

SEKTÖR POTAYA DAMGASINI VURDU

Sektör iki büyük sponsorlukla potaya damgasını vurdu. Yapılan anlaşmalar sonucunda, MetLife Emeklilik ve Hayat, Basketbol Süper Ligi'nin resmi sponsoru olurken, Beşiktaş Erkek Basketbol Takımı'nın adı Beşiktaş Sompo Japan olarak değişti. › S.7 ve 16



DAMARLARINDA SİGORTA DOLAŞAN ÜLKE: FRANSA › S.30

REKABETTE EŞİTLİĞİN VE SİGORTALI HAKLARININ TEMİNATI: SOLVENCY II

Solvency II'nin, Avrupa Birliği'nde 1 Ocak 2016'da yürürlüğe girmesiyle, sigorta şirketlerinin sermaye yeterlilikleri risk bazlı yöntemlerle hesaplanacak. Yeni dönemde Avrupa Birliği'ne bağlı ülkelerin sigorta piyasalarında şeffaflık sağlanması, tüketici haklarının daha iyi korunması ve rekabet eşitliği hedefleniyor. › S.52



Türkiye'nin En Çok Satan Sektör Yayını

sigortacı gazetesi

KASIM 2015 YIL: 31 / SAYI: 444 AYDA BİR YAYINLANIR

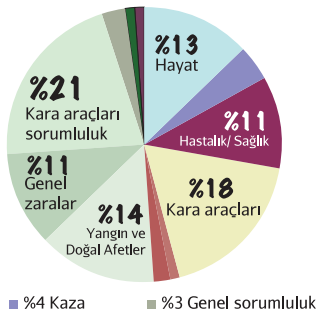
Dünyada en çok ekonomik risk taşıyan 7. şehir

İSTANBUL



Dünyanın 301 şehrinde afetlerin neden olabileceği hasarların incelendiği 'Lloyd's Şehir Risk Endeksi'ne göre, İstanbul en çok ekonomik risk taşıyan 7'nci şehir. Deprem, İstanbul'daki en büyük risk olarak gösterilirken, onun ardından dış borçlar ve petrol fiyatlarındaki sık dalgalanmalar geliyor.

Risk grafiğinde ülkemizden İstanbul dışında 7 şehir daha yer alıyor. Rapora göre gelişmiş ülkelerle az gelişmiş ülkeleri tehdit eden riskler farklılık gösteriyor. Gelişmiş ülkelerde en büyük ekonomik risk siber saldırılar ve borsa çökmesi, gelişmekte olan ülkelerde ise en büyük risk deprem. › S.28



9 AYLIK ÜRETİM 22 MİLYAR LİRA

Sigorta sektörünün 2015 yılı 9 aylık prim üretimi, geçen yılın aynı dönemine göre %16 oranında artarak 22 milyar 97 milyon lira oldu. Üretimin 19.3 milyar lirası hayat dışı branşlardan, 2.8 milyar lirası da hayat sigortalarından elde edildi. Hayat dışında büyüme %16 olurken hayat sigortaları %18 oranında büyüdü. Üretimdeki reel artış ise %8 oldu. Allianz, 2.7 milyar lirayla prim üretiminde liderliğini devam ettirdi.
› S.42-43 ve istatistik ekinde

APPLE MARKA DEĞERİNDE SİGORTACILARI ÜÇE KATLADI

David Kohen, şirketlerin marka değerlerini belirlendiği BrandZ Top 100 listesini inceledi. Bu yıl 10'uncusu yayınlanan listenin birincisi Apple olurken, listede sadece iki sigorta şirketi bulunuyor. İkisi de Çin kökenli olan bu şirketler, listeye 62'nci sıradan giren 17.3 milyar dolar marka değerindeki China Life ve 68'inci olan 16.9 milyar dolar marka değerli Ping An. Sigorta şirketlerinin marka değerinde sınıfta kaldığını ileri süren Kohen, dünya sigorta sektörünün toplam marka değerinin, Apple'ın üçte biri kadar olduğuna dikkat çekiyor. › S.66

BRANDZ™ 2015'İN MARKA DEĞERİ EN YÜKSEK 10 ŞİRKETİ

	Marka	Kategori	Marka Değeri 2015 Milyon $	Marka Katılımı	2014 - 2015 marka değerindeki değişim
1		Teknoloji	246,992	4	67%
2	Google	Teknoloji	173,652	4	9%
3	Microsoft	Teknoloji	115,500	4	28%
4	IBM	Teknoloji	93,987	4	-13%
5	VISA	Ödeme	91,962	4	16%
6	at&t	Telekomünikasyon	89,492	3	15%
7	verizon	Telekomünikasyon	86,009	3	36%
8	Coca-Cola	Meşrubat	83,841	5	4%
9	McDonald's	Fast Food	81,162	4	-5%
10	Marlboro	Tütün	80,352	3	19%

SÜRDÜRÜLEBİLİR KÂRLILIĞIN ANAHTARI

TEKNOLOJİYE UYUM

Sigorta Tatbikatçıları Derneği tarafından düzenlenen ve Sigortacı Gazetesi'nin basın sponsoru olduğu 7. İstanbul Uluslararası Sigorta Konferansı, Milli Reasürans'ta gerçekleştirildi. Hasar uygulamalarında ve underwriting süreçlerinde teknoloji kullanımının faydalarının ele alındığı konferansta, gelişen teknolojiye uyum sağlanamadığı sürece, sigortacılığın sürdürülebilir kârlılığı yakalayamayacağına dikkat çekildi. › S.26



DİJİTAL DÖNEMDE HİZMET KALİTESİ DE GELİŞİYOR

Axa Sigorta'nın acente toplantısında konuşan Axa Sigorta CEO ve Yönetim Kurulu üyesi Guillaume Lejeune, "Dijital imkanlar müşterilerimize çok daha iyi çözümler sunmamızı ve hizmet kalitemizi geliştirmemizi sağlıyor" dedi. › S.33



HEM MÜŞTERİ HEM ACENTE MEMNUNİYETİ ÖNEMLİ

Sigortacılıkta müşterinin yanı sıra acente memnuniyetinin de çok önemli olduğunu söyleyen Unico Sigorta Genel Müdürü Cenk Tabakoğlu, çok kanallı satış altyapısıyla acenteleri güçlendireceklerini ifade etti. › S.10



DAHA İYİ HİZMET VERİP MÜŞTERİYİ MERKEZE KOYALIM

Bu ay başladığımız "CEO'lar konuşuyor" bölümümüzde Allianz Türkiye CEO'su Solmaz Altın, "Hep beraber iyi hizmet verelim, sigorta penetrasyonunu artıralım ve müşteriyi merkezimize koyalım" dedi. › S.24



KUSURLUNUN PRİMİNİ KUSURSUZ ÖDEMEYECEK

Türkiye Sigorta Birliği'nin basın toplantısında konuşan Başkan Ramazan Ülger, trafik sigortasında kusurlu sürücülerin primlerinin kusursuz sürücülere ödetilemeyeceğini söyledi. › S.22



AVRUPA SEYAHATNAMESİ

Ali Erül, Avrupa'da gerçekleştirdiği seyahatlerle ilgili bir yazı kaleme aldı. "Güzel yerler gördüm, güzel insanlar tanıdım ama yaptıklarımdan çok yapmadıklarımı ve görmediklerimi yazmak istedim" diyerek, seyahat izlenimlerini okurlarıyla paylaştı. › S.64



EN İYİ WEB SİTESİ ÖDÜLÜ SİGORTAYERİ.COM'UN

Sigortayeri.com, Türkiye'deki en iyi internet ve web uygulamalarının belirlendiği Altın Örümcek Web Ödülleri'nin 'Sigortacılık' kategorisindeki en iyi web sitesi seçildi. Ödülü Sigortayeri Genel Müdürü Erdem Can aldı. › S.41

AKSigorta 55. yıl

Kocaman bir aileyiz.



Acentelerimizle gurur duyuyoruz.

Birlikte her geçen gün daha da ileriye gidiyor,
aramızdaki güvenin başarımıza yansımasını
mutlulukla izliyoruz.

Sigorta sektörü ekonominin dinamosu

Risk ve zararları paylaştırarak doğabilecek ekonomik çöküntüleri engellemesi, çalışanları ve tedarikçileriyle oldukça geniş bir istihdam ve ticari hareketlilik sağlaması, güven ve gelişmişlik katsayısına etkisi ve tasarrufları artırması açısından sigorta sektörü 'ekonominin dinamosu' niteliğini taşıyor.

'3 BİN ANLAŞMALI KURUM İLE ÇALIŞIYORUZ'

Sigorta sektörünün özellikle gelişmekte olan ekonomilerin en dinamik sektörlerinden biri olduğunu belirten Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen, sektörün anlaşmalı kurumları, dağıtım kanalları, tedarikçileri ve bu alanda görev yapan kişi sayısı düşünüldüğünde büyük bir eko sistemin söz konusu olduğunu söyledi. Gülen, sadece Aksigorta olarak eksperlerden, servislerden ve hizmet alınan tedarikçilerden oluşan 3 bin 600 anlaşmalı kurum ile çalıştıklarını belirtti ve şunları söyledi: "Sigorta ürününü tüketicilerle



buluşturan, sektörle müşteri arasında köprü olan acentelerden, bankalardan ve brokerlardan oluşan ciddi bir satış ağımız var. Son 10 yılda gerek sağlık hizmetleri alanında devlete hizmet vermek, gerekse özel sağlık sigortası sahiplerine hizmet vermek üzere özel hastane sayısı yüzde 100 arttı. Bütün bu network'te sigorta sektörünün yarattığı ticari hareketi ve bu ticari hareketin sağlanması için gereken istihdamı düşündüğümüzde sektörümüzün ekonomiye olan katkısının ne kadar büyük olduğu görülüyor."

'GELECEK PLANLARINI ÖZGÜRCE YAPMALARI İÇİN ÇALIŞIYORUZ'

Sektörün özellikle yabancı şirket ortaklıkları ve satın almalar sayesinde yurt dışından bilgi ve tecrübe transferinin sağladığı katma değeriyle kaliteli insan kaynağına sahip hale geldiğini belirten Gülen, önümüzdeki dönemde bu profilin sektörün de gelişimi ve artan değeriyle güçleneceğini söyledi. Sigorta sektörünün son derece insana dokunan, kişilerin ihtiyaç duyduğu anlarda yanlarında olan ve geleceğe güvenle bakmalarını sağlayan bir sektör olduğunu da vurgulayan Gülen sözlerine şöyle devam etti: "Sektör olarak sigortalılarımızın sahip oldukları varlıkları muhafaza ediyoruz. Ailelerini güvence altına alıyor, böylelikle yeni başlangıçlara adım atmaları, gelecek planlarını özgürce yapmaları ve yürüdükleri yolda rahatça ilerlemeleri için uğraşıyoruz."

Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen, özellikle gelişmekte olan ekonomilerin en dinamik sektörlerinden biri olan sigorta sektörünün güçlenmesinin, bir sektörün güçlenmesinden çok daha fazla anlam ifade ettiğini belirterek, ülke ekonomisinin büyümesinde büyük katkısı olduğunu vurguladı.



Aksigorta ile rotanızda güvenle ilerleyin

Türkiye'de istihdamın %75.8'ini sağlayan ekonominin can damarı KOBİ'lerin risklerin engeline takılmadan rotasında güvenle ilerleyebilmesi, sadece girişimci açısından değil Türkiye ekonomisinin gelişimi açısından da büyük önem taşıyor. KOBİ'lerin en sık karşılaştığı riskleri göz önüne alarak KOBİ İş Yeri Plus Sigortası'nı oluşturan Aksigorta, avantajlı primlerle güvence sunuyor.

İş yerini ve iş yerinde bulunan eşya ve malları kötü niyetli hareketler ve terör olaylarına, yangın, infilak, sel ve dahili su baskını, hırsızlık, grev, lokavt, kargaşalık ve halk hareketlerine karşı teminat altına alan Aksigorta KOBİ İş Yeri Plus Sigortası, iş durması halinde de güvence sunuyor. Aksigorta KOBİ İş Yeri Plus Sigortası, yangın gibi beklenmedik bir durumdan dolayı gerçekleşen hasar nedeniyle 3 günden fazla iş durması halinde azami bin lira olmak üzere hasar bedelinin yüzde 10'unu, iş durması tazminatı olarak müşteriye öder. Tesisat, elektrik, anahtar, cam işleri, güvenlik hizmetleri, iş yerinde meydana gelebilecek bir hasar sebebiyle ortaya çıkan seyahat masraflarını da karşılayan Aksigorta KOBİ İş Yeri Plus Sigortası, vefat halinde cenaze nakli, sigortalı faturalarının ödenmesi, acil mesajların iletilmesi gibi yardım hizmetleri de sunuyor.

Yangından sadece kendinizi değil komşularınızı da koruyun

Yangın, doğal afetlerle birlikte ev sahiplerinin en büyük korkuları arasında yer alıyor. Günümüzün modern binaları her ne kadar yangına karşı önlemlerle donatılmış olsa da küçük bir dikkatsizlik bile ev sahiplerini can ve mal kaybına neden olabilen bu durumla karşı karşıya bırakabiliyor. İstanbul Büyükşehir Belediyesi İtfaiye Daire Başkanlığı'ndan alınan 2015 Haziran ayı istatistiklerine göre, İstanbul'da yapısal yangın olarak adlandırılan konut, fabrika, iş yeri, diğer binalar ve araç yangınlarında 2014'ün aynı dönemine göre yüzde 12 artış kaydedildi. Yangınların çıkış sebeplerinde ilk sırayı sigara alırken, onu elektrik kontağı ve baca tutuşması izledi. Oysaki basit önlemlerle bu kayıpların önüne geçmek mümkün.

AKSİGORTA EV VE İŞ YERLERİNİ KORUYOR

Aksigorta'nın 'İş Yeri Paket Sigortası ve Ev - Eşya Sigortası', sigortalılarını olası bir yangının vereceği zararlara karşı koruyor. Gerek iş yerleri gerekse de konutlar her iki sigorta kapsamında yer alan yangının vereceği her türlü zarara karşı korunurken, aynı zamanda iş yeri çalışanları, iş yerinde o sırada bulunan müşteriler, yangın nedeniyle zarar gören komşu bina ve mallar da sigorta kapsamına alınıyor. Aynı şekilde, Ev - Eşya Sigortası'nda da sigortalı evde yaşayanlar ve komşularının karşı karşıya kalacağı zararlar sigorta kapsamında yer alıyor.



YOKLUĞUNUZDA ÇOCUĞUNUZ YERİNİZİ DOLDURAMAZ.



AİLEM ZİRAAT GÜVENCESİNDE

Yılda sadece **118 TL**'ye

Kazaen vefat durumunda **25.000 TL** tazminat + 10 yıl boyunca **1.000 TL** her ay + 10 yıl boyunca her yıl **1.000 TL** eğitim desteği

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

Gelin, **Ailem Ziraat Güvencesinde Sigortası** yaptırın, kazaen vefatınız halinde çocuğunuz güvencesiz kalmasın. Ayrıntılı bilgi ve işlemleriniz için, sizi Ziraat Sigorta acentesi olan Ziraat Bankası Şubelerimize ve www.ailemziraatguvencesinde.com adresine bekliyoruz.

Ziraat Sigorta
Güvenceniz için daha fazlası

AIG 'Property Performance' ürünüyle fark yaratıyor

AIG Sigorta Ticari Yangın, Enerji ve Mühendislik Sigortaları Müdürü Emrah Balkan, departmanlarının 75 senedir, Türkiye'de ise 40 yıla yakın bir süredir faaliyet gösterdiklerini söyledi. Sigortalılarının faaliyetlerinin sürekliliklerini korumalarına yardımcı olduklarını belirten Emrah Balkan, özellikle son dönemde küresel bazda yaptıkları yatırımlarla hizmet kalitelerini artırdıklarını ve piyasada daha da güçlü bir oyuncu haline geldiklerini sözlerine ekledi. Departmanlarının çatısı altında faaliyet gösteren tüm branşlarla ilgili bilgi veren Balkan, mühendislik sigortaları altında "İnşaat Bütün Riskler" ve "Montaj Bütün Riskler" teminatlarını da sağladıklarını kaydetti. "İnşaat Bütün Riskler teminatını Türk müteahhitlerinin yurt dışında imza attıkları projeleri, Montaj Bütün Riskler teminatı içinse özellikle büyük kompleks montaj projelerini hedefliyoruz. 225 milyon dolarlık PML esaslı kapasite sunan esnek tretelemizle bu branşta dünyadaki lider oyunculardan biriyiz. Konusunda uzman kabul edilen Engineering News Record dergisinin 2015 senesi için belirlediği 250 en iyi uluslararası müteahhidin 50'ye yakınının Türkiye'den çıktı" diyen Balkan, bu müteahhitlerle uzun soluklu ve sürdürülebilir iş ilişkileri kurmak istediklerini dile getirdi. Enerji sigortaları altında ise madencilik, elektrik üretimi, petrokimya, kimya ve ilaç sektörlerinde faaliyet gösteren karmaşık tesisler için ve ayrıca petrol kuleleri için "Operasyonel Bütün Riskler" teminatını kendi treteleri vasıtasıyla sağlayabildiklerini vurgulayan Balkan, "Türkiye'de bu yapabilirliğe sahip çok az sigorta şirketinden biriyiz. Bu teminat genellikle yurt dışı reasürörler tarafından sağlanıyor. Ayrıca bu sektörlerde teknik personel olarak uzun yıllar hizmet vermiş ve sigorta sektörüne daha sonra risk mühendisi olarak katılmış 100'ün üzerinde yabancı risk mühendisiyle doğru risk analizi yapabiliyor, sigortalılarımıza risk yönetimi konusunda destek verebiliyoruz" şeklinde konuştu.

'1.5 MİLYAR DOLARLIK YANGIN KAPASİTEMİZLE HİZMETE HAZIRIZ'

Ticari Yangın Sigortaları branşında da AIG Sigorta'nın iddialı olduğuna değinen Emrah Balkan, bu branş için 1.5 milyar dolara kadar risk bazlı yangın kapasiteleri olduğunu belirtti. Bu eşsiz kapasiteyi risk yönetimine önem veren ve yüksek seviyede güvenlik önlemlerine sahip tesisler için kullanmaya hazır olduklarını söyleyen Balkan, bu branşta sigortalılarına farklılaştırılmış bir hizmet sunabilmek için işleri toplam yangın sigorta bedeline göre sınıflandırdıklarını da ifade etti. Bedeli 50 milyon dolara kadar olan işleri KOBİ altında değerlendirdiklerini söyleyen Balkan, bu kapsamda hızlı teklif çalışması yapabilmek adına sadece 5 faaliyet konusu için teminat sağladıklarını vurguladı. "Belirli kriterleri sağlayan oteller, alışveriş merkezleri, ofisler, okullar ve rezidanslar için ihtiyari deprem tarifesine uygun olarak sabit fiyatlar uyguluyoruz. Bu sayede teknik değerlendirmemizi basit ve hızlı bir şekilde tamamlıyoruz" diyen Balkan sözlerini şu şekilde sürdürdü: "Toplam yangın sigorta bedeli 50 milyon doları aşan işler içinse daha geniş bir sektör yelpazesi için %100 teminat sağlamayı ve AIG'nin yeni küresel ürünü olan 'Property Performance' poliçesini sunmayı hedefliyoruz."

'PROPERTY PERFORMANCE ÜRÜNÜ KULLANIMA HAZIR'

AIG Sigorta'nın ilk olarak geçen sene ABD, İngiltere, Almanya, Güney Afrika gibi ülkelerde hizmete sunduğu Property Performance ürününü 2015 yılı ortasında Türkiye'de de kullanıma hazır hale getirdiklerini belirten Balkan sözlerini şu şekilde sürdürdü: "Risk yönetimi iyi yapılan, orta ve büyük ölçekli tesislere yönelik sofistike bir sabit kıymet ve kâr kaybı sigortası ürünü olan Property Performance'ın müşterilerin ticari faaliyetlerini sürdürme kabiliyetlerini daha da üst seviyelere taşıyacağına inanıyoruz. Bu ürün acente ve brokerlere de heyecan verici iş imkânları sağlamak suretiyle gerek yeni iş kazanımında gerekse de yenileme işlerin korunmasında üstün faydalar sunacak." Property Performance ürününün geniş kapsamıyla fark yarattığını belirten Balkan, "Kâr kaybı teminatı için hasar aşamasında brüt kâr ve brüt kazançlar esaslı hesaplama yapmak suretiyle tazminat süresi konusunda esneklik göstermenin yanı sıra, gerek maddi zarar gerekse de kâr kaybı için eksik ve aşkın sigorta hükümlerini uygulamayarak ve limit esaslı ödeme yaparak sigortalılarımızın bir hasar sonrasında sigorta bedellerinden kaynaklı sorun yaşamasının büyük ölçüde önüne geçeceğiz. Ayrıca büyük hasarlarda mutabık kalınan maddi zararın %50'sini avans olarak ödeyerek, nakit akışının önem kazandığı bu dönemde sigortalılarımızın yanında olacağız" dedi.

Yukarıdaki özellikleriyle birlikte koasürans ve reasürans uygulamalarına yer bırakmadan %100 teminat verdiği de düşünüldüğünde "Property Performance"ın sigortalılara hasar durumunda azami oranda destek olduğunu hatırlatan Balkan, ürünün özellikle aynı bünyede faaliyet gösteren grup şirketleri için kâr kaybı teminatını da içeren şemsiye bir poliçe metni sağlayarak sektördeki bu eksikliğe cevap verdiğini hatırlattı. Balkan, "Ayrıca Türk yatırımcılarının yurt dışında yaptıkları yatırımların hızla arttığı mevcut ortamda, AIG'nin faaliyet gösterdiği birçok ülkenin diline çevrilmiş ve mevzuatına uygun hale getirilmiş poliçe metinleriyle birbiriyle tutarlı teminat sağlamak da çok önemli bir hale geldi. AIG'nin küresel gücü sayesinde yerel hasar ve operasyon hizmetiyle beraber 500'e yakın risk mühendisi vasıtasıyla hasar önleme hizmeti sunduğunda da, yangın branşında global program tasarlamak ve bunları işlevsel hale getirmek çok daha kolay hale geliyor" dedi.



AIG Sigorta Ticari Yangın, Enerji ve Mühendislik Sigortaları Müdürü Emrah Balkan: Risk yönetimi iyi yapılan, orta ve büyük ölçekli tesislere yönelik sofistike bir sabit kıymet ve kâr kaybı sigortası ürünü olan Property Performance'ın müşterilerin ticari faaliyetlerini sürdürme kabiliyetlerini daha da üst seviyelere taşıyacağına inanıyoruz.

AIG Sigorta'da eğitim zamanı

AIG Sigorta, 7 ve 9 Ekim'de iki ayrı eğitim toplantısı düzenledi. Broker ve acentelere yönelik verilen 'Property Performance' ürün eğitimleri oldukça verimli geçti.





AIG Sigorta tarafından, iki tam gün süren ve AIG Sigorta'nın seçkin broker ve acentelerinin katıldığı Property Performance ürünü için eğitim düzenlendi. AIG Sigorta Ticari Yangın, Enerji ve Mühendislik Sigortaları Müdürü Emrah Balkan'ın eğitimci olarak katıldığı eğitimde Property Performance ürünü için bilgilendirme yapılırken, bu konuda broker ve acentelerin uzmanlaşması konusuna ağırlık verildi. Risk yönetimine önem veren, güvenlik önlemlerine ve iş sürekliliğine inanan, yurt dışında da operasyonları olan ve/veya yurt dışına açılmayı planlayan şirketler için teminatlar içeren önemli bir alternatif olan bu ürüne davetlilerin ilgisi oldukça yüksekti. Eğitim toplantısını yürüten AIG Sigorta Ticari Yangın, Enerji ve Mühendislik Sigortaları Müdürü Emrah Balkan, interaktif bir platformda broker ve acentelerin merak ettiği tüm soruları cevapladı.

Çocuklar sağlıklı yaşamı eğlenerek öğreniyor

MAPFRE Vakfı (FUNDACIÓN MAPFRE) yeni nesillerin, sağlıklı beslenmenin ve günlük egzersizin önemini benimsemeleri ve bunu bir hayat pratiği haline getirmeleri amacıyla başlattığı Sağlıklı Yaşam Projesi'ni, İstanbul İl Milli Eğitim Müdürlüğü'nün desteği ile İstanbul geneline yayıyor.



MAPFRE GENEL SİGORTA, içinde bulunduğu toplumun sorun ve ihtiyaçlarından yola çıkarak MAPFRE Vakfı liderliğinde Türkiye'de pek çok sosyal sorumluluk projesi gerçekleştiriyor. Vakfın odaklandığı alanlardan biri olan "Sağlıklı Yaşam" kapsamında 2014 yılından bu yana gerçekleştirilen projelerle binlerce çocuğa ulaşarak obezite ile ilgili bilinçlendirme sağlanıyor ve sağlıklı yaşamın ipuçları eğlenceli bir formatta veriliyor.

MAPFRE GENEL SİGORTA; dünyanın ve ülkemizin en büyük sağlık sorunları arasında yer alan obezitenin önüne geçmek ve erken yaşta çocuklarda bu konuda bilinç yaratmak amacıyla geçen yıl İstanbul'un 9 ilçesinde pilot olarak başlattığı projesini bu yıl genişleterek İstanbul'un tüm ilçelerinde uygulayacak. İstanbul İl Milli Eğitim Müdürlüğü'nün desteği ile yürütülecek proje, İstanbul'un 39 ilçesinde 125 farklı okulda gerçekleştirilecek ve toplamda 8 bin çocuğa ulaşılacak.



PROTOKOL İMZALANDI

MAPFRE GENEL SİGORTA ve MAPFRE Vakfı, uygulanan bu sosyal sorumluluk projesi ile sağlıklı olma bilincinin çocuklarda yer etmesi ve ülkemizdeki obezite hastalığının görülme sıklığının azalmasını hedefliyor. İstanbul'un en ücra köşelerine kadar giderek sağlıklı beslenme ve günlük egzersizin önemini anlatacak projenin protokol imza töreni MAPFRE GENEL SİGORTA ve İstanbul İl Milli Eğitim Müdürlüğü arasında 12 Ekim 2015 tarihinde gerçekleşti.

Protokol imza töreninde konuşan MAPFRE Vakfı Türkiye Sorumlusu Necla Aksoy "Sosyal sorumluluk projelerini faaliyetimizin vazgeçilmez bir parçası olarak görüyor ve çok büyük bir keyifle hayata geçiriyoruz. Özellikle yeni nesiller için büyük bir sorun olarak addedilebilecek sağlıksız beslenme ve hareketsiz yaşam sorununun önüne geçmek için Sağlıklı Yaşam Projesi'ni hayata geçirdik. Sağlıklı beslenme ve günlük egzersizlerin önemini anlatan çocuk oyunumuz ve hem öğrencileri hem de öğretmenleri hedefleyen 'Kazağın mı Küçüldü' isimli etkinlik kitaplarımızla öğrencilere eğlenceli ve ufuk açıcı bir etkinlik sunuyoruz. Geçen yıl eğitimcilerden ve öğrencilerden aldığımız olumlu geri bildirim ile bu yıl, projemizi tüm İstanbul'a yaymanın ve tabii ki İstanbul İl Milli Eğitim Müdürlüğü ile işbirliği yapmanın mutluluğunu yaşıyoruz" dedi.



MAPFRE, çalışanlarını sağlıklı yaşama teşvik ediyor



MAPFRE GENEL SİGORTA, Sağlıkla Yaşam Programı başlığı altında çalışanlarına; diyetisyen desteğinden, şirket içi yogaya, doğuma hazırlık kurslarından sigarayı bırakma desteğine kadar çok sayıda alanda sağlık desteği sunuyor.

Tüm çalışanlarının hem iş yerinde hem de iş dışında yaşamlarını daha sağlıklı sürdürebilmeleri için onlara destek olmayı amaçlayan MAPFRE GENEL SİGORTA, programdaki her bir başlık için en az %50 ila %70 oranında finansal destek sağlıyor. Program kapsamında, her hafta perşembe günü şirkette tam gün bir diyetisyen hizmet verirken, yıl sonuna kadar sınırsız görüşme ve bir check-up içeren sağlıklı beslenme paketinin maliyetinin %50'sini şirket karşılıyor. Şirket içi fiziksel aktiviteyi desteklemek için ise çalışanlar her hafta pazartesi ve cuma günü, 12.00 – 13.00 saatleri arasında Genel Müdürlük eğitim salonunda, uzman bir eğitmen tarafından verilen ücretsiz yoga derslerine katılabiliyor.

DOĞUMA HAZIRLIK KURSU

İş hayatındaki kadınların en çok hamilelik döneminde desteğe ihtiyaç duydukları inancından hareketle, hamilelik dönemindeki çalışanları için de doğuma hazırlık kursları sunan MAPFRE GENEL SİGORTA, sigarasız bir yaşam için ise dünyanın en etkili yöntemlerinden biri olarak kabul edilen Allen Carr sigarayı bırakma programını %70 finansal destekle sunuyor. Yıl içerisinde faklı tarihlerde düzenlenen sağlık konulu eğitim ve seminerler ile çeşitli sağlık ya da spor kurumlarından çalışanlara özel indirimler de MAPFRE GENEL SİGORTA Sağlıkla Yaşam Programı başlığı altında çeşitlenerek devam ediyor.







MAPFRE, emniyet kemerinin önemini yaşatarak anlatıyor

MAPFRE GENEL SİGORTA, içinde bulunduğu toplumun sorun ve ihtiyaçlarından yola çıkarak MAPFRE Vakfı liderliğinde Türkiye'de pek çok sosyal sorumluluk projesini hayata geçiriyor. Vakfın odaklandığı alanlardan biri olan "yol güvenliği" kapsamında 2012 yılından bu yana gerçekleştirilen projelerle on binlerce kişiye ulaşılarak toplumda güvenli sürüş ve güvenli ulaşım konularında bilinçlendirme ve bilgilendirme sağlanıyor. Ülkemizde trafikte meydana gelen ölüm ve yaralanmaların en önemli sebeplerinin başında emniyet kemerinin takılmaması olduğundan yola çıkan MAPFRE Vakfı, emniyet kemerinin öneminin yaşanarak öğrenilmesi amacıyla Türkiye'de ilk kez iki yıl önce hayata geçirdiği Devrilme Simülatörü etkinliğine, bu sene de farklı hedef kitlelere ulaşacak şekilde genişleterek devam ediyor.

BU YIL HEDEF GENÇLER

Mayıs ayında Carrefour AVM, Okan Üniversitesi ve Eksi Fest'te gerçekleştirilen etkinlik, ekim ayında ise Bilgi ve Okan Üniversiteleri'nde gerçekleştirildi. Proje, kasım ve aralık ayları boyunca devam edecek. Etkinlik kapsamında, otomobilin devrilmesi durumunda emniyet kemerinin takılı olmasının hayati önemini deneyimleterek yaşatmak amacıyla özel olarak tasarlanan bir devrilme simülatörü kullanılıyor. Uzman eğitmenler tarafından katılımcılara emniyet kemerinin doğru kullanımı ile ilgili bilgi veriliyor. Etkinlikte ayrıca "emniyet kemerinin önemi" konulu broşürler ve hediye olarak reflektörlü yelekler dağıtılıyor. Etkinlik kapsamında düzenlenecek yarışmalar sonucunda gençler MAPFRE Vakfı'nın bir diğer projesi olan Güvenli Sürüş Eğitimini, Intercity işbirliğiyle Formula 1 pistlerinde alma fırsatı da yakalayacak.



Samer Şenbayrak, Deniz Yurtseven, Harun Erdenay.

Abdi İpekçi Spor Salonu'nda gerçekleştirilen imza törenine MetLife Genel Müdürü Deniz Yurtseven, Türkiye Basketbol Federasyonu Başkanı Harun Erdenay, Basketbol Süper Ligi Direktörü Samer Şenbayrak'ın yanı sıra MetLife ve federasyon yetkilileri katıldı.

MetLife, Türk basketbolunu geleceğe taşıyor

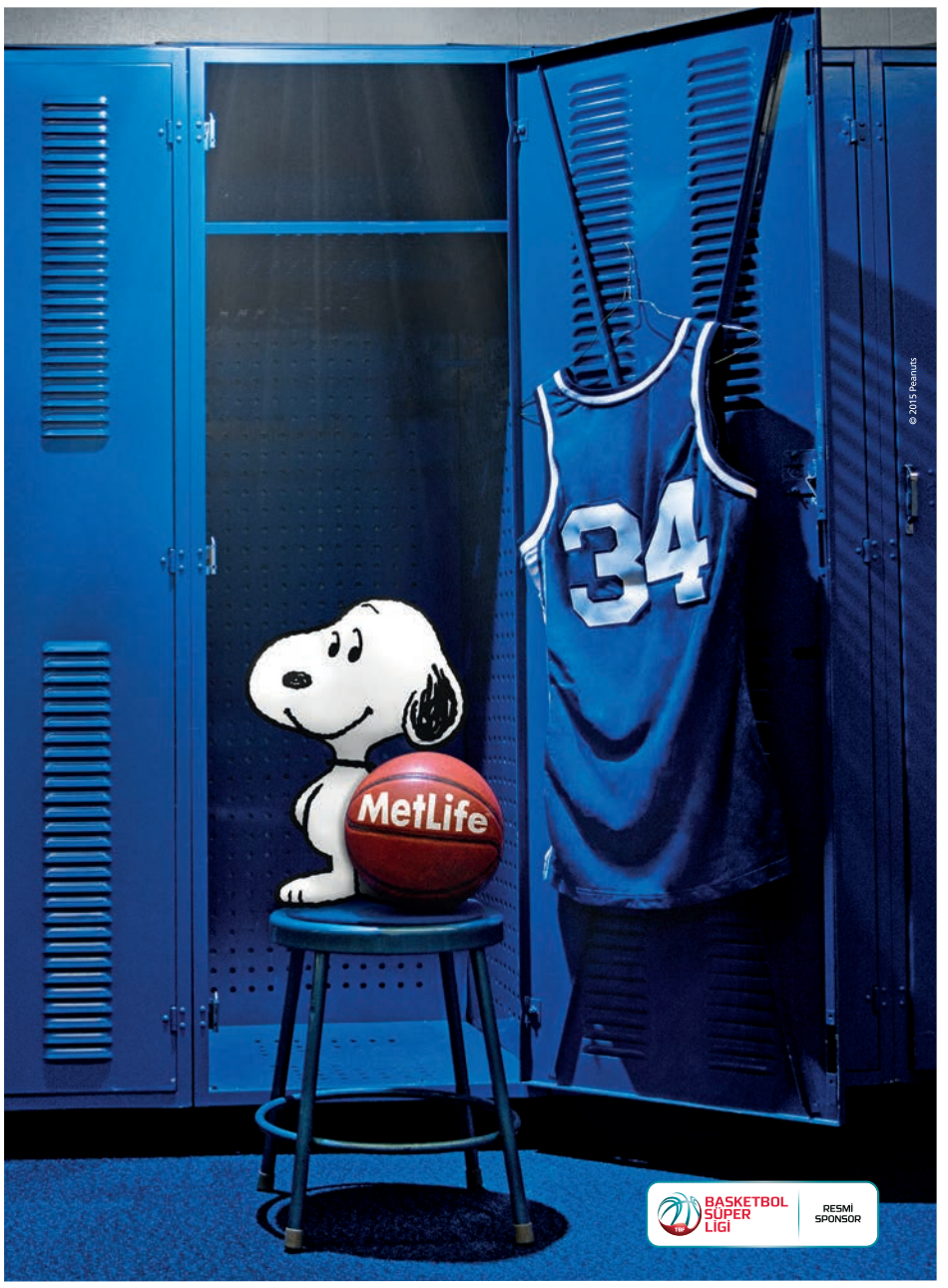
MetLife, Basketbol Süper Ligi'nin resmi sponsoru oldu

MetLife Emeklilik Genel Müdürü Deniz Yurtseven, basketbolcuların ve tüm basketbol emekçilerinin geleceklerini güvence altına alabilmelerini teşvik etmek, ülkemizdeki tasarruf bilincini artırmak ve Türk basketboluna katkı sağlamak amacıyla sektörde bir ilke imza atarak Basketbol Süper Ligi'ne sponsor olduklarını açıkladı. Yurtseven, "Basketbol her geçen gün hem ekonomik değer yaratan, hem de sportif başarılarını artıran bunun yanı sıra izleyici kitlesi yönünden gelişmekte olan bir spor dalı. Biz de Türkiye'deki faaliyetlerimizi geliştirmekte olan genç, başarılı emeklilik ve hayat sigortaları sağlayan bir şirketiz. Bu anlamda misyonlarımız örtüşüyor. Sağladığımız ürünlerle toplumun her kesimine hitap eden global bir şirketiz. Türkiye'de milyonlar tarafından takip edilen ve Avrupa'da büyük ses getiren Basketbol Süper Ligi'ne uzun soluklu destek vererek, Türk basketbolunun geleceğini güvence altına almak ve sayısı milyonları aşan basketbol izleyicilerine dokunmak istiyoruz. Bugün de bunun haklı gururunu yaşıyoruz" dedi. Yurtseven, toplantı sırasında, Türkiye Basketbol Federasyonu ile imzalanan işbirliği anlaşmasının bir sponsorluk protokolünün ötesinde; özellikle gençlerimizin yoğun ilgi gösterdiği basketbolumuzun gelişimine katkı sağlamayı ümit ettikleri bir sorumluluk projesi olduğunu söyledi.

BASKETBOL SÜPER LİGİ METLIFE İLE BES'LENİYOR

Federasyon çalışanları, sporcu ve koçlar için giriş aidatının yanı sıra yönetim gider kesintisi ödemeden Bireysel Emeklilik Sistemi'ne dahil olabilmesini sağlayacak özel bir plan oluşturduklarını müjdeleyen Deniz Yurtseven, konu hakkında şunları söyledi: "Bu özel plan çerçevesinde tüm federasyon çalışanlarına 'hoşgeldin katkı payı'nı da armağan ediyoruz. Sponsorluğumuzun Türk basketboluna, ligimize ve kurumumuza hayırlı, uğurlu olmasını diliyorum. Bu sezon gerek ulusal ligde gerekse uluslararası turnuvalarda mücadele edecek tüm takımlarımıza can-ı gönülden başarılar diliyorum." MetLife'ın Basketbol Süper Ligi'ne sponsor olmasının ardından açıklamada bulunan Türkiye Basketbol Federasyonu Başkanı Harun Erdenay "Toplumun her kesimine hitap eden emeklilik ve hayat sigortaları sağlayan MetLife'ın BSL'ye sponsor olmasından dolayı büyük mutluluk duymaktayız. MetLife'ın aynı zamanda basketbolcuların ve tüm basketbol emekçilerinin geleceklerini güvence altına almalarını teşvik etmek amacıyla yola çıkmasını oldukça olumlu buluyorum. Yarın başlayacak olan 2015-2016 BSL Sezonu, diğer sponsorlarla beraber MetLife'ın da desteğiyle çok daha çekişmeli ve heyecanlı olacak" dedi.





Türk basketbolunu geleceğe taşıyoruz.

Türkiye Basketbol Ligi'nin resmi sponsoru olmaktan gurur duyuyoruz.

MetLife
Emeklilik ve Hayat

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



NN Hayat ve Emeklilik, beş ilde gerçekleştirdiği toplantılarda yılın son çeyreğine ilişkin hedeflerini ve yürüttüğü projeleri aktardı

NN Hayat ve Emeklilik acenteleriyle buluştu

NN Hayat ve Emeklilik, 1-8 Ekim 2015 tarihleri arasında beş ilde acenteleriyle bir araya geldi. Toplantılarda yılın son çeyreğine ilişkin hedefler aktarılırken; NN Akademi, Satış Portalı ve Acente Yardım Masası başta olmak üzere NN Hayat ve Emeklilik'in hayata geçirdiği yenilikler paylaşıldı.

Acente kanalında bireysel emeklilik ve hayat sigortası aracılığı yapan en büyük şirketlerden biri olan NN Hayat ve Emeklilik, 1-8 Ekim tarihleri arasında İstanbul, Ankara, İzmir, Adana ve Bursa'da gerçekleştirdiği roadshow toplantılarında 250 acente yetkilisi ve çalışanına seslendi. Toplantılarda; şirketin acente kanalındaki stratejisi, yılın son çeyreğine ilişkin hedefleri, yeni ürünler, müşteri odaklı projeler ile bilgi teknolojileri ve çağrı merkezinde yürütülen çalışmalar hakkında bilgi verildi. Toplantıların odağında olan diğer önemli başlıklar da NN Akademi, Satış Portalı ve Acente Yardım Masası başta olmak üzere şirketin son dönemde hayata geçirdiği platformlar oldu.

Toplantılarda, NN Hayat ve Emeklilik Satış Kanalından Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Alper Erdinç, Eğitim Müdürü Bilge Karadağ ile Kurumsal İletişim ve Müşteri Deneyimi Müdürü Beste Yıldız, acentelere seslendi.

'ACENTE KANALINA GÖNÜL VERMİŞ BİR ŞİRKETİZ'

NN Hayat ve Emeklik Satış Kanalından Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Alper Erdinç, acente kanalında bireysel emeklilik ve hayat sigortası aracılığı yapan en büyük şirketlerden biri olduklarını vurguladığı konuşmasında şunları aktardı: "2003 yılından beri acente kanalıyla çalışmaya gönül vermiş bir şirketiz. Şubat 2015'te gerçekleştirdiğimiz marka dönüşümüyle birlikte acente kanalında büyüme hedefimizi hızlandırdık. Acentelerle uzun vadeli iş ortaklığı yapmak en önemli hedeflerimizden biri. Önümüzdeki dönemde mevcut aktif acenteleri bünyemize katmayı ve kendi acentelerimizi yetiştirdiğimiz programlar yürütmeyi hedefliyoruz. Bireysel emekliliğin yanı sıra hayat sigortasına da odaklandığımız bu dönemde acentelerimizin farkındalığını artırmak ve bu alanda aktif çalışabilmeleri için büyük destek veriyoruz." Acenteler için yürüttükleri projeler hakkında bilgi veren Erdinç, "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. 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.





NN Akademi, acente kanalı özelinde hazırladığı eğitim müfredatı ve özel projelerle hem iş ortaklarına hem de sigorta ve emeklilik sektörüne nitelikli ve yetkin profesyoneller kazandırmayı hedefliyor.



NN Hayat ve Emeklilik olarak üç ana stratejileri olduğunu belirten Beste Yıldız, müşterilerle uzun süreli ilişkiler kurarak "Önce Sen" konseptini yakaladıklarını söyledi.



"İş ortaklarımıza sunduğumuz en büyük değerlerimizden biri eğitim faaliyetlerimizdir" diyen Bilge Karadağ, acenteleri ve çalışanlarını önemsediklerini belirtti.



Satış Kanalından Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Alper Erdinç, "Acentelerle uzun vadeli iş ortaklığı yapmak en önemli hedeflerimizden biri" dedi.

'SINAVDA BAŞARI ORANI YÜZDE 77'YE ÇIKTI'

NN Hayat ve Emeklilik Eğitim Müdürü Bilge Karadağ ise "NN Hayat ve Emeklilik olarak iş ortaklarımıza sunduğumuz en büyük değerlerimizden biri eğitim faaliyetlerimizdir. Acentelerimizi ve onların çalışanlarını önemsiyoruz ve onlara yatırım yapmaya devam ediyoruz. 2015 yılının ilk 9 ayında; 773 acente çalışanına, 11 farklı alanda, toplam 7 bin 961 saat eğitim verdik ve acente kanalında aracılık sınav başarısını %77'ye çıkarttık. Eğitim Departmanı olarak yeni dönemde mevcut faaliyetlerimizi NN Akademi bünyesine taşıyarak daha kurumsal bir şekilde faaliyetlerimize devam edeceğiz. NN Akademi ile acente kanalı özelinde hazırladığımız eğitim müfredatı ve özel projelerle hem iş ortaklarımıza hem de sigorta ve emeklilik sektörüne nitelikli ve yetkin profesyoneller kazandırmayı hedefliyoruz" dedi.

'STRATEJİMİZ, MÜŞTERİYLE UZUN SÜRELİ İLİŞKİ KURMAK'

NN Hayat ve Emeklilik Kurumsal İletişim ve Müşteri Deneyimi Müdürü Beste Yıldız ise müşteri iletişim stratejilerini nasıl şekillendirdikleri ve müşterilerine sundukları katma değerli hizmetler hakkında bilgi verdi. Beste Yıldız sözlerine şu şekilde devam etti: "NN Hayat ve Emeklilik olarak üç ana stratejimizden biri müşterilerimizle uzun süreli ilişkiler kurmak. Bunun için de müşterilerimizle sürekli olarak iletişim halinde olmaya, onların ihtiyaçlarına ve beklentilerine yönelik satış sonrası hizmetler geliştirmeye odaklanıyoruz. NN Hayat ve Emeklilik olarak müşterilerimizin 7/24 hizmet alabildikleri ve işlemlerini kendilerinin gerçekleştirebildikleri İnternet Şubemiz, Mobil Şubemiz, Sesli Yanıt Sistemimiz, fon bilgilendirme ve danışmanlık hizmetlerimizle müşterilerimize 'Önce Sen' diyoruz."



NN Hayat ve Emeklilik, Joint Venture (Ortak Girişim) kapsamında iki acenteyi daha bünyesine kattı

NN Hayat ve Emeklilik 'Ortak Girişim' projesiyle büyüyor

2011 yılında Türkiye'nin ilk ve tek Ortak Girişim Projesi'ni başlatan NN Hayat ve Emeklilik, Sigorta Ofisi ve Makinist ile anlaşma imzaladı. Proje, NN Hayat ve Emeklilik'in güçlü yapısı ile acentelerin saha deneyimini bir araya getiriyor.

NN Hayat ve Emeklilik, 2011 yılında başlattığı ve Türkiye'nin ilk ve tek Ortak Girişim Projesi olan Joint Venture kapsamında iki acenteyle daha anlaşma imzaladı. 2009 yılında kurulan Makinist ve 2013 yılından bu yana müşterilerine hizmet sunan Sigorta Ofisi ile yapılan anlaşma sonucu NN Hayat ve Emeklilik, Türkiye genelinde Ortak Girişim şirketi sayısını 4'e, şube sayısını ise 19'a çıkartmış oldu. Joint Venture (Ortak Girişim), Türkiye'deki acente pazarında eşsiz bir uygulama olmasının yanı sıra, şubeleşmesine katkıda bulunmayı ve sektörde öncü olmayı hedefledik. Şu anda ortaklık yapımızın olduğu 4 şirketimiz, 19 şubemiz ve 400 çalışanımız bulunuyor. Böylece kaliteden ödün vermeden ve müşteri odaklı yaklaşımımızla ürün ve hizmetlerimizi Türkiye'nin her yerine ulaştırıyoruz. Faaliyette bulunduğumuz şehirlerin istihdamına katkıda bulunmak ise projemizin diğer önemli katkılarından biri… Son olarak, bireysel emekliliğin yanı sıra hayat sigortasına da odaklandığımız





NN Hayat ve Emeklilik, Türkiye'de bir ilk olan Joint Venture (Ortak Girişim) Projesi ile Türkiye genelinde 13 şehirde 19 şube ile müşterilerine hizmet veriyor. Bu projeyle NN Hayat ve Emeklilik, iki acente ile daha anlaşma imzaladı.

NN Hayat ve Emeklilik'in %50 ortaklık yapısıyla kurduğu anonim şirketler olma özelliğini taşıyor. NN Hayat ve Emeklilik'in uluslararası deneyimi ve güçlü sermaye yapısı ile acentelerin saha deneyimini bir araya getiren bu şirketler, güçlü ve profesyonel satış ekipleri kurulmasını sağlayarak sektöre katkıda bulunuyor.

ERDİNÇ: ORTAK GİRİŞİM SAYISINI ARTIRACAĞIZ

NN Hayat ve Emeklik Satış Kanalından Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Alper Erdinç, Makinist ve Sigorta Ofisi ile imzalanan anlaşmanın ardından şunları dile getirdi: "Acente kanalında bireysel emeklilik ve hayat sigortası aracılığı yapan en büyük şirketlerden biriyiz. Acente kanalı, 2003 yılından bu yana en önemli dağıtım kanallarımızdan birini oluşturuyor. 2011 yılında acentelerimizle uzun vadeli ve daha güvenilir iş ortaklığı yapmak amacıyla Joint Venture Projesi'ni hayata geçirdik. %50 ortaklık yapımızın olduğu şirketlerin bu dönemde Joint Venture şirketlerimizin sayısını artırmayı ve bünyemize daha fazla acente katmayı hedefliyoruz."

SİGORTA OFİSİ

Daha önce birçok emeklilik şirketinde üst düzey görevler almış, sektörün deneyimli ismi Cüneyt Tanrıverdi tarafından 2013 yılında Tanrıverdi Sigorta olarak kurulan Sigorta Ofisi, kısa bir sürede beş farklı bölgede şubeleşip NN Hayat ve Emeklilik'in acentesi olarak faaliyet göstermeye başladı. Ağustos 2014'te adını Sigorta Ofisi olarak değiştiren acente, bugün itibarıyla 20 milyon lira fon büyüklüğüne ve 70 kişilik satış örgütüne sahip.

MAKİNİST SİGORTA

Makinist Sigorta, 2009 yılında sektörün deneyimli isimlerinden Mehmet Gündoğdu tarafından Ankara'da kuruldu. İlk olarak aynı ekipten dokuz kişi ile başlayan Makinist Sigorta, bugün itibarıyla 84 milyon lira fon büyüklüğü ile üretimine devam ediyor.

Unico Sigorta Genel Müdürü Cenk Tabakoğlu:

Unico Sigorta acentelerini dijitalle geleceğe taşıyoruz

Acenteleri için çok kanallı satış altyapısı kurmaya başladıklarını ifade eden Cenk Tabakoğlu, sigorta sektörünün geleceğinde acentelerin önemini koruyacağını, Unico Sigorta ile çalışan acentelerin çağı yakalayıp, iş süreçlerinde daha mutlu olacağını söyledi.

Unico Sigorta'nın yeni, dinamik, heyecanlı ve pozitif yapısıyla kısa zamanda büyük işler başaracağını dile getiren Genel Müdür Cenk Tabakoğlu, tüm ekibin de aynı coşkuyu taşıdığını, bu hareketliliğin sektör tarafından da fark edildiğini belirtti. Tabakoğlu, sektöre göre daha atak, daha heyecanlı ve daha aktif olmaya çalıştıklarını söyledi. "Sektörde var olanı sorgulayarak bir değişim yaratacağız" diyerek sigortacılıkta hiç girilmemiş alanlarda faaliyet göstereceklerini belirten Tabakoğlu, ülkede sigorta hacmini artıracaklarını vurguladı.

HEDEF 1 MİLYON MUTLU MÜŞTERİ

Tabakoğlu, Unico Sigorta'nın kısa ve uzun dönemdeki hedeflerini paylaştı. Şirket olarak hedeflerinin 1 milyon mutlu müşteriye ulaşmak olduğunu kaydeden Tabakoğlu, aynı zamanda acentelerin ve çalışanların da mutluluğunun Unico için ilk sırada olduğunu söyledi. Müşteriyi mutlu etmek için öncelikle çalışanların mutlu olması gerektiğini hatırlatan Tabakoğlu, "Çalışan mutluluğu müşteri mutluluğunu da beraberinde getirir. Biz bu konuda gerekli çalışmaları yapıyoruz. Tüm kademelerde bir değişim başlattık" diye konuştu. Tabakoğlu sözlerine şöyle devam etti: "Şirketimizin ve müşterimizin mutluluğu en nihayetinde acentelerimize de yansıyacaktır. Acentemiz bizim en büyük müşterimiz. Biz acentelerimizin hayatını kolaylaştırmaya ve onları mutlu etmeye çalışıyoruz. Şirketimizde yaptığımız değişikliklerin pozitif etkilerini müşterilerimiz de görecek."

UNICO ACENTELERİNİ DİJİTALE TAŞIYOR

Tabakoğlu, acenteleriyle ilgili planlarını da anlattı. Unico Sigorta'nın en önemli projelerinden birinin acentelerini dijitale taşımak ve dijital döneme hazırlamak olduğunu söyleyen Tabakoğlu, acentelerin kendileri için ana satış kanalı olmaya devam edeceğini söyledi. Tabakoğlu, "Acentelerimiz için çok kanallı bir satış altyapısı kuruyoruz. Bu altyapı sayesinde acentelerimizi de dijitale taşıyacağız. Acenteler, sigorta sektörünün geleceğinde de önemini kaybetmeyecek. Bizim en büyük avantajlarımızdan birisi acentelerimizle aramızın çok iyi olması. Çok sadık ve bağlı bir acente grubumuz var. Bunun geri dönüşünü de tabii ki bizden alacaklar. Bir an önce yeni yapıları hayata geçirip, acentelerimizi memnun etmek için uğraşıyoruz. Unico Sigorta ile çalışan tüm acenteler çağı yakalayıp, mutlu olacaklar" dedi.



Cenk Tabakoğlu, kendi kahvesini kendi hazırlayan bir genel müdür. Zaten Unico Sigorta'ya adım atınca, şirketteki bürokrasiden uzak özgürlükçü havayı teneffüs edebiliyorsunuz.

'AMACIMIZ 'YENİLİĞİ UNICO YAPAR' DEDİRTMEK'

"Sektörde fark yaratmaya adayız. Bizim amacımız sektörde bir yenilik olduğunda, 'Bunu Unico yapmıştır' dedirtmek" diyen Tabakoğlu, bu yeniliği sektöre getirmelerinin zorunluluk olduğunu belirtti. Sektördeki kârlılık sorununu hatırlatan Tabakoğlu, "Eğer sigorta şirketleri olarak tüm işlerimizi geçmişte olduğu gibi yapmaya devam edersek yine aynı sonuçları elde edeceğiz. Farklı sonuç almak için tüm süreçleri sorgulamamız, yeniden değerlendirmemiz ve mümkün olan değişiklikleri yapıp görünümü pozitife çevirmemiz gerekiyor. Bu değişiklikler hem müşteriye hem de bize pozitif olarak yansımalı" diye konuştu. Tabakoğlu bunun bitmeyen bir çaba olduğunu, devamlı farklı fikirler bulunması gerektiğini söyledi ve ekledi: "Bu konuda hızlı olarak yapabileceğimiz değişiklikler ve uzun ve orta dönemdeki stratejik hedeflerimiz doğrultusunda yapacağımız işler bulunuyor."



'KASKODA İDDİALI OLACAĞIZ'

Tabakoğlu, Unico Sigorta'nın kaskoda ve alternatif pazarlardaki hedeflerini paylaştı. Öncelikle kasko branşında iddialı bir şirket olmak istediklerini dile getiren Tabakoğlu, yeni bir kasko ürünü ile ilgili çalışmalarının devam ettiğini belirtti. Tabakoğlu, yeni kasko ürünlerinde belirleyici faktörlerin müşterilerin talepleri ve istekleri doğrultusunda olacağını söyledi: "Türkiye'de kasko penetrasyonu %30 seviyesinde. Bu ülkemiz için gerçekten çok düşük bir seviye. Müşterilerimizin talep ve isteklerini dinlediğimizde, neden kaskoyu tercih etmediklerini anlayıp, Unico Sigorta olarak mevcut ürünleri nasıl daha iyiye götürebiliriz diye düşünüp, yeni yapacağımız kasko ürününü bu doğrultuda geliştiriyoruz."
Aynı zamanda yeni alanlara girmek istediklerini sözlerine ekleyen Tabakoğlu, "Şirketimizin şu an faaliyet göstermediği yeni faaliyet alanlarına girmeyi hedefliyoruz. Bu alanlarda fark yaratıp, odaklı stratejiler oluşturarak belki de sektörde daha bulunmayan pazarlara gireceğiz. Unico Sigorta olarak pilot çalışmalarımıza başladık. Bireysel alacaklı sigortası, tamamlayıcı sağlık sigortası gibi ürünlerle sektöre gireceğiz ve burada fark yaratacağız" diye konuştu.

2016 HEDEFİ 300 MİLYON LİRALIK PRİM ÜRETİMİ

Bu yılın Unico Sigorta için işleri rayına oturtma yılı olduğunu söyleyen Tabakoğlu, buna rağmen hedef seçtikleri ürünlerin prim üretiminde %25-30 civarında bir büyüme yakaladıklarını söyledi ve bu sebeple prim üretimlerini önümüzdeki yıl da ciddi oranda artıracaklarını belirtti. Bu yılı 220 milyon lira civarında prim üretimiyle kapatacaklarını söyleyen Tabakoğlu, gelecek yıl prim üretimlerini 300 liraya taşımak istediklerini söyledi ve sözlerine şöyle devam etti: "Şirketimiz geçmişte 400 milyon lira seviyesinde üretim yaptı. Unico Sigorta olarak şu an daha kârlı branşlara odaklanıyoruz. Bir pazar payı hedefimiz bulunmuyor. Çeşitli alanlarda hedefimiz var ancak bizim için asıl önemli nokta kârlılık. Sermayedarımız da bizden bunu bekliyor. Bu büyüme bizimle çalışan acentelere de pozitif yansıyacak. Bizim tarafımızda daha da artan iştah, daha fazla ürün sunmamıza neden olacak. Bu da acentelerin iş hacminin büyümesi anlamına geliyor."

DENEYİM VE YENİLİK HARMANLANIYOR

Şirket içinde sigorta tecrübesi ve finansal bir yeni bakış açısını harmanladıklarını söyleyen Tabakoğlu, "Bizim yaptığımız bir ekip işi. Sigorta deneyimi yüksek ve finans sektörüne farklı bir bakış açısı getirebilecek bir ekip oluşturduk. Unico Sigorta olarak çok iyi bir pazarlama ekibine sahibiz. Yeni gireceğimiz iş ortaklıkları, alacak sigortaları, yeni alanlar, tamamlayıcı sağlık sigortaları gibi ürünlerin geliştirilmesi ve pazarlanmasında bu ekip büyük bir rol oynayacak. Türk sigorta sektörüne Unico Sigorta yeni bir soluk getirecek. Sigorta sektörümüz teknik kapasite ve kabiliyet anlamında çok gelişmiş sektör olsa da pazarlama, satış, kanal yönetimi anlamında nispeten daha az gelişmiş. Bu nedenle böyle bir ekibi bir araya getirdik ve sektöre dışarıdan bakabilen ve yeni bir bakış açısı sunan ekibimizle farklı ve kaliteli işlere imza atacağız" diyerek sözlerini noktaladı.

‘Generali kişisel sigorta danışmanlığı ile fark yaratıyor’

Teknoloji ile sigortacılığı bir araya getiren Generali Sigorta’nın yeni reklam kampanyasında müşterilerin ihtiyaçlarına, kendilerini birebir tanıyan sigorta danışmanları aracılığıyla en hızlı şekilde cevap verildiği mesajı dikkat çekiyor. ‘Yalın&Akıllı’ iş anlayışı ile hareket eden Generali’nin, müşterileri için her an her yerden ulaşılabilir olduğu bilgisi de yeni kampanyada bir kez daha vurgulanıyor.
Generali Sigorta Stratejik Planlama ve İş Geliştirmeden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Petar Dobric konu ile ilgili yaptığı açıklamada, “Yeni reklam filmimizde mobil site, çağrı merkezi, internet sitesi ya da Generali acenteleri gibi farklı kanallardan 7/24 ulaşılabilen Kişisel Sigorta Danışmanlarını temsil eden Generali Ali aracılığıyla müşterilerimize, mutlu ve zorlu anlarında onların yanında olduğumuz ve hayatlarını kolaylaştırdığımız mesajını veriyoruz. Bu hizmetimiz sektörün öncü şirketi olarak teknolojiyi ‘Yalın&Akıllı’ sigortacılık çözümleri ile bir araya getiren ve geleceği şekillendiren şirket olma yolculuğumuzda, Generali Sigorta’nın attığı önemli bir adım” sözlerine yer veriyor.

MÜŞTERİLER AVANTAJLI FİYATLARDAN YARARLANDI

‘Hemen arayın size özel teklifinizi alın’ çağrısının da yer aldığı reklam filminde Generali Sigorta’nın müşterilerinin yüzde 70’inin avantajlı fiyatlardan yararlandığı vurgulanıyor.
Müşterilerine acenteleri, web sitesi, 7/24 Sigorta Danışmanlığı Hattı 0850 555 55 55 ve akıllı telefonlardan mobil site aracılığıyla hizmet sunan Generali Sigorta, yeni reklam kampanyasında da bu avantajını, ihtiyaç anında yüzlerce soru sormadan sigorta ihtiyaçlarıyla ilgili kişiye özel çözümler sunan ‘Generali Ali’ üzerinden anlatıyor.


Petar Dobric

Müşterilerinin hasar anında en hızlı şekilde yanlarında olan ‘Generali Ali’, aynı zamanda Generali Sigorta’nın hayatı kolaylaştıran yüzünü simgeliyor.

Yeni reklam kampanyasında Generali Sigorta’nın Kişisel Sigorta Danışmanlarını temsil eden Generali Ali, Alper Kul ve Aylin Kontente çiftinin hayatını kolaylaştırmaya devam ediyor.

Giulietta, Antalya acentesi Bilgin Sigorta müşterisine gitti

Generali Sigorta’nın 1 dakikalarını ayırıp, tüm dağıtım kanallarından Trafik veya Kasko Sigortası teklifi alan araç sahiplerine, Alfa Romeo Giulietta kazanma şansı sunduğu kampanyanın talihlisi belli oldu. Tüm Generali acenteleri, broker ve banka kanallarının yanı sıra direkt satış kanalları olan generali.com.tr ve 0850 555 55 55 üzerinden trafik ve kasko sigortası teklifi alan yaklaşık 500 bin kişinin katılım gösterdiği kampanyada, Alfa Romeo Giulietta’yı kazanan isim, Generali Sigorta Antalya Acentesi Bilgin Sigorta müşterisi Gonca Çetin oldu.
15 Nisan - 15 Eylül tarihleri arasında gerçekleşen kampanyanın talihlisi, 30 Eylül tarihinde Milli Piyango İdaresi tarafından gerçekleştirilen çekiliş sonucunda belirlendi. Gonca Çetin, Generali Sigorta’nın Antalya Acentesi Bilgin Sigorta üzerinden, Trafik Sigortası teklifi alarak Alfa Romeo Giulietta’nın sahibi oldu.





Avantajlı fiyatlardan yararlandığı belirtilen Generali müşterileri, 0850 5555555’i arayan ya da web sitemizden poliçe alan müşterilerdir. 17.2.2014 ila 31.12.2014 tarihleri arasında düzenlenen Trafik Sigortası poliçeleri ve hesaplamada vergi, fon ve ek teminat primleri hariç olmak üzere Trafik Sigortası baz primiyle tüm risk kriterleri baz alınarak hesaplanan nihai prim arasındaki fark dikkate alınmıştır. Teklifimiz, araç, sigortalı ve hasar detaylarıyla değişebilir. Bazı sigortalılar avantajlı fiyatlardan yararlanamayabilir. Detay için: 0850 555 5555 ve www.generali.com.tr



Vakıf Emeklilik acenteleriyle parlıyor

Vakıf Emeklilik, 'Acentelerimiz ile parlıyoruz' sloganıyla gerçekleştirilen "Vakıf Emeklilik&Acente Buluşması 2015" toplantısında acenteleriyle hedeflerini paylaştı.

Vakıf Emeklilik, gerçekleştirilen "Vakıf Emeklilik&Acente Buluşması 2015" toplantısında acenteleriyle bir araya geldi. "Acentelerimiz ile parlıyoruz" sloganıyla gerçekleştirilen toplantıda, Vakıf Emeklilik acenteleriyle hedeflerini paylaştı. Toplantıda ekonomist Prof. Dr. Kerem Alkin, dünya ve Türkiye'deki ekonomik gelişmeler hakkında bir sunum yaptı.

BUTİK ACENTE ANLAYIŞI

Toplantıda ilk konuşmayı yapan Vakıf Emeklilik Genel Müdürü Mehmet Bostan, Vakıf Emeklilik olarak hedeflerinin daima bağlı, üretken, kârlı ve verimli acentelerle çalışmak olduğunu söyledi. Bostan, şöyle devam etti: "Bu doğrultuda butik acentelik anlayışımızla, acentelerimizle aynı pencereden bakıyoruz. Sağlam duruşunu bozmadan acentelerimize nitelikli hizmet vermeyi hedefleyen bir şirketiz. Söz verdiğimiz gibi 2015 yılında komisyon uygulamalarımızda herhangi bir değişiklik yapmadık. Acentelerimizle daha sık görüşerek, onları bire bir dinleyerek, şirket acente ilişkisini en üst seviyelere çıkarmak için elimizden gelen gayreti gösterdik. Bundan sonra da acentelerimizle yan yana olmaya, onları dinlemeye devam edeceğiz."



'SEKTÖR ORTALAMASININ ÜZERİNDE BÜYÜYORUZ'

Genel Müdür Bostan, konuşmasına Vakıf Emeklilik hakkında bilgi vererek devam etti. Türkiye'nin en büyük yerel sermayeli şirketlerinden Vakıfbank iştiraki olan şirketlerinin, her yıl sektör ortalamasının üzerinde büyüdüğünü belirten Bostan, şunları kaydetti: "Bizleri gururlandıran bu tabloyu iş ortaklarımız, insan kaynaklarımız ve çalışma arkadaşlarımızla birlikte başardık. Sektörün dijitalleşmesinde ve ilk Cep Şube uygulamasında da bizim imzamız var. Sektörümüzü giyilebilir teknolojiyle biz tanıştırdık. Giyilebilir teknoloji ürünümüz VEPLUS'ı 2015 yılında hizmete sunduk ve bu ürünümüzle iki farklı kategoride dünyanın en prestijli iş dünyası ödülü kabul edilen Stevie Ödülü aldık. Hızlı büyüme ivmemizi her yıl olduğu gibi, bu yıl da sürdürüyoruz. Şirketimizin toplam fon büyüklüğü dokuz aylık dönemde, 3.10 milyar liraya ulaştı. Fon büyüklüğü pazar payı ise %7.05'e çıktı. Gün geçtikçe artan bir pazar payımız var. Katkı payı tutarı pazar payımız da sürekli yükselişte. 2014 yıl sonunda %6.61 olan pazar payımızı 25 Eylül itibarıyla %7.17'ye yükselttik. Toplam katılımcı sayımızsa 363 bini aştı."



Vakıf Emeklilik Genel Müdürü Mehmet Bostan, Vakıf Emeklilik olarak hedeflerinin bağlı, üretken, kârlı ve verimli acentelerle çalışmak olduğunu söyledi.



Ekonomist Prof. Dr. Kerem Alkin, dünyadaki ve Türkiye'deki ekonomik gelişmelerden bahsetti.



Toplantıda, Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Atilla Benli de bir konuşma yaptı.



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®

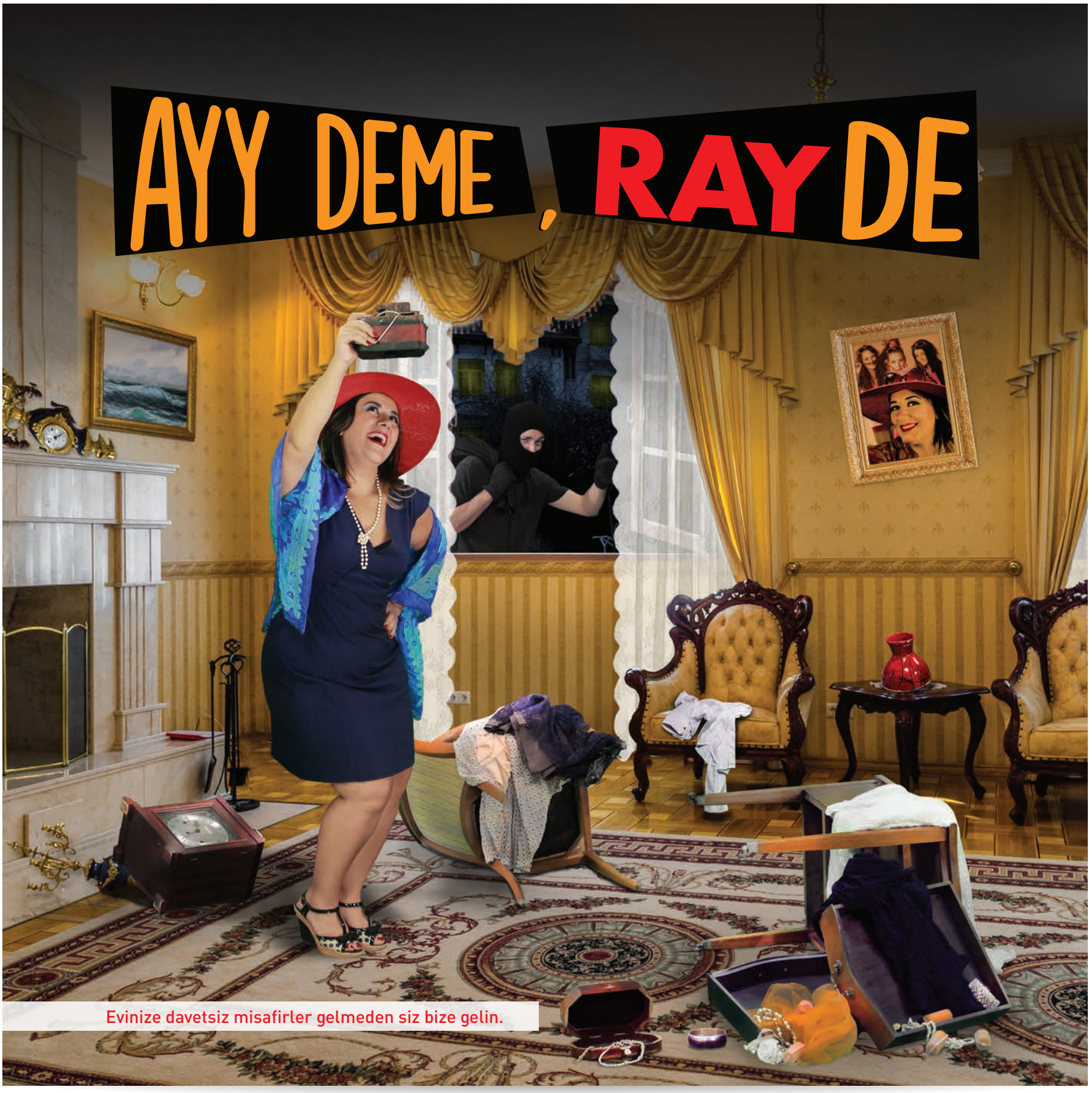
© 2015 ACE Group. Teminatlar ACE Group bünyesinde bir ya da daha fazla şirket tarafından sağlanır. Her ülkede teminatlar farklılık gösterebilir. ACE®, ACE logo®, ACE insured® ve ACE sigortalar®, ACE Limited'e ait ticari markalardır.

Ray'ın CFO'su Derya Öztürk

Derya Öztürk, Ray Sigorta'ya İcra Kurulu Üyesi (CFO) ve Mali ve İdari İşler Direktörü olarak atandı.

Ray Sigorta CFO'su Koray Erdoğan'ın 1 Ağustos 2015 tarihi itibarıyla genel müdür olarak atanması nedeniyle, boşalan Mali ve İdari İşler Direktörlüğüne Derya Öztürk getirildi.
Ray Sigorta'ya İcra Kurulu Üyesi (CFO) ve Mali ve İdari İşler Direktörü olarak atanan Derya Öztürk, profesyonel iş yaşamına 2004 yılında başladı. 2008 yılında VIG ailesine Grup Kontrol ve Planlama, ülke sorumlusu olarak katılan Derya Öztürk, 2010 yılında ise VIG AG Ray Sigorta'da Genel Sekreter&Kontrol Planlama, Yönetim Kurulu Asistanı olarak görev yaptı.
Leopold-Franzens University Innsbruck'tan mezun olan Öztürk, iyi derece Almanca ve İngilizce biliyor.





zor anında hep yanında...

raysigorta.com.tr

RAY SİGORTA
VIENNA INSURANCE GROUP

“Çiftçilerimiz olmazsa tarım, tarım olmazsa hayat olmaz”

TARSİM Genel Müdürü Yusuf Cemil Satoğlu yaptığı açıklamada, “Çiftçilerimiz olmazsa tarım, tarım olmazsa hayat olmaz. Tarım hayati bir alan. Her bir çiftçimiz TARSİM için birer kıymettir, TARSİM için kıymetlidir. TARSİM, 10 yıllık mazisi boyunca her zaman üreticilerimizle el ele ve gönül gönüle oldu. Tüm çalışmalarını ve hayata geçirdiği bütün uygulamaları, üreticinin ihtiyaç ve beklentileri ile sigorta sisteminin sürdürülebilirliği çerçevesinde istatistiksel veriler ve teknik çalışmalar üzerine inşa etti. Hasar anında üreticinin en yakın dostu oldu. Yıl sonuna kadar doğal afetlerden ve çeşitli risklerden dolayı ürünleri ve hayvanları zarar gören sigortalı üreticilerimize 700 milyon lira hasar ödemesi gerçekleştireceğiz. 2016 yılına ilişkin üretici lehine yeni uygulamalar üzerine çalışmalarımızı titizlikle sürdürüyoruz. Çeşitli iletişim kanalları vasıtasıyla TARSİM'i tanıtmaya ve yaygınlaştırmaya çalışıyoruz. Kısaca, biz üreticimiz için çaba gösteriyoruz. Üreticimizin de tüm bunları göz önünde bulundurarak, her geçen yıl frekansını ve şiddetini artıran doğal afetler ve çeşitli risklerden korunmak için çaba göstermesi, sisteme güvenmesi ve vakit kaybetmeden sisteme dahil olması gerekiyor. Sonuç itibarıyla sistem ne kadar büyürse ve güçlenirse bunun en büyük faydasını yine üreticilerimiz görecektir” dedi.



TARSİM Genel Müdürü Yusuf Cemil Satoğlu, tarım sigortalarının değişen iklim şartları, frekansı ve şiddeti artan doğal afetler nedeniyle üreticiler için giderek daha fazla önem kazandığına dikkat çekti.

TARSİM Manisa'da çiftçilerle buluştu

'TARSİM Çiftçilerle Buluşuyor' toplantılarının dördüncüsü, bu yıl hasarların yoğun olarak yaşandığı Manisa ilinde gerçekleştirildi.

2015 yılı boyunca bir rota doğrultusunda Türkiye'yi şehir şehir gezen ve sigortanızı ihmal etmeyin çağrısında bulunan, merak edilen konulara cevap arayan TARSİM, Adana, Giresun ve Bursa'dan sonra Manisalı üreticilerle buluştu. Sistemin geleceğine yönelik önemli bir projeksiyon oluşturan Çiftçiler Buluşuyor Projesi çerçevesinde gerçekleştirilen toplantıya, Manisa Valisi Erdoğan Bektaş, Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı Rehberlik ve Teftiş Başkanı ve Tarım Sigortaları Havuzu Yönetim Kurulu Başkanı İsmail Kemaloğlu, Başbakanlık Hazine Müsteşar Yardımcısı ve Tarım Sigortaları Havuzu Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Dr. Ahmet Genç, Tarım Sigortaları Havuzu Yönetim Kurulu Üyesi ve TARSİM Genel Müdürü Yusuf Cemil Satoğlu ile Tarım Sigortaları Havuzu (TARSİM) Yönetim Kurulu Üyeleri, Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı'ndan, Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı'ndan, Türkiye Ziraat Odaları Birliği'nden ve TARSİM Genel Müdürlük'ten yetkililer, birimlerin ve Manisa Bölge Müdürlüğü'nün yöneticileri ile çalışanları, üreticiler, Sigorta Şirketlerinin Genel Müdürlük ve Bölge Müdürlüğü temsilcileri, İl-İlçe Gıda, Tarım ve Hayvancılık Müdürlükleri, Tarım Kredi Kooperatifleri, Ziraat Odaları, Tarım Kooperatifleri ve Birlikleri, Tarımsal Kalkınma Kooperatifleri ve Birlikleri ile Üretici Birliklerinden yetkililer, tarımsal kesime kredi sağlayan kuruluşlar, acenteler, basın mensupları ve TARSİM'in 2015 yılı tanıtım kampanyası yüzü Şoray Uzun katıldı.

MANİSA'YA ÖDENECEK TUTAR BİR İLK

Şoray Uzun'un sunuculuğunu üstlendiği toplantının ilk bölümü üreticilere yönelik hazırlanan ve ilk kez gösterimi gerçekleştirilen eğitim filmi ile başladı. Eğitim filminin gösteriminin ardından açılış konuşmaları yapıldı. İlk bölümün sonunda TARSİM Yönetim Kurulu Başkanı İsmail Kemaloğlu tarafından Manisa Valisi Erdoğan Bektaş'a 2015 yılında Manisa ilinde yaşanan doğal afetler ve çeşitli riskler sonucunda bitkisel ürünleri ve hayvanları hasar gören sigortalı üreticilere TARSİM tarafından yapılan 240 milyon liralık hasar ödemesini temsil eden sembolik bir çek sunuldu.
Manisa'ya yapılan bu ödeme tutarı, TARSİM olarak şu ana kadar bir ile gerçekleştirilen en yüksek tazminat tutarı özelliği taşıyor. Açılış konuşmalarının ardından ikinci bölümde gerçekleştirilen oturumda ise, katılımcıların Sistem'e ilişkin soruları cevaplandı, talepleri ve önerileri tespit edildi.







TARSİM Kayseri'de basın mensuplarını ağırladı

TARSİM, Devlet Destekli Tarım Sigortası Sistemi'nin dünü, bugünü ile geleceğinin değerlendirilmesi, sigortalı tarım işletmeleri üzerindeki öneminin ve sağladığı faydaların yerinde görülebilmesi amacıyla geçtiğimiz ay Kayseri iline basın gezisi düzenledi. Organizasyona, basın mensupları ile Genel Müdür Yusuf Cemil Satoğlu, Genel Müdürlük'ten ve Bölge Müdürlüğü'nden çalışanlar katıldı. Program çerçevesinde, Satoğlu basın mensuplarını Sistem'e ilişkin son gelişmeler hakkında bilgilendirdi. Ayrıca, Yeşilhisar Ovaçiftlik köyünde sigortalı bir elma bahçesi ile Develi'de bir hayvan çiftliği ziyaret edilerek, işletme yetkililerinin tarım sigortalarına ilişkin görüşleri alındı.



#BeşiktaşSompoJapan

Beşiktaş JK, Sompo Japan Sigorta ile sponsorluk anlaşması imzaladı. BJK Erkek Basketbol Takımı'nın adı bundan böyle 'Beşiktaş Sompo Japan' olacak.

BİRLİKTE DAHA YÜKSEĞE

Beşiktaş JK, Sompo Japan Sigorta ile sponsorluk anlaşması imzaladı. Anlaşmaya göre, Beşiktaş JK Erkek Basketbol takımının adı artık Beşiktaş Sompo Japan olacak.

BJK Akatlar Arena'da gerçekleşen imza törenine Beşiktaş Jimnastik Kulübü Başkanı Fikret Orman, Beşiktaş JK Basketboldan Sorumlu Yönetim Kurulu Üyesi Hakan Özköse, Sompo Japan Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Shinobu Arimoto ve Genel Müdür Recai Dalaş ile Beşiktaş JK Erkek Basketbol Takımı oyuncuları katıldı.



'GÜCÜNÜ GELENEKLERİNDEN ALAN İKİ DEVİN İŞBİRLİĞİ'

İmza töreninde konuşan Sompo Japan Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Shinobu Arimoto, Türkiye'ye yatırım yapmış olmaktan duydukları memnuniyeti dile getirdi. Arimoto, sözlerine şöyle devam etti: "Gelişen ekonomisi, genç nüfusu, spora olan ilgisi, dinamik bir ülke olması nedeniyle Türkiye'de olmaktan, bu ülkeye yatırım yapmış olmaktan dolayı mutluluk duyuyoruz. Spora destek veriyor olmak da bizim için ayrı bir mutluluk. Beşiktaş JK de, tıpkı Sompo Japan Nipponkoa gibi köklü bir kuruluş. İmzaladığımız bu anlaşma, gücünü geleneklerinden alan iki devin işbirliği oldu. Japonlar uzun süreli yatırımı severler. Bu anlaşmanın da uzun soluklu olacağına inanıyoruz."



'İSTİKRARLI, KÂRLI VE KARARLI BİR ŞEKİLDE BÜYÜYORUZ'

Kendisi de 20 yıldan uzun süredir BJK Kongre Üyesi olan Sompo Japan Sigorta Genel Müdürü Recai Dalaş ise, törende yaptığı açıklamada, "15 yıllık genç bir şirket olmamıza rağmen bugün sektörün en önemli oyuncularından biri durumuna geldik. İstikrarlı, kârlı ve kararlı bir şekilde büyüyoruz ve büyüdükçe de daha önemli projelerin altına imza atıyoruz. Beşiktaş Sompo Japan de bu projelerin önemli bir halkası. Türk basketbol ligi de tıpkı sigorta sektörü gibi önemli oyuncuların olduğu ve rekabetin yoğun yaşandığı çok zorlu bir arena. Bu bağlamda her iki ekip de dinamik ve savaşçı kadrosuyla takım olmayı benimsemiş, önemli hedefleri olan oyuncular. Bu nedenle Beşiktaş JK gibi köklü ve seçkin bir kulüple işbirliği yapmaktan ve basketbol takımına adımızı vermekten gurur duyuyoruz. Takımımıza başarılı bir sezon diliyorum" ifadelerini kullandı.

'SOMPO JAPAN SİGORTA İLE İŞBİRLİĞİ BJK İÇİN GURUR VERİCİ'

Beşiktaş JK Kulübü Başkanı Fikret Orman imza töreninde yaptığı açıklamada, "Göreve geldiğimizden bu yana sponsorluk alanında önemli faaliyetler gerçekleştirdik. Stadyumumuz için, futbol takımımız için bu ülkedeki en önemli sponsorluk anlaşmalarını tamamladık. Bu anlaşmaların hepsi, kendi alanlarında lider, birçoğu da uluslararası devlerle yapılan anlaşmalar oldu. Şimdi bu anlaşmayla birlikte, uluslararası üst düzey sponsorluk ölçeğimizi Uzak Doğu'ya da çevirmiş oluyoruz. Bizim için çok değerli olan Uzak Doğu pazarında kendi alanında öncü, dünyanın en büyük sigorta kuruluşlarından biri olan Sompo Japan Sigorta ile böyle bir sponsorluk anlaşması yapmak bizim için gurur verici. Sompo Japan Sigorta'ya da bize verdiği destekten dolayı teşekkür ediyorum. Bu işbirliğinin uzun süreli olmasını diliyorum" şeklinde konuştu.

Beşiktaş JK Basketboldan Sorumlu Yönetim Kurulu Üyesi Hakan Özköse imza töreninde yaptığı değerlendirmede Sompo Japan Sigorta ile işbirliğine gitmekten dolayı duydukları mutluluğu dile getirdi ve şunları söyledi: "Beşiktaş Erkek Basketbol Takımı ve Sompo Japan Sigorta'nın buluştuğu ortak noktalardan biri gelecekte daha da büyüyerek kendi alanlarına damga vurma hedefi. Her iki taraf da bunun için yılmadan çalışma azmine fazlasıyla sahip. Geçmişleri başarı hikayeleriyle dolu bu iki kuruluşun işbirliklerinin de çok başarılı olacağına, aynı zamanda sponsorluk anlayışı açısından da yeni açılımlar oluşturacağına inanıyorum. Anlaşmanın her iki taraf için de hayırlı ve uzun soluklu bir işbirliği olmasını diliyorum."

“Hızla Daha İleriye”

HDI Sigorta, 8-11 Ekim 2015 tarihleri arasında Antalya’da acenteleriyle bir araya geldi. Toplantıda; hedefleri ve beklentileri gözden geçirmek, geçmiş dönemleri değerlendirmek ve yeni döneme ilişkin stratejiler paylaşıldı. Daha güçlü ve her zamanki gibi başarılı bir HDI için “Hızla Daha İleriye” sloganıyla yola çıktıklarını ileten HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, bu toplantının acenteleriyle aralarındaki bağı kuvvetlendirdiğini ekledi ve şu şekilde devam etti: “Acentelerimizin konumdan bağımsız olarak istedikleri her an bilgiye erişmelerini sağladık. HDI Sigorta acenteleri şirketlerini konumdan bağımsız olarak veriler ile yönetiyorlar. Prim üretimlerini, hedeflerinin gerçekleşip gerçekleşmediğini, o gün ihbar olan veya ödenen hasar dosyaları acentelerimizin cebinde. Acentelerimiz şirket dışında müşteri ziyaretinde, ofisinde tanzim olunan poliçeler cep telefonunda veya tabletinde. Acentelerimiz, ofislerinde tanzim olan poliçeleri anlık olarak mobil cihazlarda görüntüleyebilir, akıllı cihazına indirebilir, whatsapp veya mail programlarından sigortalılarına gönderebilir. Hasar dosyalarının durumu takip edilebilir, eksper raporlarına anlık olarak erişilebilir ve hasar dosyasına ait eksik evrakları online olarak yükleyebilir.”

Mobil hasar yönetimi hakkında bilgi veren Hancıoğlu, acentelerin eksper raporunu dosya sorumlusunun gördüğü gibi baştan sona görebilme imkânına kavuştuğunu söyledi. “Artık acentelerimiz; hasar nasıl hesaplandı, muafiyet ne kadardı, eksik sigorta nasıl belirlendi diye sormuyorlar” diyen Hancıoğlu, sektörde bunu tek yapan şirket olduklarını belirtti. Hasar anında ortaya çıkan eksik sigortanın atlanması riskinin ortadan kalktığını vurgulayan Hancıoğlu, “Kişiden bağımsız olarak sistem eksik sigortayı otomatik ilgililere bildiriyor. İkinci hasarda eksik sigorta yaşanmıyor. Eksik evrakların neler olduğuna ilişkin acentelere otomatik bilgi maili gidiyor. Acentelerimiz de bu evrakları online olarak yükleyebiliyor. Rapor kapama süreleri azalır iken, müşteri memnuniyeti artıyor. Sonuç olarak, daha hızlı dosya sonuçlandırma ve daha hızlı operasyonel süreçler”dedi.

‘KÂRLILIĞIMIZI %74 ORANINDA ARTIRDIK’

Toplantıda HDI Sigorta’nın teknik rakam ve sonuçlarından bahseden Ceyhan Hancıoğlu, %3.3 pazar payı ve 363 milyon 161 bin üretimle HDI Sigorta’nın Türkiye’deki 11’inci en büyük şirket olduğunu söyledi. “Sektör %11.2 büyürken, %25.3 büyüme oranı ile en çok büyüyen altıncı şirketiz. Vergi öncesi bilanço kâr sıralamasında beşinci ve %69.3 hasar prim oranı ile risklerini iyi yöneten altıncı şirketiz. Sektörün bileşik rasyosu %115.6 iken bankasürans şirketleri hariç bırakıldığında ikinci en iyi kombine rasyo HDI Sigorta’nın. %97.6 oto kombine rasyomuz ile sektör üçüncüsüyüz. Bankasürans şirketleri hariç ise birinciyiz. Oto dışı bileşik rasyomuz ise %106.4 ile sektörde 13’üncü sıradayız” diyen Hancıoğlu, oto sigortalarındaki zararın oto dışı kârı erittiğini ifade etti. 2015 Haziran sonu sağlık hariç hayat dışı sektör teknik kârının -296.449 milyon lira olduğunu belirten Hancıoğlu, “Üç yıl sonunda sektör teknik kârlılıkta yeniden negatif rakamları gördü. Sektörün kârlılığı %154 azalırken, HDI Sigorta kârlılığını %74 artırdı. Trafikte sektörün zararı %232 artarken, HDI zararını %98 oranında azaltmıştır” dedi. Kasko teknik kârlılık oranında ikinci ve trafik teknik kârlılık oranında dördüncü sırada olduklarını vurgulayan Hancıoğlu, sektörün teknik kâr oranının %12 olduğunu hatırlattı. Tüm branşlarda poliçe adetlerinin arttığını dile getiren Hancıoğlu, “Sektörde poliçe adet artış oranı %3.1 iken, HDI Sigorta’da bu oran %28.7. Kasko poliçe adetlerinde sektörün yüzdesel olarak 7 puan üzerindeyiz. Yangın poliçe adedi büyüme oranımız sektör oranının 6 katı” diye konuştu. Sigorta sektörünün son 10 yıllık süreci hakkında değerlendirmede bulunan Hancıoğlu, trafik sigortasında şirketlerin her dönem zarar açıkladığını söyledi. 10 yıl toplamında 28 milyar lira prim geliri elde edildiğini belirten Hancıoğlu, bunun karşılığında 34 milyar lira gider gerçekleştiğini ve zarar tutarının toplamda 5 milyar lirayı aştığını ifade etti.

‘ERKEN İHBAR PROJESİ İLE MAĞDURİYETLERİ AZALTTIK’

Yeni genel şartların 1 Haziran 2015 tarihinde yürürlüğe girdiğini hatırlatan Ceyhan Hancıoğlu, erken ihbar projesiyle HDI Sigorta acentelerinin desteğini de alarak birçok mağdura birebir ulaştıklarını ve mağduriyetleri giderdiklerini iletti. “Hukuksal koruma branşında 11 milyon 324 bin lira üretimle sektör lideriyiz. Nakliyat branşında 35 milyon 528 bin lira üretimle sektör ikincisiyiz” diyen Hancıoğlu şu şekilde devam etti:. “Kârlılığımızı sürdürerek emin adımlarla ilerliyoruz. Altıncı ayın sonunda vergi öncesi 26 milyon 406 bin lira kârlılık elde ettik. Acente kanalındaki etkinliğimizi sürdürüyoruz. HDI Sigorta acenteleri sektör ile karşılaştırıldığında üretimde 2.5 kat daha fazla büyüyor. Sektör üretimde %12 büyürken, HDI %28 büyüyor. Acenteler öncelikli iş ortaklarımızdır. Yakın gelecekte HDI acenteleri şirket portallarında muhtemel rapel rakamlarını görebilecekler.”

HIZLI DESTEK İSTASYONU 1 YAŞINDA

HDI Sigorta’nın müşterilerine sunduğu Hızlı Destek İstasyonu hizmetinin bir yılını doldurduğunu söyleyen Hancıoğlu, hasar sonrası müşteri memnuniyetini HDI Sigorta olarak son derece önemsediklerini ve bunun kendileri için yürüttükleri operasyonlarının ayrılmaz bir parçası olduğunu ifade etti. Son 1 yıldır 698 adet dosya kapatıldığını belirten Hancıoğlu, %37.7 oranında tasarruf yapıldığını aktardı. Giriş yapan 578 müşterinin arandığını ve % 94 oranında müşteri memnuniyeti sağlandığını dile getiren Hancıoğlu, Hızlı Destek İstasyonları ile ilgili olarak HDI Sigorta acentelerine de gerekli eğitimlerin verildiğinin altını çizdi. Bu sayede araçları hasar gören HDI Sigorta müşterilerinin acenteler tarafından en doğru biçimde Hızlı Destek İstasyonları’na yönlendirildiğini söyleyen Hancıoğlu, bu hizmetleriyle sektörde fark yarattıklarını da sözlerine ekledi. Hızlı Destek İstasyonu’nun İstanbul başta olmak üzere Türkiye genelinde yaygınlaşacağı bilgisini de veren Ceyhan Hancıoğlu, “ Tek Hedefimiz var: Tutkuyla çalışarak sektöre yön veren; acentelerinin, çalışanlarının ve müşterilerinin ilk tercih ettiği sigorta şirketi olmak. Emin adımlarla kârlılığımızı sürdürerek geleceğe ilerliyoruz. Acentelerimizle birlikte prim üretiminde %28 büyüyoruz” dedi.

“Hızla Daha İleriye” sloganıyla yola çıkan HDI Sigorta, 8 – 11 Ekim tarihleri arasında Antalya’da acenteleriyle bir araya geldi. Toplantıda Genel Müdür Ceyhan Hancıoğlu, HDI Sigorta acenteleri için uygulamaya aldıkları yeniliklerden bahsetti.



Ceyhan Hancıoğlu





Dört gün boyunca süren toplantının gala yemeğinde Ebru Yaşar sahne alırken, toplantıya katılan acenteler eğlenceli vakit geçirdi.



Türk Nippon Sigorta acenteleri Belgrad'da buluştu

Türk Nippon Sigorta, acenteler toplantısını 9-11 Ekim tarihlerinde Sırbistan'ın başkenti Belgrad'da gerçekleştirdi. Şirketin üst düzey yönetiminin de katıldığı toplantıda Türk Nippon Sigorta acenteleri Belgrad'ın tarihi güzelliklerini keşfetme fırsatı yakaladı.

Türk Nippon Sigorta, acenteleriyle Sırbistan'ın başkenti Belgrad'da buluştu. Türk Nippon Sigorta'nın üst düzey yönetiminin de katıldığı acenteler toplantısı üç gün sürdü. 9 Ekim sabahı Atatürk Havalimanı'ndan yola çıkan ekip, Metropol Palace Hotel'e yerleşmelerinin ardından şehri gezmeye çıktı.

Tuna ve Sava nehirlerinin buluşma noktasında bulunan Belgrad turu sırasında acenteler Prens Mihailo Caddesi ve heykeli, Cumhuriyet Meydanı, Kalemeydanı, Taş Meydan, Terazi Meydanı, İstanbul Kapısı, Sokullu Mehmet Paşa Çeşmesi ile Aziz Sava Katedrali gibi birçok tarihi noktayı görme şansı elde etti. Daha sonra, Belgrad Kalesi'ndeki Kalemegdan Terrace'ta yenen öğlen yemeğinin ardından acenteler şehrin güzelliklerini serbestçe keşfetmeye çıktı. Birinci gün, Amphora Restaurant'ta yenen akşam yemeğiyle sona erdi.



TEKNE TURU GÜNE RENK KATTI

Toplantının ikinci gününde kahvaltının ardından acenteler, Tuna ve Sava nehirleri ile Tuna nehri kıyısındaki balık restoranlarıyla ün kazanan Macar köyü Zemun'u gezmek üzere otelden ayrıldı.





Nehirler üzerinde keyifli bir tekne turunun tadını çıkaran grup, daha sonra Zemun köyü turuna başladı. Köy, pastel renkli evleriyle acentelerin gönlünde taht kurdu. Köyde yaptıkları yürüyüş sırasında ünlü Gardoş Kulesi'nden Belgrad manzarasını izleme fırsatı da yakalayan grup, daha sonra tekne turuna devam etti. Çardak Restaurant'ta yenen öğlen yemeğinin ardından, acenteler alışveriş yapmaları için şehirdeki outletleri gezecekleri bir tura katıldılar. İkinci gün de, Skadarlıja'daki Mali Vrabac Restaurant'ta yenen akşam yemeğinin ardından otele dönülmesiyle sonlandı.

PANORAMİK MANZARA ACENTELERİ BÜYÜLEDİ

Üçüncü günde kahvaltının ardından Karlofça – Novi Sad turu için otelden hareket edildi. İlk olarak, Sırbistan'ın kuzey sınırındaki Sremski Karlovci, yani bilinen ismiyle Karlofça turuna başlandı. Ekip, Karlofça'yı gezdikten sonra yaptıkları kısa bir yolculuğun ardından Novi Sad'a ulaştı. Acentelerin Novi Sad'daki ilk durağı Petrovadin Kalesi oldu. Kaleyi gezen grup, etkileyici Novi Sad manzarası karşısında büyülendi. Kalede yapılan yürüyüşün ardından, Albert Einstein'ın da bir süre yaşadığı Novi Sad'ın merkezine gidildi. Acenteler; Özgürlük Meydanı, Svetozar Miletiç Heykeli, Katolik Katedrali, Ortodoks Aya Yorgi Katedrali, Aya Nikola Kilisesi ve Sinagog'u panoramik olarak görme şansına erişti. Aqua Doria'da yenen öğlen yemeğinde, Türkiye'nin dört bir yanından toplantıya katılan acenteler birbirleriyle hoş sohbet ederek güzel atmosferin tadını çıkardı. Akşamüstüne doğru Belgrad'a veda eden acenteler, keyifle andıkları bu üç günün ardından başka toplantılarda buluşmak üzere sözleşerek evlerine döndü.



Türk Nippon Sigorta acenteleri otomobil kazanma şansı yakalıyor

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, yıl sonu dönemde haftalık, aylık ve günlük kampanyalar düzenleyeceklerini belirtti. Yıl sonu kampanyalarından bir tanesinin yabancı uyruklu kişilerin ikametgâh iznini alabilmeleri için gereken Sağlık Sigortası "Sağlığım Sizde" ürününde olacağını ifade eden Pamukçu, ilgili kampanyanın kasım ve aralık aylarında düzenleneceğini söyledi. Kampanya da üretim hedeflerine göre acentelerin Opel Corsa ve Opel Astra otomotivle ödüllendirileceğini kaydeden Pamukçu, bu kampanyayla mevcut acentelerinin dışında ilgili üründe üretim yapan diğer şirket acentelerini de Türk Nippon Sigorta ailesine kazandırma hedefleri olduğunu dile getirdi.



Dr. E. Baturalp Pamukçu

TÜRKİYE'DE, KIBRIS'TA, RUSYA'DA, YUNANİSTAN'DA

AUTO KING

15 YILDA 3 MİLYON GÜLÜMSEME

www.autoking.org

Liberty Sigorta Oto Dışı Ticari Sigortalar ve Reasürans Direktörü Yaşar Fıstıkçı:

Yurtiçi seyahat sigortalarında bilinç zorunlu poliçelerle artar

Seyahat sağlık sigortalarının gelişiminden bahseden Yaşar Fıstıkçı, yurtiçinde seyahat sigortalarının gelişmesi için zorunlu tutulması gerektiğini, yurtdışında ise vizenin zorunlu olmadığı ülkelere olan seyahatlerde de seyahat sağlık sigortası yaptırmanın önemli olduğunu söyledi.

Yurtiçi seyahat sağlık sigortalarına henüz yurtdışı seyahat sağlık sigortaları kadar önem verilmediğini dile getiren Liberty Sigorta Oto Dışı Ticari Sigortalar ve Reasürans Direktörü Yaşar Fıstıkçı, bu ürünün bilinirliğinin ve yaygınlığının artırılması için acente ve tur şirketlerine önemli görevler düştüğünü söyledi.
Yurtiçi seyahat sigortalarını henüz az sayıda kişinin yaptırdığını belirten Fıstıkçı, "Yurtiçinde seyahate çıkanların çoğu özel sağlık sigortalı ya da SGK'lı olduğu için hastanelerde tedavilerini görüyor. Bu nedenle yurtiçinde seyahat sağlık sigortaları çok fazla bilinmiyor. Ancak yurtiçi turlarına katılan kişilerin zorunlu olarak bu sigortayı yaptırması gerektiğini düşünüyorum. Bu konuda seyahat acenteleri ve tur şirketleri farkındalığı artırabilirler. Seyahat acenteleri yurtiçi seyahat sağlık sigortalarını ve faydalarını tüketicilere anlatmalı. Vatandaşa çok düşük ücretlerle seyahatleri süresince sigortalanabileceklerinin anlatılması ve bu ürününün satın teşvik edilmesi büyük önem taşımaktadır" dedi ve ekledi: "Yurtiçi seyahat sağlık sigortalarının büyümesi ve pazar payının artması, sektörde çeşitliliği ve derinliği artırırken, sigorta şirketlerine değer yaratacak, müşterilerin kayıplarını engelleyecektir."

SEYAHAT SAĞLIK POLİÇELERİNİN TEMİNAT KAPSAMI ARTIRILMALI

Ülkemizde yurtiçi seyahat sağlık sigortalarında talebin artırılması için tedavi masraflarının limitinin yükseltilebileceğini ve kapsamının genişletilebileceğini söyleyen Fıstıkçı, bunun yanı sıra yurtdışı seyahat sağlık sigortalarında olduğu gibi Türkiye'de de başta paket turlar olmak üzere zorunluluğun getirilmesinin sigorta yaptırılma oranını artıracağını söyledi.



Fıstıkçı sözlerine şöyle devam etti: "Sözünü ettiğimiz aksiyonların alınması bu branşta sigortalanma oranını ciddi şekilde artırabilir. Yurtiçi seyahat sağlık sigortalarında zorunluluk getirilmesi ve teminat kapsamı geniş olan poliçeler hazırlanması doğal olarak sigortalanmayı artıracak, sigortalılar bu sigortadan faydalandıkça gerekliliği daha iyi anlaşılmaya başlayacaktır."

BİLİNÇLİ TÜKETİCİ SEYAHAT SİGORTASI TALEP EDİYOR

Tüketicilerin genellikle yurtdışı seyahatlerde seyahat sağlık sigortası yaptırdığını belirten Yaşar Fıstıkçı, yurtiçi seyahatlerde de seyahat sağlık sigortası yaptırmanın büyük önem taşıdığını ifade etti. Yabancı ülkelere yapılan seyahatlerde vize süreçlerinde seyahat sağlık sigortası yaptırmanın zorunlu olduğunu söyleyen Oto Dışı Ticari Sigortalar ve Reasürans Direktörü Yaşar Fıstıkçı, "Türkiye'ye vize uygulanmayan ülkelerde bu sigortayı yaptırmak tüketicinin inisiyatifine kalıyor. Buna rağmen, bilinçli tüketici seyahat sağlık sigortasını kendisi talep ediyor. Taleplerin önemli bir bölümü ailesi ve çocukları ile seyahat eden bireylerden geliyor" diye konuştu.

LİBERTY'DEN YURTDIŞI SEYAHATLERİ İÇİN 3 AYRI PAKET

Yurtdışında sağlık hizmetlerinden faydalanabilmek için büyük harcamalar yapılması gerekiyor. Sigortalıların bu yüksek tutarları ödemek yerine düşük primlerle mutlaka yurtdışı seyahat sigortası yaptırması gerektiğini söyleyen Fıstıkçı, Liberty Sigorta'nın yurtdışı seyahat sağlık sigortalarında vize kanunu kapsamında sağlık limitini 30 bin euroya kadar karşıladıklarını kaydetti.
Liberty Sigorta olarak yurtdışı seyahatleri için 'Dar', 'Standart' ve 'Geniş' olmak üzere 3 farklı paket alternatifi sunduklarını ifade eden Fıstıkçı, "Müşterilerimiz, her bütçeye uygun şekilde hazırlanan geniş kapsamlı paketlerden tercihine uygun olanı kolayca seçebiliyor. Yurtdışında oluşabilecek masrafları güvence altına alan yurtdışı seyahat paketleri sayesinde müşterilerimiz tatillerini rahatça yapabiliyor" dedi. Yurtdışı seyahat sağlık sigortalarının kapsamı hakkında konuşan Fıstıkçı, bagaj ve pasaport kayıpları, rahatsızlanma halinde seçilen refakatçinin geliş-gidiş ve konaklama masrafları, hukuki avans masrafları ve seyahatin iptali gibi teminatların mutlaka poliçe kapsamında yer almasına dikkat edilmesi gerektiğini vurguladı. Liberty Sigorta yurtdışı seyahat sigortaları sayesinde pasaport ve kıymetli evrakların kaybedilmesi durumunda yeniden çıkartılması ile ilgili masrafların da karşılandığını söyleyen Fıstıkçı, "Mücbir sebepler sonucu seyahate gidilememesi durumunda poliçede yazılı limite kadar yaptığınız seyahat masraflarınızı almanız gerekirse seyahatin iptali teminatı ve yurtdışında adli bir olayla karşılaşmanız durumunda hukuki masrafları 5 bin euroya kadar ödeyen hukuki avans teminatı ile destek sağlıyoruz" diye konuştu.

Liberty Sigorta'dan acentelerine ABD turu

Liberty Sigorta, başarı gösteren acentelerini 8-13 Ekim 2015 tarihleri arasında ABD turuna çıkarttı. New York City ve Miami şehirlerinin ziyaret edildiği gezide Liberty Sigorta Genel Müdürü Defne Türkeş, Liberty Sigorta Satış ve Pazarlama Direktörü Halil Bay, Liberty Sigorta Oto Dışı Sigortalar ve Reasürans Direktörü Yaşar Fıstıkçı Liberty Sigorta İstanbul Avrupa Bölge Müdürü Koray Mollaoğlu ve Liberty Sigorta İstanbul Anadolu Bölge Müdürü Sıla Ünal da acentelere eşlik etti.
Acente gezisinin ilk durağı ABD'de yaşamın kalbinin attığı New York City oldu. Sabah panoramik bir şehir turu ile başlayan ve manzaranın tadını çıkaran acenteler, Manhattan, Birleşmiş Milletler Binası, Madison Square, Central Park, Rockefeller Center, Dünya Ticaret Merkezi ve Times Meydanı gibi şehrin ikonik noktalarını gezme fırsatı buldu.
Gezinin ikinci gününe otelde kahvaltı sonrası Empire State Binası'nı ziyaret ederek başlayan acenteler, '11 Eylül' felaketinin yaşandığı ve müze haline getirilen 9/11 Ground Zero müzesini ziyaret ettiler. Müzeden ayrılan ekip, Liberty Sigorta'nın logosunda yer alan Özgürlük Anıtı'nın bulunduğu Liberty Island'a hareket etti.
Özgürlük Anıtı'nı yakından görme fırsatı bulan ve adayı gezen acenteler, akşam yemeğini bölgenin ünlü bir et restoranında yedi.
10 Ekim'de ise Deniz ve Uzay Müzesi'ni ziyaret eden acenteler denizaltılar ve uçak gemileri hakkında bilgi alıp fotoğraf çektiler.
Ekip günün geri kalanında New York'un ünlü 5. Caddesinde keyifli zaman geçirdi.
ABD gezisinin ikinci kısmında uçakla Florida eyaletindeki Miami'ye geçildi. Sahilleri ve hayat dolu insanlarıyla ünlü Miami'de şehrin tadını çıkaran acenteler, ertesi gün timsahları gözlemledikleri Everglade Ulusal Park turuna katıldı. Burada havabotuna binme fırsatı yakalayan acenteler, parkın eşsiz güzelliklerinin tadını çıkardı. 13 Ekim'de New York'a geri dönen ekip bölgeyi son defa gezdikten sonra uçakla İstanbul'a geri dönerek büyüleyici ABD turunu tamamladı.



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;

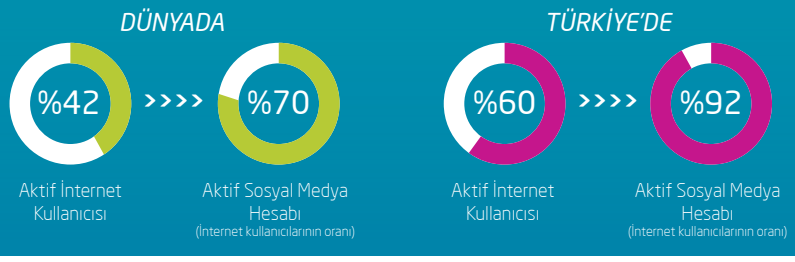
- Yenileme
- Hasar Durumu
- Doğum Günü
- Hasar Eksik Evrak
- Eksper Atama

...

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

Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Ramazan Ülger:

Kusurlu sürücünün primini kusursuza ödetmeyeceğiz

Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB) yılın ilk altı ayını değerlendirdiği basın toplantısında konuşan Ramazan Ülger, trafik poliçelerindeki fiyat artışı algısının poliçelerdeki teminat kapsamının genişlemesinden ve çeşitlenmesinden kaynaklandığını ifade etti. Ülger, endişe uyandıran yüksek prim rakamlarının hasarlı araçlardan geldiğini, bu yüzden kusurlu sürücülerin primlerinin kusursuz sürücülere ödetilmeyeceğini ifade etti.

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) tarafından Feriye Lokantası'nda düzenlenen basın toplantısında, sektörün 2015 yılı ilk yarıyıl sonuçları değerlendirildi. Basın toplantısına TSB Başkanı Ramazan Ülger, Başkan Yardımcıları Uğur Gülen, Cemal Onaran, Yönetim Kurulu Üyeleri Taylan Türkölmez, Fikrettin Aksu, Hayat Dışı, Hayat ve Emeklilik Yönetim Komiteleri ile Genel Sekreter M. Akif Eroğlu katıldı. Sektörün geleceğine ilişkin beklentilerin de paylaşıldığı toplantının sonunda gazetecilerin soruları yanıtlandı.

Basın toplantısında konuşan TSB Başkanı Ramazan Ülger "Sektörümüzdeki prim üretimi, Haziran 2011'de 8,9 milyar lirayken Haziran 2015 itibariyle 15 milyar liraya ulaştı" diye konuştu. Ülger, dört yıl için yaklaşık %69'luk bir artış gerçekleştiğini ve yıllık ortalama artış oranının %14 olduğunu söyledi. Toplantıda, Türk sigorta sektörünün reel büyüme oranının bu yılın ilk 6 ayında %5,7'ye ulaştığı belirtildi.

Türk sigorta sektöründe fiyatların aslında artmadığını söyleyen Ülger, "fiyatlar artıyor" algısının poliçelerin kapsamının genişlemesinden kaynakladığını ifade etti. Ülger, "Poliçe kapsamının artışı ve fiyatların yükselişini oranlarsak, aslında poliçe fiyatlarının düştüğünü görebiliriz" diye konuştu.


Ramazan Ülger

77 TRİLYON LİRA TEMİNAT SAĞLANDI

TSB tarafından yapılan açıklamaya göre sektörün 2014 yılı sonunda 79 milyar lira olan aktif büyüklüğü, 2015 yılının ilk yarısında %10 artış ile 87 milyar liraya yükseldi. Öz sermaye/aktif büyüklük oranı ise haziran sonu itibarıyla %13,5 olarak gerçekleşti. 2015 yılının haziran ayı itibarıyla sektörün dönem sonu teknik kârı 53 milyon lira, bilanço kârı ise 230 milyon lira oldu. Hayat dışı branşlarda 216 milyon lira, emeklilikte 27 milyon lira zarar gerçekleşmesine rağmen, toplam teknik kârın gerçekleşmesini sağlayan hayat branşındaki 296 milyon liralık kâr oldu. Sektör 2014 yılında sigortalılarına 77 trilyon lira teminat sağladı. 2015 yılının ilk 6 ayında 9,4 milyar liralık zararı karşılayan sigorta sektörü oto sigortalarında 4,7 milyar lira, oto dışı branşlarda 3,6 milyar lira, hayat sigortalarında 1,1 milyar lira tazminat ve hasar ödemesi yaptı. Hayat sigortalarında ödenen bu tazminatın 390 milyon lirası krediyle bağlantılı hayat sigortası poliçeleri kapsamında ödendi, vefat eden 75 bin kişinin varisleri ödeme alarak kredi borcunu ödemekten kurtuldu.

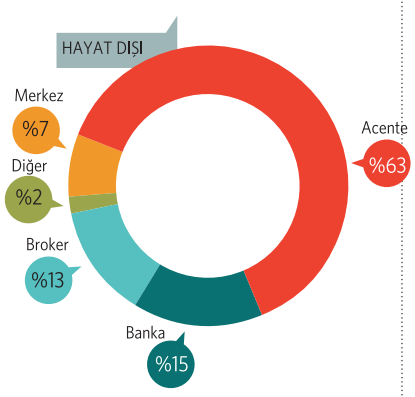
SEKTÖR OYUNCULARININ %70'İ YABANCI SERMAYELİ

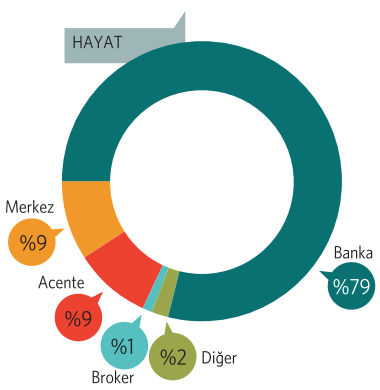
Sektördeki yabancı sermaye oranının % 70'e ulaştığını aktaran TSB Başkanı Ramazan Ülger, bunun ülkemiz sigortacılığına duyulan güveni göstermesi açısından önemli olduğunu vurgulayarak "Küresel tecrübelerin ve birikimlerin ülkemiz sigorta piyasasına taşınması açısından yabancı oyuncuların varlığını önemsiyoruz. Sigortalılarımızı gelişmelerden ve yeniliklerden maksimum ölçüde yararlandırmaya çalışıyoruz" dedi.

"HASARLI SÜRÜCÜNÜN PRİMİNİ HASARSIZ SÜRÜCÜYE ÖDETMEYİZ"

2006 yılından bu yana şirketlerin trafik sigortalarında toplamda 5 milyar lira zarar açıkladığının altını çizen Ülger, Haziran 2015 itibariyle trafikteki araçların

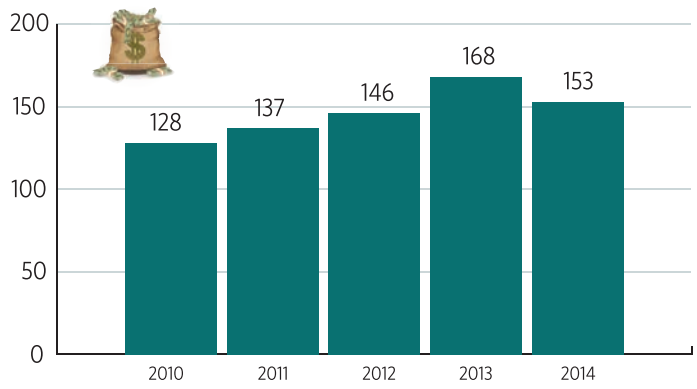
DAĞITIM KANALLARI Haziran 2015





KİŞİ BAŞI PRİM ÜRETİMİ ASYA ORTALAMASININ BİLE ALTINDA

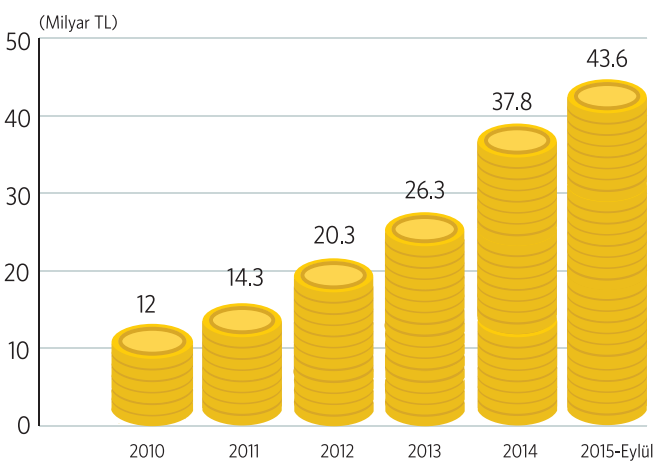
Sektörün gelişimi için özellikle kişi başına düşen prim üretiminin ve penetrasyonun artırılması gerektiğini vurgulayan TSB Başkanı Ramazan Ülger "Kişi başına düşen prim üretiminin dünya ortalaması 660 dolar. Bu rakam Asya ülkelerinde 300 dolar iken, biz henüz 150 dolar ile oldukça gerilerde yer alıyoruz. Aynı durum penetrasyon için de geçerli. 2014 yılında %1,4 olan Türkiye sigorta penetrasyonu, %6,2 olan dünya sigorta penetrasyon oranının altında yer alıyor. Oysa oldukça küçük primlerle büyük teminatlar sunduğumuzu söyleyebilirim" dedi.



Dünya: 662 / Amerika: 3.969 / Avrupa: 1.902 / Asya:307

Ülkemiz 150 dolarlık kişi başına düşen prim üretimiyle Çin ve Hindistan gibi ülkelerin bulunduğu Asya ortalamasının bile altında seyrediyor. Asya'da kişi başına düşen prim üretimi 300 dolar seviyesinde.

BES'TE TOPLAM FON TUTARI 43.6 MİLYAR LİRA OLDU



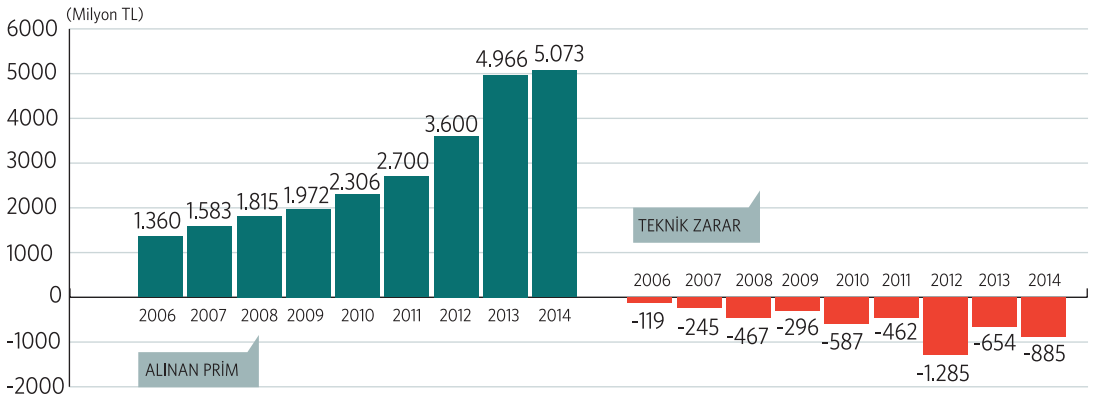
Toplantıda, 2013'te başlayan devlet katkısıyla birlikte daha fazla ilgi gören ve gittikçe büyüyen Bireysel Emeklilik Sistemi'nde Eylül 2015 itibarıyla katılımcı sayısının 5,7 milyonu aştığı, BES'teki toplam fon tutarının ise 43,5 milyar liraya ulaştığı belirtildi. 1 Ekim 2015 itibarıyla geçilen "Yıllık Gelir Sigortası" sistemi ise BES'te emeklilik hakkı kazanan katılımcılara birikimlerini hayat boyu almaları imkanı sağlıyor. 56 yaş ve üzerindeki kişilere sunulan maaş ödemeleri, her yıl TÜFE oranında artırılacak.

KRİZLERDE TASARRUFA EĞİLİM ARTIYOR

Gazeteciler tarafından sorulan bir soru üzerine söz alan TSB Başkan Yardımcısı Cemal Onaran, BES'in ve tasarruf sistemlerinin krizlerden etkilenmediğini ve bu branşlarda başarının devam ettiğini söyledi. Onaran, "Bunu iki nedene bağlayabiliriz. Öncelikle ekonomik kriz durumu ciddileştikçe vatandaşlar harcamalarından kısmaya ve BES gibi tasarruf kanallarına yönelmeye başlıyor. İkinci neden ise, devletin %25'lik BES desteğinin ciddi bir itici olması. 2013 yılından bu yana her yıl 1 milyon yeni katılımcı BES yaptırıyor" diye konuştu. Onaran, emekli aylığının alınacağı yeni döneme yönelik ise ürün ve çalışma şekline yönelik çalışmalarının sürdüğünü bu konuda yakın zamanda daha detaylı bilgi verilebileceğini de ifade etti.

TEKNİK ZARAR

Son dokuz yıllık süreçte trafik sigortasında şirketler her dönem zarar açıkladı. 2006-2014 dönemi toplam zararı 5 milyar TL oldu.

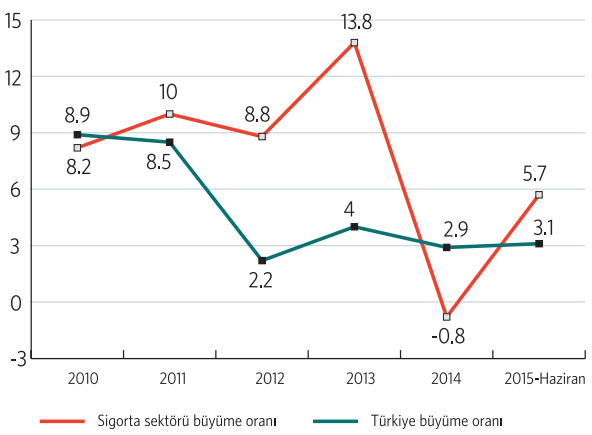


% 82,3'ünün trafik sigortasına sahip olduğunu belirterek, bu oranın 15.5 milyon araca tekabül ettiğini söyledi ve sadece 5.3 milyon adet aracın kasko sigortası bulunduğunu ifade etti. Ülger, sigorta şirketlerinin prim belirlerken dikkat ettiği kriterleri; sürücünün önceki yıllarda kaza yapıp yapmaması, ödenen hasar miktarı, sürücü yaşı, araç türü ve yaşı, ehliyet yaşı, bulunduğu il veya ilçe olarak sıraladı. Ülger konu ile ilgili şunları söyledi: "Türkiye'de kişiye yönelik sigortacılık anlayışı hâkim olmaya başladı. Artık primler sürücüye özel olarak belirleniyor. Basında sadece kötü örneklerin paylaşıldığını görüyoruz. Genelde taksi gibi çok hasar gören ticari araçların prim fiyatları basına yansıyor. Ancak bu haberler gerçeği tam olarak yansıtmıyor. Bahsedilen araçlar çok fazla kaza yaptığı için prim fiyatları doğal olarak artıyor. Biz TSB olarak bu araçların hasarlarının hasarsız sürücülere ödetilmesine karşıyız. Hasar görmeyen araçların primlerinin, hasar gören araçların hasarlarının ödenmesi için artırılmasını doğru bulmuyoruz. Yeni dönemde iyi sürücü ödüllendirilecek ve kötü sürücüyle aynı primi ödemeyecek. Hata yapmayan sürücü bu şekilde ödüllendirilecek."
1 Haziran 2015 tarihinde yürürlüğe giren yeni trafik sigortası genel şartlarında teminat dışında kalan hallerin günün koşullarına göre revize edildiğini de söyleyen Ülger sözlerine şöyle devam etti: "Yeni sistemde tazminat hesaplamalarına belli bir standart getirildi. Buna ek olarak artık kusurlu sürücünün vefatı halinde yakınları sigorta şirketinden tazminat talep edemeyecek. Eskiden karşılaşılan ve tartışmalı durumlara neden olabilen bu uygulama ortadan kaldırılmış oldu. Diğer taraftan teminat tanımları da netleştirildi. Son olarak genel şartlarda yer alan karayolu, eşdeğer ve orijinal parça benzeri kavramların tanımlarına yer verildi."

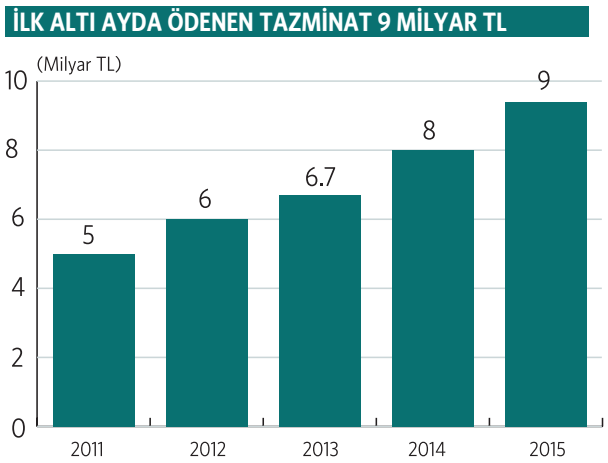


Soldan sağa: Fikrettin Aksu, Taylan Türkölmez, Mine Ayhan, Uğur Gülen, Ramazan Ülger, Cemal Onaran, Mehmet Akif Eroğlu.

TÜRK EKONOMİSİ VE TÜRK SİGORTA SEKTÖRÜ REEL BÜYÜME ORANLARI (%)



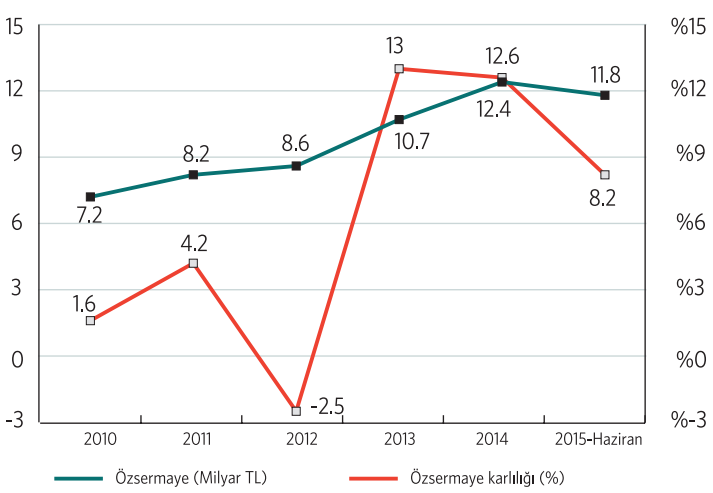
İLK ALTI AYDA ÖDENEN TAZMİNAT 9 MİLYAR TL



BODRUM'DAKİ SELİN SİGORTALI HASARI TERÖR HASARINDAN BÜYÜK

Ülger, artan terör olaylarının meydana getirdiği sigortalı hasarlar konusuna da değindi: "Eğer sigortalıların poliçelerinde terör riski bulunuyorsa, ödeme konusunda bir sorun yaşanmıyor. Sigortalıları bu konuda asla mağdur etmiyoruz. Fakat risk oluştuktan sonra sigorta yapılamıyor.
Terörün yaşandığı bölgelerde sigortalılık oranının da çok düşük olduğunu ve bu nedenle sigortalı hasarların yüksek olmadığını söyleyen Ülger, "Terörün yaşandığı bölgelerde hasar gören araç ve iş yerlerinin maliyeti sektörün büyüklüğü içinde çok küçük bir rakam. Geçtiğimiz dönemde Bodrum'da yaşanan sel felaketinin yarattığı sigortalı hasar, terör hasarından çok daha büyük. Bodrum gibi bir bölgede sigortalılık oranı da çok daha yüksek seviyelerde" diye konuştu.

ÖZKAYNAK KÂRLILIĞI



2015 yılının ilk 6 ayında 9,4 milyar liralık zararı karşılayan sigorta sektörü oto sigortalarında 4,7 milyar lira, oto dışı branşlarda 3,6 milyar lira, hayat sigortalarında 1,1 milyar lira tazminat ve hasar ödemesi yaptı.

Son 5 yıllık dönemde inişli çıkışlı grafik sergileyen özsermaye kârlılığı bu yılın ilk 6 ayında %8.2 olarak gerçekleşti. 2014'ün aynı döneminde %12.6 seviyesindeydi.

SEKTÖRE MADENLERİ DENETLEME YETKİSİ

Son yönetmeliklerle sigorta şirketlerine madenleri denetleme yetkisi verildiğini söyleyen Ülger, bu gelişmenin madenlerde güvenlik önlemlerini artıracağını, dolayısıyla maden işçileri için oldukça olumlu bir gelişme olduğunu söyledi. Ülger, "Artık madenlere kendi eksperlerimizi gönderiyoruz. Aslında bu gelişme sigorta şirketleri için bir anlamda sosyal sorumluluk. Yasaya göre sigorta yaptırmayan madenler faaliyetlerine devam edemiyor. Eğer bir maden sigorta yaptırılamayacak kadar kötü durumdaysa, bu gelişmeler ışığında o maden faaliyetlerine devam edemiyor. Bölgelere giden sigorta eksperleri madenlerin faaliyetlerini denetleyerek aslında kalitenin de artmasını sağlamış oluyorlar. Sigorta sektörü bir yandan hasarları karşılarken diğer yandan önlem alınmasını sağlayarak riskleri azaltır. Maden çalışanları ferdi kaza sigortası kapsamında teminat sağlanmadan önce madende risk teftişi yapılması bu işleve güzel bir örnektir" diye konuştu.



AFET SİGORTALARI HÂLÂ YETERLİ SEVİYEDE DEĞİL

Türkiye'de özel sigortaların Van ve Kocaeli depremlerinde oluşan hasarın sadece %15'ini kapsadığını vurgulayan Ülger, "Ülkemizde afet sigortaları penetrasyonunun dünya standartlarına erişmesi devletin maliyetlerini yüzlerce milyon lira aşağı çekmekle kalmayıp aynı zamanda bir sonraki muhtemel afetten önce gerekli altyapı yatırımlarının yapılmasına finansman sağlayacak ve deprem ile diğer felaketlerin etkilerinin düşürülmesine yardımcı olacaktır" değerlendirmesinde bulundu. Sigorta sektörünün devletin yükünü de hafiflettiğinin altını çizen Ülger "Son 5 yılda devlet destekli tarım sigortaları kapsamında 1,6 milyar lira, zorunlu deprem sigortası kapsamında 140 milyon lira ve sağlık sigortası kapsamında 8,1 milyar lira ödendi" dedi.

VAN'DA ZORUNLU DEPREM SİGORTASI ORANI %9'DAN %28'E YÜKSELDİ

Konuşmasında zorunlu deprem sigortası sigortalılık oranı gelişimine de dikkat çeken Ülger "Van'da deprem öncesinde sadece 7 bin 300 poliçemiz vardı ve toplamda 123 milyon lira tazminat ödeyerek sigortalılarımızın yaralarını sarmaya çalıştık. Bugün 22.500 konut Van'da sigortalı. Toplam konutların %28'ine tekabül eden bu rakamın daha da artacağına inanıyoruz" dedi. Sunumunda sigorta sektörünün kurumlar ve bireyler için faydalarına da değinen Ülger, sektörün sadece zararları karşılamadığını aynı zamanda sigortalılarını koruyarak, kaynak da oluşturduğunu aktardı.

CEOLAR KONUŞUYOR - Allianz Türkiye CEO'su Solmaz Altın:

SİGORTACILIKTA devrim yaratıyoruz

Yapı Kredi Sigorta Grubu'nu bünyesine kattıktan sonra sigortacılıkta devrim yaratacak adımlar atmaya başladıklarını belirten Allianz Türkiye CEO'su Solmaz Altın, sigorta sektörüne şu çağrıda bulundu: "Gelin hep beraber müşteriyi merkezimize koyalım."

Türkiye'de sigorta sektörünün geldiği noktayı nasıl değerlendiriyorsunuz?
Genel olarak Türk sigorta sektörü pozitif bir gelişme kaydediyor. Ancak Türkiye'de dalgalanmalı bir gelişim yaşanıyor. Seneden seneye, büyüme oranlarında ciddi değişiklikler oluyor. Diğer taraftan kâr açısından ciddi dalgalanmalar var. Sektör bir sene kâr, diğer sene ciddi zarar yazıyor. Toplama baktığımızda, Türkiye sigorta sektörünün çok kârlı olduğunu söyleyemem. Dolayısıyla büyüme açısından çok büyük sıkıntı görünmüyor ama sigorta penetrasyonu hâlâ yüzde 1.5'larda duruyor. Bu da çok büyük bir oran değil. Potansiyelin gerçekleşmesi için neler yapılabilir, bunu etraflıca konuşmak lazım. Burada önde gelen sorun bence toplumun sigorta bilincinin ve müşteri memnuniyetinin artırılması. Çünkü müşteri memnuniyetinin olmadığı bir yerde insanlar o hizmeti benimsemez ve tercihlerini mümkün olan en düşük seviyede tutar. Sigorta sektöründe gördüğümüz olay da bundan ibaret.



Önümüzdeki dönem için beklentileriniz ve öngörüleriniz neler?
Sigorta penetrasyonunu artırmak şu an için maalesef zor. Bunu üzülerek söylüyorum, çünkü gördüğümüz kadarıyla sektörümüzün en azından kârlılık açısından daha sağlıklı bir döngüye girmesi gerekiyor. Maalesef hâlâ sırf fiyat odaklı rekabete devam ediliyor ve dolayısıyla müşteri odaklı hizmet verme konusundaki yatırımlar yetersiz kalıyor. Allianz Türkiye olarak, burada bir öncülük yapıp müşteriyi ön planda tutarak ve yeni teknolojiyi kullanarak hizmetlerimizi daha iyi seviyeye nasıl çıkarırız, bunun arayışı içindeyiz. Allianz Türkiye'de 5.5 milyon müşterimiz var ve bu müşterilerimize senede ortalama 2 defa dokunuyoruz. Yani bir senede toplamda 11 milyon dokunuşumuz var.
Sektör olarak iki şey yapmamız gerekiyor. Öncelikle bu dokunuşları yani frekansı artırmalıyız. Her bir dokunuşumuzda mümkün oldukça müşteriyi pozitif bir sürprizle karşılaştırmak gerekiyor. Belki her seferinde sürpriz yapamayız, ama en azından beklentilerini karşılarsak, müşteriler yavaş yavaş daha fazla sigorta talebinde bulunur, ki faydalarını göreceklerdir. Kendimizi her seferinde geliştirirsek, sigorta penetrasyonunu artırabiliriz. Her dokunuşumuzda bir adım ileriye giderek, hizmet kalitesini daha da artırarak penetrasyonu yükselteceğimizi düşünüyorum. Bunun etkilerini bir iki sene içinde görmek çok mümkün değil. Çünkü bu yavaş yavaş, müşteri kültürünün değişimiyle gerçekleşecek bir olay. Ama 5-10 sene sonra bunun etkilerini çok pozitif bir şekilde göreceğimize inanıyorum. Bunun için de sektöre liderlik yapmak istiyoruz. Bizim başarımız yol göstersin, diğer şirketler de bizimle beraber gelsin. Hep beraber iyi hizmet verelim ve sigorta penetrasyonunu artıralım. Gelin sektör olarak hep beraber müşteriyi merkezimize koyalım.

'TÜRKİYE'YE İNANAN BİR ŞİRKETİZ'

Yabancı sermaye için ne düşünüyorsunuz?
Biz Türkiye'ye inanan bir şirketiz. Bunu zaten yeni merkezimiz Allianz Tower'la da simgeliyoruz. Bu bina bizim yatırımlarımıza bir yenisini daha ekledi. Biz şimdiye kadar Türkiye'ye son dönemde 1 milyar euronun üzerinde ek yatırım yaptık. Bu doğrudan yatırım niteliğinde. Allianz Tower yatırımından önce, Yapı Kredi Sigorta ve Yapı Kredi Emeklilik'i satın aldık, süreç son derece başarılı geçti. Dolayısıyla yatırımlarımızdan da memnunuz. Bu binadaki yatırımımız bence ön plana çıkıyor. Gördüğünüz gibi ortamlar farklılaşıyor. Böyle bir ortam, sigorta sektöründe ve hatta banka sektöründe görmediğiniz bir ortam. Bunun arkasında çok ciddi sebepler var. Sebeplerin en önde geleni "müşterimiz önceliğimizdir" vizyonuyla yola çıkmamız. Bu nedenle bu tasarımın arkasında yatan fikir, önceliği müşterimizi memnun edecek



DİJİTAL KONSEPT ACENTE

Allianz Tower'ın giriş katında kurulan 'Dijital Konsept Acente'yle ilgili bir değerlendirme yapan CEO Solmaz Altın şunları söyledi: "Biz Allianz'a yakışan bir tasarımla yola çıkmayı amaçlıyoruz. Müşterilerimiz acentelerimize geldiğinde, onların Allianz'ı hissetmelerini istiyoruz. Çünkü bizim Allianz olarak belli bir duruşumuz var. Acentelerimizin fiziksel ortamlarını da bu duruşa uyacak şekilde geliştirmelerini amaçlıyoruz. Hem kendilerini daha iyi ve rahat hissetmelerini, hem de işveren olarak daha çekici hale gelmelerini, daha rahat bir şekilde personel bulmalarını istiyoruz. Dijital Konsept Acente ile teknolojinin entegre edildiği, Türkiye geleneklerine uygun fiziksel bir ortam yaratırken, acentelerimizde bir standart yakalamış oluyoruz. Bu konsept bilhassa tekli acentelerimize çok ciddi bir imkân sağlıyor. Allianz demek kalite demek. O kaliteyi fiziksel ortamda da yaratarak, acentelerimizin müşterilerimize Allianz olarak görünmesini istiyoruz."

'ACENTELER BİZİM KANIMIZ'

Acentelerin geleceğini nasıl görüyorsunuz?
Acenteler bizim kanımız. Bizim en önemli dağıtım kanalımız ve Türkiye'de en büyük acente ağına biz sahibiz. 4 bin acenteyle çalışıyoruz. Dolayısıyla acente kanalına ciddi bir şekilde önem veriyoruz. Acentelerimizle buluştuğumuzda her zaman atıfta bulunuyorum; Allianz Türkiye olarak yanlarında olmaya devam edeceğiz. Somut olarak nasıl yardım edebiliriz, bunun arayışı içindeyiz. Dünya yavaş yavaş internet dünyasına doğru gidiyor. Biz de acentelerimizle el ele verip bu dünyaya beraber girmeyi hedefliyoruz. Örneğin kasko için 'Hızlı Teklif' adlı bir uygulama geliştirdik. Bir müşteri teklif almak istiyorsa internet sayfamıza girip, yalnızca iki bilgi ile teklif alabiliyor. T.C. kimlik numarasını ve plakasını girdiği anda, yeni araç olmadığı takdirde, yaklaşık bir teklif sunabiliyor ve acente kanalımıza yönlendirebiliyoruz. Acentelerimize, onları çok fazla satışla uğraştırmadan, hak ettikleri komisyon ile müşteri kazandırmaya çalışıyoruz. Müşteriler Türkiye'de hâlâ sıcak teması istiyor ve seviyor. Acentelerimiz çok kaliteli ve onlarla gerçekten gurur duyuyoruz. Acentelerin operasyonlarını kolaylaştırmamız gerekiyor. Zaman kaybı yaratmak istemiyoruz. Dijital acente portalımızı çok verimli kullanabilecekleri şekilde tasarladık. Teklifler olsun, askıdaki poliçeleri olsun, tahsilat konuları olsun, her şeyi tek ekranda çok kolay takip edebiliyorlar. Bu ve diğer çalışmalaramızla ortalama bir acentenin operasyonel maliyetlerini %30 oranında düşüreceğiz.





Allianz Türkiye olarak misyonumuz toplumumuza fayda sağlamak, müşterilerimizin sağlıklarını, yıllar boyunca oluşturdukları varlıklarını korumak, hayatlarının tüm evrelerinde kendilerinin ve ailelerinin yanında olmak. Varlık nedenimiz olan toplumumuz 'Allianz bize hiçbir şey katmıyor' diyorsa bizim buradan çekilmemiz gerekir. Piyasa lideri olmamız bence toplumun bize değer biçtiğinin göstergesi.

çalışanlarımıza, onları çok verimli kılacak bir fiziksel ortam yaratmaktı. Öncelikli hedefimiz buydu. Yabancı sermaye ekseninde bunun anlamı nedir derseniz, biz burada kalıcı olarak varız. Çalışanlarımıza, müşterimize yatırım yaparak büyüyoruz. Şu anki sigorta sektörüyle ilgili gördüğünüz sayılar da bunu çok iyi kanıtlıyor. Elementer ve sağlık branşlarında piyasa lideriyiz, hayat ve emeklilik branşında da sürdürülebilir liderliği hedefliyoruz.

BES'TE TEHLİKE

BES'le ilgili değerlendirmeniz nedir?

BES'te biliyorsunuz mevzuat gereği kesintiler ciddi bir şekilde sınırlandı. Bu da sektörü ve bilhassa acentelerin satışlarını etkiliyor. BES'te kârlılık zaten çok yüksek değil, marjlar sıfır denilecek kadar düşük seviyede. Bunun üstüne bir de fiyat rekabeti ekleninca BES'ten şirketler çok fazla kâr edemiyor. Bu bence ülkemiz için kendi başına bir risktir. Çünkü eğer şirketler burada hiç kâr edemez, maliyetleri bile karşılayamaz hale gelirse bu BES'in sürdürülebilir kılınması için bir tehlike oluşturur diye düşünüyorum. BES'in devlet katkısından dolayı geleceği parlak. O sürdükçe BES'teki büyüme de sürecek diye düşünüyoruz. Sisteme baktığınızda ortalama kalma süresi çok düşük. Burada devlet emekliliğe yönelik bir tasarruf sistemini teşvik ederken, maalesef katılımcılar 18-24 ay gibi kısa bir zamanda sistemden çıkabiliyorlar.

'PORTFÖY DEVRİ OLABİLİR'

Bazı şirketler BES'ten çekilebilir mi?

Bence BES portföyü kendi başına küçük olan şirketlerin maliyetlerini taşıyamayacağı için önümüzdeki yıllarda ciddi şekilde portföy devirleri söz konusu olacak. Toplumumuz çok genç bir nüfusa sahip. Toplumun %50'si 30 yaşın altında ve bu fırsat penceresi önümüzdeki 15-20 sene de devam edecek. Ama Türkiye aynı zamanda en hızlı yaşlanan nüfusa sahip olan ülkelerden biri. Dolayısıyla fırsat penceresi hâlâ açıkken 20-30 sene sonra sosyal güvenlik ne olabilir, risklerimiz nedir konusunu bugünden değerlendiremezsek ve buna göre de aksiyonları almaya başlamazsak bu pencere kapanır ve ciddi bir sosyal güvenlik riski ile karşı karşıya kalırız. Böyle olursa önümüzdeki yıllarda hem kamu bütçesine ağır bir darbe gelebilir hem de bireyler ciddi sıkıntılar yaşar.

Özel sağlık sigortasının geleceğini nasıl görüyorsunuz?

Sağlık sigortaları önem kazanarak büyümeye devam edecek. Son zamanlarda %15 ile 20 arasında büyüme görüyoruz. Bu tabii ki medikal enflasyon ile de alakalı bir büyüme. Ama reel büyüme de devam ediyor. Bunun kısa ve orta vadede durmasını beklemiyorum; uzun vadede sağlık sigortasının sektörde çok daha önemli bir yer edineceğini düşünüyorum.

ALLIANZ MODÜLER SAĞLIK SİGORTASI

Sektörün lideri konumundasınız, sağlık sigortasında sizin hedefleriniz nedir?

Sağlık sigortasında biz devrim niteliğinde yeni bir ürün çıkardık: "Allianz Modüler Sağlık Sigortası." Bu ürün bugüne kadar piyasada olan ürünlerden çok farklı. Şimdiye kadar; müşteri paket satın alıyordu. Hastane grupları ve limitlerin standart olduğu paketin dışına çıkmak mümkün değildi pek. Ama insanlarımızın her biri değişik, her birinin farklı ihtiyaçları var. Modüler sistem işte bunu sağlıyor; kendinize özel, kendi bütçenize ve ihtiyaçlarınıza uygun bir ürün alıyorsunuz. İhtiyaçlarınıza göre bu ürünü tasarlayabiliyorsunuz, hem de çok kolay. Türkiye'de sağlık sigortasında diş-göz-optik uygulamasını da ilk defa bu ürünle biz sunuyoruz. Allianz Modüler Sağlık Sigortası ile müşterilerimiz, acentelerine isteklerini ve bütçelerini anlatarak, maliyet ve ihtiyaç dengesini sağlayan, kendilerine özel olarak düzenlenmiş sağlık sigortasını temin edebilecek. Acentelerimiz ve müşterilerimiz bu ürün ile son derece mutlu. Şunu da söylemek gerekiyor: Ortalama primlerimiz düşüyor. Biz bu uygulamaya bunu göze alarak başladık. Çünkü müşterimizi memnun etmek her birinin ihtiyaçlarına yönelik hizmet sağlamak demek.

ALLIANZ TOWER'DA DUVARLAR KALKTI

Allianz Tower'a taşındınız. Bununla ilgili beklentileriniz neler?

Allianz Tower'a geçerek yeni bir şirket kurmuş gibi olduk. Buradaki bina kültürü o kadar farklı ki... Burada duvarların kalktığı bir ortamda çalışıyoruz. Şeffaflık var, bilgi akışı var. Çalışanlarımızın bir araya gelip günlük olarak müşterilerimiz için en iyi çözümü üretmelerini istiyoruz ve bu ortamda fiziksel olarak bunu sağlıyoruz. Biz evden ve uzaktan çalışmaya da olanak sağlıyoruz; esnek çalışma saatlerimiz de var. Hem bina içinde hem dışında çalışabilirler. Çünkü önemli olan insanların zihin akışı ve inovasyon gücünden yararlanmak. Bu yüzden serbestlik tanıyoruz. En iyi fikirleri üretelim, en iyi uygulamalar kazansın. Bu binaya geçerek çok yeni bir kültür, yeni bir şirket kurduğumuzu söyleyebilirim.

Yeni nesil sigortacılık kavramını açar mısınız?

Mevcut ve ileride gelişecek teknolojileri kullanarak müşterilerimize en iyi hizmeti verebilecek sigortacılığı yaratıyoruz. Müşterimize 'vay be' dedirtecek sigortacılığı oluşturuyoruz. Bunun bir sürü boyutu var. Sigorta penetrasyonunu konuşuyoruz, bu hepimizin hedefi. Sigortacılık demek güven demek. Sektör olarak ülkeye 77 trilyon liralık teminat sağlıyoruz. Bunu sağlarken müşterilerimizin de bunu bilerek, isteyerek almalarını istiyoruz. Dolayısıyla ürünlerimizin daha anlaşılır olması gerekiyor. Sigortacılığın klasik duvarlarını yıkalım, ekosistem yaratalım, sigorta sektörüne artı hizmetler katalım.

DR. ALLIANZ BAŞLIYOR



Yeni hizmetimiz 'Dr. Allianz'ı yakın zamanda kurumsal müşterilerimize açıyoruz. Dr. Allianz müşterilerimize 7/24 danışma hizmeti verecek. Allianz Global Assistance ile birlikte doktorlardan ve hemşirelerden oluşan bir ekip kurduk. Örneğin, benim iki küçük oğlum var ve zaman zaman hastalanabiliyorlar, mesela ateşleri çıkıyor. Endişeleniyoruz ve doğal olarak koşa koşa hastaneye gidiyoruz. Allianz olarak bu endişeyi çok iyi anladığımız için tasarladık bu yeni hizmeti. Dr. Allianz'a telefon açarak tıbbi danışmanlık hizmetinden yararlanabiliyorsunuz. En kısa sürede canlı görüntüye de taşıyacağız bu uygulamamızı. Müşterilerimiz, herhangi bir ek ücret ödemeden bu hizmetimizden yararlanabilecek. Dr. Allianz uygulamasını çalışanlarımız için başlattık ve iki hafta içinde kurumsal müşterilerimize sunacağız. 2016 yılının başından itibaren de bütün müşterilerimiz bu uygulamadan yararlanabilecek.

'Yapı Kredi Sigorta'yla gücümüze güç kattık'

Yapı Kredi Sigorta Grubu'nu satın aldınız, bununla ilgili bir değerlendirme alalım.

Yapı Kredi Sigorta Grubu'nu alarak gücümüze güç kattık. Yapı Kredi Sigorta Grubu bünyemize katılmasaydı, konuşmamızın başından bu yana dile getirdiğim yenilikleri hayata geçirmekte zorlanacaktık. Yapı Kredi Sigorta Grubu'nu insan gücüne, ve acentelerine inanarak aldık. Bu birleşmeyle gücümüze güç katarak büyüyeceğimizi öngörmüştük. Bunu da gerçekleştirdik. İçinde bulunduğumuz bina da bunun en açık göstergesi. Şu an bu ortamda bir gezin; göreceksiniz ki biz bir ekibiz ve tamamen birleştik. Çok verimli ve hızlı bir süreç geçirdik. Entegrasyondan ziyade bahsettiğim ek hizmetleri tasarlayabilecek güce eriştik. Acente dünyasını da içimizde barındırarak birlikte bir yolculuğa çıktık. Bunlar çok önemli kazanımlar ve bunları sadece iki sene içinde gerçekleştirdik. Piyasa liderliğimiz ve kârlılığımız en çok onur duyduğumuz konular; sağlıklı bir gelişme kaydettiğimizin en önemli göstergeleri. Bu birleşme, pazar payımızı da olumlu yönde etkiledi. Kısacası müşterilerimiz kazanıyor, çalışanlarımız kazanıyor, acentelerimiz kazanıyor, bütün ortaklarımız kazanıyor. Bu amaçla yola çıkmıştık, şimdi tam bu noktadayız ve yolculuk henüz bitmedi.

Şimdi bu varlığı oluşturup hizmetlerimizde ciddi değişiklikler yapmaya başladık. Önümüzdeki beş sene içinde göreceksiniz ki Allianz, Türkiye'de çok farklı bir yerde olacak. Sigortacılıkta devrim yaratıyoruz ve bunu sadece lafla yapmıyoruz. İnanarak söylüyorum bütün bunları. Sektör olarak farklı bir şeyler yapmamız gerekiyor. Biz sektöre öncülük etmek istiyoruz. Rakiplerimiz de bizi iyi bir örnek olarak görürlerse bu hem bizim onurumuz olur hem de toplumumuza ek fayda sağlamış oluruz. Çünkü sadece Allianz Türkiye'nin değil, sektördeki tüm şirketlerin bu yolculuğa çıkması gerektiğine inanıyorum.

Meral Öztürk - Emin Özcan
meral@sigortacigazetesi.com.tr
emin@sigortacigazetesi.com.tr





Sigorta Tatbikatçıları Derneği'nin düzenlediği konferansta konuşan yerli ve yabancı sigortacılar, hasar kontrolü ve underwriting süreçlerinde teknoloji kullanımının önemini vurguladılar.

Sürdürülebilir "KÂR"lılık teknolojiye uyumla sağlanacak

7'nci İstanbul Uluslararası Sigorta Konferansı'nda teknoloji masaya yatırıldı. Hasar yönetiminde ve underwriting süreçlerinde teknoloji kullanımının faydaları üzerine tartışılan konferansta, gelişen teknolojiye uyum sağlanmadığı sürece sigortacılığın sürdürülebilir kârlılığı yakalayamayacağına dikkat çekildi.

Sigorta Tatbikatçıları Derneği'nin (STD) düzenlediği ve Sigortacı Gazetesi olarak medya sponsoru olduğumuz 7'nci İstanbul Uluslararası Sigorta Konferansı, 8-9 Ekim tarihlerinde Milli Re Konferans Salonu'nda gerçekleştirildi.

Konferansın açılışını yapan STD Başkanı Fahri Altıngöz, konuşmasına, sigortacılıkta daha rasyonel çözümler üretmek ve sürdürülebilir kârlılık sağlamak için teknolojinin şart olduğunu söyleyerek başladı. Türkiye'nin hızla büyüyen bir pazar olduğu, dolayısıyla aynı hızla teknolojik yatırımlar aldığını belirten Altıngöz, "Bu konferansta, sigorta sektörüne katkı sağlamak amacıyla hasar yönetimi ve underwriting alanlarında teknolojinin faydaları üzerine konuşacağız" dedi.

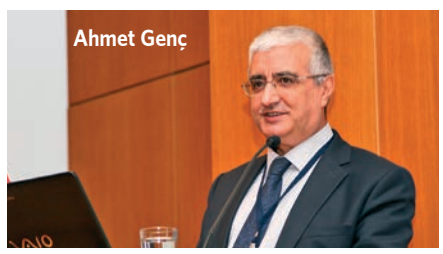


'DİJİTAL KANALLARIN TERCİH EDİLME ORANI %20'

Fahri Altıngöz'den sonra kürsüyü devralan Türkiye Sigorta Birliği Genel Sekreteri Mehmet Akif Eroğlu, Türkiye'nin gelişen bir ülke olarak teknolojik inovasyonlara karşı iştahlı olduğunu kaydetti. Sigorta sektörünün de gelişen teknolojiden etkilendiğini ifade eden Eroğlu, sözlerine şöyle devam etti: "Data kullanımı, sektörde daha iyi ürünler yaratılmasını sağlıyor ve sektörün gelişmesini destekliyor. Hayat ve sağlık sigortalarında mobil uygulamalar giderek yayılıyor. Risk değerlendirmesinde insansız araçlar kullanılıyor. Ayakta kalabilmemiz için teknoloji sektörün ayrılmaz bir parçası haline geldi."

Daha sonra söz alan Hazine Müsteşarlığı Müsteşar Yardımcısı Dr. Ahmet Genç,





konuşmasına DASK, Emeklilik Gözetim Merkezi, TARSİM, Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi (SBM), SEGEM ve Sigorta Tahkim Komisyonu gibi yeni açılan kurumları tanıtarak başladı. Tüm bu kurumların teknolojideki son gelişmeleri izlediğini ve kullandığını aktaran Genç, şunları söyledi: "2007'de çıkarılan Sigortacılık Kanunu'nu AB direktifleriyle uyumlu hale getirmek için sürekli uğraşıyoruz. Hâlâ büyüyen ve gelişen bir pazara sahibiz. %1.6 oranındaki sigorta penetrasyonumuzun yarattığı yüksek potansiyelle yabancı yatırımcılar için cazip bir ülkeyiz."

MÜŞTERİYİ ANLAMAK İÇİN BİLGİ İŞLEM TEKNOLOJİLERİNE YATIRIM

Açılış konuşmalarından sonra konferansın ilk oturumu başladı. Moderatörlüğünü, Munich Re Orta ve Doğu Avrupa Bölgelerinden Sorumlu Yöneticisi Jörg Bruniecki'nin yaptığı oturumda, hasar yönetiminde teknolojinin faydaları tartışıldı.

Oturumda ilk olarak söz alan SBM Müdürü Aydın Satıcı, müşterilerin davranışını anlamak için bilgi işlem teknolojilerine yatırım yapmanın çok önemli olduğunu vurguladı. Bu tür yatırımlar sayesinde iş yapış süreçlerinin de geliştiğine dikkat çeken Satıcı, SBM'de teknolojiyi nasıl kullandıklarını şu şekilde anlattı: "SBM'ye kayıtlı 85 bin kullanıcı var. Tüm bu kullanıcılar sahip oldukları datayı bizimle paylaşıyor, sektördeki her türlü datayı topluyor ve biriktiriyoruz. Biriken data suistimalin önlenmesinde önemli bir katkı sağlıyor. 2014 yılında 1 milyon liralık suistimali tespit ederek önledik. Geliştirdiğimiz mobil kaza tutanağı da trafik kazalarındaki süreci oldukça hızlandırdı. 450 bin kullanıcı bunu indirdi ve aktif bir şekilde kullanıyor. Türkiye'de her 37 saniyede bir kaza gerçekleşiyor, dolayısıyla sürecin hızla işlemesi önemli. Bu uygulamanın yarattığı esas değer ise gerçek zamanlı data toplamamızı kolaylaştırması."

Daha sonra söz alan Aksigorta Hasar ve Operasyondan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Ayhan Dayoğlu, dünya nüfusunun %96'sının mobil teknolojiyi kullandığı bilgisini verdi. Konuştuğu esnada küresel çapta nüfusun %72'sinin online olduğuna dikkat çeken Dayoğlu, dünya nüfusunun %31'inin, Türkiye'ninse %33'ünün Y kuşağı olarak tabir edilen, 1981 ile 1990 arasında doğmuş kişilerden oluştuğunu belirtti.

'SEKTÖR Y KUŞAĞINA HİTAP ETMEK ÜZERE ŞEKİLLENMELİ'

Bu kuşağın günde 6-8 saatini akıllı telefonlarıyla ilgilenerek harcadıklarını aktaran Dayoğlu, "Y kuşağı, bir şey satın almadan önce online olarak araştırma yapıyor. Memnuniyetlerini veya memnuniyetsizliklerini sosyal platformlarda paylaşıyor. 10 yıl içinde, sigortacılar olarak ana işimiz bu nesle hitap etmek olacak. Yatırımlarımızı dijitalle iç içe olan bu nesle göre yönlendirmeliyiz. Oysa, Türkiye'de şirketlerin %75'inin mobil aplikasyonu yok, bütçelerinin %10'undan azını bilgi işlem teknolojilerine ayırıyorlar. Bu oranın yükselmesi gerekiyor" şeklinde konuştu.

Dayoğlu'ndan sonra konuşan Property Claims Services (PCS) Başkan Yardımcısı Joe Louwagie, hasar tespitinde teknolojinin ne şekillerde kullanıldığına dair örnekler verdi. Erie Insurance isimli bir şirketin çatı hasarlarını tespit edebilmek adına drone kullandığına değinen Louwagie, giyilebilir teknolojilerden de bahsetti. Louwagie, Y kuşağının data kullanımına alıştığını, dolayısıyla her türlü verilerinin kaydedilmesinden rahatsız olmadıklarını söyledi. Dolayısıyla, bu teknolojileri en çok Y kuşağının kullandığını aktaran Louwagie, bu durumun hasarın saptanmasında ve gerçekliğinin anlaşılmasında çok kullanışlı olduğunun altını çizdi.

'SEKTÖR MOBİL TEKNOLOJİLERE ADAPTE OLMALI'

Oturumun bir sonraki konuşmacısı, Verisk Başkan Yardımcısı Ryan Johnson oldu. Sigortacıların iş yapış modellerini mobil teknolojilere adapte etmesi gerektiğinden bahseden Johnson, eksperlerin notlarını tutmak için sesini kaydetmesini önerdi. Bunun süreci hızlandıracağını ifade eden Johnson, en nihayetinde amacın teknolojiyi kullanarak müşteri memnuniyetini artırmak olduğunu belirtti.

MATTHEW EAGLE: BÜYÜYEN TÜRK SİGORTA SEKTÖRÜ YENİ TEKNOLOJİLERE KARŞI İŞTAHLI



Konferansta konuşma fırsatı bulduğumuz Guy Carpenter Uluslararası Analiz Bölümünden Sorumlu Yöneticisi Matthew Eagle'a ülkemiz hakkında ne düşündüğünü sorduk. Türkiye'nin giderek daha uluslararası bir pazar haline geldiğini düşünen Eagle, "Türkiye hâlâ büyüyor, sigorta sektörü de makul bir hızda büyümeyi sürdürüyor. Dolayısıyla, yeni teknolojilere karşı bir iştah görülüyor. Rekabetçi bir pazar olması dolayısıyla tüm oyuncular kendilerini diğerlerinden farklılaştırmanın yollarını arıyor. Sigorta sektöründeki yabancı sermaye, risk yönetimi konusunda Türkiye'ye büyük bir deneyim sunuyor, ülkeniz de bu deneyimden faydalanıyor. ABD ve Avrupa gibi büyük sigorta pazarlarının dışında bakarsanız, Türkiye'nin diğerlerinden çok daha ileride bir pazara sahip olduğunu düşünüyorum" diye konuştu.

ROBERT WILDBORE: SİGORTACI TEKNOLOJİDE GERİ KALMADIĞINI GÖSTEREBİLMELİ



Konferansta, Willis Re Güney Asya, Orta Doğu, Afrika ve Türkiye'den Sorumlu Yöneticisi Robert Wildbore'un da görüşlerini alma şansına eriştik. Acentelerin işlerini sürdürmelerinde önemli bir yer tutan kişisel iletişimin teknoloji yüzünden oyun dışı mı kalacağını sorduğumuz Wildbore, teknolojinin bu potansiyeli barındırdığını, ancak buradaki önemli noktanın müşterinin teknolojik gelişmeyi teşvik edecek olması olduğunu belirtti. Sigortacıların, müşterilerine teknolojik hizmetler sunabilecek kapasitede olduğunu kanıtlaması gerektiğinin altını çizen Wildbore, en nihayetinde müşteri acenteyle doğrudan bir iletişim kurmayı seçecek olsa da müşteriye farklı seçenekler sunmanın rekabet bakımından önemli olduğunu söyledi.

JOE LOUWAGIE: REKABETİ TEKNOLOJİ YÖNETECEK



Konferansta bir kahve arasında, PCS Başkan Yardımcısı Joe Louwagie ile sohbet etme fırsatı yakaladık. Giderek daha rekabetçi bir hal alan sigorta sektöründe teknolojinin önemi hakkında görüşünü aldığımız Louwagie, bu sorumuza hasar perspektifinden yaklaşarak şunları söyledi: "Burada önemli olan dengeyi yakalamak. Hasarda dengeyi yakalamak için üç önemli unsur var: Bunlardan biri ne eksik ne fazla olarak doğru hasarı ödemek, ikincisi müşteriye en iyi hizmeti sağlamak, üçüncüsüyse gider yönetimini optimize etmek. Bu üçü arasında dengeyi sağlamak için çalışmak gerekiyor. Şirketlerin de aracıların da teknolojiyi iyi bir şekilde kullanması gerekiyor. Teknolojiye yatırım yapmayanların, günümüzün rekabetçi piyasasında tutunabilmesi mümkün değil. Teknoloji, zaman geçtikçe şirketleri birbirinden ayrıştıran en önemli unsur olacak ve rekabet teknoloji üzerinden yürüyecek."



MUZAFFER AKTAŞ: SEL-SEYLAP DA EN AZ DEPREM KADAR ÖNEMSENMELİ



Willis Re Orta Doğu ve Afrika'dan Sorumlu Yöneticisi Muzaffer Aktaş'tı. Dünyadaki değişiklikler hakkında konuştuğumuz Aktaş, iklim değişikliklerinin sonucunda, dünyada artık büyük doğa olaylarının çok sık olduğunu söyledi. Eskiden bu kadar büyük sel ve seylap olaylarının görülmediğini dile getiren Aktaş, "Türkiye'de en çok depreme önem verilse de, seylap da deprem kadar önemli. Binalar yapılırken bu göz önüne alınmıyor, şehirler yanlış bir şekilde gelişiyor. Böyle olunca, seylaplarda su birikintisi birçok binanın arasında daha büyük bir hal alıyor ve hasar daha ciddi boyutlara ulaşıyor. Fransa'da üç yıl önce gerçekleşen seller sigortacıları çok zorladı. Buna karşı tedbir alan ülkeler de var. Mesela Umman'da, nadiren yağış olur ancak yağdığı zaman da çok şiddetlidir, her şeyi silip süpürür. Baktılar bununla başa çıkamıyorlar, yollara kanallar açtılar. Yağmur suyu bu kanallardan akarak denize karışıyor" dedi.

Oturumun son konuşmacısı olan Eucon Satıştan Sorumlu Yöneticisi Jürgen Skodda, Alman şirketlerinin köklerine bağlı olduğunu, dolayısıyla her şeye temkinli yaklaştığını ifade etti. Skodda, "Almanya'da şirketler, ürettikleri her 100 euroluk prime karşın, 120 euro hasar ödüyor. Kârsızlık, Alman sigorta sektöründe çok büyük bir sorun, sürekli bu konuda mücadele veriliyor. Bu sebeple hasar süreçlerinde masrafları azaltmamız gerekiyor. Bunun en önemli anahtarı da teknoloji" dedi.

'RİSKLERİ ÖNCEDEN SAPTAYABİLİRİZ'

Toplantının ikinci oturumunda, fiyatlandırmadaki ve underwriting'deki yeni trendlerden bahseden Axa Sigorta Kurumsal Teknik ve Bilgi Teknolojileri Başkanı Yavuz Ölken, değişimin müşterilerden geldiğinin altını çizdi. 35 yıl öncesine göre risklerin değiştiğini ifade eden Ölken, sosyoekonomik durumun da bunda etkisi olduğuna değindi. Jeografik Bilgi Sistemi'nin karar verme sürecindeki önemine değinen Ölken konuyla ilgili olarak şunları söyledi: "Jeografik Bilgi Sistemi (JBS) bize risklerin daha doğru sonuçlarla belirlenmesini sağlar. Böylelikle riskleri önceden saptayarak underwriting uygulamalarını geliştirebiliriz. JBS aynı zamanda karar verme mekanizmaları için bir veriyi görselleştirme aracıdır. Dijital haritalarsa her noktadan heyelan, deprem, sel gibi riskler hakkında bilgi almamızı sağlar."

'BÜYÜK DİJİTAL DEĞİŞİMLERE SEKTÖR OLARAK HAZIR DEĞİLİZ'

Sigorta sektörünün yıkıcı güçlerle karşı karşıya olduğunu belirten IBM Danışmanı Carolyn Martin, şirketlerin dijital yatırım yaparak bu sorunların altından kalktığını kaydetti. Çoğu sigorta şirketinin büyük dijital değişiklikler için hazır olmadığını dile getiren Martin, underwriting konusundaki kilit engelleri, mevcut zorluklar ve istenen hedefler olarak sıraladı. Engellerin yavaş, verimsiz, doğru fiyatlandırılmamış riskler ve yeni sigorta ürünleri sunmaktaki yetersizlikten kaynaklandığını vurgulayan Martin, hedefleriyse şöyle sıraladı: "Bilgilere sağlıklı erişimin sağlanması için doğru zamanlama ve anlaşılması kolay bir format gerekli. Mümkün olan noktalarda underwriting süreçlerini otomatiğe bağlayacağız. İş süreçleriniyse dijitale uyumlu hale getirerek genişleteceğiz."

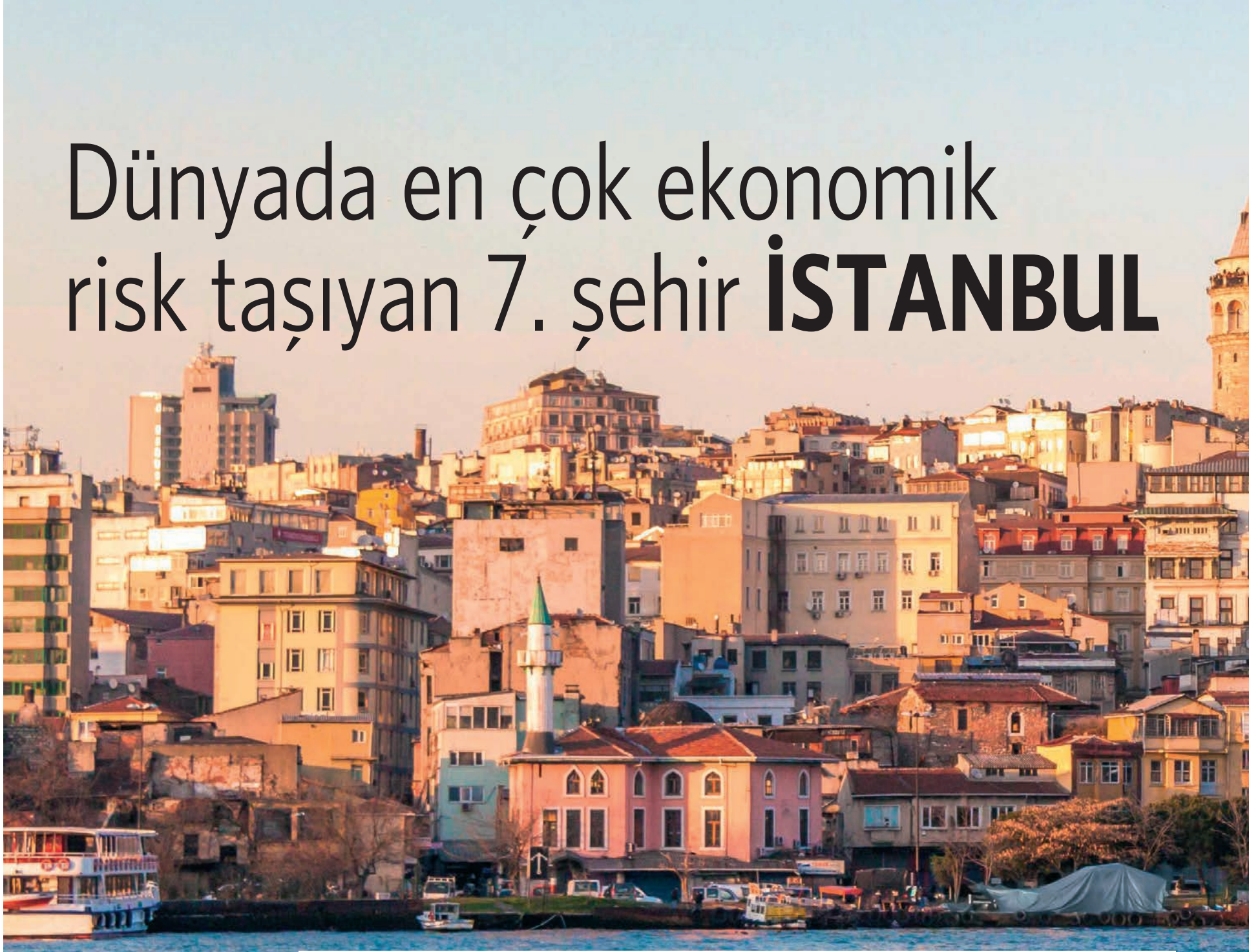
'MÜŞTERİLER KONUŞMAK YERİNE E-MAILİ TERCİH EDİYOR'

Konferansın ikinci gününde, katılımcıların çeşitli interaktif etkinliklerde yer alabildiği workshoplar düzenlendi. Güneş Sigorta Genel Müdürü Serhat Süreyya Çetin tarafından moderatörlüğü yapılan ilk workshopta oto sigortaları tartışılırken, moderatörü Swiss Re Bölgesel Avrupa Sağlık ve Hayat Sigortaları Underwriting Başkanı John Turner olan ikinci workshopta hayat sigortaları konu edildi.
Müşteriyi çekmek ve elde tutmak için kişisel iletişimin önemi hakkındaki soruları cevaplayan Turner, sigortacılıkta kişisel temas döneminin sona ermeye başladığını ifade etti. "İçinde olduğumuz dönemde müşteriler, sigorta şirketlerinden daha teknolojik hizmetler bekliyor" diye konuşan Turner, toplumun ve müşterilerin artık kişisel ziyaretler yerine e-mail gibi hızlı ve kolay iletişim araçlarını tercih ettiğini, kendisi için de durumun aynı olduğunu söyledi. Turner, teknoloji geliştikçe sektörün bundan faydalanarak daha da gelişeceğini, yeni jenerasyonlara çok daha iyi hitap edebileceğini sözlerine ekledi.
Türkiye'de gelişmekte olan hayat sigortası pazarının köklü yabancı sigorta sektörlerini kopyalamak yerine Türkiye şartlarına uygun, yeni çözümler üretmesi gerektiğini kaydeden Turner, "Benim Türk sigorta sektörü için tavsiyem, müşteri ile dürüst olunması ve uygun fiyatlara en fazla koruma imkanının müşterilere verilmesi. Bu tarz ürünlerin satılması uzun dönemde, hızlı ve düşük hasar rasyolu ürünlerden daha fazla kâr getirecektir. Müşterinize iyi davranırsanız, onlar da size aynı şekilde davranacaktır" dedi.
Ülkemizdeki en ilgi çekici konunun demografik olduğunu belirten John Turner, "Türkiye'de çok fazla genç nüfus ve çocuklu aile bulunuyor. Sigorta şirketleri de bu durumu göz önüne alarak, esnek ürünler oluşturmalı. Bir ailenin çocuğu olduğu zaman, sigorta ihtiyaçları da değişiyor. Türkiye'deki fırsatları değerlendirmenin yolu, her duruma uygun esnek ürünler yaratılması" şeklinde konuştu.
Turner, sigorta farkındalığının artırılması için yapılacaklarla ilgili şunları söyledi: "Sigorta sektörü halen müşterinin güvenini kazanamamış durumda. Halk sigorta şirketlerinin dediklerine tam olarak güvenmiyor. Bu nedenle sigorta şirketleri, hükümetlerle beraber çalışarak, sigorta hakkında pozitif mesajlar yaymalı. Bu şekilde sigorta farkındalığı artarken, müşterilerin sigortacılara bakış açısı da paralel olarak iyileşecektir."



Konferansın ikinci gününde düzenlenen, Serhat Süreyya Çetin'in (Sağdan üçüncü) moderatörlüğünü yaptığı workshopta oto sigortaları konusu ele alındı.

Dünyada en çok ekonomik risk taşıyan 7. şehir **İSTANBUL**



Rakamlarla afet endeksi

Toplam GSYİH Tüm şehirler	Risk altındaki toplam GSYİH Tüm şehirler	Risk altındaki toplam GSYİH Gelişmekte olan şehirlerin payı	Risk altındaki toplam GSYİH En büyük 20 şehrin payı
37 trilyon dolar	**4.5 trilyon dolar**	**%71**	**%35**

SİGORTA ÇÖZÜMLERİ

Felaketlerin yarattığı ekonomik ve sosyal hasarları daha iyi altyapı çözümleri ve güçlü afetle mücadele kurumları ile azaltmak mümkün. Bu çözümler arasında sigortanın da önemli bir yeri var:

- Sigorta penetrasyonundaki %1'lik artış sigortalanmamış hasarları %13 seviyesinde azaltıyor.
- Sigorta ekonomilerde istikrarı pekiştirirken, büyüme hızının artmasına neden oluyor. Sigorta penetrasyonundaki %1'lik artış, GSMH'nin %2'si kadar yatırım yaratıyor.
- Sigorta hükümetlerin ve şirketlerin risklerini azaltırken, vergi verenlerin üstündeki yükü kaldırıyor.

Geçtiğimiz aylarda yayınlanan Lloyd's Şehir Risk Endeksi, olası 18 farklı insan kaynaklı ve doğal felaketin 301 şehirdeki ekonomik üretime yapacağı etkiyi inceleyen ilk rapor. Cambridge Üniversitesi'nde bulunan Cambridge Risk Araştırma Merkezi'nin yaptığı araştırmayı baz alan endeks, insan kaynaklı ve doğal felaketlerin seçilen şehirlerde 4.6 trilyon dolarlık hasara neden olacağını gösteriyor. Değişen risk ortamına karşı farkındalık yaratmak ve dünyanın olası tepkisini belirleyebilmek için Lloyd's tarafından üretilen endeks, sigortacılar, hükümetler ve iş kolları arasında, riskin azaltılması, altyapı güvenliği ve afetlere müdahale konularında iletişimi artırmayı hedefliyor.

Endeks, küresel risk ortamındaki 3 ana trendi ortaya koyuyor:

1. Riskle bağlantılı olarak oluşan finansal hasarların üçte ikisinin gelişmekte olan ülkelerin ekonomilerini etkilemesi bekleniyor. Ekonomisi hızlı bir şekilde büyüyen ülkeler bir ya da daha çok felakete karşı korunmasız durumda.
2. Araştırmaya göre tahmin edilen ekonomik hasarın neredeyse yarısına neden olması beklenen borsa çökmesi, elektrik kesilmesi ve nükleer kazalar gibi insan kaynaklı felaketlerin etkisi gittikçe artıyor. Ekonomik açıdan en çok etkisi olan insan kaynaklı felaket olarak borsa çökmesi gösteriliyor. Borsa çökmesi araştırmadaki tüm şehirlerin potansiyel hasarının %25'ine denk geliyor.
3. Siber saldırılar gibi yeni risklerin etkisi artıyor. Bu riskler küresel ekonomik üretimin üçte birini tehdit ediyor. Sadece siber saldırılar, salgın hastalıklar, bitki hastalıkları ve güneş fırtınaları ise toplam riskin beşte birine denk geliyor.

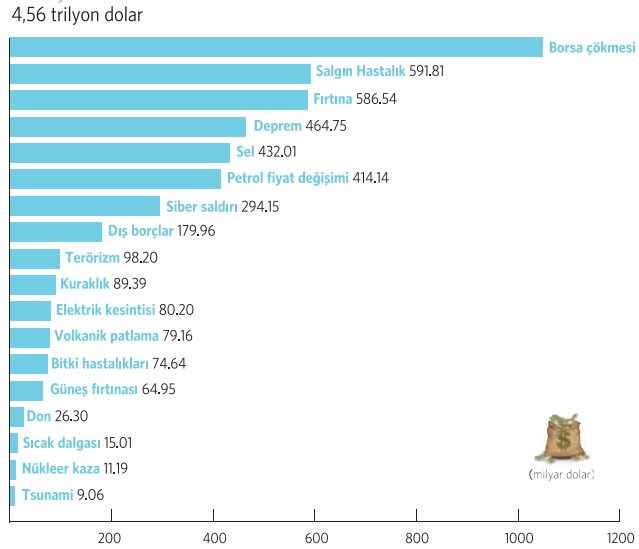
Bu bulgular hükümetlerin ve şirketlerin daha dayanıklı altyapı ve afet kurumları oluşturmasının önemine işaret ediyor.

Bir şehrin afetle mücadele süreci hasarın oluşması sürecinde önemli bir yer tutuyor. Afet sonrası ekonomiyi toparlayacak sermayeye hızlı ulaşım felaketlerin etkisini büyük oranda azaltabilir.

GSYİH'i en fazla risk altındaki 20 şehir

1	Taipei	180 milyar dolar
2	Tokyo	153 milyar dolar
3	Seul	103 milyar dolar
4	Manila	102 milyar dolar
5	New York	90 milyar dolar
6	Los Angeles	90 milyar dolar
7	İstanbul	82 milyar dolar
8	Osaka	80 milyar dolar
9	Şanghay	78 milyar dolar
10	Hong Kong	75 milyar dolar
11	Lima	70 milyar dolar
12	Tahran	64 milyar dolar
13	Sao Paulo	63 milyar dolar
14	Mexico City	60 milyar dolar
15	Moskova	55 milyar dolar
16	Paris	55 milyar dolar
17	Londra	53 milyar dolar
18	Singapur	51 milyar dolar
19	Buenos Aires	50 milyar dolar
20	Cakarta	48 milyar dolar

Tüm Şehirler
4,56 trilyon dolar



Tüm şehirler

Ortalama Yıllık GSYİH:
37 trilyon dolar

Risk altındaki toplam GSYİH:
4.5 trilyon dolar
Yıllık ortalama GSYİH'nin %12'si

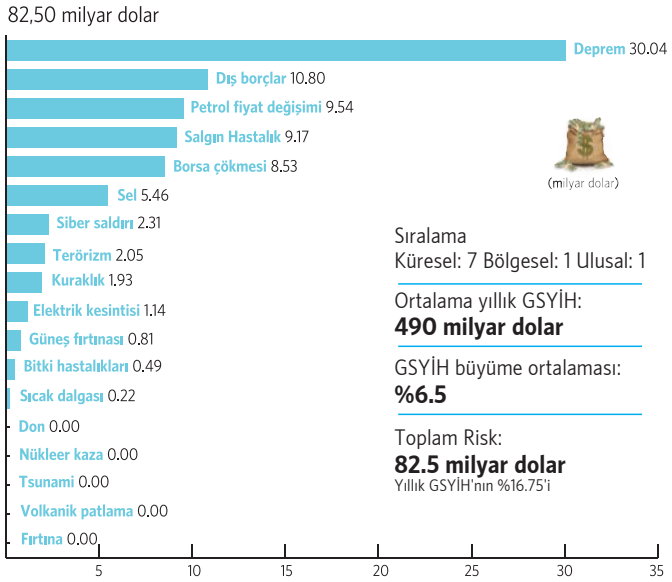
En büyük 5 risk:

Borsa çökmesi	1 trilyon dolar
Salgın hastalık	590 milyar dolar
Rüzgar fırtınası	585 milyar dolar
Deprem	465 milyar dolar
Sel	430 milyar dolar



Lloyd's of London'ın hazırladığı Lloyd's Şehir Riski Endeksi 2015-2025 raporuna göre, önümüzdeki 10 yıl içinde oluşabilecek insan kaynaklı veya doğal felaketler nedeniyle 301 şehirde 4.6 trilyon dolarlık ekonomik üretim risk altında. İstanbul, en yüksek riski taşıyan şehirler arasında 7. sırada yer alıyor.

İstanbul
82,50 milyar dolar



Sıralama
Küresel: 7 Bölgesel: 1 Ulusal: 1

Ortalama yıllık GSYİH:
490 milyar dolar

GSYİH büyüme ortalaması:
%6.5

Toplam Risk:
82.5 milyar dolar
Yıllık GSYİH'nın %16.75'i

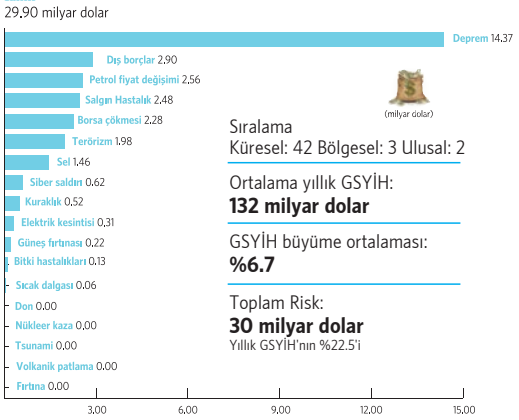
İstanbul risk altındaki toplam GSYİH açısından dünyada 7. şehir olarak listede yer alıyor. İnsan kaynaklı ve doğal afetlere karşı en korunmasız şehirler arasında yer alan İstanbul'da en büyük risk deprem. Kuzey Anadolu fay hattı üzerinde olan ve geçen 2 bin yılda 120 deprem yaşanan şehirde, gelecek 30 yıl için %65 ihtimalle 7 ya da daha büyük bir ölçekte deprem olması bekleniyor (bu durum Tokyo ve San Francisco gibi şehirlerle benzerlik taşıyor). Depreme karşı zayıflık konusunda 3. sırada gelen İstanbul'daki toplam riskin üçte birinden fazlası deprem kaynaklı. Diğer riskler arasında ise kuraklık ve sıcak dalgası bulunuyor. İstanbul'u aynı zamanda insan kaynaklı riskler de ciddi biçimde etkileyebilir. Şehir, özellikle dış borçlar kategorisinde dünyada ikinci sırada bulunuyor. Hatta, Türkiye'nin tüm şehirlerinde borçların ödenememesi riski borsa çökmesinden daha yukarıda geliyor. Derecelendirme kurumu Moody's de Türkiye'nin dış borçlarına en düşük yatırım derecesini verirken bu riske dikkat çekmişti. Bu derecelendirmenin bir diğer nedeni de Türkiye'nin borçlarını kapayabilmek için büyük miktarda yabancı sermayeye bağımlı olması. Moody's, politik belirsizliğin ve ülkenin dış finans araçları üzerindeki baskının artışının dışarıdan gelen para akışını tehdit ettiğini belirtiyor.

Türkiye

Risk altındaki üretim

1	İstanbul	82 milyar dolar
2	İzmir	30 milyar dolar
3	Ankara	21 milyar dolar
4	Bursa	4.5 milyar dolar
5	Adana	2.3 milyar dolar
6	Antalya	1.8 milyar dolar
7	Gaziantep	1.3 milyar dolar
8	Konya	0.8 milyar dolar

İzmir
29.90 milyar dolar



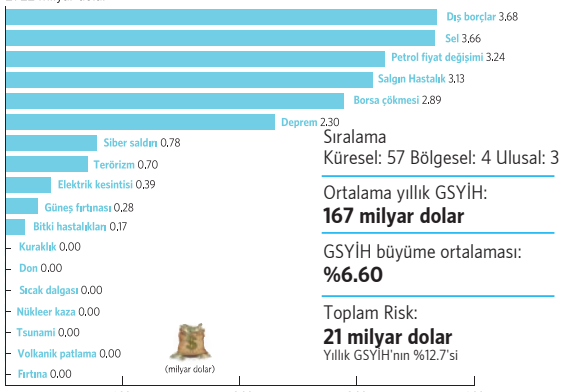
Sıralama
Küresel: 42 Bölgesel: 3 Ulusal: 2

Ortalama yıllık GSYİH:
132 milyar dolar

GSYİH büyüme ortalaması:
%6.7

Toplam Risk:
30 milyar dolar
Yıllık GSYİH'nın %22.5'i

Ankara
21.22 milyar dolar



Sıralama
Küresel: 57 Bölgesel: 4 Ulusal: 3

Ortalama yıllık GSYİH:
167 milyar dolar

GSYİH büyüme ortalaması:
%6.60

Toplam Risk:
21 milyar dolar
Yıllık GSYİH'nın %12.7'si

EN ÇOK HASARI GELİŞMEKTE OLAN EKONOMİLER ALACAK

10 riskin büyük etkisi:
Sadece 10 adet risk toplam GSYİH'nin %90'ına denk geliyor.

Hasarın yüksek kısmı insan kaynaklı:
Toplam riskin neredeyse yarısı borsa çökmesi, siber saldırılar, elektrik kesintisi ve nükleer kazalar gibi insan kaynaklı felaketlerden geliyor.

Değeri en yüksek şehirler en yüksek riski taşıyor:
Taipei, Tokyo, Seul, New York, Hong Kong, Şanghay ve Londra felaketlere karşı ekonomik olarak ciddi seviyede hassas olan şehirler.

Küreselleşmenin bedeli:
Gittikçe daha bağlı ve teknolojiye muhtaç hale gelen dünyada siber saldırı, bulaşıcı hastalıklar, bitki hastalıkları ve güneş fırtınaları toplam riskin beşte birini oluşturuyor.

En büyük tehlike borsa çökmesi:
Şehirlerdeki riskin dörtte birini borsa çökmesi yaratıyor.

Gelişmekte olan ekonomiler tehlike altında:
Lloyd's Şehir Riski Endeksi, toplam riskin %70'inin gelişmekte olan ekonomileri etkileyeceğini ortaya koyuyor.

Gelişmekte olan ekonomilerde belirli risklerin etkisi daha büyük:
Lima ve Tahran gibi şehirlerde deprem riski, risk altında olan GSYİH'nin %50'sini oluşturuyor.

Gelişmiş ülkelerde insan kaynaklı riskler daha tehlikeli:
Borsa çökmesi, petrol fiyatlarında hızlı değişim ve siber saldırılar New York ve Paris'te risk altında bulunan GSYİH'nin %60'ına denk geliyor.



DAMARLARINDA SİGORTA DOLAŞAN ÜLKE:

FRANSA

Birçok tanınmış sigorta şirketine ev sahipliği yapan Fransa, tarihi boyunca Avrupa'nın süper güçleri İngiltere ve Almanya ile sürdürdüğü rekabetini sigortacılıkta da devam ettiriyor. Damarlarında sigorta dolaşan ülke, hayat sigortalarında İngiltere dışında tüm Avrupa ülkelerini geride bırakıyor.

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr

Fransa, gelişmiş Batı Avrupa ülkelerine oranla bile son derece gelişmiş bir sigorta sektörüne sahip. Ülkenin en büyük hayat ve hayat dışı şirketleri aynı zamanda dünyanın da en büyükleri arasında bulunuyor. Genellikle büyük banka gruplarının iştiraki olması nedeniyle sermaye ve reasürans pazarlarına kolay ulaşımı olan bu şirketler, bankasürans ve diğer dağıtım kanallarını efektif olarak kullanabiliyor. Mevcut sigortalılık oranı ve sigorta penetrasyonu halihazırda yüksek seviyelerde olsa da, ağır bir şekilde artmaya devam ediyor. Fransız Sigorta Birliği'nin (FFSA) yayınladığı veriler birim bazlı hayat sigortası ürünlerinde güçlü bir büyümeye işaret ediyor. Küresel senet piyasalarındaki istikrarsızlığının ise önümüzdeki dönemde sigorta satışlarını nasıl etkileyeceği belirsizliğini koruyor. Şirketlerinin yoğun olarak ürün geliştirme süreçlerine ve inovasyona odaklandığı hayat dışı branşlarda da pozitif bir görünüm var. Bu sektördeki lider şirketler teknolojiye yüklü yatırımlar yapıyor.

PRİM ÜRETİMİNDE DÜNYADA 5. SIRADA

Fransa sigorta sektörünün önünde aşılması gereken bazı engeller de bulunuyor. Her ne kadar hayat ve hayat dışı branşların bu yıl da orta derecede büyüme kaydetmesi bekleniyor olsa da, kur dalgalanmaları ve dolar hareketlerinin sektörü negatif etkileme ihtimali bulunuyor. Durgun Fransız ekonomisi de büyümeye ayak bağı oluyor.

FRANSIZ SİGORTA SEKTÖRÜ

ARTILARI
- İstikrarlı politik sistem,
- Ülkeyi çevreleyen kaliteli altyapı,
- Vasıflı ve kaliteli işgücü,
- Hükümet tarafından desteklenen sağlıklı rekabet

EKSİLERİ
- Karmaşık iş hukuku,
- Görece olarak yüksek vergi seviyeleri,
- Aktif ve güçlü sendika yapısı,
- Uzun süren bürokrasi süreçleri.

Kaynak: IHS Global Insight 2015 Mayıs raporu

branşı ise neredeyse hayat dışı sigortalarının 2 katı büyüklükte. Aynı dönemde hayat dışı sigortalarda üretilen prim 98 milyar dolar. Kişi başı üretlim prim miktarı ise yıllık 4 bin dolar seviyelerinde seyrediyor. Bu rakam ülkemizde 160 dolar.

SAYILARLA FRANSA

Nüfus:	66 milyon
GSYİH:	2.4 trilyon dolar
Kişi Başı GSYİH:	37 bin dolar
Kişi Başı Prim Üretimi:	2 bin 950 dolar
Dünya Sigorta Pazarındaki Payı:	%5.66
Prim Üretimi:	270.5 milyar dolar
Hayat:	172.5 milyar dolar
Hayat Dışı:	98 milyar dolar
Sigortacılığın GSYİH'daki payı:	%9.1
Hayat:	%5.9
Hayat Dışı:	%3.2

SAĞLIK SİGORTALARI

Ülkede bireylerin ihtiyaçlarını karşılamak için bir sosyal güvenlik sistemi bulunuyor. Bunun yanında özel sigorta şirketleri de sağlık sigortası satışı yapıyor. Vatandaşların ulusal güvenlik poliçelerini kullanabilmesi için Fransız Sosyal Güvenlik Sistemi'ne kayıt olması gerekiyor. Kayıt olanlara, sağlık kurumlarında kullanabilecekleri bir sigorta kartı veriliyor.

OTO SİGORTALARI

Fransa'da oto sigortaları zorunlu ve oto sigortası yaptırmanın cezası tazminat ödemekten, hapis cezasına kadar gidebiliyor. Ülkede pek çok sigorta şirketi tarafından her ihtiyaca uygun oto poliçeleri sunuluyor.

KONUT SİGORTALARI

Ev sahiplerinin ya da kiracıların mutlaka sigorta konut sigortası yaptırması gerekiyor. Ülkede oldukça kapsamlı olan konut sigortaları konutlara ve içinde bulunan eşyalara gelebilecek tüm hasarları teminat altına alıyor.

ÖĞRENCİLERİNİ GÜVENDE TUTUYOR

Ülkede bazı konut sigortası poliçeleri çocukların okullarda başına gelebilecek bedeni hasarları da teminat altına alırken, diğer poliçeler düşük primlerle bu hizmeti ek olarak veriyor. Fransa'da okuyan öğrencilerin, her eğitim yılı başında sigorta poliçesi yaptırılırken verilen bir belge ya da sertifikayı okula takdim etmesi gerekiyor. Sadece derslere katılmak için bu süreç zorunlu olmasa da, okul dışı geziler ya da spor aktiviteleri için bu sürecin tamamlanması zorunlu.

Araştırma şirketi BMI tarafından hazırlanan Fransa Sigorta Sektörü Raporu'na göre ülkede GSYİH'nın bu yıl %1.3, 2015-2019 döneminde ise %1.4 seviyelerinde artması bekleniyor. Raporda, büyümedeki yavaşlığın sigorta şirketlerinin ekonomiye güveni azaltabileceği ve bunun da yatırımlara yansıyabileceğinin altı çiziliyor.
2014 yılında 270 milyar dolar prim üretimi gerçekleştirilen Fransa dünyada prim üretimi açısından 5. sırada yer alıyor. Bu dünyadaki prim üretiminin %5.6'sına tekabül ediyor. 2014'te 172 milyar dolar prim üretilen hayat

MÜŞTERİYE CEVAP VEREBİLEN ŞİRKETLER KAZANACAK

Fransa'da karşılaştırma ve satış yapılabilen online sigorta sitelerine olan talep artış gösteriyor. Gelecek yıllarda Fransız sigorta şirketlerinin primlere odaklanması, dağıtım kanallarına yoğunlaşarak fiyatları düşürmesi. Hızlı bir şekilde artan rekabet ortamı ve daha talepkar olmaya başlayan müşteriler karşısında sigorta şirketlerinin yeniden yapılanması ve müşterinin ihtiyaçlarına cevap verebilecek hale gelmesi gerekiyor.

Kaynak: BMI Fransa Sigorta Sektörü Raporu

Sigorta sektöründe dijital çağ başlıyor

'Bankasürans Sektörü' ve 'Digital Sigortacılık' konularının mercek altına alındığı Bankasürans Türkiye 2015 Zirvesi, bankasürans iş modellerini en iyi uygulayan şirketlerin yerli ve yabancı birçok temsilcisini bir araya getirdi.

Bankacılık ve sigortacılık alanlarında, sektörün ihtiyaçlarının, sektörün kanaat önderleri ile birlikte tespit edildiği Bankasürans Türkiye 2015 Zirvesi, Türkiye Sigorta Birliği (TSB) konferans salonunda gerçekleşti. Konuşmacılar arasında, Acerpro Yönetim Kurulu Başkanı Fatih Acer ve TSB Başkanı Ramazan Ülger başta olmak üzere, bankasürans iş modellerini en iyi uygulayan şirketlerin temsilcileri yer aldı. Bankasüransta Yükselen Trendler, Bankasürans Platformları ve Dijital Kanallar gibi başlıkların ele alındığı zirvenin açılış konuşmasını yapan Fatih Acer, "Bankalar için geliştirilen ve ilk olma özelliğine sahip teknolojilerin, acenteler tarafından da kullanılmaya başlanması ile sigorta sektörü için dijital



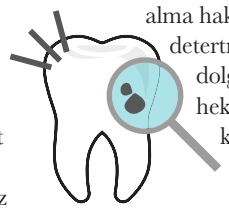
çağ başlamış oldu. 2016 yılı sigorta sektörünün dijital arenada çığır açacağı bir yıl olacak" dedi.

BANKASÜRANS DİJİTALLEŞİYOR

Banka sektörü ve sigorta sektörünün ilk defa böyle geniş katılımlı bir zirvede buluştuğunu belirten TSB Başkanı Ramazan Ülger, "Türkiye'de yapılan poliçelerin %22'si bankalar kanalıyla yapıldığı için, sigorta sektörünün içerisinde bankacılık önemli bir yere sahip. Bankasüransta yüksek artış yaşayan branşların başında sağlık ve yangın gelmekte.
Banka kanalı, sağlık üretiminin %22'sini oluştururken, banka dışında bu oran %7. Yine konut ve yangın sigortalarında da, banka sektörü pazarın %55'ine hakim" diye konuştu.
Ramazan Ülger sözlerine şöyle devam etti: "Bankasürans, içinde bulunduğumuz dönemde, diğer dağıtım kanallarının aksine, mevcut pazarın paylaşılmasından ziyade, düşük primli ancak yüksek adetli satışlar ile pazarı büyütmüş ve pazar payı artışını sağlamıştır. Dijital bankasürans, bankasüransın güçlü yönlerini öne çıkaracak, zayıf yönlerini ise bertaraf edip fırsata çevirecek" dedi.

Groupama, 'Diş Paketi' ile gülümsetiyor

Groupama, yeni kapsamlı 'Diş Paketi' ile diş temizliği ve bakımını sigorta kapsamına alıyor. Groupama'nın bireysel sağlık planlarına ve talebe göre grup sağlık planlarına da eklenebilen Diş Paketi ile sigortalı, diş hekimi hizmet sağlayıcılarından randevu alarak yılda bir kez ücretsiz olarak diş temizliği ve bakımı yaptırabiliyor. Ücretsiz ek hizmet ile diş bakımını da sağlık poliçelerine dahil eden Groupama, poliçe vadesi dahilinde yılda bir kez olmak üzere sigortalıya anlaşmalı klinik ve diş hekimlerinden ücretsiz olarak hizmet alma hakkı sağlıyor. Alt ve üst çene detertraj hizmetinden (diş temizliği) dolgu sökümüne, uzman diş hekimi muayenesinden vitalite kontrolüne, diş rontgen filmi, yerel flour uygulaması ve oklüzyon düzeltilmesine kadar geniş kapsamlı Groupama Diş Paketi, Türkiye'nin her yerinde geçerli olan "ücretsiz" hizmet içeriğini kapsıyor.



Maden çalışanları ferdi kaza sigortası artık öncelikli branş

Zorunlu Sigorta Takibine İlişkin Yönetmelik'e göre, zorunlu sigortalara ilişkin uygulamada öncelik sırası Hazine Müsteşarlığınca belirleniyor. Bu çerçevede, daha önce öncelikli branşlar Tehlikeli Maddeler ve Tehlikeli Atık Mali Sorumluluk Sigortası ile Tüp Gaz Sorumluluk Sigortası olarak belirlenmişti. Yeni yayınlanan bir sektör duyurusuyla, Maden Çalışanları Zorunlu Ferdi Kaza Sigortası da öncelikli olarak belirlendi.



Yaz bitti, yazarlarımızın tatili bitmedi

Geçen ay yazarlar yemeği için Kanyon'daki Escale Restoran'da buluştuk. Güz gelmesine rağmen yazın etkileri sürdüğünden ekip yine oldukça eksikti. Arkadaşların kimi tatildeydi, kimi de işi gereği yemeğe gelememişti. Escale dünya mutfağı, ağırlıklı olarak da Avrupa mutfağını sunan bir mekan. Yemek listesinde hem et çeşitleri, hem de rizotto, pizza, kendi yaptıkları makarna çeşitleri, salatalar ve zeytinyağlılar var. Kısaca seçenek bol, böyle olunca arkadaşlar yemeklerini gönüllerince seçtiler ve afiyetle yediler…
Yemekte David Ağabey'in eksikliği hissedildi. Faruk Kaptan da biraz durgundu. Ama buna rağmen oldukça keyifli bir yemek yedik. Mehmet Aydoğdu onların eksikliğini hissettirmedi. Diğer arkadaşlar da ona destek verdi. Yazıyı arkadaşlardan birinin anlattığı fıkrayla noktalayalım.
Evde telefon çalmış, kadın açmış.
-Alo buyrun!
-Emel Hanım?
-Evet efendim, buyrun?
-Emel Karakaş değil mi?
-Evet efendim...
-Hanfendi burası …. Laboratuvarı. Eşinizin tahlil sonucu geldi.
-Oh, çok şükür! Dinliyorum…
-Ancak aynı isimde birinin daha tahlil sonucu var elimizde. Yanlışlık yapmaktan korkuyoruz. Açık konuşmak gerekirse, hangisi daha kötü bilemiyorum!
-Ne demek istiyorsunuz?
-Valla, biri Alzheimer, diğeri AIDS…
-Bir daha yaptırsak testi…
-Hanfendi, biliyorsunuz bunlar pahalı testler. Sigorta şirketi ödemez ikinci testi…
-Ne yapmalı o zaman?
-Bakın biz burada düşündük, şöyle bir fikir geldi aklımıza:
Kocanızı bindirin arabaya, şehrin ortasında bir yerde bırakın…
Evi bulursa, sakın bir daha onunla yatmayın!
(M. Emin Özcan)

Ömer Sacan, Halk Sigorta Genel Müdür Yardımcısı

Ömer Sacan, Halk Sigorta'ya Teknikten Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak atandı. Yüksek lisansını Marmara Üniversitesi Bankacılık ve Sigortacılık Enstitüsü'nde tamamlayan Sacan, 1991'de Sigorta Denetleme Aktüer Yardımcısı olarak SDK'da çalışmaya başladı. Daha sonraları Sigorta Denetleme Aktüeri olarak atanan Sacan, SDK'da Başkan Yardımcılığı görevine getirildi. Ömer Sacan, Hazine Müsteşarlığı'nı temsilen Rumeli Hayat Sigorta'da yönetim kurulu üyesi olarak görev aldı. İlerleyen yıllarda Sigorta Tahkim Komisyonu'nda hakemlik yapan Sacan, 2013 yılında yine Hazine Müsteşarlığı'nı temsilen Ekonomi Müşaviri olarak görevini aldı.



Aysun Yıldız Özer Türkiye Sigorta Birliği'nde

Aysun Yıldız Özer, Türkiye Sigorta Birliği'ne Uluslararası İlişkiler ve Ar-Ge'den Sorumlu Bölüm Yöneticisi olarak atandı. İngiltere'de Avrupa Ekonomik Entegrasyonu üzerine yüksek lisans, Essex Business School'dan doktora derecesi alan Özer, kariyerine Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürlüğü'nde uzman yardımcısı olarak başladı. Hazine'deki görevinden 2012 yılında ayrılarak Ziraat Emeklilik'e geçti. Özer, 2012'den beri Ziraat Emeklilik'te Pazarlamadan Sorumlu Bölüm Yöneticisi olarak görev yapıyordu.



Türkiye'nin En Çok Satan Sektör Yayını
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 - Kasım 2015, İstanbul

Baskı Şan Ofset Matbaacılık San. ve Tic. Ltd. Şti.
Hamidiye Mahallesi, Anadolu Caddesi
No: 50 Kağıthane / İstanbul Tel: 0 212 289 24 24

Sigortacı Gazetesi'nde yer alan yazı ve fotoğraflar öncelikle yazılı izin alarak ve kaynak gösterilerek yayımlanabilir.

Bireysel emeklilik verileriniz gözetime hazır mı?

2013 yılında devlet katkısı ile BES'in işleyişi değişmişti. Devlet katkısına hak kazanmak için gereken sürelerin 1 Ocak 2016'da sisteme uygulanması söz konusu olacak. Uygulamayla birlikte emeklilik şirketlerini hareketli günlerin bekleyeceğini söyleyebiliriz. Peki, bireysel emeklilik verileri 2016 ve sonrası için gözetime hazır mı?

1 Ocak 2013 tarihi itibarıyla devlet katkısı ve buna bağlı olarak Bireysel Emeklilik Sistemi'nin genel işleyişi değişmişti. Emeklilik şirketleri kullandıkları uygulamalarda teknik altyapılarının değişimi, sakladıkları veri desenin revizyonları sonrası mevcut durumlarında sistem uyumluluğunu henüz sağlamışken, BES 2.0 dâhilinde hali hazırda henüz işletilmemiş olan devlet katkısı hak kazanım sürelerinin de 1 Ocak 2016'da sisteme uygulanması söz konusu olacak. Uygulamayla birlikte emeklilik şirketlerini hareketli günlerin bekleyeceği söylenebilir. Bu hareketliliğin etkisini en çok göstereceği yer ise GEV (Gözetime Esas Veri) Gönderimleri, Tutarlılık Kural Seti ve buna bağlı DKS Uyumluluk Puan Hesaplamaları olacaktır. EY Danışmanlık Hizmetleri Sigortacılık Sektörü Kıdemli Danışmanı Feride Kılıç, değişikliklerin yansımalarının şirketlere etkisi ile ilgili görüşlerini paylaştı:

TUTARLILIK KURAL SETİ

Emeklilik Gözetim Merkezi'nin sigorta şirketlerine günlük gönderimini zorunlu kıldığı, mevcut sistemlerinde bulunan ve katılımcıların tüm ilişkili hareketlerinin bulunduğu veri kümelerine GEV (Gözetime Esas Veri) nesneleri deniliyor. EGM GEV nesnelerini mevcut sistemine alarak kontrol ederken yalnızca, veri gönderimini değil, gönderime konu her nesnenin birbiri ile olan ilişkili alan / değerlerini de kontrol ediyor. EGM bu kontrolleri yaparken kullanmış olduğu, nesne ilişkilerini açık ve yalın bir şekilde paylaştığı iş kuralları listesine ise Tutarlılık Kural Seti adı veriliyor.
Emeklilik şirketlerinin sahip oldukları verinin kendi içerisindeki tutarlılığının göstergesi olan "Tutarlılık Kural Seti", devlet katkısının Bireysel Emeklilik Sistemi'ne girişi öncesi 92 adet kuraldan oluşurken, emeklilik şirketlerinin sistem ihtiyaçlarının peyderpey ortaya çıkması sonrası 153 (Ağustos 2015 itibarıyla) adet farklı kural ile raporlanır duruma geldi. EGM ilgili kuralları aylık olarak bireysel emeklilik şirketleri ile paylaşırken, kuralları "DKS Altyapı" ve "Temel + Tamamlayıcı" iki farklı kategoride değerlendirerek, sigorta şirketlerinin mevcut uyumsuzluklarına karşı bir bakış açısı kazanmasını da sağlayarak, aslında şirketlerin odaklanması gereken sistemsel ya da münferit hatalara konu referans noktalarını da paylaşmış oluyor. Böylece bireysel emeklilik şirketleri hem zaman, hem de maliyet açısından en avantajlı şekilde iyileştirme çalışmalarını gerçekleştirebiliyor.
Tutarlılık Kural Seti kapsamındaki kural sayısının geçmiş üç sene içerisinde neredeyse iki katına çıkmasını göz önünde bulundurursak, GEV nesnelerinin birbiriyle olan ilişkilerinin doğru yönetilmesi, mevcut veri tabanında veri saklama modellerinin her geçen gün daha da önem kazandığını ve kazanacağını da söylememiz mümkün. Bu değişimlerin kullanılan sigortacılık yazılımlarının güncel mevzuata ve regülasyonlara uyumunun da düzenli ve proaktif olarak takibi gerektireceğini söyleyebiliriz.



EY Danışmanlık Hizmetleri'nin Devlet Katkısı Hak Kazanma Süreleri'ni etkilediğini ön gördüğü 'Tutarlılık Kuralları'nın bazıları aşağıda paylaşıldı:

Kural No	Etki Alanı	Açıklaması	İlişkili Nesne
203	DKS Altyapı	"Aktarım-Birleştirme-Transfer" (ABT) nesnesinde sözleşme ve önceki sözleşme numarası alanlarındaki "katılımcı sicil kodu" bilgisi aynı olmalıdır.	ABT
265	Temel + Tamamlayıcı	Aktarım tipi sözleşmenin sonlanma tipi ile uyumlu değil	SBT
275	DKS Altyapı	SOZ verisinde en son kayıttaki katılımcı ile KAT verisinde en son katılımcının sicil kodları aynı olmalıdır.	SOZ, KAT
284	DKS Altyapı	ABT de işlem tipine ait tutar toplamı ile HES'te uygun hareket tipi ne ait tutar toplamları uyumsuz	ABT, HES
295	Temel + Tamamlayıcı	ABT nesnesinde SOZ nesnesindeki başvuru tipine uygun işlem tipi bulunamadı.	ABT, SOZ
353	DKS Altyapı	Hesap Hareketleri (HES) nesnesinde gönderilen hareket tipleri için ABT nesnesinde uygun işlem tipi ile kayıt gönderilmelidir.	HES, ABT

TUTARLILIK KURAL SETİ'NDEKİ KURALLARIN GÖZDEN GEÇİRİLMESİ

1 Ocak 2016 tarihine kadar emeklilik sistemine dâhil tüm katılımcılara, 2013 yılından önce geçirdikleri süreye de bağlı olarak devlet katkısı hak kazanma esas sürelerine ek süre eklenmesi durumunun yaklaşması, sözleşmelerin emeklilik şirketlerine giriş tipinin de önem kazanmasına neden oldu. Mevcutta kendi sisteminde emeklilik sözleşmesi girişi yapılan katılımcıların süre hesapları sorunsuzca aşılabilecekken, diğer emeklilik şirketlerinden "başka şirketten aktarım, emeklilik nedeni ile hesap birleştirme" işlem tipleri için kontrol ihtiyaçlarının gerekliliği ortaya çıktı. Bu durum ile birlikte Emeklilik Gözetim Merkezi (EGM) tarafından veri uyumluluğuna konu edilen Tutarlılık Kural Setleri'nde de yeni kural tanımlamaları ve mevcut kurallar için kendi veri tabanında kümül sorgulamalar (sistemde bulunan verilerin toplu olarak birbiriyle ilişkilerine konu farklılıkların tespit edilmesi ve raporlanması gerçekleştirilerek) süre hesaplamaları öncesi sigorta şirketlerinin sözleşmelere ilişkin sorunlarının giderilmesi için geri bildirimlerine başlanmış durumda. Emeklilik şirketlerinin yalnız kendi içerisindeki teknik altyapı düzenlemeleri ve veri deseni değişikliklerinin yetersizliğinden ziyade, şirketler arası veri paylaşımlarına konu ABT (Aktarım – Birleştirme Transfer) ve SBT (Şirketler Arası Aktarım-Birleştirme-Transfer) nesnelerinin hatasız ve zamanında paylaşımının da önem kazandığının bir göstergesi.
Bu nedenle bireysel emeklilik şirketlerinin HES-SOZ, ABT-HES, KAT-SOZ ilişkili kurallarını tekrar gözden geçirmesi, özellikle KAT (Katılımcı Bilgileri Nesnesi) nesnesinde, katılımcı sicil kodu hatalarını da acilen düzeltmesi gerekli ve önemlidir.

DKS UYUMLULUK PUANLAMASININ ÖNEMİ

Tutarlılık Kural Seti'nin çıktısı olarak nitelendireceğimiz esas önemli olan değer DKS Uyumluluk Puanlaması'dır. Bu puanlama bireysel emeklilik şirketlerinin birbiri arasında mevcut altyapı uyumluluğu, GEV gönderim düzenleri ve nesneler arası veri uyumluluğuna konu puanlama olup, bir nevi şirketlerin prestij sıralamasının göstergesidir.
İlgili puanlama için daha önce bahsettiğimiz, DKS Altyapı Yeterlilik Seviyesi, Temel + Tamamlayıcı Yeterlilik Seviyesi'ne ek olarak Altyapı Uyumluluk Seviyesi adı altında bireysel emeklilik şirketlerinin ne sıklıkla hatalarına konu iptal gönderimler yaptığının ölçümünün sağlandığı bir diğer değişken ile sıralama ciddi şekilde değişebilmekte.
Bu puanlamanın Bireysel Emeklilik Sistemi için en büyük katkısı, şirketler arasındaki rekabeti sayısal verilerin dışına çıkarıp, mevcut altyapılarındaki eksikliklerini de fark ederek, ihtiyaç duyulan yeni teknolojilerle bireysel emeklilik şirketlerinin gelişimine katkı sağlamasıdır.

BİREYSEL EMEKLİLİK ŞİRKETLERİ NE YAPMALI?

Bireysel emeklilik şirketleri, GEV nesneleri ve bu nesnelerin birbiri arasındaki veri tutarlılığı için paylaşılan tutarlılık kural seti dahilindeki tüm iyileştirmeler ve EGM tarafından paylaşılan hata bildirimleri için çözüm üretirken yalnızca kendi teknik ekipleri ile değil, mutlaka EGM ile de iletişim halinde olmalı. Mevcut ihtiyaçların ilk referans noktasının EGM olduğu düşünülürse, süreç sorumlularının BT ve EGM ile koordineli hareket etmesi, hem iyileştirme sürelerini kısaltacak hem de mevzuata uygun olarak düzenlemelerin proaktif bir şekilde çözüme ulaştırılmasını sağlayacak.
EY Danışmanlık Hizmetleri olarak gerçekleştirmiş olduğumuz benzeri projelerde EGM ile iletişim noktasında gerektiğinde şirket üst yönetimlerini de iletişim noktalarına dahil ederek, hızlıca sonuç elde etmiş ve EGM ilişkilerinin doğru yönetilmesi ile sorunların hızlıca çözüme ulaştığını deneyimlemiş durumdayız. Mevcut projelerimiz ve bundan sonraki projelerimizde de yine bu yöntem ile çalışmalarımıza devam ediyor olacağız.

AXA SİGORTA

sigortacılık / **yeniden tanımlanıyor**



AXA SİGORTA'nın her yıl düzenlediği Acenteler Toplantısı bu yıl 15-18 Ekim tarihleri arasında "Global Gücün Parçası Olmak" sloganıyla Antalya Titanic Deluxe Belek Otel'de gerçekleştirildi. 800 kişinin katılımıyla gerçekleşen toplantının bu sene yurtdışından da çok önemli misafirleri vardı: AXA Grup Operasyonlardan Sorumlu Başkan (COO) ve Yönetim Kurulu Üyesi Véronique Weill, AXA Grup Pazarlama ve Dağıtımdan Sorumlu Başkan (CMDO) Frédéric Tardy ve AXA Akdeniz ve Latin Amerika Bölge CEO'su Jean-Laurent Granier.



AXA Grup Yönetim Kurulu Üyesi ve Operasyonlardan Sorumlu Başkan Véronique Weill, Acentelerin AXA'nın en önemli değeri olduğunu ve birlikte ortaya çıkarılan kazanımlardan gurur duyduğunu söyledi.



AXA Grup Pazarlama ve Dağıtımdan Sorumlu Başkan Frédéric Tardy, dijital çağda müşterilerin nerede olduğunu doğru tespit ederek, özellikle acenteler olarak onların tüm beklentilerini karşılamak gerektiğini belirtti.



AXA Akdeniz ve Latin Amerika Bölge CEO'su Jean-Laurent Granier, "Biz dijitali en iyi şekilde kullanarak, acentelerimize en iyi hizmeti vermeye çalışıyoruz. Acente ağımız işimizin merkezinde yer alıyor" dedi.



Türk sigorta sektörüne AXA SİGORTA'nın yön verdiğini ifade eden **AXA SİGORTA CEO ve Yönetim Kurulu üyesi Guillaume Lejeune**, "Hiçbir şirket AXA SİGORTA kadar acentesinin yanında olamaz" şeklinde konuştu.



GLOBAL GÜCÜN
PARÇASI OLMAK

GLOBAL GÜCÜN

Toplantıya AXA SİGORTA acenteleri için özel hazırlanan video ile katılan AXA Grup Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO'su Henri de Castries, AXA acentelerinin Türk sigorta sektöründeki en etkin ve başarılı acenteler olduğunu söyledi. AXA SİGORTA CEO ve Yönetim Kurulu üyesi Guillaume Lejeune ise acentelerinin AXA SİGORTA'nın tüm stratejik planlamalarının merkezinde yer aldığını belirterek, AXA ile acenteleri arasındaki bağın dünyaya örnek olduğunu belirtti.



AXA Akdeniz ve Latin Amerika Bölge CEO'su Jean-Laurent Granier

Türkiye'de faaliyet gösteren acentelerin ana gelir kaynağının trafik sigortaları olduğunu söyleyen AXA SİGORTA CEO ve Yönetim Kurulu üyesi Guillaume Lejeune, bu nedenle trafik branşına önem verdiklerini belirtti.

AXA SİGORTA'nın her yıl düzenlediği Acenteler Toplantısı bu yıl 15-18 Ekim tarihleri arasında "Global Gücün Parçası Olmak" sloganıyla Antalya Titanic Deluxe Belek Otel'de gerçekleştirildi. Organizasyonun ilk akşamında düzenlenen Hoş Geldiniz Kokteyli'nde AXA SİGORTA CEO ve Yönetim Kurulu üyesi Guillaume Lejeune, AXA SİGORTA Başkan ve İcra Kurulu Üyesi (Hasar ve Operasyon) Ayşegül Denli ve AXA SİGORTA Başkan ve İcra Kurulu Üyesi (Satış ve Pazarlama) Özer Şimşek tüm acenteleri karşıladı.
Etkinliğin ikinci gününün sabahında "Global Gücün Parçası Olmak" temalı Acenteler Toplantısı tüm acentelerin ve AXA SİGORTA üst yönetiminin katılımıyla gerçekleştirildi. Toplantıya öncelikle Ankara'daki terör olaylarında hayatını kaybedenler için bir dakikalık saygı duruşuyla başlandı, ardından AXA Grup Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO'su Henri de Castries, AXA Grup Operasyonlardan Sorumlu Başkan COO ve Yönetim Kurulu Üyesi Véronique Weill, AXA Grup Pazarlama ve Dağıtımdan Sorumlu Başkan CMDO Frédéric Tardy, AXA Akdeniz ve Latin Amerika Bölge CEO'su Jean-Laurent Granier ile AXA SİGORTA CEO ve Yönetim Kurulu üyesi Guillaume Lejeune'nün konuşmaları katılımcılar tarafından ilgiyle izlendi.
Toplantının açılış konuşmasını ekrandan gerçekleştiren ve konuşmaya başlamadan önce Ankara'da meydana gelen patlama hakkında taziye mesajlarını ileten AXA Grup Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO'su Henri de Castries, acentelere özel hazırlanan video ile hoş geldiniz dedi. AXA'nın uzun süredir Türkiye'de faaliyet gösterdiğini ve Türkiye'nin AXA'nın küresel stratejisinde çok büyük bir yeri olduğunu söyleyen Castries, AXA'nın Türk sigorta pazarındaki lider şirket olmayı hedeflediğini söyledi. Acentelere seslenen Castries, "AXA dünyadaki ilk uluslararası sigorta şirketi. Acentelerimiz sadece bölgesel takımın değil, aynı zamanda dünyanın en büyük ve en tanınmış sigorta şirketi AXA'nın temsilcileri" diye konuştu. Türkiye ve dünyada iş süreçlerinin değişeceğini dile getiren Castries, "Müşterilerimizin beklentileri değişiyor. Big data dönemi, işlerimizi yönetme şeklimizi ciddi şekilde etkiliyor ve bu da bizi değişime zorluyor. Ancak, bu dijital dönem aynı zamanda müşterilerimize çok daha iyi çözümler sunmamızı ve hizmet kalitemizi geliştirmemizi de sağlıyor. Şu an bir fırsat dönemindeyiz, yetenekli ekibimiz ve acentelerimizle bu değişimin üstesinden gelebileceğimizi biliyorum" dedi. Bu değişim sürecinde AXA acentelerinin Türk



Lejeune, AXA SİGORTA'nın doğru olanı yaparak sektöre yön verdiğini ve artık artan fiyatlarla rekabet ortamının geri geldiğini söyledi.



PARÇASI OLMAK

sigorta sektöründeki en etkin ve başarılı acenteler olacağını dile getiren Castries, Türklerin enerjisini ve kararlılığını her zaman takdir ettiğini, bu niteliklerin gelecekte başarıyı getireceğini belirtti.



Hazırlanan ekrandan acentelere seslenen AXA Grup Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO'su Henri de Castries, dijital dönemin sigortacılık için aslında bir fırsat olduğunu, AXA ekibinin ve acentelerinin bu değişimin üstesinden gelebileceğini söyledi.

5 YILDA SADECE TRAFİKTE 8 MİLYAR TL ZARAR

Konuk konuşmacıların ardından AXA SİGORTA CEO ve Yönetim Kurulu üyesi Guillaume Lejeune sunumunu gerçekleştirdi. Gelişmekte olan ülkelerin ekonomik zorluklara hazır olması gerektiğini söyleyen Lejeune, sigorta acentelerinin de hazır olması gerektiğini ifade etti. "Türkiye'deki acentelerin işlerine olağanüstü derecede bağlı olduklarını belirten Lejeune, Türk sigorta sektörünü değerlendirdi: "AXA SİGORTA sektördeki lider oyunculardan biri. Sektörümüzdeki en büyük sorun kârlılık sorunu. Bunun yanında hayat branşı da yeterince gelişmiş değil. Trafik branşı nedeniyle sektörde ilk 6 ayda 1.2 milyar lira zarar edildi. Bu çok yüksek bir rakam. Pazardaki kârlılık oranlarının etkilendiğini gözlemliyoruz. Kârlılık ve rasyolar her geçen gün düşüyor." Son 5 yılda sektörde trafik sigortalarında, İş Bankası ve Akbank yatırım raporlarında değinilen 3 milyar TL eksik rezervin de eklendiğinde 8 milyar TL gibi çok önemli bir zararı konuşmak zorunda olduklarını belirtti. Türkiye'ye geldiğinden bu yana her ay ev faturalarında artış gözlemlediğini belirten Lejeune şunları söyledi: "Faturalarımız gittikçe artarken, sigorta fiyatları yerinde sayıyor. Trafik sigortaları pazarın en önemli ürünlerinden. Ancak sektörde fiyatları aşağı çeken pek çok şirket bulunuyor. İsim vermek istemiyorum ama yakın zamanda iflas eden bir şirket trafik poliçelerini 200 liraya kesiyordu. Sektördeki diğer şirketlerde ise bu rakam 350 lira civarında. Sektörde bir şirketin batması asla iyi değildir. Sektöre olan güveni azaltır ve bu diğer sigorta şirketlerini de etkiler. Buna paralel olarak, fiyat kırma politikaları da ne müşteriler, ne rekabet, ne de acenteler için faydalı."



'AXA SİGORTA SEKTÖRÜNÜ DOĞRU YOLA SOKTU'

Sigorta primleri hakkında alınan kararları anlatan Lejeune, AXA SİGORTA'nın fiyatlarını düzenlemeye başladığı söyledi. "Doğru olanı yaptığımızı ve diğer oyunculara da yol gösterdiğimizi düşünüyorum" diye konuşan Lejeune, şunları söyledi: "O dönemde kimse ne yapacağını bilmediği için doğru yolu bizim göstermemiz gerekiyordu. Bizim için de zor bir karar oldu. Bize bu zor zamanlarda destek gösteren tüm acentelerimize içten teşekkürlerimi sunarım. Şimdi sektöre baktığımızda, artan fiyatlar ile rekabet ortamının geri geldiğini görebiliyoruz."

AXA SİGORTA TRAFİK BRANŞINI BIRAKMAYACAK

Sektörün kilit branşının trafik olduğu belirten Lejeune, açık olmak gerekirse Türkiye'de acentelerin varlığının trafik sigortalarına bağlı olduğunu söyledi. Bu durumun nedenlerini açıklayan Lejeune, "Müşteriler trafik sigortası almak için acentelerine uğruyorlar ve diğer ürünlerin satışı da bu sırada gerçekleşiyor. Acentelerimizin ana gelir kaynağı trafik sigortalarından geldiği için bu durumu ciddiye alıyoruz. Bu nedenle trafik sigortalarından çekilmeyeceğiz. Bu konuda acentelerimizin yanında olacağımızı söyleyebilirim. Fiyatlandırma konusunda sıkıntılar devam etse de, bu konuda büyük yol katettik" diye konuştu. Karışık bir sektörde fiyatlandırma çok zor bir konu diyen Lejeune, "Fiyatlandırma çok önemli. Geçmişte trafik sigortasında sorun çıktığı zaman fiyatlamayı AXA SİGORTA yönetti. O zamandan beri diğer sigorta şirketleri bizim adımlarımızı takip ediyor. Biz bir yola baş koyduk. Zor ve karışık bir konu olan fiyatlandırmada doğru kararları veriyoruz. Tüm AXA SİGORTA yönetimi olarak size en iyi hizmeti verebilmek için çalışıyoruz ve ilerlemeler kaydettiğimizi düşünüyorum." dedi.

ACENTELER, AXA'NIN EN ÖNEMLİ İŞ ORTAĞI VE DAĞITIM KANALIDIR

Acente kanalına üstün hizmet vermeyi sürdüreceklerini ifade eden Lejeune, güçlü bölgeler üzerinden en hızlı ve en nitelikli hizmetlerini daha da geliştirerek sunacaklarını, satış ekipleri ile acentelerine hep yakın durup işlerine değer katmaya devam edeceklerini dile getirdi. Lejeune, sözlerini "IT süreç ve araçlarına yatırım yapmayı sürdürerek verimliliği artırmaya devam edeceğiz." şeklinde sürdürdü.

AXA İLE YÜRÜYEN ACENTELER HER ZAMAN KAZANAN OLACAK

AXA SİGORTA'nın bugüne değin düzenlediği kampanyaları takip eden acentelerin sürekli daha çok kazandığını, bundan sonra da, yeni dizayn edilen kampanyalarla kazanmaya devam edeceklerini belirten Lejeune, ayrıca Avrupa Futbol Şampiyonası'nda Fransa'daki finallere gitmeye hak kazanan Türk Milli Takımı'nı kutlayarak bu organizasyona bir grup acentelerini götürmek için bir kampanya düzenleyeceklerini ifade etti.

'ACENTELERİNE MOBİL PLATFORM SAĞLAYAN İLK VE TEK ŞİRKETİZ'

AXA SİGORTA'nın acente ve müşteri vizyonunu açıklayan Lejeune, "Biz AXA ailesiyiz. Acentelerimizle olan bağımız, müşterilerimizle aramızdaki bağ ile aynı. Teknolojiye yatırım yaparak acentelerimizin verimliliğini artırıp iş süreçlerini kolaylaştırmaya çalışıyoruz. Aynı zamanda acentelerimize eğitim veriyoruz. Tüm sigorta süreçleri hızla değişiyor ve bizim yatırımlarımız da buna paralel olarak değişiyor." Türkiye'nin sürprizlerle dolu ve iş dünyasının çok hızlı değiştiği bir ülke olduğunu hatırlatan Lejeune, teknoloji alanında AXA'nın mobil platformlar sunan tek şirket olduğunu söyledi. Mobil platforma yaptıkları yatırımdan ve bu platformun acenteler tarafından kullanılmasından mutluluk duyduklarını söyleyen Lejeune,



AXA, 7 YILDIR DÜNYANIN EN İYİ SİGORTA MARKASI

AXA 2015 yılında Interbrand tarafından Dünyanın En İyi Sigorta Markası seçildi. Üst üste 7. kez Dünyanın En İyi Sigorta Markası seçilen AXA, marka değerini %14 artırarak 9,25 milyar dolara taşırken, dünya çapındaki tüm markaların değerlendirildiği En İyi 100 Marka listesinde de ilk 50'ye girdi.

Dünyanın en büyük marka danışmanlık şirketi olan Interbrand her sene yayınladığı ve kategori ayrımı gözetmeden, en iyi 100 global markayı belirlediği liste ile tanınıyor. En İyi Dünya Markaları sıralaması, AXA markasının mevcut güçlü itibarını ve değerini teyit ediyor. Interbrand markaları, finansal performans, markanın müşterileri etkilemedeki gücü, servis ve hizmet satın almada markanın rolü olmak üzere üç farklı kriterde değerlendiriyor. Interbrand'ten yapılan açıklamaya göre, AXA'nın markasına yaptığı yatırım, işinin temelinde yer alıyor ve şirketin sürdürülebilir büyümesinde çok önemli rol oynuyor.

AXA Grup Operasyonlardan Sorumlu Başkan ve Yönetim Kurulu Üyesi Véronique Weill konuyla ilgili yaptığı açıklamada şu sözlere yer verdi:" AXA olarak misyonumuz müşterilerimizi korumak, sigorta ve varlık yönetimindeki uzmanlığımızın müşterilerimize her zaman her yerde ulaşılabilir olmasını sağlamaktır. AXA markasının 30. yıldönümünde dünyanın en iyi 50 markası arasına girmesinden büyük gurur duyuyoruz. AXA markasının müşteriler tarafından bu derece değerli olmasını sağlayan, markanın başarısının en güçlü elçileri olan çalışanlarımıza ve dağıtım kanallarımıza içten teşekkürlerimi sunuyorum".



Toplantının 3. gününde verilen seminerde konuşan Volkan Işık, acentelere güvenli sürüş teknikleri hakkında bilgi verdi.



"2016 yılı içerisinde, acentelerimiz mobil cihazlarından birkaç dakika içerisinde poliçe üretip tahsilat yapabilecekler." dedi.

AXA SİGORTA ACENTELERİ MÜKEMMEL HİZMET SUNACAK

AXA SİGORTA'nın hasar ödemelerinin pazar ortalamasından neredeyse 2 kat hızlı olduğunu belirten Lejeune, bunun müşteriler tarafından yeterince farkına varılmadığını söyledi. Acenteleri tarafından en kaliteli hizmetin sunulması için gerekli çalışmaları yapacakları söyleyen Lejeune, "Müşterilerimize mükemmel hizmet sunulmasını istiyoruz. Bunun için gerekli çalışmalara başladık" dedi. Yeni ürünler oluşturmak ve lansmanlarını yapmanın yanında acenteleri desteklemek için reklama da yatırım yapacaklarını bildiren Lejeune, "Acentelerimizi dijitalleştirmeye çalışıyoruz. Yeni dağıtım kanalları ve online sigorta satışı bir trend haline geliyor ve artış gösteriyor. Türkiye'de müşteriler henüz online poliçe satın almayı tercih etmese de, bizim bu konuda acentelerimizle tam bir işbirliği içerisinde gerekli adımları atarak hazırlık yapmamız gerekiyor. Hedefimiz, acentelerimizin ve müşterilerimizin ürünlerimize daha kolay ulaşmasını sağlamak. Geliştirdiğimiz mobil uygulama da bunun bir parçası. AXA kadar acentelerinin arkasında olan ve destekleyen bir şirket olduğunu düşünmüyorum" diye konuştu. AXA SİGORTA ve acentelerinin arasında yıllardır güçlü ortaklığın olduğunu



Véronique Weill ve Frédéric Tardy, AXA SİGORTA'nın global gücünün dijital dönemde acentelerle buluşarak fark yaratacağını söylediler.



CEO Guillaume Lejeune, AXA SİGORTA'nın iki başkanı Özer Şimşek ve Ayşegül Denli ile birlikte acenteleri karşıladı (altta).



Acenteler Antalya Kültür Sanat Müzesi'ndeki Picasso ve Ara Güler sergilerini gezdi.



Doğa dostu gazeteci Güven İslamoğlu, Türkiye'deki çevre sorunlarını acentelerle paylaştı.









AXA SİGORTA'nın kârlılıkta başarılı olan acentelerine ödülleri AXA SİGORTA yöneticileri tarafından takdim edilirken, acenteler CEO ve Yönetim Kurulu üyesi Guillaume Lejeune ile hatıra fotoğrafı çektirdiler.

vurgulayan Lejeune, acentelere teşekkür ederek sözlerini noktaladı.

PİCASSO VE ARA GÜLER SERGİLERİ

Toplantının ardından AXA SİGORTA acenteleri Antalya Kültür Sanat Müzesi'ne düzenlenen gezide 54 parça yapıttan oluşan son derece zengin bir Picasso sergisini ve dünyaca ünlü fotoğraf sanatçımız Ara Güler'in özel arşivinden derlenen "Işık ve Tarih: Ara Güler'in Gözüyle Antalya" sergisini gezdiler ve bol bol fotoğraf çektiler.

GÜVEN İSLAMOĞLU VE VOLKAN IŞIK SEMİNERLERİ

Acenteler Toplantısı'nın 3. gününde Volkan Işık ve Güven İslamoğlu tarafından acentelere 2 seminer verildi. "Kontrol Sende" başlığı altında düzenlenen ilk seminerde ünlü rallici Volkan Işık güvenli sürüş teknikleri ile ilgili son derece önemli bilgileri AXA SİGORTA acenteleriyle paylaştı. "Doğanın Sesine Kulak Verin" ismiyle düzenlenen günün 2. konferansında ise CNN Türk'te Yeşil Doğa programıyla tanınan Güven İslamoğlu, Türkiye'de doğa ve çevre konularından bahsetti. Türkiye doğası, insanı ve kültürü hakkında bilgi veren İslamoğlu, yok olan değerleri hatırlattı.





Candan Erçetin ve Burcu Güneş, Ankara terör saldırısında hayatını kaybedenlerin anısına ağırlaştırılmış müzik dinletileri sundular.









Acenteler organizasyon boyunca otelde düzenlenen plaj voleybolu, masa tenisi, tavla gibi sportif aktivite ve yarışmalara katılarak keyifli vakit geçirdiler.









Teşekkürler.

Homer'in yeni marka dönüşümünde gösterdikleri ilgi, destek ve çalışma için Türkiye genelindeki tüm çözüm ortaklarımıza teşekkür ederiz. 12 yıl önce kurduğumuz Türkiye'nin ilk oto servis network markasını, sizlerle birlikte geleceğe taşımanın gurur ve mutluluğunu yaşıyoruz.

Ücretsiz Homer aplikasyonumuzu denediniz mi?

ANDROID APP ON Google play

Available on the iPhone App Store



HOMER
Auto Service

www.homerservisler.com
Çağrı Merkezi: 0850 433 0100

Hasar Onarım • Arıza-Bakım • Yedek Parça • Operasyonel Destek
Yol Yardım • Mini Onarım • Lastik Yönetimi ve Saklama

RS Servis'te yeni yapılanma

Yeni yapılanmada Genel Müdür Ünal Ünaldı, Satış, Pazarlama ve Kurumsal İletişim Genel Müdür Yardımcısı Abdullah Özcan, Teknik ve Operasyon Genel Müdür Yardımcısı Erhan Hazinedar, Mali İşler Genel Müdür Yardımcısı İlgi Ünaldı ve direktörler Mehmet Yalçın, Umut Duman, Selin Yıldız, Özlem Ersoy ve Eser Yüksel oldu.



RS Servis, kurumsal organizasyon şemasını, "Satış, Pazarlama ve Kurumsal İletişim", "Operasyon" ve "Mali İşler Genel Müdür Yardımcılığı" olmak üzere 3 ana grupta toplayarak yeniden yapılandı.
Yeni yapılanmada genel müdür yardımcılarına bağlı, "Bireysel Satış ve Pazarlama", "Kurumsal Satış ve Pazarlama", "Müşteri İlişkileri", "Operasyon", "Muhasebe, Bütçe ve Finans" olmak üzere 5 ayrı direktörlük oluşturularak iş paylaşımı yapıldı.

GENEL MÜDÜR ÜNAL ÜNALDI

Yeni yapılanmada Genel Müdür Ünal Ünaldı, Satış, Pazarlama ve Kurumsal İletişim Genel Müdür Yardımcısı Abdullah Özcan, Teknik ve Operasyon Genel Müdür Yardımcısı Erhan Hazinedar, Mali İşler Genel Müdür Yardımcısı İlgi Ünaldı ve direktörler Mehmet Yalçın, Umut Duman, Selin Yıldız, Özlem Ersoy ve Eser Yüksel oldu.
Oluşan yönetimin yaş ortalamasının 37 olduğunu belirten Genel Müdür Ünal Ünaldı, "Bu genç ve dinamik kadronun başarılı projelere imza atacağına inanıyorum" dedi.

Abdullah Ozcan RS Servis Genel Müdür Yardımcısı

RS Servis Genel Müdür Yardımcılığı'na Abdullah Özcan atandı. Son olarak VIG Ray Sigorta'da Acenteler Satış Müdürlüğü görevinde bulunan Özcan, RS Servis'te Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak görev yapacak.

RS Servis Genel Müdür Yardımcılığı (GMY) görevine Abdullah Özcan Atandı. RS Servis'te satış ve pazarlamadan sorumlu olarak görev yapacak olan Özcan, 1977 İstanbul Gaziosmanpaşa doğumlu. Trabzon/ Çaykara nüfusuna kayıtlı olan Özcan, ilk-orta ve lise eğitimini Gaziosmanpaşa'da tamamladı. Ön lisans eğitimini İstanbul Üniversitesi Sigortacılık Bölümü'nde, lisans eğitimini de Anadolu Üniversitesi İşletme Fakültesi'nden aldığı diploma ile bitirdi. 2003 yılında Sigorta Eksperlik Sınavı'nı kazanarak Motor Eksperliği belgesi aldı.
Profesyonel çalışma hayatına 1998 yılında Axa Sigorta'da başlayan Özcan sırasıyla; Axa Sigorta Reasürans Departmanı'nda memur, uzman yardımcısı, uzman ve yönetici olarak 2007 yılı kasım ayına kadar görev aldı. 2007 -2010 yılları arasında Doğuş Otomotiv Grubu sigorta yönetiminin kurulmasında yönetici olarak çalıştı. Eylül 2010 tarihinden itibaren uluslararası sigorta şirketi olan Vienna Insurance Group-Ray Sigorta'da Türkiye'den sorumlu Acenteler Satış Müdürlüğü görevinde bulundu. Satış Müdürlüğü sırasında Ray Sigorta'ya 1.061 yeni acente kattı. Beş yıl içerisinde 81 ilin



71'inde 2.063 acente ziyareti gerçekleştirdi. Türkiye'nin 63 ilinde bulunan Ray Sigorta acente yapısının 80 ile yayılmasını sağlayarak önemli projelere imza attı.
Oyak Sigorta-İmtaş Sigorta birleşmesi, İnan Sigorta'nın Axa Oyak Sigorta'ya katılması, Axa Oyak, Axa Oyak Hayat şirketlerinin birleşmesinden sonra oluşan yapının reasürans anlaşmalarında ve uygulamalarında aktif görev alarak eğitimler verdi. 5 yıl yürüttüğü Axa Oyak Club başkanlığında ekibiyle beraber birçok sosyal etkinliğe imza attı.
Özcan, Çaykara &Dernekpazarı Vakfı ve Sigorta Eksperleri Derneği üyesi. 2009 yılından itibaren Genç Sigortacılar Derneği (GESİD) Yönetim Kurulu'nda Sponsor Direktörü olarak görev yapıyor. Trabzonspor Kuzey Yıldızı Derneği'nde Genel Sekreter olarak görev yapan ve aynı zamanda Trabzonspor Kongre Üyesi olan Özcan evli ve 2 çocuk babası.



Acentelerin hediye ettikleri farklı kulüp formalarından oluşan, Abdullah Özcan'ın tabiriyle 'Kutsal Oda' yeni adresinde, yeni yerinde, yeni projelere imza atacak.





Altın Örümcek Sigortayeri'nin oldu

Türkiye'deki en iyi internet ve web uygulamalarının belirlendiği Altın Örümcek Web Ödülleri'nin 'Sigortacılık' kategorisindeki en iyi web sitesi 'Sigortayeri.com' seçildi.
Her yıl geleneksel olarak DorukNet tarafından gerçekleştirilen ve bu yıl 13' üncüsü düzenlenen Altın Örümcek Web Ödülleri töreni, TİM Maslak Show Center'da gerçekleştirildi. 13'üncü Altın Örümcek Web Ödülleri'nde, eleme aşamalarını başarıyla geçen 322 finalist belirlendi. 38 kişiden oluşan bilişim, medya ve iş dünyasının önde gelen isimlerinin yer aldığı jüri üyeleri ön eleme, grup elemeleri ve final değerlendirmeleri olmak üzere üç aşamalı eleme sürecini gerçekleştirdiler. Başvurular toplam beş değerlendirme kriteri baz alınarak değerlendirildi. Bu kriterler; tasarım, içerik, özellik/işlevsellik, kullanılabilirlik, standart uygunluğu ve çapraz tarayıcı uygunluğu olarak belirlendi. TİM Maslak Show Center'da düzenlenen törende Sigortayeri adına ödülü Sigortayeri Genel Müdürü Erdem Can aldı.
Altın Örümcek Web Ödülleri'nin ana hedefi web ve internet teknolojileri kullanılarak gerçekleştirilen başarılı projelerin daha iyi tanıtılması ve hak ettiği yeri bulmasıdır. Altın Örümcek Web Ödülleri aynı zamanda bu alana yapılan yatırımları da özendirmeyi amaçlıyor. Web, internet teknolojileri, pazarlama ve iletişim alanlarında yetkin ve tecrübeli jüri üyelerinin katılımıyla gerçekleştirilen Altın Örümcek, Türkiye'nin ilk ve tek bağımsız web ödülleri organizasyonu olma özelliğini de taşıyor.

UZMAN EKİP, MODERN UYGULAMA VE KOLAY HİZMET

Türkiye'nin önde gelen sigorta şirketlerinden ihtiyaca uygun sigorta ürünlerine en iyi fiyat garantisiyle ulaşmayı sağlayan online sigorta karşılaştırma sitesi Sigortayeri.com, uzun ve karmaşık sigorta teklifi ve satın alma süreçlerini kullanıcılar basite indirgeyerek, kolayca karşılaştırma yapılmasını sağlıyor. Türkiye'nin yenilikçi sigorta broker'ı Sigortayeri, profesyonel ekibi ve ileri teknolojiye sahip modern uygulamalarıyla sigortacılığa güçlü bir soluk getirdi. Hem bireysel hem de kurumsal hizmetlerde profesyonel bir ekibi bulunan Sigortayeri, bireysel sigortaları sigortayeri.com ve mobil uygulamaları ile hızlı ve anlaşılır bir şekilde sunarken, satış sonrasında da deneyimli ekibiyle kullanıcılara destek veriyor.
Teknoloji alanında kendi BT (Bilgi Teknolojileri) departmanı bulunan Sigortayeri'nin yazılım ve teknolojik projeleri, kurum içi profesyonel yazılım ekibi tarafından yapılıyor. Tüm sigortacılık işlemlerinin anlık olarak yapılabildiği mobil uygulama, Sigortayeri'nin bu alandaki üstünlüğü ve öncülüğünü kanıtlıyor. Sigortayeri'nin sigortacılık deneyimi ve IT desteğiyle harmanlanan operasyonel faaliyetleri, sigorta şirketleri ve müşteri deneyimi arasında güçlü bir ilişki ağı kuruyor.

Sigortayeri.com, 13'üncü Altın Örümcek Web Ödülleri'nde 'Sigortacılık' kategorisinde 'En İyi Web Sitesi' seçildi.

Sigortayeri.com, teknolojik altyapısı, 360 derece iletişim kanalları ve yenilikçi yaklaşımıyla, uzun ve karmaşık sigorta teklifi ve satın alma süreçlerini basite indirgeyerek, kolayca karşılaştırma yapılmasını sağlıyor.
'En İyi Fiyat' ve '5 Günde Hasar Ödeme' garantisi sunan Sigortayeri.com, kullanıcılara özel müşteri temsilcisi uygulaması ile de 7/24 en özel ve hızlı hizmeti veriyor.



Sigortayeri'nin 50 kişilik profesyonel ekibi ileri teknolojiye sahip modern uygulamalarıyla sigortacılığa güçlü bir soluk getiriyor. Konusunda uzman, deneyimli ve dinamik ekip, sigorta ihtiyacı olan tüm kullanıcılara bireysel ve kurumsal alanda en iyi hizmeti, en kaliteli şekilde vermeye odaklanıyor.



1.1.2015-30.09.2015 dönemi

Şirket adı	Kaza	S	Hastalık Sağlık	S	Kara Araçları	S	Raylı Araçlar	S	Hava Araçları	S	Su Araçları	S	Nakliyat	S	Yangın ve Doğal Afetler	S	Genel Zararlar	S	Kara Araç Sorumluluk	S	Hava Araç. Sorumluluk	S	Su Araçları Sorumluluk	S
ALLIANZ	50.864	5	839.241	1	479.633	3			1.425	5	9.750	5	34.985	3	295.236	4	146.505	6	753.786	2	1.512	7		
ANADOLU	77.028	1	243.424	4	605.776	1			15.867	1	52.367	1	48.989	1	455.201	1	220.173	3	751.521	3	16.421	1		
AXA	32.097	11	116.782	6	582.180	2			605	8	5.459	7	27.314	5	338.815	2	103.445	10	810.869	1	60	11		
MAPFRE GENEL	11.320	22	279.916	3	163.886	9			740	6	3.561	10	27.285	6	183.038	6	149.206	5	546.672	4	216	10		
AK (*)	21.693	14	157.677	5	335.895	4			2.945	3	2.415	12	21.254	9	319.482	3	199.657	4	86.903	13	10.667	2		
GROUPAMA	13.639	21	89.746	7	218.309	5					4.505	9	19.460	10	98.178	12	339.598	2	113.196	12				
GÜNEŞ	23.920	13	89.299	8	199.776	6			5.484	2	12.915	2	18.959	12	172.676	7	123.869	8	224.891	6	6.387	3		
ZİRAAT	67.134	2	12.148	16	65.595	15					2.972	11	688	26	115.922	9	443.842	1	10.562	25				
EUREKO	36.945	9	61.640	9	171.997	8			2.212	4	7.670	6	22.913	8	219.713	5	126.572	7	24.950	19	3.469	4		
SOMPO JAPAN	6.486	27	24.901	12	198.225	7			38	14	1.396	14	22.996	7	112.233	10	120.335	9	161.387	9			2.558	1
ERGO	9.675	23	55.609	10	162.657	10					10.265	4	32.457	4	71.524	15	32.345	14	219.843	7				
HALK	13.932	20	16.708	15	50.618	18			375	9	510	18	1.528	23	116.731	8	27.213	16	324.020	5				
HDI	21.594	15	5.753	20	146.602	11					1.687	13	38.790	2	88.385	13	47.383	13	126.473	11				
ZİRAAT HYT VE EMK	8.716	25																						
ACIBADEM SAĞLIK VE HYT	3.036	37	391.956	2																				
NEOVA	19.702	16	11.644	17	82.784	12			50	13			1.500	24	43.042	18	13.307	23	181.655	8	40	12		
ZURICH (*)	62.008	4	4.192	23	61.530	16					1.044	15	19.288	11	103.117	11	51.677	12	11.764	24			-2	3
ALLIANZ YŞM VE EMK	5.955	28																						
RAY	3.223	35	10.049	18	69.334	14			702	7	4.765	8	8.352	14	74.942	14	58.538	11	76.441	15	288	9		
ANADOLU HYT VE EMK	383	46																						
AIG	37.590	8	21.632	13	17.181	24					581	17	15.359	13	62.087	16	27.876	15	4.791	28	1.527	6	207	2
GARANTİ EMK	1	55																						
HALK EMK	1.121	40																						
METLIFE	63.742	3																						
EGE (**)	42.392	7	605	28	11.227	27			31	15			127	29	8.480	28	913	31	134.055	10				
CIGNA FİNANS EMK VE HYT	27.174	12																						
AVIVASA (*)	33.354	10																						
VAKIF EMK	43.696	6																						
UNICO	4.726	30	201	30	72.373	13					633	16	4.960	18	45.608	17	14.005	21	7.714	27				
GENERALI	2.985	38	1.373	24	37.659	20	6	1	323	10	117	21	1.774	22	35.283	19	13.806	22	48.291	16	486	8		
AEGON EMK VE HYT	6	54																						
BNP PARIBAS CARDIF EMK	75	49																						
DUBAI STARR	4.199	32	1.247	25	43.180	19			-15	16	348	19	5.594	16	30.092	21	21.452	17	1.076	31	1.563	5		
ANKARA (*)	698	42	18.919	14	25.441	22					23	24	180	27	24.003	22	9.080	26	44.281	17				
SS DOĞA	19.269	17	3	33	14.484	25							46	30	5.647	30	429	32	86.370	14				
IŞIK	5.186	29	5.400	21	29.521	21					5	26	933	25	31.109	20	8.466	28	33.548	18				
LIBERTY	3.822	34	722	26	54.452	17					8	25	2.390	21	19.268	23	8.942	27	14.040	23				
ALLIANZ HYT VE EMK	618	44																						
SBN	17.569	18	6.177	19	5.508	28			68	12	89	22	5.317	17	15.933	24	16.840	18	16.064	22				
TÜRK NİPPON	6.675	26	5.065	22	22.575	23			136	11	3	27	3.663	19	13.358	26	14.254	20	9.263	26	36	13		
GROUPAMA EMK	16.412	19																						
NN HYT VE EMK	9.000	24																						
ACE EUROPE	4.547	31	646	27									5.972	15	15.746	25	16.736	19						
BNP PARIBAS CARDIF HYT	58	51																						
EULER HERMES																								
DEMİR HYT	331	47	46.100	11																				
COFACE																								
BNP PARIBAS CARDIF	3.160	36															12.157	25						
ORIENT	649	43	8	32	12.271	26					23	23	3.260	20	8.939	27	13.066	24	1.416	30				
SS KORU	3.867	33			4.349	30							2	31	2.240	31	2.261	29	23.169	20				
DEMİR	754	41	273	29	5.304	29							165	28	8.078	29	1.003	30	19.516	21				
ATRADIUS																								
AXA HYT VE EMK	84	48																						
KATILIM EMK VE HYT	612	45																						
TÜRK P & I											11.199	3												
MAPFRE GENEL YŞM	26	53	2	34																				
FİBA EMK																								
ERGO EMK VE HYT	66	50																						
ASYA EMK																								
TURİNS	1.387	39	73	31	8	31					263	20			107	32	80	33	293	32				
HÜR (**)	38	52			-63	33							0	32	-13	34	19	34	2.401	29				
MAGDEBURGER	0	56	1	35	1	32							0	33	1	33	0	35	266	33				
NEWLIFE YŞM (*)																								
CIV HYT (*)	0	57																						
2015/9 ay toplamı	845.239		2.519.135		3.950.269		6		30.987		134.572		396.499		3.134.201		2.385.050		4.871.483		42.674		2.764	
2014/9 ay toplamı	751.150		2.141.617		3.640.120		5		25.390		101.708		375.594		2.768.012		1.914.741		4.051.759		43.362		7.735	
Artış oranı 2014/2015	12,53		17,63		8,52		9,06		22,05		32,31		5,57		13,23		24,56		20,23		-1,59		-64,27	

2015'in dokuz ayı sonunda prim üretimi yüzde 16 arttı, reel büyüme sürdü

9 aylık üretim 22.1 milyar lira

SİGORTA sektörünün 2015 yılı 9 aylık prim üretimi, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 16.35 oranında artarak 22 milyar 97 milyon lira oldu. Üretimin 19 milyar 291 milyon lirası hayat dışı branşlardan 2 milyar 806 milyon lirası da hayat sigortalarından elde edildi. Hayat dışında büyüme yüzde 16.06 olurken hayat sigortaları yüzde 18.39 oranında büyüdü.

REEL BÜYÜME SÜRÜYOR

Sigorta sektörü ilk iki çeyrekte olduğu gibi üçüncü çeyrek sonunda da reel

sigorta sektörü prim üretimi (bin TL)

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

Genel Sorumluluk	S	Kredi	S	Kefalet	S	Finansal Kayıplar	S	Hukuksal Koruma	S	Hayat Dışı 2014/9 ay	S	Hayat Dışı 2015/9 ay	S	A %	Hayat 2014/9 ay	S	Hayat 2015/9 ay	S	A %	2014 9 Aylık Genel Toplam	S	2015 9 Aylık Genel Toplam	S	A %	PP
71.177	2			47	20	24.179	3	5.993	5	2.305.741	1	2.714.332	1	18						2.305.741	1	2.714.332	1	18	12,28
93.371	1	1.126	9			10.202	6	6.169	4	2.217.743	2	2.597.635	2	17						2.217.743	2	2.597.635	2	17	11,76
53.716	4					12.945	4	9.369	2	2.123.660	3	2.093.657	3	-1						2.123.660	3	2.093.657	3	-1	9,47
32.681	6			1.076	6	581	17	1.188	15	1.107.690	5	1.401.366	4	27						1.107.690	5	1.401.366	4	27	6,34
44.860	5	4.394	5	2.667	3	48.923	1	2.718	9	1.353.765	4	1.262.150	5	-7	68	26	10	25	-85	1.353.833	4	1.262.160	5	-7	5,71
12.515	16					5.531	8	2.949	8	808.546	7	917.626	6	13						808.546	7	917.626	6	13	4,15
20.978	9					1.212	15	6.518	3	882.937	6	906.884	7	3						882.937	6	906.884	7	3	4,10
1.384	26	1.787	7	35	22	3.514	12	1.199	14	540.713	9	726.784	8	34						540.713	9	726.784	8	34	3,29
19.202	10	1.728	8			6.329	7	1.745	12	581.455	8	707.085	9	22						581.455	8	707.085	9	22	3,20
15.435	12			4.330	2	3.858	10	4.445	7	497.918	10	678.623	10	36						497.918	10	678.623	10	36	3,07
15.271	13			318	14	758	16	2.369	11	491.974	11	613.090	11	25						491.974	11	613.090	11	25	2,77
6.544	19			149	17	4.533	9			411.926	13	562.861	12	37						411.926	14	562.861	12	37	2,55
15.749	11			2	25			13.337	1	416.831	12	505.755	13	21						416.831	13	505.755	13	21	2,29
										7.930	43	8.716	45	10	451.445	1	445.646	1	-1	459.375	12	454.363	14	-1	2,06
										317.868	14	394.992	14	24	2.613	21	2.931	23	12	320.481	15	397.923	15	24	1,80
3.601	20			941	8	43	21	5.945	6	265.786	17	364.254	15	37						265.786	18	364.254	16	37	1,65
30.819	7			381	12	3.641	11	2.692	10	300.702	15	352.150	16	17						300.702	16	352.150	17	17	1,59
										4.417	46	5.955	46	35	242.473	4	322.726	2	33	246.891	21	328.680	18	33	1,49
13.872	14			194	15	1.973	14	860	17	281.021	16	323.533	17	15						281.021	17	323.533	19	15	1,46
										813	50	383	52	-53	257.464	2	303.312	3	18	258.277	19	303.695	20	18	1,37
54.519	3	400	10	4.757	1	11.342	5			220.574	18	259.851	18	18						220.574	22	259.851	21	18	1,18
										1	58	1	60	24	247.729	3	250.809	4	1	247.730	20	250.810	22	1	1,14
										1.200	49	1.121	49	-7	149.092	6	248.857	5	67	150.292	29	249.977	23	66	1,13
										56.295	27	63.742	30	13	136.899	8	165.928	6	21	193.193	24	229.670	24	19	1,04
460	32							468	19	182.639	19	198.759	19	9						182.639	25	198.759	25	9	0,90
										13.744	39	27.174	40	98	141.864	7	163.478	7	15	155.608	27	190.652	26	23	0,86
										32.978	33	33.354	39	1	162.058	5	157.040	8	-3	195.036	23	190.394	27	-2	0,86
										19.354	36	43.696	34	126	109.593	9	140.307	9	28	128.947	30	184.004	28	43	0,83
8.112	17			154	16	1.982	13	1.461	13	150.963	21	161.928	20	7						150.963	28	161.928	29	7	0,73
3.121	21	4	11	106	18	0	25	546	18	117.364	23	145.882	21	24			1	26		117.364	32	145.883	30	24	0,66
										0	61	6	59	-1.528	92.375	10	138.089	10	49	92.375	34	138.095	31	49	0,62
										102	53	75	55	-26	88.232	11	136.471	11	55	88.334	36	136.547	32	55	0,62
12.969	15	5.512	4	368	13	533	18	212	23	90.243	25	128.330	22	42						90.243	35	128.330	33	42	0,58
2.768	22	1.912	6	39	21	5	23	259	21	166.229	20	127.608	23	-23						166.229	26	127.608	34	-23	0,58
591	31									10.048	42	126.838	24	1.162						10.048	53	126.838	35	1.162	0,57
1.581	25			1.191	5	194	20	335	20	123.392	22	117.470	25	-5						123.392	31	117.470	36	-5	0,53
2.217	24			73	19	10	22	1.018	16	96.175	24	106.962	26	11						96.175	33	106.962	37	11	0,48
										434	51	618	50	42	75.850	12	85.280	12	12	76.284	37	85.898	38	13	0,39
817	29			847	10			3	25	70.608	26	85.231	27	21						70.608	39	85.231	39	21	0,39
7.784	18			8	23	0	27			52.118	28	82.821	28	59						52.118	41	82.821	40	59	0,37
										15.558	38	16.412	42	5	57.175	13	60.177	14	5	72.733	38	76.589	41	5	0,35
										5.182	45	9.000	44	74	51.643	14	59.795	15	16	56.825	40	68.795	42	21	0,31
22.005	8			974	7					46.019	30	66.626	29	45						46.019	45	66.626	43	45	0,30
										112	52	58	57	-48	47.082	15	61.157	13	30	47.194	44	61.216	44	30	0,28
		52.641	1	447	11					42.384	32	53.088	31	25						42.384	46	53.088	45	25	0,24
										43.612	31	46.431	33	6	3.770	20	4.038	21	7	47.382	43	50.468	46	7	0,23
		50.432	2							47.710	29	50.432	32	6						47.710	42	50.432	47	6	0,23
						27.145	2			16.808	37	42.463	35	153						16.808	50	42.463	48	153	0,19
2.504	23			6	24	201	19	95	24	1.346	48	42.439	36	3.052						1.346	59	42.439	49	3.052	0,19
1.101	27			918	9			228	22	22.859	34	38.135	37	67						22.859	48	38.135	50	67	0,17
726	30			1.198	4					22.828	35	37.016	38	62						22.828	49	37.016	51	62	0,17
		22.110	3							12.391	41	22.110	41	78						12.391	52	22.110	52	78	0,10
										56	54	84	54	50	28.212	16	18.464	16	-35	28.268	47	18.548	53	-34	0,08
										7	57	612	51	0	1.206	22	12.330	17	923	1.213	60	12.942	54	967	0,06
										5.668	44	11.199	43	98						5.668	57	11.199	55	98	0,05
										20	55	28	58	41	9.959	17	10.795	18	8	9.979	54	10.823	56	8	0,05
										-10	62	0	62	-100	6.645	18	9.476	19	43	6.636	55	9.476	57	43	0,04
										16	56	66	56	312	6.597	19	5.487	20	-17	6.613	56	5.553	58	-16	0,03
										0	60	0	61	0	79	24	3.695	22	4.558	79	62	3.695	59	4.558	0,02
838	28			0	26	0	26	0	26	2.980	47	3.049	47	2						2.980	58	3.049	60	2	0,01
-11	34			-1	27	-1	28			12.505	40	2.370	48	-81						12.505	51	2.370	61	-81	0,01
0	33					3	24			0	59	273	53							0	63	273	62		0,00
										0	60	0	64	0	267	23	140	24	-48	267	61	140	63	-48	0,00
										-246	63	0	63	-100	76	25	0	27	-100	-170	64	0	64	-100	0,00
573.279		**142.045**		**21.224**		**169.636**		**72.123**		**16.621.702**		**19.291.187**		**16,06**	**2.370.468**		**2.806.439**		**18,39**	**18.992.170**		**22.097.625**		**16,35**	
480.955		**111.469**		**20.696**		**130.364**		**57.025**				**16.621.702**					**2.370.468**					**18.992.170**			
19,20		**27,43**		**2,55**		**30,12**		**26,48**				**16,06**					**18,39**					**16,35**			

(*)Bildirimde bulunmayan şirketlerin rakamları Türkiye Sigorta Birliği'nin 2015-8 aylık listesi üzerinden tahmini olarak hesaplanmıştır.
(**)İşaretli şirketlerin çalışması durdurulduğu için 8. ay rakamları TSB'den alınarak yazılmıştır.

büyümeyi sürdürdü. Eylül sonu itibarıyla yıllık enflasyon TÜFE: 7.95 ve Yİ-ÜFE: 6.92 olarak gerçekleşti. Böylece 9 aylık üretim reel olarak yaklaşık yüzde 8.4 oranında artış gösterdi.

9 aylık dönemde kara araçları sorumluluk (trafik) branşında büyüme oranı yüzde 20.23 olurken kara araçlarında (kasko) yüzde 8.52'de kaldı. Branşlara göre büyüme oranları; kazada yüzde 12.53, hastalık-sağlıkta 17.63, nakliyatta 5.57, yangın ve doğal afetlerde 13.23, genel zararlarda 24.56 ve genel sorumluluk branşında yüzde 19.20 olarak gerçekleşti.

ŞİRKETLERE GÖRE ÜRETİM

2015 yılının 9 aylık döneminde en çok prim üreten şirket 2 milyar 714 milyon lirayla Allianz oldu. Bu şirketi 2 milyar 597 milyon lirayla Anadolu Sigorta ve 2 milyar 93 milyon liralık üretimle Axa Sigorta takip etti. Hayat sigortalarında en çok prim üreten şirket 445 milyon lirayla Ziraat Hayat ve Emeklilik olurken 322 milyon liralık üretimle Anadolu Hayat ve Emeklilik ve 303 milyon lirayla Garanti Emeklilik bu şirketi izledi.

17 Kasım'da acenteler sorunlarını tartışacak

SAB Başkanı Doğan Şen, birçok acentenin, Acentelik Yönetmeliği dolayısıyla mağdur olduğunu ifade etti. Şen, 17 Kasım'da İstanbul Milli Reasürans Salonu'nda moderatörlüğünü Hazine Müsteşarlığı Müsteşar Yardımcısı Dr. Ahmet Genç'in yapacağı panele tüm acenteleri sorunlarını tartışmak için davet etti.

PROGRAM:

Tarih : 17.11.2015-Çarşamba
Yer : Millî Reasürans T.A.Ş.
Adres : Teşvikiye Cad. No:43-57
Teşvikiye İstanbul

12.30-13.00 Kayıt ve İkram
13.00 Açılış Konuşması
Nehir Bülbül
SAB Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı

Moderatör : T.C. Başbakanlık Müsteşar Yardımcısı **Dr. Ahmet Genç**

13.05-13.35
Prof Dr. Tekin Memiş
İlgili kanunlar ve yönetmelikler dahilinde acente haklarının değerlendirilmesi

13.40 - 14.10
SAİK Başkanı **Hüseyin Kasap**
Acentenin bugünkü sorunları ve çözüm çalışmaları

14.15 - 14.45
TSB Başkanı **Ramazan Ülgen**
Değişen gelişen dünyada acentelerin geleceği

14.50 - 15.15
SAB Başkanı **Doğan Şen**
Acentenin beklentileri

15.15-15.30 Kahve Arası

15.35-17.00 Acenteler Soruyor

SAB Başkanı Doğan Şen, bugünkü gerçekler dikkate alındığında, acenteleri kucaklayan yeni bir bakış açısı oluşturulmazsa, sigorta acentesinin geleceğinin pek parlak görünmediğini ifade etti. Bugünlerde acentelerin çok sitemli olduğunu aktaran Şen, "Sistem ayağımıza sürekli pranga bağlıyor" serzenişleriyle dolu birçok şikayet telefonu ve maili aldıklarına dikkat çekti.
Acentelik Yönetmeliği'nin birçok maddesinin hayata geçtiğini ve acentelere yaptırımların peş peşe geldiğini kaydeden Şen, yönetmeliğin beşinci maddesini örnek verdi. Buna göre, tüzel kişi sigorta acentelerinde, müdür dışında en az bir teknik personel istihdam edilmesi gerektiğini hatırlatan Şen, "Gereğini yerine getiremeyen binlerce acentenin ekranları kapandı. Birçoğu gerçek kişiye dönüşmek istiyor, ancak altyapı henüz hazır olmadığı için dönüşümü gerçekleştiremiyorlar. Teknik personel istihdam etmek için uğraşanlar var, ama hazırda teknik personel yok veya yüksek ücretlerle teknik personel bulabiliyorlar. Küçük illerde ve ilçelerde bu sorun çok daha büyük" diye konuştu.

'ÇOK SAYIDA ŞUBE KAPATILDI'

Yönetmelikteki "Şube açmak suretiyle teşkilatlanmış acenteler ve mesafeli satış yapan acentelerin 1/5/2015 tarihine kadar durumlarını Yönetmeliğin şube ve mesafeli satışa ilişkin hükümlerine uygun hale getirmeleri gerekmektedir" maddesinden de bahseden Şen, şunları söyledi: "2-3 şubesi olup da bu maddenin hükümlerini yerine getiremeyen çok sayıda acente meslektaşımız şubelerini kapattı, dolayısıyla üretim kaybetti. Bazı şube portföyleriyse merdiven altına kaydı. Çeşitli acentelerden teklif toplayıp, müşteriye götüren gayriresmi oluşumlar hayata geçti."
Ancak brokerler için ağır şube şartları olmadığına dikkat çeken Şen, dolayısıyla şubeli yapılar içinde brokerlerin pazar paylarını artırmaya başladığını dile getirdi. Küçük ve orta ölçekli acenteleri



küçük kalmaya mahkum eden bir politika izlendiğinden yakınan Şen, gerek şubeli gerek kurumsal çalışan büyük acentelerinse farkı açmaya başladığını, onların da en büyük rakibinin banka ve brokerler olduğunu kaydetti.
SAİK tarafından uzun uğraşlarla hazırlanan örnek acentelik sözleşmesinin TSB'de beklediğini ifade eden Şen, "Duyduğumuza göre TSB de alternatif bir sözleşme hazırlamış. Demokratik acentelik sözleşmeleri hayata geçmediği için sigorta şirketleri haklı sebep olmaksızın, üretim yetersizliği, her branşta üretim istemi, hasar prim dengesinin bozukluğu gibi nedenlerle acentelerini kapatıyor ya da acente komisyonları bir gecede indiriliyor ve acenteler mağdur ediliyor" dedi.

'MASRAFLARIMIZ ARTACAK'

Şen, 31 Aralık'ta yönetmelikte yürürlüğe girecek maddeyi de paylaştı:
"MADDE 18 – (Değişik: RG-11/10/2014-29142)
(1) Sigorta şirketleri ve acentelerin hesap ve kayıt düzenlerini üçer aylık dönemler itibarıyla mutabakat çalışmasına uygun olacak şekilde oluşturmaları ve en geç ilgili dönemi takiben bir ay içinde mutabakat sağlamaları gereklidir.
(2) Acenteler, aracılık ettikleri prim tutarları ve tahakkuk eden komisyonu çalıştıkları şirketler bazında takip eder. Sigorta şirketleri, ilgili acentenin ulaşabileceği şekilde, acentelerin düzenlediği poliçelerle ilgili olarak prim, hasar ve Müsteşarlıkça uygun görülecek diğer bilgilere ilişkin altyapıyı kurar.
(3) Acenteler hesaplarını ve mali tablolarını Müsteşarlıkça belirlenecek usul ve esaslara uygun olarak tutmak zorundadır."
Acentelerin bu maddenin gereğini yerine getirmek için muhasebeci ve mali müşavirlere daha fazla para ödemek zorunda kalacağını vurgulayan Şen, "Acente iş yapmak, üretimini artırmak ve masraflarını kontrol etmek için çabalarken, bir yandan bankasüransa, brokere, PTT şubesine iş kaptırmamak için mücadele veriyor bir yandan da yasal prosedürlere ayak uydurmak ve sigorta şirketlerinin yeni talepleri ve portokollerini yerine getirmek için uğraşıyor" şeklinde konuştu.
"Kısacası birçok acente yukarıda özetle bahsettiğim konulardan oldukça mağdur. Bu acentelerin yakın gelecekte kendini yenilemek, teknoloji ve yazılım yatırımı yapmak, dijital sigortacılık için hazırlık yapması gerekiyor ki mevcudiyetini devam ettirebilsin. Bu ve buna benzer sorunlar için meslektaşlarımızdan gelen yoğun şikayetler ve serzenişler nedeniyle bir panel yapma ihtiyacı doğdu.17 Kasım'da İstanbul Milli Reasürans Salonu'nda 13.00 -17.00 saatleri arasında moderatörlüğünü Hazine Müsteşarlığı Müsteşar Yardımcısı Dr. Ahmet Genç'in yapacağı çok değerli panelistlerin olduğu panelimize tüm sigorta sektörünü ve acente meslektaşlarımızı bekliyoruz. Panelle ilgili ayrıntıları sektörle paylaşacağız" diyen Şen, bu panele sıkıntı yaşayan, gelecek kaygısı taşıyan İstanbul dışı iller dahil tüm meslektaşlarımızı mutlaka bekliyoruz. Sektörün en üst düzeyde temsil edildiği bu panel, acentenin sesini duyurabilecek olması, sektörün genel sorunlarının dile getirilebilmesi bakımından bir fırsat" diyen Şen, SAB'ın acentelere katkısının artarak devam edeceğini söyledi.



Beklentilerinizi yüksek tutun!

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

Adendum

Küresel Finansal Network Enstitüsü (GFN) Kurucu Ortak CEO'su Patrick Fitzgerald:

Finans kurumlarının başarısı için en önemli etken insan sermayesi

Bize Küresel Finansal Network Enstitüsü'nden bahseder misiniz?
Merkezi ABD'de olan şirketimizin, Türkiye, Brezilya, Çin ve Nijerya'da da şubeleri bulunmaktadır. Şubelerin olduğu ülkeler dünya ekonomisinin geleceğinde önemli yer alacak bölgelerden seçildi. GFN Enstitüsü, bu ülkelerdeki şubeleri aracılığıyla, bölgelerdeki diğer ülkelere de hizmet sunuyor. GFN Enstitüsü'nün temel önceliği, kapsamlı bilgilendirme araçları ve kaynakları, ürün ve hizmetleri, eğitim programları, organizasyon düzenlemeleri ve sektör liderleri, politikacılar, düzenleyiciler ve küresel yatırımcılarla olan güçlü ilişkileri aracılığıyla, kurumların güçlü sektör uygulamalarını ve işlerini küresel olarak geliştirmek.
Özellikle, profesyonellere yönelik olarak hazırlanan "Executive Eğitim Programları"mız uzman ve yöneticilerin kariyerlerinin geliştirilmesini ve onların şirketlerine ve küresel sektörlere etkin ve rekabetçi bir şekilde hizmet sunmalarını sağlamayı amaçlamaktadır. Bireylerin profesyonel lisansları, küresel olarak tanınan sertifikaları, unvanları alabilmeleri için ihtiyaç duydukları eğitim ve öğretimleri vermeyi hedefleyen programlar ise "Sertifika ve Sınav Hazırlık Programları"mızdır. Örneğin, Finansal Planlama Uzmanı Sertifika Programı (CFP), kişilere sigortacılık, bankacılık, gayrimenkul, finansal yatırım, borçlanma, vergi konularını da içeren özel hazırlanmış planları sunan, eğitim modülleriyle, katılımcıları CFP sertifika sınavına hazırlar. Ya da, Chartered Finansal Analist Programı (CFA), bireylere portföy yönetimi ve menkul kıymet analizi konusunda eğitimler vererek, onları CFA sertifika sınavına hazırlar.
Uzmanlık eğitim programlarımız ise kurumların tespit ettiğimiz ihtiyaçlarına göre, üniversiteler, kolejler ve diğer uzman finansal kuruluşlarla işbirliği yaparak, hazırladığımız programlardır. Örneğin, konusunda, 20 yıldır arka arkaya dünyada bir numarada yer alan Babson Kolej işbirliği ile "Girişimcilik"; tüm CEO'ların tercih ettiği Harvard Üniversitesi Law School işbirliği ile "Müzakere ve Pazarlık Teknikleri"; Tufts Üniversitesi, Fletcher Law School ile "Ticari Diplomasi" programları gibi. Gene aile şirketlerinde yönetimi devralacak olan 2. ya da 3. kuşak temsilcilerin kısa sürede iş hayatına adapte olmasını sağlamak amacıyla, Kuşaklararası Girişimcilik Transferi, Stratejik Müzakere ve Ticari Diplomasi konularında, İstanbul Ticaret Üniversitesi, Babson, Harward ve Fletcher işbirliğiyle hazırlanan,"Veliaht Programı" da, bir diğer örnek. Bunların yanında, tamamen kurumlara özel ihtiyaçlar ve istekler tespit edilerek, hazırlanan özelleştirilmiş eğitim programlarımız da bulunmaktadır.

Bizimle Türkiye'nin ve finans sektörünün geleceğine ilişkin görüşlerinizi paylaşabilir misiniz?
Dünya Bankası'nın "Turkey's Transitions" raporuna göre, uzun zamandır süregelen istikrarlı büyüme, Türkiye'yi yüksek gelir eşiğine getirmiştir. 1960 ve 2012 yılları arasında milli gelirin (GSMH) yıllık ortalama büyüme hızı %4,5 olarak gerçekleşmiştir. 2030-2050 yılları arasında Türkiye'nin dünyada en büyük on ekonomiden biri ve Avrupa'daki 2. en büyük ekonomi olacağına inanılmaktadır.
Türkiye, dünyadaki en hızlı kentleşen ülkeler arasında yer alarak, 2009 yılından bu yana, 5 milyon yeni iş imkanı yaratmıştır. Bununla birlikte orta sınıftaki nüfusu, %18'den %41'e yükseltmiştir.
Türkiye'de, sektörler arası önemli bir kaynak akışı gerçekleşerek, kaynaklar, tarım sektöründen, endüstriyel sektörlere ve hizmetler sektörüne kaymaya başlamış ve bu durum da Türkiye'de toplam verimliliğin artmasına büyük katkı sağlamıştır.
Türkiye'nin ulaşım, telekomünikasyon ve enerji konularında altyapı kalitesinin gelişimi de, uluslararası ortamdaki rekabetçi yapısının güçlenmesini sağlamıştır. 'Dünya Ekonomi Forum'u Türkiye'yi, altyapı kalitesi en hızlı gelişen ülkeler arasına almıştır.
Türk finansal hizmetler sektörünün ise, son 30 yıllık dönemde geliştiğini ve hızla ilerlediğini ilgiyle izlemekteyim. Finans sektöründe yabancı sermayenin artışı ile finansal ürünler ve finansal kurumların sayısı artmış ve yeni istihdam fırsatları oluşmuştur. Ayrıca, sektörde faaliyet gösteren piyasalar, güçlü bir mevzuat altyapısına sahipler. Özellikle bankacılık sektörünün, yeniden yapılanan güçlü yapısıyla, küresel krizler karşısında, etkilenmeden kalmayı başarabilmesi, dikkate değer bir durum. En önemlisi de, Türkiye, OECD üyeleri arasında, 2008 yılından beri kamu fonlarını bankacılık sektörüne enjekte etmeyen tek ülke.
Ayrıca, Türk finans sektörünün en önemli bileşeninin, Türkiye'nin sahip olduğu genç iş gücü olduğu ve bu iş gücünün Avrupa'daki en genç ve en büyük iş gücü olduğu unutulmamalıdır. Türkiye'de nüfusun yarıdan çoğu, 24-54 yaş arasındadır ve bu durum, ülkeye ve finans sektörüne büyük bir avantaj sağlamaktadır. Ayrıca, Türkiye'nin, dünyada 15-24 yaş arasındaki nüfusta da, dünyadaki en büyük yüzdeye sahip ülkelerden biri olması, ülkenin potansiyel iş gücünün büyüklüğünü göstermektedir.
BDDK'ya göre Türkiye'de finansal piyasalarda yetkin iş gücü %6 büyümüş ve 224.000'e ulaşmıştır. Finans sektöründe çalışanların %89'u (201.000 kişi) bankacılık sektöründe, %5'i de (12.500 kişi) sigorta şirketlerinde çalışmaktadır. Ayrıca, 145 bin öğrenci her yıl finansla ilgili yükseköğrenim bölümlerinden mezun olmaktadır.
Türkiye sahip olduğu bu olumlu gelişmelerle, yüksek gelir seviyeli ülkeler durumuna gelebilmek ve bugüne kadar başardığı büyümeyi devam ettirebilmek için, daha fazla inovasyon ve güçlü kuruma ihtiyaç duymaktadır. İnovasyonu ve güçlü kurumları başarabilmek için, kaynak aktarımı ve özellikle işgücünün niteliğinin artırılması büyük önem taşımaktadır.

Peki GFN şube açmak için neden Türkiye'yi tercih etti?
Finans merkezlerini geliştirip rekabetçi bir yapıya kavuşturmak için çabalayan ülkelerin nitelikli ve yetenekli çalışanlara ihtiyacı hızla artmaktadır. Günümüzde, Dubai, Singapur, Hong Kong, Güney Afrika, Bahreyn, Katar ve Şanghay gibi finans merkezlerinde, yüksek nitelikli finansal çalışan ihtiyacı ve onların gelişimi çok önemli ve kritik bir konu haline gelmiştir. New Yok ve Londra gibi dünyanın lideri konumunda bulunan finans piyasalarında bile yetkin çalışanlara yönelik talep hızla artmaktadır. Deloitte tarafından yapılan bir çalışmada, finans merkezlerinin en önemli rekabet faktörlerinden birinin yetenekli çalışan olduğu saptanmıştır. Hükümetler ve finansal kurumlar da amaçlarına ulaşmak için eğitim programlarının önemini kavramış ve kaynaklarını ona göre yeniden dağıtmaya başlamıştır. Yüksek nitelikli eğitim programlarına olan talep ve ihtiyaç günümüzde oldukça fazladır.
2023 hedeflerinin parçası olarak, Türk hükümetinin prestij projesi olan İstanbul Uluslararası Finans Merkezi, İstanbul'u önce bölgesel sonra da küresel anlamda seçkin bir finans merkezi haline dönüştürmeyi amaçlamaktadır. Türkiye'nin de, küresel finans piyasalarının arasına girmeye aday olması, nitelik işgücüne olan ihtiyacını iyice belirginleştirmektedir.
Kısaca ifade etmek gerekirse; Türkiye'de sektörün gelişmesi ve iş imkânlarının ve zenginliğin artması, daha nitelikli profesyonel ve yönetici yetiştirmeye yönelik eğitim programlarına olan ihtiyacı da hızla artırmıştır.. İşte bizim Türkiye pazarında bulunmamızın ana sebepleri, ülkenizin ve özellikle finans sektörünüzün hızla gelişmesi ve iş imkânlarının ve zenginliğin artması olarak sıralanabilir. GFN Enstitü olarak, Türkiye'deki finans piyasalarının da, diğer faaliyet gösterdiğimiz ülkelerdeki finans sektörlerinde olduğu gibi, sunduğumuz geniş kapsamlı, profesyonel ve yönetici yetiştirmeye yönelik nitelikli eğitim programlarından yarar sağlayacağına inanıyoruz.

İstanbul Ticaret Üniversitesi'nde liderlik, girişimcilik ve aile şirketi araştırma merkezlerinin danışma kurulunda yer alan Patrick Fitzgerald, iyi eğitimli iş gücünü finansal piyasalara dahil edebilmek için Türkiye'nin yetkin eğitim programlarına ihtiyacı olduğunu söyledi. Fitzgerald, "Finans sektörünün gelişmesi için gerekli eğitim, teknoloji ve yönetim deneyiminin sağlanması, Türk finans sektörünün en önemli önceliklerinden biridir" dedi.



PATRICK FITZGERALD KİMDİR?
25 yıldır küresel finansal kurumlarda ve aynı zamanda bu kurumlardaki işgücünün eğitimi için, yönetici eğitimi ve profesyonel eğitimler üzerinde çalışıyorum. Küresel finans kurumlarında çalıştığı dönemde, Fidelity Investments ve Morgan Stanley şirketleri için yatırım ürünleri geliştirme ve yönetme gruplarını yönetti. Bunlara ilave olarak, dünyadaki sayısız üniversiteye, çeşitli eğitim kurumuna, şirketlere, düzenleyicilere ve kanun koyuculara, yeni programların ve yeni ürünlerin ve bunlara ilaveten stratejik ortaklıkların büyüme imkanları konusunda da danışmanlıklar yaptı. Bu kapsamda, 66 ülkede faaliyet gösteren, dünyanın en büyük şirketlerinden biri olan Pearson Ltd.'de, küresel finansal hizmetlerde faaliyet gösteren profesyonel eğitim bölümünü geliştirip büyüttü. Fitzgerald, "Retirement Income Industry Association"da bünyesindeki "Education Business Unit"te yönetim kurulu üyeliği de yapıyor, İstanbul Ticaret Üniversitesi'nde liderlik, girişimcilik ve aile şirketi araştırma merkezlerinin danışma kurulunda yer alan Fitzgerald, aynı üniversitede rektöre danışmanlık hizmeti de veriyor.

TOBB SAİK Çanakkale'de acentelerle buluştu

5 Ekim'de gerçekleştirilen "Sigortacılık Mesleki Eğitim Semineri" dolayısıyla, TOBB SAİK Çanakkale'de acentelerle buluştu. Seminerde, acentelik mesleğinin gelişimi, meslekte yaşanan sorunlar, Sigorta Acenteleri Yönetmeliği ile getirilen yeni düzenlemeler gündeme geldi.

TOBB Sigorta Acenteleri İcra Kurulu (SAİK), 5 Ekim'de Çanakkale Ticaret Odası ev sahipliğinde meslektaşlarıyla buluştu. Çanakkale Ticaret Odası tarafından organize edilen, Çanakkale Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Sadık Aydoğan, Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdür Yardımcısı Şerif Çakırsoy, ÇTSO Genel Sekreteri Sema Sandal, TOBB SAİK Başkanı Hüseyin Kasap, TOBB Sigortacılık Müdürü Mevlüt Söylemez, Çanakkale Ticaret ve Sanayi Odası Sigortacılık Meslek Komitesi Başkanı İlker Altın, Çanakkale ve çevre bölgelerden gelen sigorta acentelerinin katılımıyla gerçekleştirilen "Sigortacılık Mesleki Eğitim Semineri"nde, acentelik mesleğinin gelişimi, meslekte yaşanan sorunlar, Sigorta Acenteleri Yönetmeliği'nde getirilen yeni düzenlemeler gündeme geldi. Sadık Aydoğan, yaptığı konuşmada, sektörün kurumsallaşmaması ve kendini



yenileyememesi durumunda orta vadede sıkıntı yaşayacaklarına dikkat çekerek, işletmelerin en kısa zamanda daha profesyonel çalışma yöntemlerine geçmeleri gerektiğini, aksi takdirde kurumsal firmalarla rekabet edememe sorunu yüzünden sıkıntılı duruma düşebileceklerini kaydetti. Sadık Aydoğan'ın konuşmalarının ardından TOBB SAİK Başkanı Hüseyin Kasap, İcra Komitesi'nin seçildiği tarihten bu yana gerçekleştirdiği faaliyetler ve 2023 yılı vizyon çalışmaları hakkında bilgi verdi.

TOBB SAİK ekim ayı toplantısını Ankara'da gerçekleştirdi



TOBB SAİK'in ekim ayı toplantısında, personel ve sermaye şartını sağlayamayan sigorta acentelerinin durumu gündemdeydi.

TOBB SAİK, ekim ayı toplantısını Ankara'da Birlik Merkezi'nde gerçekleştirdi. TOBB SAİK üyelerinin tamamının katılımıyla gerçekleştirilen İcra Komitesi toplantısında, personel durumu (teknik personel ve müdür istihdamı yapmayan sigorta acenteleri) ve sermaye şartını sağlamayan sigorta acentelerinin durumu, Sigorta Acenteliği Sözleşme Örneği, Bireysel Kredilerle Bağlantılı Sigortalar Uygulama Esasları Yönetmeliği hükümleri, Karayolları Zorunlu Mali Mesuliyet Sigortası poliçesi komisyon ve prim tutarlarından kaynaklanan mağduriyetler, zorunlu sigorta poliçelerinin çeşitliliğinin artırılmasına yönelik gelen talepler, İcra Komitesi'ne intikal ettirilen şikayet ve müracaatların değerlendirilmesi ile disiplin işlemleri gündeme geldi.

IUC

Hiç durmadan, Özenle
Değer üreterek...



Türkiye • France • Romania • Azerbaijan

www.iuc-group.com

Sigorta şirketleri acentelerine yeni kanallar açıyor

İş dünyası dijital devrim sayesinde önemli bir dönüşüm geçiriyor. Bu dönüşüm sigorta sektörünün dağıtım kanallarını da etkiliyor. Bu ayki dosya konumuzda dijital devrimin acentelere etkisini inceledik.
Accentura'a göre 2016 yılında dijital kanallardan yapılacak sigorta satışları 25 milyon euroya çıkacak. 2012 yılında ise bu rakam 12 milyon euroydu.
Sigorta şirketleri, müşterilere dijital yolla daha kolay ulaşıp hizmet verebilmeleri için acentelerine dijital olarak destek veriyor. Sigorta şirketleri dijital ortamın müşterilere yarattığı kolaylığı acentelerle buluşturuyor. Şirketler bu dijital devrim sayesinde müşterilerle acenteler arasındaki bağı daha da güçlendirmiş oluyor.
TÜİK'in Nisan 2015 verilerine göre hanelerin %96.8'inde cep telefonu veya akıllı telefon ve %43.2'sinde taşınabilir bilgisayar bulunuyor. Artan genç nüfusun teknolojiye olan yakınlığıyla birlikte teknolojiyi satış kanalları üzerinden kullanmakda zorunluluk haline geldi. Geleneksel dağıtım kanalları olan acentelerinse buna ayak uydurması kaçınılmaz. Sigorta şirketleri, müşterilere sundukları dijital hizmetlerle hem acentelerin iş yükünü azaltıyor hem de satışa daha fazla zaman ayırmalarını sağlıyor.
Tüm şirketler dijital dönüşümün acentelere değer katacağı konusunda hemfikir.
Günlük yaşamlarında dijital kanalları kullanan müşterilerin sayısı gittikçe artarken, bu müşterilere gereken düzeyde hizmeti sunmak ise hem acentelerin hem de şirketlerin en önemli görevi. Sigorta şirketleri ise, müşterilerine dijital ortamın yarattığı kolaylığın farkında ve bu yüzden acentelerini bu konuda desteklemeye devam ediyor.

Dijital pazarlama ve mobil uygulamalar sigorta sektöründe de gün geçtikçe daha çok kullanılmaya başlandı. Gelişmiş sigorta pazarlarında sık kullanılan e-ticaret Türkiye'de de giderek yayılıyor. Bu yüzden sigorta şirketleri acentelerine dijital alanda yatırım yapmaya ve onları desteklemeye devam ediyor.

Merve Kuvvet
merve@sigortacigazetesi.com.tr



HALK EMEKLİLİK GENEL MÜDÜRÜ NURULLAH OKUR:

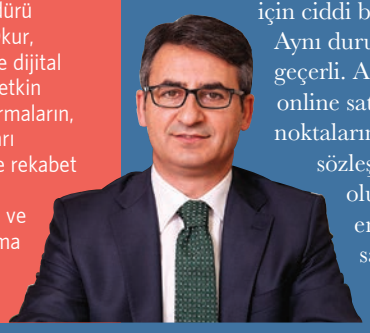
Geniş kitlelere ulaşmanın en verimli yolu dijital kanallar

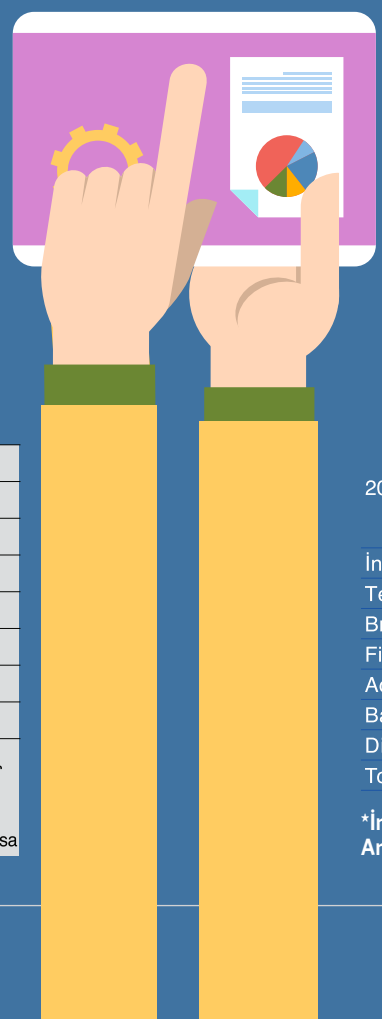
Kurum olarak inovasyonla dönüşümün, sigortacılık sektöründe başarı için etkin bir iş modeli olarak benimsenmesi gerektiğine inandıklarını söyleyen Halk Emeklilik Genel Müdürü Nurullah Okur konuyla ilgili şunları söyledi: "Dünya geneline baktığımızda son iki yılda teknoloji, sigortacılık dijital dağıtım kanallarının, geleneksel dağıtım kanallarına oranla %63 daha fazla tercih edilmesini sağladı. Bu tercihin altında yatan sebepse bilgi ve içeriğe ulaşımın kolaylığı, uçtan uça online süreçler, hız, ücretsiz karşılaştırma hizmetleri, müşteri hizmetleri yatırımları yani kısacası salt fiyat odaklı değil bilgi ve katma değer odaklı hizmetler yatıyor. Bu kolaylıklar da müşteri için ciddi birer tercih sebebi oluyor. Aynı durum acenteler için de geçerli. Acentelerimize sunduğumuz online satış platformlarımız ile satış noktalarımız saniyeler içerisinde BES sözleşmesi ve sigorta poliçesi oluşturabiliyorlar. Bu sayede enerjileri operasyona değil, satışa odaklanabiliyor. Bu şekilde destekleyici politikalarımızla, satış noktalarımızın satış ve kârlılıklarını maksimize edebilecekleri bir dönemdeyiz."

DİJİTAL KANALLAR ACENTELERE MALİYET AVANTAJI GETİRİYOR

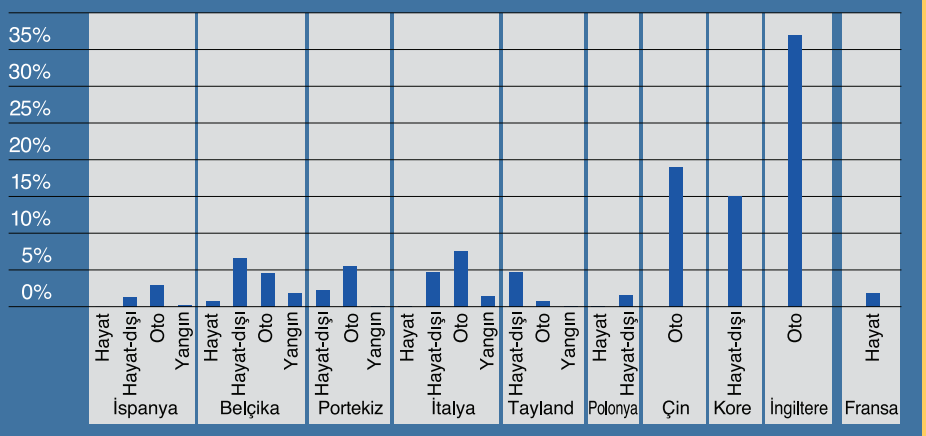
Nurullah Okur: "Dijital Satış Kanalları acenteler için bir tehditten ziyade, işin sosyal medya tarafını da düşünecek olursak daha büyük kesimlere hitap etme fırsatı olarak düşünmek lazım. Bu sebeple koordinasyon ve iş gücü paylaşımı ile geleneksel yapıda olan acenteler ile dijital satış kanalları çok daha verimli bir hale gelebilir. Yalnızca, referans toplamak olarak değil, satışın online olarak kapandığı dijital kanalların, geniş müşteri portföyüne sahip acenteler için de maliyet avantajı getirdiğini düşünüyorum" diye konuştu.
Genel Müdür Nurullah Okur, öncelikli hedeflerinin mevcut kanalları optimize edip daha verimli hale getirmek olduğunu söyledi ve sözlerine şöyle devam etti: "Bunun yanında online sistemlerimizle özellikle ana dağıtım kanalımız ve sermayedarımız Halk Bank'ın işbirliğiyle BES üretimine de geçeceğimiz bir altyapının yatırımlarını oluşturuyoruz. Bu tip işbirliklerinde, satış kapatmak kadar, dağıtım kanallarınıza referans üretmenin, iş ortaklarınıza değer katan projelerin önemli olduğunu düşünüyoruz."
İngiltere hanelerinde internet kullanım oranları %87 ve online alışveriş penetrasyonu ise %85 olarak ölçümleniyor. Sayısal ifade edecek olursak 976 sigorta şirketinin prim üretimi 331 milyar dolar ile Avrupa'nın zirvesinde. Türkiye'de de böyle bir potansiyelin olduğunu söyleyen Nurullah Okur konuyla ilgili şunları söyledi: "Yeni mezunlar ve daha genç bireylerin, internet alışkanlıklarının bizlerden farkı olduğunun da farkında olarak, uzun vadede geniş kitlelere ulaşmanın en verimli yolunun dijital kanallar olacağını söyleyebiliriz."

Halk Emeklilik Genel Müdürü Nurullah Okur, teknoloji ve dijital platformu etkin kullanan firmaların, bulundukları sektörlerde rekabet avantajı sağladığını ve lider konuma geldiğini söyledi.





Swiss Re'nin "Sigortada Dijital Dağıtım" başlıklı 2014 Sigma Raporuna göre bazı ülkelerde e-ticaretle yapılan sigorta satışının toplam üretime oranı :



2012'de İngiltere'de oto satışının gerçekleştiği kanallar

	Prim miktarı %	poliçe sayısı %
İnternet	20	23
Telefon	17	15
Broker*	31	32
Fiyat karşılaştırmalı siteler	24	21
Acente	2	2
Bankalar	1	1
Diğer	6	7
Toplam	100	100

***İngiltere'de bizdeki gibi acente yok. Ancak brokerler bizdeki acente gibi çalışıyor.**

AKSİGORTA BANKA SİGORTACILIĞI, PAZARLAMA VE İŞ GELİŞTİRME GENEL MÜDÜR YARDIMCISI SERDAR DİNÇASLAN:

Müşteri, sigorta ürünü ile ilişkisini tek kanal üzerinden yürütmüyor

Aksigorta Banka Sigortacılığı, Pazarlama ve İş Geliştirme Genel Müdür Yardımcısı Serdar Dinçaslan, "Geleneksel müşteri profili yerini, farklı kanalları aynı anda kullanan, bilgileri dijital ortamda kontrol eden, satın alma ve satış sonrası hizmet almak istediği zaman da farklı kanalları kullanabilen hibrit müşteri profiline bırakıyor" dedi. Aksigorta olarak dijital dünyayı çok önemsediklerini söyleyen Serdar Dinçaslan, bu gelişim ve değişime uyum sağlamaları için yoğun çalışmalar yaptıklarını söyledi. Dinçaslan, www.aksigorta.com.tr'nin kullanıcı dostu arayüzü sayesinde müşterilerin pek çok konuda bilgi alabildikleri gibi acentelerininde talep ettikleri ürünle ilgili de kolayca teklif isteyebildiklerini belirtti ve şunları ekledi: "Aynı şekilde müşterilerimiz akıllı telefonları aracılığı ile www.aksigorta.com.tr'nin akıllı telefonlar için uyumlu versiyonuna hızlıca ulaşabiliyorlar, buradan da farklı bilgilere ulaşıp, ilgilendikleri ürünle ilgili acentelerimizden teklif isteyebiliyorlar."

Genç nüfusa sahip ülkemizde sigorta müşterisinin profilinin her geçen gün değişim gösterdiğini söyleyen Serdar Dinçaslan, müşterilerin bilgi ve teknoloji çağının getirileriyle sigorta ürünü ile ilişkisini artık tek bir kanal üzerinden yürütmediğini dile getirdi.



AKSİGORTA'YA TEK 'TUŞLA' ULAŞ

Serdar Dinçaslan, "Müşterilerimizin her kanaldan Aksigorta Hizmet Merkezi'ne kolay ve hızlı erişebilmelerini sağlamak üzere çağrı merkezleri ve destek kanallarına ulaşmanın en kısa yolu olan 'TUŞLA' uygulamasına da bu yıl itibarıyla dahil olduk. Yeni nesil mobil destek platformu 'TUŞLA' uygulamasını akıllı telefonlarına ücretsiz olarak indiren müşterilerimiz, yenilenen Aksigorta Hizmet Merkezi Sesli Yanıt Sistemi'ne kolaylıkla uluşabiliyorlar. Sesli Yanıt Sistemine ulaşmanın yanında dileyen kullanıcılar direkt olarak Aksigorta'nın Twitter hesabına da mesajlarını gönderebiliyor. Kullanıcılar gezindikleri menüler altında bulunan 'Yaz Gönder' adımını kullanarak mesajlarını yazılı olarak da Aksigorta ile paylaşabiliyorlar. Bunun yanı sıra kullanıcılar, isterlerse 'Sizi Arayalım' adımını kullanarak telefon numaralarını ve bilgilerini Aksigorta'ya göndererek uygun oldukları bir zamanda geri aranmalarını talep edebiliyorlar.
benimaksigortam.aksigorta.com.tr sayesinde ise müşterilerimiz tek ekrandan tüm sigorta portföylerine ulaşabiliyor, poliçe ve hasar dosya süreçlerini takip edebiliyorlar. Günümüzde çok hızlı gelişen sosyal medya üzerinde de resmi facebook.com/Aksigorta, twitter.com/Aksigorta hesaplarımız ve youtube.com/AksigortaTV kanalımız aracılığıyla iletişimimizi sürdürüyoruz."

Serdar Dinçaslan, acentelerle ilişkileri proaktif olarak yönetebilmek adına Ayrıcalıklar Dünyası portalı üzerinden acentelere kendi satış performanslarını ve üretimlerini doğru yönetmelerine ışık tutacak bilgileri sunmanın yanı sıra, aktif satış kampanyalarını takip edebilmelerine yardımcı olduklarını ifade etti.

'ACENTELERİMİZ TEKNOLOJİNİN AVANTAJLARINDAN FAYDALANIYOR'

Acentelerle müşterilerin birebir kurdukları ilişki, yarattıkları güven duygusunun çok önemli olduğunu söyleyen Dinçaslan konuyla ilgili şunları söyled: "Bu nedenle özellikle kompleks ürünlerde, danışmanlık, sırdaşlık gerektiren ürünlerde son derece başarılı oluyorlar. Acentelerimiz bu değerli özelliklerine toplumumuzdaki gelişmelere paralel olarak teknolojiyi hayatlarının bir parçası haline getirmeleri, yenilik ve gelişmelere açık olma özelliklerini de eklemeleri ile uzun yıllar sektörümüzün önemli bir yapıtaşı olmaya devam edeceklerine inanıyoruz.
Bu doğrultuda acentelerimiz, dijital kanalları - web sitesi, mobil web, e-posta iletişimi, sosyal medya ve benzeri kanalları - aktif olarak kullanarak hem mevcut müşterilerine verdikleri hizmet kalitesini artırabilir hem de yeni müşteriler elde edebilirler."



GENERALI SİGORTA STRATEJİK PLANLAMA VE İŞ GELİŞTİRMEDEN SORUMLU GENEL MÜDÜR YARDIMCISI PETAR DOBRIC:

Yeni nesil tüketicilerin ihtiyaçlarına teknoloji cevap veriyor

Teknolojik gelişmeler, yeni anlayışlar, ani değişimler ve yeni tür risklerin ortaya çıkmasının tüm sektör ve şirketlerde vertigo etkisi yarattığına değinen Generali Sigorta Stratejik Planlama ve İş Geliştirmeden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Petar Dobric konuyla ilgili şunları söyledi: "Bu hızlı geçiş döneminde şirketlerin en büyük gücü geliştirdikleri yenilikçi kültürleri olacak. Gelecek hızlı geliyor ve artık şirketler yeni nesil tüketicilerin ihtiyaçlarına cevap vermek durumunda."

GENERALI GRUBU DÜNYANIN EN AKILLI ŞİRKETLERİ LİSTESİNDE

Dobric, "Bizim ana dağıtım kanalımız acentelerimiz. Dünya değişirken acentelerin de bir kabuk değişimine ihtiyacı var. Bu noktada acentelerimizi de stratejimiz doğrultusunda teknoloji ile tanıştırarak modernleşmelerine yönelik her türlü adımı atıyoruz. Onları yazılım, teknolojik altyapı ve müşteri data analizi imkanları sayesinde yeniden yapılandırarak daha çok müşteri kazanmalarını sağlıyoruz. Bu kapsamda acentelerimizin dijital çağa ayak uydurmaları ve teknolojiyi kullanan yeni nesil müşterilere hizmet sunabilmeleri için 'Acente Modernizasyon' projesiyle 'Yeni Nesil Acenteler' olarak onları yeniden yapılandırma sürecini başlattık ve yürütüyoruz. Bu stratejimiz doğrultusunda geçtiğimiz iki sene boyunca ciddi altyapı yatırımları ve eğitimler ile acentelerimize destek olduk ve olmaya devam ediyoruz" dedi.

Petar Dobric, hayatımıza big data, mobil, inovasyon, bulut teknolojisi, sosyal medya gibi yeni kavramlarla birlikte yeni bir döneme girdiğimizi belirtti.



'ACENTELERİMİZE DİJİTAL EĞİTİMLERİ VERİYORUZ'

Çoklu dağıtım stratejisi doğrultusunda acenteler başta olmak üzere tüm satış kanalları üzerinden sigortalanmamış kişileri sektöre çekmeyi hedeflediklerini söyleyen Petar Dobric konuyla ilgili sözlerine şöyle devam etti: "Müşterilerimiz yaygın dağıtım kanalımız olan Generali acentelerine, fiziksel ortamları olan ofislerine giderek ya da özel web siteleri üzerinden online olarak ulaşabiliyorlar. Acentelerimiz için teknolojik altyapı çalışmaları devam ediyor. Onların işlemlerini hızlandırmak, hayatlarını kolaylaştırmak ve portföylerini artırmak için çalışıyoruz. Poliçe girişlerimiz ve teklif alma sistemimiz çok hızlı ve bunun devamlılığını sağlamak için üç ayda bir acentelerimizle testler gerçekleştiriyoruz. Sürekli dünyadaki gelişmelerden haberdar olmalarını sağlıyor, dijital dünyaya nasıl ayak uydurmaları gerektiğini anlatıyoruz. Bu konuda önemli eğitimler veriyoruz."

'AMACIMIZ ACENTELERİMİZİ YENİ DÜNYAYA HAZIRLAMAK'

Petar Dobric, Generali Sigorta olarak dijital dönüşümü acenteler için bir tehdit olarak değil bir fırsat olarak değerlendirdiklerini söyledi. Dobric, "Generali Grubu, online sigortacılık alanında uzman bir dünya devi. Aynı şekilde Generali Sigorta da online sigortacılıkta Türkiye'nin öncü şirketi konumunda. Toplam prim üretiminde internetin payı henüz %1 iken önümüzdeki 10 yıl içinde internetten yapılan satışların toplam portföyün %7'sine ulaşacağını öngörüyoruz. Çünkü belirttiğimiz üzere dünya zaten değişiyor. Bizim stratejimiz ise dünyaya ayak uydururken acentelerimizi de yeni dünyaya hazırlamak. Bu anlayışla kurguladığımız Acente Modernizasyon Projesi ile geleneksel kanalımızın modernize olduğu, dijitalleştiği ve teknoloji yatırımının yapıldığı bir model getirerek 'Yeni Nesil Acente'lerimizi yarattık" şeklinde konuştu.

'ACENTELERİMİZ İÇİN GOOGLE ADS'E REKLAM VERİYORUZ'

Dobric, "Pazarlama ekibimiz tarafından tasarlanan ve büyük yatırım yapılarak oluşturulan sigortaacentem.info portalını tüm acentelerimizin kullanımına açtık. Portal üzerinden her acentemize sunulan özel web sitesini kullanan acentelerimiz bundan ciddi fayda sağlamakta. Bu özel site ile Google Ads'e verdiğimiz reklamlar, acentelerimizin müşterilerine kolay ulaşılır olmasını ve müşteri kazanmalarını sağladı" dedi.

'TEKNOLOJİYLE BİRLİKTE GENÇLERİN SİGORTA FARKINDALIĞI ARTACAK'

Pwc'ın Mayıs 2014 tarihli dünya çapında 9281 tüketici ile yaptığı araştırma ile hazırlanan Sigorta 2020 raporuna göre müşteri beklentileri, karar verme biçimleri, davranışları ile iş dünyası çığır açıcı gelişmelerden etkileniyor. Petar Dobric, bankacılık, eğitim, sağlık gibi neredeyse bütün sektörlerin dijital taraflarını güçlendirerek fark yarattığını söyledi.
Aynı durumun sigorta sektörü için de geçerliği olduğunu söyleyen Genel Müdür Yardımcısı Petar Dobric sözlerine şöyle devam etti: "Teknolojiyle birlikte gelecekte daha fazla gelişmeye şahit olacağız.
3D gibi niş bir teknolojinin dahi sigorta sektöründe kendine yer bulması baş döndüren gelişmelere örnek teşkil ediyor. Bu teknolojiler müşteriye özel sigorta çözümlerinin sunulmasını sağlarken risklere karşı daha uygun fiyat politikası geliştirilmesini mümkün kılıyor. Yeni neslin yakından takip ettiği mobil cihazlar ise sigorta sektörünün önem verdiği teknolojik yenilikler arasında yer alıyor. Tüm bu gelişmelerin sigorta çözümlerine dahil edilmesi gençlerin sigorta farkındalığını pozitif yönde etkilemesini beraberinde getirecek."

TÜRK NİPPON SİGORTA SATIŞ&PAZARLAMA GRUP MÜDÜRÜ YASEMİN ÖZEL:

İnternet siteleri aracılığıyla sorunlar daha hızlı çözülüyor

Türk Nippon Sigorta Satış Pazarlama Grup Müdürü Yasemin Özel, sigortalıların sosyal medya ve çeşitli internet siteleri aracılığıyla şikayet ve memnuniyetlerini dile getirmelerinin sorunların daha hızlı çözülmesine olanak sağladığını belirtti. Özel, "Şirket olarak, acentelerimizin teknoloji ile ilgili tüm sorularını ele almakta ve yapmış oldukları teknolojik yatırımlara web servislerimizle destek sağlamaktayız" diye konuştu.

'İNTERNET SİGORTACILIĞI ARTACAK'

Türkiye'de e-ticaret hacminin giderek artığını belirten Özel, bu durumun sigorta sektöründe de kendini hissettirdiğini söyledi. Özel "Ülkemizde yavaş yavaş başlayan internet sigortacılığının önümüzdeki yıllarda artan oranda kullanılacağı muhakkaktır. Tüketiciler açısından genel olarak e-ticaretle ilgili söylenebilecek tüm avantajlar internet kanalıyla yapılan sigorta satışı için de geçerlidir. Fakat tüketicilerin sigorta teminatları konusunda bilinçli tercihler yapması bu noktada daha büyük bir önem arz etmektedir. Acenteler uzman personelleri ve tüketicinin beklentilerinin ne olduğunun bilinciyle sigortalının doğru tercih yapmalarını sağlamaktadırlar. İnternet sigortacılığında tüketicinin ilgili satış platformunda çok iyi yönlendirilmesi ve bilinçli tercihler yapması önem arz edecektir" dedi.

'ACENTELER ZAMANDAN KAZANIYOR'

Yasemin Özel, "Acentelerimizin acente portalımız üzerinden teklif alıp, poliçe üretebilmeleri için hızlı teklif adımlarımız ile günümüzde çok kıymetli olan zamanı etkin kullanmalarını sağlıyoruz. Web servisleri aracılığıyla online poliçe üretebilmeleri için gerekli altyapı desteğini veriyoruz. Bireysel bir çok ürünümüzde hazır olan web servislerimiz teknolojik altyapısını geleceğe hazırlayan acentelerimize kolaylık sağlamaktadır" dedi.

'YENİ NESİL ALIŞVERİŞİ ONLINE YAPIYOR'

Yasemin Özel, "Ülkemizde 35 milyon internet kullanıcısı olduğunu ve günde ortalama 2.5 saatimizi internette geçirdiğimizi düşünürsek dijital kanallar sırf gençler için değil tüm internet kullanıcıları için sigorta tarafında fırsata dönüştürülebilir" dedi.

Özellikle büyük şehirlerde trafik, iş yoğunluğu ve günlük koşuşturmalar arasında zamanı daha iyi yönetmemiz gerektiğini söyleyen Özel sözlerine şunları ekledi: "İstatistikler gösteriyor ki, Türkiye'deki internet kullanıcılarının büyük çoğunluğu 16 - 24 yaş arası gençlerden oluşmaktadır. Yeni yetişen nesil online alışverişi aha etkin kullanmaktadırlar. Sigorta farkındalığı oluşturmak için günümüzde birçok sigorta şirketi sosyal medyayı çok aktif kullanmaktadır. Sigorta şirketi olarak, biz teknolojiyi yakından takip ediyor, ihtiyaçlara hızlı çözümler sağlıyoruz."



Günümüzde sigortalılar bilgisayar, tablet ve akıllı telefonlar aracılığıyla her yerden bilgiye erişebilir konumdalar. Teknolojik gelişmeler, tüm sektörleri olumlu etkilediği gibi sigorta sektörünü de olumlu anlamda etkilemektedir.

VAKIF EMEKLİLİK:

Acenteler dijital dünyanın avantajlarından yararlanmalı

Dijital ortamın sigorta müşterilerine yaşattığı kolaylıkların ele alındığı Vakıf Emeklilik açıklamasında, teknolojinin sigortacılığa etkilerine değinildi. Genel sigorta tüketicilerinin %70'inin, artık ürün veya hizmetleri satın almadan önce araştırma yapmak için dijital bir platformdan yararlandığını belirten Vakıf Emeklilik yaptığı açıklamada şunları söyledi: "Hem ürünlerin kapsamları hakkında daha rahat ve detaylı bilgilere ulaşabiliyorlar hem de benzer ürünleri karşılaştırabilme, avantajlı fiyat tekliflerine ulaşabilme hatta online satın alma imkanına kavuşuyorlar. Yine dijital platformlar sayesinde satın almak istedikleri sigorta ürünleri ile ilgili her türlü kullanıcı görüşüne ulaşabiliyor, satın alma kararlarını bu bilgiler ışığında şekillendirebiliyorlar. Markalar ve dağıtım kanalları açısından bakıldığında benzer şekilde müşterilerle dijital mecralarda anında iletişim kurmak; hem dikkat çekmek hem de ürün ve hizmetlerin öne çıkmasını sağlamak için kritik önem taşıyor. Dijital dünyanın getirdiği bu avantajlardan acenteler de yararlanabiliyorlar. Ürünlerine dair güncel bilgileri ve fiyat tekliflerini müşterilerine sunabiliyor, sosyal mecralarda kampanyalarını duyurabiliyorlar. Hatta hasar ve tazminat süreçlerinde dijital dünyanın yeniliklerinden biri olan aplikasyonlar aracılığı ile müşterilerine kesintisiz ve kaliteli hizmet verebiliyorlar."

Dijital ortam sayesinde acentelerin ürünlerine dair güncel bilgileri ve fiyat tekliflerini müşterilerine kolaylıkla sunabildiklerinin vurgulandığı Vakıf Emeklilik açıklamasında, acentelerin bu avantajdan yararlanması gerektiği belirtildi.

DİJİTAL SATIŞ ACENTELER İÇİN TEHDİT DEĞİL

Vakıf Emeklilik, "Dijital satış kanalları aracısız satışı gündeme getirdiği için ilk bakışta acenteler açısından tehdit gibi algılansa da aslında bir tehdit değil. Çünkü sigorta sahipliği süreci satışın yapılmasından ibaret değil. Satış sonrası müşterilerin bilgilendirilmesi, yenileme dönemlerinde kurulan iletişim, hasar ve tazminat gibi süreçlerde verilecek kaliteli ve kesintisiz hizmet aslında sürecin tamamını oluşturuyor ve çoğu zaman yüz yüze verilen bir hizmet anlamına geliyor. Geleneksel dağıtım kanalı olan acentelerin müşterilerine verecekleri hizmet sürecinde dijital dünyanın yeniliklerinden faydalanmaları rekabetten ayrışmalarını ve tercih edilir olmalarını sağlayacaktır. Bu açıdan bakıldığında acentelerin hem satış hem de satış sonrası hizmet süreçlerinde dijital dünyadaki gelişmelerden yararlanmaları tehdit olarak algıladıkları bu devrimi fırsata dönüştürmelerini sağlayacaktır" açıklamasında bulundu.

GENÇLERE ÖZEL ÜRÜNLER

Dijital mecraları kullanarak yoğun bir şekilde genç kitleye ulaşmayı hedeflediklerini belirten Vakıf Emeklilik, gençlere özel ürünler sayesinde bu kitlede sigorta bilincini ve farkındalık oluşturulabileceğini vurguladı.

LIBERTY SİGORTA SATIŞ VE PAZARLAMA DİREKTÖRÜ HALİL BAY:

Acenteler kendilerini dijital ortama hazırlamalı

Sigorta şirketlerinin ve acentelerin dijital ortamda varlık göstermesi büyük önem taşıdığını belirten Liberty Sigorta Satış ve Pazarlama Direktörü Halil Bay, hem kendi iş süreçlerinde hem de acentelerinin iş süreçlerinde dijital dönüşümü başlattıklarını söyledi ve sözlerine şunları ekledi: "Kullanıma yeni sunduğumuz mobil internet sitemiz ve iPhone kullanıcılarına özel olarak tasarladığımız mobil uygulamamız bu amaca hizmet için tasarlandı. Bu platformlar sayesinde müşterilerimiz bizimle temas ettikleri hemen her noktada ihtiyaç duydukları bilgilere hızlı ve pratik bir şekilde ulaşabiliyor, poliçelerini sorgulayabiliyor ve online hasar ihbarında bulunabiliyorlar. Acentelerimizin kendileri ile ilgili bilgilere daha hızlı ve pratik olarak ulaşmaları için acente portalımızda da geliştirmeler yaptık. Acentelerimiz tek bir ekranda üretim performanslarını detaylı olarak görebiliyor, yenileme ve çapraz satış fırsatlarına ulaşabiliyor ve ayrıca kampanyadaki güncel durumlarını takip edebiliyorlar. Acentelerle iş yapma kolaylığı sunma felsefemizin bir parçası olarak bu alanda yatırımlarımıza devam edeceğiz. Sosyal medya alanındaysa geçtiğimiz yıl sigorta sektörünün en güçlü sosyal markası seçildik. Facebook'ta ulaştığımız takipçi sayısı ve yüksek etkileşim oranları bu seviyeye gelmemizde büyük rol oynadı. Sosyal medyanın gücünün acentelerimizin müşterilerine ulaşmalarındaki etkisinin farkındayız."

'MÜŞTERİ ÜRÜNÜ ALMADAN ÖNCE İNTERNETTEN ARAŞTIRIYOR'

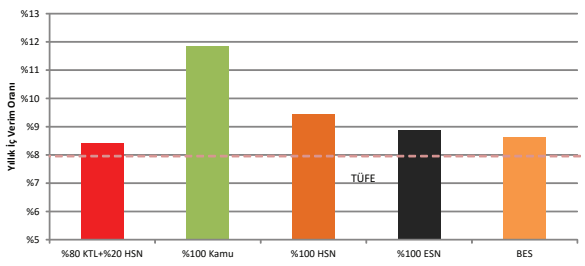
Bay, "Pazar büyürken bir yandan da dijital satışların büyümesi beklenen bir gelişme olacak. Ancak dijital ortamda hangi ürünler satılabilir bunun tanımını koymak gerekir. Öncelikle çok standart ve talep gören ürünlerin internetteki satışları artacaktır. Standart olmayan ve talep yaratılan ürünler yüz yüze satılmaya devam edecek. Acentelerimiz için bunun kriz olacağını düşünmüyorum. Sigorta müşterilerinin ürünü satın almadan önce internetten bilgi amaçlı bir araştırma yaptığını biliyoruz ancak satın almayı yine acentesinden yapmayı tercih ediyor. Acentelerin bunu fırsat olarak görmesi kendilerini dijital ortama hazırlaması gerekiyor. Zaman zaman acentelerin web sitesini inceliyorum, yetersiz ve marka imajını yansıtamayacak kadar basit duruyor. Acentelerimizin web sitelerinden başlayarak kendilerini dijital dünyaya hazırlamaları, sosyal medyada var olmaları gerekiyor. Acentelerimize interneti bir tehdit olarak görmek yerine operasyonlarını verimli hale getirecek bir araç olarak görmelerini öneriyorum" dedi.



Sigorta müşterilerinin ürünü satın almadan önce internetten bilgi amaçlı bir araştırma yaptığını söyleyen Halil Bay, müşterilerin satın almayı yine de acentesinden yapmayı tercih ettiğini belirtti. Bay, acentelerin bunu bir fırsat olarak görmesi, kendilerini dijital ortama hazırlaması gerektiğini vurguladı.

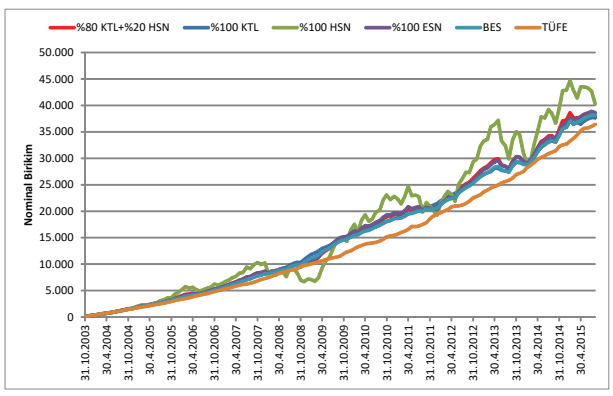
Enflasyon tahminlerin üzerinde seyrediyor

31.10.2003-30.09.2015 Adendum BES Getiri Endeksi (BGX)



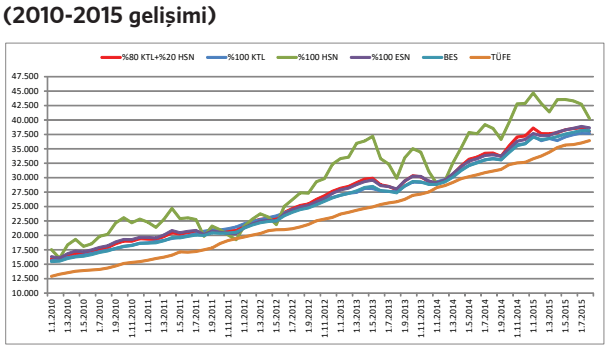
Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-30.09.2015 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Getiri Endeksi (BGX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon 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 %8,62 BGX elde etmiştir. Sadece Hisse Senedi fonuna yatırım yapanların ise %9,46 BGX elde ettikleri görülmektedir.

31.10.2003-30.09.2015 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-30.09.2015 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Birikim Endeksi (BBX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon oranıyla artırılmıştır. TÜFE ise ilgili dönemde aynı şekilde enflasyon korumalı bir yatırım aracına, yönetim gider kesintisi ve fon işletim gider kesintisi olmadan yapılan yatırımın bugün ulaştığı nominal tutardır. Bu tutar karşılaştırma amaçlı verilmiştir. Bu şekilde birikim yapan bir katılımcı, 30.09.2015 tarihinde BES ortalama fiyatlarıyla 38.321 TL birikime, enflasyon korumalı bir araçla ise 37.007 TL birikime ulaşmaktadır.

31.10.2003-30.09.2015 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 BES'e dahil olacağı "Emeklilik Gelir Planı" ile birikimlerini ihtiyacı olduğu kadar kullanabilmekte ve birikiminin geri kalanını fonlarda değerlemeye bırakabilmektedir. Yani tipik bir katılımcı için değerleme ilk katkının yatırıldığı andan son maaşın çekildiği ana kadar devam etmektedir.

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

Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki Hisse Senedi Fonları 2015 yılının Eylül ayında %0.92 oranında değer kaybederken, BİST–100 endeksindeki kayıp %1.33 seviyesinde oldu. Eylül ayında Türk Lirası Cinsinden Kamu Borçlanma Senetlerinde %0.95'lik düşüş yaşanırken, Yabancı Para Cinsinden Borçlanma Senetlerinde %1.63'lük artış kaydedildi. Tüketici Fiyat Endeksinde ise 2015 Eylül ayında %0.89 oranında artış söz konusu. Üçüncü çeyrek sonu itibarıyla enflasyon oranı %6.21 seviyesinde gerçekleşmiş durumda. Bu kapsamda Merkez Bankası tarafından üçüncü enflasyon raporunda açıklanan %6.9'luk enflasyon tahmininde sapma yaşanabilir.

İÇ VERİM ORANI NEDİR

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

ADENDUM BES GETİRİ ENDEKSİ (BGX)

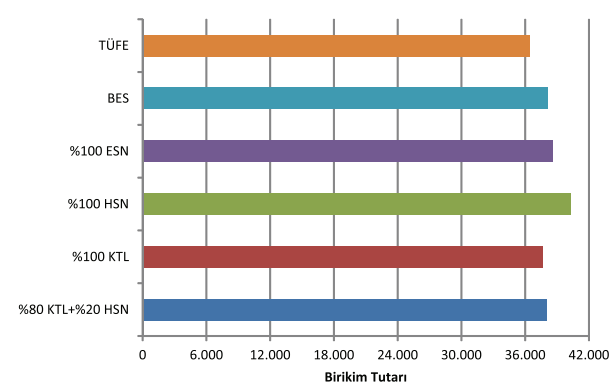
Bu endeks hazırlanırken, düzenli olarak yatırım yapan ve Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki ortalama emeklilik yatırım fonu fiyatlarıyla işlem yapan bir katılımcının, elde ettiği yıllık iç verim oranına bakılmaktadır. Katılımcı her ay, ay sonunda açıklanan son fiyatlarla fon alır ve değerleme tarihi itibarıyla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

ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)

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

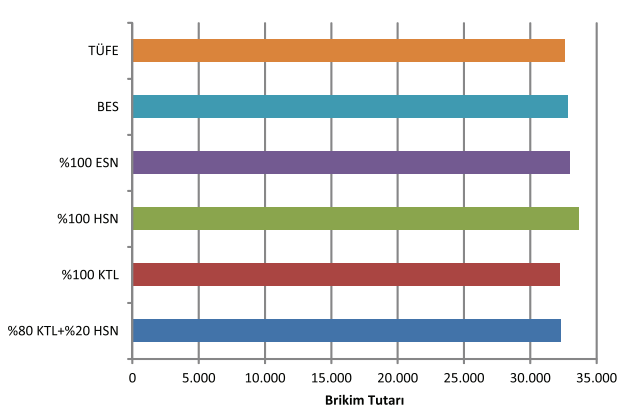
31.10.2003-30.09.2015 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)

Yandaki grafik 31.10.2003-30.09.2015 tarihleri arasında Bireysel Emeklilik Sistemi'nde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. Sistemin başından bu yana ortalama BES fonlarına yatırım yapan bir kişinin birikimi 30.09.2015 tarihinde 38.321 TL'na ulaşmıştır. Bu kişi Eylül 2015 döneminde Bireysel Emeklilik Sistemi'ne 257 TL katkıda bulunmuştur.



31.01.2005-30.09.2015 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)

Yandaki grafik sisteme 31.01.2005 tarihinde dahil olup 30.09.2015 tarihine kadar Bireysel Emeklilik Sistemi'nde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. 2005 yılından bu yana Hisse Senedi fonlarına yatırım yapan bir katılımcının 30.09.2015 tarihinde 33.594 TL Adendum BES Birikim Endeksine ulaştığı görülmektedir.





Bireysel emekliliğe ilgi artıyor

Sermaye Piyasası Kurulu, Borsa İstanbul Türkiye Sermaye Piyasaları Birliği, İstanbul Takas ve Saklama Bankası, Merkezi Kayıt Kuruluşu ve Sermaye Piyasası Lisanslama Sicil ve Eğitim Kuruluşu işbirliği ile yapılan "2015 Türkiye Finansal Okuryazarlık Araştırması"nın sonuç raporu, SPK'nın resmi internet sitesinden yayınlandı.

Araştırma kapsamında, Türkiye genelinde kentsel ve kırsal alanlarda ikamet eden yetişkin nüfusu temsil eder durumdaki 3 bin kişi ile görüşüldü. 2012 yılında ankete katılanların %84'ünün finansal konularda basit matematiksel işlemleri yapabildikleri görülürken, bu oran 2015 yılında %93 olarak gerçekleşmiş. Paranın zaman değeri sorusunu doğru cevaplayanların oranı %28.4'den, %50'ye, borç için ödenen faiz hesabını yapabilenlerin oranı %72.5'den, %84'e yükselmiş.

Aynı şekilde, Bireysel Emeklilik Sistemi'ne dahil olan kişilerin oranının yaklaşık 2.5 kat artarak, %2.2'den, %5.4'e yükseldiği ve herhangi bir emeklilik planı olmayanların oranının %26.6'dan %18'e düştüğü belirtilmekte. Bu oranlar, kişilerin emeklilik dönemi için daha çok planlama yaptığını ve emeklilik dönemine yönelik tasarrufların kişiler açısından daha önemli hale geldiğine işaret ediyor.

TAKASBANK HİZMETİ E-DEVLET'TE

Bireysel Emeklilik Sistemi katılımcıları, e-Devlet şifrelerini kullanarak www.turkiye.gov.tr adresinden, hesap hareketlerini ve fon bakiyelerini sorgulayabiliyor. Kişiler, hesaplarındaki mevcut fon değerleri ile birlikte devlet katkısı tutarları da dahil olmak üzere bir gün önce kesinleşen fon fiyatlarına göre fonlarının piyasa değerini görebiliyor. Raporlamalar tarih aralığı ve şirket filtreleri ile detaylandırılabiliyor. Bu hizmet, birden fazla sözleşmesi olan ve yıl içinde ne kadar devlet katkısı alındığını ve ne kadar limiti kaldığını toplu şekilde sorgulamak isteyen katılımcılar için ideal. E-Devlet şifresi olmayanların PTT şubelerinden nüfus cüzdanları ile şifrelerini edinmeleri için bir sebep daha var gibi görünüyor.

AVRUPA'DA YAŞAYAN 160 BİN TÜRK GİRİŞİMCİ, BES İÇİN HEDEF OLABİLİR

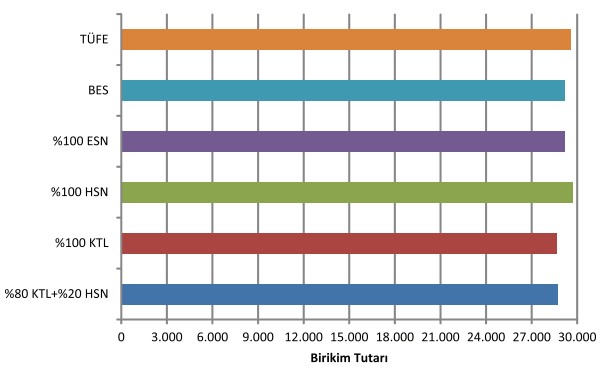
Türkiye-Avrupa Eğitim ve Bilimsel Araştırmalar Vakfı (TAVAK) Başkanı Prof. Dr. Faruk Şen tarafından yapılan yazılı açıklamada, Avrupa'da yaşayan Türkler'in, çeşitli nedenlerden ötürü Avrupa'da ekonomik yatırım yapmadığını ve güvencelerini büyük ölçüde Türkiye'deki sistem içinde aradığı aktarıldı. Son yıllarda çok sayıda Türk'ün ülkeye dönüş yapmasının, Türkiye'ye yönelik yatırımları da artırdığı belirtildi.

Şen, Avrupalı Türkler'in Bireysel Emeklilik Sistemi ve Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK) emekliliğine büyük ölçüde ilgi gösterdiğini belirterek, Avrupa'da yaşayan 160 bin Türk girişimcinin, Türkiye'deki BES için hedef olabileceğini dile getirdi.

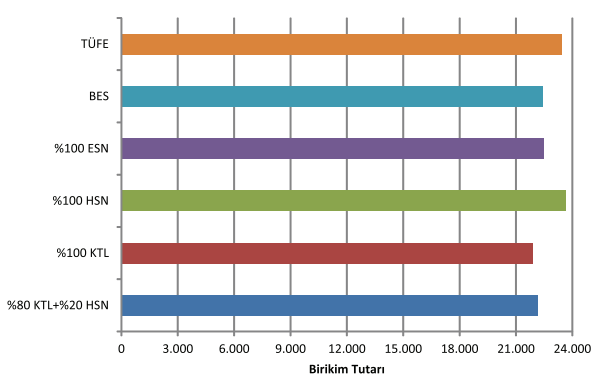
2015 Türkiye finansal okuryazarlık araştırma sonuçları yayınlandı. Türkiye genelinde kentsel ve kırsal alanlarda ikamet eden yetişkin nüfusu temsil eder durumdaki 3 bin kişi ile görüşüldü. Araştırmaya göre, BES'e dahil olan kişilerin oranı 2012'den 2015'e %2.2'den, %5.4'e yükseldi.

Yandaki grafik sisteme 31.01.2006 tarihinde dahil olup 30.09.2015 tarihine kadar Bireysel Emeklilik Sistemi'nde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. 2006 yılından buyana Hisse Senedi fonlarına yatırım yapan bir katılımcının 30.09.2015 tarihinde 29.657TL Adendum BES Birikim Endeksi'ne ulaştığı görülmektedir.

31.01.2006-30.09.2015 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)

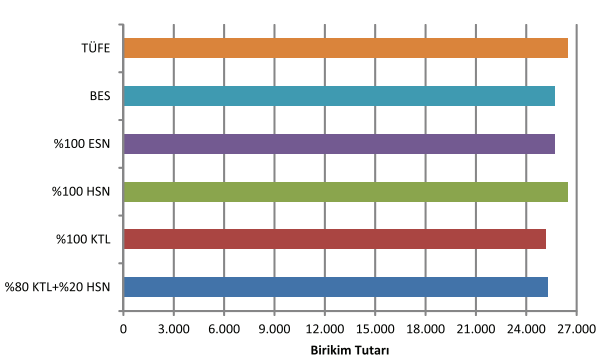


31.01.2008-30.09.2015 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)

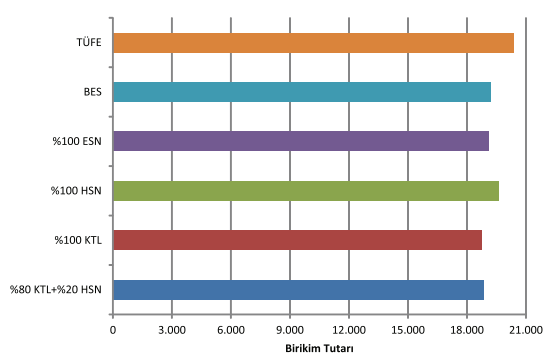


Yandaki grafik sisteme 2007 yılı başında dahil olup 30.09.2015 tarihine kadar ireysel Emeklilik Sistemi'nde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. Sürekli Hisse Senedi fonlarına yatırım yapan bir katılımcının 30.09.2015 tarihinde 26.492 TL BBX elde ettiği görülmektedir. Sadece Kamu Borçlanma araçlarına yatırım yapan bir yatırımcı ise 25.166 TL BBX'e sahip olmaktadır.

31.01.2007-30.09.2015 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



30.01.2009-30.09.2015 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.

Solvency II, 1 Ocak 2016'da Avrupa Birliği'nde yürürlüğe girecek

Rekabette eşitliğin ve sigortalı haklarının teminatı: Solvency II

Solvency II ile birlikte, şirketlerin sermaye yeterlilikleri direktifte belirlenen risk bazlı yöntemlerle hesaplanacak ve Avrupa Birliği'ne bağlı ülkelerin sigorta piyasalarında şeffaflık sağlanacak. Böylece, hem tüketicilerin hakları daha üst seviyede korunacak hem de ürünlerde riske uygun fiyatlandırma yapılması sonucunda rekabette eşitlik sağlanacak.

Renk Özcan
renk@sigortacigazetesi.com.tr

Solvency II, 1 Ocak 2016 tarihinde yürürlüğe girecek. Avrupa Birliği'ne (AB) üye ülkelerdeki tüm sigortacıları etkileyecek bu direktif, Solvency I olarak adlandırılan mevcut sermaye yeterliliği düzenlemelerini temelden değiştirerek yerine kapsamlı düzenlemeler getirecek.
1970'lerin başında ortaya çıkan Solvency I düzenlemeleri, 2002 yılında Avrupa Birliği tarafından gözden geçirildi ve bazı değişiklikler gerçekleştirildi. Ancak yine de, bu düzenlemeler sigorta sektöründe bulunan riskler karşısında geçerliliğini zaman içerisinde yitirince birçok AB ülkesi kendi düzenlemelerini yapmaya başladı. Bu durum, tüm üye ülkeler arasında yine entegrasyonun sağlanması ihtiyacını doğurdu. Sigorta şirketleri tarafından sağlanması gereken sermayenin risk bazlı olarak hesaplanması ve özellikle risk yönetim kapsamının genişletilmesi çalışmalarıyla Solvency II direktifinin ilk adımları atıldı. Temmuz 2007'deyse direktifin ilk resmi taslağı yayınlandı. En son 2013 yılında yayınlanan bir direktifle yürürlüğe girme tarihi 1 Ocak 2016'ya ertelendi.

RİSK BAZLI YAKLAŞIM

Solvency II, tüm AB ülkeleri için ilk kez "risk bazlı ekonomik sermaye yeterliliği" düzenlemeleri getiriyor. Risk bazlı ekonomik model, sigorta şirketlerinin gerçek risk profillerini dikkate alarak daha doğru bir sermaye yeterliliği öngörüyor. Bu modelde risk yönetiminin kalitesi ve her bir branşın kendine has risk özellikleri de dikkate alınıyor.

Üç bölümden oluşan Solvency II direktifinin Pillar 1 olarak geçen ilk bölümünde nicel gereklilikler yer alıyor. Bu bölümde teknik karşılıklar, varlıkların ve yükümlülüklerin değerlemesi, öz sermayenin belirlenmesi, sınıflandırılması ve kullanımı, sermaye yeterliliği seviyeleri, standart formül ile iç model yaklaşımı ve yatırımlar gibi konular ele alınıyor. Bu çerçevede, Solvency Sermaye Gereksinimi (SCR) ve Minimum Sermaye Gereksinimi (MCR) olmak üzere iki farklı sermaye yeterliliği seviyesi bulunuyor.
Solvency Sermaye Gereksinimi, bir sigorta şirketinin beklenmedik ancak önemli boyuttaki kayıplarının karşılanmasına yardımcı olacak ve poliçe sahipleriyle lehtarlara makul bir güvence sağlayacak düzeydeki sermaye miktarı anlamına geliyor. Solvency Sermaye Gereksinimi, risk bazlı olarak hesaplanması sebebiyle direktif içerisindeki en önemli kontrol noktalarından birini oluşturuyor. Bir şirket bu sermaye seviyesini karşılayamaz duruma düşerse, denetim kurumu tarafından onaylanmış bir plan çerçevesinde bu seviyeyi tekrar sağlamakla yükümlü oluyor.
Minimum Sermaye Gereksinimi ise, altına düşüldüğü takdirde denetim kurumunun nihai müdahalesini gerektirecek sermaye miktarını ifade ediyor. Solvency Sermaye Gereksinimi'ne göre daha düşük öneme sahip bir gereklilik olsa da, bu şartın ihlali durumunda yetki iptali gibi yaptırımlar söz konusu olabiliyor.
Solvency II'nin Pillar 2 isimli ikinci bölümündeyse nicel gereklilikler yer alıyor. Etkili risk yönetimi, denetim kurumlarının yetkileri ve şeffaflığı, ulusal denetim kurumları arasında bilgi paylaşımı ve denetim süreci bu bölüm altında düzenleniyor. Üçüncü bölüm olan Pillar 3'teyse, şirketlerin bilgi sunma gerekliliklerine ilişkin düzenlemeler yer alıyor.

ENTEGRASYON SAĞLANACAK

Avrupa'da Solvency II'ye geçilmesiyle birlikte, AB sigorta piyasasında tam entegrasyon sağlanacak. Direktif, yürürlüğe girmesiyle birlikte sektöre birçok fayda sağlayacak. Daha doğru bir şekilde hesaplanabilen sermaye yeterliliği sayesinde, mali gücü zayıflayan şirketlere erken müdahale edilebilecek. Piyasada şeffaflık artacak, rekabetin eşit olması sağlanacak. Artan rekabet ve şeffaflık, ürün çeşitliliği ve fiyatlandırmasında iyileşmeye yol açacak. Şirketler, doğru risk değerlendirmesi sayesinde ürünlerini riske uygun bir şekilde fiyatlandırabilecek. Ayrıca, tüm sigorta ve reasürans şirketleri için geçerli olacak bir sermaye yeterliliği hesaplama yöntemi belirlendiği için, şirketler sermaye ihtiyaçlarını çok az ekstra maliyetle hesaplayabilecek.
Elbette, direktifin yürürlüğe girmesi, kısa dönemde AB üyesi ülkelerdeki sigortacılara birtakım zorluklar da getirecek. Bu zorlukların başında, uygulamanın ilk zamanlarda şirketlerin üzerine fazladan maliyet yükleyecek olması geliyor. Büyük şirketlerin uygulamaya daha kolay uyum sağlaması bekleniyor, ancak küçük şirketlerde çok daha büyük bir baskı oluşacağı düşünülüyor.



TÜRKİYE NE DURUMDA?
Türk sigorta sektöründe de sermaye yeterliliğiyle ilgili düzenlemeler mevcut, ancak bunların hiçbiri Solvency II gibi risk hesaplamalar içermiyor. Türkiye'nin Solvency II'ye hazır olup olmadığı konusunda görüşlerini aldığımız yöneticiler, sigorta piyasamızın yabancı sermaye ağırlıklı olmasının, direktife geçiş sürecinde sektörde kolaylık sağlayacağını düşünüyor. Çoğunlukla, eğer yeterli bir geçiş süresi verilirse Solvency II'ye uyum sağlamakta zorlanmayacağımıza inanılıyor. Hazine Müsteşarlığı'nın bu konuda yaptığı çalışmaların da sektörde güven yarattığı görülüyor. Türkiye Sigorta Birliği de, önümüzdeki yıl içerisinde ülkemiz için Solvency II yol haritasını oluşturmak üzere gerekli planlamaları yapıyor.

HAZİNE MÜSTEŞARLIĞI:

Şirketlerin mali bünyelerinin güçlenmesi için çalışıyoruz

Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürlüğü, Solvency II direktifine dair sorularımızı yanıtladı. Solvency II hazırlanırken temel motivasyon kaynağının şirketlerin mali tablolarında yaşanan sıkıntılar veya Avrupa sigorta sektöründe 2008 finansal krizinde bankaların yaşadığına benzer bir finansal kriz olmadığını açıklayan Hazine, "Solvency II hazırlık çalışmalarının 2008 finansal krizinden önce başlamış olması da bu durumu teyit ediyor. Bununla birlikte, şunu da kabul etmek gerekir ki, 2008 finansal krizi taslak direktifin kabul edilmesini kolaylaştırmıştır" ifadelerine yer verdi.

Avrupa'daki sermaye yeterliliği düzenlemelerinin tarihsel gelişimine bakıldığında, 1970'lerin başında yayınlanan Solvency I düzenlemesi sonrasında birçok üye ülkenin bu düzenlemeleri yetersiz bulup kendi düzenlemelerini yaptıklarının görüldüğünü kaydeden Hazine, bu durumun sermaye yeterlilik kriterleri bağlamında düzenlemelerin ülkeden ülkeye farklılık göstermesine neden olduğunu belirtti.

'SİGORTALILARIN HAKLARI DAHA ÜST SEVİYEDE KORUNACAK'

Bu farklılıkların, piyasadaki rekabetin etkinliği ve poliçe sahiplerinin haklarının yeterli oranda korunması konularında endişeleri de beraberinde getirdiğini söyleyen Hazine, açıklamasına şöyle devam etti: "Bunun yanı sıra, yıllar itibarıyla sigortacılık faaliyetlerindeki farklı uygulamalar, finansal piyasalardaki gelişmeler ve finansal ürünlerin karmaşık yapısı, sigorta şirketlerinin maruz kaldıkları risklerin daha sofistike ve bütünsel yaklaşımlarla (toplam bilanço yaklaşımı) değerlendirilmesini kaçınılmaz kıldı. Bu kapsamda, öncelikli hedeflerin AB içindeki sermaye yeterliliği düzenlemelerinde yeknesaklığın ve piyasadaki rekabet eşitliğinin sağlanmasıyla şirketlerin maruz kaldıkları risklerin daha gerçekçi değerlendirilerek poliçe sahiplerinin haklarının daha üst seviyede korunması olduğu söylenebilir."

En son 2013 yılında yayınlanan bir direktifle Solvency II düzenlemesinin yürürlük tarihinin iki yıl ertelenerek 1 Ocak 2016 olarak belirlendiğini hatırlatan Hazine, konu hakkında şunları aktardı: "Resmi makamlardan yapılan açıklamalar dikkate alındığında ertelemenin başlıca sebepleri olarak, konuyla ilgili diğer mevzuat çalışmalarının (Omnibus II Direktifi gibi) tamamlanmamış olması ve Solvency II düzenlemelerine uyum konusunda üye ülkelerin daha fazla zamana ihtiyacı olması öne çıkıyor. Yapılan araştırmalardan da özellikle Orta Avrupa ülkeleri olmak üzere birçok ülkede şirketlerin özellikle altyapılarının Solvency II hükümlerine henüz hazır olmadıkları görülüyor."

'DÜZENLEME AB'DE ENTEGRASYON SAĞLAMAYI AMAÇLIYOR'

Düzenlemeyle, AB sigorta piyasalarının entegrasyonunun sağlanması ve rekabet gücünün artırılmasının, risk yönetiminin geliştirilmesiyle sigortalıların daha iyi korunabilmesinin hedeflendiğini ifade eden Hazine, direktifin yol açabileceği sonuçlarıysa şöyle açıkladı: "AB üyesi ülkelerdeki sigorta şirketlerinin uluslararası rekabet gücü artırılırken erken müdahale şansı vermesi, rekabetçiliğin ve şeffaflığın artması, risk yönetiminin etkin bir şekilde yapılarak sermaye yeterliliği hesaplamalarının daha doğru sonuç vermesi hususları olumlu sonuçlar olarak yorumlanabilir. Uygulamanın başta getireceği maliyetler, yatırımların risksiz ve dolayısıyla beklenen getirisi az alanlara yönlendirilmesi sonucu kârlılığın düşmesi ile küçük ve orta ölçekli şirketlerde konsolidasyon baskıları olumsuz etkiler olarak sıralanabilir."

'SEKTÖRÜMÜZDEKİ AB MENŞELİ ŞİRKETLER DAHA AVANTAJLI'

Solvency II düzenlemesinin sigorta ve reaürans şirketleri üzerine ilave yükler getirdiğini, bunun AB'de yaşanan tartışmalar ve yaşanan gecikmelerden rahatlıkla anlaşılabildiğini söyleyen Hazine, açıklamasında, "Ancak meselenin diğer tarafını da görmeli ve bu düzenlemenin orta ve uzun vadede sektörün ve şirketlerin mali bünyelerini güçlendireceği gerçeğini de dikkate almalıyız" ifadelerini kullandı.

Ülkemizde sermayedarı AB menşeli olan şirketlerin Solvency II'ye hazırlık konusunda bir adım önde olduklarının söylenebileceğini belirten Hazine, açıklamasını şöyle tamamladı: "Ülkemizde bu tür şirketler olmasının sektörün yararına olduğunu rahatlıkla söyleyebiliriz. Orta veya uzun vadede ülkemizde de sermaye yeterliliği konusunda uluslararası iyi uygulamalar dikkate alınarak değişiklikler yapılabilecektir. Sermaye yeterliliğine ilişkin düzenlemelerimizin riske duyarlılıklarının artırılarak şirketlerin mali bünyelerinin daha güçlü hale getirilmesi süregelen bir süreçtir. Dolayısıyla Solvency II'ye geçişte bu durum sektörümüze önemli bir avantaj sağlayacaktır."

"Sermaye yeterliliğine ilişkin düzenlemelerimiz, şirketlerin riske duyarlılıklarını artırarak mali bünyelerinin daha güçlü hale getirilmesini amaçlıyor. Dolayısıyla Solvency II'ye geçişte bu durum sektörümüze önemli bir avantaj sağlayacaktır."

TÜRKİYE SİGORTA BİRLİĞİ GENEL SEKRETER YARDIMCISI KEREM ÖZDAĞ:

TSB, Solvency II yol haritası için çalışıyor

Türkiye Sigorta Birliği Genel Sekreter Yardımcısı Kerem Özdağ, Solvency II'nin yalnızca bir sermaye direktifi olmadığını, şirketlerin risk yönetimi ve raporlama süreçlerini de kapsayan bir sistem olduğunu belirtti. Dolayısıyla mali yapı iyi olsa dahi Avrupa Birliği'nin bu sisteme ihtiyacı bulunduğunu ifade eden Özdağ, "Solvency II'nin mali yapı ile ilgili olan kısmını ele aldığımızda, sermaye yeterliliği hesaplamalarının risk bazlı yaklaşımla ve piyasa gerçeklerine daha yakın bir şekilde gerçekleştirileceğini görüyoruz. Gerçekleştirilen anket sonuçları incelendiğinde, şirketlerin sermaye yeterliliği eşiğinin yükseldiği de görülüyor" dedi.

Solvency II'nin on yılı aşkın bir süredir tasarlanan ve sürekli olarak güncellenen bir yapıya sahip olduğuna değinen Özdağ, bu durumun, sistemin yaşanan ekonomik gelişmelere adapte edilmesi ihtiyacından kaynaklandığını söyledi ve şunları ekledi: "Şirketlerin ve kamu otoritelerinin sisteme uyum sağlaması için gerekli olan parasal kaynağın ve iş gücünün büyüklüğünü ve olası sermaye ihtiyacını dikkate alırsak, yaşanan ertelemelerin normal olduğunu söyleyebiliriz."

'RİSKLERİN EKSİKSİZ OLARAK TANIMLANMASINA DAYANIYOR'

Solvency II'nin, şirketlerin risklerini eksiksiz olarak tanımlamaları, bu riskleri yönetmeleri ve bunların olası parasal etkilerini hesaplayarak sermaye ayarlamalarını gerçekleştirmelerine dayandığını aktaran Özdağ, "Bunun sonucunda yatırımcılara ve kamu otoritelerine şeffaf bir şekilde raporlama yapmaları da Solvency II'de önem taşıyor. Böylelikle şirketlerin mevcut durumları piyasa koşullarına göre gerçekçi bir biçimde belirlenecek ve şirketler tutarlı bir şekilde karşılaştırılabilir hale gelecek" diye konuştu.



"Solvency II'ye hazır olmayan şirketler, ülkemizde bu sistemin kısa vadede olmasa da gelecekte hayata geçeceğini hesaba katarak Avrupa Birliği uygulamalarını takip etmeli. Birliğimiz de önümüzdeki yıl içerisinde ülkemiz için Solvency II yol haritasını oluşturmak üzere gerekli planlamaları yapıyor."

"Ülkemizde Solvency II sayısal etki çalışması, 2011 yılında tüm sektör tarafından bir defaya mahsus olarak yapıldı ve sonuçlar Hazine Müsteşarlığı ile paylaşıldı. Daha sonra sektör genelini kapsayan bir çalışma yürütülmedi. Ancak sektörün büyük bir kısmının yabancı ortaklı olmasından dolayı bu şirketler en azından sayısal etki çalışmalarını yapıyor ve raporluyor. Solvency II'ye hazır olmayan şirketler, ülkemizde bu sistemin kısa vadede olmasa da gelecekte hayata geçeceğini hesaba katarak Avrupa Birliği uygulamalarını takip etmeli" diyen Kerem Özdağ, Türkiye Sigorta Birliği'nin de önümüzdeki yıl içerisinde ülkemiz için Solvency II yol haritasını oluşturmak üzere gerekli planlamaları yaptığının bilgisini verdi.

Willis Re Güney Asya, Orta Doğu, Afrika ve Türkiye'den Sorumlu Yöneticisi Robert Wildbore:

SOLVENCY II'YE UYUM İÇİN MAKUL BİR SÜRE VERİLMESİ ÖNEMLİ

Willis Re Güney Asya, Orta Doğu, Afrika ve Türkiye'den Sorumlu Yöneticisi Robert Wildbore, 7'nci İstanbul Uluslararası Sigorta Konferansı'nda Solvency II ile ilgili sorularımızı yanıtladı. Solvency II direktifinin, bankacılık ve sigortacılık gibi finansal hizmetlerden faydalanan bireyleri koruma amacı taşıdığını söyleyen Wildbore, bu direktif sayesinde, sektörün poliçe sahiplerine verdiği sözleri tutabilecek güce sahip olmasının sağlanacağını belirtti.

Bazı ülkelerde, direktifin uygulamaya geçişinin, diğerlerine göre daha zor olabileceğine de değinen Wildbore, yine de direktifin nihayetinde iyi olacağını ve uzun bir zamandır ihtiyaç duyulan bir uygulama olduğunu dile getirdi.

Solvency II'nin uygulamaya koyulması sürecinde birçok ders alındığını ifade eden Wildbore, Türk sigorta sektörünün de tüm bu gelişmeleri izlediğini ve kendini giderek bu direktife hazırladığını kaydetti.

Türkiye'de birçok danışman şirket olduğunu, eğer Solvency II burada da uygulanırsa sigortacıların eksik kaldığı yerlerde bu şirketlerin yardımcı olabileceğini dile getiren Wildbore, uygulamaya geçiş için makul bir süre verildiği müddetçe Türk sigorta şirketlerinin uyumda zorlanmayacağının altını çizdi.



Munich Re Orta ve Doğu Avrupa Bölgelerinden Sorumlu Yöneticisi Jörg Bruniecki:

TÜRK SİGORTA SEKTÖRÜNDE ZATEN SOLVENCY 1.5 VAR

7'nci İstanbul Uluslararası Sigorta Konferansı esnasında Munich Re Orta ve Doğu Avrupa Bölgelerinden Sorumlu Yöneticisi Jörg Bruniecki'nin Solvency II hakkında görüşlerini aldık. AB'de Solvency II direktifine ihtiyaç duyulmasının sebeplerini sigortalıları korumak, şeffaflığı ve rekabette adaleti sağlamak olarak sıralayan Bruniecki, bu direktifin risk bazlı bir yaklaşım olduğunu ifade etti. Direktifin, şirketlerin portföyünün çeşitliliğini ve risk yönetimini etkileyeceğini söyleyen Bruniecki, bu direktifin AB'deki sigorta piyasasının finansal durumu konusunda şeffaflık yaratmak için çok iyi bir yöntem olduğunu dile getirdi. Ülkemizin Solvency II'ye hazır olup olmadığı konusunda da fikrini aldığımız Bruniecki şunları söyledi: "Elbette bir geçiş sürecine ihtiyaç duyulur, fakat Türk sigorta sektöründe risk bazlı bir sermaye yeterliliği uygulaması zaten var. Ben buna Türklerin Solvency 1.5'i diyorum. Yine de, Türk sigorta sektöründeki şirketlerin mali bünyelerini güçlendirerek Solvency II için kendini hazırlaması gerekiyor."



GENERALI SİGORTA CFO'SU SUNAY KORAY:

Hazine, sektörü Solvency II'ye yaklaştırdı

Generali Sigorta CFO'su Sunay Koray, Solvency II direktifinin, sigortacılık teknik riskleri, katastrofik riskler, operasyonel riskler, faiz riski, yoğunlaşma riski, karşı taraf riski gibi birçok sistematik ve sistematik olmayan riskin, şirket özelinde tespitini ve yönetimini öngördüğünü aktardı. Direktifin buna uygun olarak sermaye bulundurma koşulu getirdiğini aktaran Koray, düzenlemenin, olası risk senaryolarının gerçekleşmesi halinde de ekonomik katkılarının devamlılığı için bir ortam oluşturduğunu dile getirdi.
Avrupa Birliği ülkeleri için mevcut Solvency I düşünüldüğünde, Solvency II'nin radikal bir değişiklik olması nedeniyle önemli bir hazırlık süreci gerektirmesinin doğal olduğundan bahseden Koray, "Sadece finansal bir veri hesabı olmayıp risk yönetiminin kurumsal bir anlayış olarak tüm şirket genelinde uygulanması gereği, Solvency II'ye hazırlık aşamasında kurumsal bir dönüşüm için şirketlerin yanında düzenleyici kurumların da zamana ihtiyaç duymasına neden oldu" diye konuştu.

'DİREKTİF AB OLUŞUMUNA UYGUN'

Her şeyden önce Solvency II'nin Avrupa sigorta sektörü için tek ve ortak bir düzenleme olması yönüyle Avrupa Birliği oluşumuna uygun bir düzenleme olarak karşımıza çıktığının altını çizen Koray, sözlerine şöyle devam etti: "Bunun yanında risk bazlı ekonomik değer yaklaşımı, düzenlemenin öne çıkan en belirgin özelliği durumunda. Bu özelliğiyle şirketlerin karşı karşıya kaldığı risklerin yönetiminin, sigortalıya karşı sorumlulukların yerine getirilmesinde, şirketleri mali olarak daha güçlü bir seviyeye ulaştıracağı kesin."
Bu düzenleme risk yönetim anlayışını içerdiğinden, artık şirketlerin bir riski üstlenmeden önce bunun sermaye gerekliliği açısından da değerlendirmesini yapacağını vurgulayan Koray, bu durumun üstlenilecek sigortacılık riskleri, ürünlerin teminat kapsamı ve fiyatı gibi teknik alanlarda da önemli yansımaları beraberinde getirmesinin beklendiğini aktardı.

"Sermaye yeterlilik yönetmeliğinde Hazine Müsteşarlığı tarafından 2015 yılında yapılan geliştirmeler, denetsel anlamda da olumlu bir ilerleme kaydederek sektörü Solvency II uygulamasına yakınlaştıran bir düzenleme oldu."



'SOLVENCY I'DEN DAHA İLERİDEYİZ'

Ülkemizde geçerli olan risk bazlı sermaye yeterlilik yönetmeliğinin, Avrupa Birliği ülkelerinde mevcut durumda uygulanan Solvency I ile karşılaştırıldığında oldukça ileri seviyede bir düzenleme olduğunu kaydeden Koray, "Bunun yanında, sermaye yeterlilik yönetmeliğinde Hazine Müsteşarlığı tarafından 2015 yılında yapılan geliştirmeler, denetsel anlamda da olumlu bir ilerleme kaydederek sektörü Solvency II uygulamasına yakınlaştıran bir düzenleme oldu. Mevcut durum sigorta sektörünün Solvency II'ye geçişi için hazırlık anlamında olumlu gözükse de risk yönetiminin kurumsal yapıya yayılması gereği, Solvency II'ye geçiş aşamasında ülkemiz sigorta sektörünün önünde duran en önemli gelişim alanıdır" dedi.
Diğer yandan, Avrupa Birliği ülkelerinde Solvency I ve Solvency II geçişinin neden olduğu ek sermaye ihtiyacı farkının, ülkemizde mevcut risk bazlı gerekli sermaye hesaplaması yöntemi nedeniyle oransal olarak daha düşük olmasının beklenebileceğini söyleyen Koray, sözlerini şöyle tamamladı: "Bu çerçevede bakıldığında, sektör olarak odaklanılması gereken konu öncelikle risk yönetim anlayışının şirketin tüm süreçlerinin bir parçası haline getirilmesi ve risklerin şirketler tarafından daha üstlenilmeden önce gelecek dönemlerde, sermaye ekonomik değerine etkisinin tahmin edilmesidir."

Guy Carpenter Uluslararası Analiz Bölümünden Sorumlu Yöneticisi Matthew Eagle:

SERMAYE YÖNETİMİNDE REASÜRANS DESTEĞİ ÇOK ÖNEMLİ

7'nci İstanbul Uluslararası Sigorta Konferansı'nda fikrini alma şansı yakaladığımız Guy Carpenter Uluslararası Analiz Bölümünden Sorumlu Yöneticisi Matthew Eagle, Solvency II'nin Avrupa'da baskı yaratacağını söyledi. Büyük şirketlerin kendi risk modellerini oluşturarak sermayelerini başarıyla yönettiğini ifade eden Eagle, hatta birçoğunun portföylerindeki çeşitliliği korumak için dahili reasürans araçları yarattığını dile getirdi.
Ancak, özellikle küçük ve ürünlerinde çeşitliliği sağlayamayan şirketlerin baskı altında kalacağını kaydeden Eagle, eğer Solvency II Türkiye'ye uyarlanırsa bu bakımdan biraz zorlanılacağını sözlerine ekledi.
Guy Carpenter olarak, müşterilerine, sermayelerini yönetmeleri için reasüransı doğru bir şekilde kullanmak konusunda sürekli yardımcı olmaya çalıştıklarının altını çizen Eagle, reasürans sayesinde şirketlerin kazançlarını ve sermayelerini daha iyi yönetebileceğini vurguladı.



AXA SİGORTA DİREKTÖR VE GENİŞLETİLMİŞ İCRA KURULU ÜYESİ (RİSK YÖNETİMİ) BARIŞ ALTIN:

Solvency II'ye henüz hazır değiliz

Axa Sigorta Direktör ve Genişletilmiş İcra Kurulu Üyesi (Risk Yönetimi) Barış Altın, Solvency II ile ilgili sorularımızı yanıtladı. "Önceki dönemlerde sigorta sektörünün finansal krizlere ve büyük afetlere karşı ne kadar kırılgan olduğunu gördük ve yaşadık" diyen Altın, Solvency II'nin esas amaçlarından birinin uzun vadede şirketleri koruyan bir yapı oluşturmak olduğunu belirtti.
Uygulamaya temiz bir başlangıç yapma amacıyla Solvency II'nin yürürlüğe gireceği tarihin sürekli ertelendiğini kaydeden Altın, "Örneğin son erteleme konusu uzun süreli garantilerle ilgiliydi. Bir anlaşmazlık ya da netleşmemiş bir konu olması durumunda, yürürlüğe girdikten sonra ek düzenlemeler yapmak yerine baştan bu konuların çözülmesi amaçlanıyor. Türkiye'deki uygulamalardan biraz farklı bu açıdan bakıldığında" diye konuştu.

'ESAS AMAÇ UZUN VADEDE REKABET GÜCÜNÜ ARTIRMAK'

Solvency II direktifinde en önemli konunun, tüm Avrupa Birliği'ni kapsayacak entegre bir kanunla sigorta şirketlerinin mali bünyelerini maruz kaldıkları risklere karşı daha efektif bir şekilde korumak olduğunu dile getiren Altın, bunu sadece hesaplamalarla değil, yönetim şekline ve karar verme süreçlerine de etkide bulunarak yapmanın önemli olduğunu vurguladı.



"Ülkemizdeki sigorta şirketlerinin henüz Solvency II'ye hazır olmadığını düşünüyorum. Türkiye açısından baktığınızda Solvency II'nin daha çok hesaplama bölümü olan Pillar I daha uygulanabilir gibi görünüyor. Yabancı ortaklı birçok şirket zaten bunu bir şekilde yapıyor."

Bunun sonucu olarak da hak sahiplerinin gelecekteki getirilerini koruyup, şirketlerin uzun vadede rekabet güçlerini artırmanın esas amaç olarak belirlendiğini aktaran Altın, "Şirketlerin maruz kalabilecekleri riskleri daha ekonomik bir yaklaşımla ölçerek, bunlara karşı aksiyon almalarını sağlamak direktifin olumlu tarafı olarak değerlendirilmeli" dedi.

'PILLAR 1 ÜLKEMİZ İÇİN ŞİMDİLİK DAHA UYGUN'

Ülkemizdeki sigorta şirketlerinin Solvency II'ye henüz hazır olmadığını düşünen Altın, konu hakkında şunları söyledi: "Türkiye açısından baktığınızda Solvency II'nin daha çok hesaplama bölümü olan Pillar 1 daha uygulanabilir gibi görünüyor. Halihazırda yabancı ortaklı birçok şirket zaten bunu bir şekilde yapıyor. Buradaki en önemli konu, teknik karşılıkların en iyi tahmin ve ekonomik değerlerine ulaşmak. Bu konuda teknik karşılıklar yönetmeliğinde son dönemde yapılan değişikliklerle şirketlere daha geniş yetkiler tanımak önemli bir adım olarak değerlendirilmelidir. Buna şirketlerin nasıl tepki vereceğini, teknik karşılıklarını gerçeğe en yakın şekilde belirleyip bunu yönetme konusunda ne kadar başarılı olacaklarını bu sene ve önümüzdeki sene daha iyi izleyeceğiz."
Öte yandan esas zorluğun Pillar 2 tarafında olacağına dikkat çeken Altın, sözlerini şöyle tamamladı: "Tüm bu hesaplamaların, karar verme süreçlerine ve yönetim şekline yansıtılması, kontrol süreçlerinin artırılması ve geliştirilmesi, şirket için komite yapısının geliştirilmesi, dokümantasyona daha fazla önem verilmesi gibi birçok konu ciddi maliyet ve organizasyonel değişiklikler getirecektir. Bu anlamda Türkiye'deki sigorta şirketlerinin hazır olduğunu düşünmüyorum, ancak halihazırda yürürlükte olan İç Sistemler Yönetmeliği'nin geliştirilmesi, daha kapsamlı uygulanması ve denetlenmesi bu yolda bir adım olacaktır. Ayrıca şirketlerin uluslararası danışmanlarla konuyla ilgili çalışmaya başlamaları da faydalı olacaktır."



32. Dönem Temel Sigortacılık Eğitim Programı mezuniyet töreni yapıldı

7 Ekim Çarşamba günü Milli Reasürans Konferans Salonu'nda gerçekleştirilen 32'nci Dönem Temel Sigortacılık Eğitim Programı ve İleri Düzey Sigortacılık Eğitim Programları mezuniyet töreninde TSEV öğrencileri sertifika ve ödüllerini aldı.

Törenin açılış konuşmasını yapan TSEV Müdürü Mehmet Kalkavan, sigorta sektörünün iş gücü niteliğinin artırılmasında önemli bir rol oynayan Temel Sigortacılık Eğitim Programı'nın ilk mezunlarının 2015 yılında 40'ıncı yılını doldurduğunu ve bugüne kadar 2 bin 600'ün üzerinde mezun verdiğini belirterek, mezunlara kariyerlerinde başarılar diledi. Kalkavan'ın konuşmasının ardından TSEV Yönetim Kurulu Başkanı Cemal Onaran, sigortacılık alanında en kapsamlı eğitim programını tamamlayan gençleri sektöre kazandırmanın mutluluğunu yaşadığını belirterek, mezunları tebrik etti. Vakfın faaliyetleri ve yeni uygulamalarıyla ilgili katılımcıları bilgilendiren Onaran, her alanda hayatımıza giren teknolojiyi TSEV'de de etkin olarak kullanmaya başladıklarını, bu yıl verilecek olan bazı eğitim programlarını öğrencilerin uzaktan erişimle alabileceğini belirtti. Bu teknolojiyi kullanmak suretiyle Vakfın, ülke genelinde herkese ulaşabilme imkanına sahip olacağına vurgu yaptı.

Konuşmaların ardından, öncelikle İleri Düzey Sigortacılık Eğitim Programlarının mezunlarına sertifikaları verildi. Kaza-Sorumluluk Sigortaları Branşı birincisi Axa Sigorta çalışanı Nida Yakar'a sertifikasını TSEV Yönetim Kurulu Başkanı ve Garanti Emeklilik Genel Müdürü Cemal Onaran, Muhasebe-Finans Branşı birincisi Axa Sigorta çalışanı Mustafa Kemal Ak'a TSEV Yönetim


Mehmet Kalkavan

Kurulu Üyesi ve Milli Reasürans Grup Müdürü Şule Soylu takdim etti.

Yangın-Mühendislik Sigortaları Branşı mezunlarına sertifikalarını TSEV Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve Milli Reasürans Grup Müdürü Kaan Acun, Reasürans Branşı mezunlarına sertifikalarını TSEV öğretim elemanlarından Nihat Tavşanlı verdi.

Törenin ikinci bölümünde ise 32. Dönem Temel Sigortacılık Eğitim Programı mezunlarına sertifikaları ve ödülleri verildi. Birinciliği Türkiye Sigorta Birliği'nden Canan Ceyda Çaptuğ, ikinciliği Allianz Sigorta çalışanı İpek Yanıkcan ve üçüncülüğü Axa Sigorta'dan Elif Ayyıldız elde etti. Dereceye girenlere ödüllerini sırasıyla, TSEV Yönetim Kurulu Başkanı ve Garanti Emeklilik Genel Müdürü Cemal Onaran ve Axa Sigorta Genel Müdürü Guillaume Lejeune verdi.

Tören, branş birincileri önce olmak üzere diğer bütün branş mezunlarına sertifikalarının verilmesiyle devam etti. 32. Dönem Temel Sigortacılık Eğitim Programı Yangın-Mühendislik Sigortaları Branş Birincisi Axa Sigorta'dan Elif Ayyıldız; Kaza Sigortaları Branş Birincisi Türkiye Sigorta Birliği'nden Canan Ceyda Çaptuğ; Nakliyat Sigortaları Branş Birincisi Aksigorta'dan Burak Çam, Muhasebe Branşı Birincisi Sompo Japan


Cemal Onaran

Sigorta'dan Merve Şişman, Sağlık Sigortaları Branş Birincisi Allianz Sigorta'dan İpek Yanıkcan; Hayat Sigortaları Branş Birincisi ise Metlife Emeklilik'ten Ayşegül Güney oldu. Branş birincilerine ve mezunlarına ödüllerini sektör üst düzey yöneticileri ve TSEV eğitmenleri olmak üzere; (sırasıyla) Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Ramazan Ülger, TSEV Yönetim Kurulu Üyesi ve Türkiye Sigorta Birliği Genel Sekreter Yardımcısı Kerem Özdağ, AIG Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Sema Bulutlu, Ülkü Güleç, Türkiye Sigorta Birliği Genel Sekreter Yardımcısı Atilla Oksay, Özlem Deniz Başar, Fikret Gülbahar, Sompo Japan Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Fahri Uğur, Milli Reasürans Genel Müdür Yardımcısı Barboros Yalçın, Metlife Emeklilik Genel Müdürü Deniz Yurtseven, TSEV Yönetim Kurulu Üyesi Prof. Dr. Samim Ünan, Aksigorta Genel Müdür Yardımcısı Fahri Altıngöz, Milli Reasürans Genel Müdür Yardımcı Kemal Çuhacı verdi. Sigorta şirketlerinin yöneticileri ve çalışanlarının yanı sıra basının da katıldığı 32. Dönem Temel Sigortacılık Eğitim Programı ve İleri Düzey Sigortacılık Eğitim Programları Mezuniyet Töreni, sertifikaların dağıtılmasının ardından, mezunlar ve tüm davetlilerin katıldığı kokteylle devam etti.

32'nci Dönem Temel Sigortacılık Eğitim Programı ve İleri Düzey Sigortacılık Eğitim Programları mezuniyet töreni 7 Ekim'de gerçekleştirildi. Törenin açılış konuşmasını yapan, TSEV Müdürü Mehmet Kalkavan, bugüne kadar 2 bin 600'ün üzerinde mezun verildiğini kaydetti.





TSB'den Canan Ceyda Çaptuğ, hem Temel Sigortacılık Eğitim Programı'nı hem de Kaza Sigortaları Branş Eğitimi'ni birincilikle tamamladı. Çaptuğ, sertifikasını Ramazan Ülger'den (üstte), ödülünüyse Cemal Onaran'dan teslim aldı.

TSEV'den denetim faaliyetlerine yönelik eğitim programları

Sigorta Denetleme Kurulu ile birlikte ekim-kasım-aralık aylarında gerçekleştirilecek eğitim programları öncesinde, Kurul Başkanı Arif Hikmet Cesur'un katılımıyla "Sigorta Denetleme Kurulu'nun Denetim Yaklaşımı ve Beklentileri" konulu bir toplantı gerçekleştirildi. Sigorta ve emeklilik şirketlerinin üst düzey yöneticilerinin katıldığı toplantının ilk bölümünde Sigorta Denetleme Kurulu Başkanı Arif Hikmet Cesur, Kurul'un görevlerine, denetim konularına, denetim yaklaşımlarına ve denetim beklentilerine değinirken, toplantının ikinci bölümünde, sigorta ve emeklilik şirketlerinin yöneticilerinin denetim faaliyetlerine ilişkin beklenti ve sorularını yanıtladı. Yedi konu başlığı altında organize edilen eğitim programları aşağıda verildiği gibi planlanmış olup, kasım ve aralık aylarında düzenlenecek programlara kayıtlar devam ediyor.


Arif Hikmet Cesur

SİGORTA DENETLEME KURULU İLE BİRLİKTE DÜZENLENECEK EĞİTİM PROGRAMLARI

Eğitim Programı	Eğitmen
Bireysel Emeklilik Sistemi Devlet Katkısı İşlemleri Denetimi ile Bireysel Emeklilik İşlemleri Denetimi ve Denetim Rehberi	Sibel PİDECİ Sigorta Denetleme Aktüeri
Teknik Karşılıkların Hesabı ve Dönem Sonu İşlemleri	Dr. Metin SARIASLAN -Sigorta Denetleme Kurulu Başkan Yrd.
Hasar ve Tazminat İşlemleri	Dr. Metin SARIASLAN Sigorta Denetleme Kurulu Başkan Yrd.
Sigorta ve Emeklilik Şirketlerinde İç Sistemler Denetimi	Özgür ÖNTÜRK Sigorta Denetleme Uzmanı
Sigortacılık Gözetim Sistemi (SGS) Kapsamında Talep Edilen Veri Dosyaları ile SGS Genel Sayfası Form Ekranları	Burçin KÖROĞLU BALTA-Sigorta Denetleme Uzmanı Emine Feray SEZGİN -Sigorta Denetleme Aktüeri
Sermaye Yeterliliği Modeli, Deprem Modelleme ve Denetimde Dikkat Edilen Hususlar	Özge ARSLAN- Sigorta Denetleme Kurulu Başkan Yrd.
Hayat Grubu İşlemleri Denetimi	Meltem KILIÇ-Sigorta Denetleme Aktüeri





PROF. DR. SAMİM ÜNAN

Sigorta eksperi tüm tarafların temsilcisi

Geçen ay hazırladığımız haberde de kapsamlı olarak incelediğimiz Sigorta Eksperleri Atama Yönetmeliği'yle ülkemizdeki sigorta ekspertiz süreçleri büyük ölçüde yenilendi. Yeni yönetmeliğe göre eksperler sigortacı, sigortalı ve sözleşmeden menfaat sağlayan kişiler tarafından atanabilecek. Yazarımız Prof. Dr. Samim Ünan, sigorta eksperinin, mevcut kurallara göre tarafsız ve bağımsız olması gerektiğini söylüyor.

Eksper atamalarına ilişkin düzenleme 25 Ağustos 2015 gün ve 29456 sayılı Resmi Gazete'de yayınlanan "Sigorta Eksperleri Atama Yönetmeliği" (SEAY) ile yapıldı. Söz konusu yönetmelik, sigorta eksperinin sigortacı veya sigorta ettiren ya da sigorta sözleşmesinden menfaat sağlayan kişiler tarafından atanması, eksperin iş kabulü, asgari ücret tarifesinin tespiti de dahil olmak üzere ekspertiz ücretinin belirlenmesi ile ilgili usul ve esasları kapsıyor. SEAY'a göre eksper ataması tüm partiler tarafından yapılabiliyor.

SİGORTA EKSPERLERİ ATAMA YÖNETMELİĞİ'NİN KAPSAMI NET DEĞİL

SEAY'ın birden çok fıkra içeren birçok maddesinde ilk fıkra, -açık söylem dikkate alındığında net olarak anlaşıldığı gibi- yalnızca motorlu araç sigortalarıyla ilgili. Bu maddelerin izleyen fıkralarında ise motorlu araç sigortalarıyla sınırlı bir düzenleme getirilmiş olup olmadığı duraksamaya yol açıyor. Kanımca SEAY ilk fırsatta gözden geçirilmeli ve içerdiği hükümlerin hangilerinin yalnızca motorlu araç sigortaları hakkında uygulanacağı, hangilerinin ise genel nitelik taşımakta olduğu hususları netleştirilmeli. SEAY uyarınca "Sigorta eksperi, sigortacı, sigortalı veya sigorta ettiren ya da sigorta sözleşmesinden menfaat sağlayan kişiler tarafından atanabilir." Sigorta sözleşmesinden çıkar sağlayan kişi deyimi aslında hem sigorta ettireni hem de sigortalıyı kapsayacak kadar geniş. Bu deyim ayrıca can sigortalarında lehtarı ve mal sigortalarında sınırlı ayni hak sahibi olan kişiyi de içeriyor.

EKSPER SADECE SİGORTACININ TEMSİLCİSİ DEĞİL

Hasar ihbarı üzerine eksper atanması, büyük çoğunlukla sigortacı tarafından gerçekleştirilen bir işlem. Bu yüzden, uygulamada, sigorta ettiren tarafından eksperin "sigortacının temsilcisi" gibi görülmesi alışkanlığı ortaya çıkmış durumda. Oysa eksper, mevcut kurallara göre tarafsız ve bağımsız olmalı.

Motorlu araç sigortalarında, sigortacı, kendisine yapılan hasar ihbarı tarihinden sonraki ilk iş günü içinde eksper atayıp atamayacağını Sigorta Bilgi Merkezi'ne iletecek ve eğer atayacaksa eksper atama bilgisini EKSİST'e (Hazine Müsteşarlığı tarafından düzenlenen Eksper Atama ve Takip Sistemi) girecek. Sigortacının atamış olduğu eksperin saptamalarına, eksper raporunun EKSİST'e girildiği bildirimini izleyen üç iş günü içinde sigorta ettiren, sigortalı veya sigorta sözleşmesinden çıkar sağlayan itiraz edebiliyor. İtiraz halinde, EKSİST üzerinden rastlantısal olarak eksper ataması yapılıyor.

SİGORTACI KİMİN ATADIĞI EKSPERİ ÖDEYECEK?

SEAY uyarınca motorlu araç sigortalarında sigortalı veya sigorta ettiren ya da sigorta sözleşmesinden menfaat sağlayan kişi tarafından, her aşamada eksper atanabiliyor. SEAY, bu hususun poliçede vurgulanması gerektiğini de hükme bağlıyor.

Yönetmeliğin bu hükmü karışıklık yaratabilir. Somut durumda sigortacı dışındaki diğer kişilerin hepsi de eksper atamak istedikleri takdirde bunu gerçekleştirebilecek. Mesela, A ve B'nin kredi ile satın aldıkları ve eşit paylarla (her biri yüzde elli) malik oldukları araç için, sigorta ettiren A hem kendisi hem de başkası hesabına (lehine) kasko sigortası yaptırmışsa ve kredi veren banka rehinli alacaklı sıfatıyla bu araca ilişkin sigorta sözleşmesinden çıkar sağlamakta ise, bunların her biri diğerlerinden bağımsız olarak eksper ataması gerçekleştirebilecek. Burada asıl sorun, böyle bir halde, bunlardan hangisi veya hangileri tarafından atanan eksperlerin ücretinin sigortacıya yükleneceği.

Sigorta ettiren, sigortalı veya sigorta sözleşmesinden çıkar sağlayan kişi tarafından atanan eksperin yaptığı saptamalar sigortacı için kesin bağlayıcı değil. Sigortacı, bu saptamalara, eksper raporunun EKSİST'e girmiş olduğu bildiriminden başlayarak üç iş günü içinde itiraz edebilecek. Böyle bir itiraz yapılırsa, sigortacının atadığı ekspere ilişkin bilgilerin de EKSİST'e girilmesi gerekiyor.

İTİRAZ GELİRSE HAKEM EKSPER ATANIYOR

SEAY bir yandan sigorta sözleşmesinden çıkar sağlayanların sigortacı tarafından atanan eksperin; sigortacının da sigorta sözleşmesinden çıkar sağlayanlar tarafından atanan eksperin saptamalarına itiraz edebileceğini ve bu itiraz üzerine de eksper görevlendirileceğini dikkate alıyor. SEAY motorlu araç sigortalarında eksper raporlarının EKSİST'e girişine ilişkin bildirim yapılmasından başlayarak üç iş günü içinde taraflardan birinin talebi halinde hakem eksper atanacağını öngörüyor. Hakem eksper, en az on yıl sürekli sigorta eksperliği yapmış olan sigorta eksperleri arasından rastlantısal olarak atanacak ve atama tarihini izleyen en geç üç iş günü içinde dosya üzerinden inceleme yaparak raporunu hazırlayacak. SEAY hakem eksperin düzenleyeceği raporun, "nihai rapor" olarak kabul edileceğini hükme bağladı. Hakem eksperin "nihai raporu" öyle anlaşılıyor ki, daha önceki raporları etkisiz hale getirecek. Bu, sigortacının hakem eksper raporuna göre işlem yapması durumunda, denetim hukuku yönünden sorun olmayacağı anlamına gelmektedir. Özel hukuk bakımından ise, düzenlenen eksper raporlarının tamamı 'delil' niteliğini taşıyor. Yargının bunlardan herhangi birini esas alabilmesi ve kararına dayanak yapabilmesi (doğruluğu mahkeme önünde kanıtlandığı takdirde) mümkün olacak.

EKSPER ATAMAYA BİR GÜN İÇİNDE CEVAP VERMELİ

SEAY, EKSİST üzerinden atama bildirimini alan eksperin, kendisine teklif edilen işi kabul edip etmediğini en geç bir iş günü içinde EKSİST üzerinden bildirmediği takdirde işi kabul etmiş sayılacağını öngörüyor. Eğer eksper işi kabul etmezse, iş kabul edilene kadar ilk atama usulüne göre yeniden atama yapılacak. Zorunlu sigortalarda ise, Müsteşarlık tarafından esasları belirlenecek eksper listesine kayıtlı eksperlerin iş kabulü zorunlu.

GEÇ ATAMA YAPAN SİGORTACI EKSPERİ ÖDEMEK ZORUNDA

SEAY motorlu araç sigortalarında ekspertiz ücretinin, "taban ekspertiz ücret tarifesinden az olmamak üzere" taraflar arasında serbestçe belirleneceğini öngörüyor. Yönetmelik çerçevesinde

- Sigorta eksperinin sigortacı tarafından atanması veya sigortacı tarafından atanan ekspere sigorta ettirenin/ hak sahibinin itiraz etmesi ve eksperin EKSİST üzerinden atanması durumunda eksper ücreti, sigorta şirketi tarafından ödenir.

- Sigortacı tarafından süresinde eksper atanmazsa, sigorta ettiren veya sigortalı veya diğer hak sahibi kişi tarafından atanan eksperin ücreti de sigorta şirketi tarafından ödenecektir.

- Eksperin sigorta ettiren, sigortalı veya diğer bir hak sahibi tarafından atanması olasılığında ise, eksperin ücretinin, atamayı yapan tarafça ödenmesi öngörülmüştür.

- Sigorta ettiren, sigortalı veya diğer bir hak sahibinin atadığı ekspere sigortacı itiraz etmiş ve kendisi eksper atamışsa, sigorta şirketi görevlendirdiği eksperin ücretinden sorumlu.

- Hakem eksperin ücretini ödeme yükümlülüğü ise, atamayı talep eden tarafa ait.

MOTORLU ARAÇLARLA İLGİLİ EKSPERTİZ TARİFESİ YAYINLANDI

Sigorta Eksperleri Atama Yönetmeliği, motorlu araç sigortalarında uygulanacak taban ekspertiz ücretinin, İcra Komitesi ve TSB'nin görüşleri alınarak Hazine Müsteşarlığınca belirleneceğini belirtiyor. Müsteşarlık, gerekli görmesi halinde diğer branşlar için de ücret tarifesi belirleyebilecek. Motorlu araçlarla ilgili taban tarife yayınlanmış bulunuyor. Yönetmeliğin devlete "tarife yapma" görev ve yetkisini vermesi kanımca yerinde ve hukuka uygun değil.

SİGORTA EKSPERİ KİMDİR?

"Sigorta eksperi" deyiminin hangi anlamı taşıyacağı Sigortacılık Kanunu 3(n)'de hükme bağlandı. Buna göre, sigorta eksperi, sigorta konusu risklerin gerçekleşmesi sonucunda ortaya çıkan kayıp ve hasarların miktarını, nedenlerini ve niteliklerini belirleyen ve anlaşmalı değer tespiti, ön ekspertiz ve hasar gözetimi gibi işleri mutat meslek olarak yapan tarafsız ve bağımsız kişiyi ifade ediyor.
Sigorta eksperliğine ilişkin temel yasal düzenleme Sigortacılık Kanunu m.22'de yer alıyor. Bu hüküm çerçevesinde sigorta eksperliğinin tabi bulunduğu temel kurallar kısaca şunlar:

- Eksperlik gerçek veya tüzel kişilerce yapılabilir.
- Eksperlik için ruhsat almak ve kayda geçmek gereklidir. Eksperlik ancak kayıt devam ettiği sürece yapılabilir.
- Gerçek kişi sigorta eksperleri, eksperliği tek meslek olarak yapıyor olmalıdırlar. Başka isle uğraşamazlar.
- Tüzel kişi sigorta eksperleri münhasıran sigorta eksperliği konusunda faaliyet göstermek zorundadır.
- Sigorta eksperi tarafsız olmak zorundadır.
- Eksperler, işleri dolayısıyla öğrendikleri bilgi ve sırları ilgililerin izni olmaksızın açıklayamazlar (suç oluşturan haller hariç).
- Eksperler tarafından düzenlenen raporlar delil niteliğindedir.



17 TL

KAAN TANGÖZE

Alternatif rock müziği yapan Duman grubunun solisti Kaan Tangöze ilk solo albümünü çıkardı. Stüdyoları'nda kaydedilen ve yurtdışında mastering'i tamamlanan albümde 12 şarkı bulunuyor.



20 TL

LANA DEL REY

Honeymoon, Lana Del Rey'in dördüncü stüdyo albümü. Albüm 18 Eylül 2015'te UMG Recordings tarafından yayınlandı. Honeymoon şarkısı, Billboard Hot 100 listesine 51 numaradan giriş yaptı.

YERLİ

1- Kaan Tangöze
Gölge etmen - Deneyevi
2- Koray Avcı - Aşk ile - Dokuzsekiz
3- Buray - 1 şişe aşk - Sony
4- Feridun Düzağaç
Başka - DMC
5- İlhan Erşahin
İstanbul Sessions - Nublku
6- İrem Derici - Aşk Eşittir Biz - BSK
7- Aydın Kurtoğlu -
Öptüm - Doğan

Kaynak: Idefix, Amazon, D&R

YABANCI

1- Lana Del Rey - Honeymoon - UMG
2- Deerhunter -
Fading Frontier - A4AD
3- Kelala - Hallucinogen EP - Warp
4- Kurt Vile -
B'lieve i'm goin down - Matador
5- Julia Holter -
Have You In My Wilderness - Domino
6- Empress of - Me - The empress
7- FKA twigs
M3LL155X - Young Turks

Kafes *Josh Malerman*

Malorie ve iki çocuğu, olayların başlangıcından beş yıl sonra hayatta kalmayı beceren bir avuç insan arasındaydı. Nehrin kenarındaki terk edilmiş bir evde çocuklarıyla yaşayan Malorie, ailesinin güvende olabileceği bir yere gitmenin hayalini kuruyordu. Fakat onları bekleyen yolculuk tehlikelerle doluydu. Tek bir yanlış hamle ölümlerine yol açabilirdi.
Bilinmez tehlikenin karşısında bir araya gelerek hayatta kalmaya çalışan, kendisini de aralarına kabul ederek onu da kurtaran ev arkadaşları teker teker aklına geliyordu: Bir zamanlar yabancı olan bir grup insanın birer birer kapısını çaldığı evde kurdukları ortak hayat. Ancak sağ kalan insanlar arttıkça ortaya yüzleşmeleri gereken bir soru çıkmıştı: Herkesin aniden delirdiği bir dünyada kime güvenilebilirdi?



336 sy. 23 TL

"İş"te Y Kuşağı *İnan Acılıoğlu*

"İş"te Y Kuşağı… Elma Yayınevi yepyeni bir kitapla okuyucularının karşısına çıkıyor. Kuşaklar arası farklar ilişkilerimizde ve çalışma hayatımızda ne kadar belirleyici oluyor, birbirimizi anlamakta zorluk mu çekiyoruz? "Bizim zamanımızda…" diye başlayan cümlelerde ya da "Bizi anlamıyorsunuz, artık her şey farklı!" diyen başkaldırışlarda ortak bir nokta bulamaz mıyız? X ve Y Kuşağı bu kitap hepiniz için… Daha iyi ilişkilere, daha verimli çalışma ortamlarına bir kaynak… En çok da iş hayatının ilerideki ortakları Z Kuşağı'nı anlamak için bir hazırlık.
Elma Yayınevi gerçek örneklerle işteki Y Kuşağı'nı sunuyor sizlere ve evinizdeki, sokaktaki Y Kuşağı üyelerini anlamanıza rehberlik ediyor.



144 sy. 15 TL

Neden Bu Sanat?

Çağdaş Sanatta Estetik ve Eleştiri *Terry Barrett*

Bu, neden sanat? Neden bir müzede duruyor? Sanat olduğunu kim söylüyor? İyi olarak nitelendirilmesinin nedeni nedir? Yazar Terry Barrett çağdaş sanat hakkında bu ve benzeri soruları gündeme getirirken dört önemli kaynaktan faydalanıyor: farklı alanlardan çok çeşitli cazip eser örnekleri, eser sahibi sanatçılar, sanat filozofları ve sanat eleştirmenleri, Neden Bu Sanat? Soyut ve gerçekçi resimler, anıtsal heykeller, performans sanatları, video yerleştirmeleri, filmler ve fotoğraf örneklerinden oluşan çağdaş sanat yoluyla öğrencilere yerleşik kuramları tanıtıyor.



368 sy. 38 TL



ERHAN DUMANLI
erhandumanli@gmail.com

Trafik - en önemli sorunumuz mu? (5)

EVET, en önemli sorunumuz TRAFİK. Çünkü Türk insanının kurallara uymadığının, bencilliğinin, agresifliğinin, karşısındakinin haklarına saygı göstermemesinin, insan hayatının önemini kavrayamamasının en bariz örneklerini burada görüyoruz. Demek ki trafik çok düzgün hale gelmiş ise insan kalitemiz de düzelmiş demektir. Öbür türlü de bakabiliriz, insan kalitemiz düzelmiş ise trafik de düzelir. Ülkemiz yaklaşık 31 yıldır terörizm ile mücadele etmektedir. Bu süreçte yaklaşık 36 bin insanımızı kaybettik, peki aynı süreçte kaç insanımızı trafik kazalarında kaybettik, ben 150 bin diyeyim siz 200 bin deyin! Tabii ki en büyük sorunumuz trafik! Trafik canavarı artık Mars'a geri döndü, o bile bu keşmekeşe dayanamadı, artık ben yokum dedi ve yerini Trafik Katilleri ile Trafik Teröristlerine bıraktı. Aşağıda gazetelerden toparladığım, mantıklı izahatların yapılamayacağı değişik vasıtaların yaptıkları ölümlü kazaları dikkatinize sunuyorum:

◇◇

Tarih 7 Temmuz, Salihli Gölmarmara - Akhisar yolunda açık kasada 28 işçi taşıyan kamyonet süt tankeri ile çarpışıyor ve 15 ölü. Bir kamyonetin arkasına 28 kişi nasıl biniyor ve de şoför bu insanlara zarar gelebilir diye neden hiç korkmuyor ve düşünmüyor? Bu haberi okuyanlar acaba nasıl yorumluyorlar bu kazayı.

◇◇

Balıkesir'deyiz, tarih 9 Ağustos, 25 kişilik bir minibüs içeriye aldığı 40 kişi ile Havran üzerinden Ayvalık'a gitmek üzere yola çıkıyor. Yolcular Yunan adalarına gitmek isteyen Suriye vatandaşları. Yokuş aşağı sürat yaparak inmeye başlayan aracı şoför kontrol edemeyerek istinat duvarına çarpıyor ve 11 ölü. Bu şoför bir Trafik Katilidir ve cezası resmen adam öldürmek olmalıdır.

◇◇

Aynı otobüs şirketinin iki otobüsü, Bolu civarında birbiri ile yarış ediyor, iki otobüs de müşteri dolu. Öndeki otobüs kaza yapıyor arkadaki de gelip ona çarpıyor ve 7 ölü. Ben iki şoförü de Trafik Teröristi ilan ediyorum ve ehliyetleri alınıp kasten adam öldürmekten mahkum edilmeleri gerektiğine inanıyorum.

◇◇

Tarih 18 Ağustos, bir günde meydana gelen kazalarda 16 kişi öldü, 26 kişi yaralandı.

◇◇

Tarih 7 Eylül, bir günde olan kazalarda 25 kişi öldü.

◇◇

Kurban Bayramı tatilinde, 19 Eylül - 26 Eylül arasında olan 119 trafik kazasında 103 kişi öldü, 483 kişi de yaralandı.

◇◇

Tarih 2 Ekim, durağa dalan belediye otobüsü 12 kişiyi feci şekilde ezerek öldürdü. Bahane de araç kontrolden çıktı veya direksiyon hakimiyetini kaybetti, olacak iş değil. Bence herkesi terörize ettiği için bu şoför de Trafik Teröristi. Toplu insan taşıdığı için suçu daha da büyük Allahtan o sırada yolcular inmiş.
Bu vahim ve trajik kazalar, maalesef daha sayamayacağım kadar fazla ve üzülerek söylüyorum, sanki Türk toplumu kaza haberlerine alışmış ve kanıksamış gibi yeterli reaksiyonu göstermiyor. Bu konuda neler yapılabilir ve yapılmalıdırı gelecek ay paylaşmaya çalışacağım.





OKAN UTKUERİ
okanutkueri@gmail.com

Sağlık Sigortasında Oscar

AĞUSTOS ayındaki yazımda, Google'ın sigorta sektörüne yönelik yatırımlarına değinmiş ve son dönemde bu alana ilgisinin artmaya başladığının altını çizmiştim.

Google'ın sahip olduğu veri kaynakları, teknolojik altyapı ve rekabet avantajları dikkate alındığında, bu ilginin sigorta sektörü açısından nasıl bir sonuç yaratacağını merakla beklediğimi belirtmiştim.

Bir yandan da, "Cool Sigortacılık" yaklaşımı çerçevesinde, yeni trendler, fark yaratan ve ses getiren uygulamaları yakından takip etmeye çalışıyorum. Dijital dünyanın geldiği boyuta baktığımda, önümüzdeki süreçte ilgi çekici örneklerin sayısının artması kaçınılmaz.

***

Geçtiğimiz günlerde basında yer alan, Google'ın yeni yatırımına ilişkin haberler, benim gibi bu alandaki gelişmeleri ve haberleri izleyenlerin muhtemelen dikkatini çekmiştir. Google, "Oscar Health" adında bir sağlık sigortası şirketinin yatırımcıları arasına katıldı.

Google şu ana kadar sigorta sektöründe daha çok fiyat karşılaştırma hizmeti veren ve oto sigortası alanında çalışan şirketlere yatırım yapıyordu. Bir sağlık sigortası şirketinin Google'dan sermaye desteği almış olması dikkatimi çekti. Haberi okuyunca, bu şirketi biraz daha yakından tanıma ihtiyacı hissettim ve kısa bir araştırma yaptım.

İnternet üzerinden yaptığım araştırmalar sonucunda, Google'ın bu ilgisinin çok da tesadüfi olmadığını anladım.

Oscar Health, 2 yıl önce kurulmuş yeni bir girişim. Şu anda Amerika Birleşik Devletleri bünyesinde sadece New York ve New Jersey bölgesinde faaliyet gösteriyor. Kısa bir zaman içerisinde, geleneksel anlamda sağlık sigortası alanında lider durumda olan şirketlere dahi kafa tutmaya başlamış durumda. Şu anda şirket değerinin yaklaşık 1.75 milyar dolar düzeyinde olduğu hesaplanıyor.

Doğal olarak, mobil teknolojileri çok etkin kullanıyorlar. Bu sayede, bireylerin günlük yaşamlarına entegre olabilen ve onlara değer yaratan çözümler sunuyorlar. Oldukça sade, hızlı ve etkin işleyen bir platform oluşturmuşlar. Bunlar aslında dijital dünyada başarılı örneklerin sahip olduğu ortak özellikler.

Genelde sigorta şirketlerinin önemli sıkıntısı, ürünü bir kere sattıktan sonra, eğer hasar söz konusu değilse, yenileme dönemine kadar müşterisiyle temasa geç(e)memek. Böyle olunca da, sigorta şirketi ile müşteri arasındaki bağ kopmuş oluyor.

Sağlık sigortası bu açıdan farklı bir branş. Yıl içinde bireyler sağlık ihtiyaçlarıyla daha sık karşılaştıkları için, sigorta hizmetlerini daha sık kullanıyorlar. Bu durum, müşterisiyle temas halinde olmak isteyen şirketlere farklı avantajlar sunuyor.

Oscar Health, oluşturduğu platform üzerinden, mobil teknolojiler aracılığıyla, bireylerin sağlık ihtiyaçlarına yönelik hizmetleri hızlı ve pratik bir yapıda karşılıyor.

Reklam kampanyalarında kullandıkları slogan, "Sigorta karışıktır, Oscar onu sadeleştirir". Amaçları, "Oscar Health" uygulamaları sayesinde, ailenizde bir doktor var gibi hissetmenizi sağlamak.

Ana stratejileri sigortalıların sağlık hizmetlerine erişimini, mobil teknolojiler aracılığıyla hızlandırma, kolaylaştırma ve sadeleştirmeye dayalı. Örneğin, telefon üzerinden doktor randevunuzu sizin için alıyor, bulunduğunuz lokasyona ve ihtiyacınıza göre tavsiyelerde bulunuyor. Ayrıca, sorularınıza yanıt veren uzman doktor ve hemşirelere mobil uygulama üzerinden kolaylıkla ulaşabiliyorsunuz.

Bütün sağlık kayıtlarınızı, bilgilerinizi mobil cihazlarınızda saklayabiliyorsunuz, böylece kağıt taşımaktan kurtuluyorsunuz.

Bir diğer pazarlama taktiği de, ücretsiz olarak tüm kullanıcılarına adım sayar vermesi ve günlük hedefine ulaşan sigortalılara, günlük 1 dolar ödül vermesi.

Sağlık sigortasında uzman olmadığım için, bu uygulamanın bizim piyasamız için ne kadar anlamlı olduğunu bilemem. Ama yine de, sağlık sigortası alanında farklılaşma adına yeni arayışlar içinde olan şirketlerin ilgisini çekebileceği düşüncesiyle paylaşmak istedim...



IPAD PRO

Kalemli dev iPad

Profesyonel programları çalıştırabilen bir tablet ve bir dijital bir kalem mi istiyorsunuz? O zaman iPad Pro ve Apple Pencil geliyor. iPad Pro 12,9 inçlik devasa Retina ekranında herhangi bir iOS cihazın sunabileceği en yüksek çözünürlüğü sunuyor. 64-bit mimarili A9X çipe sahip olan iPad Pro, işlemci performansı olarak iPad Air 2'yi ikiye katlıyor. Böylesine güçlü bir çiple iPad Pro'da render alabilir, 3D tasarımlar oluşturup düzenleyebilir, 4K videolar düzenleyebilir ve daha pek çok yüksek performans isteyen işlemi gerçekleştirebilirsiniz. Tasarımcıların gözdesi olmaya hazırlanan Apple Pencil ise yüksek hassasiyete sahip ve dijital olarak herhangi bir gecikme yapmıyor.

PEBBLE TIME ROUND

Daha incesi yok



Tasarımcılar, dikdörtgen tasarımlı ekranı eleştiren kullanıcıları yeni yuvarlak ekran tasarımlı Pebble Time Round ile sevindirmeyi hedefliyor. Pebble teknolojilerinin birçoğuna sahip olan yuvarlak ekranlı yeni model, eski modellere göre çok daha ince ve hafif. 28 gram ağırlığa ve 7,5 mm kalınlığa sahip Pebble Time Round, Pebble Time gibi suya dayanıklı değil. Daha da önemlisi Pebble'ın akıllı saat piyasasındaki en büyük avantajı olan bir haftalık pil ömrü, artık birkaç gün dayanabiliyor. Pebble Time Round, deri ve metal kayış seçenekleriyle birlikte geliyor.



PHILIPS AMBILUX

Benzersiz deneyim

Philips Ambilight sisteminin pabucunu dama atıyor. Klasik Philips Ambilight sistemi, televizyonun arkasındaki LED'lerden yansıyan ışıktan başka bir şey değildi. Philips AmbiLux ise her biri AmbiLux TV'nin arkasında konumlandırılan dokuz minik piko projektör ile televizyonun arkasındaki duvara görüntüler yansıtıyor. LED'in kısıtlamasından kurtulan net, yüksek kontrastlı ve canlı renkler, deneyimi bambaşka bir noktaya taşıyor.

ASUS VIVOSTICK

Cebinizdeki bilgisayar



Dünyanın en küçük Windows 10 işletim sistemli bilgisayarı Asus VivoStick, yanınıza alıp her yere rahatlıkla götürebileceğiniz bir bilgisayar. 2 GB RAM, 32 GB depolama alanı bulunan cihaz, bir televizyon veya monitörün HDMI girişine bağlandığında monitörü bilgisayara dönüştürüyor. Elbette klavye bağlamayı da unutmamanız lazım.

SONY A7S II

Düşük ışık uzmanı

a7R II modelinin ardından fotoğraf tutkunlarının karşısına çıkan a7s II, selefinden farklı olarak 5 eksenli görüntü sabitleme teknolojisine sahip. Böylece fotoğraf ve video çekimlerinde oluşabilecek titreşimi minimuma indiriyor. a7s II harici bir kayıt cihazına ihtiyaç duymadan XAVC S formatında ve 30p'de 4K çözünürlüğünde video kaydedebiliyor. 12,2 megapiksel 35 mm Exmor FF tam kare CMOS sensörün korunduğu makinede BIONZ X işlemcisi kullanılıyor. Düşük ışıkta sergilediği performansla dikkat çeken a7s II'nin ISO ışık hassasiyeti 409.600'e kadar çıkabiliyor.



MARSHALL STOCKWELL

Koca sesli küçük hoparlör

Kulaklıkları ve ev tipi hoparlörleriyle artık daha büyük bir kitleye hitap eden Marshall'ın en yeni ürünü StockWell mini amfi görünümüyle sizi derinden etkileyecek. StockWell, Marshall'ın şimdiye kadar ürettiği en ufak hoparlör olma özelliğini taşıyor. Ortalama bir tablet boyuna sahip olan hoparlörün ağırlığı yalnızca 1,2 kilogram. Hoparlörün ses ve bağlantı özellikleri arasında iki kanallı Class D amfi, iki adet 2.25 woofer, iki adet 2.25 Dome Tweeter, Bluetooth (4.0 + EDR) ve 3.5 mm jak girişi yer alıyor. Hoparlörün en ilginç özelliklerinden biri ise cep telefonu hoparlörü olarak kullanılmak üzere içinde dahili mikrofonla gelmesi.





AUDI E-TRON QUATTRO CONCEPT

Tamamen elektrikli

Audi tamamen elektrikli ilk SUV modelini görücüye çıkardı. Audi E-Tron Quattro Concept, 2018 yılında yollara çıkacak otomobilin fragmanı. E-Tron Quattro tam şarjlıyken 500 km yol katedebilecek şekilde geliştirilmiş. Bunun için üç adet elektrikli motordan güç alan otomobil 429 beygir güç üretebiliyor. İtici gücünü arkasına aldığında ise 496 beygir ve 800 Nm torka kadar ulaşabiliyor.



SAMSUNG SERIF TV

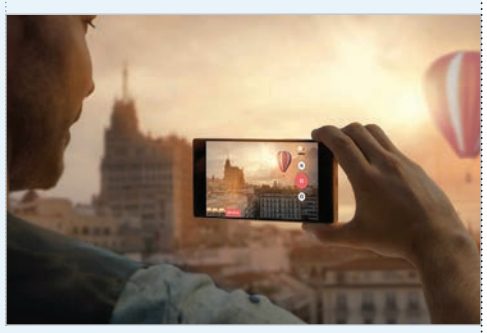
Tırnaklı tasarım

Kavisli ekranlı mı olsun yoksa OLED panel mi tercih edelim sorularına bile henüz cevap bulamamışken Samsung, Serif TV modeliyle aklımızdaki soru işaretlerine yenisini ekledi. Fransız tasarımcılar Ronan ve Erwan Bouroullec'in iş birliğiyle geliştirilen Samsung televizyonlar, tırnaklı fontla yazılmış bir "ı" harfini temsil ediyor. Fransız tasarımcılar 40, 32 ve 24 inçlik ekran boyutlarına sahip televizyonu 3D filmler izleyeceğiniz bir ekrandan ziyade salonun şık bir mobilyası haline getiriyor.

4K EKRAN FARKI

Sony Xperia Z5 Premium

Sony, 5,5 inçlik 4K ekranla gelen Sony Xperia Z5 Premium ile tüm dikkatleri üzerinde topluyor. Ekranıyla benzersiz bir çözünürlük sunan cihazda Snapdragon 810 işletim sistemi yer alıyor. Ayrıca 3 GB RAM, 3.430 mAh'lik pil ve 23 megapiksel çözünürlük sunan kamera da cihazın artı hanesinde bulunuyor. Parmak izi okuyucusunu da ihmal etmeyen Sony, tasarımda ise radikal bir değişikliğe gitmiyor.





SPHERO BB-8

Star Wars hayranlarına

Serinin yedinci filmi The Force Awakens'taki BB-8'i Sphero hayata geçirdi. Akıllı telefon veya tabletlerle kontrol edilebilen droid, yaklaşık 10 cm boyunda. BB-8, ses komutlarını algılayıp sesinize göre tepkiler verebiliyor. Söz gelimi "Bu bir tuzak!" diye bağırdığınızda koşmaya, ileri gitmesini söylediğinizde önüne bakıp yürümeye başlıyor. Artırılmış gerçeklikle desteklenen uygulaması mobil cihazın ekranında size hologram gibi görüntülü mesajlar sunmayı da ihmal etmiyor. Ayrıca BB-8 LED ışıkları aracılığıyla duygularını da belli edebiliyor.

POLAROID SNAP

Ne sihirdir ne keramet

Kendilerine olan ilgimizin hiç azalmadığı şipşak fotoğraf makinelerinde bu ay: Polaroid Snap. 10 megapiksel çözünürlüklü Snap, Zero Ink baskı teknolojisini kullanarak çekilen fotoğrafı anında basıyor. Cihazda açılır-kapanır bir vizör ve üç farklı çekim modu yer alıyor. Standart renkli fotoğrafların yanı sıra siyah-beyaz ve vintage çekimler yapılabiliyor. Üstelik fotoğrafları microSD kartı ile kaydedip bilgisayara aktararak sosyal medyada paylaşmak da mümkün.



EŞBER ERÜLGEN
esberulgen@ttmail.com



Bodrum - Bodrum

Yokuş başına geldiğinde Bodrum'u göreceksin.

Sanma ki sen geldiğin gibi gideceksin.

Senden öncekiler de böyleydiler.

Akıllarını hep Bodrum'da bırakıp gittiler...

BAŞLIKTA adını yazdığımın dışında kim bilir daha kaç tane şarkıya; adının duyulup son derece meşhur olmasının müsebbibi Cevat Şakir Kabaağaçlı'nın yukarıda not ettiğim şiiri dışında kim bilir daha kaç şiire ilham kaynağı olmuş bu belde hakkında, hiç denecek kadar az bilgi sahibiyim. İşimin gereği olan "acente toplantıları" sebebiyle iki defa gittiğim otellerden, yoğunluğum nedeniyle başımı çıkarıp dışarı bakamamışımdır. İsmi lâzım olmayan bir zatın Malta bayraklı yatı ile iki gün süren "teselli maksatlı" mini mavi yolculuk ikramı için gittiğimde de, havaalanı-marina-havaalanı programı dışında bir şey görmedim. Eksiğim kalmasın bir gece de Antalya'dan başlayıp İzmir'de biten, karadan bir "iş turu" sırasında da bir gece konaklamışlığım vardır.

O gece Barlar Sokağı'nda buluştuğum bir arkadaş, sohbet sırasında "Yazın bu sokaktan, sidik kokusundan geçilmez" demişti. Bodrum hakkında tek bilgim!.

Tüm bu nedenlerle, nice şiirlere ve şarkılara ilham kaynağı oluşunun "esbabı mucibesini" anlamam mümkün değil. Çeşme, Kuşadası, Urla, Alaçatı, Foça, Dikili, Ayvalık, Asos gibi o sahil şeridimizdeki beldelerden biridir derim.

Bodrum'da M.Ö. inşa edilen 7 km.lik surlardan Mindos kapıları ile antik tiyatro kalıntılarının yok olmak üzere olduğunu; 1856 – 1857 yıllarında Sir Charles Thomas Newton adındaki muhterem (!) in yaptığı kazılarda çıkardığı dünyanın 7 harikasından biri olan Mausoleion Anıtı'nı Londra'ya taşıdığını ve bir bölümünün, British Museum'da sergilenmekte olduğunu, Sayın Güngör Uras'ın geçenlerde rastladığım bir yazısından öğrendim.

Keza, 1923 yılında yapılan bir mübadele ile çevrede yaşayan Rumların Girit'e gönderilip gelen Müslümanların Rumlardan boşalan evlere yerleştirildiğini, gelen muhacirlerin yerli halkla zaman içinde kaynaşarak Bodrum'da ekonomik ve sosyal yapının değişmesinde etkili olduklarını, süngercilik ve benzeri gibi işlerle denizden yararlanmayı ve ilerleyen yıllarda mandalina yetiştiriciliğini de onlara öğrettiklerini aynı kaynakta okudum.

Bilmem bilmem desem de, birçoğunu iyi tanıdığım, yukarıda ilk aklıma gelenleri bir çırpıda sıraladığım sahil beldeleri de Bodrum ile benzer nitelikler taşımaktadırlar. Coğrafi, kültürel ve arkeolojik yapıları birbirinin hemen hemen aynıdır. Bodrum'un farkı Halikarnas Balıkçısı ile başlayan tanıtımın sonunda bir modaya dönüşmüş olmasıdır. Bu modaya uymak isteyenlerden gelen talep sonunda plânsız, altyapısız şehirleşerek Balıkçı'nın beldesi olmaktan çıkmış ve şuursuz yapılaşma ile hiçe sayılan "dere yatağı" efsanesinin sillesini yemeye maalesef başlamış olduğunu ise bilirim.

Bu moda, şarkılara şiirlere ilham kaynağı olmak gibi masum ve zararsız olaylar dışında, olumsuz hadiselere de sebebiyet vermiştir.

Hatırı sayılır bir portföye sahip olan sigorta acentesi bir dostumuz, bu portföyü ve sahibi olduğu, Kızıltoprak merkezde bir apartman dairesini bir sigorta şirketine devredip hesaptan artan miktarı sermaye yaparak, Bodrum'da otel işletmeciliğine başladı. İlk yıl ısınma turları ile geçti ve tabiî ki zararla kapandı. Takip eden sezon için dış bağlantılar ve rezervasyonlar yapılması ümitlendirdi. Ancak, turizm mevsiminde inşaat yasak olmasına rağmen, komşu parselde devam eden inşaatın gürültüsü, rezervasyonların iptaline ve dostumuzun maalesef iflâsına sebep oldu. Ne ilktir ne de son, kim bilir?..

Her moda gibi Bodrum modasının da son birkaç yıldır zayıflamaya başladığı görülüyor. İzmir'in eski sayfiyesi Çeşme ve sörfçülerin mekânı Alaçatı Bodrum'a rakip oldular bile... Bana göre hava hoş, sevenler düşünsün... "Kedi uzanamadığı ciğere mundar der" diyeceklere de selâm olsun.

Bu yazı, Bodrum sevdası yüzünden dostlarını ihmal eden Faruk Kaptan'a ithaf edilmiştir...



MEHMET MURATOĞLU
mehmet@etkinyonetim.com

Satış hedeflerinde tahmin yaklaşımları üzerine!..

ŞİRKETLERİMİZ, yerine getirdikleri sigortacılık sorumluluklarında bir yılı daha geride bırakmak üzereler. Bununla beraber, yeni yıla başarılı bir şekilde girebilmeleri için de hazırlıklarını şimdiden başlattıklarını görmekteyiz. Bu hazırlıkların başında, şirket bütçelerinin hazırlığı gelmektedir. Bu bütçelerinin içinde en önemli olanlarından birisi de, hepimizin bildiği gibi, satış bütçeleridir. Önemi de, şirketin diğer birimlerindeki bütçeleriyle olan direkt ilişkisindendir. Çünkü satış gelirleri işletme nakit kaynaklarının başında gelmektedir. Satış gelirlerinden elde edilen nakit akışları ile şirketler gelecekle ilgili projeksiyonlarını çok daha hassas ve sermaye hareketlerinden bağımsız bir şekilde yapabilmektedir. Böylesine dikkat ve uğraş gerektiren bu hedeflerin planlama yapma ve hazırlıkları sürecinde, konuyla ilgili her çalışanı ayrı bir heyecan ve biraz da tedirginlik sarar. Çünkü, tahmin yapma ve bunları bütçeye dönüştürme en kritik kilit alan (key area) haline gelmiştir. Şimdi açıklamaya çalışacağım bu önemli konuyu biraz daha derinlemesine değerlendirelim.
Şirketin gelir kaynaklarının en kritik havuzunu oluşturan satışların, tahmini ve bütçelemesi şirketlerin beklentilerini şekillendirmiş olacaktır.

Satış Tahmin Tanımlarının Yapılması

• Seçilmiş bir pazarlama planında ve varsayılan bir pazarlama ortamında, şirket satışlarının beklenen bir seviyede tahmin edilme işlemidir.
• Satış tahmini, geçmiş satış performansına dayalı beklenen piyasa koşullarının bir analizidir.
• Geçmiş ve mevcut satış istatistiklerini kullanarak, gelecekteki satış performansını tahmin etme işlemidir.
• Satış tahmini, ürün özellikleri ve satış koşulları göz önüne alınarak insanların satın alacağı tutarı tahmin etme işlemidir.

Satış Tahmininin Faydaları

• Geliştirilmiş ve detaylı nakit akışı bilgisine kaynak sağlar.
• Neyi ve ne kadarının, ne zaman satın alınacağının bilgisini verir.
• Müşterilerin sipariş ettikleri ürünlerin ve bilgilerinin derinlemesine incelenmesine imkan sağlar.
• Üretim ve kapasite için planlama yeteneğini geliştirir.
• Satışların sıklığını ve eğilimini tespit etme yeteneğini verir.
• Bugünkü varlıkların, değerinin üzerinde bir iş değerlemesine imkan sağlar.
• Yatırımdan beklenen getiriyi tespit edebilme fırsatını verir.

Tahmin Etme Modeli



Satış Tahminlerinin Oluşturulması

Satış tahmin sürecinde dikkate alınması gereken önemli faktörlerden bazılarını da sıralamak gerekirse aşağıdaki yaklaşımları sayabiliriz.
• Geçmiş satış düzeyleri ve eğilimleri.
• Genel ekonomik eğilimler, şirketin bulunduğu sektördeki ekonomik eğilimler.
• Sektörde satışları etkilemesi beklenen diğer faktörler
• Şirketin niyetlendiği fiyat politikaları, piyasa araştırma çalışmaları.
• Planlanan reklam ve ürün tanıtım etkinlikleri.
• Rakiplerin beklenen eylem planları.
• Şirket veya diğer firmalar tarafından öngörülen yeni ürün politikaları.



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



Ihlamuru hasta olmadan ve bekletmeden için

Ihlamur içmek için hasta olmayı beklemeyin ve ıhlamuru demledikten sonra bekletmeyin. Ihlamuru demledikten sonra uzun süre bekletirseniz rengi kırmızıya döner, hoş kokusunu, tadını ve yararlı etkisini kaybeder.

Ihlamur, ıhlamur ağaçlarından toplanıp kurutulmuş çiçeklerdir. Çay olarak kullanılacak ürün, çiçek sapına yapışık brakteyi (çiçek yaprağını) taşımamalıdır. Yani braktenin koparılıp atılmış olması gerekir.

IHLAMURU NEREDEN ALIYORSUNUZ?

Aktar ve baharatçılardan dediğinizi duyar gibiyim. Bu dükkânlarda, çuval veya kutuların içinde, "çiçek ıhlamur", "ıhlamur", "yaprak ıhlamur" gibi çeşitleri satılıyor. Çiçek ıhlamur, hakiki ıhlamurdur. Yukarıdaki tarifimize uyar yani sadece çiçekleri taşır.

NASIL HAZIRLANIR?

2 gram kadar ıhlamur çiçeği veya daha iyisi 1 poşet ıhlamur, porselen bir demliğe konur, üzerine 1 su bardağı kaynar su ilâve edilip 10 -15 dakika çay gibi demlenir ve içilir. İş yerinde 1 poşeti kupaya koyduktan sonra kaynar su ilâve edilir, 5-10 dakika kadar bekletilip içilir.

SÜREYE DİKKAT!

Ihlamur yukarıda belirttiğim süreden daha uzun bir süre bekletilirse, yapısındaki maddelerin değişmesine paralel olarak, sarı olan rengi kırmızıya dönmeye ve kendine has kokusunu kaybetmeye başlar. Bu, istenmeyen bir durumdur. Eğer brakte ve bilhassa yaprak taşıyan bir ıhlamur kullanılırsa, ilk demleme anından itibaren çözelti kırmızı renkli olur. Peki kırmızı renkli olursa, zararlı mıdır? Zararlı değildir ama yararlı etkisi, yapısındaki maddeler değiştiği için çok azalmıştır. Hoş kokusu ve tadı da kaybolur.

YARARI VAR MI?

Evet! Halen Avrupa İlaç Kurumu tarafından soğuk algınlığının belirtilerini azaltıcı, ter verici ve hastayı rahatlatıcı etkileri için kullanılmasının yanında stresin belirtilerini az da olsa azalttığı kabul edilmektedir. Yani rahatlatıcı olduğu kabul edilmektedir. Kısacası şifalı bir bitkidir. Dolayısıyla, ıhlamur içmek için hasta olmayı beklemeyiniz.

KULLANIMINDA DİKKAT EDİLECEK HUSUSLAR

Aktar vb. dükkânlardan ıhlamur almayınız. Katıştırılmış olmasının yanında mikroorganizma ve mikroorganizmaların meydana getirdiği zararlı maddeler (aflatoksinler gibi) taşıyan ıhlamur satın alma riskiniz yüksektir. Her zamanki gibi bilinen firmaların poşet ıhlamurlarını kullanınız.
Sağlık ve mutluluk dileklerimle.

D VİTAMİNİ SEVİYENİZ YETERLİ Mİ?

Gecenin bir yarısı yatakta bacaklarınızda kasılma ve kramplar yaşıyorsanız, kalsiyum ya da D vitamini seviyeleriniz yeterli olmayabilir. Eğer yetersizse hekim ve eczacınıza danışmakta gecikmeyin.

ABD'de yapılan geniş çaplı bir çalışmada, kalsiyum ve D vitamini seviyelerinde düşme sonucunda kemik eğriliği, kemik zayıflığı ve kemik erimesi hastalıkları ortaya çıkmadan çok önce, kaslarda zayıflama ve güçsüzlük şikayetlerinin ön planda olduğu saptandı. Yine aynı çalışmada, yeterli kalsiyum ve D vitamini seviyesi temin edildiğinde bacakların daha sağlıklı işlev görebildiği, daha az kramp yaşandığı gösterildi. D vitamini eksikliğinin kalp-damar sistemi hastalıkları, diyabet (şeker hastalığı), yüksek tansiyon, bazı enfeksiyon hastalıkları ve hatta bazı kanser tipleri ile ilişkili olduğu, eğer D vitamini eksikliği bulunan bireylerde bu eksiklik uygun şekilde giderilebilirse bu hastalıklardan korunmanın mümkün olabileceği yönünde sonuçlara varılmıştır.

KRAMPLARA DİKKAT!

Eğer gecenin bir yarısı yatakta bacaklarınızda kasılma ve kramplar yaşıyorsanız, belki de kalsiyum ya da D vitamini seviyeleriniz yeterli değildir. Çünkü kalsiyum, kasların düzgün şekilde kasılması için çok gerekli bir mineraldir. Çocuklarınıza her gün bir bardak süt içirirken, yeterli kalsiyum alıp kemiklerini ve kaslarını güçlendirmek isterken, kalsiyumun vücut tarafından emilebilmesi için D vitaminine ihtiyacı olduğunu biliyor muydunuz? D vitamini ile ilgili olarak da özellikle yağlı gıdalar içeren öğünde alınmalarının, bağırsaklardan emilimi %50'ye kadar artırabileceği tespit edilmiştir.



AŞI OLUN
KIŞI GRİP OLMADAN GEÇİRİN

Grip, en çok mevsim değişimleri döneminde görülüyor. Sonbaharın serin havasına adapte olmakta zorlananlar, bağışıklık sistemi zayıf olanlar, kronik hastalığı olanlar, yaşlılar ve çocuklar grip olmamak için aşı olabilir.

Sonbahar demek daha kısa günler ve daha serin havalar demek. Şehirlere dönüş, okulların açılması ve toplu yaşamın artmasıyla birlikte sonbahar aynı zamanda grip (influenza) mevsiminin başlaması anlamına geliyor. Grip son derece bulaşıcı bir solunum yolu hastalığıdır. Burunda, boğazda ve akciğerlerde enfeksiyona, hastanede tedaviyi gerektiren sorunlara ve hatta ölüme neden olabildiğine dikkat çeken Prof. Dr. Cem Sungur, "Sonbahar gelmeden siz ve aileniz influenza aşısı olarak sağlığınızı koruyabilir, işlerinizi ya da okulunuzu aksatmaktan kurtulabilirsiniz" dedi.

ÖLÜME KADAR GÖTÜREBİLİR

Grip son derece bulaşıcı bir solunum yolu hastalığıdır. Burunda, boğazda ve akciğerlerde enfeksiyona, hastanede tedaviyi gerektiren sorunlara ve hatta ölüme neden olabilir.



Bronşit ve pnömoni gribin neden olduğu önemli komplikasyon örnekleridir. Grip aynı zamanda diyabet, kronik akciğer hastalıkları, kalp hastalıkları gibi sağlık sorunlarının ağırlaşmasına da neden olur.

HERKESİN GRİP AŞISINA GEREKSİNİMİ VAR

Grip virüsleri sürekli olarak değiştikleri için her sezonda yaygınlaşırlar ve enfeksiyona neden olur. Grip aşıları araştırmalar sonucunda belirlenen ve o yıl salgın yapması beklenen grip virüslerine karşı geliştirilir. Bir kaç istisna dışında 6 aylıktan itibaren herkesin aşı olması önerilir. Öte yandan bazı hassas bünyeler için grip aşısı olmak daha da önem taşır.

GRİP ENFEKSİYONU

Komplikasyonların gelişme olasılığı yüksek olan bireyler:

• Astım, diyabet, akciğer hastalığı, kalp hastalığı gibi sorunları olanlar
• Gebe kadınlar
• 5 yaşından küçük ve 65 yaşından büyükler.

AŞI GRİP YAPMAZ

Grip aşıları genel olarak güvenli aşılardır. Üretim şekline bağlı olarak, yumurta alerjisi olan ve bazı nörolojik hastalıkları olan bireylere aşı uygulanamayabilir. Aşıyla ilgili en yanlış kanı grip aşısının grip yaptığı yolundaki inanıştır. İnfluenza aşıları insanları grip yapmaz. Hafif ateşe ve vücutta kırıklığa neden olabilir, ama grip enfeksiyonuna neden olmaz.



Çocuğunuz disleksi OLABİLİR



Disleksi, yapılan araştırmalara göre genelde zeki çocuklarda görülen bir hastalık. Albert Einstein ve Leonardo da Vinci gibi isimlerin de mustarip olduğu hastalığı olan çocuklar genelde okumaya geç başlıyor.

Bir tür öğrenme güçlüğü problemi olan ve genelde zeki çocuklarda görülen disleksi, erkek çocuklarda daha çok "aşırı hareketlilik" kızlarda ise "özel öğrenme güçlüğü" olarak kendini gösterir. Yapılan araştırmalara göre disleksili çocukların sayısal zekaları yüksektir. Matematik ve fizik derslerinde başarılıdırlar. Ayrıca sözel zekaları da sanılanın tam tersine oldukça güçlüdür. Albert Einstein ve Leonardo da Vinci gibi isimler de disleksiliydi. Peki çocuğunuzun disleksi olduğunu nasıl anlarsınız?

• Sürekli bir hareketlilik halindedirler, elleri ayakları kıpır kıpır olur,
• Gelişimsel açıdan bazı gecikmeler olabilir, (Geç konuşma, geç yürüme gibi)
• Karışık ve uzun cümleleri anlamakta güçlük çekebilir,
• Sizleri duyar fakat anlıyor tepkisini veremez,
• Yön kavramı (sağ, sol, yukarı, aşağı) gelişiminde zorlanabilir,
• Grup oyunlarında sabırsızlıklar gösterebilir, hatta saldırgan tavırlar sergileyebilir,
• Genellikle dağınıktır ve kuralları sevmez.
• Okumayı öğrenmede gecikme görülür,
• Okuma hızı yaşıtlarına göre yavaştır, okuduğunu anlayamaz ya da okurken kelime atlar,
• b ve d, p ve q harflerini, 6 ve 9 gibi sayıları ters algılayabilir,
• Yeni sözcükleri yavaş öğrenir,
• Harfleri tanımada güçlük çeker ve harflerin sırasını karıştırır, (için- çini vb.)
• Gün, ay, yıl gibi zaman kavramlarını karıştırır,
• Saati, çarpım tablosunu öğrenmekte güçlük çeker,
• Ellerini kullanmakta hantallık gözlemlenir.



FAZIL KARAMAN
f.karaman@fkymm.com

Eski şahıs (hayat) sigorta poliçeleri kapsamındaki ödemelerin vergilendirilmesinde değişiklik

BİRİKİMLİ şahıs (hayat) sigorta poliçeleri kapsamında, sistemden ayrılanlara yapılan ödemelerin vergilendirilmesi 2001 yılındaki 4697 sayılı Kanun değişikliği ile değişmiş olup, Gelir Vergisi Kanunu'na eklenen geçici madde uyarınca, 7 Ekim 2001 öncesinde düzenlenen poliçeler kapsamında yapılacak ödemeler değişiklik öncesi Kanun hükümlerine göre, bu tarih ve sonrası düzenlenen poliçelere bağlı ödemeler ise yeni hükümlere göre vergilendirilmektedir.

Yeni düzenlemelerde, birikimli hayat sigortası kapsamında yapılan ödemelerden elde edilen gelir menkul sermaye iradı sayılmakta ve tevkifat (kesinti) suretiyle vergilendirilmektedir. İrat tutarı; varsa fesih ve iştira kesintisi indirilmeden önceki birikim tutarından, yatırıma yönlendirilen tutar indirilerek bulunmaktadır. Tevkifat uygulaması nihai vergileme olup, bunların ayrıca yıllık gelir vergisi beyannamesi ile beyanı söz konusu değildir.

Buna karşılık, 7 Ekim 2001 öncesinde düzenlenmiş olan poliçeler kapsamında yapılan ödemelerin vergilendirilmesi farklıdır. Şöyle ki; Türkiye'de kain ve merkezi Türkiye'de bulunan sigorta şirketince (10 yıl süreyle prim ödenmiş olması kaydıyla) ödenen aylıklarda ve toptan yapılan ödemelerde, ödemenin en yüksek devlet memuruna ödenen en yüksek ödeme tutarını aşan kısmı ücret geliri olarak tevkifata tabi tutulmaktadır. (Gelir Vergisi Kanunu Madde: 23/11, Madde: 25/3) Bunun altında kalan ödeme tutarı ise vergiden istisnadır. 10 yıl süreyle prim ödemeden ayrılanlara yapılan toplu ödemenin sigortalının yatırdığı mevduatı aşan kısmı ise alacak faizi olarak elde edence yıllık beyannamede menkul sermaye iratları içinde beyan edilecektir. (Bunlarda vergi tevkifatı yapılması söz konusu değildir)

İstisna ve dolayısıyla vergiye tabi tutarın hesaplanmasına esas olarak en yüksek devlet memuru olan Başbakanlık Müsteşarı'na ödenen en yüksek aylık veya ikramiye tutarı dikkate alınmaktadır. 5434 sayılı Türkiye Cumhuriyeti Emekli Sandığı Kanunundaki; 30 fiili hizmet yılından sonraki sürenin ikramiye hesabında dikkate alınmayacağına dair hüküm uyarınca en yüksek devlet memuruna yapılacak en yüksek ikramiye tutarı bu süreyi aşmayacak şekilde hesaplanmakta ve dolayısıyla sigorta şirketlerinin ödemelerindeki istisna tutarı olarak dikkate alınmaktaydı. Ancak, Anayasa Mahkemesi'nin 25.12.2014 tarihli 2014/195 sayılı Kararı ile bu hüküm iptal edilmiştir. 7.1.2015 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan karar aynı tarihte yürürlüğe girmiştir. Söz konusu iptal Kararı ile birlikte, 7.10.2001 öncesinde düzenlenmiş olan poliçeler kapsamında sigorta şirketlerinin yapacağı toptan ödemede istisna tutarının ne şekilde hesaplanacağı tereddüt konusu olmuştur. Türkiye Sigorta Birliği (TSB) konuyla ilgili olarak vergi idaresinden görüş talep etmiş, Gelir İdaresi Başkanlığı'nın 3.9.2015 tarihli cevabında; iptal kararı sonrasında en yüksek devlet memuruna ödenecek tutar 30 yıl yerine çalışılan süre kadar olacağından, çalışılan süre dikkate alınarak bu süreye isabet eden en yüksek devlet memuru alacağının en yüksek miktar olarak dikkate alınması gerektiği belirtilmiştir.

Anayasa Mahkemesi iptal kararı esas itibariyle kişiler lehine bir karar iken, Gelir İdaresi Başkanlığı'nın bu görüşü birikimli hayat sigortalarından 30 yıldan önce ayrılanlar açısından (istisna tutarının düşmesi sonucu) kendileri aleyhine bir durum oluşturmaktadır. Öte yandan, iptal kararı öncesinde sigorta şirketinden toplu ödeme alanlar ile iptal kararı sonrasında toplu ödeme alanlar arasında da vergileme açısından eşitsizlik ortaya çıkmaktadır. Ayrıca, istisna Gelir İdaresi Başkanlığı'nın bu görüşü esas alınarak fiili süreye bağlı olarak hesaplanıldığında, devlet memurunun emekli ikramiyesine hak kazanabilmek için gerekli olan asgari süre şartı istisnanın alt tutarı olarak kabul edilebilir mi sorusu aklımıza gelmektedir. Gelir İdaresi Başkanlığı'Snın konuyu yeniden değerlendirmesi ve görüşünü gözden geçirmesine ihtiyaç olduğu kanaatindeyiz.



TİMUÇİN ALPAY
timucinalpay@gmail.com

Bunları biliyor musunuz?

BİZİM gibi gelişmekte olan bir ülkede işsizlik, iç ve dış göç hareketleri, dengesiz gelir dağılımı gibi göstergeler kötüye gittiğinde, olumsuz ekonomik ve sosyal olgulardan ilk etkilenen ticari kurumların başında sigorta şirketlerinin olacağını söylemek zor olmasa gerek.

Bugünlerde bütün istatistik rakamlarını altüst edecek kadar artan hırsızlık ve dolandırıcılık faaliyetleri karşısında Emniyet Genel Müdürlüğü çeşitli kurumlar ile işbirliği yaparak toplumu uyaran broşürler yayınlamaya başladı. Bunlardan bir tanesi de sanal ortamdan bana gönderilmiş.

Çok güzel hazırlanmış broşürde başta hırsızlık, yankesicilik ve dolandırıcılık için uzun uzun örnekler ile ne tür önlemler alınacağı anlatılıyor. Ben de bir sigortacı/hasarcı olarak özellikle en sorunlu hasar biçimi olan hırsızlık konusunda Emniyet Genel Müdürlüğü'nün üzerinde durduğu bazı önlemlerini sizinle paylaşmak istedim.

NASIL ÖNLEMLER ALMALIYIZ?

Hırsızlar çok uğraşarak, gürültü çıkararak ve zaman harcayarak bir yere girmek istemezler. Kapalı pencereleri tercih etmezler, çünkü pencere kırmak dikkat çekicidir. Pencere koluna ilaveten bir de pencereye kilit takılması, camı kırdıktan sonra bile pencereyi açamayacakları manasına gelir ki, kırık camın içinden geçmek zorunda kalacaklardır.

Şifreli kilitleri olan kapıları da sevmezler. Çünkü bu kapılar sadece tek anahtarla açılabilmektedirler. Dolayısıyla hırsız eve pencereden girmiş olsa bile, içeriden kapıyı açamayacağı için yine pencereden çıkmak zorunda kalacaktır. Evlerin birinci ve ikinci katlarındaki balkon kapısı ve pencerelerinin sağlam demir parmaklıklı olmasına dikkat ediniz.

Kapılarda çift kilit bulundurulmasına ve geceleri kapı arkalarındaki emniyet zincirinin takılı olmasına dikkat ediniz. Evinizi geceleri kısa süreli terk edeceğiniz zaman bir lambayı yanık bırakınız. Apartman giriş kapıları dışarıdan aydınlatılmalıdır. Sokak lambalarının yanık vaziyette olması sağlanmalıdır.

İş yerlerinin kapılarına kilit takılması ve camlarının kepenk ve demir parmaklık ile muhafaza altına alınmasına dikkat edilmelidir. İş yeri sahipleri işe alacakları şahıslar hakkında bilgi toplamalı ve kişiyi mahalli polis birimine bildirmelidir. İş yeri sahipleri, hırsızlık olayı meydana geldiğinde en yakın karakola bilgi vererek olay yerinin incelenmesi için görevlilerin gelmesini beklemelidir. Hırsızlık olaylarında parmak izi ekipleri olay yerini tetkik edinceye kadar suç yerinin karıştırılmaması, muhafaza altına alınması, olay yerinde bulunabilecek parmak izlerinin bozulmamasına dikkat edilmelidir.

Evinizdeki küçük televizyon, müzik seti ve çelik para kasası gibi eşyaların hırsızlar tarafından çarşaf veya battaniyeye sarılarak çalındığını unutmayınız. Bu şekilde eşya taşıyanları gördüğünüzde hemen polise bildiriniz. Hırsızlar eve girdiklerinde ilk önce yatak odalarını karıştırırlar. Kıymetli eşyalarınızı evin daha değişik yerlerine saklayınız.

Tatile gittiğinizde veya evinizden uzun süreli ayrıldığınızda posta kutusunun anahtarını komşunuza bırakmayı unutmayınız. Hırsızlar öncelikle posta kutusu dolu (elektrik faturası, su faturası,vb.) olan daireleri seçerler. Semt pazarlarının kurulduğu günlerde, pazar civarında bulunan evlerde o gün daha fazla hırsızlık olabilmektedir.

Evinize geldiğinizde camınızın kırıldığını ya da kapınızın aralık olduğunu fark ederseniz, evinize giren şahıs ya da şahıslar hala içerde olabileceğinden eve girmeyiniz. Derhal polisi arayıp, gözetlemeye devam ediniz. Eğer siz komşularınızın evine sahip çıkarsanız onların da sizin evinize sahip çıkacaklarını unutmayınız.

Evde çok zaman geçiriyorsanız çevrenizi gözlemlemeniz semtinizin güvenliği için yararlı olacaktır. Yalnız yaşayan bir bayan iseniz, kapınızda ve telefon rehberinde adınızın ilk harfiyle soyadınızı kullanınız. Böylelikle yabancı biri o adreste bir kadının mı yoksa erkeğin mi oturduğunu anlayamayacaktır.

Bütün bu önlemleri almanız yetmiyor. Özellikle konusunda uzman acente, broker ve sigorta şirketleri aracılığı ile ev eşyalarınız ile kıymetli eşyalarınızı güvence altına aldırmanız, poliçenizi düzenleyecek uzmanın da önerilerinin dikkate alınması sizi tam anlamı ile güvenceye kavuşturacaktır. Hayat beklenmedik riskler ile dolu. Her şeye karşın risk gerçekleşir ise zaman kaybetmeden sigortacınıza hasar ihbarında bulunmayı unutmayın.

7 KASIM

İLK KEZ TÜRKİYE'DE



Yaz, Skrillex bitti demeden bitmeyecek! İstanbul Blue Night, Skrillex ile İstanbul'u sallamaya hazırlanıyor. Gerçek ismi Sonny John Moore olan 27 yaşındaki prodüktör, müzik kariyerine aslen bir hardcore grubunda başladı. 2007'de solo olarak yol almaya karar veren Skrillex, ilk resmi EP'sini (My Name Is Skrillex) 2010'da yayınladı. 2004 yılında From First to Last grubundan Matt Good ile grubun çıkış albümünde gitar çalmak için görüşmeler yaptı. Haziran 2004'te ön vokalist olarak yer aldığı From First to Last grubunun ilk albümü "Dear Diary, My Teen Angst Has a Body Count" ve Mart 2006'da yapımcı Ross Robinson ile çalıştıkları ikinci albümleri "Heroine" de Epitaph Records'tan çıktı.



8 KASIM

RAP SHOW

Rap müziğin sevilen ismi Sagopa Kajmer, uzun bir aradan sonra sevenleriyle buluşuyor. Kajmer'in performansını 8 Kasım'da Antalya Kültür Merkezi'nde izleyebilirsiniz.



14 KASIM

FUNDA ARAR ANTALYA'DA

Pop müziğin güçlü sesi Funda Arar konserlerine ara vermeden devam ediyor. Funda Arar, 14 Kasım'da Jolly Joker Antalya'da sahne alıyor.



15 KASIM

DUMAN KIŞ KONSERLERİNE BAŞLIYOR

Rock müzik grubu Duman, 15 Kasım'da İstanbul Bostancı Gösteri Merkezi'nde sahne alıyor. Duman'ın solisti Kaan Tangöze taze solo albümüne rağmen grubundan ayrılmıyor.



18 KASIM

ENERJİNİZİ YÜKSELTİN

Ali Poyrazoğlu'nun oynadığı, eğlenceli güldürü Ödünç Yaşamlar, 18 Kasım'da İstanbul Sabancı Gösteri Merkezi'nde sahnelenecek.



20 KASIM

EMRE AYDIN İZMİR'DE

Piyasaya hızlı ve ödüllü başarılarla giriş yapan Emre Aydın'ın yükselişi devam ediyor. Alternatif rock sanatçısı Emre Aydın, 20 Kasım'da İzmir Ooze Venue'de yeniden sahne alıyor.



21 KASIM

ROCK SEVERLERİN DİKKATİNE

Rock müziğin sevilen isimlerinden Yaşar Kurt ile duayen müzik grubu Kurtalan Ekspres, 21 Kasım'da Ankara'da Nefes Bar sahnesini paylaşacaklar.



21 KASIM

DOĞUM GÜNÜNDE SEYİRCİSİYLE

Türk sanat müziğinin dev ismi Emel Sayın, 21 Kasım akşamı doğum gününü sahnede kutlayarak sevenlerine sürprizlerle dolu unutulmaz bir gece yaşatacak.



22 KASIM

SON ZENNE

Serdar Saatman'ın yönettiği 'Son Zenne' adlı tiyatro oyunu, 22 Kasım'da İstanbul Bo Sahne'de sizlerle buluşuyor. Oyuncular Yarkın Ünsal ve Sevtap Özaltun.



26 KASIM

70'LERE VE 80'LERE DOYACAKSINIZ

Rock müzik grubu Kurtalan Ekspres bu ay Haluk Levent ile de konser veriyor. Ustalar, 26 Kasım'da Jolly Joker İstanbul'da sevenleriyle buluşacak.



27 KASIM

HASRET BİTİYOR

Atalay Demirci sevenleri ile arasındaki hasreti dindiriyor, yepyeni gösterisi 'Ne Alaka' ile 27 Kasım'da Trabzon KTÜ AKM Salonu'nda.

28 KASIM

GUGUK KUŞU

Ken Kesey'in romanından sinemaya uyarlanan Jack Nicholson'un yıldızı olduğu beyaz perdenin kült filmleri arasında yer alan 1975 yapımı "Guguk Kuşu" (One Flew Over Cuckoo's Nest), Şakir Gürzumar yönetiminde Zorlu Center PSM'de sanatseverlerle buluşuyor. Guguk Kuşu, başrollerinde Oktay Kaynarca, Deniz Uğur, Galip Erdal, Bahattin Doğan, Tuba Ünsal, Levent Can ve Kayhan Yıldızoğlu'nun olduğu 20 kişilik kadrosuyla sahnede.



FARUK ÖMRÜUZAK
fomruuzak@yahoo.co.uk



Yine yaşasın cumhuriyet

BODRUM'DA üç aylık bir aksona dönemi yaşayıp, son yazılarımızı bu belde ve bu beldede yaşayan dostlarımız üzerine kurguladıktan sonra tekrar İstanbul'un derinliklerindeyiz.
Rutin döngü tekrar başladı ve tabii ki bu döngü içinde Art Direktörümüz Feyza kızımız bugün bizden yazı beklediğini belirten nihai duyurusunu yapıp iki ayağımızı bir pabuca soktu. Haklı tabii...
Neyse ki konumuz hazır: **"Cumhuriyet."**
Cumhuriyetin ne olduğunu hepimiz biliyoruz. Önemli olan kıymetini bilmek. Bu yıl 82'nci kuruluş yılını kutluyoruz. Daha gencecik bir Cumhuriyet.
1973 yılında 50'nci kuruluş yılını büyük bir coşkuyla kutlamıştık. 50'nci yıl için Necil Kazım Akses tarafından bestelenen, sözleri Bekir Sıtkı Erdoğan'a ait 50'nci Yıl Marşı toplumun bütün duygularını dile getiriyordu. O yıldan sonra doğanlar belki bilmezler veya aramızda unutanlar vardır korkusuyla ben marşın sözlerini tekrar sizlerle paylaşmak istiyorum.

Müjdeler var yurdumun toprağına taşına
Erdi Cumhuriyetim elli şeref yaşına
Bu rüzgârla şahlanmış dalga dalga bayrağım
Başka bir tuğ yaraşmaz Türk'ün özgür başına.

Cumhuriyet, özgürlük, insanca varlık yolu
Atatürk'ün çizdiği çağdaş uygarlık yolu

Yılları bir çığ gibi aşarak hafta hafta
Koşuyoruz durmadan kadın erkek bir safta
Elimizde meşale, ilke ilke Atatürk
Işıklarla donattık ülkeyi her tarafta

Cumhuriyet özgürlük, insanca varlık yolu
Atatürk'ün çizdiği çağdaş uygarlık yolu

Ayni kandan feyiz alır bunca toprak, bunca taş
Kılıç tutan bilekler, verdi sabanla savaş
Tekniğin dev nabzında her adım, her dakika
Çarklarda ayni tempo, yüreklerde ayni marş

Cumhuriyet özgürlük, insanca varlık yolu
Atatürk'ün çizdiği çağdaş uygarlık yolu

Biz yürekten bağlıyız elli yıldır bu yolda
"Yurtta barış" ilk hedef, "Cihanda sulh" parola
Koparamaz hiçbir güç bizi milli birlikten
Ata'mızın izinde koşuyoruz kol kola

Cumhuriyet özgürlük, insanca varlık yolu
Atatürk'ün çizdiği çağdaş uygarlık yolu

Yaşasın hür ulusum, soylu gencim, benliğim
Yaşasın şanlı ordum, sarsılmaz güvenliğim
Ersin elli yıllarım nice mutlu çağlara
Örnek olsun cihana devletim, düzenliğim

Cumhuriyet özgürlük, insanca varlık yolu
Atatürk'ün çizdiği çağdaş uygarlık yolu.

Daha önce Can Yücel'in konuyla ilgili bir şiirini kullanarak "Yaşasın Cumhuriyet" başlıklı bir yazı yazmıştım bu köşemde. Onun için bu yazımın başlığını "Yine Yaşasın Cumhuriyet" koydum.
Yıllar çabuk geçiyor. İnşallah Cumhuriyetimizin 100'üncü kuruluş yılını da kutlayacağız. Ölmez sağ kalırsam, inşallah ben de "Yine Yine Yaşasın Cumhuriyet" başlıklı bir yazı daha yazarım.
Bu arzu içinde ulusumuzun Cumhuriyet Bayramı'nı kutlarım.



ALİ ERÜL
alierul@gmail.com

Seyahatname

EYLÜL ortası – ekim ortası arasında 4 ayrı Avrupa ülkesine gittim, hepsi iş ile ilgili ve en uzunu 3 günlük yolculuklardı bunlar. Hepsi nüfusu yaşlanan, kısmen ekonomik durgunluk içinde, hepsinin toplam nüfusu belki bir Marmara Bölgesi kadar etmeyecek ülkeler...

Güzel yerler gördüm, güzel insanlar tanıdım, işle ilgili güzel görüşmeler yaptım filan ama bu yazıda yaptıklarımdan çok yapmadıklarımı, görmediklerimi yazmak istedim nedense.

Öncelikle hiçbir harcamam için "pahalı mı?", "kazık mı attılar?", "doğru olabilir mi bu?" diye düşünmedim.

Kendim araç kullanmasam da bindiğim hiçbir vasıtada trafiğe sinirlenmedim, öndekine kızıp, yandakine ters ters bakmadım.

Gitmeyi istediğim hiçbir yere ne geç kaldım, ne de zamanından çok önce gittim.

Günde ortalama 7-8 km yürüyüp toksinlerimi attığım, kafaca değil bedence yorulduğum için akşam yatağa uzandığımda kafamda bin bir düşünce ile sağ-sol dönüş hareketleri yapmadım.

İşime saygı, ülkeme ilgi duyan insanlar ile bir arada olduğum için ne sektörüm ne de ülkem hakkında karamsar, kuşkulu, şüpheci olmadım.

Yanımda götürdüğüm tüm giysiler ve ayakkabım gittikleri gibi döndüler, ne bir leke, ne bir çamur, ne de "eyvah bu şekilde giyemem" endişesi oldu.

Gittiğim tüm kentler bir sürü proje geliştirmeye uygun olsa da mesela her köşe başında bir inşaat, her sokakta iş makineleri ve kamyonlar, her caddede değişen kaldırım taşları filan da görmedim.

Önceden de bildiğim ve "bir gün yine gelirim" dediğim her yeri bıraktığım yerde ve bıraktığım şekilde bulduğum için "Yazık olmuş, ne zaman kapandı, başka bir yerde açtılar mı, biliyor musunuz?" diye soracak bir yeni işletmeci bulamadım.

Sokak köpekleri ya da çöp kutusu karıştıran kediler görmedim, buna karşın hiçbir evcil hayvana "kışt, hoşt, pist" demeden, sahiplerine ters bakmadan onları her türlü mekâna alan iş yeri sahipleri gördüm.

Gittiğim kentlerden birinde mülteciler ile ilgili çok kalabalık, geniş katılımlı bir yürüyüş vardı. Bu korteji eş hızda adımlarla takip eden kalabalıkça bir polis grubu da orada idi. Ben gruba ve de polislere eşlik ettim en gamsız ve tarafsız halimle. Öte yandan ne boğazım yandı, ne gözüm yaşardı, ne de her an uzama planları yaptım.

Gittiğim diğer bir kentte kalacağım otele geç saatte giriş yaptım, daha da geç bir saatte biraz açılayım diye civarda yürüyüşe çıktım, saat gece yarısını çoktan geçmiş olmasına rağmen gençlerin, sevgililerin, akşamcıların yollarda olmasından ne kendim, ama daha da önemlisi ne de onların adına hiçbir endişe duymadım.

Bir başka kentte kahvaltı için her sabah aynı kafeye gittim. Her sabah farklı insanlarla birlikte bulundum orada ama neredeyse o insanların hiçbiri selam vermemezlik etmedi, surat asan ya da gürültü ile cep telefonu ile konuşan da yoktu orada.

Gittiğim havaalanlarında, ziyaret ettiğim müzelerde, bir kap sıcak kahve ya da ufak bir yiyecek almak için kuyruğa girdiğim hiçbir sırada yandan, arkadan, önden kim ne yapacak endişesi duymadım, haklarım konusunda tedirgin olmadım.

Son yolculuğumun sonunda İstanbul'a dönüş uçuşum için havalimanına geldim, polis kontrolünden geçtim, görece az kalabalık bir köşede oturacak bir yer buldum ve o anda telefonum çaldı. Arayan iş de yaptığım bir dostumdu, o anda ülkemde ne oluyorsa binlerce kilometre uzakta hepsini yaşadım, bir anda % 100 milli oldum, o origami çarpmış araba prototipi gibi her yanıma bir şeylerin yapışmış olduğunu hissettim birden...

Noam Chomsky 2011 yılında yazdığı bir makalede "Toplumun büyük bir kısmı edilgen, kayıtsız, tüketimciliğe yönelmiş, savunmasıza karşı öfkeli olduğu sürece güçlüler dilediklerini yaparlar, toplumun ayakta kalan üyeleri de sadece olan biteni izlemekle yetinirler" demişti.

Umarım biz de bir gün çoğunluğu etkin, duyarlı, en az tükettiği kadar üreten, en az yaptığı kadar düşünen; yaşlı ama huzurlu ve sükûnet içinde yaşayan bir toplum ve her gelenin ardından güzel yazılar yazdığı bir ülke oluruz.

Görüşmek üzere...



İçinde Yaşadığım Deri

KÜNYE
Yönetmen: Pedro Almodóvar
Senaryo: Pedro Almodóvar
Oyuncular: Antonio Banderas, Elena Anaya, Marisa Paredes
Türü: Dram, Gerilim, Korku
Yapım Yılı: 2011

Eşini yanıklardan oluşan görüntüden kurtarmak için yeni bir deri yaratmak üzerine çalışmalar yapan estetik cerrahı Dr. Robert Ledgard domuz-insan kanı karışımıyla elde ettiği bir deri üretir. Eşinin yanmış vücudunu görmesi üzerine intihar etmesi ve küçük kızlarının da buna şahit olmasından sonra büyük depresyon geçiren aile iyice hassaslaşmıştır. Küçük kız büyüdüğünde de psikolojisini bozan bir olay yaşayacak, bu olayın üzerine Dr. Ledgard, yaptığı deneyleri büyüterek neredeyse Dr. Frankenstein haline gelecektir.



Mavi Yasemin

Cate Blanchett'a Oscar kazandırmış, mükemmel bir Woody Allen yapımı! New York'un önde gelen sosyetik kadınlarından Jasmine French (Cate Blanchett), milyarder kocası Hal (Alec Baldwin) mali krize girince evi terk eder ve San Francisco'da mütevazı bir hayat yaşayan kız kardeşi Ginger'ın (Sally Hawkins) yanına taşınır. Jasmine burada her şeye baştan başlama kararı alsa da başarısızlıklar peşini bırakmaz. Tüm bunlar Jasmine'in depresyonu ve narsistik krizleriyle birleşince kendisini içinden çıkılmaz bir karmaşanın ortasında bulur.



Mad Max

Kıyamet sonrası türünün yaratıcısı ve efsanevi Mad Max serisinin ardındaki dâhi yönetmen George Miller, Yol Savaşçısı Max'in dünyasına geri dönüyor. Çalkantılı geçmişi tarafından sarılmış Max Rockatansky (Tom Hardy), İmparator Furiosa (Charlize Theron) komutasındaki Çorak Topraklar'dan kaçan bir grup tarafından sürüklenene kadar yalnız başınaydı. Artık sıcak takip başlamıştır: Acımasız bir savaş lordu tüm çeteleri toplar ve yüksek oktanlı bu yol savaşında asilerin peşine düşer.



Bir Zamanlar New York

Ewa Cybulski ve kız kardeşi Magda 1921 yılında, doğdukları ülke olan Polonya'yı terk ederek hayallerinin peşinden koşabilmek için New York'un yolunu tutarlar. Ellis Adası'na geldiklerinde ise kız kardeşleri acı bir sürpriz beklemektedir. Magda verem hastalığına yakalanır ve karantinaya alınır. Ewa ise yapayalnız ve kaybolmuş bir şekilde, kardeşine yeniden kavuşabilmek için Bruno adındaki gizemli bir yabancıdan yardım ister. Fakat Bruno'nun niyeti hiç de göründüğü kadar iyi değildir.



Spectre

Geçmişten gelen şifreli bir mesaj James Bond'u Mexico City'ye ve sonunda, kötü şöhretli bir suçlunun, yasaklı dulu, güzel Lucia Sciarra ile tanışacağı Roma'ya sürükler. Bond, sızdığı gizli bir toplantı sonucunda, Spectre olarak bilinen tekinsiz bir örgütün varlığını ortaya çıkartır. Bond, Spectre'nin ağını ortaya dökebilecek ipuçlarına ulaşmak için, eski düşmanı Mr White'ın kızı, Madeleine Swann'ı aramaktadır. Bond, Spectre'ye yaklaştıkça, düşmanı ile kendisi arasında, kan dondurucu bir bağ olduğunu öğrenecektir.

KÜNYE
Vizyon Tarihi: 6 Kasım
Yönetmen: Sam Mendes
Senaryo: John Logan
Oyuncular: Daniel Craig, Christoph Waltz, Monica Bellucci
Türü: Biyografi, Dram, Romantik



13 KASIM

Ali Baba ve Yedi Cüceler

Oyuncu ve komedyen Cem Yılmaz filmografisinin hem yazıp hem yönettiği dördüncü film olma özelliğindeki Ali Baba ve 7 Cüceler'de seyirciyi yine ilginç bir hikaye bekliyor. Filmin oyuncu kadrosunda Cem Yılmaz'a Zafer Algöz, Yosi Mizrahi, Bahtiyar Engin, Çetin Altay ve Irina Ivkina eşlik ediyor. Filmin çekimleri Bulgaristan'ın başkenti Sofya'da gerçekleşti.



20 KASIM

Açlık Oyunları

Katniss Everdeen, uzaklardaki kasabasının yıkıma uğradığını öğrendiği an durumu görmek için evine geri döner. 'Açlık oyunlarını' kazananların kaldıkları yer hariç tüm kasaba otorite tarafından yerle bir edilmiş, bu felaket ortamında görebildiği tek canlı şey ise kedi Buttercup olmuştur. Katniss, Buttercup'ı da alıp 13'üncü bölgeye gider. 13'üncü bölgenin yöre halkı yeraltında gizlenerek yaşamakta, hükümet tarafından kullanılan nükleer silahların yıkıcı etkilerinden korunmaya çalışmaktadır.



27 KASIM

33

2010'da Şili'nin Copiapó şehri yakınlarındaki San Jose madeninde yaşanan kazayı ve 33 madencinin 69 gün boyunca kısılı kaldıkları madende yaşadıklarını anlatan filmde birçok ünlü oyuncu rol alıyor. Madencilerin en tanınmışları olan Luis Urzúa ve Mario Sepúlveda'yı sırasıyla Lou Diamond Phillips ve Antonio Banderas canlandırıyor.
Filmde ayrıca Rodrigo Santoro, Juliette Binoche, Gabriel Byrne, Bob Gunton ve Mario Casas gibi uluslararası sinema dünyasında tanınmış isimler de rol alıyor.



EMİN ÖZCAN
emin@sigortacigazetesi.com.tr

Küresel varlık raporu...

ALLIANZ'IN "6. Küresel Varlık Raporu"na göre küresel net finansal varlıklar 100 trilyon euroyu aşarken, küresel boyutta orta düzey varlık sınıfına mensup insan sayısı ilk kez 1 milyarın üstüne çıktı. Diğer taraftan bireylerin toplam borçları 35 trilyon euroya ulaşarak rekor kırdı. Varlık büyümesi Doğu Avrupa'da düştü, Çin ise ilk kez Japonya'yı geçti. Rapora göre Türkiye, kişi başı ortalama finansal varlık ile listenin 43'üncü sırasında yer alıyor. Rapor, 50'den fazla ülkede hane içi halkının varlık ve borç durumunu mercek altına alıyor. Rapora göre 2014 yılında finansal varlık gelişiminde ilk kez üç temel kilometre taşı aşılmış oldu. Hane halkı bireylerinin küresel net finansal varlıkları 100 trilyon euroyu aştı; Çin'in finansal varlıkları Japonya'yı geçti; dünyada orta düzey varlık sınıfına mensup insan sayısı 1 milyarı aştı. Allianz'ın raporuna göre, biraz yavaşlamış olsa da geçen yıllardaki güçlü büyümenin 2014 yılında da devam etmesi sonucu hane halkı bireylerinin küresel brüt finansal varlıklarında yüzde 7.1 artış görüldü. Büyümenin temelinde hanelerde tasarruf çabasının artması yatarken, Asya'da ve Amerika'da da hisse senedi piyasaları büyümeyi körüklemeye devam etti. Bu da toplam küresel brüt finansal varlıkların yeni bir rekor kırarak, dünyada borsaya kote şirketlerin ve tüm devlet borçlarının toplam değerinin üstüne çıkarak 136 trilyon euroya ulaşmasını sağladı. Allianz Baş Ekonomisti Michael Heise bu verilerin tasarruf bolluğuna bağlanmasının yanlış bir bakış açısı olduğunu belirterek, şu değerlendirmede bulunuyor: "Düşük faiz ortamı sonucu çoğu hane halkı halen, ileri yaşlar için yeterince tasarruf yapamıyor. Politika kurumları tasarrufu kısıtlamayı bırakmalı ve tam aksine birikim isteğini özendirecek yeni yollar ve teşvikler bulmaya çalışmalı. Karşımızdaki iklim değişikliği, fakirlik ve göç, dijital devrim, eski altyapı gibi zorluklar çok büyük olduğundan bu konudaki yatırım fırsatlarını kaçırmak gibi bir lükse sahip değiliz."

35 TRİLYON EURO BORÇ

Finansal varlıklardan daha yavaş olsa da, hane halkı bireylerinin borçları da geçen yıl yüzde 4.3 artışla küresel toplamda 35 trilyon euroya ulaştı. Bu da finansal krizden bu yana yeni bir rekor. Brüt finansal varlıklardan borçları çıkardığımızda 2014 yılı sonu itibarıyla net finansal varlıklar önceki yıla göre yüzde 8.1 artışla 100 trilyon euroyu aşarak yeni bir rekora imza attı.
Geçmiş yıllarda da olduğu gibi, farklı bölgelerdeki finansal varlık büyüme hızları birbirinden çok farklı. Asya halen Japonya hariç büyük farkla bir numara. Asya'da net finansal varlıklar 2014 yılında yüzde 18.2 büyüdü. Büyümenin arkasındaki ana etken, özellikle Çin'deki genelde sürdürülebilir olmayan menkul kıymet bazlı varlıklardaki sert artış. Öte yandan, Latin Amerika ve Doğu Avrupa gibi dünyanın gelişmekte olan iki bölgesinde de finansal varlık büyümesinde çok daha ciddi bir yavaşlama gözleniyor. Finansal krizden bu yana ilk kez euro Bölgesi, 2014 yılında Kuzey Amerika'dan daha hızlı bir büyüme elde etti. Kuzey Amerika'da büyüme oranı yüzde 5.3 olurken, euro Bölgesi'nde büyük oranda uygulanan "sıkı borç disiplini" sayesinde yüzde 6.2'lik güçlü bir büyüme görüldü. 2014 yılında çoğu Avrupa ülkesinde özel sektörün borç ihraçlarında yavaşlama devam etti.

14 YILDA 600 MİLYON İNSAN VARLIKLI GRUBUNA KATILDI

Asya'nın artan ağırlığı başka açılardan da değerlendirilebilir. Geçen yıl, dünyada orta sınıf varlık grubuna mensup insanların sayısı ilk kez 1 milyarı aştı. 2000 yılından bu yana neredeyse 600 milyon insan, "az varlıklı" sınıfından orta sınıf varlık grubuna katıldı. Ancak bütün bu ivme sadece bir bölge ve hatta tek bir ülke ile sınırlı kaldı: Çin. Dünyada orta sınıf varlık grubuna yeni katılan insanların yaklaşık üçte ikisi Asya'dan ve bunun yüzde 85'i de Çin'den. Diğer taraftan, bu sınıfa mensup Doğu Avrupalı sayısı ise sadece 40 milyon. Bu da, bu sınıfa dahil insan sayısının bu bin yılın başından bu yana sadece ikiye katlandığını gösteriyor.

TÜRKİYE'DE BÜYÜME YÜZDE 14.7

Geçen yıl Türkiye'de brüt finansal varlıklar yüzde 14.7 büyüdü. Bu da Doğu Avrupa'nın ortalaması olan yüzde 7.8'den çok daha hızlı bir büyümeye işaret ediyor. Varlık sınıfları arasında, sigorta ve emeklilik varlıkları yüzde 23.9 oranında büyüyerek en önemli büyüme hızını sergiledi. Ancak buna rağmen bu sınıfın, toplam finansal varlıklar içindeki payı halen yüzde 6'nın çok az altında. Türkiye'de hane halkının büyük çoğunluğu tasarruflarını banka mevduatında topluyor. Varlık portföyünün yüzde 82'si gecelik ve vadeli mevduatta ve tasarruf hesaplarında yatıyor.
Esen kalın...



DAVİD KOHEN
david@kositassigorta.com.tr

Sigorta şirketleri marka değerinde sınıfta kaldı

Şirketleri marka değerleri üzerinden sıralayan küresel 10. BrandZ Top 100 listesinde sadece 2 sigorta şirketi bulunuyor ve bunlar da Çinli. Bu durum sigorta şirketlerinin yeniden yapılanması ve günümüz şartlarına ayak uydurması için bir uyarı niteliğinde.

Değişen dünyada yeni bir uygarlık yaratıldı: Dijital uygarlık. Bu oluşum sürecinde teknoloji, bilgi ve inovasyon başrol oynayacak. Dünya sigorta sektörü bir kenarda durup bu gelişmeleri seyretme lüksüne sahip değil.

Sigorta şirketlerinden beklenen, her şeyi yeniden masaya yatırmaları, yani kendilerini baştan yaratmayı kabul etmeleri. Peki şirketlerin bunu seçme hakları var mı? En azından mesleklerini sürdürmek istiyorlarsa bu hakları bulunmuyor. Asıl işleri insanların ve onlara ilişkin her şeyin korunması: Aileleri, malları, tasarrufları, projeleri. Fakat, kim bilir, sigorta sektörünün marka imajının beklenmedik şekilde yeniden değerlenme şansı belki de burada yatıyordur?

Nitekim, sigorta şirketlerinin hesap saati şimdiden geldi çattı. Bu yönden bakıldığında, 10'uncu BrandZ Top 100 sıralamasının sonuçları aynı zamanda sürprizlerden uzak, belirleyici ve amansız. Sürprizlerden uzak, çünkü Apple ve Google 3.2 milyar dolar toplam değer üzerinde sırasıyla 247 ve 174 milyar dolar marka değerleri ile zirvede yer alıyorlar. Aynı zamanda tüketici tarafından marka algısını, finansal analizleri ve pazar değişimlerini dikkate alan bu liste, bekleneceği gibi, dijital sektörlerle ilişkili faaliyette bulunan 18 markanın sıralamadaki en dinamik markalar olduğunu teyit ediyor: Bu şirketler artık toplam liste değerinin üçte birini oluşturuyor. En büyük artışı, değerini ikiye katlayan ve böylece 12'nciliğe yükselen Facebook kaydetti (71 milyar dolar). Sigortacılıktan sadece China Life ve Ping An China dünyanın en güçlü 100 markası arasında yer alıyor.

Her ne kadar ilk 10 marka Amerikalı olsa da (ki bunların arasında Microsoft, IBM, Visa, Coca-Cola ve McDonald's var) esas Çinli markaların değeri patlama yapmış durumda. Çinli şirketlerin marka değeri 2015 yılında %30 artış göstererek 432 milyar dolara çıktı. Alibaba China zaten 66 milyar dolar değeriyle hemen Amazon'un önüne geçerek listeye doğrudan 13'üncü sıradan girdi.

BRANDZ™ 2015'İN MARKA DEĞERİ EN YÜKSEK 10 ŞİRKETİ

	Marka	Kategori	Marka Değeri 2015 Milyon $	Marka Katılımı	2014 - 2015 marka değerindeki değişim
1		Teknoloji	246,992	4	67%
2	Google	Teknoloji	173,652	4	9%
3	Microsoft	Teknoloji	115,500	4	28%
4	IBM	Teknoloji	93,987	4	-13%
5	VISA	Ödeme	91,962	4	16%
6	at&t	Telekomünikasyon	89,492	3	15%
7	verizon	Telekomünikasyon	86,009	3	36%
8	Coca-Cola	Meşrubat	83,841	5	4%
9	McDonald's	Fast Food	81,162	4	-5%
10	Marlboro	Tütün	80,352	3	19%

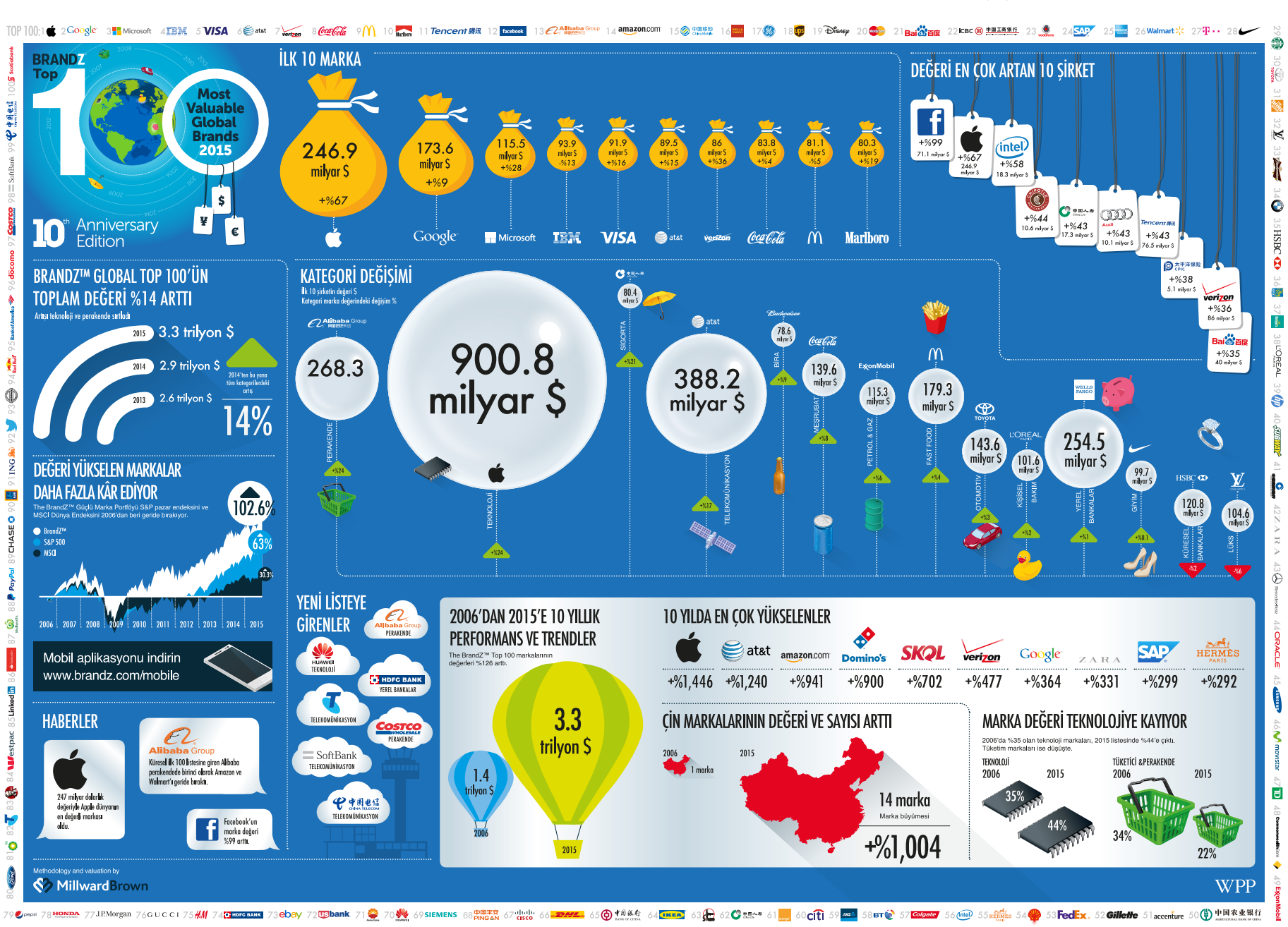
DÜNYA SİGORTA SEKTÖRÜNÜN DEĞERİ APPLE'IN ÜÇTE BİRİ KADAR

Öte yandan, sonuçlar sigorta sektörüne aman vermiyor. Top 100 listesinde sigorta sektöründen sadece iki Çinli marka mevcut: 17.3 milyar dolarlık değeriyle 62. olan China Life ve 16.9 milyar dolarlık değeriyle 68. olan Ping An. Burada ümit verici olan nokta bu şirketlerin, China Pacific ve Geico (ABD) olmak üzere başka iki marka ile birlikte en hızlı büyüyen 20 şirket arasında yer alması ve değeri %21 artarak 80.4 milyar dolara çıkan sektörün tamamına olumlu katkıda bulunması. Bununla birlikte toplu olarak değerlendirildiğinde, dünya sigorta sektörünün toplam değeri Apple'ın ancak üçte biri kadar. Sırasıyla sektörel listenin 5'inci ve 6'ncı sıralarında yer alan ne Allianz (5.98 milyar dolar), ne de Axa (5.84 milyar dolar) giriş bileti 11 milyar dolardan başlayan ilk 100 içinde yer alamıyorlar.

Pazarlama danışmanlık şirketi Millward Brown bu şirketlerle ilgili olarak şu değerlendirmede bulunuyor:

"Sadece büyümek için değil, ayrıca ayakta kalabilmek için de dijital dünyaya girmek zorunda olan markaların gelişimi için önemli bir dönüm noktasında bulunuyoruz."

Bundan daha iyisi söylenemezdi. Dünya sigorta sektörünün de büyük bir ihtimalle bu konuda bir istisna oluşturmayacağını söyleyebiliriz.



Tam Güvence

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

HALKSİGORTA

Bir HALKBANK iştirakidir.

www.halksigorta.org | 0212 444 1 545

Audi
Teknoloji ile bir adım önde

Gözümüz Audi'den başkasını görmüyor.

Tam 16 yıldır, uzmanlığı dünya çapında tescillenen ödüllü ekibimizle
Audi tutkunuzu en mükemmel şekilde yaşamanız için çalışıyoruz.
Showroom, servis ve butiğimizle her müşterimize "exclusive" hizmet sunuyoruz.
Bu ayrıcalıklı hizmet anlayışıyla tanışmanız için Şenyıldız'a bekliyoruz.

Şenyıldız

Yenikapı Satış/Servis: Nişanca Mah. Kennedy Cad. No: 54/1 Yenikapı-Fatih/İstanbul
Tel: (212) 402 20 00 **Faks:** (212) 638 01 33 **www.audisenyildiz.com**
Cevizlibağ Servis: Merkez Efendi Mah. Mevlana Cad. E-5 Yanyol Toya Plaza No: 140/17
Cevizlibağ-Zeytinburnu/İstanbul **Tel:** (212) 413 06 50 **Faks:** (212) 547 15 20
Şenyıldız Butik: Valikonağı Cad. No: 41 Nişantaşı/İstanbul **Tel:** (212) 638 94 94
Şenyıldız bir **Doğuş Otomotiv Servis ve Tic. A.Ş.** yetkili satıcısıdır.

Audi Şenyıldız
iPhone uygulaması
Available on the App Store'da

