçekleştirilebiliyor. Sigorta



PROF. DR. SAMİM ÜNAN

ürünlerinin satışı sigortacının dışarıdan görevlendirdiği bir çağrı merkezinden, o çağrı merkezinin elemanları aracılığıyla gerçekleştirilecekse, çağrı merkezinin sigorta aracısı olması gerekiyor. Buna karşılık sigorta ettirenin ihbarını almak için aracı sıfatını taşımak zorunluluğu bulunmuyor.

h) Sovtaj yönetimi hizmetleri,

Sovtaj hizmetleri özellikle motorlu araç sigortasını yapan sigorta şirketleri bakımından çok önemli. Uygulamada ağır hasarlı araçların satışı için bu konuda uzmanlaşmış firmalardan yararlanılıyor.

ı) Rücu takip hizmetleri,

"Rücu takip hizmeti" olarak adlandırılan SDHHY kapsamındaki hizmetler, avukatlık mesleğine dahil sayılmayan hizmetler olmak zorunda. "Rücu takip hizmeti" deyimindeki "takip" sözcüğü dava ve icra takibi dışında kalan yöntemlerle rücu sürecini yürütmeyi ifade etmek üzere kullanılıyor.

i) Arşiv yönetimi hizmetleri,

Sigorta ve emeklilik şirketleri bakımından önemli bir hizmet de arşiv hizmeti. Sözleşme ve belgelerin içinde bulunduğu çok sayıda dosya ve elektronik verinin güvenli biçimde hukukun öngördüğü süre boyunca korunması gerekiyor. Günümüzde elektronik arşiv gittikçe daha fazla önem kazanıyor. Arşiv yönetimi hizmetleri başlığı altında düzenlenen hizmet, elektronik arşive ilişkin bulunduğu takdirde, aşağıda 2. fıkrada düzenlenen "bilgi sistemleri hizmeti" kapsamında da sayılabiliyor. Yönetmelik her türlü "arşiv hizmetini" değil, yalnızca "arşiv yönetimi hizmetini" destek hizmeti niteliğinde görüyor. Ancak genel anlamda arşiv hizmeti ile arşiv yönetimi hizmeti arasında bir ayırım yapılmasının mümkün olup olmadığı tartışmaya açık.

j) Ürün ve tarife hazırlama hizmetleri.

Yönetmelik "danışmanlık" hizmetlerini kapsam dışında bırakmış olduğundan, burada danışmanlık niteliğini taşımayan ürün ve tarife hazırlama hizmetleri söz konusu olmalı. Ancak ikisi arasındaki ayrım net değil.

Bilgi hizmetleri SDHHY m.4(2)'de özel olarak düzenlemiştir. Yönetmeliğin ilgili hükmü şöyle:

(2) Bilgi sistemleri, sigortacılık mevzuatının tanıdığı hukuki çerçevede sigortacılık faaliyet ve yükümlülükleri bakımından yönetim, içerik tasarımı, erişim, kontrol, denetim, güncelleme, bilgi/rapor alma gibi fonksiyonlarda karar alma gücünün ve sorumluluğun destek hizmeti alanlarında olması şartıyla destek hizmeti alımına konu edilebilir.

Sigorta ve emeklilik şirketleri günümüzde çok geniş ölçüde bilgi sistemlerinden yararlanıyor ve bu hususta dışarıdan destek alıyor. Ancak Yönetmelik onların karar alma gücünü ve sorumluluğunu destek hizmeti firmasına bırakmasını engelliyor.

HASAR ÖDENMESİNE DESTEK FİRMASI KARAR VEREMİYOR

SDHHY, destek hizmetleri alımının sınırlarını çizerken bir de "olumsuz" anlatıma yer verdi ve sigortacının hangi alanlarda destek hizmeti alamayacağını belirledi. SDHYY'nin bu hususu düzenleyen hükmü (SDHHY m.4(3)) aşağıdaki gibi:

(3) Bu maddede sayılanların dışında, sigortacılık işinin özüyle ilgili olan ve münhasıran Kanun kapsamındaki kişi ve kuruluşlarca yapılması gereken faaliyetler destek hizmeti sağlayıcılarından temin edilemez.

Her şeyden önce "münhasıran sigorta veya emeklilik şirketi tarafından gerçekleştirilmesi gereken faaliyetler" deyiminin hiç de "açık" olmadığını belirtelim. Yönetmelik bu hususun "tartışmasız" bulunduğunu ve herkesçe bilindiğini varsayıyor. Uygulamada "core business" (işin kalbi) deyimiyle anlatılan faaliyetler (mesela "hasar sürecinin sonuçlandırılması ve bir tazminatın ödenip ödenmeyeceğine karar verilmesi) bu nitelikte. Bu sebeple bir sigorta şirketi, bir hasarın ödenip ödenmeyeceği konusunu hasar süreci ile ilgili olarak kendisine destek hizmeti veren firmaya bırakamıyor.

DESTEK AMBULANSININ KAZASINDAN SİGORTACI SORUMLU

SDHHY m.5(4) şöyle:

"Destek hizmeti sağlayıcısının verdiği hizmet sonucu sigortalı, hak sahibi veya katılımcı aleyhine varsa ortaya çıkan zarardan şirketler sigortalıya/hak sahibine/katılımcıya karşı birinci derecede sorumludur. Şirketlerin, destek hizmeti sağlayıcısına rücu hakkı saklıdır".

Öncelikle, yönetmeliğin içerdiği bir "sorumluluk kuralı" ancak "açıklayıcı" olabilir; "kurucu" olamaz. Sorumluluk yasa işidir ve yasama organı tarafından öngörülür. Yönetimin düzenleme yaparken sorumluluk kuralı getirmesi mümkün değil. Yönetim ancak usulüne uygun olarak daha önce yürürlüğe konulmuş bir sorumluluk kuralını tekrarlayabiliyor. Olmayan bir sorumluluğu yaratması ise söz konusu olamıyor.

Bu sebeple, SDHHY m.5(4) hükmü, hukukta zaten mevcut bulunan sorumluluklar bakımından anlam taşıyacak, buna karşılık henüz hukukun getirmiş olmadığı bir sorumluluğu kuran bir işleve sahip olamayacak. Bunun anlamı şu: Sigortacı, edimlerini yerine getirmekte başka kişilerden (mesela bir destek hizmeti sağlayıcısından) yararlanıyorsa, o başka kişilerin eylemleri tıpkı kendi eylemiymiş gibi sigortacının sorumlu olmasına yol açar (Borçlar Kanunu m.116 fk.1). Örnekle açıklarsak: Sigortacı hayat sigortasında ambulans hizmeti sağlamayı taahhüt etmiş, bu hizmet alınırken meydana gelen kazada sigorta ettiren, teminata dahil olmayan bir zarara maruz kalmışsa, sigortacı bu zarar için sorumlu olacaktır. Aynı şekilde, çağrı merkezi ambulans istemini yanlış anladığı için zamanında ambulans gönderilmesini sağlayamamışsa, bu da sigortacının sorumluluğuna yol açabilecektir.

Buna karşılık, kasko sigortasına konu bir motorlu araç, karıştığı kaza sonrasında sigortalının seçtiği bir anlaşmalı serviste kötü onarılmış ve bu sebeple daha sonra ikinci bir kazaya sebep olmuşsa, ikinci kazada sigortalının sakat kalması üzerine kasko sigortacısı (anlaşmalı servis onun yardımcı kişisi olmadığı için) sorumlu olmamalı (Kanımızca sigortacı aracın onarımını sağlama edimini yükümlenmiş olsaydı ve bu edimi ifa etmek için aracı kendi belirlediği anlaşmalı servise bıraktırsaydı durum değişirdi).

Sağlık giderleri için sigorta yaptırmış bulunan bir sigortalı, anlaşmalı sağlık kurumlarındaki tanı ve tedavi hataları yüzünden zarar gördüğünde de, sigortacının bunlardan sorumlu olmaması gerekir. Çünkü sağlık giderlerini temin eden sigortacı, sigortalıya karşı, ona doğru tanı konulmasını ve doğru tedavi uygulanmasını taahhüt etmiş değildir. Sağlık kuruluşu tanı ve tedavi bakımından sigortacının yardımcı kişisi sayılmaz. Bununla birlikte, sağlık kuruluşunun sigortacıdan provizyon almakla görevlendirdiği bir elemanı, provizyon almada gecikir ve bu yüzden tedaviye başlanması ötelenir ise, sigortacı bundan kaynaklanan zararlardan sorumlu tutulmalı. Çünkü provizyon alınarak işleyecek bir sistem sigortacının sigortalıya taahhüt etmiş olduğu bir husus.

DESTEK HİZMETİ SAĞLAYICILARINDA ARANAN ŞARTLAR

SDHHY m.6 destek hizmeti sağlayıcılarında aranan şartları saymakta. Bu şartlardan ikisini aşağıda kısaca ele alalım.

(2) Şirketlerin yönetim ve denetiminde bulunanlar ile bunlar adına imza atmaya yetkili olanlar destek hizmeti aldıkları kuruluşların yönetim ve denetim kurullarında görev alamaz; imzaya yetkili olarak çalışamaz; bunlara ortak olamaz ve bunlardan ücret karşılığı herhangi bir iş kabul edemez. Şirketlerin veya şirketlerin mensup olduğu grupların hakim hissedar olduğu destek hizmeti sağlayıcıları, ortaklık hariç, bu hükümden istisnadır.

SDHHY m.6(2), sigorta ve emeklilik şirketi yöneticilerinin, denetçilerinin ve bu şirketler tarafından kendilerine imza yetkisi verilmiş olanların, destek hizmeti sağlayıcılarında yönetici veya denetçi olamayacaklarını yahut destek hizmeti sağlayıcıları tarafından imzaya yetkili kılınamayacaklarını hükme bağlıyor. Böylece, sigortacılık veya bireysel emeklilik alanlarında rol alan aktörlerin her birinin ilke olarak yalnızca tek bir şapkasının olması, diğer aktörlerin alanlarında herhangi bir şekilde etkin olmamaları amaçlanıyor. Çıkar çatışmalarının meydana gelmesine elverişli durumlar, sorun yaratabiliyor. Bunların önlenmesine dönük bazı sınırlamalar getirilmesi özünde doğru bir adım. Ancak yönetmelik, çalışma özgürlüğünü sınırlama sonucunu doğuracak kurallar getirmek için uygun bir düzenleme aracı değil. Bunun yasa ile yapılması gerekiyor.

SİGORTA ŞİRKETİ YÖNETİCİSİ DESTEK FİRMALARINA ORTAK OLAMIYOR

SDHHY m.6(2) son cümle kuralı bir miktar yumuşatıyor: Sigortacı ile destek hizmeti sağlayıcısının aynı şirketler grubu içinde yer alması halinde, yalnızca sigorta şirketlerinde yönetici, denetçi veya imzaya yetkililerin destek hizmeti sağlayıcısına ortak olması yasaklanmış; buna karşılık destek hizmeti sağlayıcısında yönetici, denetçi, imzaya yetkili olma ve ondan iş alma yasak kapsamı dışına çıkarılmış.

(3) Bu Yönetmelik kapsamında destek hizmeti sunanlar aynı zamanda destek hizmeti sundukları şirketle ilgili sigorta aracılık faaliyetinde bulunamazlar.

SDHHY m.6(3), destek hizmeti sağlayıcılarının, bu hizmeti verdikleri sigortacıya aynı zamanda sigorta aracısı olarak da hizmet vermelerini yasaklıyor. Söz konusu yasak ilk bakışta "plaza" olarak adlandırılan ve hem otomobil satıcısı hem bakım ve onarım servisi hem de sigorta acentesi olarak faaliyet gösteren kuruluşlarla ve çağrı merkezleriyle ilgili görünüyor.

Ancak, uygulamada plazalar sigorta aracılığı etkinliğini ayrı tüzel kişilik altında sürdürmekte. Böyle olunca yasak kapsamında sayılmalarına imkan kalmıyor (Kaldı ki Hazine Müsteşarlığı tarafından yayınlanan Sigorta Acenteleri Yönetmeliğinin Uygulanmasına İlişkin (2014/8 sayılı) Genelge, "acentelere Sigortacılık Kanunu m.23(10)'da getirilmiş olan başka faaliyet yasağının yalnızca acentelik faaliyeti yürütülen ticari işletme ile sınırlı olacağını" öngörüyor.
Buna göre, aynı tüzel kişinin kurduğu ve işlettiği değişik işletmelerden biri sigorta acentesi olabilecek ve bu acente yalnızca sigorta aracılığı işiyle uğraştığı takdirde, Sigortacılık Kanunu'ndaki yasağa aykırılık söz konusu olmayacak).

'DESTEK HİZMETLERİ YÖNETMELİĞİ YENİDEN ŞEKİLLENDİRİLMELİ'

Samim Ünan, "Sigorta Destek Hizmetleri Hakkında Yönetmelik (SDHHY) içerdiği bazı düzenlemeler açısından açık değildir ve yukarıda birkaçına değindiğimiz çok sayıda duraksamaya yol açabilecektir. Bunların SDHHY yürürlüğe girmeden önce tartışılması ve yeniden şekillendirilmesi uygun olacaktır" dedi.

TSEV son çeyrek eğitim programlarını duyurdu

Hayat dışı ve hayat/ emeklilik şirketlerine yönelik olarak iki ayrı takvimin hazırlandığı Kısa Süreli Eğitim Programlarında yine sigorta sektörünün gündemindeki konulara yer veriliyor.

Sigortacılık alanında spesifik konu başlıklarının ele alındığı ve üçer aylık planlanan Kısa Süreli Eğitim Programlarının temmuz/ağustos/ eylül döneminde 22 eğitim programı sektörden 265 kişinin katılımıyla gerçekleşti.
2015 yılının son çeyreğine ait programın takviminde yine sigorta sektörünün gündemindeki konu başlıklarına yer veriliyor.
Bu dönemde sigorta şirketlerinin orta ve üst kademe yöneticilerine yönelik, "Fon Performansının Ölçülmesi", "Solvency II", "Sigorta Şirketlerinde Kurumsal Risk Yönetimi (ERM)" konu başlıkların ele alındığı eğitim programları mesai saatleri dışında (17.00 - 20.00) düzenleniyor.

Programda ayrıca yer alan, kurumlarında bir iş zekası sistemi kurulması veya etkin kullanılmasıyla ilgili olan iş ve teknik yöneticilerin, iş analistlerinin, BT personelinin ve proje yöneticilerinin faydalanacağı "İş Zekası" eğitim programıyla kurumsal veri yönetimi ve bilgiye dayalı iş kararlarının doğru ve hızlı bir şekilde alınabilmesi için etkin bir iş zekası sisteminin nasıl oluşturulacağı konusunda temel bilgilerin aktarılması amaçlanıyor.
Hayat dışı ve hayat/emeklilik şirketlerine yönelik olarak iki ayrı takvimin hazırlandığı program kapsamında öne çıkan konu başlıkları aşağıdaki şekilde sıralanıyor.

TSEV EKİM –KASIM-ARALIK EĞİTİM PROGRAMLARI

- Bankasürans
- BES 3.0
- Bölüşmeli Reasürans Anlaşmalarında Fiyatlandırma
- Dijital Dönüşüm: Sigorta Sektöründe Kaçınılmaz Dalga
- Embeded Value Raporlaması
- Emeklilik Gelir Seçenekleri; Emeklilik Gelir Planı, Yıllık Gelir Sigortaları
- Etkin Müzakere Becerileri
- Finansal Matematik
- Fon Performansının Ölçümlenmesi
- Hayat Sigorta Tarife ve Rezerv Hesapları
- Hayat Sigortalarında Ürün Geliştirme
- Hayat Sigortalarında ve Bireysel Emeklilik Sisteminde Tazminat Yönetimi
- İç Denetim
- İş Zekası
- İşsizlik Sigortası ve Koruma Ürünleri
- Küresel Düzene ve Sigortacılığa Bakış
- Makro Ekonomik Göstergelerin Yorumlanması
- Mal ve Sorumluluk Sigortaları
- Mesleki Sorumluluk Sigortaları
- Mühendislik Sigortalarında Kâr Kaybı
- Nakliyat Enstitü Klozlarının Hukuksal Açıdan Değerlendirilmesi
- Neuromarketing
- Oto Kaza Sigortalarında Fiyatlandırma
- Pazarlama Stratejisi ve Pazarlama Yönetiminin Temelleri
- Profesyonel Hayatta İletişim
- Satış Hedeflerinin Belirlenmesi ve Satış Parametrelerinde Analitik Yaklaşımlar
- Sigorta ve Emeklilik Şirketlerinde Kurumsal Risk Yönetimi (ERM)
- Sigorta Vergi Mevzuatı
- Sigortacılar İçin UFRS/TFRS
- Sigortacılık Deneyimi Olmayanlar için Sigortacılık
- Sigortacılık Deneyimi Olmayanlar için Sigortacılık-Hayat
- Sigortacılıkta Süreç, Risk ve Kontrol Uygulamaları
- Takafül Sigortacılığı
- Teknik Karşılıklar ve Temel Hayat Sigortası Muhasebesi
- Teknik Karşılıklar ve Temel Sigorta Muhasebesi
- Teminatların Düzenlenişi
- TTK Uyarınca Sigorta Sözleşmeleri-Hayat
- TTK Uyarınca Sigorta Sözleşmeleri-Hayat Dışı
- Yanlış Sigorta Uygulamaları
- Yöneticiler için Solvency II

TSEV'DEN AKTÜER ADAYLARINA EĞİTİM PROGRAMLARI

TSEV düzenlediği Aktüer Adaylarına Yönelik Eğitim Programları, birinci ve ikinci seviye sınav başlıklarının tamamında eğitim planlayarak aktüer adaylarına destek veriyor.
Kasım ayı itibarıyla sırasıyla birinci seviye konu başlıklarından "Matematik", "Olasılık ve İstatistik" ve "Finansal Matematik" eğitim programları TSEV'de gerçekleşecek. TSEV ekim ayında birinci ve ikinci seviye sınavları gerçekleşecek olan aktüer adaylarına sınavlarında başarılar diler.



Yeni işe başlayanlar için "Oryantasyon Programı"



Her yıl ekim - şubat - haziran dönemlerinde açılacak olan ve sigorta sektöründe yeni işe başlayanlara yönelik olarak hazırlanan Oryantasyon Programı 5 - 16 Ekim tarihleri arasında TSEV'de gerçekleşiyor.
Sigorta şirketlerinin yeni işe aldıkları, sigortacılık alanında herhangi bir deneyimi olmayan çalışanların katılabileceği program toplam 10 gün sürüyor.

Katılımcılar program süresince sigorta sektörü, ürün, hasar, reasürans gibi teknik eğitimlerin yanı sıra pazarlama, sunum teknikleri, iletişim ve strateji konularında da bilgi sahibi oluyorlar. Hayat ve hayat dışı şirketleri yönelik olarak içeriği ayrıştırılan programın sonunda yapılan Modül sonu sınavıyla katılımcıların gelişimleri ve eğitimden aldıkları fayda ölçümlenebiliyor.

Sigorta Araştırmaları Dergisi'nin 12'nci sayısı için makale başvuruları

Gelişmiş ülkelerde yaşayan bireyler, taşımakta oldukları risklerin yol açacağı zararlardan korunmak amacıyla sigortaya büyük önem atfetmekte ve bu şekilde toplum genelinde var olan refahın anlık felaketlerden etkilenmesinin önüne geçilmektedir. Bir taraftan sigorta sektörü, diğer taraftan bireyler özelinde toplumu risklere karşı güvence altına alırken, diğer taraftan toplanan primlerin oluşturduğu fonlarla yatırımların önünü açmakta, finansal piyasaları derinleştirmekte ve bu şekilde olası finansal krizlere karşı ülke ekonomisinin daha dirençli olmalarını sağlamaktadır. Bu görevi dolayısıyla, sigorta sektörü sadece var olan birikimleri korumakla kalmamakta, kalkınmanın da temel unsurlarından biri haline gelmektedir.
Ülkemiz genelinde gerek mevcut zenginlikleri korumak ve gerekse daha dirençli bir ekonomiyi tesis etmek ve yeni yatırımlara kaynak oluşturmak amacıyla sigortacılığın geniş halk kitlelerince anlaşılması gerektiği, bu anlaşılabilirliğin ön koşullarından birinin de zengin akademik çalışmalar olduğu açıktır.
Sigorta sektöründe kaliteli iş gücünün oluşturulması için 45 yıldır faaliyet gösteren TSEV, sağlıklı bir sigorta algısının oluşturulabilmesini teminen sektörel bilgilerin oluşturulması, erişilebilir ve paylaşılabilir hale getirilmesi için ciddi çalışmalar yürütmekte ve gerçekleştirdiği projeler, araştırmalar, yayınlar, düzenlediği konferanslar ve eğitim seminerleriyle bu alana katkı sağlamaya büyük önem vermektedir.
Böylece TSEV, sigorta algısının yerleştirilmesi ve buna bağlı olarak sigorta bilincinin oluşturulmasına katkı sağlamasını desteklemek amacı ile her yıl çıkardığı Sigorta Araştırmaları Dergisi'nin 12'nci sayısında yayınlanmak üzere akademisyenlerin sigortacılıkla ilgili araştırma ve makalelerini bekliyor.
Sigorta Araştırmaları Dergisi makale başvuru koşulları hakkında detaylı bilgi TSEV web sitesinden temin edilebilir.





16.49 TL

MABEL MATİZ
Gök Nerede, Mabel Matiz'in DMC etiketiyle yayınlanan 3'üncü stüdyo albümü. 14 şarkıdan oluşan albümün prodüktörlüğünü ve aranjörlüğünü Can Güngör üstlendi.

YERLİ
1- Mabel Matiz - Gök Nerede - DMC
2- Demir Demirkan
Günahı Boynuma - Simya Müzik
3- Kayahan'ın En İyileri
Kayahan'ın En İyileri - DMC / K Major
4- Ferhat Göçer
Sığmıyorsun Geceye ve Zamana - 3. Göz
5- Nilüfer Kendi Cennetim - DMC
6- Ceza - Suspus - Esen Müzik
7- Ezgi'nin Günlüğü
İstanbul Gibi - Çimens



17 TL

BJÖRK
Vulnicura, Björk'ün dokuzuncu stüdyo albümü. Yapımcılığını Björk ve Arca üstlendi. Björk, Matthew Barney'den ayrıldıktan sonra hissettiği duyguları bu albümde anlattığını belirtti.

YABANCI
1- Björk- Vulnicura - One Little Indian
2- Snoop Dogg - Bush - Geffen
3- Alexandra Stan
Unlocked - Ultra Records
4- The Gossip
Two Original - Sony Music
5- Pitbull - Dale - TVT
6- Justin Bieber
Believe - Island
7- Andrea Bocelli
Vivere - Sugar

Kaynak: Idefix, Amazon, D&R

Yaratıcılığı Kim Öldürdü? *Andrew Grant & Gaia Grant*

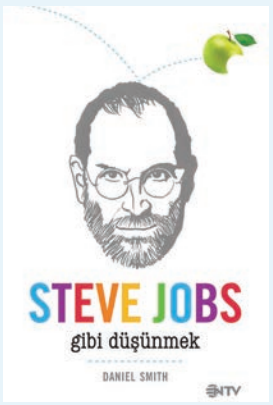
Uluslararası danışmanlık şirketi Tirian'ın yöneticileri Andrew Grant ve Gaia Grant, olumlu değişim için yaratıcı düşünceyi keşfederek 25 yıl boyunca dünyayı dolaştı. En sonunda, Nörolojik Bilimler doktorası sahibi ödüllü uzman psikolog Jason Gallate'ın deneyimlerini de içeren bu kitap ortaya çıktı. Esprili anekdotlarla harmanlanan titizlikle araştırılmış veriler, büyüleyici bir adli tıp yaklaşımıyla yaratıcı düşüncenin katillerini ortaya çıkarıyor. Ardından, pratik araçlar ve vaka çalışmaları temel yaratıcı düşünme stratejisiyle herkese, zihnini yeniden nasıl düzenleyebileceğini gösteriyor.



280 sy. 16.72 TL

Steve Jobs Gibi Düşünmek *Daniel Smith*

En büyük çağdaş inovasyoncularından biri olan Steve Jobs bilişim ve müzik endüstrilerinde dönüşüm gerçekleştirerek bize çağdaş dünyanın en çok arzulanan teknolojilerini getirdi. Arkadaşı Steve Wozniak ile 1976'da Apple'ı kuran ve her zaman kötü durumlardan olabildiğince iyi sonuçlar çıkarmayı bilen Steve Jobs, 1985'te Apple'dan kovuluşunu CGI şirketi Pixar'ı satın almak için bir fırsat olarak kullanıldı. Sonra da 11 yıllık aranın ardından Apple'a dönüp orayı dünyanın en çok sevilen şirketlerinden birine dönüştürdü.



176 sy. 13.68 TL

Bütçe ve Muhasebe Sırları *Stuart Warner*

Başarılı bir iş hayatı ve mükemmel finans becerileri kazanmak için artık bir yardımcınız daha var. NTV yayınlarının yeni serisi İş Hayatının Sırları size bu konuda destek verecek. Sadece bu alanda çalışanların değil, herkesin bilmesi gereken bütçe ve muhasebe surları bu kitapta. Uzmanlar ve üst düzey profesyonellerin bütçe ve muhasebe sırlarının da bulunduğu kitap, nakit akışının nasıl geliştirildiğine dair ipuçları da veriyor. Bütçe ve muhasebenin temellerini anlatan bu hızlı ve kolay rehberle hemen sonuç almak mümkün.



128 sy. 9,49 TL



ERHAN DUMANLI
erhandumanli@gmail.com

Trafik - en önemli sorunumuz mu? (4)

DÖRDÜNCÜ bölüme geldiğim trafik sorunuyla ilgili yazımda bu ay özel araçları inceliyorum.

D) Özel araçlar

Burada şirketin verdiği aracı kendi kullananlar da dahil kadın ve erkek sürücülerin trafikteki davranış biçimlerini incelemeye çalışacağım. Yıllar önce, kadın sürücü sayısının çok daha az olduğu dönemlerde, çok daha dikkatli, kurallara uyan kadın sürücüler çoğunluktaydı. Bugün artık bu farkın yok olduğu kanısındayım (kötü sürücü manasında). Bugünün Türkiye'sinde trafikte neredeyse hiçbir sürücü artık kurallara uymuyor ve sadece kendi çıkarları doğrultusunda araçlarını kullanıyor. Bu aynı zamanda şu demektir 'karşıdaki sürücünün hakları beni hiç ilgilendirmiyor, ben sadece kendimden sorumluyum'. Ancak, herkes kendi çıkarlarına sahip çıksın, karşıdakinden bana ne anlayışı bizi toplum olarak hareket etme duygusundan uzaklaştırır. Bizleri bencil, kendi çıkarlarını ön planda tutan bireyler haline dönüştürür. Batı ülkeleri ile en önemli farkımız da işte burada yatıyor.

***

Bir gün aracınızla şehir içi trafiğine girin ve istatistik oluşturmaya çalışın, önünüzdeki araçlardan yüzde kaçı sağa sola dönüş sinyali veriyor. Bu araçlardaki kadın ve erkek sürücü sayılarına bakın, göreceksiniz ki cinsiyet farkı kalmamış ve sürücülerin yüzde 70'i sinyal kullanmıyor. Bu oran 30 yaşın altındakilerde maalesef daha kötü.

Yine istatistiklerinize devam edin, gördüğünüz araçlardan hiç yaya geçitlerinde (ışık olmayan) duran ve yayalara yol veren gördünüz mü, belki bir tane o da istisnadır. Peki tüm bu verileri oluştururken ve hataları not ederken etrafta düzeni sağlaması gereken bir otorite gördünüz mü! Hatayı yapanların kendi hatalarından ders almasını beklemek çok büyük başka bir hatadır.

***

New York'ta bir Türk şoförün kullandığı araç ile havaalanına giderken hiç şerit değiştirmediğimizi gördüm ve sordum neden hep aynı şeritte gidiyoruz diye. Şoför o hatayı daha evvel yaptığını ve 100 dolar ceza yediğini çok önemli bir neden olmadan şerit değiştirmenin yasak olduğunu iletti. Bu arada ceza yedikçe sigorta fiyatlarının da arttığını söyledi. ABD'de polis ceza kesmekten bıkmaz ve dolayısıyla sürücüyü bıktırır. Para ödemekten yorulan sürücü korkudan kurallara uymak zorunda kalır.

***

Bir görevimden dolayı 6 yıl köprüden karşıya geçmem gerekiyordu, her seferinde şahit olduğum bir konudan da bahsetmek isterim. Her geçiş sürecinde en aşağı 10 civarında 'çakar'lı aracın emniyet şeridini kullandığını gördüm. Bu araçların önemli bir kısmı görevli olmadığı halde bu ışıklı sistemi taktırmış uyanık geçinenler, bir kısmı da acil bir işe gitmediklerini varsaydığım emniyet görevlileri. Belki 2-3 araçta da gerçek görevliler var. Burada bile bir kuralı uygulayamıyoruz otorite gereken sorgulamayı yapmıyor, bizler de geçen araçlar tarafından kuyrukta bekleyen enayiler yerine konuyoruz!

***

Dünyada siren çalarak yol isteyen bir ambulansın açtığı yoldan süratle gitmeye çalışan araçlar başka ülkelerde yoktur eminim. Yine herkesi aptal yerine koymaya çalışan bu tür sürücüleri cezalandıracak düzen maalesef ülkemizde yok varsa da çalışmıyor.

***

Trafik canavarı tabiri bence artık bayatladı, bu canavarı geldiği yere, Mars'a geri yollayalım ve daha vurucu ve durumun vahametini özetleyen yeni bir slogan yaratalım. Gelecek ayki konu başlığımız bu olsun...



Okan Utkueri
okanutkueri@gmail.com

Sigorta sanatı

SETH Godin, kendim için oluşturduğum takip edilecek yazarlar, düşünürler listesinde ön sıralarda yer alır. Konulara ve olaylara cesurca yaklaşan, güçlü tespitleri olan bir fikir adamı olarak, özellikle pazarlama, inovasyon ve çalışma hayatına yönelik yeni bakış açıları ve çarpıcı fikirler ortaya koyar. Yıllar önce inovasyon konusunda yazdığı "Mor İnek" kitabıyla çok ses getirmişti. Ayrıca internette en çok takip edilen blog yazarları arasındadır.

Bir kaç yıl önce, bir konuşmasını canlı olarak dinleme şansı yakalamıştım. Orada paylaştığı bir anekdot hala aklımdadır.

"Tuvaletlerde kullandığımız klozetleri ilk düşünen, fikri ortaya koyan, tasarlayan ve ilk kez bir tuvalete monte eden kişi bir sanatçıydı. Şimdi bunları monte edenlere ise tesisatçı diyoruz. Bireyler ve şirketler karar vermeli, sanatçı mı olacaklar, yoksa tesisatçı mı" demişti.

Seyircilerin ilgisini çekmek adına biraz abartarak ifade etmiş olsa da, dikkat çekici bir mesaj vermişti. Özgün bir fikri ortaya koyan, yeni bir eser sunma yaratıcılığını ve bunu herkesle paylaşma cesaretini gösterenler sanatçıdır. Daha sonrasında, bunun benzerlerini ortaya koyanlar ise sadece belirli görevleri yerine getiren çalışanlardır.

Örneğin, Mona Lisa'yı yaratan Leonardo da Vinci bir sanatçıydı. Çin'de bir kasabada bu resmin reprodüksiyonlarını çizip, piyasaya sunanları ise sanatçı olarak adlandırmak mümkün değil.

***

Çalışma hayatının içindekiler, çoğunlukla kendilerine verilen görevleri yerine getirmekle meşgul. Yapılması söyleneni ve yapılması gerekeni yapmak işimizdir. Görevleri başarıyla yapmak yetenek, bilgi ve alın teri gerektirir. Evet bu işler zor olabilir. Ama sonuçta, iş iştir ve işleri daha hızlı, daha iyi, daha verimli veya daha düşük maliyetli yapanlar hep olacaktır.

Sanat ise başka bir şeydir. Sanatçının motivasyonu kendi içinden gelir, kişiseldir, özgündür. Sanatçı başkalarından talimat alarak, başkaları söylediği için bir şeyler ortaya koymaz. Yaptığı işi görev olarak görmez. Sanatıyla arasında çok güçlü bir gönül bağı, tutku ve enerji vardır.

Sanat kavramının özüne baktığınızda, yaratıcılık ve tutkuyla ortaya konan özgün bir eser ve insanlara sunulan bir değer görürsünüz. Sanatın temelinde statükoya başkaldırı, sahip olduğu fikrin arkasında durma cesareti ve kusursuz bir icraat vardır.

Seth Godin'in bana çok anlamlı gelen bir diğer yönü, sanatın sadece resim, müzik, tiyatro gibi alanlarla sınırlı olmadığını, iş dünyası için de sanat ve sanatçı kavramının geçerli olduğunu savunuyor olması. Ben de bu görüşüne aynen katılıyorum.

Evet, iş dünyası genelde hedefler, beklentiler, görevler, yapılması gereken işler üzerine kurulu. Sanat gibi, içinden geldiği gibi, özgün davranmaya, esnekliğe çok fazla alan tanınmıyor. Hepsi doğru. Herkes işi gücü bırakıp sanatçı yaklaşımı göstersin demiyorum elbette. Ama şu da bir gerçek ki, iş dünyasına renk katan, çığır açan, ses getiren, ilgi uyandıran yeniliklerin arkasında, "sanatçı ruhu" güçlü liderleri görürsünüz. İş dünyasında da, sanatını başarıyla icra eden sanatçıları görmek mümkündür.

Sanatçılar genelde fırçalar, renkler, çizgiler, notalar, enstrümanlar, kelimeler gibi farklı malzemeler kullanır. İş dünyasındaki sanatçılar da, rakamlarla, ürün tasarımıyla, iş modelleriyle, teknolojiyle, pazarlama araçlarıyla sanatını icra eder.

Sanatı sanat yapan, kullanılan malzeme değil, onun arkasındaki yaklaşım, niyet ve sunuş şeklidir.

***

Sigorta sektörünün yaratıcılığa, inovasyona ve dolayısıyla sanata yatkın olan bir sektör olduğunu söylemek çok fazla mümkün değil. İşin özünden gelen bazı handikaplar var. Hepsini kabul ediyorum. Her şeye rağmen, sanatçı ruhlarını iş ortamına yansıtan sigorta sanatçılarının, sektöre renk katacak, çığır açacak yeniliklere imza atacağına inanıyorum.

Ses sanatçısı, sahne sanatçısı var da, sigorta sanatçısı niçin olmasın?

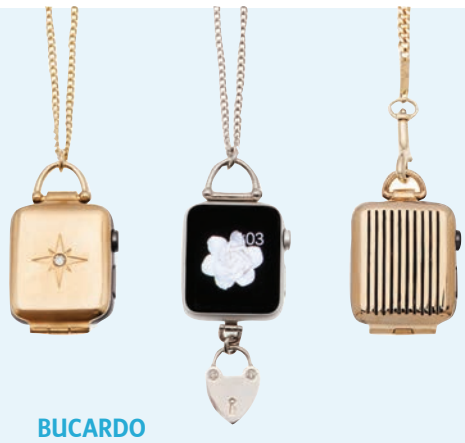
Sigorta sanatını cesaret, inanç ve azimle icra eden, bu mesleğe tutku ve enerjiyle bağlı sigorta sanatçılarının sayısının daha da artması dileğiyle.



SONY SMARTBAND 2

Hayatı dengele

Sony beklenen duyuruyu yaptı ve SmartBand 2'nin geleceğini resmen onayladı. SmartBand 2'de kalp ritmi sensörü yer alıyor. Bunun haricinde akıllı bilekliklerde yer alan standart özellikleri de bünyesinde barındırıyor. Telefondan gelen çağrılarla diğer bildirimleri titreşimle ve üzerinde bulunan LED ile kullanıcıya gösterebiliyor. IP68 su geçirmezlik sertifikasına sahip bu akıllı bileklik 3 metre derinliğe kadar su altında kullanılabiliyor.



BUCARDO

Geçmişten gelen şıklık

Bucardo Apple Watch'u bir cep saatine ya da kolyeye dönüştürecek aksesuar tasarımlarıyla geliyor. Kickstarter projesi olan bu aksesuar tasarımları altın, gümüş ya da Swarovski taşlı olmak üzere farklı alternatifler sunuyor. Cep saati tasarımı Apple Watch'a nostaljik bir hava katarken kolye versiyonuna saatin ucuna farklı kolye uçları takmak mümkün oluyor.



MONSTER ROC

Ronaldo imzalı



Cristiano Ronaldo futbolculuğunun yanı sıra farklı markalarla yaptığı iş birlikleriyle de adından söz ettiriyor. Ronaldo'nun anlaştığı son marka ise Monster. Ronaldo ve ses sistemleriyle adından söz ettiren Monster'ın imzasını taşıyan kablosuz kulaklık serisinde kafa üstü, kulak üstü ve kulak içi modeller yer alıyor. Üstün ses performansı ve tasarımıyla dikkat çeken kulaklıklara parlak siyah ve altın renkler hakim. Spor yapmayı seven kullanıcılar için özel olarak hazırlanan kulaklıklardan kulak içi model SuperSlim, ter geçirmez bir yapıdayken, diğer iki modelde böyle bir özellik bulunmuyor.

DOT

Özel arayüz

Görme engelliler için geliştirilmiş olan dot adlı akıllı saat, dokunma duyusundan yararlanıyor. Üzerinde 4 farklı grup bulunduran saatin her grubunda 6 nokta yer alıyor. Bu noktalar gerektiği zaman yukarı doğru çıkarak görme engelliler için geliştirilen alfabeye göre 4 ayrı karakterin bir arada oluşturulmasını sağlıyor. Böylece saati öğrenebilen kişi aynı zamanda diğer bildirimleri okuyabiliyor.



ASUS ZENFONE 2 DELUXE

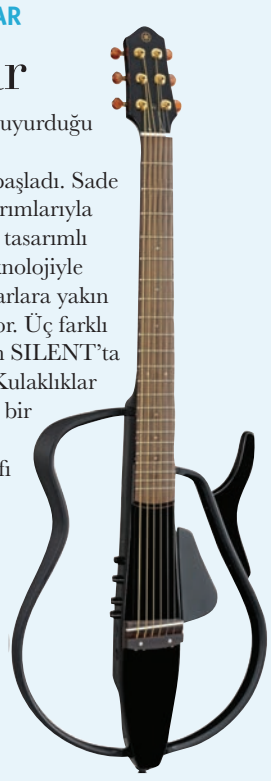
Kristal görünümlü

Asus'un yeni ZenFone 2 modeli Deluxe kristal yapıdaki arka kasasıyla ilk modele kıyasla daha premium bir görüntüye sahip. Özellikleri hemen hemen ZenFone 2 ile aynı olan model, 5,5 inç boyutunda bir ekranla geliyor. Ekran kullanıcılara Full HD çözünürlük sunuyor. 2,3 GHz hızında çalışan işlemciyi 4 GB RAM ile destekleyen ZenFone 2 Deluxe, 64 ve 128 GB hafıza seçenekleriyle geliyor. 13 megapiksel arka, 5 megapiksel ön kamerayla gelen cihazda multimedya deneyimi de ön planda.



YAMAHA SILENT GUITAR

Sessiz gitar



Yamaha yakın zamanda duyurduğu SLG200 SILENT serisini kullanıcılara ulaştırmaya başladı. Sade ve şık gitarlar sıra dışı tasarımlarıyla dikkat çekiyor. Açık gövde tasarımlı gitarlar sahip oldukları teknolojiyle klasik tasarımlı akustik gitarlara yakın bir ses performansı sunuyor. Üç farklı renk seçeneğine sahip olan SILENT'ta kulaklık girişi bulunuyor. Kulaklıklar takılıyken neredeyse sessiz bir hale bürünen gitar, toplu yaşam alanlarında da etrafı rahatsız etmeden pratik yapmayı mümkün kılıyor. Kulaklık dışında amfilere, ses kartına veya benzer şeylere bağlanabilen SILENT, profesyonel seviyede ses performansı vaat ediyor.

EXPEMOTION E-RAW

Sıra dışı tasarım

Tasarımıyla fark yaratan E-Raw isimli elektrikli motosiklet, daha önce gördüğümüz motosikletlerden çok farklı. Motor bloğu ile benzin deposunun olmayışını değerlendiren Expermotion, tasarımda özgürce oynama yapabilmiş. Göze ilk çarpan şey elbette ilginç tasarımlı sele. 80 adet ahşap katmanının kullanıldığı selenin üzerinden düşmemek imkansız gibi ancak bu etkileyici görünmediği anlamına gelmiyor. E-Raw'daki bir diğer ilginçlik göstergenin iPhone olması. E-Raw'un seri üretime geçip geçmeyeceği bilinmiyor.





MERCEDES S-CLASS CABRIOLET

Ailenin en yakışıklısı

Mercedes lüks sedan sınıfı S-Class'ı genişletmeye devam ediyor. S-Class, S-Class Coupe ve Maybach gibi özel serilerden sonra bu kez S-Class Cabriolet ile karşı karşıyayız. Alman otomobil devinin Coupe modeline oldukça benzeyen Cabriolet için "S-Class Coupe'nin üstü açılanı" diyebiliriz. Hemen hemen aynı gövde tasarımının dışında iç mekanda da S-Class Coupe'den izler görmek mümkün. Araç içi teknolojileri konusunda cimri davranmayan Mercedes, yeni Cabriolet'i 12,3 inçlik multimedya ekranı, 360 derece kameralar ve Burmester 3D ses sistemi ile zenginleştirmiş. Otomobilin teknik detayları henüz açıklanmış değil ancak Coupe'de yer alan 576 beygirlik 5,5 litre V8 motorun, Cabriolet'nin kaputunun altına da yerleştirilmesi bekleniyor.

SONY MPCL1

Cep projektörü

Portatif ve cebe sığacak kadar küçük projektörlere Sony'den yeni bir alternatif geliyor. MPCL1 adlı pico projektör kullandığı lazer ışınları sayesinde DLP ve LED projektörlere oranla daha kaliteli ve keskin görüntüler vaatediyor. MPCL1 720p çözünürlük sunuyor. 32 lümenlik parlaklık değeri ise biraz düşündürücü. Cihaz, 120 ince kadar görüntü yansıtabiliyor.





THE STAR WARS LIMITED EDITION PS4

Sith'in intikamı

PlayStation 4 satışlarıyla hayata tutunan Sony, gücü tamamen arkasına alacak son hamlesini yaptı ve karanlık tarafı seçti. Darth Vader temalı PlayStation 4 pek çok hayranın hayallerini süslemeye başladı bile. Konsolun üzerinde Darth Vader kaskına yer veren Sony, DUALSHOCK 4 oyun kumandasını ise Sith lordunun göğsündeki panelden izler taşıyan detaylarla süslüyor. 500 GB'lık konsolun yanında Super Star Wars, Bounty Hunter, Jedi Starfighter ve Racer Revenge'ın dahil olduğu oyun bundle'ı da veriliyor. Sınırlı sayıda üretilmesi beklenen konsolun fiyatı henüz belli değil ancak cihaz 17 Kasım'da satışa sunulacak.

3DVARIUS

3D baskı harikası çalınabilir keman

Dünyanın 3D yazıcıyla üretilen ve gerçekten çalınabilen ilk kemanı yakın gelecekte müzik aletlerinin çok daha kolay bir şekilde üretilebileceğini gösteriyor. Keman virtüözü Laurent Bernadac'ın yardımlarıyla 3D yazıcı ile yapılan 3Dvarius isimli elektronik kemandan akustik sesler elde edilebiliyor. Kemandan istenen sesin alınabilmesi için özel bir akort yapılması gerektiği ve bu işlemin de oldukça zorlu olabildiği söyleniyor.



Eşber Erülgen
esberulgen@ttmail.com



Oteller

GEÇENLERDE bir dostum gömleğini beğenmem üzerine, "bütün AVM'lerde mağazası var ucuz bir yer, adı **EYÇENEM**" dedi. Ara ki bulasın! İkinci veya üçüncü AVM'de jetonum düştü: **H&M!**

Güler misin, ağlar mısın? Konu bana Mayıs/2012 tarihli köşemdeki **MARKA** başlıklı yazımı çağrıştırdı. Özet olarak şöyle: "Yukarıda 97 adet kelime var. Bazıları bir şeyler çağrıştırıyor. Elbette insanın her şeyi bilmesi mümkün değil ama öyleleri var ki, Cem Yılmaz kardeşimizin adını sessiz harflerle yazması gibi okunması bile imkânsız.

Okunabilenlerin bir kısmını anlamak için de en az bir veya iki lisan bilmek şart galiba. Yazarken bile bir hayli zorlandım. Atalarımızın İstanbul'un fethinden sonra inşa ettikleri Kapalıçarşı, Mısırçarşısı gibi büyük çarşıların benzerleri bugün kısaca AVM diye adlandırılmakta ve mantar gibi her yerden bitmekte. Rakamlar kesin değilse de ülkemizdeki 278 AVM'nin 109 tanesinin İstanbul'da olduğu bilgisine ulaşıyoruz. Bunlara bir yenisi ilâve oldu. Faaliyet gösterecek 125 mağazanın 97'sinin isimleri yukarıda yazılı, kalan 28 mağaza çok şükür benim anlayabileceğim isimler taşıyorlar.Yaşımdan dolayı kendimi çağ dışı saymam, son 20 / 25 yılın teknolojik ve sosyal yaşamda gösterdiği gelişmelere 'bana yeterli ölçülerde' ayak uydurabilmiş bir insanım, bu 97 ismin büyük bir kısmının, bu gelişmelerin icabından çok, taklitçilik ve markacılık hastalığından kaynaklandığını zannediyorum. Sadece bunları bilmek ve kullanmakla, asla çağa ayak uydurmuş olunmuyor" demişim.

Çağrışım, uzun zamandır belleğimde duran bir takıntımı daha tetikledi, turistik otellerimizin adları. Ön yazıyı Mayıs/2012'den çalınca iş kolaylaştı. Daha yüzlerce var ama devam edip sıkmayayım fazla bile oldu, hızımı alamadım.

• Rixos Premium Belek • Cornelia Diamond Golf Resort&Spa • Gloria Verde Resort • Paloma Grida Resort & Spa • Gloria Serenity Resort • Alva Donna Exclusive Hotel & Spa • Titanic Deluxe Belek • Silence Beach Resort • Alva Donna Beach Resort • Paloma Oceana Resort • Euphoria Palm Beach Resort • Sentido Perissia Managed By Paloma Hotels • Euphoria Excelsior Hotel • Maxx Rixos Sungate Hotel • Paloma Renaissance Antalya
Beach Resort & Spa • Majesty Club La Mer Art • İmperial Allure • Fantasıa Hotel De Luxe • Novia White Lilyum • Rubi Platinum Spa Resort & Suites Platinium • Long Beach Harmony • Q Premium Resort • Long Beach Resort Hotel & Spa Deluxe • Porto Azzurro
Club Mare • Nox Inn Beach Resort & Spa • Porto Azzurro Delta • Water Planet Delux & Aquapark • D-Resort Grand Azur • La Capria Suite Hotel • Sianji Wellbeing Resort • Hillside Beach Club • Jiva Beach Resort • Euphoria Aegean Resort & Spa • Kefaluka Resort • Flow Datca Surf & Beach Club • Green Nature Diamond Hotel • Charisma De Luxe Hotel • Green Nature Resort & Spa • Malibu Beach Hotel • Venosa Beach Resort & Spa

Uluslararası markaların uzantısı olanları hariç tutuyorum, ayıklama imkânım yok değil ama beni zorlar, hoşgörün... Diğer özentilere, taklitçiliği bırak, markanı kendin yarat derim, adı **DİVAN** veya **DEDEMAN** olunca müşteri gelmiyor mu ki?

***

Geçen ay çıkan **ARMAĞAN** başlıklı yazımın kahramanı için dünya basını:

*ABD'nin en büyük sitelerinden CNNMoney, haberi "CEO şirketinin satışından elde edilen gelirin 27 milyon dolarını çalışanlarıyla paylaşıyor" dedi.

*İngiltere'nin önde gelen gazetelerinden Independent, Nevzat Aydın'ı "Dünyadaki en iyi CEO olabilir mi? Türk teknoloji CEO'su, şirketinin satışından elde ettiği gelirden her bir çalışanına 150 bin sterlin verecek" dedi.

*Haber, bilinen internet sitesi Quartz'da da yer aldı ve "Türk teknoloji CEO'su çalışanlarına 27 milyon dolar dağıtacak" başlığını attı.

*Time dergisinin internet sitesi ise yine haberi "Türk şirketin patronu, çalışanlarına 27 milyon dolar verecek" manşetiyle verdi.

NOT: Konuya ilgi gösterip kıymetli yorumlarını ileten tüm DOSTLARA sonsuz teşekkürler...



MEHMET MURATOĞLU
mehmet@etkinyonetim.com

Sigorta pazarlamasında bekleyiş teorisi!..

PAZARLAMA konusu, 20. yüzyılın başlangıcından bugüne süregelen çok önemli bir tartışma konusu oluşturmaktadır.

Özellikle iktisat ve insan psikolojisi gibi iki önemli bilim dalı pazarlamanın temelini oluşturmakta ve bu alanlarda yaşanan her değişim, pazarlamanın kendi içindeki disiplinlerine de yansımaktadır. Pazarlamayı da bilim haline getiren düşüncenin en büyük kaynağı ise, kendi alanında ona anlam kazandıran teorileridir. Böylesine oluşturulmuş sistemli bir yapı içinde teorinin genel amacı, pazar davranışlarından kaynaklı olayların açıklanması ve bu olayların anlatılmasında öngörme yeteneğinin bilimsel bir yaklaşılma anlatılma çabalarına girişilmesidir.

Pazar davranışının olmazsa olmaz unsurları içinde yer alan; alıcılar, satıcılar, aracılar ve düzenleyici kuruluşların oluşturduğu değişim ilişki zinciri, pazarlama konusunun sürekli geliştirilmesi ve güncellenmesi gereken bir değeri oluşturmaktadır. Nitekim 1960'lı yıllarda pazarlama kavramları içinde daha ön planda olan tüketici davranışı yerini şimdilerde stratejik pazarlama yaklaşımlarına bırakmıştır. Geleceğe dönük pazarlama çabalarını şekillendiren stratejik kararlar çerçevesinde, diğer bilim dallarında kullanılan teorilerin uygulama alanındaki deneyimlerinden faydalanılmıştır. Bu teoriler arasında, pazarlama bilimi içerisinde yer alan ve en önemli kavramların başında gelen insan olgusunu ön planda tutan "Bekleyiş Teorisi" dir. İnsan davranışları ve davranışları etkileyen faktörleri dikkate alan bu teori, insan gereksinimlerinin hangi değişkenler tarafından kontrol altında tutulduğunu kapsamaktadır.

Organizasyon davranışlarında insan psikolojisi üzerinde çok sayıda kitap ve makale yazmış olan Victor H. Vroom tarafından geliştirilen "Bekleyiş Teorisi", motivasyonda yer alan gereksinim/kapsam kuramlarında, insan davranışlarına yön verdiği düşünülen gereksinimler üzerinde durulmuş ve bu gereksinimlerin eksikliğinin veya giderilme arzusunun davranışı belirli şekillerde yönlendireceği varsayılmıştır. Bu teorinin kullanıldığı alanlar içerisinde; psikoloji, sosyal psikoloji, eğitim yönetimi, liderlik ve satış yönetimi, güdüleme gibi alanların yer almasının yanı sıra, pazarlama alanında da bu teoriden yararlanan çalışmalar bulunmaktadır. Alıcıların satın alma davranışlarını güdüleyen ve satıcılarında performanslarını değerlendirmiştir. ABD'de de yapılan bu çalışmalardan birisi, farklı eyaletlerde faaliyet gösteren orta ölçekli bir sigorta şirketinde tam zamanlı çalışan seksen satış yöneticisi üzerinde yapılmıştır. Bu yöneticilerin altı aylık zaman periyodu içerisinde hedeflerinin ne kadarını gerçekleştirdikleri incelenmiş ve bu yöneticilere bağlı olarak sahada çalışan satışçıların performansları eyalet bazında karşılaştırılmıştır. Bu çalışmada satıcıların aldıkları maaş, ikramiye, prim gelirleri vb. gibi parasal ödüllerinin yanı sıra, parasal olmayan terfi, tanınma, takdir, eğitime gönderme gibi ödüller ile performansları arasındaki ilişkilerin incelenmesinde, Vroom' un bekleyiş teorisinden yararlanılarak, satıcıların beklenti, yetenek ve performansları arasındaki ilişkiler araştırılmıştır. Satıcıların performanslarının yüksek olması durumunda ödül alacaklarına olan inançlarının yüksekliğinin performanslarını olumlu yönde etkilediği görülmüştür. Satıcılar, sabit gelirlerin yeteri kadar kendilerini motive etmediklerini ifade etmişlerdir.

Yapılan bir başka araştırmada, satın alma faaliyetleri sonrasında alıcıların, satıcılara yaptıkları memnuniyet veya memnuniyetsizliğe ilişkin geribildirimlerin de alıcıların tatmin düzeylerini ve tekrar satın alma güdülerini etkilediği belirtilmiştir. (Anderson ve Chambers, 1985).

Bu bilgiler referans alınarak, sigorta pazarındaki satın alma davranışlarını incelediğimizde, satın almayı etkileyen faktörlerin başında güvenlik ve satın alma karlılığı gelmektedir. Sigortanın kullanıcılar üzerinde yarattığı etki, alınan hizmetin sürdürülebilir olması ve sürekli memnuniyet yaratma beklentisi içinde olmasıdır. Buradaki en büyük beklenti, sigortalıların kayba karşı korunması gereken değerlerin kendileri için taahhüt edilmesidir.

Gıda zehirlenmelerinden korunma ipuçları

Gıda zehirlenmeleri genellikle meyve ve sebzelerin yeteri kadar yıkanmaması ve hazır yemeklerin uygun koşullarda bekletilmemesi sonucu ortaya çıkıyor.

Listeria, Salmonella, Koli basili, Botulizm, Stafilokok, Campylobacter, Hepatit A, Noro Virüs... Son dönemlerde bu isimleri sıkça duyar olduk. Bu saydığımız isimler özellikle sıcak havalarda gıda zehirlenmeleri vakalarının nedenleri. Peki sıkça görülen gıda zehirlenmelerinden nasıl korunacağız. Güvenli gıda tüketmek ve gıda zehirlenmelerinden korunmanın ilk şartı yiyeceklere dokunmadan önce elleri iyice yıkamak. Elleri kağıt havlu ile silmek iyi bir seçenek çünkü ortak kullanılan havlular risk oluşturuyor. Çiğ et ile temastan sonra yüzeyleri, mutfak eşyaları ve kesim tezgahını temizlemek. Marul veya lahana gibi yeşil yapraklı sebzelerin dış yapraklarını atın. Kırmızı et, beyaz et, yumurta ve peynir gibi gıdaları buzdolabında uygun ısıda saklayın. Sıcak gıdaları sıcak; soğuk gıdaları soğuk tutun. Bağışıklık sistemi daha düşük olan çocuk, yaşlı ve hamilelerin beslenmelerinde daha dikkatli davranın. Az pişmiş et, yumurta, pastörize edilmemiş süt ürünleri, pişmemiş şarküteri ürünleri ve çiğ deniz ürünlerinden uzak durmalarını sağlayın. Yüksek ateş, kanlı dışkı, uzamış kusma, 3 günden fazla süren ishal, ağız kuruluğu, baş dönmesi, azaltılmış idrara çıkma gibi dehidratasyon belirtileriniz varsa gıda zehirlenmesi yaşıyor olma ihtimaliniz çok yüksektir. Bu durumda zaman kaybetmeden hekime başvurun!



GIDA ZEHİRLENMESİ ETKENLERİ

Listeria: Listeria bakterileri süt, yoğurt, peynir, kavun gibi taze ürünlerin yanı sıra bazı işlenmiş gıdalarda da görülebilir.

Salmonella: Kümes hayvanları ve yumurtadan geçen bir bakteridir

Koli basili: Sığırlarda, süt ve yeşil yapraklı sebzelerde görülebilir.

Botulizm: Konservelerde oluşan ve yanlış saklama koşulları nedeniyle ortaya çıkan tehlikeli bir hastalıktır.

Stafilokok: Sandviçler, salatalar, hamur işlerinde oluşan bakterilerden kaynaklanan enfeksiyondur.

Hepatit A: Hepatit A karaciğere saldıran; ateş, yorgunluk, bulantı, kilo kaybı ve sarılığa neden olan bir virüstür.

Campylobacter: Kümes hayvanlarından bulaşan bir bakteri türüdür.

Noro Virüs: 24-48 saat içerisinde ortaya çıkan kusma ve ishalle kendini gösterir.

AŞI OLUN

Grip mevsimi başlıyor

Sonbaharda bir sıcak bir soğuk olan değişken havalar, bağışıklık sistemimizi tehdit ediyor. Peki bu dönemde gribe yakalanmamak, gripten korunmak için neler yapmak gerekiyor?

Gripten korunmanın en etkili yollarından biri grip aşısı olarak öne çıkar. Aşı yapıldıktan birkaç hafta sonra, vücut influenza virüsünü tanıyarak mücadeleye başlar, böylece hastalık oluşumu önlenebilir. Özellikle ileri yaş ve kronik hastalıklar nedeniyle risk grubunda bulunan kişilerin, kalabalık ortamlarda çalışanların ve gribe yakalanmak istemeyenlerin grip aşısı olması gerekir. Grip aşısıyla gribe karşı yüzde 100 korunma sağlanamaz. Çünkü grip aşısı, grip mikropları içerisinden sadece bir yıl önceki grip mikrobuna karşı koruyuculuk sağlar. Aşı olduktan sonra, farklı bir virüsle karşılaşıldığında gribe yakalanılabilir. Grip aşısı sağlıklı genç erişkinlerde yüzde 70-90 oranında belirtileri önleyebilirken, yaşlılarda ve altta yatan kronik hastalığı olanlarda bu oran %30-40'a düşebilir. Yapılan çalışmalar, aşının bu kişilerde bile gribin olumsuz etkilerini azalttığını, hastaneye yatış ve ölüm oranlarını düşürdüğünü göstermektedir.

EL HİJYENİ ÖNEMLİ

Gribe yakalanmamak için, hava sıcaklığına uygun şekilde giyinmek ve gribal enfeksiyonu olan kişilerle yakın temas halinde bulunmamak gerekir. Hasta kişilerle öpüşülmemeli, kucaklaşılmamalı ve tokalaşılmamalıdır. Gripten korunmada en önemli yollardan biri de el hijyenine özen göstermektir. Öksürük, hapşırık yoluyla tükürük ellere bulaşacağı için, ortak kullanım gereçlerine dokunmadan önce, şüpheli yüzeylere temastan hemen sonra normal zamana göre daha sık olarak eller yıkanmalıdır.



NE YAPMALI?

- Bol bol taze sebze ve meyve tüketin.
- Balık, süt ve yumurta ağırlıklı beslenin.
- E vitamini için fındık, ceviz ve badem yiyin.
- Yoğurt ve kefir tüketin.
- Bitki çayı için.
- C vitamini içeren besinler alın.



DEPRESYON
SONBAHARDA KAPINIZI ÇALABİLİR

Yazın güneşli günlerinden sonra sonbahara alışmaya çalışan vücudumuz bazı zorluklar yaşamaya başlar. Enerji düşüklüğü, yorgunluk ve isteksizlik gibi şikâyetlerin arttığı bu dönemde, şikâyetler kişinin günlük hayatını değiştirmeye başladığında sonbahar depresyonu teşhisi konulabiliyor.

Sonbahar denince insanların aklına gelen ilk kelime "hüzün" dür. Doğanın tazelendiği, tatillerin yapıldığı, açık havada uzun saatler geçirilen güneşli günlerin ardından sonbaharın gelmesiyle birlikte gündüzler kısalmaya, hava sıcaklığı düşmeye ve yapraklar dökülmeye başlıyor. Doğadaki bu değişim insanları da etkiliyor ve mevsimsel depresyona davetiye çıkarıyor.

SONBAHAR GELİNCE NEDEN DEPRESİF OLUYORUZ?

Vücudun biyolojik saatini ve ritmini ayarlayan melatonin hormonu güneş ışınları azaldığında, geceler uzun gündüzler kısa olduğunda daha çok salgılanır. Gün ışığı azaldıkça beyinde yüksek miktarda üretilmeye başlayan melatonin hormonu insan vücudunda enerji düşüklüğü, yorgunluk ve isteksizliğe neden oluyor. Ayrıca beyindeki kimyasal maddelerden birisi olan serotonin (mutluluk) hormonu sonbaharda güneş ışınlarının azalması nedeniyle düşer ve bu durum da depresyona neden olabilir. Aynı mevsimsel depresyon kış aylarında da görülür. Ancak yaz mevsiminin hemen sonrasında olduğu için sonbahar depresyonuna kış depresyonundan daha sık rastlanır. Enerji düşüklüğü kişinin günlük hayatını sekteye uğratmaya başladığında mevsimsel depresyondan bahsedebiliriz.

KİMLERDE GÖRÜLÜYOR?

Sonbahar depresyonu sadece mevsimsel değişikliklerden kaynaklanmaz. Kişi daha önce depresyon yaşadıysa ya da genetik bir yatkınlık varsa mevsimsel depresyon yaşama ihtimali artar. Depresif duygu durumu, kaygı ve endişe genellikle kadınlarda erkeklere nazaran daha sık görülür. Bu nedenle sonbahar depresyonunun da kadınlarda daha sık görüldüğünü söyleyebiliriz.

BELİRTİLERİ

Hastalık başladığı zaman kişi gün boyu kendini mutsuz hisseder. Enerji düşüklüğü, hareketlerde yavaşlama, kilo kaybı ya da artışı, konsantrasyon güçlüğü, kararsızlık, değersizlik ve suçluluk hissi, cinsel istek azalması, uykusuzluk ya da uyku artışı gibi belirtiler görülür.

ÖNLEM ALMAK MÜMKÜN

Havanın soğuk olduğu günlerde dahi gün ışığından mümkün olduğunca faydalanın. Bulutlu günlerde bile en az 20-30 dakika dışarıda olmak faydalı olur. Spora vakit ayırın. Çok uyumayın, kendinizi erken kalkmaya teşvik edin.



Güneşsiz günlerde D vitaminini unutmayın!

Güneş ışığı altında vücudumuz tarafından sentezlenen D vitamini, sonbahar ve kış mevsimlerinde takviye olarak alınabilir.

Sonbaharla birlikte daha az güneş gördüğümüz için D vitamini eksikliği yaşamaya başlıyoruz. D vitaminini doğal yollardan her gün en az 30 dakika, saat 10.00-15.00 arasında güneşlenme yapılması ile alabilirsiniz. Çıplak tenin direkt olarak güneşi görmesi gerekir. UV B ışınları camdan veya giysilerden geçemezler. Vücudun yüz ve el ayalarını içeren en az % 8'lik bölümünün güneş alması yeterlidir. Cilt koruyucu kremler sürülmesi UV B'nin alınmasını engellediğinden D vitamini sentezlenemez. Özellikle kasım-şubat ayları arasında ülkemize gelen güneş ışınlarının geliş eğiminden dolayı cilt, D vitamini sentezini yapamaz. Yani kişi güneşlense bile vücutta D vitamini oluşmaz. Bu dönemlerde; kapalı ortamlarda yaşayanlar, güneş görmeyenler, böbrek-karaciğer yetersizliği olanlar, yaşlılar, kilo problemi yaşayanlar, ilk 1 yıl anne sütü almayan ve güneşlenme yapılmayan bebeklerde D vitamini eksikliği görülür.

Akne hakkında 5 DOĞRU bilinen YANLIŞ

X Yanlış: Akne bir ergenlik dönemi sorunudur.
√ Akneler en sık ergenlik döneminde ortaya çıksa da, her yaşta görülebiliyor.
X Yanlış: Makyaj malzemeleri akne yapmaz.
√ Yağlı ve yoğun kapatıcı özelliği olan makyaj ürünleri gözenekleri tıkayarak akne oluşumuna neden olabiliyor.
X Yanlış: Cildi kurutan ürünlerle temizlemek sivilceleri de kurutur.
√ Temizlik ürünlerini cilt tipinize göre seçmelisiniz. Sabun ve temizleyicilerde TTO (tea tree oil) ve kükürt gibi içeriği olanları tercih etmenizde fayda var.
X Yanlış:: Akneli cilt sık sık yıkanmalı.
√ Tam aksine cildi sık yıkamak yağ üretiminin daha da artmasına ve aknenin alevlenmesine neden oluyor.
X Yanlış: Güneşlenmek akneye iyi gelir.
√ Aşırı doz ve süre tam aksi bir etki yaratıyor ve akne sayısını artırıyor.

FAZIL KARAMAN
f.karaman@fkymm.com



Maliye Bakanlığı zorunlu elektronik tebligat uygulamasına geçiyor

BİR önceki yazımızda; 7201 sayılı Tebligat Kanunu'na göre kamu kurumları, yargı mercileri ve noterlerin tebligatlarının elektronik ortamda yapılmasını öngören ve bu amaçla anonim ve limited şirketlerin kayıtlı elektronik posta (KEP) almasını zorunlu tutan düzenlemelere yer vermiştik.

Bu defa, 27 Ağustos 2015 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan 456 Sıra No'lu Vergi Usul Kanunu Genel Tebliği ile; 1 Ocak 2016 tarihinden geçerli olmak üzere Maliye Bakanlığı'nın; kurumlar vergisi mükellefleri ile bir kısım gelir vergisi mükellefine, Vergi Usul Kanunu'na göre tebliği gereken evrakı elektronik ortamda tebliğ etmesine yönelik düzenlemeler yapılmıştır.

Vergi Usul Kanunu'nda, bu Kanun kapsamına giren vergilerin tebligatına ilişkin olarak 7201 sayılı Tebligat Kanunu dışında özel hükümler mevcuttur. Dolayısıyla, Maliye Bakanlığının 456 Sıra No'lu Vergi Usul Kanunu Genel Tebliği ile yaptığı düzenlemeler, 7201 sayılı Kanun'da yer alan KEP uygulaması dışında Vergi Usul Kanunu'na göre yapılacak tebligatlarla ilgili özel bir düzenlemedir.

Elektronik adrese yapılan tebligatın, ulaştığı tarihi takip eden 5. günün sonunda tebliğ edilmiş sayılacağına dair yasa hükmünün sonuçları dikkate alınarak tebliğ düzenlemelerini mükelleflerin titizlikle uygulamalarının büyük önem arz ettiğini düşünüyoruz.

456 Sıra No'lu Vergi Usul Kanunu Genel Tebliği ile yapılan düzenlemeleri aşağıdaki şekilde özetleyebiliriz:

Kurumlar vergisi mükellefleri ile ticari, zirai ve mesleki kazanç yönünden gelir vergisi mükellefi olanlar (basit usulde vergilendirilenler ve gerçek usule tabi olmayan çiftçiler hariç) zorunlu olarak elektronik tebligat adresi almak ve kullanmak durumunda olan mükelleflerdir. Diğer mükelleflerse isterlerse kapsama dahil olabileceklerdir.

Kurumlar vergisi mükellefleri 1 Ocak 2016 tarihine kadar tebliğ ekindeki 1 no'lu bildirimle birlikte kanuni temsilcileri veya e.tebligat konusunda yetkili vekilleri aracılığıyla bizzat vergi dairesine bizzat başvuracak ve kendilerine elektronik tebligat adresiyle ilgili kullanıcı kodu, parola ve şifre verilecektir. 1 Ocak 2016 sonrasında mükellef olan kurumlara ise bu kapsamdaki başvuru için 15 günlük süre tanınmıştır.

Gelir vergisi mükellefleri isterlerse kurumlar gibi, 1 Ocak 2016 tarihine kadar tebliğin 2 No'lu eki bildirimle birlikte kendileri veya e.tebligat konusunda yetkili vekilleri aracılığıyla vergi dairesine bizzat başvurarak kullanıcı kodu, parola ve şifre alabilirler. Ya da, bunun yerine aynı tarihe kadar söz konusu bildirimi internet vergi dairesi üzerinden elektronik ortamda doldurabilirler. İnternet vergi dairesi üzerinden bildirimde bulunanlara kullanıcı kodu, parola ve şifre verilmeyecek olup, bunlar her sisteme girişlerinde sistemce kimlik doğrulaması yapılmak suretiyle elektronik tebligat sistemi kullanılabilecektir. 1 Ocak 2016 ve sonrasında mükellefiyet tesis ettiren gelir vergisi mükellefleri ise mükellefiyet tesisi sırasında; bizzat ya da bu işlemi yapmaya yetkili vekili aracılığı ile tebliğin 2 No'lu eki bildirimi vergi dairesine vermek zorundadırlar.

Vergi idaresi elektronik imzalı evrakı muhatabın elektronik tebligat adresine iletecektir.

Elektronik tebligat sistemine internet vergi dairesi üzerinden erişilecektir.

Elektronik imzalı tebliğ evrakı, muhatabın elektronik ortamdaki adresine ulaştığı tarihi izleyen beşinci günün sonunda tebliğ edilmiş sayılacaktır.

Elektronik Tebligat uygulamasına, 1 Ocak 2016 tarihi itibariyle başlanılacaktır. Ancak bu tarihten önce bildirimde bulunanlara 1 Ekim 2015 tarihinden itibaren elektronik tebligat yapılabilecektir.

Tebliğde; tebliği gereken evrakların muhataplarına e.tebligat sistemi yerine Kanundaki diğer hükümlere göre de tebliğ edilmesi yönünde vergi idaresine yetki verilmiştir.

Süresi içinde başvuru yapmadığı için hakkında ceza uygulanan mükellef için re'sen oluşturulan elektronik adresle ilgili bilgiler kendisine ya da kanuni temsilcisine tebliğ edilmek suretiyle elektronik yolla tebligat gönderilmesine başlanacaktır.



TİMUÇİN ALPAY
timucinalpay@gmail.com

"Büyük İzmir Yangını 13 Eylül 1922"

ÇOCUKLUĞUMUZDA Kurtuluş Savaşı konulu siyah beyaz filmlerin final sahnesinde fonda İzmir marşı çalarken Yüzbaşı Şerafettin Bey'in hükümet binasına özel hazırlanmış Türk bayrağını heyecanla asmasını bizler de aynı heyecanlar izlerdik. Filmin bittiğini sananlar yanılıyor olurdu çünkü peşinden güzel İzmir'in düşman tarafından yakıldığı kadife sesli bir sanatçı tarafından elim bir ses ile seslendirilir Güzel İzmir'imizin uzaktan çekilmiş ve külliyen yanan titrek sahneleri ile film son bulurdu.

Yüzbaşı Şerafettin Bey'in coşkulu hareketleri yerini İzmir'in alevler içindeki görüntülerine bıraktığından içimizde büyük bir üzüntü ile sinemadan çıkardık. Bizim kuşakların aklından bu sahneler hiç çıkmadı çıkmayacak da.

Sonraki yıllarda okul sıralarında İzmir yandı mı, yakıldı mı, kim yaktı, neden yaktı soruları tarih derslerinde çok tartışılırdı. Ancak, sonuçta kestirmeden suç Yunan işgalcilerine atılır ve konu kapanırdı. Acaba öyle miydi? Evet Yunanlıların geri çekilip kaçarken çok ciddi çılgınlıklar yaptığını biliyoruz. Eskişehir, Uşak, Kütahya, Manisa, Aydın ve civarı ile Bornova yakınlarındaki tüm yapıları yaktılar. Ayrıca birçok köy ve kasabayı da ateşe verdiler. Bunu Yunan askeri kaynakları da inkar etmiyor. Bu kadar zalimce kentlerimizi yakanların acaba İzmir'in yakılmasında bir payları var mıydı sorusunu sormak kaçınılmaz oluyor.

Açıkça söylemek gerekir ise Türk Ordusu 9 Eylül 1922 tarihinde İzmir'e girdiğinde gerek Yunan birlikleri gerek ise yerli Rum işbirlikçilerinin tüm amacı mallarını mülklerini bırakıp canlarını kurtarmaktı. Rumların kaçarken İzmir gibi kozmopolit ve büyük bir liman kentini, bir ticaret merkezini yakmaları için ne organize olacak kadroları ne de zamanları vardı.

Peki Türk Ordusu intikam amacı ile böylesine büyük bir yıkıma ve trajediye neden olabilir miydi? Türk birlikleri, İzmir'e doğru hızla ilerlerken Yunan birlikleri ve Rum siviller Anadolu'dan hızla çekildiler. 9 Eylül 1922 sabahı Ahmet Zeki Bey komutasındaki 2. Süvari Fırkası, ardından Mürsel Paşa komutasındaki 1. Süvari Fırkası birlikleri İzmir şehrine girdi. Ardından 5. Süvari Kolordusu Komutanı Mirliva Fahrettin Paşa, komutasındaki birliklerle saat 10.00'da İzmir'e girdi. Türk bayrağı Hükûmet Konağı ve Kadifekale'ye çekildi.

İzmir tamamen Türk birliklerinin eline geçmiş olsa da bazı kaynakların özellikle İzmir İtfaiye Şefi Sırp asıllı Avusturya vatandaşı Paul Grescowich'in resmi raporlarında belirttiği üzere İzmir Özel Amerikan Koleji'nde ve yakınlarında bulunan Ermeni evlerinin büyük kısmında silah ve mühimmat depoladığında Türk Ordusunun henüz haberi yoktu. O dönemde tüm resmi kaynakların bildiği üzere Ermeni ihtilalci Taşnaksuyu'nun çeteleri İzmir'de çok etkindi. Hatta Rum azınlık bile Ermeni çetelerinin siyasi ve fiziki etkisi ile sindirilmiş haldeydi.

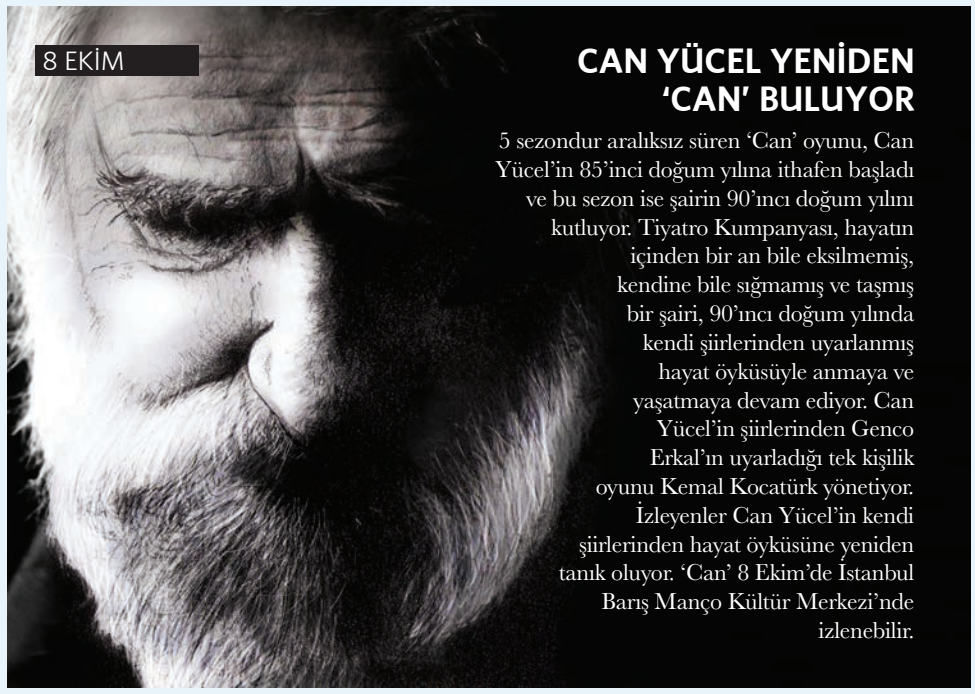
Yunanlılar ve Rumlar acele ile canlarını kurtarmak için kaçınca İzmir'de kalan Ermeni çeteler, İzmir'i Türk ordusuna sağlam teslim etmemeyi çoktan kafalarına koymuştu. Nitekim çeteler buna İzmir yangınının fitilini mühimmat deposu haline getirdikleri Amerikan Koleji'ni yakarak başlamışlardır. Bu mühimmatların patlaması ve çevreye yayılması günlerce sürmüştür.

Üstelik kentin Rum ve Ermeni mahallelerinden farklı noktalarda eş zamanlı yangınlar başlamıştır. Yangında 2.500.000 metrekarelik bir alanda, 25.000 kadar ev, ticarethane, otel, konak, tiyatro, kilise, banka, karakol ve mağazalar yok olmuştur.

Ermenilerin yakma söylemleri kaynaklara, belgelere ve diplomat raporlarına dayanmış olsa bile şu ana kadar kesin olarak kanıtlanmış değildir. Fakat kimin yaktığı konusunda ibre Türk ordusu ve geri çekilen Yunan birliklerinden Ermeni çetelerine doğru dönmüştür.

Yirminci yüz yıl Avrupa'sında en önemli ticaret, sanat ve kültür merkezlerinden biri olarak kabul edilen İzmir gibi zengin kenti işgalden kurtardıktan dört gün sonra Türk ordusunun intikam için yakma iddiası akıldışı, mantık dışı, siyaset, politik anlayış dışı ve o günün gerçekleri ile kesinlikle örtüşmemektedir.

Ne yazık ki bu konuda hainlik düzeyinde tarihi gerçekleri saptıran, Türk insanını, Türk ordusunu suçlayan, karalayan sözde yazar yurttaşlarımız var ki üzülmemek elde değil. Yangın sırasında ve yangın sonrası yaşanan bazı hadiseleri eleştirmek ayrı şey onlarca kültürün başkenti olan bir kenti "Türk ordusu yaktı" demek ayrı bir şeydir. Önümüzdeki sayıda sigortacılar açısından İzmir yangınının önemini paylaşacağız.



8 EKİM

CAN YÜCEL YENİDEN 'CAN' BULUYOR

5 sezondur aralıksız süren 'Can' oyunu, Can Yücel'in 85'inci doğum yılına ithafen başladı ve bu sezon ise şairin 90'ıncı doğum yılını kutluyor. Tiyatro Kumpanyası, hayatın içinden bir an bile eksilmemiş, kendine bile sığmamış ve taşmış bir şairi, 90'ıncı doğum yılında kendi şiirlerinden uyarlanmış hayat öyküsüyle anmaya ve yaşatmaya devam ediyor. Can Yücel'in şiirlerinden Genco Erkal'ın uyarladığı tek kişilik oyunu Kemal Kocatürk yönetiyor. İzleyenler Can Yücel'in kendi şiirlerinden hayat öyküsüne yeniden tanık oluyor. 'Can' 8 Ekim'de İstanbul Barış Manço Kültür Merkezi'nde izlenebilir.



9 EKİM

ŞİMDİ VE SONRA YENİ TÜRKÜ

Derya Köroğlu, Erkin Hadimoğlu, Serdar Barçın ve Furkan Bilgi hem yepyeni şarkılar hem de klasik Yeni Türkü repertuvarı ile Ankara Hayal Kahvesi'nde sahnede olacak.



9 EKİM

KUZEYİN OĞLU TAM GAZ

Karadeniz müziğinin sevilen ismi Volkan Konak konserlerine hız kesmeden devam ediyor. Kuzey'in oğlu, 9 Ekim'de Bursa Jolly Joker'de şarkılarını seslendirecek.



10 EKİM

BU KONSER KAÇMAZ

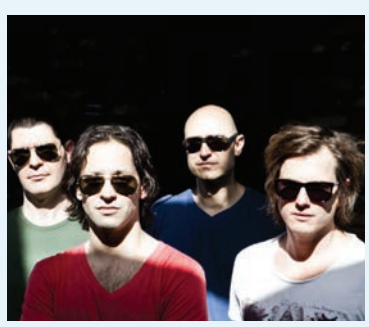
Sevilen sanatçılar Bülent Ortaçgil, Birsen Tezer ve Hüsnü Arkan, 10 Ekim akşamında ODTÜ Mezunları Derneği Vişnelik Tesisi'nde ilk kez bir araya geliyor.



13 EKİM

CAHİDE SONKU MÜZİKALİ

Tiyatro Keyfi, Cahide Sonku'nun hayat hikayesini 13 Ekim'de İstanbul Borusan Oto Dolmabahçe'de sahneye taşıyor. Cahide Sonku'yu Nilüfer Açıkalın canlandırıyor.



16 EKİM

DUMAN ESKİŞEHİR'DE

Eğlenceli ve coşkulu sahne performanslarıyla tanınan başarılı rock grubu Duman konserlerine devam ediyor. Duman, 16 Ekim'de Eskişehir 222 Park'ta sahne alacak.



17 EKİM

CAZ KEYFİ

1979 doğumlu yarı Fransız yarı Faslı sanatçı Hindi Zahra, Babylon Presents konserleri kapsamında 17 Ekim'de İstanbul Volkswagen Arena'da.



17 EKİM

BAŞUCU ŞARKILARI

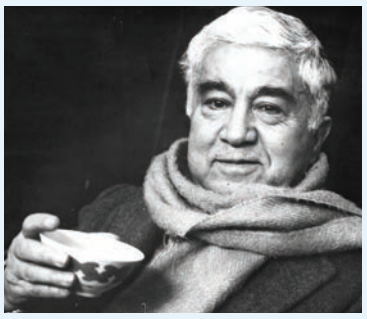
Zuhal Olcay, 'Başucu Şarkıları 3' isimli yeni albümünün şarkılarını seslendireceği konseri ile 17 Ekim'de İstanbul KadıköySahne'de müzikseverlerin karşısına çıkıyor.



21 EKİM

PERKÜSYON USTASINDAN ŞÖLEN

Ülke sınırlarını aşan müzik ve şovları ile 'Ayhan Sicimoğlu & Latin All Stars', 21 Ekim'de İstanbul Akıngüç Oditoryumu'nda latin severlerle buluşuyor.



25 EKİM

AZİZİM

Tiyatro Kumpanyası'nın Aziz Nesin'in 100'üncü yaşına armağan ettiği yeni oyunu 'Azizim', 25 Ekim'de İstanbul Afife Jale Sahnesi'nde sizlerle buluşuyor.



27 EKİM

CAZIN BUĞULU SESİ

Cazın buğulu sesi Diana Krall 27 Ekim'de İstanbul Zorlu Performans Sanatları Merkezi Turkcell Sahnesi'nde caz severlerle buluşuyor.



28 EKİM

ABDÜLKADİR İZMİR'E GELİYOR

1970'li yıllardan kalma 'Ya Rayah' adlı parçayı 1997 yılında single olarak piyasaya sürdü; bu şarkı onu dünya çapında üne kavuşturdu. Türkiye'de de en tanınmış şarkısı budur. Türkiye'de çok tanınmış bir diğer çalışması ise 1999 yılında Khaled ve Faudel ile verdiği konser kaydıdır. Bu konser 1,2,3 Soleils adı altında bir albüm olarak piyasaya sunulmuştu.
Konserlerini ustalıkla coşkulu partilere dönüştüren 'Abdülkadir' şarkısıyla dünya çapında ses getiren Rachid Taha, 28 Ekim'de İzmir Container Hall'da dinleyicileriyle buluşacak.

FARUK ÖMRÜUZAK
fomruuzak@yahoo.co.uk



Aksona mancorna

***"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." Diye dert yanmış, sonra da "Amanı biliyon mu Boreas, tekrar geliyoruz Bodrum'a. Bir daha şikayet edersem namerdim, affet bizi"* diyerek bitirmiştim son yazımı.
Evet, Boreas'a karşı biraz mahcup hissederek kendimizi, ağustos sonunda döndük tekrar Bodrum'a. Artık affeder mi affetmez mi orası bize karanlık ama affetmek büyüklüktendir deyip bu konuyu kapatalım. Zaten o da fazla aldırmamış olmalı ki, üfürüp duru...
Biz gelelim, geçen yazımda söz verdiğim gibi 'mancornalık ve onun ülkemizdeki son temsilcisi ile ilgili' yazımıza başlayalım.
'Aksona' kelimesinin ne anlama geldiğini anlatmıştım. Hatırlarsanız, özellikle sünger avcıları arasında dalgıcının vurgun yememek için suyun altında bekleyip kanındaki azot gazından arınması anlamına geliyordu. Derin sularda çalışan, birinci sınıf sünger avcılarına da 'mancorna' denildiğini de yine hatırlayacaksınız.
Şimdi size Bodrum'un son sünger avcısından, 'mancorna'sından bahsetmek istiyorum: Mehmet Baş. Nam-ı diğer Aksona Mehmet. Kendisini bir televizyon programında tanıdım. Bodrum'lu dostlarıma bir yenisi daha eklenmiş oldu. Aslında o da diğer Bodrum'lu dostlarım gibi beni tanımaz ama olsun ben onları tanıyorum ya. Sade ben mi? Onları bütün dünya tanıyor.
Aksona Mehmet Muğlalı çiftçi bir ailenin çocuğu. Ailesinde hiç denizci yok. Çocukluğu tütün tarlalarında geçmiş. Sevmemiş kara hayatını atmış kendini denizlere, hem de denizlerin en derinlerine. 1965'te başladığı sünger avcılığını yaklaşık 50 yıl sürdürerek Bodrum'un efsane ismi olmuş.
Kendisi sadece ülkemizde tanınmıyor. Özellikle, süngerciliğin kalbi Yunanistan'ın Kalimnos (Kilimli) Adasında çok iyi tanınıyor, seviliyor ve sayılıyor. Yıllarca çıkardığı süngerlerin yüzde seksenini Kalimnos'lu tüccarların satın aldığını söylüyor. Kalimnos Sünger Müzesinde kendisi için bir köşe ayrılmış. Doğu Akdeniz sahillerinden, Kuzey Afrika sahillerine, Girit adasından, Bozcaada'ya kadar tüm Akdeniz ve Ege sularında sünger avlamış. Ülkemizde avcılığının yasaklanmasından sonra bir jübile yaparak avcılığı bırakmış son süngerci. Yurt içinde ve yurt dışında yapılan yarışmalarda şampiyonluklar kazanan bu büyük mancorna, Bodrum Limanı'nda kendisi için yapılmış bir heykelle ölümsüzleştirilmiş. Şimdi ise, Aksona adını verdiği ve denizlerin küheylanı olarak tanımladığı 'Tirhandil'iyle Mavi Turlar düzenleyerek deniz aşkını sürdürüyor.
Bodrum'lu denizcilerin idolü olarak gördüğü Halikarnas Balıkçısı'nı minnetle anarken; 'Ötelerin Çocukları' adlı hikâyesinde anlattığı denizcilerden biri olarak görüyor kendisini. 'Deniz Gurbetçileri' hikâyesinde de kendisinden bir şeyler bulduğunu söylüyor.
Bir röportajında, deniz adamını; *"Pusula gülünün merkezinde kendini gören, 360 derece etrafına bakmasını becerebilen, ufku açık ve geniş, olayları ona göre değerlendiren ve sakin düşünen adamdır denizci dediğiniz adam. Gökler kararsa da bulutlar sarsa da etrafını kendisine güneşli bir açı bulabilen, rota çizebilen adamdır. İnsanı, doğa ve hayatı seven adamdır denizci"* olarak tanımlıyor Aksona.
Ve diyor ki: *"Denizin dilinden anlarsan, diklenmezsen ona, uyum gösterirsen, nimetlerin en güzelini, havaların en temizini, renklerin en canlısını, suların en tatlısını sunar sana. Bir de şu denizkızları gerçek olsa da karşıma çıksalardı, karaya tek bir kez bile çıkmadan yaşar giderdim denizlerimde... Bilgimi, tecrübemi, gücümü, enerjimi, sevgimi deniz verdi bana. Okulum deniz, evim deniz, sevgilim deniz, ekmeğim deniz, sırtımdaki hırka, ağzımdaki lokma, hayalim deniz, yaşamım deniz, her şeyim deniz benim. Deniz insanın kalbine bal doldurur. Karalar ise sirke... Kendine, etrafına sonuçta gezegene zarar veriyorsun ey sirke kalpli adam duy sesimizi. Denizlere, denizcilere kulak ver. Ver ki dünya daha yaşanılabilir bir yer olsun..."*
Aksona Mehmet'le henüz tanışmadım ama o da Bodrumlu dostlarım arasına girdi. Tanışmasak da olur. Biz zaten yıllardır onunla aynı duyguları paylaşıyoruz. Özellikle de dünyanın daha yaşanabilir bir yer olması dileğini...



ALİ ERÜL
alierul@gmail.com

İnsan

GEÇEN yazımda "ne yaparsan yap insanı geliştiremezsen iş zor" gibi bir mesaj vardı. Biraz açalım bu konuyu bu yazıda.
Türkiye'de hizmet sektörünün önde gelenleri Turizm, Ticaret, İnşaat & Gayrimenkul, Finans, Bilgi ve İletişim, Eğitim, Sağlık, Kültür & Sanat diye sayılabilir.
Bu sektörlerin hemen hepsi bir şeyi imal etmeden tüketicinin çeşitli gereksinimlerini karşılayan sektörler. Yani aslında hemen hepsinde insanlar insanlara hizmet ediyorlar. Sıkıntı da buradan çıkıyor zaten!
İnsanlar neden hizmet alırlar? Zamansızlıktan, bilgisizlikten, deneyimsizlikten, güven yoksunluğundan, sosyalleşme güdüsünden, itibar arayışlarından vs.
Dolayısı ile birisi bana hizmet veriyorsa bu eksikliklerimden biri ya da birkaçını kapatması gerek. Bunu da bir defalığına değil, kendisinden hizmet alma isteğim sürdükçe yapması gerek.
Zurnanın zırt dediği yer de burası:
1) Servis verenler verdikleri servisin içeriğinden, niteliğinden, etkilerinden, sonuçlarından haberdar değiller,
2) Servis veren müşterisini bilmiyor, tanımıyor, tanımak da istemiyor belki,
3) Belli konularda servis verenler aslında bunların dışındaki birçok konuda servis alan müşteri konumunda olduklarının da hiç farkında değiller,
4) Hizmet ilişkisinin çok uzun soluklu olduğu, müşteri ile her an her yerde karşı karşıya gelinebileceği, makul ama düzenli bir kazancın her zaman bir defalık bir vurgundan çok daha değerli olduğu sıkça unutuluyor,
5) Hizmet sektörü özel girişime çok açık olduğu için her eli para tutan kişi kendisini kısa süre sonra başka bir kurumun patronu olarak görüyor ve gerekli kıvama gelmeden türlü maceralara atılıyor,
6) Ve belki de en önemlisi iyi sunulmuş bir hizmetin hazzını düşleyemeyecek kadar vadesiz ve vizyonsuzuz.
Bugün daha da büyük bir tehlike var artık. Pazar yeri değişiyor. Hem de nasıl bir değişim! Yatırımcı ve sermaye değişiyor, ucuz işgücü / ileri teknoloji kanalları türüyor, belli iş ve sektörlerde türlü doğrudan satış/pazarlama teknikleri ile aracıların önemi azalıyor, sonsuz bilgi kaynakları sayesinde tüketici çok daha bilgileniyor, öğreniyor. Issız bir adaya düşen insanın yanına alacağı 3 şey yok artık, tek bir akıllı telefon ya da tek bir tablet herkesi Robinson Crusoe'laştırabiliyor.
Dolayısı ile aslında hizmet sektöründe var olabilmek, istihdam bulabilmek ve müşteri sadakati yaratmak bırakın çok eskileri 5 yıl öncesine göre bile çok daha zor bugün.
O zaman "Bu benim işim değil" dememek gerekiyor kesinlikle çünkü günümüzde iş herkesin ortak aidiyeti; iş yoksa sen yoksun zaten! Oncası arasından seçip kurumunuzu telefonla arayan bir müşterinize "Kim arar?" da dememek gerekiyor kesinlikle çünkü müşterinin bu çoklukta seni araması bir lütuf aslında ve en önce sen anlamalısın bunu o telefonu ilk açan kişi. Kendi bedbahtlığını, hoşnutsuzluğunu, tatminsizliğini müşteriye yansıtmamak da gerekiyor, memnun değilsen çek git kardeşim, git ki memnun olan, olabilecek biri gelsin yerine. Müşteri olmadan, o müşteriyi içeride tutmadan şirketin ayakta kalamayacağını da beyinlere kazımak gerekiyor, ofis boyundan yönetim kurulu başkanına kadar.
O müşterinin her gün yeni bilgiler, yeni referanslar ile sunduğun hizmeti senin kadar öğrenebileceği gerçeği ile her yeni günde müşteriye katma değer üret, bir dahaki sefere de seni araması için hoş anlar yarat, bu arada da müşteri benimle neden çalışıyor diye düşün sıkça.
Bugün hizmet işi yapan kimse vazgeçilmez değil, seçeneksiz değil kesinlikle çünkü bilgiye ve hizmete ulaşım o kadar kolaylaştı ki hizmet alanların verenlere yaklaşması artık büyük ölçüde kolaylık ve zaman kazanımı için.
Yani kurumların, işverenlerin çalışanları işe alırken öncelikli olarak bakmaları gereken konu klasik asgari yetkinliklerden çok adayların hizmet sunmaya istekli olup olmadıkları, müşteri ilişkilerindeki becerileri, öğrenmeye ve gelişmeye açıklıkları, sadakat sağlayacak, değer üretecek nitelikte olup olmadıkları olmalıdır. Çünkü mükemmel bir hizmet için Süreç, Ürün, Sunum ve Fiyat'ın yanında en önemli diğer unsur İnsan'dır.

Görüşmek üzere...



Öteki

Öteki, yönetmenliğini Richard Ayoade'ın üstlendiği, 2013 yılı İngiliz yapımı kara komedi filmi. Filmin başrollerini Jesse Eisenberg ve Mia Wasikowska paylaşıyor. Film, Fyodor Dostoyevsky'nin aynı adlı novellasından uyarlanmıştır.
Rus edebiyatının en önemli isimlerinden Dostoyevski'nin, yazdığı dönemde sert eleştirilere maruz kalan eseri Öteki'nin beyazperde uyarlamasını izliyoruz. Öteki, bir adamın yaşarken kendi "öteki"siyle tanıştıktan sonra hayatında erimeye başlayan akli sınırları ve deliliğin kontrolü ele alışını anlatıyor.

KÜNYE
Yönetmen: Richard Ayoade
Senaryo: Richard Ayoade, Avi Korine
Oyuncular: Jesse Eisenberg, Mia Wasikowska, Wallace Shawn
Türü: Macera, Gerilim
Yapım Yılı: 2014



Aşkı Bulunca

Eserleri eskisi kadar ilgi görmeyen ressam Liam Price'ın bir yanlış anlama sonucu öldüğü ile ilgili dedikodular çıkar. Bu haberle eserlerin satışlarının patladığını gören Liam Price, gerçeği söylemek yerine "Liam'ın erkek kardeşi" kimliğinde hayatını sürdürmeye karar verir. Fakat intihar eden ressam hikayesini ilgi çekici bulan güzel gazeteci McKenzie, Liam'ın peşine düşecek, aşk ikisinin de planlarını alt üst edinceye kadar oyun devam edecektir. Filmin başrollerinde Jack Huston ve Brit Marling yer alıyor.



Geceyarısından Önce

Paris'teki ikinci buluşmanın ardından Jesse ve Celine bir kez daha vedalaşıp kendi yollarına devam eder. Geçen uzun yılların ardından tekrar, bu kez Yunanistan'da karşılaştığımız ikili, bu süreçte bir yığın değişim yaşamış, çeşitli sürprizlerin yaşanacağı bir hayata doğru yelken açmıştır. Tüm sorunlara ve değişikliklere rağmen, değişmeyen tek şey ise birbirlerine duydukları naif aşktır. Yunanistan'da geçirdikleri bir tatil günü, geçmişlerini muhakeme edip ilişkilerini masaya yatırdıkları içten bir sohbete tanık olacaktır.



44'üncü Çocuk

Sovyetler Birliği'nde Stalin döneminde geçen hikayede, devlet için çalışan gizli bir ajan ülkeyi çalkalayan bir seri çocuk cinayetini araştırmak için görevlendirilir. Örgütte gözden düştüğü için verilen bu görevde, ajan cinayetlerin üst seviyede bir parti lideri ile alakalı olduğunu ortaya çıkartacaktır. Yönetmenliğini Daniel Espinosa'nın üstlendiği film, Tom Rob Smith'ün romanından uyarlandı ve Richard Price tarafından senaryolaştırıldı. Filmin yapımcılığını başarılı yönetmen Ridley Scott üstlendi.



Mantıksız Adam

Profesör Abe Lucas duygusal anlamda dibe vurduğu bir dönemde küçük bir kasabaya taşınır ve buradaki üniversitede ders vermeye başlar. Dersini alan gençlerden biri olan Jill Pollard sınıfın en parlak öğrencisidir ve zamanla ikisi arasındaki arkadaşlık ilerler. Jill, Abe'i çekici bulmaktan kendini alamaz. Abe ve Jill birlikte vakit geçirdikleri günlerden birinde bir yabancının konuşmasına kulak misafiri olurlar. Konuşma sonrasında Abe, kendisi de dahil birçok kişinin hayatını derinden etkileyecek bir karar alır.

KÜNYE
Vizyon Tarihi: 9 Ekim
Yönetmen: Woody Allen
Senaryo: Woody Allen
Oyuncular: Joaquin Phoenix, Emma Stone, Parker Posey
Türü: Aksiyon



16 EKİM

Kızıl Tepe

Yaşadığı aile faciasının ardından umut vaat eden bir yazar, çocukluğundan beri tanıdığı arkadaşına duyduğu sevgiyle yeni tanıştığı bir yabancının çekiciliği arasında kalır. Geçmişinde yaşadığı talihsiz hatıralardan uzaklaşabilmek için gizemli bir eve taşınır. Yönetmenliğini Guillermo del Toro'nun üstlendiği film Charlie Hunnam, Jessica Chastain, Tom Hiddleston ve Doug Jones'tan oluşan kadrosuyla göz dolduruyor. Filmin senaryosunda Matthew Robbins ve Lucinda Coxon'ın imzası var.



23 EKİM

Babalar ve Kızları

Film, Pulitzer Ödüllü yazar Jake Davis'in hikayesini ele alıyor. Jake Davis eşinin bir trafik kazasında hayatını kaybetmesi sonrasında beş yaşındaki kızıyla tek başına kalır. En büyük problemi ise New York'ta eğitim gören küçük kızının eğitimiyle ilgilenmektir. Jake aynı zamanda ani sinir patlamalarıyla boğuşmaktadır. Aradan yirmi yıl geçer... Katie zorlu çocukluğunun neden olduğu psikolojik sorunların sonuçlarıyla yüzleşmeye başlar. Filmin başrollerinde ise Russell Crowe ve Amanda Seyfried var.



30 EKİM

Ben, Earl ve Ölen Kız Arkadaşım

17 yaşındaki Greg Gaines'ın sosyalleşmeyle ilgili sorunları vardır, lise hayatını mümkün olduğunca görünmez bir tip olarak geçirmeyi planlamaktadır. Annesi Greg'in yakın zamanda kanser teşhisi konulan sınıf arkadaşı Rachel ile arkadaşlık kurmasını istemektedir. Greg annesinin bu teklifini isteksizce kabul etmek zorunda kalır ve böylece iki genç arasında hayal bile edemeyecekleri bir dostluk başlar. Jesse Andrews'un kendi romanından uyarladığı filmin yönetmeni ise Alfonso Gomez-Rejon.

EMİN ÖZCAN
emin@sigortacigazetesi.com.tr



Çağımızın hızı baş döndürüyor...

BEN 20. yüzyılın çocuğuyum. 21. yüzyıla pek ısınamasam da biraz da mesleğim gereği gelişmeleri izlemeye çalışıyorum. Ama günümüzde yaşanan teknolojik değişimi takip edebilmek her babayiğidin harcı değil. Teknolojide yaşanan hızlı değişim gerçekten insanın başını döndürüyor. Geçen ay içinde aldığım "Mobil reklam TV reklamının tahtını sallıyor" başlıklı basın bülteni reklam dünyasında yaşanan büyük değişimi gözler önüne seriyor. Dünyada 42 ülkede faaliyet gösteren Interactive Advertising Bureau (IAB) Avrupa, IAB Amerika ve IHS Technology'nin yaptığı ortak araştırmaya göre küresel mobil reklam yatırımları 2014 yılında 24 milyar euroya (31.9 milyar $) ulaştı. Araştırmanın ortaya koyduğu verilere göre, 2013 yılında 14.6 milyar euro (19.3 milyar $) olan mobil reklam yatırımları 2014 yılında yüzde 64.8'lik artışla 24 milyar euroya çıktı (31.9 milyar $). Bu yükselişin temel nedeni mobil cihazların yaygınlaşması ve mobille ilgili girişimlerin artması olarak görülüyor. 2014'te mobil gösterim bazlı reklam gelirleri yüzde 88.1 oranında büyürken, arama motoru bazlı gelirlerde % 55.2, operatörlere bağlı mesajlaşma sistemlerinden uygulama tabanlı mesajlaşma sitemlerine geçişler sayesinde, SMS reklamlarında ise yüzde 13'lük artış kaydedildi.

2013-2014 gelir oranları karşılaştırması:

Mobil Gelirleri (Milyon euro)	2013	2014	Değişim (%)
Gösterim Bazlı (Display)	6.041	11.365	88.1
Arama (Search)	7.123	11.051	55.2
Mesajlaşma	1.399	1.581	13.0
Toplam	**14.563**	**23.997**	**64.8**

2014 yılı için bölgelerin küresel bazdaki payları şu şekilde:
Kuzey Amerika: % 44.9 (10.8 milyar euro /143 milyar $)
Asya Pasifik: % 36.5 (8.8 milyar euro / 11.7 milyar $)
Avrupa: % 16.6 (4 milyar euro / 5.3 milyar $)
Ortadoğu ve Afrika: % 1.2 (0.3 milyar euro / 0.4 milyar $)
Latin Amerika: % 0.8 (0.2 milyar euro / 0.2 milyar $)
Araştırmaya göre Kuzey Amerika 2013 yılına göre yüzde 76.8'lik büyüme ile öne çıkan bölge oldu. Ayrıca diğer bölgelerde de % 50'nin üzerinde büyüme gerçekleşti.
Bölgelerin büyüme oranları şöyle:
Kuzey Amerika: % 76.8
Ortadoğu ve Afrika: % 68.5
Latin Amerika: % 66.1
Avrupa: % 58.6
Asya-Pasifik: % 54.5

'DİJİTAL REKLAM ÖNEMİNİ BİR KEZ DAHA KANITLADI'
IAB Avrupa CEO'su Townsend Feehan, "Global mobil reklam gelirleri Avrupa'da ve dünyada mobilin büyüklüğü ve getirdiği fırsatlarla önemli bir pazarlama platformu olduğunu bir kez daha kanıtladı. Cihazlar arası farkların azalması ve dijital içeriklerle etkileşimin artması sayesinde tüketici davranışları ajanslar, yayıncılar ve reklam verenler tarafından daha iyi gözlemlenir hale geldi. IAB Avrupa olarak dijital büyümeyi desteklemek için araştırma ve eğitim çalışmalarıyla sektörel standartların geliştirilmesine yatırım yapmaya devam ediyoruz" diyor.
IAB ABD Kıdemli Başkan Yardımcısı ve Mobil Pazarlama Merkezi Genel Müdürü Anna Bager durumu, "Mobil cihazlar tüm dünyada tüketicilerin hayatlarının merkezine oturdu. Bu rakamlar markaların, mobilin büyük potansiyelinin farkına vardığının göstergesidir. Büyümenin devam edebilmesi için şimdi sıra, tüm sektörün mobil standartlarının dünya çapında oturtulması için bir araya gelmekte" olarak özetliyor.
IAB Türkiye Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Kurşun mobilin Türkiye'deki gelişimini, "Mobil Türkiye'de de hızla büyüyor. IAB Türkiye İnternet Ölçümleme Araştırması kapsamında kodlu sitelerde yapılan platform analizine göre mobilin (telefon + tablet) sayfa gösterimlerdeki payı Nisan 2014'te %12.3'ten Haziran 2015'te % 28.4'e çıkmış durumda. 2014'te Türkiye mobil reklam yatırımlarında gözlenen % 30'luk artışın 2015 yılında da sürmesini ve dijital reklam yatırımları içindeki payını artırmasını bekliyoruz" sözleriyle değerlendiriyor. Esen kalın...



DAVİD KOHEN
david@kositassigorta.com.tr

Avrupa'da sigortacılığın imajı bankacılık kadar güçlü

Beş büyük Avrupa ülkesinde yapılan bir imaj araştırması, bireylerin kendi sigorta şirketleri ve bankalarına duyduğu güveni ortaya koydu. Araştırmaya göre Almanya, Fransa, İngiltere, İtalya ve İspanya'da sigorta şirketlerine verilen imaj notu, bankalarla aynı düzeyde.

Avrupalıların kendi sigorta şirketleri ve kendi bankalarıyla ilişkileri nasıl? Buradaki konjonktür de, Fransa'da, Almanya'da, İspanya'da, İtalya'da ve İngiltere'de gerçekleştirilmiş olan bu araştırmanın anlaşılmasında yardımcı olacaktır.

AVRUPA'DA FRANSA İSTİSNA OLUŞTURUYOR

Araştırma konusu olan beş ülkenin ortalamasında, müşterilerin %74'ü bankalarıyla veya sigorta şirketleriyle ilişkilerinin değişmediğini, İngiltere'de ve İspanya'daysa sırasıyla müşterilerin %22'si ve %20'si ilişkilerinin bozulduğunu düşünüyor. Bununla birlikte, Avrupa pazarında sıra dışı davranış gösteren Fransızların %14'üyse ilişkilerinin iyileştiğini ileri sürüyorlar; ilişkilerinin bozulduğunu belirtenlerin oranı ise 2 puan daha düşük. Opinion Wax "Fransa'da yaygınlık ve danışmanlık arayışı kamuoyunda öylesine vurgulanıyor ki gerek bankalar gerekse sigorta şirketleri işin içinden sıyrılıyorlar" şeklinde analiz yapıyor. İspanya'da konut kredilerinin büyüklüğü ve İngiltere'de finans sektörünün özel yeri nedeniyle İspanya'da ve İngiltere'de ekonomik krizin etkileri çok daha şiddetli oldu.

Basit bir neden sonuç ilişkisi midir bilinmez, bankalarına 10 üzerinden ortalama 6.8, sigorta şirketlerineyse 7.1 ile en yüksek global imaj notu verenler yine Fransızlar oldu. Arkasından, bankalar için 6.4 veren Almanlar gelirken, İngilizler 5.8, İspanyollar 5.8 ve İtalyanlar ise 6 ile 6.1'lik Avrupa ortalamasının altında kaldı. Aşağıdaki tablolarda detaylarını verdiğimiz

AVRUPA'DA BANKA VE SİGORTA ŞİRKETLERİNİN MARKA İMAJI

Beş ülkede, araştırmaya katılanların müşterisi oldukları sigorta şirketlerine ve bankalara 1 ile 10 arasında bir global imaj notu vermeleri istendi. Aşağıdaki tablolarda gösterilen bu notlar üç bileşenden kaynaklanıyor: Bilinirlik, marka imaj ve ürün çekiciliği.

araştırmadan çıkan temel sonuç şu şekilde ifade edilebilir: **Gelişmiş Avrupa ülkelerinde sigortacılığın imajı bankalar kadar güçlü.**

EMEKLİLİK: DAHA İYİ OLABİLİR

Avrupa ülkeleriyle ilgili yapılan bu benchmark araştırmasıyla, emeklilik alanında sigorta şirketlerinin ve bankaların müşterilerine uyarlanmış ürünler sunup sunmadıkları araştırıldı. Sigorta şirketlerinin 10 üzerinden 6 aldığı ve 5'in altındaki notların sadece %45 oranında olduğu Almanya hariç, sigorta şirketleri ve bankalar arasında tam bir uzlaşma var: "Sunulan ürünler ihtiyaçları tam anlamıyla karşılamıyor."

Bununla birlikte, emeklilik konusunda yapılan bu araştırma gerçek bir pazar potansiyeli olduğunu gösteriyor ve Fransızların yaşamlarının bu dönemine hazırlanma yönünde yüksek eğilimleri olduğunu gösteriyor. Araştırma konusu olan beş ülke arasında, sadece Almanlar uygun bir ürüne sahip olduklarını söylediler.

SİGORTA ŞİRKETLERİ

	Not 8-10	Not 6-7	Not 1-5	Ortalama
Fransa	%49	%32	%19	7.1
İngiltere	%20	%33	%47	5.7
Almanya	%32	%29	%39	6.3
İspanya	%22	%28	%50	5.8
İtalya	%21	%35	%44	5.7
Bütün ülkelerin ortalaması				**6.1**

BANKALAR

	Not 8-10	Not 6-7	Not 1-5	Ortalama
Fransa	%40	%38	%22	6.8
İngiltere	%28	%28	%44	5.9
Almanya	%40	%26	%34	6.5
İspanya	%24	%33	%43	5.8
İtalya	%22	%31	%47	5.6
Bütün ülkelerin ortalaması				**6.1**



HEPSİ ÖDEMİYOR

Ufak tefek yaşlı bir kadın iki plastik torba taşıyarak caddede yürüyormuş. Torbalardan biri delinmiş ve 20 dolarlıklar uçuşmaya başlamış. Polisin biri kadını durdurup;
"Han'fendi torbadan paralarınız dökülüyor" demiş.
"Kahretsin!" demiş kadın. "Uyardığınız için sağolun. Ben şimdi dönüp toplarım onları."
"Bir durun bakalım! O kadar para nereden geliyor? Çaldınız mı yoksa?"
"Yok canım!" demiş kadın. "Benim bahçe stadyum parkına bakıyor. Orada arada sırada araçlarda parti veriyorlar.
O partilerden çıkan adamlar çoğunlukla benim çiçek saksılarımı tuvalet olarak kullanıyor.
Ben de elektrikli kesiciyle çalıların arkasında bekliyorum. Onlar işlerini görmeye hazırlandığı anda benim kesiciyi çalıştırıp;
"Ya 20 dolar verirsin ya da seninki uçar gider! diyorum."
"Vay be!" demiş polis gülerek. "Iyi fikirmiş. Peki öbür torbada ne var?"
Yaşlı hanım cevap vermiş;
"Eee... Hepsi ödemiyor tabii."

Halk Mutlu Konut Sigortası



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

HALKSİGORTA

Bir HALKBANK iştirakidir.

www.halksigorta.org | 0212 444 1 545

Yeni Nesil Sigortacılığı Allianz Tower ile Yükseklere Taşıyoruz



Allianz Türkiye yeni binasında;
daha konforlu, daha teknolojik,
daha insan odaklı bir ortamda
bir oluyor.

Allianz

Allianz Tower
Küçükbakkalköy Mahallesi
Kayışdağı Caddesi No: 1
34750 Ataşehir İstanbul
0216 556 6666
allianz.com.tr