

'SPECTRE'DA HASAR 600 MİLYON DOLAR!

Son James Bond filmi Spectre'daki olaylar kurgu değil de gerçek olsaydı, toplam ekonomik hasar 600 milyon doları bulacaktı. › S.29

AVRUPA'DA 17 MİLYAR EUROLUK FIRTINA RİSKİ

Reasürans devi Swiss Re, 19. yüzyılda Avrupa'da gerçekleşen fırtınaları mercek altına aldı. Mart 1876, Ocak 1884 ve Şubat 1894'teki üç büyük fırtınayı inceleyen Swiss Re, bu boyutlarda bir fırtınanın günümüzde olması durumunda sigortacılara maliyetinin 10 ile 17 milyar euro arasında olacağını belirtiyor. › S.28



GÖKKUŞAĞI ÜLKESİ: GÜNEY AFRİKA

› S.30

Türkiye'nin En Çok Satan Sektör Yayını

sigortacı gazetesi

ARALIK 2015 YIL: 31 / SAYI: 445 AYDA BİR YAYINLANIR



TRAFİKTE ZARAR 'TAVAN' YAPTI

Türkiye Sigorta Birliği'nin açıkladığı 9 aylık sonuçlara göre, trafik sigortalarında teknik olarak 1 milyar 659 milyon lira zarar edildi. Geçen yılın aynı dönemindeki teknik zarar 571 milyon liraydı. Yani bir yıl içinde zarar neredeyse üçe katlandı. Kaskonun kârlılığı da geçen yıla göre düştü ve 373 milyon lira oldu. Hayat dışındaki toplam teknik zarar ise 9 ayda 66 milyon lira olarak gerçekleşti. 2014 yılının aynı döneminde ise 849 milyon lira teknik kâr edilmişti.

Trafik sigortalarında zarar devam ederken, ticari araç primlerine gelen "tavan fiyat" uygulamasının zararı daha da artırmasından endişe ediliyor. Ticari araç primlerine üst limit getiren uygulama hakkında konuşan Hazine Müsteşar Yardımcısı Dr. Ahmet Genç, trafik sigortasında tarife uygulamasına dönmek gibi bir amaçları olmadığını, Hazine'nin temel prensibinin serbestleşme olduğunu belirtti. › S.43-47



Dr. Ahmet Genç

'SİGORTADA DÜZENLEMELER ÖNGÖRÜLEBİLİR OLMALI'

Geçtiğimiz ay ülkemizi ziyaret eden AXA Grubu Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO'su Henri de Castries, sigorta mevzuatının istikrarlı ve öngörülebilir olması gerektiğine dikkat çekerek, "Verimli bir sigorta sektörü, refah seviyesi yüksek bir ekonominin göstergesidir" diye konuştu. › S.5



'ZORUNLU SİGORTALAR KAMU DESTEĞİYLE GELİŞİR'

Zorunlu sigortaların yaygınlaştırılmasının öneminden bahseden Anadolu Sigorta Genel Müdürü Musa Ülken, bu bilincin oluşmasının kamuyla birlikte çalışarak mümkün olabileceğini vurguladı. › S.18



AVICENNIA SEKTÖRDE YENİ YATIRIM FIRSATI ARIYOR

Acıbadem Sigorta'nın en büyük hissedarı Malezyalı Avicennia Capital, Türk sigorta sektöründe yeni satın alma fırsatları arıyor. Şirket CEO'su Alexander Ankel, Türkiye'deki tekafül sigortacılığı fırsatlarını değerlendirmek istediklerini söyledi. › S.21



KÂRLI BÜYÜME MÜMKÜN

Büyümek için kârlılıktan feragat etme düşüncesinin yanlış olduğunu belirten Sompo Japan Sigorta Genel Müdürü Recai Dalaş, "Kârlı büyüyemeyen şirketler, ne çalışanlarına ne de acentelerine fayda sağlayacak yatırımlar yapabilir" dedi. › S.20



PROFESYONELLİĞİN YOLU KİŞİSEL GELİŞİMDEN GEÇİYOR

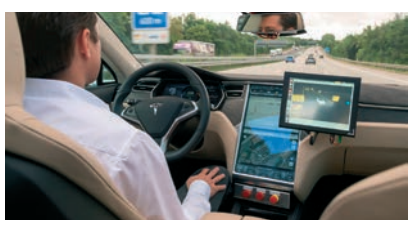
Bu ayki yazısında kişisel gelişimin önemine değinen Mehmet Muratoğlu, özellikle iş hayatında kendini yönetme becerilerini geliştirecek unsurları kaleme aldı. Muratoğlu, kişisel gelişimin çalışma ortamında öne çıkmak için bir fırsat olduğunu da söyledi. › S.56



18 YAŞ ALTINA DA BİREYSEL EMEKLİLİK KAPISI AÇILIYOR

Bireysel Emeklilik Sistemi Hakkındaki Yönetmelik Taslağı, 18 yaşın altındakiler için de bireysel emeklilik sözleşmesi düzenlenebilmesini öngörüyor. Tasarruf oranlarının düşüklüğü göz önüne alındığında, yeni taslağın sektöre katkısının büyük olacağı düşünülüyor. › S.49





2040 YILINA KADAR OTO SİGORTALARI %60 KÜÇÜLECEK

Danışmanlık firması KPMG'nin yaptığı araştırmaya göre, sürüş destek cihazlarının gelişmesiyle birlikte oto sigortalarının 2040 yılına kadar %60 oranında küçülmesi bekleniyor. Bu durumda, sadece bu branşta üretim yapan sigorta şirketleri başka alanlara kayacak ya da yok olacak. › S.34

9 AYDA DÜNYADA REASÜRÖRLERİN KÂRI ARTARKEN SİGORTACILARINKİ AZALDI

Büyük reasürör ve sigortacılar, 9 aylık sonuçlarını açıkladı. Reasürörlerin çoğu kârlılıkta artışı yakaladı, sigortacıların kârlılıkları ise genelde düştü. Reasürörler arasında %31 ile en yüksek kâr artışını SCOR yakalarken, sigortacılardaysa %8.7 ile kârlılıkta en yüksek artış Generali'den geldi. › S.26



AVRUPA BİRLİĞİ'NDE SOLVENCY II DÖNEMİ BAŞLIYOR

David Kohen, Avrupa Birliği'ne (AB) bağlı ülkelerde 1 Ocak 2016'da yürürlüğe girecek olan sermaye yeterliliği reformuyla ilgili AB Sigorta ve Reasürans Şirketleri Federasyonu Genel Müdürü Michaela Koller'in düşüncelerini aktardı. Koller, Solvency II ile, sigortacılığın kalbi olan risk yönetimiyle ilgili dünyanın en gelişmiş standardının Avrupa sigorta sektöründe uygulanacağını söylüyor. › S.62

SPORA DESTEK HIZ KESMİYOR

Spora verdiği desteği sürdüren HDI Sigorta, bu sefer de Galatasaray Erkek Voleybol Takımı'nın isim sponsoru oldu. Takım, bundan sonra Galatasaray HDI Sigorta olarak anılacak. › S.25



Ceyhan Hancıoğlu — Ali Yüce



Volkswagen CEO'su Martin Winterkorn

EMİSYON SKANDALI VOLKSWAGEN'A DİZ ÇÖKTÜRDÜ › S.29

BİZ YENİ YILIN

GÜVENCESİYİZ



Yarınlarımızın güvencesi sigortacılık sektörüne,
çalışanlarımıza, iş ortaklarımıza, müşterilerimize ve
tüm Türkiye'ye sağlıklı, mutlu ve başarılarla dolu yeni bir yıl diliyoruz.

AKSigorta

Hizmet Merkezi
444 27 27

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

Dünyada ilk 6 ayda doğal afet kaynaklı sigortalı hasar 12 milyar dolar

Son yılların en soğuk kışına hazırlık zamanı

Küresel ısınmanın etkisiyle yaşanan iklim değişikliklerinin neden olduğu kar yağışı, sel, heyelan, kasırga ve kuraklığı artıran El Nino'nun bu yıl zirve yapması ve rekor seviyede kar yağışı olması beklenirken, Türkiye için de 'soğuk hava' ve 'sel' uyarısı yapılıyor.



Münich Re'nin yayınladığı 2015 yarıyıl raporuna göre, dünyada 16 bin kişinin tamamen doğal afetler sonucu yaşamını kaybetti. Doğal afet kaynaklı sigortalı hasarı 12 milyar dolar, toplam ekonomik hasar ise 35 milyar dolar olarak gerçekleşti.

Uzmanlar, Türkiye'nin de içinde bulunduğu Akdeniz ülkelerinde fırtına, kasırga, hortum gibi doğa olaylarının ve sel felaketlerinin daha sık gerçekleşeceği bir kış mevsimi yaşanacağını söylüyor. Dünyada sayısı 200 yıl önce 200, son yüzyılda ise 800'e ulaşan doğal afetler, Türkiye'de de etkili oluyor. Geçtiğimiz Kurban Bayramı'nda Bodrum'da etkili olan sağanak yağmur, bayram tatili nedeniyle nüfus yoğunluğu artan kentte yaklaşık üç saat sürmüş, felaketin ardından yaklaşık 450 otomobil, 380 motosiklet hasar görmüş, bine yakın ev ve işyerini su basmıştı. 124 cadde ve sokakta asfalt yolun zarar gördüğü yağışlarda 8 köprü kullanılmaz hale gelmiş ve 20 milyon liraya varan zararın oluştuğu belirtilmişti.

2015 yılında dolu, don, fırtına, sel-su baskını gibi çeşitli doğal risklerin etkili olduğu Türkiye genelinde tarım sigortası yaptıran üreticilerden ise TARSİM'e 270 bin hasar ihbarı yapıldı. Üreticilere şimdiye kadar 200 milyon lira ödeme yapılırken, tüm tarım sigortası branşlarında toplam ödemenin 700 milyon liraya ulaşması bekleniyor.

AKSİGORTA'YA 9 AYDA 4 BİN 286 HASAR İHBARI

Yılın ilk 9 ayında Aksigorta olarak dolu, fırtına, kar ağırlığı, sel, seylap ve yıldırım kaynaklı 4 bin 286 hasar ihbarı aldıklarını belirten Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen, bu dosyalara ait toplam tazminat talebinin 51 milyon 555 bin 102 lira olduğunu belirtti. Gülen, konuyla ilgili şunları söyledi: "İklim değişiklikleri, sıcaklıkların bir uçtan diğer uca savrulmasına neden oluyor. Bu da kuraklık, sel, rüzgar fırtınaları, dolu gibi doğa olaylarına yol açıyor. 2015'in 3'üncü çeyreği itibarıyla bu tip doğa olaylarından kaynaklanan 4 bin 286 hasar ihbarı aldık. Uzmanların 'son yılların en soğuk kışı olacağı' uyarısında bulundukları bu kış mevsiminde de benzer bir durumun yaşanacağını öngörüyoruz. Doğal afet durumunda hayatın devamlılığı için acentelerimizin müşterilerinin risklerini saptayarak özellikle ev, işyeri ve araçlarını sigorta güvencesi altına almaları yararlı olacaktır."

Aksigorta'dan üçüncü çeyrekte 20 milyon lira kâr

2015 yılının üçüncü çeyreğinde 351 milyon lira prim üretimi gerçekleştiren Aksigorta, oto dışı sigortalarda prim üretimini geçen yılın aynı dönemine göre %9 artırarak 178 milyon liraya yükseltti. Trafik dışı branşlardaki yüksek büyüme oranlarının pozitif etkisi ile teknik kârlılığı 44 milyon lira seviyesinde sonuçlanan Aksigorta'nın sigortacılıktaki teknik kârlılık göstergesi olan bileşik rasyosu geçen yılın aynı dönemine göre 1 puanlık iyileşme ile %98 seviyesinde gerçekleşirken hasar prim rasyosu ise %68 seviyesinde gerçekleşti. Aksigorta'nın trafik harici branşlarda prim üretiminin 2015'in son çeyreğinde geçen yılın aynı dönemine göre %8-10 aralığında büyümesi ve bileşik rasyonun %92-93 aralığında gerçekleşmesi bekleniyor.

'PAZAR PAYIMIZI KORUMAYA DEVAM EDECEĞİZ'

Üçüncü çeyrek sonuçlarıyla ilgili bilgi veren Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen şunları söyledi: "2015'in geri kalan döneminde de trafik harici branşların payını artırarak dengeli bir portföy yaratmaya, sektörün üzerinde büyüyerek pazar payımızı korumaya, banka kanalında ivmelenmeye, acente kanalımızın portföy kârlılığını iyileştirmeye, dönüşüm projelerini sürdürmeye ve piyasa değerimiz ile hisse performansımızı yükseltmeye devam edeceğiz. Sadece fiyat odaklı değil, yüksek hizmet kalitesi ve farklılaşan ürünlerimizle rekabet içinde yer alacağız. Tüm bu hedeflerimizi gerçekleştirirken de 55 yıllık tecrübemizi, bilgimizi, imkanlarımızı müşterilerimize doğru çözümleri sunmak, olumlu bir deneyim yaşatmak ve onların, aileleri ile birlikte geleceğe güvenle bakmalarını mümkün kılmak hedeflerimizin odak noktasını oluşturacak."

'Eğitim hiç bu kadar keyifli olmamıştı'

Aksigorta'nın, acentelerinin satış gücünü artırmak ve gelişimlerine destek olmak amacıyla kurduğu Aksigorta Satış Akademisi'nın Bilgi Üniversitesi işbirliğiyle gerçekleştirdiği '21. Yüzyıl Acente Yönetimi Sertifika Programı', ikinci grup eğitimlerine başladı. İlk eğitim programında 17 mezun veren '21. Yüzyıl Acente Yönetimi Sertifika Programı'nın ikinci grup eğitimine 26 acente katılıyor. Acente İşletmeciliği, Yönetim Becerileri, İnsan Kaynakları, Finansal Planlama, Acente Mevzuatı gibi bir işletme için büyük önem taşıyan 5 farklı modülden oluşan ve toplam 60 saatte tamamlanacak programa katılan acenteler, Bilgi Üniversitesi'nden alacakları sertifika ile mezun olacaklar.

Kayıt için gençlerin eğitimlerine destek olmak üzere Türk Eğitim Vakfı'na bağışta bulunma şartı aranan '21. Yüzyıl Acente Sertifika Programı'na katılan İstanbul'un başarılı acenteleri, kariyerleri için zengin içerikli bir eğitim programına dahil olurken, önemli bir sosyal sorumluluk projesinin de parçası oldular.

'ACENTELERİMİZİ EĞİTİMLE İLERİYE TAŞIYORUZ'

Aksigorta Satış Akademisi kapsamında Aksigorta acentelerine özel eğitim planlamasının yapıldığını ve 2015 yılında 5 ana başlıkta toplam 10 gün eğitim gerçekleştirildiğini belirten Aksigorta İnsan Kaynakları Genel Müdür Yardımcısı Özge Pala, "Sektörümüzün gelişmesinde önemli pay sahibi olan acentelerimizin işlerinde fark yaratarak işletmelerini ve Aksigorta'yı daha da ileriye taşımaları için kesintisiz eğitimin gerekliliğini biliyoruz. Gelişimlerine destek olmak üzere kurduğumuz Aksigorta Satış Akademisi ile acentelerimizin yönetsel, teknik ve kişisel bilgi ve becerilerini geliştirmeye yönelik nitelikli içerikler geliştirdik. Bu doğrultuda gelişimlerine katkı sağlamaya devam edeceğiz" dedi.



Sadece Öğretmenler Günü'nde değil, her anımızda yanımızdayız!

9 Kasım - 31 Aralık 2015 tarihleri arasında birbirinden avantajlı Yakut ve Pırlanta Değerinde Bireysel Emeklilik Planlarımızdan birini tercih eden öğretmenlerimize 1 yıl boyunca yararlanabilecekleri **Ferdi Kaza Sigortası** veya **Prestij Kulübü Üyeliği** hediye.*

Üstelik

peşin giriş aidatı ve yönetim gider kesintisi yok!

PLAN ADI	ASGARİ KATKI PAYI	AVANTAJLAR*
Yakut 1 (Faizsiz Fon) ve Yakut 2 (Faizli Fon) Gruba Bağlı Bireysel Emeklilik Planı	150 TL ve üzeri	20.000 TL Teminatlı Ferdi Kaza Sigortası
Pırlanta Bireysel Emeklilik Planı	350 TL ve üzeri	Prestij Kulübü Üyeliği

Ferdi Kaza Sigortası veya Prestij Kulübü Üyeliği Hediye!

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

Ziraat Emeklilik
Geleceğiniz için daha fazlası

*Öğretmenler, eşleri ve 18 yaşını doldurmuş çocukları ilgili planlardaki şartları sağlamak koşuluyla Ferdi Kaza Sigortası veya Prestij Kulübü Üyeliği avantajlarından yararlanabilecektir.

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



‘Türkiye, AXA Grubu için önemli bir büyüme alanı’

AXA Grup Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO’su Henri de Castries, İstanbul’a gerçekleştirdiği ziyaretinde basın mensupları ile AXA SİGORTA acenteleri, Yönetim Kurulu üyeleri ve yöneticileriyle bir araya geldi. Four Seasons Otel’de düzenlenen basın toplantısında Castries, AXA Grubu’nun Türkiye’ye ve Türk sigortacılık sektörüne olan güven ve bağlılığına vurgu yaparak, Türkiye’nin, AXA’nın stratejik gelişiminin çok önemli bir parçası olduğunu ve Türk sigortacılık sektörünü, AXA Grubu için kritik öneme sahip bir büyüme alanı olarak gördüklerini söyledi.



Konuşmasının ardından Henri de Castries salonda kendisine yöneltilen sorulara cevap verdi.

'SİGORTA DÜZENLEMELERİ ÖNGÖRÜLEBİLİR OLMALI'

Basın mensuplarıyla bir araya gelen Henri de Castries AXA olarak Türkiye’deki gelişmeleri büyük bir ilgiyle takip ettiklerini belirtirken, Türkiye’de kuralların istikrarlı ve öngörülebilir nitelikte olmasının önemine ve gereğine vurgu yaptı.
“Şüphesiz ki bu da günün sonunda müşterilere fayda sağlayacaktır” diyen Henri de Castries sözlerine şöyle devam etti: “Verimli ve refah seviyesi yüksek bir sigorta sektörü, refah seviyesi yüksek bir ekonominin göstergesidir. Bunu yapabilmek için istikrar olması gerekiyor. Yasal çerçevede ve resmi mevzuatta öngörülebilirlik olması lazım. Son 15 yılda yaptığımız yatırımlar ve sektöre verdiğimiz katkıyla Türkiye pazarına kendimizi adadığımızı gösterdik. Türk ekonomisinin gelişimine ve tüm toplum kesimlerinin refahının artmasına katkıda bulunduk. İstikrar ve sigortanın refahı bütün ülkelerin ekonomisi için önemli.”

'TÜRKİYE, AXA İÇİN KRİTİK BİR BÜYÜME ALANI'

AXA Grubu Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO’su Henri de Castries, AXA Grubu’nun Türkiye’ye ve Türk sigortacılık sektörüne olan güven ve bağlılığına vurgu yaparak “Türkiye, AXA’nın stratejik gelişiminin çok önemli bir parçası ve Türk sigortacılık sektörü, AXA Grubu için kritik öneme sahip bir büyüme alanı. AXA Grubu Türkiye sigortacılık sektörüne karşı güçlü bir taahhüt taşıyor ve bu çerçevede AXA SİGORTA’nın hedeflerini gerçekleştirmesi konusunda çok güçlü bir inanca sahip. AXA SİGORTA sürdürülebilir, başarılı gelişimi konusunda AXA Grubu’nun güçlü desteğini arkasında bulacaktır” dedi.

‘AXA SİGORTA'NIN GÜCÜ ACENTELERDEN GELİYOR’

Henri de Castries Four Seasons Otel’deki basın toplantısının ardından AXA SİGORTA acenteleri, Yönetim Kurulu üyeleri ve yöneticileri ile Conrad Otel’de bir araya geldi. Düzenlenen toplantıda, Castries AXA SİGORTA’nın acente ağının kalitesinin altını çizerek, acentelerin AXA SİGORTA’nın en önemli gücü ve yüzü olduğunu ve bunun da AXA SİGORTA’ya rekabet avantajı sağladığını ifade etti.
Henri de Castries, AXA SİGORTA’nın güçlü konumu sayesinde bugün sektör liderlerinden biri olduğunu söylerken lokal ve global olarak çok güçlü varlıklara sahip olduklarını belirtti. Lokaldeki gücün acentelerinden geldiğini, profesyonel, müşterilerle çok iyi iletişim kuran acentelere sahip olmanın AXA SİGORTA’nın güçlü olan ve güçlü olmaya devam edecek özelliği olduğunu belirtti.
Castries, acenteleri desteklemeye devam edeceklerini ve dijitalizasyon sürecinde müşteriyle yüz yüze görüşmelerin bitmeyeceğini bu bakımdan, acentelere her zaman ihtiyaç olduğunu ifade etti.

'ACENTELER AXA SİGORTA STRATEJİSİNİN ANA UNSURU'

Global olarak güçlü yanların ise güçlü bilanço ve marka bilinirliği olduğunu belirten Castries, “AXA Grup’un finansal gücü, Türkiye’deki ekibimizi destekleme imkanı veriyor. Diğer taraftan AXA’nın marka bilinirliği bu yıl 7. kez elde ettiğimiz Interbrand “Dünyanın En İyi Sigorta Markası” ödülüyle tescillendi, en iyi 50 marka içinde yer almamız büyük bir avantaj” dedi.
Castries şöyle devam etti: “Türkiye bizler için çok önemli bir pazar. Nüfusun büyümesi, sigorta penetrasyonunun düşük olması bizlere büyüme için imkanlar tanıyor. AXA SİGORTA hedeflerini gerçekleştirmede güçlü bir isteğe sahip ve büyüme hırsımız devam ediyor. Acentelerimizi AXA SİGORTA’nın stratejisinin ana unsurlarından biri olarak görüyoruz. İnovasyonu sürdürüp desteklemek, müşterilere yeni ve ilgi çekici çözümler sunmak ve sektörün şekillenmesine katkıda bulunmak istiyoruz.”

AXA Grubu Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO’su Henri de Castries, AXA SİGORTA’nın acente ağının kalitesinin altını çizerek, acentelerin AXA SİGORTA’nın en önemli gücü ve yüzü olduğunu ve bunun da AXA SİGORTA’ya rekabet avantajı sağladığını belirtti.



Toplantının ardından düzenlenen kokteylde acenteler, AXA Grup Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO'su Henri de Castries, AXA SİGORTA CEO'su Guillaume Lejeune ve şirket yöneticileriyle sohbet etme imkanı buldular.





MAPFRE GENEL SİGORTA global riskleri değerlendirdi

MAPFRE GENEL SİGORTA brokerleri, MAPFRE GENEL SİGORTA yöneticileri ve MAPFRE GLOBAL RİSKLER'in İspanya ve Londra'dan gelen üst düzey yöneticilerinin de katılımıyla Ritz-Carlton Hotel İstanbul'da 11 Kasım 2015 tarihinde Global Riskler etkinliği düzenlendi.

11 Kasım Çarşamba günü Ritz-Carlton Hotel İstanbul'da MAPFRE GENEL SİGORTA ve MAPFRE GLOBAL RİSKLER yöneticilerinin katılımıyla organize edilen kokteylde söz alan MAPFRE GENEL Grubu Genel Müdürü Serdar Gül global işlerde MAPFRE'nin özellikle Türkiye'de önemli bir gelişme hedeflediğini belirterek şunları söyledi: "MAPFRE GENEL SİGORTA olarak iş yapış biçimimiz ve anlayışımız açısından bir değişiklik olmayacak, her zaman olduğu gibi doğru underwriting anlayışımızı koruyarak müşterilerimizin ve şirketimizin ortak hedeflerine




Serdar Gül

ulaşmasında önemli rol oynayacağız, ancak bunu yaparken mevcut fırsatları değerlendirerek bu bölgede daha etkin olmayı hedefliyoruz."

'GÜVEN HER ŞEYDİR'

Serdar Gül'ün konuşmasından sonra söz alan MAPFRE GLOBAL RİSKLER Başkanı ve CEO'su Alfredo Castello Marin; global risklerin MAPFRE için çok önemli bir alan olduğunu belirterek bu doğrultuda 2009 yılında MAPFRE'nin bütün kuruluşlarına destek olmak amacıyla MAPFRE GLOBAL RİSKLER adıyla yeni bir şirket kurduğunu hatırlattı ve aradan geçen 6 yıllık süre içerisinde, 1.1 milyar euroluk brüt prim üreten bir yapı olmayı başardıklarını vurguladı. MAPFRE GLOBAL RİSKLER için güvenin


Alfredo Castello Marin

en önemli unsur olduğunu söyleyen Castello Marin; "Verdiğimiz hizmet ve desteklerle müşterilerimizin gelişmesine yardımcı olarak aramızda bir güven bağı oluşturmak istiyoruz, bunu da 'Güven her şeydir' mottomuzla destekliyoruz" dedi. Castello Marin, MAPFRE'nin bugün İspanya'da lider, Latin Amerika'da da önemli bir oyuncu olduğunu belirterek "Uluslararası alanda önemli gelişim planlarımız var, bu çerçevede de Türkiye'yi stratejik bir pozisyonda görüyoruz, MAPFRE GENEL'in kurumsal işlerdeki bilgisi ve bilinirliğiyle bu alanda da güçleneceğimize eminim. İstanbul'un Türkiye ve bulunduğu bölge için global, çok uluslu ve özel işlere geçiş noktası olmasını arzuluyoruz" diye konuştu.

MAPFRE büyümeye devam ediyor

MAPFRE Türkiye'deki sigorta ve asistans operasyonlarıyla bir önceki yılın aynı dönemine oranla cirosunu yüzde 26.3 oranında artırarak; 1 milyar 412 milyon liraya çıkardı. Eylül ayı itibarıyla MAPFRE GENEL Grup 36 milyon lira gelir açıkladı. İçinde Avrupa, Orta Doğu ve Afrika'nın da olduğu 19 ülkeyi kapsayan MAPFRE EMEA Bölgesi üçüncü çeyrek sonunda yüzde 45.9 artışla 4 milyar liralık prim hacmi elde ederken, Türkiye'nin bu üretime katkısı % 38 oldu. EMEA Bölgesi'nin MAPFRE'ye küresel anlamda katkısı ise % 7.2 oranında gerçekleşti.

KÜRESEL RAKAMLAR

2015 yılı Ocak ve Eylül arasında MAPFRE'nin toplam cirosu 20 milyar 587 milyon euro seviyesine çıkarken bir önceki yılın aynı dönemine göre % 6.8'lik bir artış gösterdi. Bunun yanında toplam prim üretimi ise % 5.4 oranında artarak, 17 milyar 341 milyon euro düzeyine ulaştı. Bu süreçte hayat dışı sigorta ve reasürans alanlarındaki büyüme özellikle ön plana çıktı.
Sene başında ABD'de yaşanan kar fırtınalarının etkisiyle artan hasarlar ve grubun çalışmalarını yürüttüğü bazı ülkelerdeki yüksek vergi oranları sebebiyle vergi öncesi kâr miktarı % 16.2 oranında düşerek 1 milyar 162 milyon euro, net kâr ise % 12.1 oranında düşerek 591 milyon euro olarak açıklandı. Grubun bileşik oranı ise önceki çeyreğe göre 40 baz puan artış göstererek % 98.7 olarak gerçekleşti.
MAPFRE'nin kârı ve güçlü borç ödeyebilme gücü bu yılın sonuçlarına göre hisse başına 0.06 euroluk geçici temettü vermesini sağlıyor. MAPFRE hissedarları 2015 yılında geçmiş yılla aynı olarak hisse başına 0.14 euro alacaklar ve şirket hissedarlarına toplam 431 milyon euro tutarında temettü dağıtacak.

Türk - İspanyol Resmi Sanayi ve Ticaret Odası'ndan MAPFRE'ye ödül

Türk - İspanyol Resmi Sanayi ve Ticaret Odası 10 Kasım'da düzenlenen organizasyonda, MAPFRE'yi Türkiye'de faaliyet gösteren İspanyol şirketler kategorisinde iki ülke arasındaki ticari ve kültürel ilişkilere olan katkılarından dolayı ödüle değer gördü.
Türkiye'nin Madrid Büyükelçiliği'nde gerçekleştirilen törende MAPFRE Başkanı Antonio Huertas'a ödülü İspanya Sanayi, Enerji ve Turizm Bakanı José Manuel Soria verdi.
Türk - İspanyol Resmi Sanayi ve Ticaret Odası ilk defa gerçekleştirilen bu organizasyonla; iki ülke arasındaki ticari ve kültürel gelişimin sağlanmasında katkıları bulunan şirketleri ödüllendirmeyi amaçlıyor.
Gecede ayrıca Türk şirket kategorisinde Türk Havayolları ve Mango Yönetim Kurulu Başkanı Isak Andic Ermay iş hayatındaki başarılarından ötürü ödüle layık görüldü.
MAPFRE Başkanı Antonio Huertas törende yaptığı konuşmada Türkiye'de şirketin gösterdiği gelişimden bahsederek; "Türkiye MAPFRE'nin




Huertas'a ödülü İspanya Sanayi Bakanı Soria verdi.

Avrupa ve çevre ülkelerdeki stratejisi için kilit bir öneme sahip, MAPFRE olarak Türkiye'deki iş hacmimizi genişleterek Türkiye'deki varlığımızı daha da güçlendirmeyi hedefliyoruz" dedi.

'TÜRKİYE MAPFRE İÇİN KİLİT ÜLKE'

Türkiye, MAPFRE'nin büyüme stratejisi içerisinde stratejik olarak tanımlanan ülkeler arasında yer alıyor. MAPFRE Türkiye'de 1987 yılında reasürör olarak varlığını göstermeye başladıktan 10 yıl sonra; Tur Assist şirketiyle assitans alanında çalışmalarına başladı. Bunu takiben 2007 yılında GENEL SİGORTA'nın çoğunluk hisselerini satın alarak Türk sigorta sektörü içerisindeki yerini sağlamlaştırdı. Geçtiğimiz 5 yıllık dönemde şirket önceki yıllara göre cirosunu iki katına çıkardı, MAPFRE Türk sigorta sektörü içerisindeki pazar payını %10'a yükseltmeyi hedefliyor.



NN Hayat ve Emeklilik yeni reklam kampanyasında ebeveynlere sesleniyor:

Onlar ‘Hayat’ ise siz ‘Sigortasınız’!

NN Hayat ve Emeklilik, bu kez çocuklarının güvencesi için ebeveynlere “Önce Sen” diyor. 16 Kasım tarihinde yeni kampanyası ile mevcut ve potansiyel müşterilerinin karşısına çıkan NN Hayat ve Emeklilik, kampanyada çocukların hayatından farklı kesitlere yer veriyor ve her yaşta, doğumdan yetişkinliğe kadar hayatın her anında ebeveynlerin çocukların en büyük güvencesi olduğunu anlatıyor.
Çocukların “Hayat” ebeveynlerin ise “Sigorta” olarak tanımlandığı kampanyada ebeveynlere “Önce Sen kendini NN’in hayat sigortası güvencesine al ki NN onun da koruyucusu olsun. Sen yanında olamasan bile o hep güvende olsun” deniyor.

‘YA BANA BİR ŞEY OLURSA ÇOCUĞUM NE OLACAK?’

Türkiye’de anne-babaların en büyük kaygısı: “Ya bana bir şey olursa, çocuğumun geleceği ne olacak?” endişesi. NN Hayat ve Emeklilik’in Ipsos işbirliği ile Türkiye genelinde 12 ilde gerçekleştirdiği araştırma sonucuna göre, ailesinin ve çocuklarının geleceğinden endişe duyanların oranı yüzde 44 çıktı. Ankete cevap verenlerin yüzde 53’ü beklenmedik durumlara karşı hazırlıklı olmadığını dile getirdi.
NN Hayat ve Emeklilik Kurumsal İletişim ve Müşteri Deneyimi Müdürü Beste Yıldız, “Yaptığımız araştırmalar bize gösterdi ki; ebeveynler, vefat etmeleri ya da malul kalmaları durumunda çocuklarının geleceklerinin bundan olumsuz etkilenme ihtimalinden kaygılanıyor. Biz NN Hayat ve


Beste Yıldız

Emeklilik olarak yeni kampanyamızla anne-babaların çok hassas olduğu bu konuda kaygılarını azaltmayı ve en sevdiklerini korumalarına yardımcı olmayı amaçlıyoruz. 170 yıllık sigorta tecrübemiz ve müşteri odaklı yaklaşımımız doğrultusunda insanlarımızın önceliklerini çok iyi anlıyor, onların geleceklerini güvence altına alabilmek için ürün ve çözümler sunuyoruz. Yeni hayat sigortası kampanyamız da hayatta öncelik verdiklerimizi hatırlatmayı ve onları korumak için ne yapmamız gerektiği konusunda yol göstermeyi amaçlıyor” diye konuştu.
Sigorta sektöründe hayat sigortası iletişiminin pek de yaygın olmadığını vurgulayan Beste Yıldız, NN Hayat ve Emeklilik’in bu hamlesinin bu branşa yeni bir soluk katacağını söyledi.

'TÜRKİYE'DE HAYAT SİGORTASI BİLİNCİ DÜNYANIN GERİSİNDE...'

Yıldız’ın verdiği bilgiye göre, Türkiye’de kişi başına düşen hayat sigortası prim üretimi halen 20 dolar düzeyinde bulunuyor ve bu tutar, Gayri Safi Milli Hasıla’nın yüzde 0.2’sine denk geliyor (BMI-Business Monitor International 2015 verisi). Oysa Swiss Re Sigma World Insurance raporuna göre, bu oran Batı Avrupa’da ortalama yüzde 6.83, Türkiye’nin de dâhil olduğu Doğu ve Merkez Avrupa’da ortalama yüzde 1.91, dünya genelinde ise ortalama %3.4 düzeyinde. Bu karşılaştırmalar, ülkemizde hayat sigortası bilincinin yeterince gelişmediğini gösteriyor. NN Hayat ve Emeklilik, hayat sigortası alanında farkındalığı artırmayı hedefleyen kampanya ve çalışmalara imza atıyor.

NN Hayat ve Emeklilik, sigorta sektöründe hayat kategorisine yeni soluk katacak bir kampanyaya başladı. Şirket, yeni kampanyasında çocukları ‘Hayat’, aileleri ise onların ‘Sigortası’ olarak tanımlıyor. Kampanyada, çocukların hayattaki esas güvencesi olan ebeveynlerin başına istenmeyen bir durum geldiğinde devreye h ayat sigortasının gireceği ve çocukları koruma altına alacağı vurgulanıyor.



REKLAM KÜNYESİ:

Reklam Ajansı: McCANN İstanbul
CCO: Uğur Çakır
Kreatif Direktör: Kaan Ayçe
Yaratıcı Ekip: Dilan Bayar, Burcu Deniz
Stratejik Planlama: Tuğçe Esener
Müşteri İlişkileri: Özlem Milor, Eren Kayserilioğlu, Pelin Toykan, Elif Kır, Viket Rodrig
Prodüksiyon Firması: Shortcut
Yönetmen: Onur Somer
Görüntü Yönetmeni: Ahmet Sesigürgil
Dublaj Sanatçısı: Fikret Kuşkan
Müzik: Ömer Ahunbay





AIG Sigorta acenteleri İspanya'da buluştu

AIG Sigorta, önemli iş ortağı acenteleriyle İspanya'da buluştu. Endülüs bölgesinde gerçekleştirilen ve 90 kişinin katıldığı toplantıda, AIG Sigorta'nın 2015 performansı ve 2016 yılı hedefleri acentelerle paylaşıldı ve yeni ürünlerle ilgili bilgi verildi.

AIG Sigorta 23 - 26 Ekim tarihlerinde İspanya'da acenteleriyle bir araya geldi. İspanya'nın Endülüs bölgesinde gerçekleşen acenteler toplantısına yaklaşık olarak 90 kişi katıldı. Türkiye'de 350'ye yakın seçkin acenteyle çalışan AIG Sigorta, gezinin son gününde düzenlediği toplantıda, 2015 yılı performans özetini acenteleriyle paylaşırken, 2016 yılına dair hedeflerle, bunları gerçekleştirmek için kullanılacak stratejilere de değindi.
AIG, Türkiye piyasasında Sorumluluk Sigortaları ve Finansal Sigortalar branşlarındaki öncü konumuyla, global ekonomi dinamikleri paralelinde dünya devlerinden olmanın getirdiği bilgi ve tecrübe birikimi avantajını kullanarak iş ortağı acentelerine yeni ürünlerle, mevcut üretimlerini kârlı büyütme imkânı yaratıyor.

HEDEF TÜM BRANŞLARDA BÜYÜME

AIG, ayrıca 2016 yılındaki yenilikler arasında All Risk Esaslı Yangın Ürünü Property Performance, Havacılık branşında teklif verebilme olanağı, Finansal Sigortalar branşının bazı ürünlerinde güncelleme ve revizeler bulunduğu bilgisini acentelerle paylaştı. Hemen tüm branşlarda büyüme hedefleyen AIG Türkiye yönetimi, en yüksek büyüme hedefinin nakliyat branşında olduğunu da acenteleriyle paylaşarak birlikte artan başarılar için acente kanalına gerekli tüm desteğin verileceğini belirtti.
Seçilen özel acenteler ile AIG Sigorta üst yönetiminin katıldığı gezi organizasyonu, yüksek enerjili, verimli ve keyifli geçti. Acente toplantısından sonra Malaga, Sevilla ve Granada bölgeleri gezildi. Acentelerin keyifli vakit geçirdiği gözlemlenirken, AIG Sigorta tüm acentelere geziye katıldıkları için teşekkür etti.



AIG Sigorta'nın spora desteği hız kesmeden devam ediyor

AIG Sigorta, Kadir Karapınaroğlu, Güney Akkor, Semih Karataş, Gökhan Aytaç, Serdar Taşkın, Uğur Biroğlu ve takım koçu Celal Pekdemir'in oluşturduğu AIG Basketbol takımı 3*3 Basketbol Şirketler Ligi'ne katıldı. Organizasyona katılan AIG Sigorta, sporun önemine dikkat çekti. 10 Ekim Cumartesi günü Terakki Vakfı Akatlar Spor Tesisleri'nde gerçekleşen maçta AIG Sigorta rakiplerini geride bırakarak 2'nci tura başarıyla çıktı. AIG Sigorta'yı temsil eden basketbol takımı, Medtonic-1 takımını 8-0 ve McCann'i de 7-4 yenmeyi başardı. Yaptığı iyi savunmayla öne çıkan AIG Basketbol takımı, üç maçta potasında 18 sayı gördü. Büyük performans sergilenen ligin şampiyonu, müthiş finalde Finansbank karşısında sahadan 30-15 galip ayrılan Decathlon oldu.



AIG Sigorta ekibi iyilik için koştu

AIG ekibi aileleri ile birlikte "Korunmaya Muhtaç Çocuklar Vakfı" yararına 15 kasım'da 37. Vodafone İstanbul Maratonu'nda Boğaziçi Köprüsü'nü adım adım geçerek iyiliğe koştu. 35 kişilik rekor bir katılımla, kurumsal firmalar arasında yerini alan AIG, Koruncukların eğitim sağlık, gıda ihtiyaçları için ter döktü. Koruncuk Vakfı, Bolluca Çocuk Köyü'nde kişisel varlığı tehdit altında olan ve korunma ihtiyacı bulunan çocuk ve genç "Koruncukları" sevgiyle yaşatıyor, büyütüyor ve eğitiyor. Onları, sağlıklı ve kendi ayakları üzerinde duran bireyler haline getirip, topluma kazandırıyor.



Yarışmada, Özel Uğur İlköğretim Okulu'ndan Ceylin Naz Dönmez birinci, Özel Mürüvvet Evyap Okulları'ndan Bihter Kiraz ikinci, Mektebim Okulları'ndan Duru Hayırcı üçüncü oldu.

Vakıf Emeklilik Kumbara Tasarımı Resim Yarışması sonuçlandı

Çocukların gözünden tasarruf

Vakıf Emeklilik tarafından çocuklarda "tasarruf" bilincini oluşturmak amacıyla düzenlenen Kumbara Tasarımı Resim Yarışması'nın Ödülleri, Beşiktaş Cumhuriyet Meydanı'nda düzenlenen bir etkinlikle verildi. Hayalindeki kumbarayı çizip, dereceye giren miniklere ödülleri Vakıf Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Özgür Obalı tarafından verildi. Kazanan öğrencilere bisiklet ve scooter hediye edildi. Birinciliği salyangoz formundaki resimle Özel Uğur İlköğretim Okulu'ndan Ceylin Naz Dönmez kazandı. Özel Mürüvvet Evyap Okulları'ndan Bihter Kiraz ikinci, Mektebim Okulları'ndan Duru Hayırcı üçüncü, Özel Güzelbahçe Piri Reis Okulları'ndan Alaz İneler dördüncü, Özel Biltes İlkokulu'ndan Sude Ergin ise beşinci oldu.

RESİMLER BEĞENİ TOPLADI

Şenlik havasında geçen etkinlikte çocukların gözünden tasarrufu yansıtan resimler büyük beğeni topladı. Tasarruf kavramını çeşitli hayvan figürleri kullanarak ifade eden çocuklar, tasarruf ve birikim yapmanın en güzel örneklerini sundular. Etkinlikte, ilk üçe giren kumbara resminin dev maketi de Beşiktaş Cumhuriyet Meydanı'nda sergilendi.

Vakıf Emeklilik tarafından ilk kez düzenlenen yarışma, İstanbul, Adana, Antalya, Ankara, Bursa, İzmir, Samsun, İzmit, Erzurum, Diyarbakır ve Kayseri'deki ilkokul öğrencilerine yönelik yapıldı. Vakıf Emeklilik, yarışmayla gelecek nesillerin büyüdüklerinde hem Türkiye'nin hem de kendi tasarruflarına yön verebilmesi için farkındalık oluşturmayı hedefliyor.

Vakıf Emeklilik Kumbara Tasarımı Resim Yarışması'nın Ödülleri Beşiktaş Cumhuriyet Meydanı'nda düzenlenen bir etkinlikle sahiplerine verildi. Dereceye giren çocuklar, tasarruf kavramını çeşitli hayvan figürlerini kullanarak ifade ederek, tasarruf ve birikim yapmanın en güzel örneklerini sundu.





Birinciliği, salyangoz formundaki kumbara tasarımı kazandı.

Maratoncular VePlus'la tanıştı



Vakıf Emeklilik, giyilebilir teknoloji uygulaması VePlus'ı İstanbul Büyükşehir Belediyesi ve Spor A.Ş. tarafından 12-14 Kasım tarihleri arasında düzenlenen Maraton ve Spor Fuarı'nda tanıttı. Aslı Çakır Spor Salonu'nda gerçekleştirilen fuarda, VePlus büyük ilgi gördü. Hayatına ve sağlığına önem veren kişilere "Yaşam Koçu" olarak destek olacak uygulama, özellikle sporcular tarafından dikkatle incelendi. Fuarı yaklaşık 30 bin sporcu toplamda ise 50 bin kişi ziyaret etti.

Ayrıca yaklaşık 30 kişiden oluşan Vakıf Emeklilik ekibi 15 Kasım'da gerçekleştirilen Vodafone 37. İstanbul Maratonu'na katıldı. Maratona katılacak çalışanlar için VePlus ve Vakıf Emeklilik logolu özel formalar hazırlandı. Çalışanlardan 10 kişilik grup ise 10 kilometrelik profesyonel koşuda Vakıf Emeklilik'i temsilen yarıştı.

Öte yandan maraton günü çekilen en havalı Boğaz Köprüsü fotoğrafını #VakıfEmeklilikMaratonda hashtagiyle paylaşan ve@Vakıf_Emeklilik'i etiketleyenler de 100 ve 50 lira değerinde Decathlon hediye çeki kazandı.

Liberty Sigorta acenteleri şimdi de İtalya'da

Başarılı acentelerini yurtdışı seyahatleri ile ödüllendiren Liberty Sigorta, bu sefer de acentelerini İtalya'da modanın ve estetiğin merkezi Milano'ya götürdü. Acenteler gezi boyunca Verona ve Como kentlerini de ziyaret ettiler.

Geçtiğimiz aylarda acentelerini ABD'ye götüren Liberty Sigorta, yüksek verimlilik yakalayan acentelerini yurtdışı seyahatlerle ödüllendirmeye devam ediyor. Liberty Sigorta acentelerinin bu kez durağı İtalya oldu. Gezide acentelere, Liberty Sigorta Genel Müdürü Defne Türkeş, Liberty Sigorta Satış ve Pazarlama Direktörü Halil Bay, Liberty Sigorta Otodışı Sigortalar ve Reasürans Direktörü Yaşar Fıstıkçı ve Liberty Sigorta Hasar Direktörü Nihal Asker de eşlik etti. Milano, Verona ve Como kentlerinin ziyaret edildiği gezide Liberty Sigorta acenteleri, ülkedeki tarihi ve doğal dokuyu gözlemlerken, yılın yorgunluğunu attılar.

ACENTELERE MİLANO'DA PANORAMİK ŞEHİR TURU

Topluca Sabiha Gökçen Havalimanı'ndan hareket eden Liberty Sigorta ve acenteleri İtalya'nın Milano kentinde Bergamo Havalimanı'na iniş yaptı. Şehre vardıktan sonra keyifli bir öğle yemeği yiyen ekip, gotik mimarisiyle göz kamaştıran dünyaca ünlü Duomo katedrali, Avrupa'nın en önemli opera binalarından biri olan Scala Operası'nın bulunduğu meydanın, yine Avrupa'nın en büyük kalelerinden biri olan Sforza Kalesi'nin ve tarihin en eski kapalı çarşılarından olan görkemli Galleria Vittorio Emmanuele'in dâhil olduğu bir panoramik şehir turuna çıktı. Turdan sonra otele giriş yapan Liberty Sigorta ailesi, akşam yemeğini bölgenin en şık restoranlarından Officina 12'de yedi.

İTALYA'NIN KALBİNE YOLCULUK

Gezinin ikinci gününde Como şehrine hareket eden Liberty sigorta acenteleri, ortaçağdan sayısız eserin bulunduğu şehir merkezinde rehber eşliğinde tura çıktı. Turun ardından İtalya-İsviçre sınırında yer alan Como gölüne uğrayan ve tekne turu ile fotoğraf çektirip, doğanın tadını çıkaran ekip, öğle yemeğini gölün kenarındaki bir balık restoranında aldıktan sonra otele geri döndü.

Gezinin üçüncü gününde romantizmin şehri Verona'ya hareket eden acentlerin ilk durağı Adige Nehri'nin kıyısında yer alan Roma Tiyatrosu oldu.
Ekip, buradan Roma döneminde forum alanı olarak kullanılan Piazza Delle Erbe Meydanı'nı, yine Roma tarafından şehrin girişi olarak inşa edilmiş olan Arco Dei Gavi'yi ziyaret etti. Gezinin devamında Porto Borsari, şehrin eski köprüsü Pietra, 12 havari adına yapılan Santa Apostoli Kilisesi, Porta Leoni ve Romeo ve Juliet'in büyüleyici evini gezen Liberty Sigorta acenteleri, Verona turunu Castelvecchio müzesinin de içinde bulunduğu bölgenin en kadim yapılarından Castelvecchio Kalesi'ne uğrayarak sonlandırdı. Milano'ya dönmeden önce Sirmione komününe uğrayan acenteler, bölgede gezip, anı fotoğrafları çektirdi. Akşam yemeğini klasik İtalyan mutfağı yemeklerinin servis edildiği ünlü Fresco & Cimmino'da yiyen acenteler, ertesi gün Bergamo Havalimanı'ndan kalkan uçakla Sabiha Gökçen Havalimanı'na geri döndü.





Liberty Sigorta İç Anadolu ve Karadeniz Bölge Müdürlükleri yeni adreslerinde

Acentelerin işini kolaylaştırma felsefesiyle hareket eden Liberty Sigorta, bölgesel ihtiyaçları daha verimli bir şekilde karşılamak amacıyla 2 bölge müdürlüğünü yüksek standartlara sahip akıllı binalara taşıdı. Karadeniz ve İç Anadolu Bölge Müdürlüğü'ne bağlı acenteler, modern tasarımı ile göz dolduran çevreye duyarlı yeni akıllı binalardan hizmet alacak.

Taşınma işlemlerinin tamamlanması ile birlikte Liberty Sigorta'nın düzenlediği açılış kokteyline, acenteler tarafından yoğun ilgi vardı. Liberty Sigorta Genel Müdürü Defne Türkeş, Liberty Sigorta Satış ve Pazarlama Direktörü Halil Bay ve Liberty Sigorta Oto Dışı Ticari Sigortalar ve Reasürans Direktörü Yaşar Fıstıkçı'nın da katıldığı kokteylde birçok yönetici ve Bölge Müdürlüğü ekipleri de yer aldı. Taşınan binalarda yüksek standartlara uygunluğa ve çevreye duyarlı olmaya dikkat ettiklerini belirten Liberty Sigorta Satış ve Pazarlama Direktörü Halil Bay, "Büyüyen ve gelişen acente ağımıza hizmet vermek adına bölge müdürlüklerimiz ile birlikte her zaman iş ortaklarımızın yanındayız. Kurumsal kimliğimizi daha üst seviyelere taşımak ve dağıtım kanallarımızı daha etkin bir şekilde yönetebilmek adına yatırımlarımız devam edecek" dedi.

BÖLGE MÜDÜRLÜKLERİNE YEŞİL SERTİFİKA

Taşınılan binalarda Leed sertifikalı yeşil bina olma özelliği dikkat çekiyor. Leed sertifikası su tasarrufu ve suyun verimli kullanılması, tasarımın ve sistem seçiminin enerji verimliliği, iç hava kalitesi ve gün ışığından faydalanma, araç parklarının düzenlenmesi gibi konularda belirlenmiş kriterlerin yerine getirildiği "yeşil" nitelikli binalara veriliyor. Karadeniz Bölge Müdürlüğü, Kılıçdede Mahallesi, Ülkem Sokak, Borkonut Niş İş Merkezi, No. 8/A Kat: 5 Daire: 42 İlkadım/Samsun adresinde, İç Anadolu Bölge Müdürlüğü ise Mustafa Kemal Mahallesi, 2079 Sokak Via Green İş Merkezi, No: 2 A Blok No:30 Çankaya/Ankara adresinde faaliyet göstermeye başladı.







Generali'nin OBI Worldphone yatırımı sektörde devrim yaratacak

Generali Grubu ile bu ay Türkiye pazarına girecek olan Obi Worldphone'nun ortak basın toplantısında, Generali'nin sigorta sektöründe devrim yaşanmasını sağlayacak Obi Worldphone ortaklığı duyuruldu. Apple ve Pepsi-Cola'nın eski CEO'su John Sculley tarafından yaratılan Obi akıllı telefonlarının yatırımcısı olan Generali'nin Türkiye'de milyonlarca kişiyi sigortalayacağı müjdesinin de verildiği toplantıda Generali Sigorta'nın, Obi Worldphone üzerinden sunacağı mobil sigortacılık platformu ve mobil uygulama ile fiyata duyarlı, zeki ve yeni nesil tüketicilerle yakınlaşma hedefi vurgulandı.

Generali Grubu Ortaklık ve İş Geliştirme Direktörü Gianpaolo Meloncelli, Generali Sigorta Genel Müdürü Mine Ayhan, Generali Sigorta Stratejik Planlama ve İş Geliştirmeden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Petar Dobric ile Obi Worldphone Kurucu Ortağı Shane Maine ve Obi Worldphone EMEA Bölgesi Genel Müdürü Amit Rupchandani'nin katılım gösterdiği toplantıda, Apple'ın eski CEO'su John Sculley'nin yaratıcısı olduğu Obi akıllı telefonlarının, bu ay Türkiye pazarına gireceği duyuruldu. Türk tüketicisinin beğenisine sunulacak olan Obi akıllı telefonları SF1 ve SJ1.5 modelleri ile yüksek kalite ve seçkin tasarım özelliklerini birlikte yaşıyor.

Generali ve Obi Worldphone anlaşması, Türkiye'de sigorta sektöründe devrim yaratacak yepyeni bir hareketin habercisi olma özelliğini taşıyor. 'Yalın&Akıllı' ürün ve hizmetleri ile teknolojiye göz kırpan ve bu anlamda sektöründe öncü olan Generali'nin, Obi Worldphone ortaklığı ile milyonlarca sigortalıya sağlayacağı yeni deneyimlerin ele alındığı toplantıda, Generali Grubu Ortaklık ve İş Geliştirme Direktörü Gianpaolo Meloncelli, "Bu ortaklık Generali için pek çok ilklerden bir tanesi. Türkiye'de sigorta sektörünün geleceğini şekillendiren öncü bir şirket olarak Generali, Obi Worldphone gibi güçlü bir akıllı telefon üreticisi ile işbirliğine girerek müşterileri için "kazan-kazan" anlayışı ile sigorta çözümleri yaratmayı hedefliyor. Generali Grubu olarak yaptığımız bu önemli yatırım ve müşterilerimize yeni nesil bir kanaldan ulaşmanın yolunu açan mobil sigortacılık platformu sayesinde onları proaktif olarak koruyan ve yaşamlarına değer katan şirket olma hedefimiz doğrultusunda önemli bir adım attık" şeklinde konuştu.

Generali Sigorta, Apple'ın eski CEO'su John Sculley'nin yeni akıllı telefonu OBİ Worldphone ile milyonları sigortalamayı hedefliyor.



Soldan sağa: Shane Maine, Amit Rupchandani, Mine Ayhan, Gianpaolo Meloncelli, Petar Dobric



Generali Sigorta çağrı merkezi ödüle doymuyor

Generali Sigorta, 10. Türkiye Çağrı Merkezi Ödüllerinde, '250 Altı Koltuklu En İyi Çağrı Merkezi Kategorisi'nde 'En Övgüye Değer Çağrı Merkezi' ödülüne layık görüldü. Yaklaşık bir buçuk yıl önce Türkiye'de, sigorta sektöründe bir ilk olarak 7/24 Kişisel Sigorta Danışmanlığı hizmeti veren çağrı merkezini kuran Generali, 10'uncu Türkiye Çağrı Merkezi Ödülleri'nde müşteri merkezli yaklaşımı, akıllı uygulamaları ve hayatı kolaylaştıran çözümlerle farklı sektörlerin lider ve deneyimli markaları arasından sıyrılmayı başardı.

Generali Sigorta, ,'En İyi Çağrı Merkezi', 'En İyi Müşteri Deneyimi', 'En İyi Yaratıcı Çağrı Merkezi' gibi farklı kategorilerin yer aldığı ve bu yıl onuncusu düzenlenen Türkiye'nin ilk ve tek çağrı merkezi ödüllerinde '250 Altı Koltuklu En İyi Çağrı Merkezi Kategorisi'nde 'En Övgüye Değer Çağrı Merkezi' ödülüne layık görüldü.

ÇAĞRI MERKEZİ ÖDÜLLERİNE 'GENERALİ ALİ'LER DAMGASINI VURDU

Generali Sigorta'nın Stratejik Planlama ve İş Geliştirmeden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Petar Dobric konu ile ilgili yaptığı açıklamada, "Generali Türkiye olarak bir buçuk yıl önce en ileri teknolojiyi en yüksek kalitedeki hizmetle sunduğumuz çağrı merkezi hizmetlerimizi başlattık ve teknolojiyi esas alan 'Yalın & Akıllı' sigortacılık çözümleri geliştirerek müşterilerimizin hayatlarını kolaylaştırmaya odaklandık. 7/24 kişiye özel sigortacılık çözümleri ile fark yaratan Kişisel Sigorta Danışmanlarımızı temsil eden ve tüm Türkiye'nin yakından tanıdığı 'Generali Ali' karakteri ile de müşterilerimize ne kadar yakın ve ulaşılabilir olduğumuzu gösterdik" ifadelerine yer verdi.

Generali Sigorta acentelerine 2016 'Güncelleme'si

Generali Sigorta 2015 yılının son ayına girdiğimiz bugünlerde, 'Generali'nin geleceği acentelerin geleceği' mottosuyla 2014 yılı başında hız verdiği çalışmalarına devam ediyor. Son bir yılda ürettiği proje ve uygulamaları, acenteleri ile paylaşmak ve onların yorum ve önerilerine kulak vermek amacıyla düzenlediği 'Acente Buluşmaları'nı geçtiğimiz günlerde tamamlayan Generali, 2016 yılı için önceliklerini belirledi. Bölge müdürlüklerinin bulunduğu illerde yılda iki kez düzenlenen 'Acente Buluşmaları', Generali Sigorta'nın üzerinde çalıştığı projeleri detaylı bir şekilde acentelerine aktarması ve sigorta sektörüne yönelik son gelişmeler ile teknolojik yenilikleri paylaşması açısından büyük önem taşıyor. Sigorta sektörünü bekleyen risk ve fırsatlarının da tartışıldığı platform sayesinde acenteler yeni yıla bilgilerini 'güncelleyerek' giriyor.

'ACENTE SAYIMIZDAKİ ARTIŞ GÜVENİN GÖSTERGESİ'

2015 yılı kasım ayı sonu üretim rakamlarının Generali Sigorta acenteleri özelinde yüzde 40'lık bir büyümeye işaret ettiğine değinen Generali Sigorta Genel Müdürü Mine Ayhan, yaptığı açıklamada "Yılbaşında 700 olarak hedeflediğimiz acente sayısına 2016 yılına girmeden çok önce ulaşmış bulunmaktayız. Bu rakamlara, acentelerimize verdiğimiz güven ve gösterdiğimiz istikrarla ulaştık" ifadelerine yer verdi.

2015 YILI ACENTELER İÇİN KAMPANYALAR YILI OLDU

Generali Sigorta'nın, 2015 yılı süresince düzenlediği tüm kampanyalarında özellikle iki konuya odaklandığını söyleyen Generali Sigorta Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Erkan Aydoğan, "2015 yılında acentelerimiz için onların gelirlerine yönelik yüksek komisyonlu ürün ve ek komisyon kampanyaları düzenledik. Onların kazançlarını iyileştirmek için çalışırken bir yandan da şirket çalışanlarımızla birlikte keyifli vakit geçirebilecekleri etkinlikler organize ettik. Bu sayede acentelerimizi hayatın rutininden ve stresinden uzaklaştırmayı belli bir ölçüde başardık diyebiliriz" şeklinde konuştu.

ACENTELERE İTALYAN GÜNÜ

İtalyan Mutfak Sanatları Eğitimi ile başlatılan ve acenteler için tasarlanan etkinliklerin yanında dünyanın en prestijli tiyatro oyunları arasında gösterilen Romeo ve Juliet'in gösterimi de yer alıyor.





Doğa Sigorta tekafülle büyümeye devam ediyor

Ülkemizde katılım sigortacılığı yapan ilk kooperatif sigorta şirketi olduklarını söyleyen Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı, İslami hassasiyetlerinden ötürü sigorta yaptırmayan kesime ulaşarak sigorta penetrasyonunu yükseltmeyi hedeflediklerini belirtti.

Kurulduğu günden bu yana getirdiği inovatif çözümler, kooperatif sigortacılığında yeni vizyonu ve arkasındaki finansal ve reasürans gücüyle sektörde güvenilir bir yer edinen Doğa Sigorta, sağlıklı büyüme stratejisiyle sigorta sektörünün önemli bir oyuncusu oldu.
Doğa Sigorta, kooperatif sigortacılığıyla sigortalılarına birçok imkân ve imtiyaz sağlayarak katılım sigortacılığı ürünleriyle sektörün daha da büyümesine katkıda bulunmayı hedefliyor. Katılım sigortacılığının hızlı bir şekilde gelişeceğini belirten Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı, bu ürünün sigorta sektörünün büyümesine katkı sağlayacağının altını çizdi. Katılım sigortacılığının yapısı itibarıyla kooperatif sigortacılığına benzediğini de belirten Nihat Kırmızı konuyla ilgili sözlerine şöyle devam etti: "Özellikle İslami hassasiyetlerinden ötürü sigorta sektörüne mesafeli duran kitlelere güvenli çözümler sunarak kooperatifçilik tecrübemizle oluşturduğumuz güven anlayışını katılım sigortacılığıyla bir kez daha toplumun hizmetine sunuyoruz."
Kooperatif olarak ilk kez katılım sigortacılığına başlamalarının inovatif çalışmalardan biri olarak sayılabileceğini belirten Kırmızı şunları ekledi: "Bizimle birlikte katılım sigortacılığı yapan veya yapacak olan ve yeni kurulan şirketler de var. Takipçilerimiz arttıkça katılım sigortacılığı daha da fazla güçlenecektir, çok daha geniş kitlelere ulaşıp, çok daha fazla ihtiyaca cevap verecektir. Bu anlamda ben katılım sigortacılığının sektöre katacaklarının tahmin edilenin çok ötesinde olduğunu düşünüyorum" dedi.
Hazine'nin şu anda ayrı bir pencere açarak katılım sigortacılığı yapılmasına izin verdiğini hatırlatan Kırmızı, sektör büyüdükçe ihtiyaçların artmasıyla birlikte bazı düzenlemeler yapılmasının gerekebileceğini söyledi. Hazine'nin bu doğrultuda çalışmalar yaptığını ifade eden Kırmızı, katılım sigortacılığının henüz çok yeni olduğunu hatırlattı.

'EĞİTİME ÖNEM VERİYORUZ'

Nihat Kırmızı "Doğa Sigorta olarak da birçok yeni ürün yapmaya başladık. Bunlardan bir tanesi eğitim sigortaları. Eğitim ve sağlık sigortasını birleştirecek yeni bir çalışma içerisindeyiz. Bu yeni ürünlerin hem Doğa Sigorta'ya hem de sektöre katkı sağlayacağını düşünüyorum" dedi.
Eğitim sektörüne yönelik geliştirdikleri yeni eğitim poliçelerine değinen Nihat Kırmızı, küreselleşen dünyada ön plana çıkan en önemli ihtiyaçlarımızdan birisinin eğitim olduğunu belirtti. Eğitimin bireylerin gelecekte oluşacak maddi ve manevi ihtiyaçlarını karşılayabilecek donanımda olabilmelerini sağladığını kaydeden Kırmızı, bunun için eğitimin yapılması gereken en kalıcı yatırımlardan biri haline geldiğini söyledi. Nihat Kırmızı sözlerine şöyle devam etti: "Elbette eğitim-öğretim faaliyetlerinde okul, veli ve öğrenci olarak üç unsur ön plana çıkmaktadır. Eğitim sürecinde farklı rollere sahip bu unsurların başarılı sonuç alabilmesinin en önemli koşullarından birisi de ortak bir hedef doğrultusunda hareket edilebilmesidir. İşte bu ortak hedefin sağlanmasında dördüncü unsur olarak Doğa Sigorta faktörünü devreye sokuyoruz. Geliştirdiğimiz ihtiyaçlara uygun poliçelerle okulların, öğrencilerin ve velilerin öğrencinin eğitimi boyunca geleceğe daha güvenli bakabilmelerini sağlayacağız" dedi.



'ACENTELERİMİZLE BİRLİKTE KAZANIYORUZ'

Acenteleriyle birlik ve beraberliğin artırılmasına yönelik çalışmalar yaptıklarını belirten Nihat Kırmızı, acentelerin gelirlerini düşürmek veya gelirleriyle oynamak gibi bir niyetleri olmadığını ifade etti ve konuyla ilgili şunları söyledi: "Belli ürünlerde belli başlı regülasyonlar mutlaka yapılacaktır. Ama genele baktığımızda bizim acentelerimizi de koruyan destekleyen bir sistemimiz var ve bunu daha da geliştireceğiz. Sektörde son zamanlarda en çok konuşulan konulardan biri acente gelirlerinin düşürülmesi. Bizim şu an böyle bir niyetimiz yok. Acentelerimizden beklentimiz kârlı ürünlere ve poliçelere yönelmeleri. Makul fiyat dengesini oluşturmaları. Eğer makul fiyat dengesi oluşursa acentelerimiz de hiçbir zaman kendi gelirlerinden feragat etmek zorunda kalmayacaklardır. Acentelerimizden ricamız rekabet için kendi komisyonlarından feragat etmemeleri. Biz onların da bizimle beraber kazanmalarını istiyoruz fakat haksız rekabeti de istemiyoruz. Acentelerimizin içi rahat olsun, Doğa Sigorta'yla beraber onlar da kazanacaktır."

'DÜNYANIN EN İYİ REASÜRÖRLERİYLE ÇALIŞIYORUZ'

Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı, "Sigortacılık faaliyetlerimizde dünyanın en büyük reasürörleriyle çalışmamız güven avantajı sağlıyor. Sigortalılar yeni bir sigorta şirketine sigorta yaptırırken arkasında reasürör olarak Swiss Re ve Hannover Re gibi dünyanın en güçlü reasürörlerini gördüğünde çok daha fazla güveniyor" dedi. Kırmızı, aynı şekilde Doğa Katılım Sigortası çatısı altında birikecek fonların da hassasiyetlere uygun finansal enstrümanlar ve dünyaca tanınan güçlü re-tekafül ortaklıkları ile değerlendirilmesiyle de sigortacılık anlayışında yeni bir çağ başlatacaklarını söyledi.

'2015'TE HEDEFLERİMİZİN ÜSTÜNE ÇIKTIK'

Nihat Kırmızı, "2015 yılında rakamsal ve ürün anlamında hedeflerimize ulaştık. Biz motor branşını, motor içerisinde trafik branşını 2015 yılı içinde düşürmeyi hedefliyorduk. Bu hedefimize ulaşmış olduk. 2014'te %85'lerde olan trafik sigortası oranı %60'lara kadar düşmüş durumda. Önümüzdeki yıl aynı hedeflerle devam edeceğiz. Rakamsal olarak da hedeflerimize yıl sonunda ulaşmış hatta belki de hedeflerimizi biraz geçmiş olacağız" diye konuştu.

DOĞA SİGORTA ADI GÜVEN ALGISIYLA BİRLİKTE ANILACAK

Kırmızı, "Doğa Sigorta yeni olmasına rağmen, güçlü sermaye yapısıyla hasarı en hızlı ödeyen sigorta şirketi olarak güçlü bir kadro ile müşteri memnuniyetine yönelik en iyi hizmeti vermeye devam etmektedir" açıklamalarında bulundu.
Sigortacılıkta güvenin önemli olduğunu belirten Kırmızı, bu algıyı oluşturabilmek için kişilerin mağduriyetlerini bir an önce gidermek gerektiğini söyledi. Bu politikayla yola çıktıklarını ifade eden Nihat Kırmızı sözlerine şöyle devam etti: "Yeni bir şirket olmamıza rağmen sektörün de takdirini kazanmış durumdayız. Biz sermaye gücümüzü sürekli üst seviyede tutmak ve şirketimizi her zaman güven algısıyla yönetmek istiyoruz."

'TEKNİK ALTYAPIMIZA ÖNEM VERİYORUZ'

Nihat Kırmızı, çok ciddi maliyetler olmasına rağmen bunların hiçbirinden kaçınmadan çok güçlü bir teknik altyapı kurduklarını söyledi ve şunları ekledi: "Her gün teknolojiye ayak uydurmaya ve teknik altyapımızı yenilemeye çalışıyoruz. Yeni bir teknoloji varsa onu kendimize uyarlamaya eğer uygunsa da kullanmaya başlıyoruz. Yüzlerce acenteye çok hızlı bir şekilde cevap vermek zorundasınız. Bu yüzden teknolojiyi ve teknik altyapıyı çok sağlam tutmak gerekiyor. Tabii ki bu teknik altyapı biraz önce oluşturduğumuzu söylediğimiz güveni sağlaması açısından da çok önemli."

2016 HEDEFİ: 400 MİLYON LİRA

Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı: "2015 yılını 200 milyon liranın üzerinde bir üretimle bitireceğimize inanıyoruz. 2016'da da 400 milyonun üzerinde bir hedefimiz var. Burada yine oto sigortalarının %50'lerde kalmasını, üretimin diğer %50'sinin de diğer branşlarda olmasını hedefliyoruz."



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.

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

Sektör ortalamasının üç katından fazla büyüdük

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, dokuz ayda %59 oranında büyüdüklerini açıkladı. Bu oranın sektör ortalamasının üç katından fazla olduğunu belirten Pamukçu, bu büyümenin hedeflerinin de üzerinde olduğunu ifade etti.

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, ilk dokuz ayda elde edilen sonuçlar hakkında açıklamalarda bulundu. Türk sigorta sektörünün toplam prim üretiminin yılın ilk dokuz ayı sonunda %16.1'lik nominal bir artışla 19 milyar liraya ulaştığını aktaran Pamukçu,"2015 yılı eylül ayı sonundaki enflasyona göre reel olarak %7.6'lık bir büyüme gerçekleşti. Hayat dışı branşlar toplamındaysa büyüme nominalde %16, reeldeyse %7.4 oldu" dedi. Yılın ilk dokuz ayı sonunda, yazılan brüt primler ele alındığında, 4.8 milyar lirayla en çok prim üretilen branşın trafik olduğu bilgisini veren Pamukçu, bu branşı 3.9 milyar lirayla kasko sigortasının takip ettiğini belirtti. Kasko sigortalarında geçen yılın aynı dönemine oranla reel anlamda %0.6'lık bir büyüme olduğunu söyleyen Pamukçu, trafik sigortalarındaysa %11.3'lük bir büyüme gerçekleştiğini ifade etti.



'BİLİNÇ TABANA YAYILMALI'

Dr. E. Baturalp Pamukçu, sigortacılığın büyüyen, kredi olanakları yaratan, içinde bulunduğu ekonomilere yön vererek uluslararası faaliyetlere yol açan bir sektör olduğunu söyledi. Ülkemizdeki sigorta sektörünün gelişmiş ülkeler seviyesine gelmesinin ancak sigorta bilincinin geniş kesimlere yayılmasıyla mümkün olabileceğini vurgulayan Pamukçu, sözlerini şöyle tamamladı: "Sigorta sektörünün ülke ekonomisine büyük fonlar yaratarak finans sektörü içinde önemli bir fonksiyona sahip olması ancak sigorta farkındalığının artması ve ülkemizin prim üretiminin gelişmiş piyasalar düzeyine ulaşmasıyla mümkün olacaktır."

Yılın ilk dokuz ayında yazılan prim 3.6 milyar lirayken, 2015 yılının aynı döneminde yazılan prim 3.9 milyar lira olarak gerçekleşti. Kasko sigortalarında reel anlamda prim üretim artışı %0.6 oldu. Daha önce toplam hayat dışı sigorta prim üretiminin %21.9'u kasko sigortalarından sağlanırken, 2015 yılının ilk dokuz ayında bu oran %20.5'e geriledi" diyen Pamukçu, yılın ilk dokuz ayında hayat dışı branşlar toplamındaki büyümeyi sağlayan branşları trafik, genel zararlar ve hayat/sağlık olarak sıraladı.

Hayat dışı branşlar toplamında %16 oranında nominal büyüme yaşandığını aktaran Pamukçu, bu büyümenin temelinde trafik sigortalarındaki %20 oranında büyümenin etkili olduğunu ifade etti. 2015 yılının ilk dokuz ayını, 2014 yılının aynı dönemiyle karşılaştıran Pamukçu, "Trafik sigortalarındaki poliçe sayılarındaki artış %6.5 olarak gerçekleşti. Yılın ilk dokuz ayında bu branşta yaşanan üretim artışı ortalama primlerdeki yükselmeden geliyor. Primlerdeki bu yükselme eğilimi yıl sonuna kadar devam edecektir" dedi.

'AKTÜERYAL GERÇEKLERE DAHA ÇOK ÖNEM VERİLMELİ'

Trafik branşı dışında ilk dokuz aydaki büyümenin genel zararlar ve hayat/sağlık branşlarından geldiğini söyleyen Pamukçu, sözlerine şöyle devam etti: "İlk dokuz aylık üretim rakamları ile altı aylık teknik veriler ışığında, 2015 yılı sonunda sigorta sektörünün konsolide sonuçlarındaki teknik kâr veya zarar gerçekleşmesi özellikle trafik ve kasko sigortalarındaki teknik sonuçlara paralel olur. Bunun yanında, sonuçları yangın ve doğal afetler branşının olumlu yönde etkileyeceğini düşünüyorum."

Temel olarak kârlılığa geçilmesi gerektiğini söyleyen Pamukçu, şöyle devam etti: "Sektörün, kârlılığa geçmesi için her branş ve üründe piyasa gerçeklerinin yanında aktüeryal çalışmalara daha fazla önem vermesi, riskin değerlendirmesi ve fiyatlandırmasını yaparken bütün parametreleri daha dikkatli oluşturması gerekiyor. Liberal ekonomilerde rekabet bütün sektörlerde görülebilecek bir olgu. Ancak, rekabetin şirketlerin yapmış olduğu teknik çalışmaların önüne geçmesi durumunda ise bu sonuçlara olumsuz olarak yansıyor ve çoğu şirket için rekabetin sürdürebilir olmasını imkansızlaştırıyor."

'İLK DOKUZ AYDA ÜRETİMİMİZ %59 ORANINDA ARTTI'

Türk Nippon Sigorta'nın prim üretiminin yılın ilk dokuz ayında %59 oranında arttığını belirten Pamukçu, bu oranın sektörün üretiminin üç katından daha fazla olduğuna dikkat çekti. Türk Nippon Sigorta'nın 2015 yılının ilk dokuz ay sonuçları itibarıyla değerlendirildiğinde hedefinin üstünde büyüdüğünü dile getiren Pamukçu, sözlerine şöyle devam etti: "2014 senesinde olduğu gibi bu sene de özellikle oto dışı branşlarda büyüme isteğimizi ilk dokuz ay sonunda rakamlarımıza başarılı bir şekilde yansıttık. Etkin olarak üretim yaptığımız bireysel sigortaların yanı sıra özellikle küçük ve orta boy işletmelerin yangın, sorumluluk, nakliyat ve inşaat sigortalarında ağırlıklı olarak büyüdük ve bu büyümeyi kârlılığa olumlu yansıttık."

Temel üretimlerinin ağırlıklı olarak oto dışı branşlardan geldiği bilgisini veren Pamukçu, prim üretimlerinin %65'inin oto dışı, %35'nin ise oto branşlarından geldiğini, oto branşlarında ağırlıklı olarak üretim yaptıkları kasko sigortalarında üretim artışının %29 olarak gerçekleştiğini açıkladı. Türk Nippon Sigorta'nın iki sene önce başlatmış olduğu, şirkete ve paralelinde satış kanallarına gelir getirecek her branşta agresif bir oyuncu olma hedefini etkin olarak uyguladığının altını çizen Pamukçu,"Özellikle 2015 yılında da, ürün yapılarını tekrar gözden geçirdiğimiz bireysel ve orta ölçekli iş segmentine ağırlık veriyoruz. 2015 sonunda hedefimiz ilk dokuz ay sonunda elde ettiğimiz büyüme oranını koruyarak üretim dağılımında oto dışı branşların payını ve kârlılığı daha da artırmak" dedi.

'ACENTELER İŞ ORTAĞIMIZ'

Acente kanalı hakkında da açıklamalarda bulunan Pamukçu, Türk Nippon Sigorta için en önemli dağıtım kanalının acenteler olduğu ve üretimlerinin yaklaşık %90'ının acenteler tarafından sağlandığı bilgisini verdi. İş ortakları olarak gördükleri acentelerinin kendileri için önemini vurgulayan Pamukçu, bu değerin bilinciyle hareket ettiklerini ifade etti.

Prim üretimlerinin büyük bir kısmının en önemli iş ortakları olan acenteleri vasıtasıyla sağlandığının ve öyle de devam edeceğinin altını çizen Pamukçu, Türk Nippon Sigorta'nın acentelerle yakın çalışmalarına devam edeceğini belirtti.

Satış kanalları ve özellikle de acenteleri için stratejilerini "ulaşılabilirlik" olarak ortaya koyduklarını dile getiren Pamukçu, "Bundan dolayı acentelerimize verdiğimiz hizmetimizin kalitesi bizim için çok önemli bir konu. Türk Nippon Sigorta olarak, diğer şirket uygulamalarının dışında acentelerimize karşı farklılıklar yaratan dinamik bir yapı içinde hizmet vermeye çalışıyoruz. Bu sistemde çalışmaya ve acentelerimiz için her zaman yenilikler yapmaya devam edeceğiz" dedi.

En büyük motivasyonlarının acentelerin Türk Nippon Sigorta'nın hizmet kalitesini takdir etmesi ve Türk Nippon Sigorta'ya olan bağlılıkları olduğunu vurgulayan Pamukçu, birçok acentenin birden fazla sigorta şirketiyle çalıştığı sektörde amaçlarının kendileriyle çalışan acentelerin tercih sıralamasında başta gelmek olduğunu kaydetti.

"Çalıştığımız tüm acentelerimiz profesyonel, işine hakim, sektörün sorunlarını biliyor. Birçok acentemiz, sektör meclislerinde söz sahibi olan sektöre hizmet etmiş değerli acentelerimiz. Zaman zaman acentelerimizle karşılıklı fikir alışverişi yapıyoruz, ihtiyaç ve beklentilere çözüm sağlayacak önerilerimiz oluyor" diyen Pamukçu, kârlılığın şirket ile acentenin el ele aynı bilinçle hareket ederek sağlanabileceğini dile getirdi.



Blue Sky

SNOOPY VE CHARLIE BROWN PEANUTS FİLMİ

MetLife'ın katkılarıyla... 13 Kasım'da sinemalarda!

Bireysel emeklilik ve hayat sigortalarında size ve ailenize özel çözümler için MetLife'a gelin. Ürün karşılaştırma hizmetinden bireysel emeklilik hesaplama aracına kadar hayatınızı kolaylaştıracak pek çok hizmetle geleceğinizi birlikte planlayalım.

DenizBank şubelerinde ve MetLife acentelerinde

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

MetLife®

Emeklilik ve Hayat

MOTTOSU MÜZİK OLANLARI BULUŞTURAN ALLIANZ PLATFORMU

Enstrüman çalmayı öğrenmek isteyenlere ücretsiz dersler,
müzik haberlerini takip etmek isteyenlere güncel haberler,
ünlü müzik insanlarıyla birbirinden eğlenceli programlar...

Motto Müzik

Allianz Platformu

YouTube /mottomuzik

Allianz Türkiye'den bir ilk:

Allianz Platformu Motto Müzik YouTube üzerinden yayında

Toplumun yaşam kalitesini artırma vizyonuyla hareket eden Allianz Türkiye tarafından hayata geçirilen yepyeni dijital müzik platformu Motto Müzik, yayın hayatına YouTube üzerinden başladı. Motto Müzik'te müziği hayatının odak noktasına alan, hayatında müziğe yer açan herkese yer var.

NEDİR BU MOTTO MÜZİK?

Allianz Platformu Motto Müzik, müziğe erişmek, müziği öğrenmek isteyen herkese karşılıksız ve Türkçe içerik sunan Türkiye'nin ilk ve tek dijital platformu. Motto Müzik'in sezon programı dopdolu içeriğiyle, müziği hayatının odak noktasına alan, müzik kültürünü öğrenmek isteyenleri buluşturuyor.

Motto Müzik'te enstrüman çalmayı öğrenmek isteyenlere ücretsiz dersler, müzik haberlerini takip etmek isteyenlere güncel haberler, ünlü müzik insanlarıyla birbirinden eğlenceli programlar yer alıyor.

MOTTO, NEDEN MÜZİK?

Müziği ve geleceğin sanatçılarını desteklemeyi, insanların hayatlarını zenginleştirmeyi, toplumdaki kültürel bağları müzik yoluyla güçlendirmeyi kurumsal sorumluluk felsefesinin dayanaklarından biri olarak kabul eden Allianz Türkiye, Motto Müzik'i de bu anlayışla hayata geçirdi. Müziği toplumu ayakta tutan değerli bir kültürel sermaye olarak gören Allianz Türkiye, Motto Müzik ile müziği ve onun dünyasını herkes için erişilebilir kılarak insanların yaşam kalitesini artırmayı amaçlıyor.

Allianz Türkiye'nin CEO'su Solmaz Altın, Allianz Platformu Motto Müzik hakkında "Allianz Türkiye olarak ekonomik büyümeye katkıda bulunurken, toplumsal sorumluluk bilinciyle hareket ederek bireylerin gelişimini desteklemeye önem veriyoruz. Müziğin birleştirici gücüne inanıyor, müziğe hem globalde hem de Türkiye'de yatırım yapıyoruz. Toplumun yaşam kalitesini artıran sosyal bir marka olarak, odağımıza müziği koyuyor, topluma etkin şekilde dokunacak projelere imza atıyoruz. Allianz Platformu Motto Müzik, bu adımlarımızın en önemli parçalarından... 7'den 70'e herkesi müziğin ilham veren gücüyle buluşturarak, yaşamdan daha fazla keyif almalarını arzuluyoruz. İlerleyen dönemlerde bu odaktaki yatırımlarımıza devam etmeyi hedefliyoruz" diyor.

MOTTO MÜZİK'TE SIFIRDAN ENSTRÜMAN DERSLERİ

Mottosu müzik olanları buluşturan Allianz Platformu Motto Müzik'te ücretsiz enstrüman dersleri de yer alıyor. Özlem Tekin, Murder King ve pek çok grupla sahneye çıkan davulcu Onur Akça, Motto Müzik takipçilerine davul çalmayı sıfırdan öğretiyor. Amatör müzisyenlere ipuçları da veren program haftalık olarak yayınlanıyor. Ogün Sanlısoy, İlhan İrem ve pek çok sanatçıya albüm ve konserlerinde eşlik eden gitarist ve eğitmen Onur Ataman ise sıfırdan gitar öğrenmek isteyen Allianz Platformu Motto Müzik izleyicilerine her hafta adım adım gitar eğitimi veriyor.



MOTTO MÜZİK'TE NELER VAR?

• TV'den dijitale transfer: Yekta Kopan, Motto Müzik'te

Allianz Türkiye, birbirinden değerli birçok müzik insanını Motto Müzik çatısı altında topluyor. Kültür ve sanatın ünlü ismi, deneyimli programcı Yekta Kopan, televizyon dünyasından Allianz Platformu Motto Müzik'e transfer ediliyor. Her perşembe akşamı "Yekta Kopan'la Noktalı Virgül" isimli programıyla Motto Müzik'te yer alan Yekta Kopan, sanat dünyasının ünlü isimleriyle söyleşiler gerçekleştiriyor.



• Murat Meriç'in "Plak Dolabı"

Plak koleksiyoneri, DJ, yazar, radyocu ve programcı Murat Meriç de Allianz Platformu Motto Müzik ailesinin üyeleri arasında yer alıyor. Plak koleksiyonunu Allianz Platformu Motto Müzik takipçilerine açan Murat Meriç'in "Plak Dolabı" isimli programının her bölümünde bir sanatçının nadir albümleri pikaptan çalınıyor ve sanatçıyla ilgili bilinmeyen hikâyelere yer veriliyor.



• Sarp Dakni ünlü isimleri teste tabi tutuyor: "Otur 0 Aferin 10"

Mottosu müzik olanları buluşturan Allianz Platformu Motto Müzik'in programcılarından Sarp Dakni ise "Otur 0 Aferin 10" isimli programında ünlü konuklarını teste tabi tutuyor. Soruların, sanatçıların hikayelerine doğal yollardan bağlandığı bu programda Sarp Dakni konuklarıyla eğlenceli sohbetler gerçekleştiriyor.



Barış Akpolat ile "Neye Niyet Neye Kısmet/3N1K"

Allianz Platformu Motto Müzik ailesinin bir diğer ismi, gazeteci ve müzik yazarı Barış Akpolat ise "Neye Niyet Neye Kısmet / 3N1K" isimli programında müzisyenler ve müzik dünyasından önemli isimlerle klasik röportaj mantığından uzak, sürprizlerle dolu söyleşiler yapıyor.

Konserler ve güncel haberler de Motto Müzik'te

Allianz Platformu Motto Müzik'te eğlenceli programların ve enstrüman eğitimlerinin yanı sıra konserler de yer alıyor. "Motto Müzik Akustik Seri" adı altında on beş günde bir salı akşamları yayınlanan konser serisinde Türkiye güncel müzik sahnesinin hem ünlü hem de yeni isimleri yer alıyor. Müzikle ilgili güncel haberler de Allianz Platformu Motto Müzik üzerinden takip edilebiliyor.

Allianz Türkiye tarafından gerçekleştirilen ve yayın hayatına YouTube üzerinden başlayan Allianz Platformu Motto Müzik, müziğe erişmek, müziği öğrenmek isteyen herkese karşılıksız ve Türkçe içerik sunan Türkiye'nin ilk ve tek dijital platformu.

Motto Müzik
Allianz Platformu

En yeni video içeriklerini izlemek ve herkesten önce haberdar olmak için:
youtube.com/MottoMuzik

Motto Müzik'i sosyal medyada takip etmek için:
facebook.com/MottoMuzik
twitter.com/MottoMuziktv
instagram.com/MottoMuzik
google.com/+Mottomuzik

CEOLAR konuşuyor - Anadolu Sigorta Genel Müdürü Musa Ülken:

Zorunlu sigortalar mutlaka gelişmeli

Zorunlu sigortaların yaygınlaştırılmasının, Türk sigorta sektörü için önemine dikkat çeken Anadolu Sigorta Genel Müdürü Musa Ülken, "Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerde, sigorta bilincinin daha da artması için uygulanabilirliği olan zorunlu sigortaların hayata geçirilmesini önemli görüyoruz" dedi.

CEO'lar konuşuyor bölümümüzün bu ayki konuğu Anadolu Sigorta Genel Müdürü Musa Ülken, "Zorunlu sigortalar, gelişmesini istediğimiz bir uygulama. Bu süreçte kamunun ciddi bir rolü bulunuyor. Branşlar zorunlu olduğunda, bireyler hem otomatik olarak sigortalanıyor hem de o branş genişliyor ve büyüyor" dedi. Türkiye'de sigorta bilincinin oluşturulmasının ancak kamu ile omuz omuza çalışarak mümkün olabileceğinin altını çizen Ülken, "Bu noktada şirketlerin tek başına çalışmasından öte, kamunun, mesleki eğitim ve medya aracılığı ile toplumu bilinçlendirmesi daha uygun olacaktır. Ayrıca yurtdışındaki örneklerin ülkemize uyarlanıp hayata geçirilmesi ve düzenlemelere öncülük edilmesine de ihtiyaç var" diye konuştu. Anadolu Sigorta Genel Müdürü Musa Ülken sorularımızı yanıtladı.

'TAVAN FİYAT PİYASAYA UYMUYOR'

Sohbete sıcak bir gelişmeyle başlayalım Musa Bey; 28 Ekim 2015 tarihinden itibaren trafik sigortalarına tavan fiyat getirildi. Bu, tarife sistemine dönüş müdür, konuyu nasıl değerlendiriyorsunuz?

Bu işin temelinde en önemli nokta, serbest tarife ortamının sağlanması. Bir diğer ifadeyle; alıcı ve satıcı arasında bir piyasa oluşması ve makul bir fiyatla, alıcının kendisine en uygun seçeneği tercih etmesi. Amaç bu olmalıdır. Bu noktada bir tavan fiyat koymak, esas olarak belirli bir kesimin mağduriyetlerini gidermek amacını taşıyor. Ama bu durum ticaretin genel kabullerine uymuyor.

Genel kabul nedir; fiyatın piyasada kendi kendine oluşması. Bu denkleme yapılan her müdahale kendi aksaklıklarını getirir. Türkiye'de yaklaşık 18 milyon trafik poliçesi var. Çok hasarı olan müşterilerin sayısı ancak on binlerle ifade edilebilir. İşte görece olarak az sayıdaki bu müşteriler için tavan konuyor. Uygulama bu kesime adeta; "sen serbestsin, bundan sonra istediğin kadar hasar yap, şu primden fazlasını ödemeyeceksin" demek anlamına geliyor. Bu durum ne kadar sağlıklı olur, neler getirir zaman içinde göreceğiz.

Konuya trafikten girdik devam edelim…

Trafik sigortasına baktığımızda, 2014'ün ilk 6 ayında 405 milyon lira olan teknik zarar, 2015'te 1 milyar 227 milyon liraya çıkmış durumda. Geçen yıldan bu yana teknik zararda % 203 artış var. Böylesine zararda olan bir yapı, serbest rekabet koşullarında fiyatın oluşması ile sürdürülebilir. Tavan fiyatlamasının konulması muhtemelen iyi sonuçlar getirmeyecektir. Fiyatın serbest rekabet ortamında oluşmasından yanayız.

Trafik sigortasındaki zarar nasıl giderilecek ve Doğrudan Tazmin Sistemi konusunda görüşleriniz nelerdir?

Trafik sigortasındaki zarara, "uygun riske uygun fiyatlama" mantığı ile müdahale edilmeli. Ancak bu şüphesiz ki uzun dönemli bir iş olacak. Bugün herhangi bir poliçe yazdığımızda, birinci yıl hasar prim oranları %50'lerde oluyor. Ayrıca geriye dönük tazminat talepleri, zaman aşımı gibi durumlar devreye giriyor. Mesela bugün, sektör olarak 10 yıl öncesinde düzenlenen poliçelerin tazminatlarını dahi hâlâ karşılıyoruz. Sektör olarak bu konunun



ideal bir yapıya oturması için ciddi şekilde kafa yoruyoruz çalışıyoruz. Konuyla alakalı yasal mevzuat düzenlemeleri de mevcut. Şimdilerde eskiye oranla bir parça düzelme görülmeye başladığını söyleyebilirim. Birkaç yıl içerisinde, beklenmedik müdahaleler olmazsa, sektörde dengeleri sağlayacağımızı düşünüyorum. İşte o zaman daha doğru bir yere gitmeye başlayacağız.

Doğrudan tazmin sistemi de bu bahsetmiş olduğumuz dengelenme sürecine olumlu yönde destek olacaktır. Uygulama ile şirketler kendi sigortalılarına hizmet vermeye başlayacak ve elleri bugüne oranla daha rahatlayacak. Anadolu Sigorta olarak uygulamayı destekliyoruz. Ancak doğrudan tazmin sistemine, sigorta şirketlerinin katılım oranının yüksek olmasını çok önemli addediyoruz. Katılım yüksek olmalı ki diğer düzenlemelere de bu sistemin katkısı olsun.

'KASKOYA TALEP ARTIYOR'

Kaskonun geldiği noktayı nasıl değerlendiriyorsunuz?

Kasko sigortası 2012'ye kadar sektör genelinde, aynen bugün trafik sigortasında yaşadığımız gibi zarardaydı. 2013'ten başlayarak durum düzelmeye başladı. Şu an kaskonun sonuçlarına baktığımızda, ilk 6 ayda sektör genelinde yaklaşık 300 milyon liralık teknik kâr görmekteyiz.

Ortalama fiyatları değerlendirdiğimizde yıl boyunca primler aynı seviyede durdu diyebiliriz. Ancak dövizdeki yükseliş, yedek parça maliyetleri, işçilik gibi hasar maliyetlerinin yükselmesi ise tarifelere yansımadı. Teknik kârlılık hâlâ var. Ama bunun sürdürülebilir olması gerekiyor.

Bu sebeple, hasardaki bu artışın fiyatlara yansıması lazım. Ayrıca unutmayalım, araç satışlarında yükseliş trendi var ve bu yükseliş de bu branşa olan talebi ve sigortalanma durumunu artırıyor.

Kendi açımızdan baktığımızda makul bir kârlılıkla çalışıyoruz. Pazar payımız kaskoda iyi düzeyde, sektördeki diğer şirketlere göre ise çok daha iyi. Ama rekabet yüzünden halihazırda bir yıl öncenin fiyatlarıyla çalışıyoruz diyebiliriz.

Sigorta sektörü gerçekten rekabetçi bir sektör mü?

Türkiye'de hayat dışı sigorta şirketlerinin önemli bir kısmı global sermayeli büyük şirketler. Biz, Anadolu Sigorta olarak onlar kadar güçlüyüz. Ne var ki bu kadar büyük yatırımların yapıldığı bir sahada, gelinen noktada kârlılığın çok düşük olduğunu görüyoruz. Kârlılık oranlarının, bağlanan sermayeyle karşılaştırıldığında, yeterli düzeyde olmadığı fark edilecektir.

Kârlılığı etkileyen en önemli unsur fiyattır. Dolayısıyla biraz önce söylediğim, bir yıl önceki fiyattan çalışma durumu, tamamen rekabetin getirdiği bir durumdur.

'TARIM SİGORTASINDA ÜRETİMİ ARTIRACAĞIZ'

Tarım sigortaları, özellikle devlet desteğinin ardından hızlı bir gelişim gösterdi. Sizce tarım sigortalarında verilen teminatlar yeterli mi?

Tarım sigortalarında, devlet desteğinin poliçe bazında verilmeye başlanması sektörün gelişmesine olumlu yönde katkı sağladı. Sistemin başlangıcında verilen teminatlar; üreticilerden gelen talepler, devletin tarım sigortalarına olan bakış açısındaki olumlu gelişmeler ve sistemin sürdürülebilir olmasına dair veriler ile birlikte her geçen yıl genişletiliyor.

Tarım sigortalarında hâlihazırda verilen teminatların yeterli olduğu söylenebilir. Devletimiz tarımsal üretime olan desteğini devam ettirme iradesini gösterdiği sürece sistem sürdürülebilir olarak büyüyecektir. Anadolu Sigorta olarak amacımız banka kanalı ile tarım sigortası poliçe üretimine özel önem vermek ve bu yolla mevcut prim üretimimizi artırmaktır. Satış kadrolarımızı genişletme ve pazardaki payımızı her geçen gün artırma hedefimizi koruyoruz.

‘SOSYAL SORUMLULUK TOPLUMA OLAN BORCUMUZ’

Bir Usta Bin Usta projeniz devam edecek mi?

Bir Usta Bin Usta projesi ve diğer sosyal sorumluluk çalışmaları Anadolu Sigorta’nın topluma olan borcudur. Biz bu hissiyatla yola çıkıyoruz. Bu projenin altıncı yılındayız. Ustalar çoğalıyor, ustalar yeni usta yetiştiriyor. Memnuniyetle ifade etmem gerekir ki artık o duruma geldik. Toplumun her kesiminden çok güzel dönüşler geliyor. O mesleklerin hâlâ yapılabiliyor olması bize ayrı bir gurur veriyor. Ülkeye dair ne varsa sahiplenmek istiyoruz.

Biz yaptıklarımızı da çok fazla anlatma taraftarı değiliz, ama güzel projelere de devam ediyoruz. Sözgelimi yakın zamanda İstanbul Üniversitesi Onkoloji Enstitüsü’ne mamografi cihazı bağışımız oldu. Ayrıca İstanbul Üniversitesiyle gerçekleştirdiğimiz anlaşma gereği, mamografi cihazının teslimi sonrası, toplumda meme kanserine karşı olan bilinçlenmeyi sağlayabilmek için, önümüzdeki 3 yıl boyunca, Anneler Günü ve Dünya Kadınlar Günü’nün denk gelen iki haftada, aynı cihazla, ücretsiz mamografi tarama kampanyaları da düzenlemeyi düşünüyoruz.



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

Sektörümüzde çok ciddi rekabet olduğunu biliyorum ve görüyorum. Sektörde bugün çok ciddi bir istihdam oranına sahibiz. Eğer buna rağmen kârlılık az ise buradan da ciddi bir rekabetin olduğu sonucunu çıkarmak gerekiyor. Özetle bu sonuç, sigortacılıkta para zor kazanılıyor anlamına gelir.

‘ZORUNLU TRAFİK BRANŞI SİGORTA BİLİNİRLİĞİNİ ARTIRIYOR’

Sektörün durumu nedir genel olarak?

Sektörle ilgili 9 aylık sonuçları baz alabiliriz. Buna göre yaklaşık olarak ifade etmek gerekirse, yüzde 16’lık bir prim artışı söz konusu. Bunun içindeki enflasyon payını düştüğümüzde reel bir artış olduğunu söyleyebiliriz. Kasko sigortasında 4 milyar, trafikte ise 4,5 milyar lira civarında yazılan prim var. Diğer bir deyişle trafik sigortasından toplanan prim, kasko sigortasının önüne geçmiş halde. Bu önemli ve üzerinde düşünülmesi gereken bir husus. Demek ki artık birebir bu sigortayla tüketicinin tanışması söz konusu. Tabii ki bunda trafik sigortasının zorunlu olmasının payı da mutlaka var. Ancak her şekilde sigortada bilinirlik artışı olduğunu da söylememiz lazım. 2016’ya baktığımda daha iyi bir sigorta sektörü öngörüyorum. Kamunun sigorta sektörüne genel hatlarıyla yapıcı yaklaştığı düşüncesindeyim. Piyasaya çok fazla müdahale etmemek, yeni bir düzenleme yapıldığında sigorta şirketlerine yeni duruma uyum sağlayabilmeleri için süre verilmesi lazım. Doğru uygulamaları, tek taraflı değil de bir araya gelerek yapmak gerekir. Bizim sigortacılar olarak hayata geçirmek istediğimiz yapı bu şekildedir. Kamunun desteği burada önemli rol oynayacaktır.

‘ANA ÜRETİM KANALIMIZ ACENTE’

Biraz da dağıtım kanallarından bahsedelim…

Sigorta sektörünün temel aracılarının hepsi yani; bankasürans, broker, acente, djital kanallar, gelecek dönemde varlıklarını sürdürmeye devam edecek. Birinin diğerini ortadan kaldırması gibi bir durum söz konusu olamaz. Örneğin bankasüransın gelişmesiyle acente kanalının zayıflayacağı tezini doğru bulmuyorum. Çalışan, kendisini ileriye dönük daha fazla hazırlayan kanal, bu çalışmasıyla doğru orantılı olarak pastadan daha fazla pay kapacaktır. Acenteler halihazırda müşteriye en fazla dokunabilen kanaldır. Ama bu diğer kanalların dezavantajlı olduğu anlamına gelmemeli. Sonuç olarak işini en iyi yapan başarılı olacaktır. Anadolu Sigorta olarak, bizim ana üretim kanalımız acentelerimiz. Üretimimizin yaklaşık yüzde 80’ini bu kanaldan sağlıyoruz. Gelişen dijital çağa uyum sağlayan acentelerimizin gelecekte, dağıtım kanalındaki payları da artış gösterecektir. Temel ilkemiz, acentelerimizin portföy çeşitliliğini artırmaktır. Bunu yapmanın yolu, acentelerimizin mevcut işlerini koruması ve diğer yandan da yeni işler kazanabilmesi. Bu amaçla kârlı bir portföy oluşturmak için doğru risk seçimlerinin yapılabilmesi gerekir.

‘SAĞLIK SİGORTALARI BÜYÜYECEK’

Sağlık sigortasının geleceğine ilişkin beklentileriniz nedir?

Anadolu Sigorta olarak sağlık sigortalarında en büyük ilk 5 şirketin içindeyiz. Sağlık sigortacılığı ülkemizde tam olarak oturmuş değil. Tamamlayıcı sağlık ve özel hastane ihtiyacı arttıkça bu branş da büyüyecek.

Sağlık branşının gelecekte bugünkünden daha etkili bir hale geleceğini çok net şekilde söyleyebiliriz. Sorunları giderme konusunda hızlanırsak bu branş ileriye dönük olarak, kısa sürede öne çıkacaktır. Anadolu Sigorta olarak sağlık sigortaları konusunda öncelikli hedefimiz; büyümek ve hizmet kalitemizi artırmaktır. Bu amaçla, sigortalılarımıza satın aldıkları ürün kapsamında ek menfaatler sağlamak ve yenilikçi hizmetler sunmak amacı ile farklı projeler üzerinde çalışıyoruz. Şirket olarak yakın dönemdeki yenilik planlarımız arasında, tamamlayıcı sağlık sigortası ürünü çıkarmak da yer alıyor. Bu ürünümüzün, sektördeki yenilikçi duruşumuzu vurgulayan bir ürün olmasına özen göstereceğiz. Tamamlayıcı sağlık sigortasının doğru model ile satışa sunulması ve anlaşmalı sağlık kuruluşları ile uygun şartlarda anlaşma yapılması halinde, daha geniş kesime dokunabileceğiz.
Sağlık sigortaları branşında şirket olarak, özellikle son birkaç yıldır bireysel müşterilere odaklandık. Bu nedenle; bireysel ürünlerimize yeni teminatlar eklenmesi, hizmet çeşitliliğimizin zenginleştirilmesi, kişilerin farklı beklentilerine ve ekonomik durumlarına cevap verecek yeni ürünlerin oluşturulması ve bireysel ürün yelpazemizin mümkün olduğunca genişletilmesi hedeflerimiz arasında oldu.
Bu hedeflerimizi, 35 yaş altındaki yeni sigortalı adaylarımıza ürün bazında uyguladığımız ilk kez sigortalanma indirimiyle de destekliyor ve genç yaştaki kişileri sektöre kazandırmaya çalışıyoruz.

‘ANADOLU SİGORTA ULUSAL KİMLİĞİNİ KORUYACAK’

Son olarak, akıllara gelen bir soruyu da sormak istiyorum. Anadolu Sigorta yabancılara satılacak mı, yoksa hep milli şirket olarak mı kalacak?

Anadolu Sigorta kurulduğu 1925 yılından bu yana, ulusal kimliğini koruyarak büyüdü ve Türk sigorta sektöründe; oyun kurucu oldu, öncü bir pozisyona hak ederek ulaştı.
Biz bugün 5 binden fazla temas noktası ile ülkenin her yanındayız. En güçlü şekilde temsil edilmekte ve sigortalılarımıza kesintisiz hizmet sunmaktayız. Aktif ve öz sermaye büyüklüğü açısından sektörün en büyük oyuncularından olmamızın yanı sıra reasürans kalitesi ve kapasitesi açısından da güçlü duruşumuzu sürdürüyoruz.
Şimdi bu noktadan değerlendirdiğimiz zaman, 90 yıldır gururla taşıdığı ulusal kimliğini gelecek yıllara da taşımayı, Anadolu Sigorta’nın en önemli hedeflerinden birisi olarak rahatlıkla söyleyebilirim. Şirketimiz, Türk sigortacılığının gelişimine katkı sağlayacak; ürün, hizmet ve sigortacılık uygulamalarını da ilerleyen dönemlerde geliştirmeye devam edecek ve her daim sektörüne yön vermeyi sürdürecektir.

Türkiye’yi sigortayla tanıştıran şirketiz

Önümüzdeki dönem için Anadolu Sigorta’nın hedefleri nelerdir?

Anadolu Sigorta olarak geçmişten bugüne, bir asra yaklaşan bir sigorta şirketiyiz. Türkiye’yi sigortayla biz tanıştırdık ve bu öncü rolümüzü sürdüreceğiz. Elbette daha fazla müşteriye ulaşmak istiyoruz. Bizde sigortası olan müşterilerimizin diğer sigorta ihtiyaçlarını öngören, müşteriyi iyi tanıyan tarifeler yaparak, uygulamalar geliştirerek önümüzdeki süreçte sigortacılık anlamında farklılaşmak istiyoruz. Takip edilen şirket konumunu güçlendirmek için altyapımızı kuruyoruz.
Anadolu Sigorta olarak pazarın bütününe hitap eden bir stratejiyi tercih ediyoruz. Şirketimizin geçmişi, ülkemizin tarihi ile beraber anılır. Bu köklü yapı, sektörün dinamik ve beklentilerini iyi bilen, onları anlayan ve çözümler geliştiren bir deneyimi de beraberinde getiriyor.
Bir süredir maliyetlerin daha iyi yönetilmesiyle verimlilik artışı, riskleri daha iyi fiyatlama ve banka dağıtım kanalının etkinliğini artırma yönünde çalışmalarımız sürüyor. Şirketimizin kısa ve orta vadeli planları arasında acentelerimizde çapraz satış oranını artırmak ve şirket portföyümüze yeni müşteriler kazandırmak bulunuyor. Uzun vadeli hedeflerimiz arasında ise müşterilerimize sunduğumuz kaliteli hizmeti devam ettirmek, müşterilerimizin güvenini ve sadakatini sağlayan koruyucu politikamızı geleceğe taşımak yer alıyor.

‘HEKİM SORUMLULUKTA MUALLAK HASAR ARTIYOR’

Zorunlu hale getirilen hekim sorumluluk sigortasının geldiği nokta ve geleceği konusundaki değerlendirmeniz nedir?

İlk kez 30 Temmuz 2010 tarihinde düzenlenmeye başlayan Tıbbi Kötü Uygulamaya İlişkin Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası, daha çok bilinen adıyla Hekim Sorumluluk Sigortası, başladığı günden bu yana aynı istikrarda devam ediyor. Aradan geçen süre boyunca hekimler poliçe yenilemelerinde oldukça titiz davranıyor, sistemsel sorunlar artık daha az yaşanıyor ve Sigorta Bilgi Merkezi (SBM) transferleri de daha sorunsuz yapılıyor. Öte yandan tazminat ödemesi ile sonuçlanan hasar dosya sayısı oldukça az olduğundan ürünün hâlâ kârlı görünmesine karşın, sektör gittikçe büyüyen bir muallak hasar yükü altında kalıyor. Bu muallak hasar bilançoları ve sektörü yıllar sürecek şekilde olumsuz etkileyecektir.

Sompo Japan Sigorta Genel Müdürü Recai Dalaş:

14 yıldır kâr ederek büyüyoruz

Sompo Japan Sigorta Genel Müdürü Recai Dalaş'ın, şirketi kurma görevine soyunmasının üstünden tam 14 yıl geçti. Kuruluş dönemi sonrasında her faaliyet yılını kâr ederek kapattıklarını belirten Dalaş, kârlılığı korumadan sürdürülebilir bir büyüme performansı sağlamanın mümkün olmadığını ifade etti.

Sompo Japan Sigorta Genel Müdürü Recai Dalaş'ın Fiba Holding'in kurucu hissedarı Hüsnü Özyeğin ile el sıkışarak şirketi kurma görevine soyunmasının üzerinden tam 14 yıl geçti. Bu anlaşmanın yıldönümünün kendisi için çok önemli olduğunu dile getiren Recai Dalaş ile anlaşma üzerinden geçen süre boyunca Sompo Japan Sigorta ve sektör açısından yaşanan gelişmeleri konuştuk.

Bu 14 yıl nasıl geçti? İsteklerinizi gerçekleştirdiniz mi?

Büyük çoğunluğunu gerçekleştirdiğimi düşünüyorum. 14 yıldır görevimin başında olduğuma göre sanırım sermayedarlarımız da bu düşünceme katılıyor. Rakiplerimizin birçoğuyla karşılaştırıldığında şirketimiz hâlâ çok genç. Geldiğimiz yere elbette kolay gelmedik. Şirket 5 milyon lira gibi son derece mütevazı bir sermayeyle 2001 ekonomik krizinin içinde kuruldu. Kuruluşumuzdan itibaren şartlar gereği üç kez isim değiştirdik. Bu durum şirketin marka bilinirliğini de olumsuz etkiledi.

Bunlar ve yeni bir şirket olmanın getirdiği diğer tüm zorluklara rağmen şirket ilk tam faaliyet yılı olan 2004'ü izleyen 2005 yılında ilk kez kâr etti ve bu özelliğini 2015 yılı dahil devamlı sürdürdü. Sektörde her dağıtım kanalında ağırlıklı çalışarak bu başarıyı elde eden başka bir şirket yok.

Bu başarıyı elde ederken hangi özellik ve yaklaşımlarınız size yardımcı oldu?

Bunlardan en önemlileri yönetim ekibinin iyi bir takım olması ve şirketin rakiplerinden farklı bir kültürü benimsemesi. Bu kültür sigortacılık dışında işletmecilik kültürünü de barındırıyor ve farklılaşma ihtiyacının sadece sözde değil özde de farkında. Bunun sonucunda biz kuruluş yıllarımızda bu durumdaki başka birçok şirketin düştüğü hataya düşmedik. Yani, sektör liderleri de dahil hiçbir şirketi taklit ve takip etmeye yeltenmedik.

'KENDİ METODOLOJİMİZİ GELİŞTİREREK İLERLEDİK'

Bu tercihimizin en önemli nedeni denenmiş ve iyi sonuç almadığı belli olanı izlemenin açık gereksizliği, daha da doğrusu yanlışlığıydı. Sektörümüzün oto sigortaları ağırlıklı bir sektör olduğu dikkate alındığında ayakta kalabilmek için bu alanda zarar etmeme zorunluluğu açık olarak ortadaydı. Sektörün bu alandaki performansı ortada olduğuna göre kendi metodolojimizi geliştirmek zorundaydık ve yaptığımız da tam olarak bu oldu. Tarife, hasar yönetimi ve hemen her alanda kendi metodolojimizi geliştirdik.

Bu anlayışınız sonuç verdi mi?

Elbette. 2005-2015 arasında toplamda sektörün en iyi kârlılık sonucunu elde eden şirketiyiz. Üstelik bunu bizden ciro olarak daha büyük şirketlerin ölçek avantajına rağmen elde ettik.

Siz sürdürülebilir büyüme sağlama konusunda kendinizi ne kadar başarılı görüyorsunuz?

Çok başarılı görüyorum. Kurulduğumuzdan bu yana başardığımız tam olarak bu. Bu başarımız bundan sonra da aynı şekilde devam edecek. Ancak bunu bir kısa mesafe koşucusu değil maraton koşucusu temposunda başaracağız. Ne zaman gaza ne zaman frene basacağınızı bilmeniz gerek. Aksi takdirde kaza yaparsınız. Rekabetin zirve yaptığı ve dolayısıyla bize göre rasyonel büyüme şartlarının oluşmadığı 2007-2011 arası dört yıl toplamında sektör %51 büyürken biz sadece %14 büyüdük. Buna karşılık bu yıl sonunda sona erecek olan sonraki dört yıllık dönemde sektör %77 büyürken biz %200 büyümüş olacağız. Bu değişimin bir stratejinin sonucu olduğu açık. Her alanda olduğu gibi burada da kendi yolumuzu çizdiğimiz kolaylıkla görülebilir.

Bu sürekli başarma arzusu şirketinizdeki yönetici kadrosu ve diğer çalışanları zorlamıyor mu?

Hayır, hiç sanmıyorum. Biz başarı duygusunu ekip olarak paylaşıyoruz. Gelecekle ilgili vizyonu, kafasında fikri ve söyleyecek sözü olanlar için şirketimizin mükemmel bir şirket olduğunu düşünüyorum. Sompo Japan Sigorta bir tek adam şirketi değildir. Strateji ve uygulamalar geniş bir yönetici grubuyla tartışıldıktan sonra paylaşılır hale gelir ve ondan sonra hayat bulur. Bireysel akıl toplamından daha büyük bir kolektif akıl yaratmak amacımız. Şirketimizin kültürü, iş modeli çalışanlarımızı, karşılığında onlar da şirketi yukarı taşır. Çalışanlar uygun platformlarda eleştiri yapmaya samimi olarak teşvik edilir. Bu kültür içinde özellikle yöneticiler şirket vizyon ve hedefleriyle uyumlu olmak üzere kendi hedeflerini ve çalışma tempolarını belirleme konusunda özgürdür. Bu ortamda çalışmaya istekli ve yeterli yeteneğe sahip olanlar için Sompo Japan Sigorta eğlenceli bir şirkettir. Her çalışandan şirketin de desteğiyle kendini geliştirmesi beklenir. Bu anlayış ve yeteneğe sahip olmayanlar içinse zor bir şirket olduğumuzu söyleyebilirim.

Son yıllarda gerçekleştirilen yasal düzenlemeleri nasıl değerlendiriyorsunuz?

Son 10 yılda birçok düzenleme gerçekleştirildi. Bunların sonunda sektöre önemli ölçüde şeffaflık ve çekidüzen geldi. Bu yönüyle genel olarak çok olumlu buluyorum. Son olarak rezerv yeterliliği konusunda uygulama birliği sağlamaya dönük ve dolayısıyla performans karşılaştırmayı daha anlamlı kılacak bir düzenleme yapıldı. Bu düzenlemeyi fevkalade doğru buluyorum. Zaman zaman aynı oranda doğru bulmadığım şeyler de oluyor elbette. Trafik sigortalarında ticari araç primlerine üst sınır getirilmesi gibi. Doğru ve yanlışlarıyla düzenlemeler her şirketi bağladığı sürece ben burada bir sorun görmem. Benim kamu otoritesinden tek beklentim, sermaye yeterliliği olmayan şirketlerin haksız rekabet yaratacak uygulamalarına izin verilmemesi.

Son zamanlarda bolca dile getirilen dijital sigortacılık konusundaki görüşlerinizi alabilir miyiz?

Teknolojinin yaşamın her alanını büyük bir hızla değiştirirken sigortacılığı etkilememesi düşünülemez. Sektörümüzde bireysel sigorta ürünlerinin ağırlığı giderek artıyor. Bu ürünler de internet üzerinden satışa uygun ürünler. Sonuçta çok uzak olmayan bir gelecekte bu alanda gelişmeler olması şaşırtıcı olmayacaktır. Bu durum, acentelerin birçoğu için olduğu gibi, temel stratejisini acenteler üzerine kurgulamış olan Sompo Japan Sigorta ve aynı yolda yürüyen diğer şirketler için ciddi risk içeren bir gelişme olacaktır. Sektör olarak acenteler için olduğu kadar şirketler için de riski minimize eden adaletli ve verimlilik sağlamaya dönük projeler üretmemiz gerekecek.

Ancak bu noktada kısa vadeli değil uzun vadeli düşünme ihtiyacı içinde olduğumuzu vurgulamalıyım. Bireysel ürünlerde, özellikle trafik sigortalarında en önemli seçim kriterinin fiyat haline gelmesi ve acentelerin de müşteri kaybetmemek için desteklediği uygulamalar, bir anlamda dijital sigortacılığın acenteler tarafından sektöre getirilmesi anlamına geliyor. Böyle olunca, şirketlerin anlaşmalı olduğu acente sayısının bile önemi azaldı. Bu ortamda acentemizin olmadığı bir coğrafyada trafik branşında %20 pazar payı elde ettiğimizi görmek şaşırtıcı olmuyor. Bu acenteler için olduğu kadar şirketler için de tehlikeli. Bu durumda elde edildiği düşünülen pazar payının da bir anlamı kalmıyor.

'TAM SERBESTİ SAĞLANMALI'

Bu durum acenteler için mi daha kötü sigorta şirketleri için mi tartışmasına gireceksek bir noktaya dikkat çekmek bu sorunun cevabını verecektir. Bugün 30 adet sigorta şirketinin sadece üçte biri anlamlı miktarda trafik poliçesi satıyor, diğerleri pazar payını azaltmak ve bazıları da hiç yazmamak adına elinden geleni yapıyor, bu durum hangi tarafın daha mutsuz olduğunu sanırım açıkça göstermektedir. Bu durumun Hazine tarafından dikkatle izlendiğinden emin olmakla birlikte, kamu otoritesinin sorunu çözmek için birtakım kısıtlar ve limitler getirmek yerine tam serbestiyi sağlamasının daha hızlı sonuç getireceğine inanıyorum. Geleceğe dönük bir başka gerçekse mutlak gelirimizi korumak adına kârlılıktan fedakarlık etme mecburiyetidir. Özetle fiyatla değil, pazarı büyüterek hacimden kazanmalıyız. Bizim Sompo Japan olarak yaptığımız da budur. Biz birkaç yıl önce yaptığımız kârı bugün de yapıyoruz, ancak aynı miktarda kârı iki kat prim yazarak elde ediyoruz. Bugün piyasamızda zorunlu olan trafik sigortasının komisyonu, zorunlu olmayan örneğin kasko sigortasından yüksek. Bu durumun sürmesi internet sigortacılığı yapmak üzere kapı ağzında bekleyen yeni yatırımcıların iştahını açıyor. Ortalıkta trafik sigortası yazan iki avuç şirket kalmışken komisyonların bir miktar düşmesi sistemin sürekliliği için zorunlu gibi görünüyor. Akılcı tedbirlerin alınmaması Dimyat'a pirince giderken evdeki bulgurdan olmamız sonucunu doğurabilir.

'KÂR ETMEYEN YATIRIM YAPAMAZ'

"Kârlılık her zaman en önemli odağımız oldu. Sektörümüzdeki, hatta dünyadaki birçok sigorta grubunun düştüğü yanılgı noktası da budur. Büyümek istiyorsanız kârlılıktan fedakarlık etmeniz gerektiği varsayılır. Bu tümüyle yanlış. Kârlılığı sürdürmeden sürdürülebilir bir büyüme performansı sağlamak mümkün değil. Ayrıca kâr ederek büyüme sağlayamazsanız ne çalışanlarınıza ne de acentelerinize fayda sağlayacak yatırımları yapma imkanını bulabilirsiniz."



'MÜKEMMELLİK MERKEZİ'

"Yeteneklerimizi neredeyse her gün geliştirerek oto sigortaları yönetiminde Japonya'daki ana şirketimiz de dahil olmak üzere Sompo Japan grubunun 'center of excellence'ı, yani mükemmellik merkezi ilan edildik. Özellikle bireysel sigortacılık alanındaki ulaştığımız durum sonucu, grubumuzun yurtdışı büyüme planları içinde şirketimiz önümüzdeki dönemde Avrupa, Orta Doğu ve Afrika bölgesinin merkezi olacak."

Malezya devlet fonu Avicennia sektörde yatırım fırsatı arıyor

Avicennia Capital CEO'su Alexander Ankel sektörde gördüğü fırsatları ve Avicennia Capital'ın mevcut ve gelecekteki iştirakleri için ortaya koyacağı stratejik avantajları paylaştı. Ankel, "Avicennia Capital'ı henüz tanımıyorsanız dahi çok yakında tanıyacaksınız. Avicennia Capital, sigortacılığın tüm alanlarında, gelişen piyasaların lider sigorta kuruluşu olma vizyonu doğrultusunda Asya'daki faaliyetlerini genişletme planlarının yanı sıra bu genişlemeyi özellikle Türkiye'de yapılacak satın almalarla güçlendirmeye odaklanmış durumda" dedi.

PAYDAŞLARI İÇİN SÜRDÜRÜLEBİLİR DEĞER

Sigorta sektörüne odaklanan Avicennia Capital'ın uzmanlığı, doğru değerlemeler yapabilmesini ve mevcut ve gelecekteki iştiraklerinin yönetim ekipleriyle birlikte, paydaşlarına sürdürülebilir değer yaratabilmesini sağlıyor.
Bunun aynı zamanda, sektördeki yoğun rekabet ve artan yasal düzenlemeler karşısında rekabet avantajını elinde bulundurmasına neden olduğunu söyleyen Ankel, "Doğru piyasalarda doğru varlıklara sahibiz ve sahip olmaya devam edeceğiz, sektördeki en iyi insanlarla çalışıyoruz ve büyüme ve kârlılığın önünde bir engel görmüyoruz" diye konuştu.

TEKAFÜL SİGORTACILIĞINDAKİ FIRSATLARI DEĞERLENDİRECEK

Geçen yıl ekim ayında CEO olarak atanan Ankel, genişleme stratejisini şöyle açıklıyor: "İlk aşamada, Asya ve Türkiye sigortacılık sektöründe sağlam bir yer edinmekte kararlıyız. Acıbadem Sigorta'daki mevcut yatırımımızdan elde ettiğimiz mükemmel sonuçlar bizi cesaretlendiriyor ve Türkiye'deki varlığımızı güçlendirmek için sürekli olarak yatırım fırsatlarını araştırıyoruz. Odaklandıkları sigorta branşlarında ilk 10'da yer alan ve tercihen banka dağıtım kanalına sahip şirketleri hedefliyoruz."
Ankel, Avicennia Capital'ın, 13 Kasım 2013'te Acıbadem Sigorta'nın çoğunluk hissesini satın aldığını ve bugüne kadar da şirketin performansından fazlasıyla memnun olduğunu ifade etti. Sağlık sigortası fiyatlarının ağırlıklı olarak %12 ile 14'ü aşan şaşırtıcı düzeydeki medikal enflasyon oranlarına göre belirlendiği, yoğun ve bazen de irrasyonel fiyat rekabetiyle tanımlanan bir piyasada, müşteri beklentilerini karşılamak ve aynı zamanda kârlı büyüme sağlamak konusunda hissedarları tatmin etmenin kolay bir iş olmadığını ekledi. Acıbadem Sigorta'nın kendine has ve ilgi çekici bir iş modeline sahip olduğunu ve bunu yakın gelecekte diğer hedef piyasalarda da adapte etmeyi amaçladıklarını belirten Ankel şunları söyledi: "Acıbadem Sağlık Grubu ve lider hastane ağıyla yakın ilişkisi, Acıbadem Sigorta'ya müşteri ihtiyaçlarını iyi anlayarak üstün ve piyasa standardının üzerinde hizmet sunma imkanı sağlıyor. Sağlık sigortası finansal risk yönetiminden çok, iyi ve kötü günlerinde insanların yanında olmayı ve onlarla ilgilenmeyi gerektiriyor ki Acıbadem Sigorta'da da üst yönetimden başlayarak tüm çalışanlar bu anlayışla ve işlerine olan yüksek adanmışlık duygusuyla, tüm sigortalılarına en iyi şekilde sağlık sigortası hizmetleri sunuyorlar."

"ASYA VE TÜRK SİGORTA SEKTÖRÜNDE SAĞLAM BİR YER EDİNMEKTE KARARLIYIZ. ACIBADEM SİGORTA'DAKİ MEVCUT YATIRIMIMIZDAN ELDE ETTİĞİMİZ SONUÇLAR BİZİ CESARETLENDİRİYOR. ODAKLANDIKLARI SİGORTA BRANŞLARINDA İLK 10'DA YER ALAN VE TERCİHEN BANKA DAĞITIM KANALLARINA SAHİP SİGORTA ŞİRKETLERİNİ HEDEFLİYORUZ."

Ankel, tekafül veya İslami sigortacılıkta da fırsatlar gördüklerini ifade etti: "Malezya'daki regülatör ve sigorta sektörü geçtiğimiz on yılda çok sağlam bir tekafül iş modeli inşa ettiler. Küresel rakiplerimizin çoğunun sınırlı tecrübe sahibi olduğu bu alanda, Avicennia Capital olarak, Türkiye'ye bu iş modelini adapte etmek konusunda son derece istekliyiz. Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin çoğunda büyük bir Müslüman nüfus var. Tekafül veya İslami sigortacılık alanında ne yerel ne de global aktörlerin doldurabilecekleri bir boşluk olduğuna inanıyoruz; bu da bizi cesaretlendiriyor."

EKONOMİK HEDEFİN ÖTESİNDE

Ankel, potansiyel politik hassasiyetler göz önüne alındığında, bazılarının bir devlet fonunun iştiraki olmanın bir dezavantaj olabileceğini düşünebileceklerini, oysaki bunun tam aksine, Khazanah Nasional Berhad'ın (KNB) bir ortak olarak büyük bir avantaj olduğunu söyledi. Bir devlet fonu olarak KNB'nin, elbette ki stratejik ekonomik hedeflerinin olduğunu belirten Ankel, bunun çok daha ötesinde, ülkenin gelişimini desteklemeyi kendine amaç edindiğini sözlerine ekledi.
"Birçok küresel oyuncunun gelişmekte olan piyasalara girme nedenleri, uygun demografik yapı, büyüme potansiyeli ve küresel portföylerini dengeleme arzusu iken, Avicennia Capital, sigortacılığın bir işten daha fazlası olduğu gerçeğini anlıyor ve buna saygı duyuyor" diyen Ankel, sözlerini şöyle sürdürdü: "Gelişen piyasalarda sigortacılık sektörü, ülkenin ve ekonominin gelişiminde büyük bir rol oynar ve biz de bunun bir parçası olacağımız için heyecanlıyız."

BÜYÜME ODAKLI VE UZMANLAŞMIŞ SİGORTA PLATFORMU GELİŞTİRECEĞİZ

2010 ve 2013 yılları arasında Allianz Sigorta ile Allianz Hayat ve Emeklilik'in CEO'su olan ve yönetim ekibiyle birlikte Yapı Kredi Sigorta'nın alımına öncülük eden Alexander Ankel sözlerine şöyle devam etti: "Avicennia Capital olarak Türkiye piyasasına inanıyoruz. Türkiye'de çalışırken edindiğim kişisel deneyimlerime de dayanarak, bu dinamik ve hızla gelişen sigorta piyasasında varlığımızı güçlendirmeyi ilke edindik. Avicennia Capital hissedarı ve Malezya Devlet Fonu Khazanah Nasional Berhad, Acıbadem Sigorta'daki yatırımı aracılığıyla sadece sigorta sektöründe değil aynı zamanda Türkiye'de de son birkaç yıldır aktif bir yatırımcı konumunda. Öne çıkan bir diğer yatırımı da, hastane ve sigorta şirketi arasında önemli hizmet sinerjisi oluşturan Acıbadem Sağlık Grubu'dur. İstanbul'un en büyük ikinci havaalanı Sabiha Gökçen'deki ek yatırımıyla Avicennia Capital ve grup şirketleri, seyahat sigortası ürünlerinde lider olmak için ek fırsatlar yakaladılar. Ülkenin ve ekonominin gelişiminde açık sorumluluk üstlenen, yerel sigorta uzmanlarınca ve iyi kurumsal yönetim uygulamalarıyla desteklenen bir devlet fonunun desteğiyle, Avicennia Capital'ın tüm hedef piyasalarda büyüme odaklı ve uzmanlaşmış bir sigorta platformu olarak gelişeceğine inanıyorum."

Acıbadem Sigorta'nın en büyük hissedarı ve Malezya'nın devlet fonu Khazanah Nasional Berhad'ın sigorta holdingi Avicennia Capital, Türkiye'de faaliyetlerini geliştirmeyi hedefliyor. Avicennia Capital'ın yakında çok daha iyi tanınacağını belirten ve şirketin sektörde gördüğü fırsatları paylaşan Avicennia Capital CEO'su Alexander Ankel, gelişen ülkelerde sigortacılığın tüm alanlarında lider olmayı hedeflediklerini söyledi.


Alexander Ankel

ŞİRKET İSMİ İBN-İ SİNA'DAN GELİYOR

Avicennia, Malezyalılar tarafından, ağaca toplanan ateşböcekleri nedeniyle "api-api" olarak adlandırılan bir mangrov ağacı türü ("Api" Malay dilinde "ateş" anlamına geliyor). Bu ağaç genellikle güçlü kökleri ve uzun ömrüyle biliniyor. Bu ağaçların çoğu 100 yıldan fazla yaşıyor. Ağacın jenerik ismi, Acem hekim ve bilge, İslam'ın altın çağının büyük düşünür ve yazarı, büyük Müslüman bilim adamı Avicenna, yani İbn-i Sina'dan (980-1037) geliyor. İbn-i Sina, tıp konusunda bugün bile atıf yapılan kitaplar yazmıştır.

Royal Club üyesi acentelerini Kıbrıs'ta ağırlayan Dubai Starr Sigorta, acenteler için özel olarak hazırlanan ve verimli acentelere pek çok alanda indirim ve ayrıcalık sağlayan Royal Club üyeliği hakkında bilgi verdi. Toplantıda şirketin önümüzdeki yıl gerçekleştireceği projeler açıklandı ve acentelerle fikir alışverişi yapıldı.



Dubai Starr, Royal Club üyesi acentelerini Kıbrıs'ta ağırladı

Dubai Starr Sigorta, şirketin verimliliğine katkıda bulunan, belli kriterlere göre seçilmiş Royal Club üyelerini Kıbrıs'ın en prestijli otellerinden biri olan Merit Royal otelinde ağırladı. Yoğun bir gündemin ele alındığı 3 günlük toplantının ilk bölümü Dubai Starr Genel Müdürü Göktuğ Gür'ün açılış konuşması ile başladı. Şirketin son 2 yılda geçirdiği evrelerden ve 2016 hedeflerinden bahseden Gür, Türkiye ekonomisi hakkında öngörülerini paylaştı ve sektörün gelişebileceği alanları açıkladı.

2016 PROJELERİ ACENTELERE AÇIKLANDI

Toplantının ikinci bölümünde söz alan Dubai Starr Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Murat Cem Çağlayan, yaptığı konuşmada Dubai Starr'ın geçirdiği gelişim süreçlerini değerlendirdi. Çağlayan, özellikle üretim alanında ve kârlılıkta pozitif sonuçlar aldıklarını söyledi. Restoranlar, kişisel bakım merkezleri, kurs ve oteller gibi yerlerde indirim olanağı gibi ayrıcalıklar sağlayan Royal Club üyeliğinin de tanıtıldığı toplantıda acentelerin kasım ayı itibarıyla faydalanacakları hizmetler aktarıldı. Toplantının ilk gününün sonunda, Dubai Starr'ın 2016 yılında hayata geçirmeyi planladığı projelerin de detaylı bir sunumu yapıldı.





Şirketin 2016 için hazırladığı projelerin paylaşıldığı toplantıda Dubai Starr Sigorta yönetimi, acentelerle fikir alışverişinde bulundu.

ACENTELERİN GÖRÜŞLERİ ALINDI

Acenteler toplantısının ikinci gününde yapılan grup çalışmalarında, 5 ana başlık altında acentelerin gelişim önerileri ve talepleri toplandı. Acenteler tarafından oldukça beğeni toplayan ve acenteler ile Dubai Starr yöneticilerinin fikir alışverişi ile verimli geçen çalışmaların sonucunda alınan kararların şirketin daha sonraki süreçlerinde ve alacağı aksiyonlarda etkili olacağı belirtildi. Grup çalışmalarının sonrasında günün hatırasına tüm katılımcılarla toplu fotoğraf



çekimi yapıldı. Toplu fotoğraf çekiminden sonra gerçekleştirilen Girne gezisi ile de katılımcılar günün yorgunluğunu attılar. Toplantının sonunda düzenlenen gala gecesinde Dubai Starr Sigorta'nın kârlılıkta ilk 4'e giren acentelerine plaketleri takdim edildi. Plaket töreninin ardından katılımcılar canlı müzik eşliğinde keyifli zaman geçirdi.

Dubai Starr takımı Dragon Fest'te

Kurumların yarıştığı en büyük su sporları etkinliklerinden biri olan Dragon Fest'e katılan Dubai Starr Sigorta ekibi başarılı bir performans sergiledi. 16 şirketin katıldığı final yarışında Dubai Starr Sigorta ekibi 4. oldu.

Yüzlerce kurumu aynı yerde toplayan, yarışma ve eğlenceli aktivitelerle su sporlarını yaygınlaştırma projesi olarak 8 yıl önce başlayan Dragon Fest, ülkemizde su sporları ile ilgili gerçekleştirilen en önemli etkinliklerden biri. Etkinlik tarihinde sayısız bölgesel, ulusal ve uluslararası firma birbirleriyle kıyasıya yarıştı. Bu yıl yapılan ve 43 takımın katıldığı Dragon Fest'te Dubai Starr takımı da başarılı bir performans ortaya koydu. Festivalin ilk gününde düzenlenen sıralama turlarında "Fun" kategorisinde yarışmaya hak kazanan Dubai Starr ekibi, ertesi gün düzenlenen yarışta 2. olarak finale kaldı. Final koşusunda iyi bir sonuç alan Dubai Starr takımı 16 takımın içinden 12'sini geride bırakarak, yarışı 4. sırada tamamladı. Dubai Starr takımının gösterdiği performanstan çok memnun olduğunu söyleyen Dubai Starr Sigorta Genel Müdürü Göktuğ Gür, "Bu organizasyonda hem eğlendik hem de takım olmanın gururunu birlikte yaşadık. Gerek yarışlar öncesi antrenmanlarımızda, gerekse festival süresince hem rekabet duygusunu yaşayıp bir takım olarak hareket etmenin önemini kavradık, hem de müzik ve dans şovlarıyla festivalin tadını çıkarttık. Dubai Starr Sigorta olarak bu sene personelimizle sosyal aktiviteler anlamında ilkleri yaşamaya devam ediyoruz. Bu ilkleri gelenekselleştirmek ve geliştirmek adına adımlarımızı atıyoruz" diye konuştu.



Ray Sigorta'dan 'MELEKLER ŞEHRİ'ne seyahat imkânı

Ray Sigorta en önemli iş ortakları olan acentelerinin satış ve motivasyonunu artırmak amacıyla düzenlediği seyahat kampanyalarına devam ediyor. 2015'in son üç ayında hedefini yakalayan Ray Sigorta acenteleri Los Angeles ve Las Vegas'a gidecek.

Düzenlediği yurtdışı kampanya seyahatleri ile her zaman ilkleri gerçekleştiren Ray Sigorta, 2015 yılının son 3 ayında iddialı bir kampanyaya daha imza attı. Ekim-kasım-aralık aylarında üretim hedefini yakalayan Ray Sigorta acenteleri ile Ray Sigorta üst yönetimi Melekler Şehri Los Angeles ve eğlencenin başkenti Las Vegas'ta keyifli bir seyahat geçirecekler. Kazan-kazan anlayışla acentesinin her zaman yanında olan Ray Sigorta, en önemli iş ortağı acentelerinin satış odaklı olmasına çok önem veriyor ve acentelerinin satışlarını artırmalarına destek olacak kampanyalar yaratıyor. 2015 yılının son 3 ayında da acentelerinin hem gelirlerini artıracak hem de vizyonlarının gelişmesine katkı sağlayacak yurt dışı kampanyasını devreye alan Ray Sigorta, seyahat ödüllü satış kampanyalarına hız kesmeden önümüzdeki yıl da devam edecek.

5 YILLIK GELENEK

Yurtdışı seyahat kampanyalarının acenteleri hem motivasyon hem de iletişim anlamında desteklediğine inanan Ray Sigorta, seyahat ödüllü kampanyaların acentelerin hem birbirleriyle hem de seyahate katılan Ray Sigorta yöneticileriyle daha iyi iletişim kurmalarına olanak sağladığı fikrinden hareket ediyor.

Özellikle son 5 yılda düzenli olarak gerçekleştirdiği seyahat kampanyalarıyla Ray Sigorta acenteleri yeni yerler keşfetti, pek çok kültür hakkında bilgi sahibi oldu ve iddialı hedeflerine ulaşmak için güç topladı.

Ray Sigorta'nın fark yaratan yurtdışı seyahat kampanyaları, acentelerinden gelen görüş ve talepler doğrultusunda devam edecek ve acenteler Ray Sigorta farkıyla dünyayı gezmeyi sürdürecek.



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

Ray Sigorta'dan FerdiRay

Ferdi Ray
Ferdi Ray ile Hersey Rayında

Ray sigorta ferdi kaza ürünü hem ismi hem de bireysel müşterilere yönelik teminat yapısı ve asistans hizmetleriyle yenilendi.
FerdiRay adıyla piyasaya sunulan ürünün teminat yapısı oluşturulurken, olası bir kaza halinde sigortalı ve sevdiklerinin güvenliğine öncelik verildi.

Ray Sigorta ferdi kaza sigorta ürününü müşteri beklentilerine uygun olarak yeniledi ve daha rekabetçi hale getirdi.
FerdiRay adıyla piyasaya sunulan ürünün teminat yapısı oluşturulurken, olası bir kaza halinde sigortalı ve sevdiklerinin güvenliğine öncelik verildi. Ürün yapısı, sigortalıların ve sevdiklerinin "Zor Anlarında Hep Yanında" olma fikriyle oluşturuldu.
Özellikle zenginleştirilen asistans hizmetleriyle dikkat çeken FerdiRay; araç çekilmesi, aracın vinç ile kurtarılması, lastik değiştirme hizmeti, konut tesisat, elektrik, cam, anahtar işleri, doktor veya ambulans gönderilmesi, otel hizmeti, kaza sonucu yaralanma durumunda nakil, taburcu olduktan sonra daimi ikametgaha nakil, eşlik eden birinci derece aile üyelerinin nakli gibi sigortalıların "Zor anlarında hep yanlarında olan" bir ürün.



TARSİM'de 2016 yılı yeni üretim sezonu başladı

TARSİM sisteminde Bitkisel Ürün Sigortaları 2016 yılı üretim sezonu 2 Kasım tarihi itibarıyla açıldı. Üreticilerin Bitkisel Ürün Sigortaları branşında sigorta yaptırabilmesi için öncelikle Çiftçi Kayıt Sistemi'ne (ÇKS'ye) kayıtlı olması ya da sistemdeki mevcut kayıtlarını güncellemesi gerekiyor. Bu kayıtların güncel olması halinde, TARSİM adına sigorta sözleşmesi yapmaya yetkili 23 sigorta şirketi ve bu şirketlerin yetkili acenteleri aracılığıyla Bitkisel Ürün Sigortası poliçeleri düzenleniyor. 2016 yılı ekilişleriyle ilgili güncel poliçe son kabul tarihleri www.tarsim.gov.tr üzerinden takip edilebilecek.

TARSİM Gürcistan heyetini ağırladı

TARSİM yurtdışı temaslarına Gürcistan ile devam ediyor. Gürcistan Tarım Bakanlığı ve Tarım Sigortaları Projesi yetkililerini ağırlayan TARSİM, sistemi tanıttı ve soruları yanıtladı.

Dünyadaki tarım sigortalarına ilişkin gelişmeleri yakından takip ederek, bu konuda gelişmekte olan ülkelere örnek olan TARSİM, geçtiğimiz günlerde Gürcistan Tarım Bakanlığı ve Tarım Sigortaları Projesi yetkililerini ağırlayarak, yoğun dış temaslarına bir yenisini daha ekledi.
Tarım sigortaları uygulamalarını daha aktif hale getirmek ve yaygınlaştırmak üzere Gürcistan'da Tarım Sigortaları Projesini yürüten yetkililer, TARSİM hakkında meraklı bir yaklaşım sergileyerek, detaylı sorular yöneltti.
Toplantıda konuklara sistemin genel yapısı, teminatlar, branşlar ve hasar tespit uygulamaları hakkında detaylı bilgiler verildi.







Filenin yeni ismi:

Galatasaray HDI Sigorta

Sektörün yenilikçi markası HDI Sigorta, Erkek Voleybol Takımı isim hakkı için Galatasaray Spor Kulübü ile bir sponsorluk anlaşması imzaladı. Bundan sonra Galatasaray Erkek Voleybol takımının adı Galatasaray HDI Sigorta olacak.

2014–2015 sezonunda 4'lü final oynamaya hak kazanan, 2015 -2016 sezonunda da bu başarıyı daha yukarılara taşımayı hedefleyen Galatasaray Erkek Voleybol Takımı isim sponsoru, 100 yılı aşkın global sektör tecrübesi ile Türkiye'nin yenilikçi sigorta şirketi HDI Sigorta oldu. Geçtiğimiz ay Türk Telekom Arena Stadı'nda düzenlenen basın toplantısı ve imza törenine Galatasaray Spor Kulübü adına Yönetim Kurulu Üyesi Ali Yüce ile HDI Sigorta'yı temsilen Genel Müdür Ceyhan Hancıoğlu katıldı. Galatasaray Spor Kulübü ile HDI Sigorta arasında yapılan anlaşmaya göre, Galatasaray Erkek Voleybol Takımı, Galatasaray HDI Sigorta ismi ile anılacak.

HDI SİGORTA'NIN SPORA DESTEĞİ ARTARAK DEVAM EDİYOR

Galatasaray Spor Kulübü ile 5 yıldır işbirliği içinde olduklarını ve sponsorluk anlaşması ile bu işbirliğini taçlandırdıklarını ifade eden HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, HDI Sigorta'nın sporun en eski ve daimi destekçilerinden olduğunu belirtti. Hancıoğlu, toplantıda yaptığı açıklamada şunları söyledi: "Son yıllarda HDI Sigorta olarak özellikle amatör branşlara desteğimiz artarak devam ediyor. Amacımız Galatasaray Spor Kulübü ile karşılıklı destek ve güven ile sürdürdüğümüz iş ortaklığımızın yeni dönemde, amatör branşlarda emek harcayan takımlarımıza da ulusal ve uluslararası arenalarda hak ettikleri galibiyetlere ulaşmaları için gereken desteği sağlamak olacaktır. Voleybol takımımızın yeni sezonda Galatasaray HDI Sigorta ismi ile anılması spor sponsorlukları ile topluma ve spora artı değer yaratmayı amaç edinmiş köklü şirketimiz için büyük bir gurur kaynağıdır. Galatasaray HDI Sigorta Voleybol Takımı'nı tüm arenalarda yalnız bırakmadan desteklemeye devam edeceğimizi belirtir, her iki taraf için de hayırlı olmasını dilerim."



Galatasaray Voleybol Takımı'na sponsor olmanın HDI için gurur kaynağı olduğunu söyleyen HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, "Galatasaray HDI Sigorta Voleybol Takımı'nı tüm arenalarda yalnız bırakmadan desteklemeye devam edeceğiz" dedi.



HDI Sigorta ile yaptıkları sponsorluk anlaşmasının takımı yeni şampiyonluklara taşıma yolunda atılan bir adım olduğunu söyleyen Galatasaray Spor Kulübü Yönetim Kurulu Üyesi Ali Yüce, Galatasaray tesislerinin de HDI Sigorta güvencesi altında olduğunu söyledi.

HDI SİGORTA VE GALATASARAY GÜÇLERİNİ BİRLEŞTİRDİ

Sporu sağlıklı nesiller yetiştirmenin sigortası olarak gördüklerini, bu anlayışla topluma hizmet ettiklerini söyleyen Galatasaray Spor Kulübü Yönetim Kurulu Üyesi Ali Yüce toplantı sırasında yaptığı konuşmada şunları söyledi: "Galatasaray Voleybol Şubesi olarak hedefimiz altyapıdan aldığımız gücümüzü dünyaca ünlü voleybol yıldızlarıyla buluşturarak yeni şampiyonluklara ulaşmak. Sektörünün köklü ve öncü kuruluşlarından HDI Sigorta ile yaptığımız anlaşma işte böylesine önemli bir hedefin parçası. HDI ile Galatasaray'ın işbirliği uzun soluklu bir geçmişe sahip. Kendileri, satılan her poliçeyle kulübümüze önemli katkı sağlayan Galatasaray Sigorta markasındaki iş ortağımız." Tesislerinin de HDI güvencesi altında olduğunu söyleyen Yüce, "Galatasaray Erkek Voleybol Takımı, bugünden sonra Galatasaray HDI Sigorta ismiyle sahada mücadele edecek ve taraftarlarımızın özlediği büyük başarılara doğru yol alacak. Bu önemli işbirliği için HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu'na teşekkür ediyorum, anlaşmanın her iki taraf için hayırlı olmasını diliyorum" diyerek sözlerini noktalandırdı.



İmzaların atılmasından sonra, Galatasaray Spor Kulübü Yönetim Kurulu Üyesi Ali Yüce, HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu'na adının yazılı olduğu 10 numaralı Galatasaray HDI Sigorta formasını takdim etti.

Reasürörlerin kârı arttı sigortacılarınki azaldı

Renk Özcan
renk@sigortacigazetesi.com.tr

Dünyanın büyük reasürans ve sigorta şirketleri, 2015 yılının 9 aylık döneminde elde ettikleri sonuçları açıkladı. Reasürörlerin çoğu kârlılıkta artışı yakalamış da olsa, sigortacıların kârlılığı genelde düştü.

Dünyadaki büyük reasürör ve sigortacılar, 9 aylık sonuçlarını açıkladı. Reasürörler arasında %31 ile en yüksek kâr artışı SCOR'dan geldi. SCOR, kârını 492 milyon euroya yükseltti. Swiss Re'nin kârı %12 artarak 3.4 milyar euroya, Hannover Re'ninkiyse %13 artışla 786 milyon euroya yükseldi. Munich Re'nin kârıysa bir önceki yıla göre sabit kaldı ve 2.4 milyar euro olarak kayıtlara geçti.

Sigorta ve reasürans brokeri Aon plc'nin kârı da, %15 oranında azalarak 750 milyon euroya geriledi.

Sigorta şirketlerine bakıldığında, kârlılıkta en yüksek artışı Generali yakaladı. Grup kârını %8.7 oranında artırarak 1.7 milyar euroya çıkardı. Allianz'ın kârıysa, geçen yılın aynı dönemine göre %3.9 oranında artarak 5.2 milyar euroya ulaştı.

Kârlılığı artanlardan çok düşen sigorta şirketleri ağırlıktaydı. Kârlılığı %27'lik bir oranla en çok düşen sigortacı olan Zurich Insurance Group, 9 aylık süreçte 2.1 milyar euro kâr etti. Talanx, %7.9'luk bir düşüşle 488 milyon euro kâr ederken, MetLife'ın da kârı %7 oranında azaldı ve 4 milyar euroya geriledi.

Allianz

5.2 MİLYAR EURO KÂRDA

Allianz'ın 2015'in ilk 9 ayındaki kârı, geçen yılın aynı dönemine göre %3.9 oranında artarak 5.2 milyar euroya ulaştı. Son çeyrek açısından bakıldığındaysa, grubun kârı %15.4 oranında düşerek 1.3 milyar euroya indi. 9 ayın sonunda toplam gelirlerse %3.5 artışla 95.5 milyar euro oldu. Grup, prim üretimini %5.3 oranında artırarak 59.3 milyar euroya yükseltti. 9 ayda ödenen hasar ve tazminatlar da 37.5 milyar euro olarak açıklandı.

Swiss Re

%12 ORANINDA KÂR ARTIŞI

Swiss Re, 9 ayda kârını %12 oranında artırarak 3.4 milyar euroya yükseltti. Bu kârın 1.3 eurosu son çeyrekte elde edildi. Grubun özvarlık verimliliği ilk 9 ayda %14.5, yatırım kârlılığıysa %3.9 olarak kayıtlara geçti. Grup, 21 milyar euroluk prim üretti. Üretimde %3.7 oranında azalma görüldü. Gruptan yapılan açıklamada, Çin'in Tianjin limanında meydana gelen patlama dolayısıyla yaklaşık 233 milyon euro hasar ödeyecekleri belirtildi.

Munich RE

2.4 MİLYAR EURO KÂR

Munich Re, 2015'in ilk 9 ayında 2.4 milyar euro kâr açıkladı. Grubun kârı, geçen yılın aynı dönemine göre sabit kaldı. Grubun prim üretimi %3.1 oranında arttı ve 38 milyar euroya ulaştı. Sermaye getirisi %11.8, özvarlık verimliliği %10.3, yatırım kârlılığıysa %3.3 olarak gerçekleşti. Grup, yıl sonu için 3 milyar euro kâr hedefliyor.

SCOR

KÂRINI %31 ARTIRDI

SCOR'un kârı, %31'lik bir artışla 492 milyon euroya ulaştı. 2015'in ilk 9 ayında grubun prim üretimi, geçen yılın aynı dönemine kıyasla %19.3 arttı ve 10 milyar euroya yükseldi. Özvarlık verimliliği %11.1, yatırım kârlılığıysa %3.1 oranındaydı.

GENERALI

1.7 MİLYAR EURO KÂR ETTİ

Generali, ilk 9 ayda kârını %8.7 oranında artırarak 1.7 milyar euroya çıkardı. Grubun prim üretimi %5.1'lik artışla 54.2 milyar euroya yükseldi. Özvarlık verimliliği %13.9 olarak kayıtlara geçti. Artan doğal afetlere karşın, grubun bileşik rasyosu %92.7 gibi iyi bir oranı korudu.

hannover re®

%13'LÜK KÂR ARTIŞI

Hannover Re, 2015'in ilk 9 ayında kârını %13 oranında artırarak 786 milyon euroya taşıdı. Grubun prim üretimi de %20.9 oranında arttı ve 13 milyar euro olarak açıklandı. 9 ay sonunda özvarlık verimliliği %13.7, yatırım kârlılığıysa %3.5 oldu.

MetLife

4 MİLYAR EURO KÂR

MetLife, 9 ayın sonunda 4 milyar euro kâr açıkladı. 2014 yılının aynı dönemine göre MetLife'ın kârında %7 oranında azalma görüldü. Prim üretimi, 27 milyar euro olarak gerçekleşti. Toplam gelirlerse, 49.4 milyar euroydu.

talanx.

957 MİLYON EURO KÂR

Talanx, geçen yılın ilk 9 ayına kıyasla %7.9'luk bir düşüşle 488 milyon euro kâr etti. Prim üretimi %12.1 arttı ve 24.3 milyar euroya yükseldi. Grubun özvarlık verimliliği %8.1, yatırım kârlılığıysa %3.7 olarak kayıtlara geçti.

AON

KÂRI %15 ORANINDA DÜŞTÜ

Sigorta ve reasürans brokeri Aon plc'nin kârı, %15 oranında azalarak 750 milyon euroya geriledi. Şirketin 9 aydaki toplam gelirleriyse, geçen yılın aynı dönemine göre %4'lük bir düşüşle 7.8 milyar euro olarak gerçekleşti.

ZURICH

KÂRDA %27 AZALMA

Zurich Insurance Group, 2015 yılının 9 aylık döneminde 2.1 milyar euro kâr etti. Grubun kârlılığında, bir önceki yılın aynı dönemine göre %27'lik bir düşüş oldu. Yatırım kârlılığı %1.2 olarak gerçekleşti. Grup, ilk 9 ayda 34.7 milyar euro prim üretti. Üretimde %7.7 oranında bir azalma görüldü. Grubun toplam geliriyse %23 oranında azaldı ve 49.5 milyar euro olarak açıklandı.



Geçen ay sigorta dünyasında neler oldu?

AVRUPA

Fransa'daki terör saldırısında sigortalı hasar 1.4 milyar euroyu bulabilir

Reuters'a göre, 13 Kasım'da gerçekleşen terör saldırıları nedeniyle zarar gören işletmelerin sigortalı hasar 400 milyon euro ile 1.4 milyar euro arasında olabilir. Toplam sigortalı hasarın ödenebilmesi için 2002 yılında kurulan Gareat ortak reasürans havuzu destek verecek.

İrlanda'da zarar devam edecek

İrlandalı sigorta grubu FBD'ye göre, İrlanda sigorta pazarı 2015 ve 2016 yıllarında da zarar etmeyi sürdürecek. Bu dönemde zarar yazan şirketlerin arasında ilk yarıda 96 milyon euro ile 40 yıllık tarihindeki en büyük zararı kaydeden FBD de bulunuyor. FBD, 2015'te pazarın büyüyeceğini, ancak kârlılığın sorun olmaya devam edeceğini ifade ediyor.



Kayıp Rus jetinin sorumluluk sigortası 100 milyon dolar

The Insurance Insider'a göre Allianz, Mısır'ın Sina Yarımadası'na düşen Rus jetinin ana sigortacısı. KGL9268 numaralı uçuşunu yapan Metrojet A321'in bedeli 24 milyon dolar. Poliçenin sorumluluk için ödeyeceği tazminatın da 100 milyon dolara yaklaşacağı öngörülüyor.



ASYA

Son 10 yılda dünya genelindeki afetlerin %40'ı Asya-Pasifik bölgesinde gerçekleşti

Birleşmiş Milletler Asya ve Pasifik Ekonomik ve Sosyal Komisyonu'nun (ESCAP) araştırmasına göre, son 10 yılda gerçekleşen doğal afetlerin %40'ı Asya-Pasifik bölgesinde gerçekleşti. Bunların verdiği ekonomik hasarsa 500 milyar doları geçti.



KÜRESEL

Dokuz aydaki birleşme ve satın almaların toplam büyüklüğü 200 milyar dolar

Kredi derecelendirme kuruluşu Moody's'e göre, yılın dokuz aylık döneminde sektördeki birleşme ve satın almaların toplam büyüklüğü 200 milyar dolara ulaştı. Rapora göre, dokuz ayda 15 anlaşma yapıldı. En büyük anlaşmalar arasında sağlık sigortacıları Anthem ile CIGNA, reasürör ve sigortacı XL ile Catlin, hayat dışı sigortcılar Ace ile Chubb bulunuyor.

AVUSTRALYA

İklim değişikliği Avustralya'da doğal afet riskini artırıyor

Munich Re'ye göre, Avustralya'da doğal afetlerin ekonomiye maliyeti 1980'lerden bu yana üçe katlanarak yılda 6.3 milyar euroya yükseldi. 2050'de bu miktarın 23 milyar dolara ulaşabileceği düşünülüyor. Kuraklıktan sıcak hava dalgalarına ve deniz seviyesinin yükselmesine kadar birçok risk, atmosferdeki sera gazı miktarının artması sonucunda giderek ısınan bir gezegende daha tehlikeli bir hal alıyor.



Beklentilerinizi yüksek tutun!

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

Adendum

Swiss Re'nin raporuna göre fırtınalar Avrupa'nın da başının belası

Avrupa'da fırtınalar sektöre 17 milyar euroya mal olabilir

Swiss Re, büyük bir fırtınanın Avrupa'da yaratabileceği sonuçları hesaplamak üzere 120 yıldan uzun bir süre önce gerçekleşen hava olaylarına mercek tuttu. Mart 1876, Ocak 1884 ve Şubat 1894'teki üç büyük fırtınayı inceleyen Swiss Re, bu boyutlarda bir fırtınanın günümüzde gerçekleşmesi durumunda sigortacılara maliyetinin 10 ile 17 milyar euro arasında olacağını belirtiyor.

Renk Özcan
renk@sigortacigazetesi.com.tr



OLASI BİR BÜYÜK FIRTINADA AVRUPALI SİGORTACILARIN ÖDEMEK ZORUNDA KALABİLECEĞİ 17 MİLYAR EUROLUK HASAR, TÜRK SİGORTA SEKTÖRÜNÜN 2014'TE ÜRETTİĞİ 9.2 MİLYAR EUROLUK PRİMİN NEREDEYSE İKİ KATINA DENK GELİYOR.

Swiss Re, Avrupa'da gelecekte olabilecek fırtınaların olası zararı hakkında bir rapor hazırladı. 120 yıldan uzun bir süre önce gerçekleşen üç büyük fırtınanın temel alındığı araştırmada, 19'uncu yüzyılın sonlarına doğru Avrupa'yı vuran en güçlü üç fırtına temel alındı.

İlk incelenen fırtına, 1876 yılının mart ayında gerçekleşerek sadece birkaç saat içerisinde 100 bin ağacı devirmiş. Swiss Re, bu fırtınayı 1999 yılında yaşanan Lothar fırtınasına benzettiği için, Lothar'ın Ağabeyi olarak adlandırıyor ve bu fırtınanın günümüzde gerçekleşmiş olması durumunda Avrupa'da yaratacağı sigortalı hasarın 10 milyar euroyu geçeceğini kaydediyor.

Fırtınanın en çok vurduğu yerlerden yola çıkarak, hasarın 4 milyar eurosunun Fransa'dan, 2.4 milyar eurosunun Almanya'dan, 1.8 milyar eurosunun Belçika'dan ve 1 milyar eurosunun da İngiltere'den geleceğini hesaplıyor.

Araştırmaya göre, her ne kadar en çok sigortalı hasar Fransa'dan gelecek olsa da, söz konusu fırtınanın bugün gerçekleşmesi durumunda en çok etkilenecek ülkeler Lüksemburg ve Belçika. Buralardaki varlık yoğunluğu, diğer Avrupa ülkelerinden az olduğu için sigortalı hasar da daha az oluyor.

'EYFEL KULESİ'NİN İNŞAATINDA 1884 FIRTINASI HESABA KATILDI'

Ocak 1884'te gerçekleşen bir başka fırtınaysa, 1876 yılındaki Lothar'ın Ağabeyi'nden daha çok biliniyor.

Araştırmada, bu fırtına da, 1990 yılının ocak ayında gerçekleşen Daria fırtınasına istinaden, Daria'nın Ablası olarak adlandırılıyor. Bu fırtınanın daha bilinir olması, Britanya Adaları ve Kıta Avrupası üzerinde görülen en düşük basınç seviyesinin bu fırtınada kaydedilmesinden ileri geliyor.

Fırtınanın merkezine uzak olmasına rağmen, Fransa'nın Merkez bölgesindeki Evaux-les-Bains'de, demir yolundan kopan 50 metrelik bir demir parçası rüzgârlar sebebiyle bir vadiye uçtu. Swiss Re, bu fırtınadan beş yıl sonra Eyfel Kulesi'nin mühendisi Gustave Eiffel'in, inşaatı yaparken kesinlikle bu olayı göz önünde bulundurmuş olacağını aktarıyor.

Swiss Re'nin araştırmasında, Daria'nın Ablası günümüzde gerçekleşmiş olsaydı, yaratacağı sigortalı hasarın 13.8 milyar euroyu bulabileceği belirtiliyor. Bu hasarın 11.9 milyar eurosunun İngiltere'den, 1.5 milyar eurosununsa Fransa'dan geleceği düşünülüyor. Fırtınadan etkilenen diğer yerlere bakıldığında, İrlanda'da 293, Belçika'da 74, Almanya'da 32 ve Hollanda'da da 20 milyon euro sigortalı hasar olacağı ifade ediliyor.

130 METRELİK KULE SALLANMIŞ AMA YIKILMAMIŞ

Almanya ve Danimarka, her ne kadar güçlü rüzgârlara alışık ülkelerse de, Şubat 1894 yılında gerçekleşen fırtına bu ülkelere fazlasıyla zarar verdi. Söylenenlere göre, kilisenin çan kulesinin yanı sıra, birçok çatı da fırtınanın etkisiyle yıkılmış.

Swiss Re, Kuzey Almanya Ekspresi günümüzde gerçekleşseydi, fırtınanın sigortacılara maliyetinin 8.3 milyar euro olacağını tahmin ediyor. Bu hasarın 4.4 milyar eurosunun Almanya'dan, 1.9 milyar eurosunun İngiltere'den geleceği düşünülüyor. Fırtınanın etkilediği Danimarka'da 712 milyon, Polonda'da 293 milyon, İrlanda'daysa 191 milyon euro hasar olacağı belirtiliyor.

RİSK GÖZ ARDI EDİLMEMELİ

Swiss Re, geçmişteki bu üç fırtına üzerine yaptığı tahminlerden yola çıkarak, Avrupa'da gerçekleşecek olası bir fırtınanın yaratabileceği sigortalı hasarı 8 ile 14 milyar euro olarak hesaplıyor. Bu rakam, sadece mülk hasarına karşılık geliyor. Tarım arazilerine, araçlara, ormanlık alanlara ve diğer şeylere gelebilecek zararlarla beraber sigortalı hasar da değişiyor.

Eklenecek diğer hasarın, tahmini mülk hasarının %20'sine denk geleceğini de Swiss Re'nin Kuzey Almanya Ekspresi olarak adlandırdığı ve birçok cana mâl olan fırtına Hamburg'da kasıp kavururken, St. Peter Kilisesi'nin 130 metre uzunluğundaki kulesi yıkılacak gibi olmuş. Olaya tanık olanlar kilisenin kulesinin tehlikeli bir şekilde sallandığını söylüyor, ancak bina sadece çatısında oluşan hasar dışında pek zarar görmemiş. Yine de, Hamburg'da birçok hesaplayan Swiss Re, böylelikle olası bir hasarın 10 ile 17 milyar euro arasında değişebileceğini açıklıyor. 1876'daki fırtınanın, biraz daha kentleşmiş bölgelerde gerçeklemesi durumunda, günümüzde yaratacağı sigortalı hasarın 30 milyar euroyu geçebileceğinin altı çiziliyor ve fırtına riskinin göz ardı edilmemesi gerektiği vurgulanıyor.



1894 yılına damgasını vuran büyük fırtına, neredeyse Hamburg'daki St. Peter Kilisesi'nin 130 metrelik kulesinin yıkılmasına yol açıyordu. O zamanki görgü tanıklarına göre, kule fırtına boyunca tehlikeli bir şekilde sallanmış, ancak binanın sadece çatısı hasar görmüş.

İKİ BÜYÜK FIRTINA: DARIA VE LOTHAR

25-26 Ocak 1990 tarihlerinde İngiltere'yi vuran Daria fırtınası, İskoç şair Robert Burns'ün doğum gününde başlaması sebebiyle Burns Günü fırtınası olarak da anılıyor. Avrupa'daki fırtınalara dair geniş bir data sunan europeanwindstorms.org'a göre, sigortalı hasarı 2012 yılındaki enflasyona uyarlandığında 7.6 milyar euro olarak kayıtlara geçen fırtına, Belçika, Fransa, Almanya, Hollanda ve İngiltere'yi etkiledi. 3 milyondan fazla ağaç devrildi ve 500 binden fazla binanın elektriği kesildi. Lothar fırtınası ise, 25 Aralık 1999'da patlak verdi. Fransa, Almanya ve İsviçre'de etkili olan fırtına, yine europeanwindstorms.org'un verilerine göre 2012 yılındaki enflasyona uyarlandığında 7.4 milyar euro sigortalı hasar yarattı. Fransa'daki Versay Sarayı ciddi zarar görürken, sadece iki saat içinde 10 binden fazla ağacın devrildiği kayıtlara geçti.



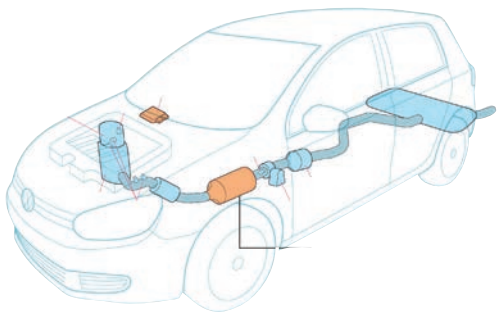
Yılların güvenilen markası ve dünyanın en büyük otomobil üreticisi Volkswagen'ın itibarı emisyon skandalı sonrası tepetaklak oldu.

3. ÇEYREKTE VOLKSWAGEN 4 MİLYAR DOLAR ZARAR ETTİ

Volkswagen tarafından yapılan açıklamada, şirketin 15 yıl sonra ilk defa bir çeyrekte zararla karşı karşıya kaldığı belirtildi. Volkswagen, geçen sene aynı dönemlerde kaydettiği 3.5 milyar dolar kâra karşılık, bu sene emisyon skandalı yüzünden üçüncü çeyrekte 4 milyar dolar zarar etti. Volkswagen, analitik uzmanlarının tahminlerine göre 20 milyar dolar ile 80 milyar dolar arasında değişebileceği tahmin edilen bir kayba hazırlanıyor. Firma için teselli ise VW hisselerinin %3.3 artarak 120 dolara ulaşması oldu. Ancak skandalı ortaya çıkması ile bugüne kadar geçen sürede Volkswagen'ın kaybının 23 milyar dolar civarında olduğu tahmin ediliyor.

ARAÇLARIN EMİSYON DEĞERLERİ DÜŞÜK GÖSTERİLDİ

Volkswagen araçlarına yüklediği programların, emisyon testi sırasında dizel motorun işleyişini değiştirerek emisyon değerlerini düşük gösterdiğinin anlaşılmasından sonra ABD Adalet Bakanlığı şirket hakkında soruşturma başlattı. Almanya ve Fransa'da da soruşturmalar sürüyor.



VOLKSWAGEN SKANDALI
sigortacılara milyarlarca dolara mâl olacak

Dünyanın en büyük araba üreticisi Volkwagen'ın başındaki emisyon skandalı, aslında şirketin kendi yarattığı bir skandal. Skandalın ortaya çıkmasını izleyen sadece birkaç gün içinde Volkswagen hisseleri çakıldı. Bunu toplu davalar, araçların geri çağrılması, ABD Adalet Bakanlığı tarafından başlatılan araştırma, milyarlarca dolar cezalar ve şirketin CEO'su Martin Winterkorn'un istifası takip etti.
Eğer Volkswagen'ın ABD dışındaki ülkelerde de sattığı araçlarda oynama yaptığı ortaya çıkarsa ya da bu skandal başka firmaları etkilerse, problem çok daha vahim bir hal alabilir. Olayın telafi edilmesi için araba devi 6.5 milyar dolar ödenek ayırdı. Ancak gerçek hasar, geri çağırma masrafları, marka değerinin düşmesi, kaçırılan satışlar, cezalar ve açılan davalar nedeniyle şirketin tahminlerini misliyle aşabilir. Çeşitli kaynaklarda şirketin kaybının 80 milyar dolara ulaşabileceği söyleniyor.

TÜM ZARARI SİGORTACILAR KARŞILAMAYACAK

Sigortacılar ve brokerler sektör geleneği olarak Volkswagen'a özel olan bilgileri paylaşmak istemese de, bu büyüklükteki birinci sınıf Alman imalatçıların her yıl 550 milyon dolarlık yönetici sorumluluk sigortası anlaşmaları yaptıkları belirtiliyor. Bu anlaşma, Volkswagen hissedarlarının, şirket yöneticilerine açacakları davalardan (şirketin hisse değerinin %30'a kadar düşmesi nedeniyle) gelecek tazminatı, hukuki masrafları kapsıyor. Sektör uzmanlarının söylediğine göre ödenen miktar çok sayıda sigortacı ve reasürör tarafından paylaşılıyor. Ancak, sigorta anlaşmasındaki limit geçildikten sonra Volkswagen tek başına kalacak.

SİGORTA ŞİRKETLERİ YÜKLÜ ÖDEME YAPACAK

Şirketin yarattığı sansasyon büyümeye devam ederken, bu skandalın sigorta şirketlerine de etkisi büyük olacak. Özellikle, yönetici sorumluluk sigortaları yapan şirketler zorlanacak. Konunun ABD dışına sıçraması ise sigorta kanadını daha da zor durumda bırakabilir.
Yönetici sorumluluk sigortaları, yönetici ve direktörlerin verdiği kararlardan meydana gelen hasarı karşılıyor. Volkswagen yüzlerce milyonluk sorumluluk sigortası anlaşmaları yaptığı için, emisyon skandalının küresel sigorta şirketlerine büyük darbe vuracağı tahmin ediliyor. Koreli araştırma şirketi KIRI'nin raporuna göre, Volkswagen ile sorumluluk sigortası anlaşması yapan şirketlerin başında AIG, ACE, Zurich ve Allianz geliyor. Rapora göre bu şirketlerin dahil olduğu toplam 12 şirket Volkswagen'ın zararlarını karşılayacak. Raporda KIRI araştırmacısı Chae Won-young, ödenen miktarın, şirkete açılacak davalara göre değişeceğini belirtiyor. Won-young şunları söylüyor: "Zurich gibi büyük sigorta şirketleri, tazminat talepleri nedeniyle diğer şirketlere oranla daha fazla ödeme yapacak. Şu an ABD'nin 10'dan fazla eyaletinde toplam 34 federal dava açılmış durumda. Kanada'dan da açılan davalar bulunuyor. ABD'de açılan davalarda, müşteriler, yeşil dizel araçlar için daha fazla ücret ödediklerini, aynı zamanda skandal nedeniyle araç satış fiyatlarının da düştüğünü belirtiyorlar."



Emisyon değerleriyle oynandığının fark edilmesiyle patlak veren skandal, Volkswagen CEO'su Martin Winterkorn'u koltuğundan etti.

Almanya'nın araba devi Volkswagen'ın, araç emisyonlarını olduğundan farklı gösteren bir program kullandığının anlaşılması ile ortaya çıkan skandal, şirkete 80 milyar dolarlık zarar verebilir. Bu zararın önemli bir kısmını ise yönetici sorumluluk sigortası yapan sigorta şirketleri karşılamak durumunda kalacak.

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr



'Spectre'de hasar 600 milyon dolar!

Alman Sigorta Birliği'ne (GDV) göre, son James Bond filmi Spectre'deki olaylar kurgu değil de gerçek olsaydı, toplam hasar 600 milyon doları bulurdu. Prodüksiyonuna 275 milyon euro harcanan filmdeki olayların gerçekleşmesi durumunda ekonomiye maliyeti filmi yapmak için harcanan paranın iki katını geçecekti.
GDV'deki uzmanlar, 148 dakikalık filmin yakın dövüş ve takip sahnelerinde binalara gelen zararın bile tek başına 500 milyon euroyu bulacağını söylüyor. Hasar, Meksiko'dan Londra'ya, daha sonra Roma'dan Fas'a geniş bir yelpazede gerçekleşiyor.
Filmde ayrıca, 32 milyon dolar değerinde otomobil de onarılamayacak kadar kötü bir boyutta zarar görüyor. Bu araçlar arasında Jaguar C-X75, Aston Martin ve Land Rover gibi lüks otomobiller de bulunuyor.



GÖKKUŞAĞI MİLLETİ:

GÜNEY AFRİKA

Afrika'nın en büyük sigorta sektörüne sahip ülkesi Güney Afrika, kıtadaki ikinci büyük sigorta pazarı Fas'ın prim üretimini 15'e katlıyor. Hayat sigortasının ana birikim aracı olarak kullanıldığı ülkede kişi başına düşen prim üretimi 925 dolar seviyesinde. Ülkemizde ise bu rakam yaklaşık 150 dolar.

SAYILARLA GÜNEY AFRİKA

Nüfus:	52 milyon
GSYİH:	350 milyar dolar
Kişi Başı GSYİH:	6 bin 450 dolar
Kişi Başı Prim:	925 dolar
Dünya Sigorta Pazarındaki Payı:	1.03
Prim Üretimi:	50 milyar dolar
Hayat:	40 milyar dolar
Hayat Dışı:	10 milyar dolar
Sigortacılığın GSYİH'deki Payı:	%14
Hayat:	%11.3
Hayat Dışı:	%2.7

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr

Sigorta sektörü Güney Afrika finansal sisteminin en önemli parçalarından biri. Ülkedeki sigorta sektörünün varlıkları, finans sektöründeki toplam varlıkların %23'üne denk geliyor. Prim üretiminin GSYİH'ye payı ise %14. Ülkede 78 hayat, 87 hayat dışı sigorta şirketi, bunun yanında 6 reasürör bulunuyor. 2014 yılında neredeyse 40 milyar dolar prim üreten hayat sigortası şirketleri arasında en büyük 5 şirket pazarın %73'ünü elinde bulunduruyor. Hayat dışında ise sektör daha az yoğunlaşmış durumda. Hayat dışında prim üretimi ise geçen yıl 9.3 milyar dolar seviyesinde gerçekleşti.

Güney Afrika'da sigorta sektörü çok sayıda aracı şirkete de ev sahipliği yapıyor. 2014 yılının rakamlarına göre sigorta sektöründeki aracı şirketlerin sayısı 11 binin üzerinde.

SEKTÖR GÜÇLÜ OYUNCULARIN ELİNDE

Güney Afrika'nın oldukça kümelenmiş haldeki hayat branşında en büyük 10 şirket pazarın % 88'ini temsil ediyor. Ülkenin en büyük hayat sigortası şirketi olan Old Mutual Güney Afrika, tek başına pazarın %22'sine hakim konumda. Ölçek ekonomilerinin ve fiyatlandırma gücünün yardımıyla büyük şirketler, küçük şirketlerin karşısında büyük bir rekabet avantajına sahip.

Hayat dışı sigorta sektörü ise hayat kadar kümeleşmiş durumda değil. Bu tarafta, en büyük 5 şirket toplam hayat dışı prim üretiminin %44'ünü gerçekleştiriyor. Hayat dışı branşlarında 87 sigorta şirketi hizmet veriyor. Yerel şirketlerin çoğunlukta olduğu sektörde, küresel grupların iştirakları, yerel kooperatif ve mütüel sigorta şirketleri de bulunuyor. Güney Afrika sigorta sektöründe prim üretimide son 5 yılda büyük artış gösterdi. Bu büyüme kredi sigortaları, altyapı projeleri, risklerin tekrardan fiyatlandırılması ve ticari sigortaların artışından kaynaklanıyor.

Güney Afrika, gelişmiş sigorta sektörlerine benzer bir şekilde, hayat branşı, hayat dışı branşını geride bırakıyor. Ülkede hayat branşında üretilen prim, toplam prim üretiminin %80'ine denk geliyor. En yaygın tasarruf yöntemi olan hayat sigortaları bölgede oldukça popüler. Büyük ve dayanıklı şirketler tarafından, çok çeşitli ve her bütçeye uygun hayat sigortası ürünleri sunuluyor. Bu yıl kurdaki değişimler nedeniyle dolar bazında prim üretiminde düşüş beklense de, yerel kura göre hayat sigortalarının %6.4 büyümesi bekleniyor.



BÜYÜME DEVAM EDECEK

Hükümet tarafından sağlık hizmetlerine yapılan yüksek miktarda yatırımları takiben yükselen yaşam ortalaması nedeniyle ülkede hayat branşının hızlı olarak büyümesi bekleniyor. Bu büyümenin önündeki potansiyel engel ülkedeki düşük ortalama gelir seviyesi. Araştırmalara göre, ülkedeki yıllık büyümenin yerel kur bazında ortalama %7.6 bandında gerçekleşmesi ve hayat dışı branşının büyümesini geride bırakması ekleniyor. Bu büyüme ile ülkede hayat sigortalarının payı daha da yükselecek. Ülke içindeki payı her ne kadar düşük olsa da Güney Afrika'da hayat dışı sigortalar da oldukça gelişmiş durumda. Ülkemize paralel olarak trafik sigortalarının ağır bastığı hayat dışı branşında sigorta şirketleri sigortasız araç sayısının yüksek ve güvenlik önlemlerinin düşük olması nedeniyle yüksek hasarları karşılamak zorunda kalıyor ve bu nedenle sermaye açısından zorlanıyor.

Yerel para birimindeki dalgalanmalar dolar tabanında büyümeyi kısıtlasa da, Güney Afrika'nın hayat ve hayat dışı sigorta pazarlarının orta ve uzun dönemde istikrarlı bir şekilde büyümeye devam etmesi bekleniyor. Bu büyüme hane başına düşen ortalama gelirin artması ve işsizlik seviyesinin azalması tarafından da ciddi oranda destekleniyor. Ülkenin segmentlere ayrılmış ve rekabetçi olan sigorta pazarında ise, özellikle güçlenmekte olan küçük ve orta boyutlu sigorta şirketleri arasında konsolidasyon hareketlerinin artması bekleniyor.

MÜŞTERİ ODAKLI BÜYÜME

Afrika tedrici olarak daha parlak bir geleceğe emin adımlarla ilerliyor. Sahra altı Afrika ülkeleri yüksek büyüme rakamları kaydediyor. Güney Afrika'daki ekonomik büyümenin üzerindeki baskı yerel sigorta şirketlerini etkilese de, diğer pazarlar hızlı bir şekilde büyüyor. 2014 yılında petrol fiyatlarının düşmesi ile rahat nefes alan ülkelerde endüstrinin büyümesi, yüksek enerji ihtiyacı ve güç kesintileri nedeniyle sekteye uğruyor. Bunun yanında, sigorta şirketleri sürekli değişen düzenlemelere uyum sağlamak için şirketlerinin kapasitesini artırıyor. Ülkede çoğu sigorta şirketinin CEO'su müşteri odaklılık çerçevesinde şirketlerini yeniliyor. Müşterilerin ihtiyaçlarına cevap verebilen ve müşterilerinin durumuna uygun ürün oluşturabilen şirketler rekabette bir adım öne geçiyor.

Ziraat Emeklilik öğretmenlerin yanında

Ziraat Emeklilik her yıl düzenlediği Öğretmenler Günü Kampanyası'nı bu yıl daha avantajlı hale getirdi. 9 Kasım - 31 Aralık 2015 tarihleri arasında bireysel emeklilik sözleşmesi yaptıran tüm öğretmenlere bir yıl boyunca yararlanabilecekleri 20 bin lira tutarında kaza sonucu vefat ve kaza sonucu maluliyet teminatlarını içeren Ferdi Kaza Sigortası ya da Prestij Kulübü üyeliği hediye ediyor. Kampanya başvuru esnasında MEB öğretmen kimlik kartını veya çalıştığı kurumdan alacağı yazıyı ibraz edenler için geçerli olacak. Ferdi Kaza Sigortası'ndan yararlanmak için asgari 150 lira katkı payı ödenmesi, Prestij Kulübü üyeliği avantajlarından yararlanmak içinse sözleşme başlangıç


Fikrettin Aksu

tarihinden itibaren bir yıl boyunca asgari 350 lira katkı payı ödenmesi gerekiyor. Kampanya ile ilgili açıklama yapan Ziraat Emeklilik Genel Müdürü Fikrettin Aksu; "Öğretmenlerimizin kampanya kapsamında tercih ettikleri ödeme seçenekleriyle birikim yapmalarını, rahat bir geleceğe sahip olmalarını önemsiyoruz. Bu yıl dördüncüsünü düzenlediğimiz kampanya ile ödeme tercihlerine göre, öğretmenlerimizi ve sevdiklerini kazalara karşı Ferdi Kaza Sigortası hediye ederek koruma altına almayı ve Prestij Kulübü Üyeliği avantajları ile rezervasyondan alışverişe birçok özel durumda öğretmenlerimizin yanlarında olduğumuzu hissettirmeyi amaçladık. Üstelik öğretmenlerimiz, isterlerse içerisinde faiz enstrümanı bulunmayan Yakut 1 Gruba Bağlı Bireysel Emeklilik Planımızı da tercih edebilecekler" dedi.
Kampanya ile ilgili ayrıntılı bilgi Ziraat Bankası şubelerinden, ziraatemeklilik.com.tr adresinden, 444 97 00 Müşteri İletişim Merkezi'nden ve Ziraat Emeklilik Prestij Kulübü Android uygulamasından alınabiliyor.



Kasım ayı konuğumuz Unico Sigorta

Sigortacı Gazetesi'nin kasım ayı konuğu sektörün yeni şirketi Unico Sigorta oldu. Soldan sağa: Sigortacı Gazetesi Art Direktörü Feyza Kırmızı, Unico Sigorta Operasyonlardan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Burak Topçak, Hasar Grup Başkanı Meltem Güler, Genel Müdür Cenk Tabakoğlu, Sigortacı Gazetesi İmtiyaz Sahibi Metin Öztürk, Danışman Meral Öztürk, Yazı İşleri Koordinatörü Birant Yıldız.

ASİAD, Hazine Müsteşar Yardımcısı Dr. Ahmet Genç ile buluştu

Acentem Sigorta Aracıları Derneği (ASİAD) ile Hazine Müsteşar Yardımcısı Dr. Ahmet Genç ile yemekte bir araya gelerek gündemi değerlendirdi. Yaklaşık 1.5 saat süren toplantıda ASİAD, gündemin en önemli konusu olan komisyon düşüşlerinin Hazine açısından nasıl değerlendirildiği konusunda Ahmet Genç'ten bilgi aldı. Acenteleri ilgilendiren bu konular hakkında fikir alışverişinde bulunulan toplantıda, ASİAD da Ahmet Genç'e taleplerini iletti. Taban ve tavan fiyatlarının, acente haklarının konuşulduğu bu toplantıların, sektöre ve acentelere katkı sağlamak adına ilerleyen dönemlerde de gerçekleştirilmesi planlanıyor.



Yazarlar yemeğinin tadı bir başka...

Geçen ay yazarlar yemeği için Akaretler'deki Beşiktaş Plaza'nın 13. katında yer alan Vogue Restoran'da buluştuk. Yeni gökdelenlerin yanında belki cüce kalır ama, benim gibi yükseklik korkusu olanlar için oldukça yüksek bir rakım…
Vogue; sol yanında birinci köprüye kadar olan Boğaziçi ve sağ yanında Boğaz'ın Marmara girişi ve Marmara Denizi'ni gören geniş bir panoramaya sahip. Yemek yediğimiz gün oldukça güneşli bir gündü; hem Boğaz hem de Marmara'nın suları parıl parıl parıldıyordu. Öyle ki; yanında güneş gözlüğü olan arkadaşlar gözlüğünü taktı, olmayanlar manzarayı gözlerini kısarak izlemek zorunda kaldı…
Vogue'da dünya ve Akdeniz mutfağının yanı sıra müşterilere suşi de sunuluyor. Ama arkadaşlar o gün suşiye pek itibar etmedi. Çoğunluk bizim mutfağın yemeklerini tercih etti.
Metin Öztürk Avrupa Şampiyonlar Ligi'nde Benfica-Galatasaray maçını izlemek üzere takımla birlikte Lizbon'a gittiğinden yemeğe katılamadı. Hal böyle olunca yemekte patronluğu vekâleten Koordinatörümüz Birant Yıldız ve Feyza Kırmızı üstlendi.
Her zaman olduğu gibi son derece keyifli bir yemek yedik. Belki bazı okurlar bu "Keyifli" lafını yadırgıyor olabilir; ama biz yaklaşık 15 yıldır her ay buluşuyoruz ve her ay birlikte olmanın tadını keyifle çıkarıyoruz… (M. Emin Özcan)



GARANTİ EMEKLİLİK ÇALIŞAN MUTLULUĞUNDA FARK YARATTI

Garanti Emeklilik, uygulamalarıyla uluslararası alanda kazandığı itibarlı ödüllere bir yenisini daha ekledi. Kurum, bir organizasyonun iş performansını iyileştirmeye yönelik, dünyada "insan odaklı" tek kalite standardı konumunda olan Investors in People (IIP - İnsana Yatırım Yapanlar) sertifikasını ülkemizde "Altın" kategorisinde almaya hak kazanan ilk emeklilik firması oldu. Böylece Garanti Emeklilik Türkiye'de altın sertifikaya layık görülen sahip 4 firmadan biri olma unvanını da taşımış oldu.


Cemal Onaran

Konuyla ilgili değerlendirmede bulunan Garanti Emeklilik Genel Müdürü Cemal Onaran, çalışan mutluluğunu merkeze alan çalışma modeline önem verdiklerinin altını çizdi: "İnsan kaynakları alanında hayata geçirdiğimiz yenilikçi ve öncü çalışmalarımızla sektörümüzde farklılaşıyor, ilham kaynağı oluyoruz. Başarılarımızın ardındaki en önemli mimarlarımız olan çalışanlarımızın verimliliğini ve motivasyonlarını artıracak çalışmalarımızın, IIP gibi saygın bir kurum tarafından ödüllendirilmesi Garanti Emeklilik ailesi olarak hepimizi gururlandırdı. Bu gururun sektörümüzde "ilk" olmasının yanı sıra ülkemizde bu standartlara sahip 4 firmadan biri olmanın heyecanını yaşıyoruz. Bu başarıda emeği geçen herkesi tebrik ediyorum."

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 - Aralık 2015, İstanbul

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

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





AXA SİGORTA CEO ve Yönetim Kurulu Üyesi Guillaume Lejeune yeni dönem çalışma hayatındaki trendler ile geleceğin nasıl şekilleneceğine dair öngörülerini şirket çalışanlarına aktardı.



GLOBAL GÜCÜN

#axasigorta

AXA SİGORTA'nın geleneksel "AXA SİGORTALI OLMAK" çalışan organizasyonu Antalya'da gerçekleştirildi. Tüm çalışanların katıldığı organizasyonda AXA SİGORTA ailesi, keyifli geçen bir organizasyon ile hem şirket hedeflerini değerlendirdi hem de sürpriz konu ve konuklarla keyifli bir hafta sonu geçirdi.

'Global Gücün Parçası Olmak' konseptiyle hazırlanan bu yılki organizasyonda çalışanlar, global ve güçlü bir şirkette çalışıyor olmanın sağladığı güven ve bu güvenin yarattığı bağlılık üzerine paylaşımda bulunma ve şirket yöneticilerini dinleme imkanı buldular.

Dijital alandaki gelişmeler ve uygulamalara paralel olarak, organizasyona özel geliştirilen dijital uygulama 'AXABİZ' çalışanlarla paylaşıldı. Tüm organizasyon bilgilendirmelerinin anlık olarak mobil cihazlardan takip edilmesini sağlayan AXABİZ uygulaması ile çalışanlar hem program içeriğine hem de organizasyon boyunca kendilerine gerekebilecek tüm bilgilere kolayca erişme imkânı buldular.

AXA SİGORTA çalışanlarından oluşan 'AXA ACT' tiyatro kulübü de, sergiledikleri performans ile unutulmaz ve keyifli anlar yaşattı.





Emin Çapa



Esra Güller
İK ve İç İletişim Bölüm Başkanı

AXA SİGORTALI OLMAK 2015 organizasyonunun toplantı bölümü, İnsan Kaynakları ve İç İletişim Bölüm Başkanı Esra Güller'in açılış konuşması ile başladı. Güller sunumunda, global ve güçlü bir şirkette çalışıyor olmanın farklılıklarına vurgu yaparak, AXA'nın insan kaynağı profili ile teknolojik değişikliklere paralel olarak önümüzdeki dönem insan kaynakları uygulamalarında beklenen değişiklikler ve yeni dönem stratejileri ile ilgili paylaşımda bulundu. Güller, dünyanın önde gelen marka danışmanlık şirketi Interbrand'in 'En İyi Dünya Markaları' listesinde AXA'nın yine 1. sigorta şirketi olarak yer aldığını vurguladı. Ayrıca, AXA SİGORTA'nın 2015 yılında da çalışan memnuniyetinin bir göstergesi olarak Great Place To Work Enstitüsü tarafından 501 ve üzeri çalışana sahip şirketler kategorisinde üçüncü kez 'Çalışılacak En İyi Şirket' seçilmiş olmasının gururunu yaşadıklarını söyledi. Aynı zamanda 2015 yılında GPTW Enstitüsü'nün 'Finansın En İyi İşvereni' ödülüne de layık olmanın ayrı bir sevinç yaşattığını da paylaştı.

Güller'in ardından AXA SİGORTA CEO ve Yönetim Kurulu Üyesi Guillaume Lejeune sunumunu gerçekleştirdi. Sunumuna, çalışanlara sürpriz olarak hazırladığı Türkçe açılış konuşması ile başlayan Guillaume Lejeune, genel ekonomik göstergeler ve sigorta sektörünün mevcut durumunu, AXA SİGORTA'nın uygulamaları ve yeni dönem çalışma hayatındaki trendler ile geleceğin nasıl şekilleneceğine dair öngörülerini şirket











PARÇASI OLMAK
liolmak2015

çalışanlarına aktardı.
AXA SİGORTA CEO'su Lejeune'ün başarılı sunumunun ardından sahneye AXA SİGORTA İcra Kurulu üyeleri Ali Erlat, Yavuz Ölken, Ayşegül Denli, Olgun Küntay, Christophe Knaub, Özer Şimşek, Esra Güller, Herve Boulanger ve Ege Örer davet edildi. Çalışanların çeşitli konularda hazırlamış oldukları ve 'AXABİZ' aplikasyonu üzerinden gönderdikleri sorularını "Bir Sorum Var" bölümünde interaktif olarak yanıtladılar.

EKONOMİ DUAYENİ EMİN ÇAPA AXA SİGORTALILARLA BULUŞTU

İcra Kurulu'nun çalışanların sorularını yanıtlamalarının ardından öğleden sonra merakla ve heyecanla beklenen konuk konuşmacı Emin Çapa sahne aldı. Ekonomiyi sevdiren yorumcu olarak anılan Emin Çapa oldukça etkileyici ve interaktif bir sunumla globalleşmenin ve global bir şirket olmanın önemi ile teknolojideki gelişmelerin hayatımıza etkisinden bahsetti. Sunumunun ardından ekonomiyle ilgili sorulara yanıt veren Çapa, paylaşımları ile organizasyona renk kattı.

İLK 3 DERGİ KAPAĞI SEÇİLDİ

Emin Çapa'nın sunumunun ardından organizasyon öncesinde çalışanlar tarafından gruplar halinde hazırlanan, 'Global Gücün Parçası Olmak' ana fikri ile global dünyanın AXA SİGORTA'ya ve çalışanlarına etkilerini vurgulayan dergi kapaklarının tümü izlenerek, salonda seçilen jüri tarafından 10 finalist arasından en başarılı 3 dergi kapağı belirlendi. AXA SİGORTA çalışanların yaratıcılıklarını kullanarak hazırladıkları, hazırlarken eğlendikleri dergi kapakları ise AXA SİGORTALI OLMAK toplantısının en beğenilen bölümlerinden oldu.

CANDAN ERÇETİN GECEYE RENK KATTI

Toplantının ardından verilen serbest zamanda çalışanlar Titanic Otel'de hem dinlenme hem de otel aktivitelerinden yararlanma fırsatı buldular. Serbest zamanın ardından her sene heyecanla beklenen gala gecesine geçildi.
Gala gecesi, dergi kapağı konsept yarışmasında dereceye giren ilk 3 çalışmaya plaketlerinin verilmesiyle başladı ve gece, performansı ile göz dolduran, çalışanlara tüm yılın yorgunluğunu unutturan konuk sanatçı Candan Erçetin ile devam etti.
Keyifli ve coşku dolu geçen organizasyon boyunca çalışanlar sosyal medyada #axasigortaliolmak2015 hashtagi ile paylaşımda bulundular. Organizasyon sonrası AXA SİGORTA ailesi 2016 yılına oldukça enerjik ve motive gireceklerini belirterek Antalya'dan ayrıldılar.



AXA SİGORTA çalışanlarından oluşan 'AXA ACT' tiyatro kulübü sergiledikleri performans ile çalışanlara keyifli anlar yaşattı.





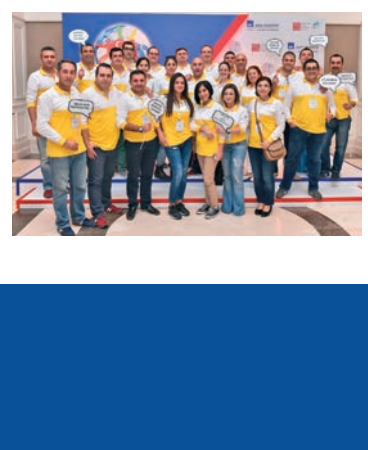


Candan Erçetin gala gecesinde sahne alarak çalışanlara müzik ziyafeti sundu.











YENİ TEKNOLOJİLERLE KAZA FREKANSI DÜŞECEK

2040 yılına kadar oto sigortaları %60 KÜÇÜLECEK

KPMG'nin araştırmasına göre, sürüş destek cihazlarının gelişmesiyle birlikte oto sigortalarının 2040 yılına kadar %60 oranında küçülmesi bekleniyor. Bu durumda, sadece bu branşta üretim yapan sigorta şirketleri başka alanlara kayacak ya da yok olacak.



KPMG, sigorta şirketlerinin alması gereken önlemleri şöyle sıralıyor:

Konsolidasyon: Büyük sigorta şirketlerinin başka platformlarda da varlık gösterebilmesi için birleşme fırsatlarını yoklaması gerekiyor.

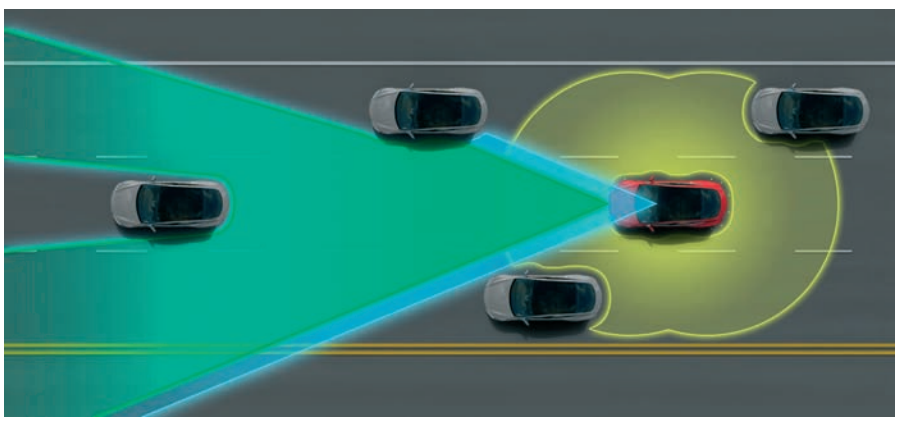
Çeşitlendirmek: Şirketlerin, bireysel ve oto sigorta platformlarının dışında başka platformlarda faaliyet göstermeye başlaması, şirketler için potansiyel felaketleri engelleyebilir.

İnovasyon: Siber riskler gibi yeni risk alanlarının ortaya çıkmasıyla beraber, şirketler bu alanlardaki müşteri ihtiyacını karşılayacak yeni ürünler geliştirmeli.

İşbirliği: Sigortanın araç fiyatına dahil edimesi gibi yeni iş modellerinin oluşturulması için sektör dışındaki şirketlerle işbirliği yapma fırsatları göz önünde bulundurulmalı.

Danışmanlık firması KPMG'ye göre oto sigortalarının önümüzdeki dönemde ciddi bir şekilde küçülmesi bekleniyor. Şirket tarafından yayınlanan "Değişim Pazarı: Sürücüsüz Araç Dönemi" raporuna göre önümüzde 25 yıl içinde oto sigortaları %60 oranında kadar küçülebilir. Ancak, bu durum sigorta şirketlerine sanıldığı kadar zarar vermeyebilir.

Önümüzdeki 25 yıl içinde oto sigortalarının küçülmesinin yanında, büyük ölçüde daha güvenli olan yeni otonom araçların kullanılması nedeniyle araba kazaları ve ölümlü kazalar da ciddi ölçüde azalacak. On-demand araç hizmetlerindeki ve sürücüsüz araçlardaki artış, tabii olarak oto sigortalarına olan gereksinimi de azaltacak.



YENİ TEKNOLOJİLERLE KAZA FREKANSI %80 DÜŞECEK

KPMG'nin raporuna göre, 2040 yılında kaza frenkasının %80 seviyesinde düşmesi bekleniyor. Bunun nedeni olarak araçların çok daha güvenli olması ve sürücüye ihtiyaç kalmaması gösteriliyor.

Gelişmelerin başka bir boyutu da yeni araçların ve parçalarının çok daha pahalı olması nedeniyle kaza başı masrafın ciddi şekilde yükselmesi. Neyse ki bu durum, kaza frekansındaki düşüş ile dengelenecek ve ödenen hasar ve primler düşecek. Rapora göre gerçekleşen trafik kazalarının %90'ı sürücü kaynaklı.

Hasar frekansları ve şiddeti hakkındaki öngörüler ışığında, ABD şahsi oto sigortalarında 2040 yılına gelindiğinde 50 milyar dolardan daha az teminat verilmesi bekleniyor. Günümüzde bu rakam 125 milyar dolar. Raporda, aynı zamanda, güvenli araçların piyasaya sunulmasıyla ortaya çıkan hasar frekanslarındaki düşüş trendinin, on-demand ve araç paylaşma servislerinin artmasıyla daha da hız kazanacağı belirtiliyor. Ancak, bu gelişim Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerde daha fazla zaman alabilir.

OTO SİGORTALARINDA DÖNÜŞÜM BAŞLIYOR

KPMG Aktüer ve Sigorta Riskleri uzmanı Jerry Albright, sürücüsüz araçların oto sigortaları branşını tamamen değiştireceğini ve bu değişimin günümüzde çoktan başladığını söylüyor.

Albright, sektördeki dönüşümle ilgili olarak şunları kaydetti: "Sigorta altyapıları, müşteri ilişkileri ve düzenleyici kanunlarda yeni bir dönem başlayacak. Araçların risk profili her geçen gün değişirken, hasarların azalması oto sigortalarını da küçültecek ve bu şirketleri konsolidasyona itecek.

Bu dönemde yeni oyuncuların piyasaya girmesini ve dağıtım kanallarında ciddi değişim yaşanmasını bekliyoruz.

Oto sigortaları piyasası, insan hatalarını azaltan trafikte sürüç asistanı ve şerit değiştirme uyarısı gibi kaza-engelleme özelliklerinin popülaritesinin artması ile dönüşümü hissetmeye çoktan başladı."

Sigorta sektörü tarafından desteklenen ABD Yol Güvenliği Sigorta Enstitüsü Başkan Yardımcısı ve Araştırma Başkanı David Zuby, kaza engelleme teknolojileriyle donatılmış araçlarda, sigortacılar tarafından ödenen hasarların %7 ila %15 arası azaldığın söylüyor. Zuby'ye göre araçlarındaki bu tarz otomasyon uygulamaları ödenen hasarı ciddi seviyede azaltabilir.

İLGİNÇ TREND: KAZALAR AZALIRKEN HASAR ARTIYOR

ABD Sigorta Araştırma Konseyi'nin (IRC) raporu da oto sigortalarında ilginç bir trendi göz önüne seriyor. Rapora göre ABD'de 2005 yılından 2013 yılına kadar bedeni hasar frekansının %14.5 düştüğü görülüyor. Diğer yandan, trafik kazalarında oluşan hasar miktarı ise %30 artmış durumda. KPMG'ye göre ortalama 14 bin dolar olan ortalama ödenen hasar, 2040 yılında 35 bin dolara kadar çıkabilir. Ancak, hasar miktarındaki artış, kaza oranlarının azalması nedeniyle düşen hasar miktarını dengeleyecek kadar yüksek değil.

PwC ortağı Tom Journal, bir sigorta dergisi ile yaptığı röportajda şunları söylüyor: "Sigorta şirketleri, primlerin yerinde sayıp, hasar frenkansının azalması ile kısa dönemde büyük kâr elde edecek. Ancak bu durum kalıcı olmayacak ve bu nedenle sigorta şirketleri başka branşlara kaymak durumda kalacak."

SİGORTA ŞİRKETLERİ NASIL TEPKİ VERECEK?

Oto sigortalarının kârlılıkta uzun süredir iyi sonuçlar elde edemediği açık. Bu sebeple sigorta şirketlerinin zaten normal bir piyasa düzeninde de çok fazla kâr etmedikleri bir branşta fiyat kırma imkânları da bulunmuyor. Sürücüsüz ve sürüş destekli araçların artmasıyla birlikte oto sigortalarında iş modellerinin tamamen altüst olması bekleniyor.

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr

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;

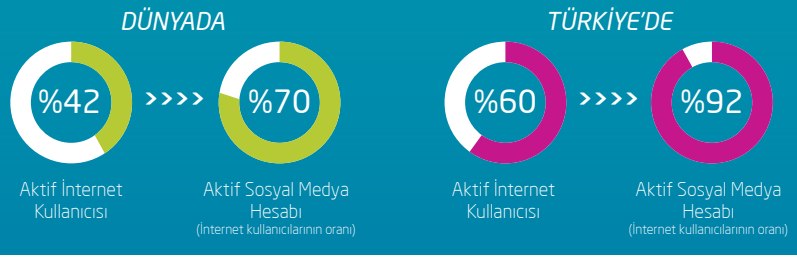
- Yenileme
- Hasar Durumu
- Doğum Günü
- Hasar Eksik Evrak
- Eksper Atama

...

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

Aksigorta suistimalle mücadelede SAS'ı seçti

Aksigorta, tüm dünyada ve Türkiye'de sektörün önemli sorunlarından biri olan suistimal suçlarıyla mücadele etmek için SAS ile anlaşma yaptığını açıkladı. Projede SAS'ın Sigorta Bilgi Merkezi tarafından organize suistimal suçlarıyla mücadelede de kullanılan SAS® Fraud Framework çözümü kullanılacak.

Sigorta sektöründe suistimal vakaları önemli bir sorun oluşturuyor. Sigortacılıkta gerçekleşen suistimal olayları bir yandan sektöre güveni negatif şekilde etkilerken, diğer yandan fiyatları yükseltiyor.
Türkiye'de sigorta suistimali ve bunun karşısında alınabilecek önlemlerle ilgili olarak Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen ve SAS Türkiye Genel Müdürü Hakan Erdemli ile görüştük:


Uğur Gülen

Uğur Bey, suistimalle mücadele elbette sektörün önceliklerinden biri. Siz bu konuyu nasıl görüyorsunuz?
Sigorta sektöründe suistimal sadece Türkiye'de değil dünyada da oldukça önemli sorunlardan biri. Doğrudan kârlılığa ve fiyatlara olan etkisi bizim için konuyu öncelikli hale getiriyor.
Finansal etkisinin yanında sektöre olan güveni artıracak olması bakımından da suistimalle mücadeleyi oldukça önemli bir konu olarak görüyoruz.

GÜLEN: "SAS BİRÇOK FARKLI MODELLEME TEKNİĞİNİ KULLANARAK HİBRİT MODELLEME YAKLAŞIMI GELİŞTİRDİ. BU YAKLAŞIMLA, SADECE YÜKSEK SUİSTİMAL OLASILIĞINA SAHİP HASAR DOSYALARINI ARAŞTIRMACILARIMIZIN İNCELEMESİNE SUNMAYI PLANLIYORUZ. AYRICA KURULACAK AĞ ANALİZİ YAPISI İLE ORGANİZE SUÇ UNSURU GÖSTEREN HASAR DOSYALARININ DETAYLI OLARAK TESPİTİNE OLANAK SAĞLAYACAĞIZ."

İLERİ ANALİTİK MODELLEME TEKNİKLERİ KULLANILACAK

Projenin kapsamı hakkında bizi bilgilendirebilir misiniz?
SAS ile yürüteceğimiz proje ile temelde amaçlanan suistimal niteliği taşıyan Oto hasarlarının ileri analitik modelleme tekniklerini kullanarak gerçek zamanlı olarak tespiti ve raporlanması.
Ayrıca araştırma sürecinin mevcutta kullanılan iç ve dış sistemler ile etkin bir şekilde yönetimi sağlanacak.

BÜNYEMİZDE GERÇEKLEŞEN SUİSTİMALLERİ TESPİT EDECEK

SBM bir suistimalle mücadele projesi başlattı. Kasım ayı içinde yapılan SBM Yıllık Değerlendirme Toplantısı'nda SBM Merkez Müdürü Aydın Satıcı, şu ana kadar toplam 1.8 milyon liralık bir organize suistimali tespit ettiklerini açıkladı. Böyle bir durumda sizin Aksigorta olarak bu yatırımı yapmanızın sebebi nedir? Zaten SBM bu hizmeti tüm sektöre sunmuyor mu?
SBM bu hizmeti elbette sunuyor. Ancak burada 2 tip suistimalden bahsetmek gerekir. SBM'nin tespit ettiği suistimaller organize olarak tanımlanan suistimaller. SBM bu tespiti tüm sektör verisine bakarak yapıyor. Bizim Aksigorta olarak tespit ettiğimiz suistimaller ise sadece Aksigorta bünyesinde gerçekleşen bireysel suistimaller.

"SUİSTİMAL YÖNETİMİ REKABET AVANTAJI YARATACAK"

Projenin bitiminde nasıl bir katma değerin yaratılması planlanıyor?
Suistimal Yönetimini uzun soluklu bir proje olarak görüyoruz. Mevcutta kullandığımız hasar yönetim sistemi olan AkÇözüm ile uçtan uca entegre çalışan modern bir Suistimal Önleme ve Takip Yönetim Sistemi'ne sahip olmayı hedefliyoruz.
Böylece önümüzdeki 5 yıl için Oto branşında hedeflediğimiz tasarruf oranlarını elde ederek şirket kaynaklarının gerçek hak sahiplerine aktarımını sağlayıp rekabet avantajı yaratabileceğiz.

YENİ BİR SKORLAMA MODELİ İÇİN ÇALIŞIYORUZ

Bunun yanında yapacağımız çalışmalarla suistimal yönetimini etkin bir şekilde sağlayarak hem suistimalin önlenmesinde bu zamana kadar sahip olduğumuz iş bakış açısını yansıtan hem de istatistiksel yaklaşıma uygun bir skorlama çalışmasını gerçekleştirme hedefindeyiz.
SAS'ın birçok farklı modelleme tekniğini kullanarak geliştirdiği Hibrit Modelleme Yaklaşımı ile sadece yüksek suistimal olasılığına sahip hasar dosyalarını araştırmacılarımızın incelemesine sunmayı planlıyoruz.
Ayrıca kurulacak ağ analizi yapısı ile organize suç unsuru gösteren hasar dosyalarının detaylı olarak görüntülenmesi ve tespitine olanak sağlayacağız.

SAS 138 ÜLKEDE VERİ ANALİTİĞİ HİZMETİ VERİYOR

Hakan Bey, siz SAS olarak sektörün önemli oyuncularına suistimalle mücadele alanında teknoloji sağlıyorsunuz. Biraz SAS'tan ve SAS çözümünden bahsedebilir misiniz?
SAS, 138 ülkede bankacılıktan sigortacılığa, perakendeden kamuya, sağlıktan enerjiye pek çok sektörde hizmet veren bir analitik yazılım şirketi ve dünya analitik lideri. Bizim işimiz veri analitiği. Örneğin sigorta sektörünü ele alalım. Bu veri ister sigorta şirketlerinin müşteri segmentasyonu yapıp kârlılıklarını artırmaları için kullanılacak olsun, ister suistimal suçlarının tespiti için kullanılacak olsun, biz şirketlerin veriyi anlayıp doğru sonuca ulaşmaları ve aksiyon almaları için onlara destek oluyoruz.
Suistimalle mücadele de portföyümüzdeki önemli çözümlerden biri. Dünyanın pek çok ülkesinde SAS® Fraud Framework çözümü ile sigorta şirketlerinin bu önemli mücadelelerine destek oluyoruz.

"EN ÖNEMLİ ÖZELLİKLERDEN BİRİ DE AĞ ANALİZİ"

SAS çözümünün SBM projesiyle de çokça bahsedilen bir özelliği ağ analizi. Bu konuyu biraz açar mısınız? Nedir ağ analizi?
Çözümün en önemli özelliklerinden biri Aksigorta projesi kapsamında da yer alan ağ analizi. Verideki organize suistimalli durumları ortaya çıkarmak için kullanılan bu teknik ile araştırmacıların hasar dosyalarının zaman içerisinde nasıl bir ağ oluşturduğunu ve ağı oluşturan farklı öğelere ilişkin detayları görüntülemesi amaçlanıyor.
Aynı zamanda ağ analizine özgü geliştirilen kurallar ile hasara ilişkin organize suistimal skor hesabı yapılıyor.


Hakan Erdemli

"HEDEFİMİZ AKSİGORTA'YA GERÇEK DEĞER YARATMAK"

Aksigorta ile başladığınız suistimalle mücadele projesini değerlendirir misiniz?
Aksigorta projesi bizim için oldukça önemli bir proje. Bu projeyi hem Aksigorta gibi sigorta sektörünün çok önemli oyuncularından biriyle yapıyor olmaktan hem de Türk sigorta sektörünün gelişimine katkıda bulunuyor olmaktan dolayı biz son derece heyecanlıyız.
SAS olarak bizim ana hedefimiz Aksigorta'nın suistimalle mücadele konusunda hızlı ve net sonuçlar alabilmesini sağlayabilmek ve onlar için gerçek bir değer yaratabilmek.

ERDEMLİ: "BU PROJEYİ HEM AKSİGORTA GİBİ SİGORTA SEKTÖRÜNÜN ÇOK ÖNEMLİ OYUNCULARINDAN BİRİYLE YAPIYOR OLMAKTAN HEM DE TÜRK SİGORTA SEKTÖRÜNÜN GELİŞİMİNE KATKIDA BULUNUYOR OLMAKTAN DOLAYI BİZ SON DERECE HEYECANLIYIZ. ANA HEDEFİMİZ AKSİGORTA'NIN SUİSTİMALLE MÜCADELE KONUSUNDA HIZLI VE NET SONUÇLAR ALABİLMESİNİ SAĞLAYABİLMEK."



Mart ayında başlayan değişim süreciyle ekiplerini daha da güçlendirdiklerini söyleyen Sigortayeri Genel Müdürü Erdem Can, hızla büyüyen bu başarılı ekiple en iyi hizmeti sunmaya odaklandıklarını belirtti.

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

Sigortayeri, deneyimli ve dinamik ekibiyle en iyi hizmeti sunuyor

Mart ayında başlayan değişim süreciyle sigortacılık alanında güçlü bir deneyime ve profesyonel anlayışa sahip büyük bir ekip oluşturan Sigortayeri.com, kısa sürede sigortacılıkta fark yarattı. Sigortayeri Genel Müdürü Erdem Can, hızla büyüyen başarılı ekibiyle en iyi hizmeti sunmaya odaklandıklarını belirterek, "Sigortacılık konusunda uzman ekibimiz; Sigortayeri'nin güçlü teknolojik altyapısı, 360 derece iletişim kanalları ve yenilikçi yaklaşımlarıyla sigorta teklifi ve satın alma süreçlerinde tüm ziyaretçilerimize en kolay ve ideal hizmeti sağlıyor. Sigortayeri'nin profesyonel ekibi kullanıcılara güven vererek, tüm hizmetlerimizi başarıyla sunuyor" dedi. Türkiye'nin yenilikçi sigorta broker'ı Sigortayeri, mart ayında başlayan değişim sürecinde kurduğu profesyonel ekibi ve ileri teknolojiye sahip modern uygulamalarıyla sigortacılığa güçlü bir soluk getirdi. Yeni yönetim ve yeni ruh ile büyük bir sinerji oluşturan Sigortayeri, en doğru sigorta hizmetine kolayca ulaşmak isteyen üyelerine sunduğu ayrıcalıklı hizmetlerle müşteri memnuniyetini en yüksek seviyeye taşıdı.

'DENEYİMLİ KADRO İLE BAŞARIYA KOŞUYORUZ'

Sigortayeri Genel Müdürü Erdem Can, tüm hizmetlerinde önceliğin müşteri memnuniyeti olduğunu belirterek şunları söyledi: "Sadece iki kişilik bir ekip ile temelleri atılan Sigortayeri şu anda 50 kişilik deneyimli bir takım oldu. Hem bireysel hem de kurumsal hizmetlerde profesyonel bir ekibi bulunan Sigortayeri, her iki kulvarda da koşmaya ve büyümeye devam ediyor. Bireysel sigortaları sigortayeri.com ve mobil uygulamalarımız ile hızlı ve anlaşılır bir şekilde sunarken, satış sonrasında da deneyimli ekibimizle kullanıcılarımızı yalnız bırakmıyoruz. Yakaladığımız ivmeyle önümüzdeki yıllarda hedeflerimizi daha yüksek seviyeye taşıyarak, büyümemize devam edeceğiz."

'KULLANICILARIMIZ BİZE GÜVEN DUYUYOR'

Erdem Can, Sigortayeri'nin deneyimli ve dinamik kadrosunun tüm kullanıcılara güven verdiğini, bu güvenle hızla büyüdüklerini dile getirerek şöyle konuştu: "Sigortayeri, Türkiye'nin ve dünyanın önde gelen markalarından Turkcell, THY, Miles&Smiles, Lukoil, Shell, TTNet, Avea, Beşiktaş Spor Klübü, D-Smart başta olmak üzere birçok kurumla iş birliği yaparak, geniş kitlelere uçtan uca hizmet sunuyor. Saha araştırmaları ve tüketici analizleri neticesinde geliştirilen bireysel sigorta ürünlerini uluslararası sigorta marketlerinin tecrübesi ve reasürans desteği ile güçlendiriyoruz. Kurumsal sigortalarda çalışmalarımızı risk yönetimi anlayışı ile sürdürüyoruz. Dünyanın önde gelen 250 taahhüt firması arasında yer alan Çalık Enerji ve Gap İnşaat'a uluslararası projelerinde broker olarak hizmet veriyor ve mühendislik sigortaları alanında faaliyetlerimizi genişletiyoruz."

KENDİ TEKNOLOJİSİNİ GELİŞTİREN GÜÇLÜ EKİP

Teknoloji alanında kendi BT (Bilgi Teknolojileri) departmanı bulunan Sigortayeri'nin tüm yazılım ve teknolojik projeleri, kurum içi profesyonel yazılım ekibi tarafından yapılıyor. Bir ay gibi kısa süre içinde sıfırdan yazılan ve 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 Genel Müdürü Erdem Can (solda) ile Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Levent Buluşan başta olmak üzere tüm Sigortayeri ailesi, sunulan hizmetleri sürekli geliştirerek müşteri memnuniyetini en üst seviyeye çıkarmak için çalışıyor.

Sigortayeri'nin 50 kişilik deneyimli, dinamik ve konusunda uzman ekibi, sigorta ihtiyacı olan tüm kullanıcılara bireysel ve kurumsal alanda en iyi hizmeti vermeye odaklanıyor.

Egeli sigorta acenteleri toplantısı Kuşadası'nda yapıldı

Ege Sigorta Acenteleri Derneği tarafından her yıl gerçekleştirilen ve Ege Bölgesi'nden çok sayıda acentenin bulunduğu toplantıya TOBB SAİK üyeleri de tam kadro katıldı. Toplantıda TOBB SAİK Başkanı Hüseyin Kasap, iki yıllık icraatlarını anlattı.



Hüseyin Kasap

Ege Sigorta Acenteleri Derneği tarafından her yıl geleneksel olarak yapılan konaklamalı dayanışma ve kaynaşma toplantısı Kuşadası Pine Bay otelde yapıldı. Toplantıya TOBB SAİK üyeleri tam kadro katıldı.
Toplantı, Ege Bölgesi'nden İzmir, Manisa, Aydın, Denizli, Muğla ve Uşak illerinden olmak üzere çok sayıda meslektaşın katılımıyla gerçekleştirildi. Dernek Başkanı Melih Çırpar tarafından yapılan açılış konuşmasını müteakip, TOBB SAİK Başkanı Hüseyin Kasap iki yıllık icraatları hakkında toplantıya katılan acenteleri bilgilendirdi.
Doğa Sigorta Genel Müdürü Burak Reis Özen ile Gümrük ve Ticaret Bakanlığı Kooperatifçilik Genel Müdürü Arif Sami Seymenoğlu, gelişen kooperatif ve tekafül sigortacılığı hakkında acentelere sunum yaparak dünya uygulamalarından örnekler verdiler ve mütüel sigortacılığın önemini vurguladılar.
Soru ve cevap bölümünde acentelerin meslek sorunları hakkında yönelttikleri sorular cevaplandı ve acentelerin geleceğe hazırlanması konuları görüşülerek bu konulardaki çözüm önerileri hakkında görüş alışverişinde bulunuldu.

Acenteler Manavgat ve Alanya'da buluştu

Manavgat Ticaret ve Sanayi Odası, sigorta acentelerini buluşturduğu bir toplantıya ev sahipliği yaptı. Söz konusu toplantıya, Manavgat Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Ahmet Boztaş, Manavgat Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Üyesi Hakan Akar, TOBB SAİK Başkanı Hüseyin Kasap, İcra Komitesi Başkan Yardımcısı Süleyman Özer, Manavgat Ticaret ve Sanayi Odası Meslek Komitesi Başkanı Hilmi Acar ve Antalya ilinde faaliyet gösteren sigorta acenteleri katıldı. Anılan toplantıda, acentelerin mesleki sorunları ile mevzuatta yaşanan sorun ve mağduriyetler, KOSGEB destekleri, işyeri açma ve çalışma ruhsatından kaynaklanan sorun ve çözüm önerileri ile TOBB SAİK'in çalışmaları dile getirildi.
Ayrıca, Alanya Ticaret ve Sanayi Odası ile Antalya Sigorta Acenteleri Derneği (ANSAD) işbirliğinde 4 Kasım'da sigorta temsilcilerine bilgilendirme toplantısı gerçekleştirildi. Alanya Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Mehmet Şahin, TOBB SAİK Hüseyin Kasap, İcra Komitesi Başkan Yardımcısı Süleyman Özer, TARSİM Bölge Müdürü Mustafa Değer, Antalya Sigorta Acenteleri Derneği Başkanı İbrahim Düzenli ile Alanya ve Antalya'da faaliyet gösteren sigorta acentelerinin katıldığı toplantıda, tarım sigortası konusunda yaşanan aksaklıklar, çözüm önerileri ve


TARSİM kapsamında yapılacak olan yeni uygulamalar, acentelerin mesleki sorunları ile mevzuatta yaşanan sorun ve mağduriyetler, KOSGEB destekleri ve İcra Komitesi çalışmaları gündeme geldi.

TOBB SAİK'in kasım ayı toplantısı İzmir'de gerçekleşti

TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi (SAİK), kasım ayının toplantısını İzmir'de, Ege Bölgesi Sanayi Odası Hizmet Binası'nda gerçekleştirdi. TOBB SAİK üyelerinin tamamının katılımıyla gerçekleştirilen İcra Komitesi toplantısında, 2016 yılı levha kayıt ve levha aidat ücretinin belirlenmesi, sigorta poliçelerinin promosyon unsuru olarak kullanılması, personel durumunu (teknik personel ve müdür istihdamı yapmayan sigorta acenteleri) ve sermaye şartını sağlamayan sigorta acentelerinin durumu, Yanlış Sigorta Uygulamalarının Tespiti, Bildirimi, Kaydı ve Bu Uygulamalarla Mücadele Usul ve Esasları Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik Taslağı hükümleri, Sigorta Acenteleri Yönetmeliğinde Değişiklik Yapılmasına İlişkin Yönetmelik Taslağı hükümleri, Sigorta Acenteliği Sözleşme Örneği, Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortasında Tarife Uygulama Esasları Hakkında Yönetmelik hükümleri ile 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.


İcra Komitesi toplantısında, levha kayıt ve levha aidat ücretinin belirlenmesi ile sigorta poliçelerinin promosyon unsuru olarak kullanılması gündemdeydi.



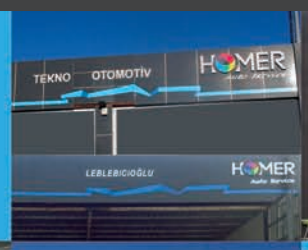
Sektörün bütün aktörleri SAB toplantısında bir araya geldi

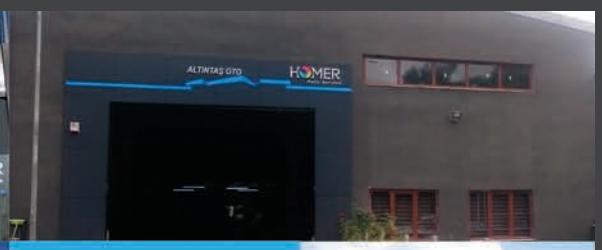
17 Kasım'da, SAB Sigorta Acenteleri Derneği tarafından Milli Reasürans toplantı salonunda "Acentenin Bugünü ve Geleceği" konulu panel gerçekleştirildi. Hazine Müsteşar Yardımcısı Dr. Ahmet Genç'in moderatörlüğünü üstlendiği, TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi Başkanı Hüseyin Kasap, Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Ramazan Ülger, Prof. Dr. Tekin Memiş ve SAB Başkanı Doğan Şen'inse konuşmacı olarak katıldığı söz konusu panele İstanbul ve çevre illerde faaliyet gösteren çok sayıda sigortacı ilgi gösterdi.
Prof. Dr. Tekin Memiş'in açılış konuşmasını yaptığı panelde, Borçlar Kanunu ve Türk Ticaret Kanunu açısından acente sözleşmelerinin durumu, acentelerin bugünü ve yarınıyla ilgili beklentiler hakkında bilgiler verildi. TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi Başkanı Hüseyin Kasap ise, yaptığı sunumda, sigorta sektörüne dünya örneklerini inceleyerek sektöre bir çıkış noktası bulmaya çalıştıklarını ve yapılan bu çalışmanın sektöre ışık tutacağını söyledi. Ayrıca, 500 bin lira ve altı üretim yapan yaklaşık 7 bin 500 acentenin faaliyetini sürdürmesinin her geçen gün daha zor olacağından bahseden Kasap, bu amaçla acentelerin güç birlikleri oluşturmasının bir çıkış olduğunun, ancak asıl çıkış noktasının profesyonelleşme ve kurumsallaşmadan geçtiğinin altını çizdi.
Hazine Müsteşar Yardımcısı Ahmet Genç ise, komisyon indiriminden, ekran kapama ve sözleşme iptallerine kadar acentelerin sorunlarının pek çoğunun kaynağının acente sözleşmeleri olduğunu kaydetti. Bu nedenle TOBB SAİK nezdinde yapılan ve TSB tarafından da görüş bildirilen ortak acente sözleşmesi hakkında adil bir çözüme ulaşarak acentelerin mağduriyetinin giderilmesinin planlandığını ifade etti.

Standart ücetlendirme sistemi



7/24 yol yardım, çekici, ikame araç desteği











%100 müşteri memnuniyeti





Tüm süreçte tek nokta ile temas



Merkezi hasar tespit ve maliyet yönetim desteği



Akıllı cihazlarda ücretsiz:
- Süreç Takibi
- Servis Noktası İletişim
- Araç Lokasyon Tespit ve Erişim













Sigortalı müşteriniz emin ellerde

Yaygın bayi ağımız, yüksek-teknoloji sahibi süreç yönetimlerimiz, 7/24 müşteri destek hattımız ve deneyimli kadromuz ile Türkiye'nin her yerinde siz ve sigortalılarınız için çözümler üretiyoruz. Hemen 0 850 433 0100 numaralı telefondan bizi arayın; gücünüze güç katalım.





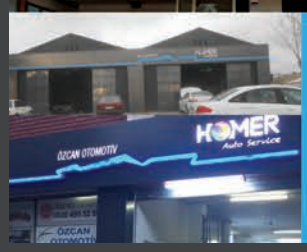


Elektronik yedek parça temin desteği









Elektronik data transfer ve sistem entegrasyonu



Yönetim gücü, hız ve tasarruf



Denetlenebilir şeffaf yapı

Ücretsiz Homer aplikasyonumuzu denediniz mi?



Google play

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 yeni projeleriyle hasar maliyetini azaltacak

RS Servis Satış, Pazarlama ve Kurumsal İletişim Genel Müdür Yardımcısı Abdullah Özcan sigorta sektöründe hasar yönetim maliyetlerini azaltacak yeni projeleri 2016 yılında da hayata geçireceklerini söyledi. Operasyondan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Erhan Hazinedar ise, RS Servis'te hasar onarımının çok sıkı denetlendiğini belirtti.

RS Servis Satış, Pazarlama ve Kurumsal İletişim Genel Müdür Yardımcısı Abdullah Özcan, RS Servis'in sektörün tüm oyuncuları ile ortak hareket edeceğini söyledi. Şirket olarak sigorta sektörünün ihtiyaçlarını çok iyi bildiklerini ifade eden Özcan, RS Servis olarak yaptıkları tüm yatırımların sektöre tasarruf getireceğini belirtti. Özcan, sigorta sektöründe şirketlerin üzerinde yıllardır sorun olan hasar yönetim maliyetlerini azaltacak projeleri 2016 yılında hayata geçireceklerini dile getirdi.

'POLİÇE ACENTEDEN, SERVİS HİZMETİ RS'DEN ALINIR!'

Acenteleri sigorta sektörünün dinamosu olarak gördüklerini ifade eden Abdullah Özcan; RS Servis olarak sektörün gelişmesi için ortaya koyacakları projelere acentelerin de destek vereceğini söyledi. Özcan, "Poliçe acenteden, servis hizmeti RS Servis'ten alınır" dedi.

RS Servislerinde hasar onarımı altyapısının tamamlandığını belirten Abdullah Özcan, "RS Servis, Mobil Parça Onarımında 2014 yılında yaklaşık 340 bin adet hasarlı parça onardı, 2015 yılı sonuna kadar yaklaşık 360 bin adet hasarlı parça toplayarak sektördeki liderliğini koruyacak" değerlendirmesi yaptı. 2014'te 15.000, 2015 ekim sonu itibariyle 20.000, toplamda 35.000 "Mini Onarım Hizmeti" veren RS Servis'in bu alanda da iddialı olduğunu belirten Özcan, RS Servis'in 2015 yılı sonunda piyasaya hasar onarımı konusunda iddialı bir giriş yapacağını söyledi.

RS Servis olarak 48 ilde 51 servis merkezinde aynı standartta ve kalitede hizmet verebilmek için altyapı


Abdullah Özcan


Erhan Hazinedar

çalışmaları için çok yoğun ve titiz bir şekilde çalışıldığını belirten RS Servis Operasyondan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Erhan Hazinedar, "Bu çalışmanın karşılığı olarak sigorta şirketlerine çok yüksek tasarruf sağlanacak" dedi.

'HİZMET STANDARDI SAĞLANIYOR'

Hazinedar şunları söyledi: "Özellikle, hasarlı araçlar üzerinde bulunan, sökülebilir ve onarılabilir nitelikteki parçaları yüksek teknolojik sistemlerle ve sürekli eğitim gören teknisyen yapısı ile yüksek oranda onarabilme bilgi ve kabiliyetine sahibiz. Araçların orijinalliğine uygun ve güvenlik yapısına zarar vermeden toplam hasar onarımlarını, daha yüksek tasarruf ile tamamlamanın amaçlandığı yeni prosesimiz ile hasar dosyalarında maliyetlere yüksek katkıda bulunmayı hedefliyoruz."

TABLET İLE HASAR TESPİTİ

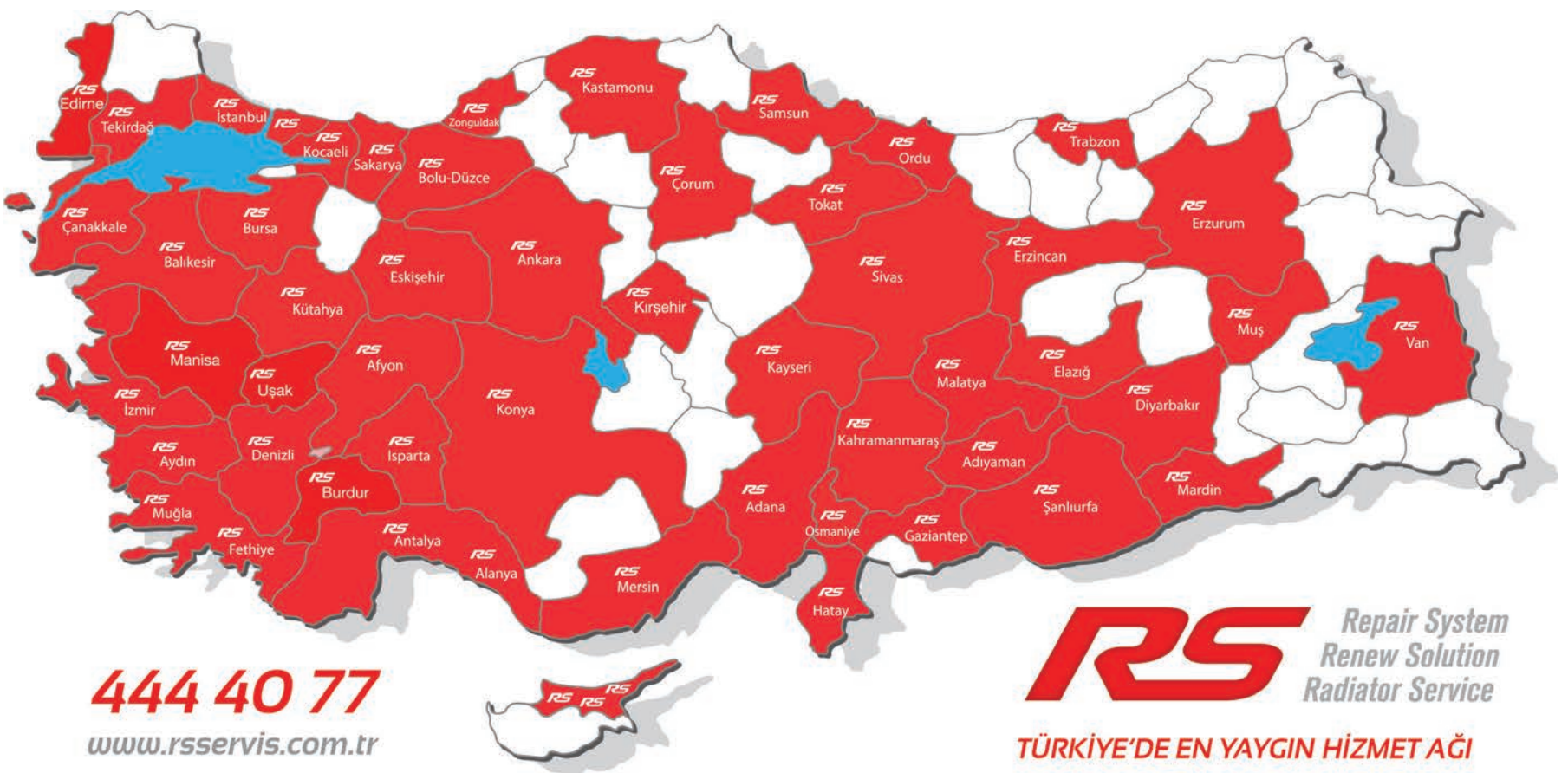
Erhan Hazinedar, araçların hasarlarının tablet yardımı ile kontrol edildiğini, bu sebeple hızlı hasar tespiti imkânı bulunduğunu söyledi. Yapılan hasar tespitlerinin eş zamanlı olarak kullanılan yazılıma yansıdığını ifade eden Hazinedar, böylece olası tedarik siparişi gecikmelerinin önüne geçileceğini belirtti.

Uygulama teknisyenlerinin sürekli eğitim gündemleri ile piyasa standardının üzerinde işçilik çıkarabilme kabiliyetleri olduğunu dile getiren Erhan Hazinedar, "Hasar onarım prosesini layıkıyla yürütebilecek eğitimli hasar danışmanları işlerini büyük bir motivasyonla sürdürüyorlar" dedi.

HASAR ONARIMINA DENETİM

Hasar onarımlarında RS Servis Operasyon Müdürlüğü'nün denetimi ve onayının alındığını belirten Erhan Hazinedar, açılan her hasar onarımında, hasarın onarılabilirliğinin incelendiğini, fiyatlandırılması ve takibinin tek merkez üzerinden yapıldığını söyledi.

Franchise ağını tek merkez üzerinden hem kontrol, hem eğitmek amacı ile sistemin kurgulandığını dile getiren Hazinedar, "Böylelikle hasar onarım tasarrufu konusunda sigortalılar ve şirketlere azami katma değer sağlanıyor" dedi.



MiNi ONARIM HiZMETi
MOBiL PARÇA ONARIM HiZMETi
HASAR ONARIM HiZMETi

Hızlı, ekonomik, profesyonel!

RS Repair System Renew Solution Radiator Service

TÜRKİYE'DE EN YAYGIN HİZMET AĞI

WR "Windshield Repair"
Ön Cam Onarımı

PDR "Paintless Dent Repair"
Boyasız Göçük Düzeltme

IR "Interior Repair"
İç Döşeme Onarımı



SR "Stain Removal"
Leke Çıkarma

PR "Paint Repair"
Boya Onarımı (Mini Yama)

DR "Dent Repair"
Boya Hasarlı Kaporta Göçük Düzeltme

BR "Bumper Repair"
Plastik Tampon Onarımı

MOBiL, PLASTiK VE ALÜMiNYUM PARÇA ONARIM HiZMETi VERDiĞiMiZ SiGORTA ŞiRKETLERi

MiNi ONARIM HiZMETi VERDiĞiMiZ SiGORTA ŞiRKETLERi

444 40 77

www.rsservis.com.tr



17 Kasım'da düzenlenen panelde konuşan SAB Başkanı Doğan Şen, sigorta şirketleriyle acentelerin birbirleri olmadan yaşayamayacağını belirterek, bankasüransa yapılan yatırımın bir kısmının acenteye ayrılması gerektiğinin altını çizdi.

SAB Başkanı Doğan Şen:

Şirketler acenteye yatırım yapmalı

SAB tarafından 17 Kasım'da Milli Reasürans konferans salonunda düzenlenen, son yılların en önemli paneline ilgi çok büyüktü. Acente dernek başkanları ve acentelerin yoğun ilgi gösterdiği toplantıda diğer illerden de bir çok acentenin gelmesi dikkat çekti. Birçok şirket yetkilisi, TOBB Sigortacılık Genel Müdürü Mevlüt Söylemez de katılımcılar arasındaydı.

Açılış konuşmasını yapan SAB Başkan Yardımcısı Nehir Bülbül, acentelerin son zamanlarda yaşadıkları sorunların çoğaldığını, acente komisyonlarının %4 seviyelerine düşürülmesininse bardağı taşıran en büyük sorun olduğunu söyledi.

Paneli Hazine Müsteşar Yardımcısı Dr. Ahmet Genç yönetti. Konuşmacılar arasında ve soru cevap kısmında zaman zaman açıklamalar yaptı. En dikkat çeken söyleminde, "Komisyon indirimlerinin acenteleri mağdur ettiğini biliyoruz. Serbest ticaret kuralları hüküm sürüyor ama mutabık kalınarak yeni acentelik sözleşmesinin hayata geçirilmesi gerekiyor. Sözleşmelerde zorunlu trafik sigortaları için asgari komisyon oranı belirlenebilir" diyerek, acentelerin sorunlarının sebebini mevcut sözleşmelere bağladı.

Prof. Dr. Tekin Memiş, kanunlardaki değişikliklerin acentelere etkisini ve acentelerin kanundan gelen haklarını anlattı. Özellikle Borçlar Kanunu ve Türk Ticaret Kanunu açısından acente sözleşmelerinin durumunu aktaran Memiş, sözleşmenin tek taraflı değiştirilmesi nedeniyle acentelerin mağdur edilmesinin hukuki olmadığını, acentelerin feshedilmesinde haklı sebeplerin olması gerektiğini açıkladı. Memiş, hedeflerin tutturulamamasının ve hasar/prim oranı dengesi bozukluğunun acentenin feshinde haklı sebep sayılmadığını da ekledi.

Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Ramazan Ülger, geleceğe hazırlanmak gerektiğini vurguladı. Çoklu ve kurumsallaşmış, birleşmiş acentelerin rekabet koşullarından sıyrılıp ayakta kalacağını söyleyen Ülger, "Acentelerin dijital dünyaya ve teknolojiye yatırım yapıp yenilenmeye ihtiyacı var" dedi.

TOBB SAİK Başkanı Hüseyin Kasap, acentelerin birleşerek güçlenmeleri gerektiğini, ancak asıl çıkış noktasının profesyonelleşme ve kurumsallaşmadan geçtiğini belirtti. Demokratik bir acentelik sözleşmesi hazırladıklarını aktaran Kasap, bu sözleşmenin yürürlüğe girmesi için gereken her şeyi yapacaklarını ifade etti.

ACENTELER NE İSTİYOR?

SAB Başkanı Doğan Şen, kısıtlı zaman dolayısıyla yapamadığı sunumunu Sigortacı Gazetesi ile paylaştı:

"Biz acenteler ne istiyoruz?

Esasen çok şey istemiyoruz.

1. En başında saygı duyulmak istiyoruz. Sigorta şirketinin bizi takım arkadaşı, kendi öz üretim organı gibi görmesini istiyoruz. İyi günde kötü günde bizimle birlikte olmasını istiyoruz. Bize güvenilmesini istiyoruz. Çalıştığımız şirket bir gecede tek yaşam kaynağımız olan komisyonumuzu, yani ekmeğimizi elimizden alıyorsa, ne halin varsa gör diyorsa ne takım arkadaşlığından, ne de güvenden bahsetmek mümkün olur.

2. Sigorta şirketi acentesine başaramayacağı hedefleri vererek kapatırım derse samimiyetten bahsetmek mümkün olmaz. Biz hedef verilmesine karşı değiliz, ama makul hedefler vermeli. Bu hedeflere ulaşılması için önce eğitim vermeli, öğretici olmalı, sahada bu ürün nasıl satılır diye rehberlik yapmalı. Ürün piyasada rekabetçi olmalı. Olması gereken bu, ama Anadolu illerindeki acente arkadaşlarımı sağlık sigortası, konut sigortası satmıyorsun diye feshediyorlar.

3. Acenteye değil, bankasüransa yapılan yatırım sektöre zarar verecektir. Sigorta şirketlerinin bankasüransa verdiği teşvik ve desteklerin sadece birazını istiyoruz. Bankasüransın payı her geçen gün artarak %30'lara yükseldi ve acente payı %60'ın altına indi. Avrupa'da bankasürans payının uzun yıllardır ortalama %10 seviyelerinde tutulmasının sebebi, acentelerin yaşam alanını daraltmamak içindir.

4. Hasar frekansın bozuk diye acente feshediliyor. Bu primlerin teknik hesabını biz acenteler yapmıyoruz, sigorta şirketinin risk kabul kriterlerini de biz belirlemiyoruz. Biz sadece bize verilen fiyatlarla bu poliçeleri satıyoruz. 'İyi olursa Allah'tan, kötü olursa acenteden' mantığında acenteler suçlanmamalı.

5. Şirketlerin tüm operasyon giderlerini biz karşılıyoruz, birçok hukuki sorumluluğunu biz üstleniyoruz. Kimse bize, 'Masraflarınıza katkı yapalım' demiyor. Komisyonlarımızın %5'ini operasyon masraflarına harcıyoruz.

'ANLAYIŞ DEĞİŞMELİ'

Bu anlayışı devam ettirirseniz acentelerinizi öldürürsünüz, yok edersiniz. Oysa biz acenteler, ülkemizin ekonomik olarak orta kesimine dahiliz. 16 bin acente ortalama 2-3 personelle toplamda 40 bin civarında personel istihdam ediyoruz. Ülke ekonomisine çok büyük katkılarımız var. Ayrıca zorunlu poliçelerin %95'inden fazlasını sigorta alıcılarına biz teslim ediyoruz. Bu manada kamusal bir görev üstlenerek, kamu üzerindeki mali yükün azaltılmasına sosyal sorumluluğumuz dahilinde hizmet veriyoruz. Son zamanlardaysa bunu zarar etme pahasına yapıyoruz, %4 komisyon alarak bir trafik sigortasını Taksim'den kalkıp, Avcılar'daki müşteriye ulaştırıyoruz.

Gerek üretim yetersizliği, gerek tüm branşlarda istihsal zorunluluğu, gerekse hasar/prim oranı bozukluğu nedeniyle acentenin feshedilmesi haklı sebep değildir. Acentenin ekmeğine göz dikip, acentenin tek yaşam kaynağı komisyonunun bir gecede indirilmesiyse bize yapılan en büyük haksızlıktır. Bu uygulama hiçbir ticari teamül, örf ve adete uymamaktadır.

Yönetmelikten gelen sorunlarımız da var:

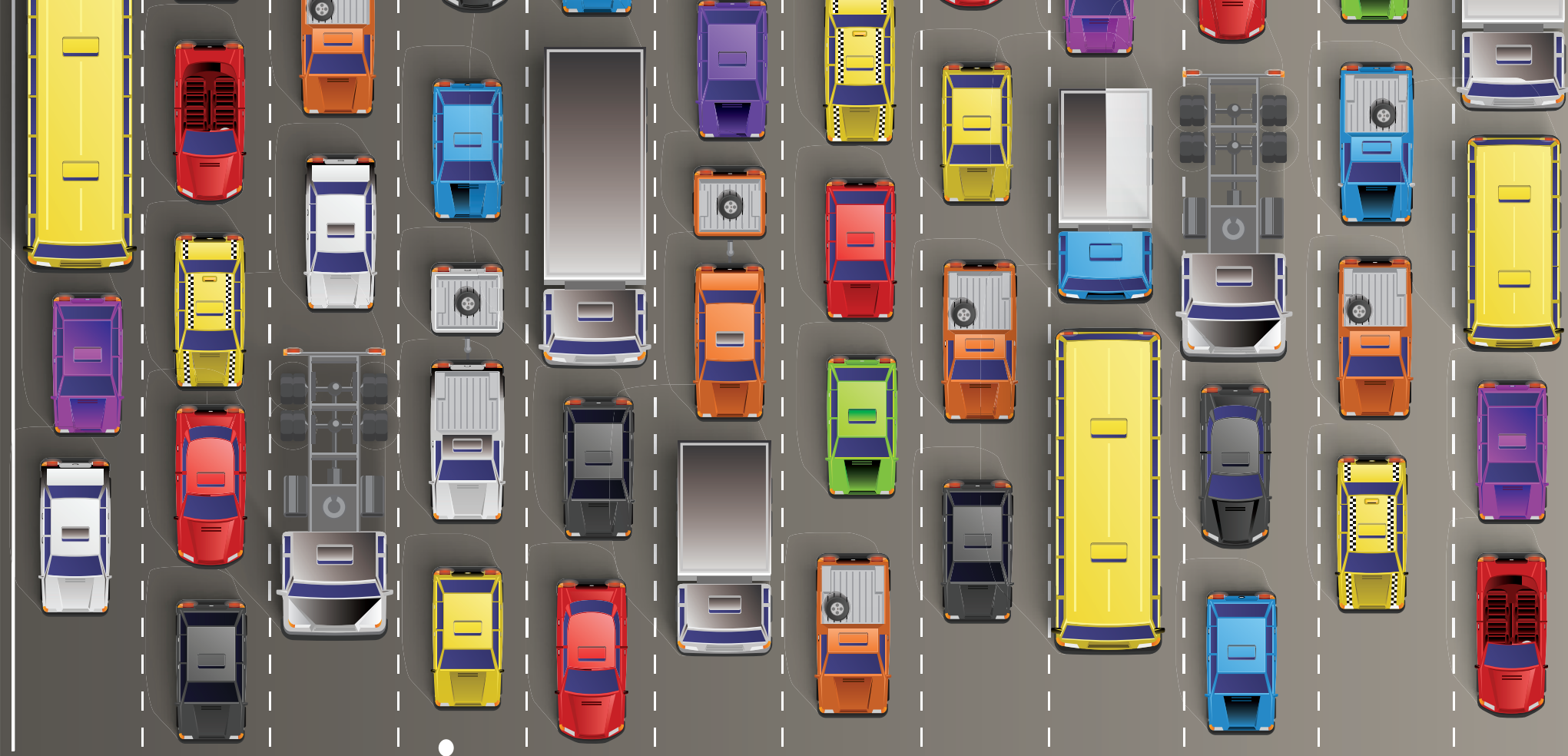
1. Yönetmeliğe göre, tüzel kişi sigorta acentelerinde, müdür dışında en az bir teknik personel istihdam edilir. Bunun gereğini yerine getiremeyen binlerce acentenin ekranları kapandı. Birçoğu kerhen gerçek kişiye dönüşmek istiyor, ancak altyapı henüz hazır olmadığı için dönüşümü gerçekleştiremiyorlar. 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. Bu maddenin yürürlükten kaldırılması ya da ötelenmesi gerekir. Veya acenteye personel istihdamında destek olunmalı, büyüme konusunda istekli acentelerin teknik personel masrafları TOBB tarafından karşılanabilmeli.

2. Yönetmelikte, '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' maddesi var. İstanbul, Ankara gibi büyük metropollerde müşterilerine daha iyi hizmet vermek için açılmış şubeler vardı. Çoğunda acentenin aile bireylerinden biri ya da güvendiği bir teknik personeli bu şubeleri idame ettiriyordu. Çoklu şubeli yapılar prosedürüne takılıp gerekli şartları sağlayamayan acenteler bu doğal şubelerini kapatmak zorunda kaldı. Acentenin büyümesini isterken diğer yandan büyümesine engel bu şartlar acenteleri mağdur etmektedir.

'KOMİSYON %17 OLMALI'

3. Acentelik yönetmeliği 8. Madde gereği acentelik sözleşmelerinin demokratik bir şekilde en kısa zamanda hazırlanma ihtiyacı vardır. Asgari şartların içine zorunlu poliçeler için asgari komisyonun yazılmasını, hatta biz SAB olarak bu komisyon oranının %17'den aşağı olmamasını talep etmekteyiz. Ayrıca diğer branşlarda mücbir nedenden dolayı komisyon değişikliği olacaksa 6 ay önceden acenteye bildirilmesinin zorunlu hale getirilmesini talep ediyoruz.

Biz acenteler sigorta şirketleri olmadan yaşayamayız, sigorta şirketleri de acentesiz yapamaz. Öyleyse SAB olarak yıllardır söylediğimiz cümleyi tekrarlıyorum: Hep beraber her kesimin kazanacağı modelleri yaratma mecburiyetimiz var. Artık bu özlü sözü lütfen herkes anlasın ve gereğini yapsın. Biz bir olursak, birlikte olursak, SAİK-TSB-Hazine olarak birlikte çalışırsak sigorta penetrasyonunu artırırız, sektörü kalkındırırız,herkesin kazanacağı modelleri oluşturabiliriz Çok yakında tüm acente dernekleri olarak SAİK önderliğinde bu çalışmalara başlayacağız.."



TRAFİKTEN gelen zarar 9 ayda 1.6 milyar lira

Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB) açıkladığı 9 aylık sonuçlara göre, sigorta sektörü hayat dışında teknik olarak 66 milyon lira zarar etti. 2014 yılının aynı dönemindeki 849 milyon liralık teknik kârla kıyaslandığında tablo hiç açıcı olmasa da, bu yılın ilk 6 ayında edilen 216 milyon liralık teknik zarara göre sektör bir miktar iyileşme gösterdi.

Hayat dışında net dönem zararı ilk 9 ayda 110 milyon lira olarak gerçekleşti. Geçtiğimiz yılın aynı döneminde 569 milyon lira net dönem kârı kaydedilmişti. Hayat branşında ise tablo olumlu. Geçen yılın ilk 9 ayında 375 milyon lira teknik kâr kaydedilen branşta bu yıl kâr artarak 478 milyon lira olarak gerçekleşti. Emeklilik tarafındaysa ilk dokuz ayda 26 milyon lira teknik zarar kaydedildi. Geçen yıl bireysel emeklilik sektöründe teknik zarar 83 milyon liraydı. Emeklilik ve hayat şirketlerinin 2015 yılının ilk 9 ayındaki net dönem kârı 715 milyon lira oldu. 2014 yılının aynı döneminde bu miktar 506 milyon liraydı.

TRAFİKTE ZARAR ÜÇE KATLANDI

TSB verilerine göre, trafik sigortaları ilk 9 ayda 1 milyar 659 milyon lira teknik zarar etti. Geçen yılın aynı döneminde teknik zarar 571 milyon liraydı. Bir yıl içinde zarar neredeyse üçe katlanmış oldu. Yılın sadece üçüncü çeyrek döneminde ise zarar 432 milyon lira artış gösterdi.

İlk 9 ayda kasko branşında kârlılık düşüşe rağmen sürerken, 373 milyon lira teknik kâr elde edildi. Geçen yılın aynı döneminde görülen 579 milyon liralık teknik kâra kıyasla kasko branşının kârlılığında da belirgin bir düşüş gözlendi. Sektörün kârlı branşları arasında yer alan yangın ve doğal afetler ile hastalık-sağlık branşlarında olumlu tablo bu yılın ilk 9 ayında sürdü. Yangın ve doğal afetler branşında geçen yılın ilk 9 ayındaki 255 milyon liralık teknik kâr, bu yılın aynı döneminde 143 milyon liraya gerilerken, hastalık-sağlık branşında bu yıl ciddi bir kâr yazıldı. Söz konusu branşta geçen yılın ilk 9 ayındaki 68 milyon liralık teknik kâr bu yılın ilk 9 ayında 190 milyon liraya çıktı.

TİCARİ ARAÇLARDA 'TAVAN FİYAT' DÖNEMİ

Sektör uzun yıllar sonra tekrar "tavan fiyat" uygulaması ile karşılaştı. Türkiye Esnaf ve Sanatkarları Konfederasyonu (TESK) ve Türkiye Şoförler ve Otomobilciler Federasyonu (TŞOF)'nun yaptığı başvuru sonucunda Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürlüğü, Karayolu Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortasında (trafik sigortası) ticari araçlara yönelik tavan fiyat uygulaması başlattı. Bundan sonra araçların hasar frekansı ne kadar yüksek olursa olsun kamyon, kamyonet, minibüs, otobüs ve taksi gibi ticari araçların trafik sigortası primleri Hazine tarafından belirlenen üst limiti aşamayacak. Karar, yüksek prim ödemekten yakınan ticari araç sahiplerinin mağdur olmasını engellemek için alınsa da, dikkatli bakıldığı zaman, hasar frekansı yüksek araçlardan artık alınamayacak olan fazla ücret, hasarsız müşteriler ve sigorta şirketleri tarafından karşılanabilir.

SİGORTA SEKTÖRÜ TAVAN FİYAT KONUSUNDA ENDİŞELİ

Sigorta sektörü, özellikle zararın bu kadar arttığı bir dönemde alınan bu kararın zararı daha da artıracağından, müşteri ve şirketleri zor duruma sokacağından endişeli. Türkiye'de faaliyet gösteren büyük yabancı sermayeli şirketler de düzenlemeler karşısında duydukları rahatsızlığı ardı ardına dile getirmeye başladı.

Hazine Müsteşarlığı ise trafik sigortası primlerinin 80 lira ile 122 bin lira arasında değiştiğini, ancak 122 bin lira primin sigortalamamak için özellikle belirlendiği izlenimi doğurduğunu kaydetti ve ekledi: "Tarife uygulamasına dönmeye niyetimiz yok, sadece primlerin sigortalıların erişebileceği bir aralığa oturtulmasını sağlıyoruz."

Öte yandan, yılda 10'dan fazla kaza yapan araçların primlerinin düşürülmesinin doğruolup olmadığı da sigorta sektöründe tartışma konusu. Yılda 15'ten fazla kaza yapan 27 bin sürücü bulunuyor. Bu sürücülere yılda ortalama 10 bin lira hasar ödeniyor. Trafik sigortalarına gelen tavan limit uygulamasıyla, bu sürücülere ödenen hasarın, kaza yapmayan ve trafik kurallarına uyan 17.6 milyon sürücüden toplanması söz konusu olacağı belirtiliyor.

Sektör, ticari araç primlerine getirilen tavan fiyat uygulamasının, zararı yıl sonuna kadar daha da yükseltmesinden endişe edişeli. Hazine ise fahiş fiyat vererek sigorta yapmaktan kaçınılamayacağını kaydetti. Tarife rejimine dönüş gibi bir düşünce olmadığını belirten Hazine, genel prensiplerinin sektörün serbestleşmesi olduğunun altını çizdi.

Renk Özcan - Umut Deniz Elçi
renk@sigortacigazetesi.com.tr
umut@sigortacigazetesi.com.tr

SON 10 YILDAKİ TEKNİK KÂR/ZARAR (MİLYON TL)

Kaynak:TSB

Yıl	Trafik	Kasko	Yangın ve Doğal Afetler	Hastalık / Sağlık	Hayat Dışı	Hayat
2014	-884	751	301	119	1,083	510
2013	-654	702	219	112	879	428
2012	-1,285	-61	47	167	-567	246
2011	-461	-191	175	16	60	198
2010	-586	-128	194	-34	-4.7	144
2009	-296	-364	187	-117	108	108
2008	-467	75	222	25	404	77
2007	-244	4.5	68	6.4	226	221
2006	-118	-250	103	-17	20	152
2005	17	-207	127	-34	141	136

SON 10 YILDAKİ 9 AYLIK NET DÖNEM KÂRLARI (MİLYON TL)

Yıl	Hayat Dışı	Emeklilik ve Hayat
2015	-110	715
2014	569	505
2013	621	356
2012	-176	357
2011	-25	272
2010	-90	242
2009	238	236
2008	453	161
2007	347	137
2006	147	85

TİCARİ ARAÇLARDAKİ TAVAN FİYATLAR

Kamyon: ..... 6 bin lira
Kamyonet: ..... 2 bin lira
Minibüs: ..... 3 bin 300 lira
Otobüs: ..... 17 bin 700 lira
Taksi: ..... 5 bin 400 lira



"IBNR artışı üçüncü çeyrekte devam etse de önemli ölçüde hız kaybetti. Ancak, geçen yılla kıyaslandığında ödenen bedeni dosya adedinin ve ortalama dosya başına düşen bedeni hasar tutarının 2015 yılında artış göstermesi zararın boyutlarının artmasında etkili oldu."

TÜRKİYE SİGORTA BİRLİĞİ GENEL SEKRETERİ MEHMET AKİF EROĞLU:

Bedeni hasarlardaki artış zararı körükledi

Türkiye Sigorta Birliği Genel Sekreteri Mehmet Akif Eroğlu, trafik branşında ilk 6 aylık dönemde yaşanan IBNR artışının üçüncü çeyrekte devam etse de önemli ölçüde hız kaybettiğini söyledi. Bununla birlikte, ilk 6 ayda 1.2 milyar lira zarar eden branşın, üçüncü çeyrekte 1.6 milyar lira zarar ettiğini kaydeden Eroğlu, "Bu durum trafik branşındaki 9 yıllık zarar trendinin 2015 yılında da devam ettiğini gösteriyor. Geçen yılla kıyaslandığında ödenen bedeni dosya adedinin ve ortalama dosya başına düşen bedeni hasar tutarının, 2015 yılında artış göstermesi zararın boyutlarının artmasında etkili oldu" dedi.

'ÖNÜMÜZDEKİ DÖNEMDE KASKODA KÂRLILIK ARTAR'

Hasarların artması sonucunda rekabetin yoğun yaşandığı kasko branşında teknik kârlılığın azaldığını söyleyen Eroğlu, "Fiyatlama politikalarının ve hasar süreçlerinin iyileştirilmesiyle beraber kasko branşındaki kârlılık sonuçlarının önümüzdeki dönemlerde azalma trendinden çıkmasını bekliyoruz" dedi.
Yılın üçüncü çeyreğinde özellikle hastalık/sağlık branşının teknik kârlılık sonuçlarında iyileşme olduğuna dikkat çeken Eroğlu, diğer branşlardaysa kârlılık seviyelerinin yılın ilk yarısına göre paralellik gösterdiğini, bunun sonucunda 2015 yılı üçüncü çeyrek sonuçlarında hayat dışı branşlardaki teknik zararda iyileşme yaşandığını ifade etti.

'RİSKLER DOĞRU HESAPLANMALI'

"Prim üretiminde yaşanan yükseliş trendinin, riskler daha doğru hesaplanmadığı ve yıkıcı boyutlara varan fiyatlandırmalardan sektör olarak uzaklaşılmadığı, aşırı ve sigorta tekniğine aykırı rekabet kontrol altına alınmadığı sürece teknik kârlılık sonuçlarına yansıması ve sektörde bu doğrultuda olumlu gelişmeler beklenmesi doğru olmayacaktır" diyen Eroğlu, sigorta sektörünün şirketleri, acenteleri, brokerleri, bankaları ve sektöre hizmet üreten diğer yan kuruluşlarıyla bir bütün olarak değerlendirilmedi gerektiğini vurguladı.
Eroğlu, sözlerini şöyle tamamladı: "Tüm tarafların, sürdürülebilir büyümenin önemini kavramış olarak birlik içinde çaba göstermesinin, müşteri odaklılığının artmasının, daha kapsamlı ve kaliteli satış kanallarının, iyileştirilen teknik ve mali yapının ve kamuyla işbirliğinin sektörü ileriye götüreceği açık."

'TAVAN FİYAT, İYİ VE KÖTÜ SÜRÜCÜ AYRIMINI KALDIRABİLİR'

Sigorta şirketlerinin primleri serbest olarak belirleyebilmesinin rekabet getirdiğini, rekabete açık sistemlerin de müşterinin yararına olduğunu söyleyen Eroğlu, özellikle son yıllarda tazminata sebebiyet vermeyen araçlara indirim uygulanırken, tazminata sebebiyet verenlerin ise primlerinin artırılarak, oluşan maliyetin bu kişiler arasında paylaştırıldığını söyledi. "Hayata geçirilen bu uygulama sayesinde sürücüler trafik kurallarına uygun bir şekilde araç kullanmaya dikkat eder hale gelmiştir" diyen Eroğlu, "Azami prim uygulamasının iyi ve kötü sürücü ayrımını ortadan kaldırması, bunun sonucu olarak hasar maliyetlerinin yükselmesi riski bulunmaktadır. Hasar maliyetlerindeki artışın poliçe primlerini etkilemesi, hiç arzu edilmemesine karşın bu durumdan iyi sürücülerin de olumsuz etkilenmesi olasılığı bulunmaktadır" diye konuştu. Eroğlu, ülkemize yapılan ve yapılacak yatırımları olumsuz etkileyebilecek serbest piyasa dinamiklerinden uzaklaştırıcı adımların sektör gündeminde olmaması gerektiğini ifade etti.

SON 10 YILDAKİ 9 AYLIK TEKNİK KÂR/ZARAR (MİLYON TL)

Yıl	Trafik	Kasko	Yangın ve Doğal Afetler	Hastalık / Sağlık	Hayat Dışı	Hayat
2015	-1659	373	143	190	-66	478
2014	-571	576	255	69	849	375
2013	-548	511	172	76	615	342
2012	-651	-102	-0.2	136	-77	183
2011	-357	-169	125	16	-34	164
2010	-358	-295	152	-37	-66	116
2009	-205	-210	165	-87	188	77
2008	-366	130	163	19	360	50
2007	-141	-0.5	81	2	215	153
2006	60	182	92	14	44	123

Kaynak:TSB

SON 8 YILDAKİ 9 AYLIK HASAR/PRİM ORANLARI (%)

Yıl	Trafik	Kasko	Yangın ve Doğal Afetler	Hastalık / Sağlık	Hayat Dışı
2015	133	70	42	75	72
2014	101	63	39	77	64
2013	99	62	30	74	62
2012	105	77	47	71	66
2011	90	82	39	80	67
2010	100	88	33	84	66
2009	92	88	67	91	76
2008	114	80	33	83	72

AKSİGORTA GENEL MÜDÜRÜ UĞUR GÜLEN:

Sektörü kârlılığa serbest piyasa dinamikleri götürür

Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen, trafik sigortalarında 9 aylık süreçte elde edilen zarar hakkında değerlendirmelerde bulundu. Geçmiş tarihlere de etki eden ve sürekli değişen mevzuat ve kamu uygulamaları nedeniyle özellikle bedeni hasarlar için ayrılması gereken rezerv hesaplamalarının zorlaştığını söyleyen Gülen, ayrılan rezervlerin yeterli olmaması sebebiyle her geçen yıl sigorta sektörünün trafik sigortalarındaki teknik zararının arttığını ifade etti.
Gerçekleşen hasar ödemelerine paralel ayrılması gereken gerçek hasar rezervleri ortaya çıktıkça, her dönemde rezervlerini eksik ayıran veya öteleyen şirketlerin bu branştaki teknik hasarlarının geometrik olarak arttığını dile getiren Gülen, "Bedeni hasarlar dışında, değer kaybı, eksper ücretlerinin artırılması, döviz kurlarındaki artışa paralel gerçekleşen maliyet artışları, tavan prim uygulaması gibi kamunun poliçe kapsamı ve uygulamaya dönük değişiklikleri, önümüzdeki yıllarda da sektörün bu branşta teknik zararını artırarak sürdürmesine neden olacak. Son olarak, asgari ücrette 2016 yılı başında beklenen artış, hem bedeni hasarları artıracak hem de genel işçilik maliyetleri üzerinden trafik ve diğer branşların teknik sonuçlarını negatif etkileyecek" dedi.

'KASKODA PRİM ARTIŞI KAÇINILMAZ'

2015 yılında kur artışları ve buna bağlı oluşan maliyet enflasyonunun, kasko branşındaki hasar yüklerinde ciddi artışlar getirdiğini aktaran Gülen, sektörde yaşanan yoğun rekabet ortamı nedeniyle, artan hasar yüklerine rağmen maliyet artışının ortalama primlere yansımadığını dile getirdi. 2015 yılının her çeyreğinde kârların eriyerek başa baş noktasına geldiğini belirten Gülen, sözlerine şöyle devam etti: "2016 yılındaysa asgari ücret artışının işçilik maliyetleri, hizmetler ve diğer ürün maliyetlerine etkisi ve 2015 yılında maruz kalınan hasar yüklerinin fiyatlara yansıtılacağı oldukça açık. Aksi takdirde, kasko branşında da teknik sonuçların trafikte olduğu gibi negatife dönmesi kaçınılmaz olacak."
Bir önceki yılın aynı dönemiyle karşılaştırıldığında oto dışı branşlardaki teknik kârlılığında birkaç puan gerileme yaşandığından bahseden Gülen, "Özellikle, yangın branşında olumsuz hava şartları nedeniyle maruz kalınan sel, dolu, fırtına ve kar ağırlığı kaynaklı hasarlar bu branştaki teknik kârlılığı neredeyse yarı yarıya eritti. İlk yarıya kıyasla görülen iyileşmeyse yılın ikinci yarısında bu tip hasarların ilk yarıya oranla daha az yaşanmasından kaynaklandı" şeklinde konuştu.
Trafik sigortasında ve genel olarak hayat dışında kârlılığa ulaşabilmek için sektördeki farklı taraflara düşen görevleri de sorduğumuz Gülen, sorumuzu şöyle yanıtladı: "Kamu müdahalesi olmaması durumunda, serbest piyasa dinamiklerinin orta ve uzun vadede sektörü trafik dahil tüm branşlarda kârlılığa götüreceği açık. Ancak, kamunun mevzuata ve uygulamaya dönük değişiklik ve müdahalelerinin sektör şirketlerini minimum etkileyecek şekilde yapılandırılması önemli. Özellikle trafik branşıyla ilgili belirsizlik ortamının ortadan kaldırılması gerektiğini düşünüyorum."



"Serbest piyasa dinamiklerinin orta ve uzun vadede sektörü trafik dahil tüm branşlarda kârlılığa götüreceği açık. Ancak, kamunun mevzuata ve uygulamaya dönük değişiklik ve müdahalelerinin sektör şirketlerini minimum etkileyecek şekilde yapılandırılması önemli."

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

Yıl sonunda teknik sonuçlar üzerindeki IBNR etkisi azalır

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, oto sigortalarında geçmiş döneme göre görülen teknik kötüleşmenin konsolide sonuçların da olumsuz olmasına yol açtığını ifade etti.
Kasko sigortalarında geçen sene ön planda tutulan risk seleksiyonu, riske uygun fiyatlama, doğru risk seçimi ve teknik kriterler değerlendirmelerin son dönemlerde genel anlamda uygulanmadığını söyleyen Pamukçu, kasko sigortalarında görülen bu teknik eğilimin ve üretimdeki küçülmenin, teknik sonuçların geçen seneden kötü olmasına yol açmasının kaçınılmaz olacağını kaydetti.
Trafik sigortalarındaki zarardan da bahseden Pamukçu, bunun nedenlerinden biri olarak IBNR'daki artışı gösterdi.
2015 yılının ilk dokuz ayı sonunda, 2014 yıl sonuna göre net IBNR tutarlarındaki belirgin artışın etkisinin en yoğun olarak görüldüğü branşın trafik sigortaları olduğunu aktaran Pamukçu, IBNR rakamlarında ilk dokuz ay sonunda görülen baz etkisinin, 2015 sonu teknik sonuçları üzerinde azalacağını belirtti.
Pamukçu, IBNR baz etkisinin yanı sıra, şirketlerin üzerlerinde taşıdıkları maliyetler artarken primlerin aynı oranlarda artmaması ve bedeni tazminat ödemelerinde devam eden artışın da trafik sigortalarındaki zararı körüklediğinin altını çizdi.

'YENİ GENEL ŞARTLARLA HASAR MALİYETİ ARTABİLİR'

"Bütün bunların yanında 1 Haziran 2015 itibarıyla yürürlüğe giren yeni trafik sigortası genel şartlarıyla, araçlardaki değer düşüklüğü yeni bir teminat olarak tanımlandı, orijinal veya eşdeğer yedek parça kullanımına dair koşullar net olarak belirlendi, bedeni hasarlarda destekten yoksun kalma tazminatının hesaplanmasına baz teşkil edecek mortalite tablosu ile tazminat değerleme faiz oranı belirlendi. Yayınlanan bu genel şartlar uygulamada belirsiz bazı noktaların netleşmesi ve standartlaştırılması açısından olumlu oldu" diyen Pamukçu, sektör için ise genel şartlarda belirtilen başlıkların bir kısmının hasar maliyetlerini artıracak unsurlar taşıdığını dile getirdi.
Pamukçu, sözlerini şöyle tamamladı: "Bütün bu gelişmelerin ve ilk dokuz aylık verilerin ışığında, 2015 yılı sonunda sigorta sektörünün konsolide sonuçlarındaki teknik kâr veya zarar gerçekleşmesi özellikle trafik ve kasko sigortalarındaki teknik sonuçlara paralel olacaktır. Bunun yanında sonuçları yangın ve doğal afetler branşı ile hastalık/sağlık branşının olumlu yönde etkileyeceğini düşünüyorum."



"2015 yılının 9 ayı sonunda, 2014 yıl sonuna göre net IBNR tutarlarındaki belirgin artışın etkisi en yoğun trafik sigortalarında görülüyor. IBNR rakamlarındaki artışın, 2015 sonu teknik sonuçları üzerindeki etkisinin azalacağını düşünüyorum."

PROF. DR. SAMİM ÜNAN:

Tavan fiyat şirketleri sigorta yapmaktan kaçınmaya itecek

"Öngörülen üst sınırlar, sigorta şirketlerini zarar ettirecek kadar düşük olursa, sigorta şirketleri sigorta yapmaktan kaçınma konusunda gayret gösterebilir."

Sigorta hukuku uzmanı ve Sigortacı Gazetesi yazarı Prof. Dr. Samim Ünan, alınan kararın, belirtilen gerekçelerle tam olarak uyuşmadığını belirtti. Ünan, karar hakkında görüşlerini şöyle açıkladı: "Hazine Müsteşarlığı "tavan primler" konusundaki kararını "Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortasında Tarife Uygulama Esasları Hakkında Yönetmelik"in 16. maddesine dayandırmıştır. Söz konusu maddede müsteşarlığın, trafik sigortası prim tutarlarının; sigorta şirketlerinin mali bünyelerinin güçlendirilmesi, haksız rekabetin engellenmesi ve sigorta yapmaktan kaçınılmasının önlenmesi amaçlarıyla sigortacılık esasları çerçevesinde değiştirilmesini isteyebileceği belirtilmektedir. Ancak 'tavan prim' uygulaması yönetmelikte sayılan, "sigorta şirketlerinin mali bünyelerinin güçlendirilmesi", "sektörde haksız rekabetin önlenmesi", "sigorta şirketlerinin sigorta yapmaktan kaçınmasının önüne geçilmesi" amaçlarından hangisi uyarınca gerekli görüldüğü anlaşılır değil. "Sigorta şirketinin mali bünyesinin güçlendirilmesi" prim tutarına üst sınır getirerek sağlanabilecek bir amaç gibi görünmüyor." Ünan, tam tersine, herhangi bir üst sınırın olmamasının, şirketlerin daha fazla prim tahsil ederek daha iyi bir mali yapıya kavuşmalarına hizmet edeceğini ifade etti.

TAVAN DEĞİL TABAN PRİM

"Prime üst sınır" getirilmesinin, öngörülen üst sınırların sigorta şirketlerinin zarar etmeleri sonucunu doğurabilecek şekilde düşük olması olasılığında, "sigorta yapmaktan kaçınılmasının önlenmesi" amacını gerçekleştirmeye hizmet etmeyeceğini; tam aksine şirketleri sigorta yapmaktan kaçınmaya iteceğini söyleyen Ünan, "Buna karşılık uygulanacak primin tavanı çok yüksek olduğunda bazı sigorta şirketleri, başka şirketler makul veya düşük prim uyguladıkları zaman, bu tavana yakın primler belirleyerek sigorta yapmak zorunluluğunu fiilen devre dışı bırakabilecekler. Şu halde, tavan primin gereğinden düşük veya yüksek oluşu sonucu değiştirebilecek. Tavan primler yeterli yükseklikte değilse, sigorta yapmaktan kaçınma önlenemeyecek" diye konuştu.
"Sektörde haksız rekabetin önlenmesi" amacına "tavan primin" değil "taban primin" hizmet edeceğini belirten Ünan, "Sigorta şirketlerince zorunlu trafik sigortası kapsamında uygulanmakta olan primlerin kısaca bahsettiğim amaçlar doğrultusunda değiştirilmesi için öngörülen değişikliğin "sigortacılık esaslarına" uygun bulunması da lazımdır. İlgili yönetmeliğin 16. maddesi, bu gereği de açıkça hükme bağlamıştır. Belirlenen tavan primlerin sigorta şirketlerinin zarara uğramasına sebep olacak ölçüde düşük olması, sigortacılık esasları ile bağdaşmayacak" dedi.



SİGORTA PRİMİ VATANDAŞIN ÖDEMELER LİSTESİNDE YOK

Prof Dr. Samim Ünan, konuyla ilgili sözlerini şöyle tamamdı: "Türkiye sigorta poliçesi priminin genellikle 'ödemeler listesinde yer almadığı' bir ülke. Buna rağmen özellikle motorlu aracını ekmek teknesi olarak kullanan kişilerden, maliyetlerin düşürülmesi istemi yükselmekte. Hazine Müsteşarlığı'nın bu olguyu dikkate aldığı görülüyor. Diğer bir anlatımla, vatandaşların prim borcunu ödemekte aşırı zorlanmasındansa, sigorta şirketlerinin kâr etmemeleri ve hatta bir miktar zarara uğramaları tercih edilmiş."

AXA SİGORTA DİREKTÖR VE GENİŞLETİLMİŞ İCRA KURULU ÜYESİ (BİREYSEL TEKNİK VE ÜRÜN GELİŞTİRME) BALKIR DEMİRKAN:

Mevzuat geçmiş ve gelecek için öngörülebilir olmalı

Trafik zararlarının artışında geçmişten gelen ancak ihbarı yapılmamış dosyaların etkisi olduğu açık olduğunu söyleyen Axa Sigorta Direktör ve Genişletilmiş İcra Kurulu Üyesi (Bireysel Teknik ve Ürün Geliştirme) Balkır Demirkan, açık olan fakat yeterli muallak tutulmayan dosyaların da (IBNER) toplam zararda önemli bir etkisi olduğunu belirtti. Demirkan, "Hazine Müsteşarlığı'nın bedeni dosyalar için getirmiş olduğu asgari dosya muallak tutarların ve araç değer kaybı taleplerinin artışı ile birlikte, hasar yükünün hızla ve ciddi bir biçimde artacağını beklemek de hatalı olmayacaktır" dedi. Demirkan, geçmişi etkileyen birçok düzenlemenin sektörün gündemini işgal ettiğini ve bu düzenlemelerin mali tablolara olumsuz yansıyabileceğini söyledi.

'KASKODA KÂRLILIĞA DÖNÜŞ OLABİLİR'

Kasko kârlılığının birçok faktörden etkilendiğini söyleyen Demirkan, sigortacılıkta kâr döngüsünü anlattı: "Sigortacılıkta tüm koşullar aynı devam etse dahi, sigorta döngüsü nedeni ile bir ya da bir kaç dönem kâr eden bir branş bir sonraki dönemlerinde zarar etmekte, sonra yeniden kâr eder noktaya dönmektedir. Türkiye'de periyod bu kadar kısa olmasa da, aynı döngü Türkiye için de geçerlidir. Bu, rekabet ve serbest sigorta piyasasının hareket döngüsüdür."

'MEVZUAT SABİT VE ÖNGÖRÜLEBİLİR OLMALI'

Tüm branşlarda kârlılığa ulaşabilmek için sağlam ve değişmez bir mevzuat ile veri tabanının bulunmasının önemine değinen Demirkan, "Mevzuat değişmemeli ve hem geçmiş hem de sigorta şirketlerinin yakın ve uzak vade planlamaları için öngörülebilir olmalıdır.
Hasarları mağdurlar adına takip eden kişi ve kurumların takip edilmesi, bu aracıların ortadan kaldırılmasını sağlayacak yapıların kurulması, hem mağdurlar, hem aracılar hem de sigorta şirketleri ve prim ödeyenler için gereklidir" diye konuştu.

'SEKTÖRE GEREKEN MİNİMUM PRİM LİMİTİ'

Getirilen tavan fiyatı uygulamasının, kaza yapan birçok aracın getirdiği yükün diğer sigortalılarca yüklenilmesi anlamına gelen bir düzenleme olduğunu ifade eden Demirkan, "Mevcut piyasa şartlarında uygun olması beklenen adımın, minimum bir prim koruması sağlanarak sigorta şirketlerinin daha sağlıklı primlendirme yapmaları dolayısı ile çok hasar yapanın yaptığı hasar kadar sigortalanmasını sağlaması beklenmektedir" dedi ve uygulamanın, tam aksine, kötü sürücüleri koruyacağını ve sigorta şirketlerini mali açıdan sıkıntıya sokacağını söyledi.

"Kârlılığa ulaşabilmek için sağlam ve değişmez bir mevzuat ile data veri tabanının bulunması gerekiyor. Mevzuat hem geçmiş hem de sigorta şirketlerinin yakın ve uzak vade planlamaları için öngörülebilir olmalı."





"Tavan fiyat uygulaması sigorta şirketlerini ve müşterileri zor duruma düşürebilir. Ticari olmayan araçların prim ve tarifeleri de etkilenebilir. Nihayetinde bu uygulama daha fazla düzenlemeye gebe."

AV. AHMET KARAYAZGAN:

Özel araçların primleri de etkilenebilir

Sigorta hukuku konusunda sektörün önemli isimlerinden Av. Ahmet Karayazgan, yeni tavan fiyat düzenlemesi hakkında görüşlerini aktardı. İlk olarak, yeni düzenlemenin niteliği hakkında bir belirsizlik olduğunu ifade eden Karayazgan, uygulamanın Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürlüğü tarafından alınan karar gereğince ve sigorta şirketlerine gönderilen bir yazı ile hayata geçirilmiş olduğunu belirtti. Karayazgan, bu bildirim yanında Hazine Müsteşarlığı'nın, sigortacılık mevzuatı içinde uygun bir düzenlemeyi de hayata geçirmesi gerektiğini söyledi.

'KARARIN GEREKÇESİ NET ANLAŞILMIYOR'

Ticari araç primlerine tavan fiyat getiren uygulamanın dayanağı olarak, trafik sigortalarında uygulama esaslarını belirleyen yönetmeliğin 16. Maddesinin gösterildiğini söyleyen Karayazgan, "Bu maddede sayılan hallerden hangi gerekçenin esas alındığı, bahsedilen kararın içeriğinden tam olarak anlaşılamamaktadır. Bunun yanında, bu sınırlama ne sigorta şirketlerinin mali bünyelerinin güçlendirilmesine, ne sektörde haksız rekabetin engellenmesine, ne de sigorta şirketlerinin sigorta yapmaktan kaçınmasının önlenmesine yönelik bir önlem gibi gözükmektedir" dedi. Bu kararın, yönetmelikte belirlenen durumların önlenmesinden çok, kaçınılan hususların gerçekleşmesi ihtimalini gündeme taşıyacağını dile getiren Karayazgan, bunun sonucunun, kamu otoritesi tarafından yeni tedbir ve önlemlerin alınması olacağını vurguladı. Karayazgan sözlerine şöyle devam etti: "Diğer yandan karar, ilgili yönetmelik maddesinde öngörülen 'sigorta primlerinin sigortacılık esasları çerçevesinde değiştirilmesi talebi' olması gerekmesine karşın, bu kararın bahsedilen esaslar paralelinde bir değiştirme talebi olarak değerlendirilmesi güç."

'KARARIN ZAMANLAMASI SORUNLARA NEDEN OLABİLİR'

"Diğer bir husus olarak, bu kararın uygulamaya ve yürürlüğe alınma şekli nedeniyle, kısa bir süre için de olsa, uygulamada sıkıntılar getirebileceğini düşünmekteyim" diyen Karayazgan, sözlerine şöyle devam etti: "Sigorta şirketlerince açıklanmış bir tarife var. Buna göre satılmış ve hayatta olan poliçeler varken, ayın bitimine son birkaç gün kala bu değişikliği hayata geçirmek, prim farklarının iadesi yönünde taleplere dair bir tartışmayı da beraberinde getirebilir. Mutlaka böyle bir tavan getirilecekse, yürürlük için ileri bir tarih belirlenseydi ya da tavan kademeli bir sistemle hayata geçirilebilseydi daha uygun olabilirdi." Bunun yanında trafik sigortası genel şartları ile ilgili iptal davalarının devam etmekte olduğunu hatırlatan Karayazgan, "Demokles'in Kılıcı gibi sektörün üzerinde duran bu davalara rağmen yeni genel şartlara göre uygulamalar sürdürülmektedir. Bunun iptali durumunda karşılaşılabilecek ve sigorta şirketlerinin üzerine binecek yük ve sıkıntı henüz tam olarak bilinemezken, yeni yüklerin getirilmesi konusunda daha dikkatli olunması ve acele edilmemesinin, şu noktada son derece önemli olduğunu düşünüyorum" diyerek kararın zamanlaması hakkında endişelerini dile getirdi.

'SERBEST TARİFE SINIRLANIYOR'

Tarife rejimi hakkındaki endişeleri yorumlayan Karayazgan, "Bu karar, tamamen denilemese de, tarife rejimi yönünde dolaylı bir adım olabilir. Sigorta şirketleri, tavan uygulaması nedeniyle sigortacılık esaslarına göre belirledikleri tarifeleri gereğince alamayacakları prim farklarını, bir şekilde uygulamalarına yansıtmalarına yönelik önlem ve tedbirler alacaktır" diye konuştu. Genel Şartların iptal edilmesi halindeki durumu düşünmenin bile güç olduğunu ifade eden Karayazgan, "Bu tip durumlar karşısında, kamu otoritesi muhtemel olarak yeni düzenleme getirmek durumunda kalacak. Bu şekilde, tamamen tarife rejimine geçilmeyecekse de, tarifeleri etkileyecek karar ve düzenlemeler ile sigorta şirketlerinin tarifelerinin oluşturulmasına katılması suretiyle, sınırlı bir serbest tarife rejimine doğru gidileceğini düşünmekteyim" dedi.

'ŞİRKETLERİN UYUMU SEKTÖR ALEYHİNE KULLANILMAMALI'

Karayazgan, ticari araçlarda tavan fiyat uygulanmasını öngören kararın sigorta şirketlerine etkilerini de değerlendirdi. Sigorta şirketlerinin genel itibarı ile kamu otoritesi ile son derece uyumlu hareket etmekte olduğunu söyleyen Karayazgan, şirketlerin, kamu otoritesinden gelen talimat ve uygulamaları, zaman ve içerik yönüyle olabilecek en yüksek seviyede benimseyerek, hayata geçirmekte olduğuna parmak bastı. Kararın gereğinin sigorta şirketleri tarafından çoktan yerine getirilmeye başlandığını sözlerine ekleyen Karayazgan, sektörün bu şekildeki uyumunun, ilgili karşı menfaat grupları açısından benzer şekilde gösterilmediğinin de unutulmaması gerektiğinin altını çizdi. "Bunun en güncel örneği olarak Trafik Sigortası Genel Şartları'nın iptali yönünden menfaat gruplarınca açılan iptal davaları gösterilebilir" diyen Karayazgan, sigorta sektörünün bu uyumunun, sektör aleyhine sürekli bir şekilde kullanılmasının sigorta şirketlerine karşı haksız rekabet teşkil ettiğini söyledi. Karayazgan sözlerine şöyle devam etti: "Sigorta şirketleri de ticaret için kurulmuş ve kâr amaçlı kurumlar. Bu şirketler, oldukça sıkı bir şekilde düzenlenen bir alanda azami iyi niyet ve gayretle ticari bir faaliyet yürütmekte, aynı zamanda, üzerlerine aldıkları riskler itibarıyla da önemli ölçüde topluma destek olmaktadır. Hal böyle iken, sigorta sektörü açısından çok yük ve sıkıntı getiren trafik sigortasına, bu türlü bir tavan uygulaması getirilmesi ve bunun devamında gelebilecek düzenlemeler, sigortacılık bir yana, ticaretin de usul ve esaslarını zorlayacak şekilde sigorta şirketlerinin trafik branşında faaliyetini daha da güçleştirecektir."

'TİCARİ OLMAYAN ARAÇLARDA PRİMLER ARTABİLİR'

Şirketlerin yeni fiyat uygulaması ile alamayacakları prim farklarını, bir şekilde ve ayırım yapmaksızın aynı havuzdaki diğer poliçelere ve sigortalılara yansıtmak durumunda kalabileceklerini ifade eden Karayazgan, "Bu durumda, özellikle hasarlı/hasarsız ticari araç ayrımı ve ticari olmayan araçlara yönelik primler ile tarifeler de etkilenecek. Diğer yandan şirketler, ticaretin bir gereği olarak aldıkları hizmetlere dönük olarak da tasarrufa gitmek durumunda kalabilir. Bu anlamda acente komisyonları da önemli bir maliyet kalemi olarak masaya yatırılarak gözden geçirilebilir" dedi ve ekledi: "Tüm bunlar, kamu otoritesini, diğer araçlar için de tavan fiyat uygulaması getirilmesi ve asgari aracı komisyonu gibi tedbir ve önlemleri almaya mecbur bırakacak, sigortada tüm tarafların hayatını güçleştirecektir."

'TRAFİK SİGORTALARINDA TARSİM VE DASK MODELİ ÖRNEK ALINMALI'

Trafik sigortalarının kamu otoritesi tarafından arzulanan şekilde çalışabilmesi ve sektörün bu branşta yaşadığı sıkıntı ve yükün azaltılması için TARSİM, DASK gibi başarılı uygulamalardaki yapılanma çalışma usul ve esaslarının trafik sigortalarına getirilmesi gerektiğini söyleyen Karayazgan, sözlerini şöyle noktaladı: "İş, hukuk ve mevzuat altyapısının oluşturulması bakımından, tüm ilgili aktörlerin, kamu otoritesinin önderliğinde, birlikte harekete geçmesinin uygun ve yerinde olacağını düşünmekteyim."

Generali Sigorta'dan Bahamalar'da tatil şansı

Generali Sigorta, yeni kampanyasıyla müşterilerine tatil imkânı sunuyor. 29 Şubat tarihine kadar Generali acenteleri, broker kanalı, generali.com.tr ve 0850 555 55 55 Kişisel Sigorta Danışmanlığı Hattı üzerinden konut sigortası ürünleri alarak çekilişe katılan Generali müşterilerinden biri baharda Miami ve Bahamalar'da çift kişilik tatil yapma şansını yakalayacak.



Generali Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Petar Dobric yaptığı açıklamada, "Sunduğumuz kampanyayla hem müşterilerimizin evlerini koruma altına alıyor hem de onlara benzersiz bir tatil şansı sağlayarak yaşamlarına keyif katıyoruz" dedi.

İki vakıf fonu Adendum'un danışmanlığında BES'e aktarıldı

Adendum Aktüerya Emeklilik Danışmanlık sunduğu danışmanlık hizmeti kapsamında Şeker Sigorta Personeli Ek Emekli ve Yardım Sandığı Vakfı emeklilik taahhüt planı kapsamındaki fonun vakıf üyeleri adına Bireysel Emeklilik Sistemi'ne aktarılması işlemi gerçekleşti. Adendum Aktüerya Emeklilik Danışmanlık'ın TPAO Vakfı'na özel kurguladığı Vakıf+BES projesi kapsamında TPAO Vakfı emeklilik taahhüt planındaki birikimlerin bir kısmının vakıf üyeleri adına Bireysel Emeklilik Sistemi'ne aktarımı ise 20 Ekim tarihinde gerçekleşti.



Hazine'nin genel prensibi sektörün serbestleşmesi

Trafik sigortasında ticari araçlar için başlatılan tavan fiyat uygulamasıyla ilgili konuşan Hazine Müsteşar Yardımcısı Dr. Ahmet Genç, tarife uygulamasına dönmek gibi bir amaç olmadığını belirtti.

17 Kasım'da düzenlenen panelde konuşan Hazine Müsteşar Yardımcısı Dr. Ahmet Genç, gelişmiş ülkelerde sigorta sektörüne devletin hiç müdahale etmediğine dikkat çekti. Diğer ülkelerde batmak üzere olan bir şirketin, başka bir şirket tarafından satın alındığı ve sektörün kendi kendini idare ettiği örneğini veren Genç, genel prensiplerinin serbestleşme yönünde olduğunu açıkladı.


Ahmet Genç

'ŞİRKETLER ZORUNLU POLİÇELERDEN KAÇINAMAZ'

Hazine Müsteşarlığı olarak öncelikli amaçlarının 78 milyon vatandaşı korumak olduğunun altını çizen Ahmet Genç, trafik sigortalarında başlayan uygulamanın bunu amaçladığını kaydetti. "Baktığınızda trafik sigortası primleri 80 lira ile 122 bin lira arasında değişiyordu. Oysa, zorunlu sigortalarda şirketlerin poliçe kesmekten kaçınmak gibi bir hakkı yok. Bu yasada da belirtilmiş durumda. Ancak 122 bin lira prim belirlemek bana sigortalamamak için özellikle yapılıyor gibi geliyor. Tarife uygulamasına dönmeye niyetimiz yok, sadece primlerin sigortalıların erişebileceği bir aralığa oturtulmasını sağlıyoruz" diyen Genç, sigortalamaktan kaçınılmasını önleme amacıyla hareket ettikleri bilgisini verdi.

ALLIANZ TÜRKİYE'YE YENİ YILDA YENİ CEO

Allianz Türkiye CEO'su 1 Ocak 2016 itibarıyla değişiyor. 2013 yılının temmuz ayından bu yana Allianz Türkiye CEO'su olarak görev yapan Solmaz Altın, Allianz Grubu'nda Dijital Dönüşüm Başkanı olarak görev yapmaya başlayacak ve yerini Allianz Türkiye'nin Ocak 2013'ten bu yana Mali İşler'den Sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı'nı (CFO) yürüten Aylin Somersan-Coqui'ye bırakacak.


Aylin Somersan-Coqui

Aylin Somersan-Coqui'den boşalan CFO koltuğuna ise, 2014'ten bu yana Allianz Sigorta'nın Teknik İşler Genel Müdür Yardımcısı olarak görev yapan Ersin Pak geçecek. Allianz Sigorta'da Teknik İşlerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı ve İcra Kurulu Üyesi olarak görev yapmakta olan Ersin Pak, 2016'dan itibaren Allianz Türkiye'nin CFO'su olarak kariyerine devam edecek.

Aksigorta'da yeni Genel Müdür Yardımcısı


Rauf Orkun Gücük

Aksigorta'da sigortacılık risk kabul politikaları, şartlarını ve süreçlerini belirlemede, ürün geliştirme ve ürün yönetimi ile teknik operasyonlara yönelik süreçleri yönetmede, sigorta sektörünün deneyimli ismi Rauf Orkun Gücük, Teknik Genel Müdür Yardımcılığı'na atandı. Gücük Los Angeles Zurich Finansal Hizmetler'de Fiyatlama ve Ürün Yöneticisi olarak çalışmaya başladı. Gücük, 2008 - 2013 arasında Zurich Sigorta Teknik Yönetiminden Sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı görevinde bulundu. Aksigorta'ya katılana kadar Groupama Sigorta Teknik Genel Müdür Yardımcılığı görevini yürüttü.

Ziraat Emeklilik ve Ziraat Sigorta maratondaydı

Bu yıl 37.'si düzenlenen Avrasya Maratonu'na Ziraat Emeklilik ve Ziraat Sigorta çalışanları 10 km kategorisinde katılarak, Asya'dan Avrupa'ya hep birlikte geçtiler. Etkinlikle ilgili konuşan Ziraat Emeklilik ve Ziraat Sigorta Genel Müdürü Fikrettin Aksu, "Spora ve sağlığa dikkat çekmeyi amaçlarken, çalışanlarımızın yoğun iş temposunda kendi aralarındaki iletişimi de artırmayı hedefliyoruz" dedi.





SBM sektörün liderleriyle buluştu

Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi (SBM), 4. Yıllık Değerlendirme Toplantısı düzenledi. Toplantıda SBM tarafından verilen hizmetlerin ve ürünler sigorta sektörünün liderleri ile paylaşıldı. Sunuculuğunu Nilgün Bodur tarafından gerçekleştirilen toplantıda, SBM Müdürü Aydın Satıcı, Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Genel Sekreteri Mehmet Akif Eroğlu ve SBM Yönetim Kurulu Başkanı ve TSB Yönetim Kurulu Başkan Yardımcı Uğur Gülen açılış konuşmalarını yaptı. Aydın Satıcı, uygulamaya aldıkları ve alacakları projelerle sigorta sektörüne müşteri kazandırma ve müşteriyi tutma hedefinde olduklarını ifade etti.

Uğur Gülen ise "Şirketler stratejileriyle kendini farklılaştırır. Bankacılığı bu noktada örnek gösterebiliriz. Bankalar kâr hedefiyle kendilerini farklılaştırdılar. Kimi kredi kartında, kimi KOBİ'lerde, kimi internet şubeciliğinde kendisini uzmanlaştırdı" şeklinde konuştu.

GROUPAMA 300 YILLIK TARİHE IŞIK TUTUYOR

Groupama, Fransız Anadolu Araştırma Enstitüsü (IFEA) işbirliğiyle tarihi kitap ve haritaların yenilenmesine ve okuyucuların kullanımına sunulmasına katkıda bulunuyor. 2013 yılında başlayan desteği bu yıl da yeni eserlerle devam ettiren Groupama, 1700-1800 yıllarında yazılan seyahatnameleri, çizilen atlas ve haritaları restore ediyor. Proje kapsamında Osmanlı İmparatorluğu döneminde yolculuklarda kullanılan Yunanistan haritası, Küçük Asya haritası, Çanakkale Boğazı haritası, Troya haritası, Suriye Mezopotamya haritalarının yanı sıra Bandırma ve İstanbul haritaları restore edildi. Kültür ve sanata verdikleri desteği bir misyon haline getirdiklerini belirten Groupama Genel Müdürü Ramazan Ülger, bu projeleri önümüzdeki yıllarda da devam ettirmeyi hedeflediklerini söyledi.





GÖRME ENGELLİ MİNİKLER SNOOPY İLE BULUŞTU

'Koruyucu Meleğim ile Engelleri Aşıyoruz' sosyal sorumluluk projesi kapsamında ülkemizdeki görme engelli çocukların yaşamlarına değer katmaya odaklanan MetLife, bu projenin devamı niteliğinde bir adım daha attı. MetLife bu kez de görme engelli minikleri, Snoopy ve Charlie Brown Peanuts Filmi'nin özel olarak sesli betimlenmiş versiyonu ile buluşturdu. 13 Kasım'da vizyona giren Snoopy ve Charlie Brown Peanuts Filmi'nin, Sesli Betimleme Derneği işbirliği ile görme engelliler için özel sesli betimlenmiş bir versiyonunu hazırlayan MetLife, bu proje çerçevesinde, görme engelli çocuklar için özel bir gösterim gerçekleştirdi. MetLife Türkiye Genel Müdürü Deniz Yurtseven, "MetLife olarak, 'Snoopy ve Charlie Brown Peanuts Filmi'nin hiçbir engel tanımadan tüm çocuklarımıza ulaşabilmesi yönünde, görme engelli çocuklarımız için filmin sesli betimlemesini yaptık. Sesli Betimleme Derneği ile hayata geçirdiğimiz bu proje önümüzdeki dönemde farklı açılımlar ile devam edecek" dedi.

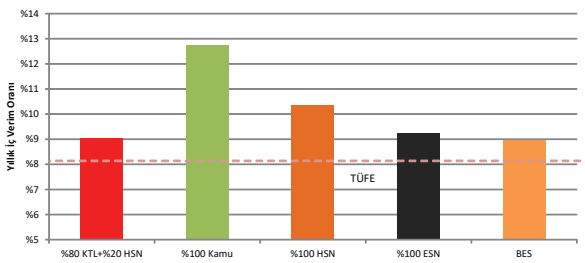

Ayhan Sincek

BES'TE FAİZSİZ FONLARA İLGİ ARTIYOR

Bireysel Emeklilik Sistemi'nde katılımcı sayısı son verilere göre 5 milyon 800 bine ulaştı. Faizsiz emeklilik fonları tüketicilerle buluşalı henüz 4-5 yıl olmasına rağmen, bu fonları tercih eden katılımcı sayısının giderek büyüdüğü ve sistemdeki katılımcıların 420 bininin faizsiz fonları tercih ettiği görülüyor. Katılım Emeklilik bir yıl gibi kısa sürede hedeflediği 100 bin sözleşmeye ulaştı. Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, "Birçok defa altını çizdiğimiz gibi bireysel emeklilik sektöründe devlet katkısıyla birlikte önemli ölçüde bir büyüme elde ettik. Sisteme gösterilen bu yoğun ilgide son dönemde katılım esaslı ürünleri katılımcılarla buluşturan şirketlerin katkısı da bulunuyor. Katılım Emeklilik'in bu kadar kısa sürede 100 bin sözleşme adedine ulaşması katılım esaslı ürünlere gösterilen ilginin de önemli bir göstergesi. Katılım Emeklilik olarak, katılımcılarımıza faizsiz sigortacılık ve BES alanında geniş yelpazede birçok ürün sunarak tasarruflarını huzurla yapmalarına yardımcı oluyoruz. Kısa sürede elde ettiğimiz başarılarla Türkiye'nin katılım sigortacılığı alanında lider şirketi olma hedefimize emin adımlarla ilerliyoruz" şeklinde konuştu.

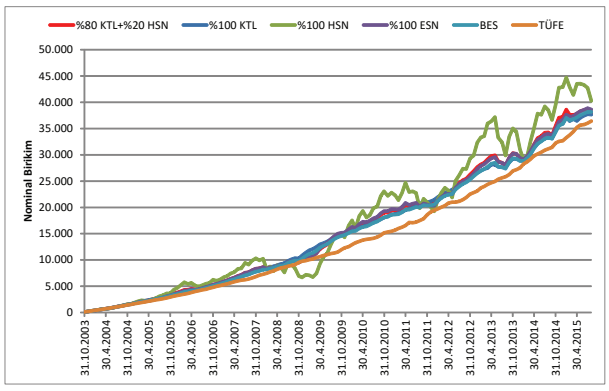
Hisse senedi fonları yükselişe geçti

31.10.2003-30.10.2015 Adendum BES Getiri Endeksi (BGX)



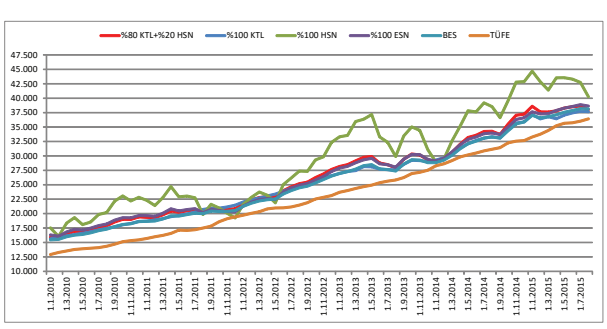
Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-30.10.2015 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Getiri Endeksi (BGX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon 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 %8,97 BGX elde etmiştir. Sadece Hisse Senedi fonuna yatırım yapanların ise %10,36 BGX elde ettikleri görülmektedir.

31.10.2003-30.10.2015 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 31.10.2003-30.10.2015 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, 30.10.2015 tarihinde BES ortalama fiyatlarıyla 39.618 TL birikime, enflasyon korumalı bir araçla ise 37.844 TL birikime ulaşmaktadır.

31.10.2003-30.10.2015 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 Ekim ayında %6,04 oranında değer kazanırken, BİST–100 endeksindeki artış %7.01 seviyesinde oldu. Ekim ayında Türk Lirası Cinsinden Kamu Borçlanma Senetlerinde %3,53'lük artış yaşanırken, Yabancı Para Cinsinden Borçlanma Senetlerinde %0.59'luk düşüş kaydedildi. Tüketici Fiyat Endeksinde ise 2015 Ekim ayında %1.56 oranında artış söz konusu.

İÇ VERİM ORANI NEDİR

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

ADENDUM BES GETİRİ ENDEKSİ (BGX)

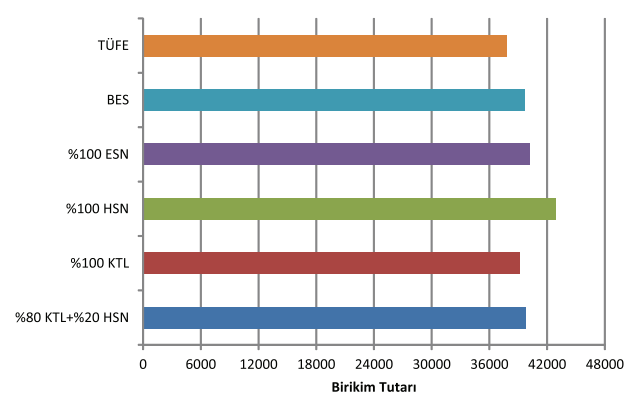
Bu endeks hazırlanırken, düzenli olarak yatırım yapan ve Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki ortalama emeklilik yatırım fonu fiyatlarıyla işlem yapan bir katılımcının, elde ettiği yıllık iç verim oranına bakılmaktadır. Katılımcı her ay, ay sonunda açıklanan son fiyatlarla fon alır ve değerleme tarihi itibarıyla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

ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)

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

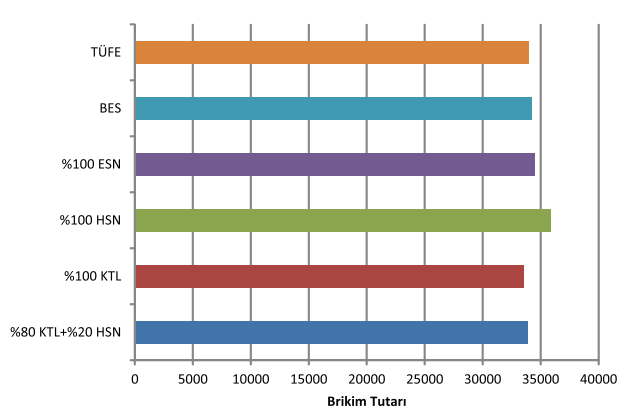
31.10.2003-30.10.2015 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)

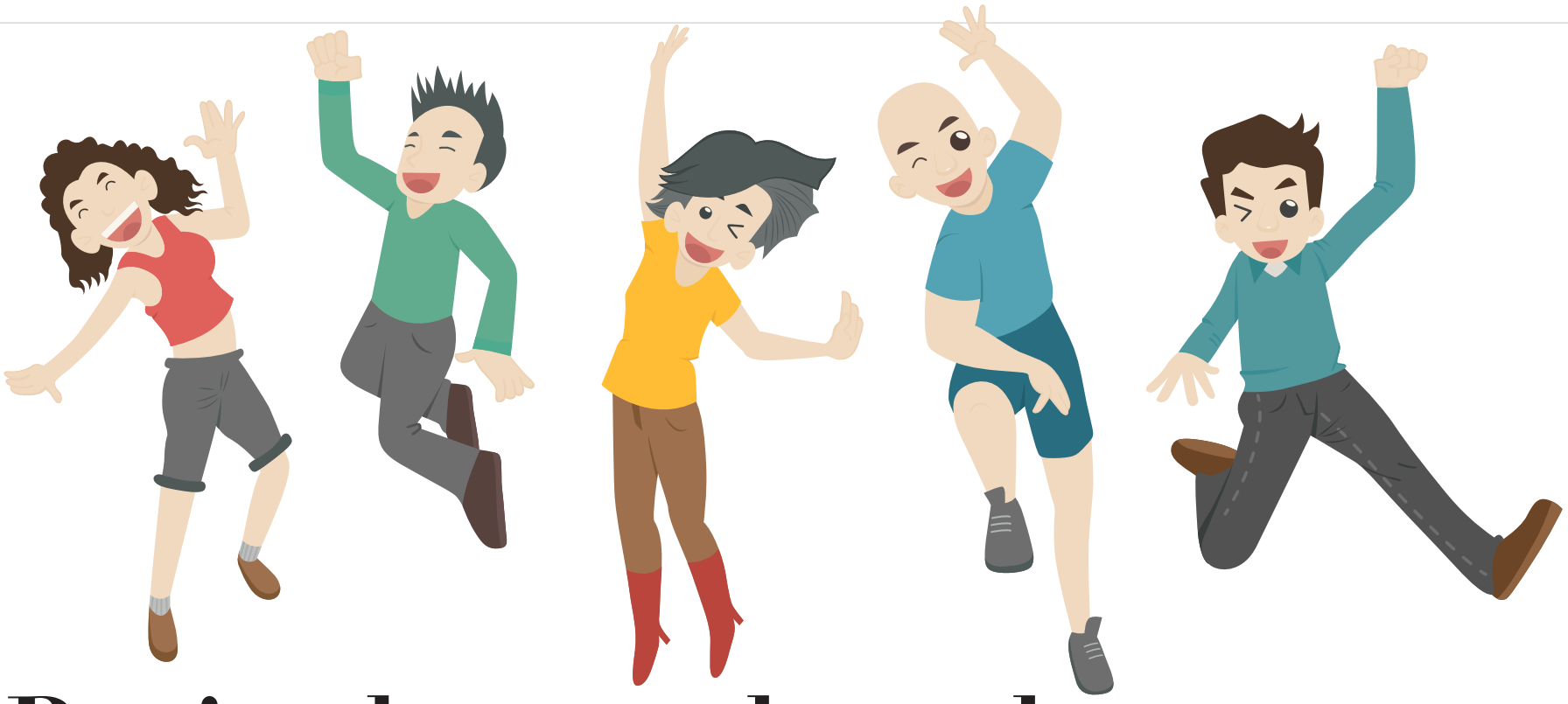
Yandaki grafik 31.10.2003-30.10.2015 tarihleri arasında Bireysel Emeklilik Sistemi'nde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. Sistemin başından bu yana ortalama BES fonlarına yatırım yapan bir kişinin birikimi 30.10.2015 tarihinde 39.618 TL'na ulaşmıştır. Bu kişi Eylül 2015 döneminde Bireysel Emeklilik Sistemi'ne 261 TL katkıda bulunmuştur.



31.01.2005-30.10.2015 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)

Yandaki grafik sisteme 31.01.2005 tarihinde dahil olup 30.10.2015 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 30.10.2015 tarihinde 35.880 TL Adendum BES Birikim Endeksine ulaştığı görülmektedir.





Reşit olmayanlara da BES kapısı açılıyor

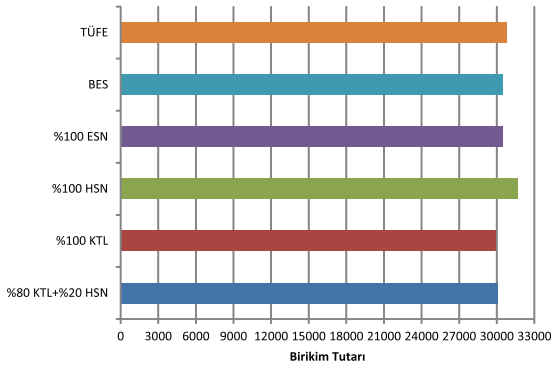
Bireysel Emeklilik Sistemi Hakkında Yönetmelik Taslağı görüşe açıldı. Yeni taslak, 18 yaşın altındaki kişiler için de bireysel emeklilik sözleşmesi düzenlenebilmesini öngörüyor. BES'e katılacak çocuk ve gençlerde tasarruf bilincinin gelişmesinde yeni taslağının önemli bir rol oynayacağı düşünülüyor. Türkiye'deki tasarruf oranlarının oldukça düşük seviyelerde olduğu göz önünde bulundurulduğunda, söz konusu taslak sayesinde BES'e dahil olacak çocuk ve gençlerle birlikte, tasarruf oranlarının artabileceği ve tasarruf açığının daralabileceği öngörülüyor. 18 yaş altındakiler için bireysel emeklilik hesabı açılabilmesini olanaklı kılacak yeni Bireysel Emeklilik Yönetmelik Taslağı sayesinde yüksek oranlarda katkı payı ödemek isteyen, ancak en fazla brüt asgari ücret üzerinden devlet katkısı alabilen katılımcılar, aile üyeleri için de ayrı bir hesap açarak devlet katkısından daha fazla yararlanabilecekler. Çocuk sahibi olmanın tüketimi artırdığı ve ebeveynlerin çocukları doğduktan sonra tasarruf ihtiyaçlarının da arttığı açıkça görülüyor. Bu nedenle, çocuk sahibi olan aileler, ya bir tasarruf hesabı açarak ya da hayat sigortası başlatarak, düzenli bir şekilde tasarrufa yöneliyor.

TÜİK nüfus projeksiyonlarına göre, 2014 yıl sonu itibarıyla; Türkiye'de 18 yaş altında 11 milyonu kız, 12 milyonu erkek olmak üzere toplam 23 milyon çocuk ve genç nüfus var. BES'in toplam nüfusa yayılma oranı %6.5 iken, 18 yaş üstü nüfusa yayılma oranı %9.3. Yönetmelik taslağında belirtildiği üzere, 18 yaş altı nüfusun da sisteme katılmasıyla birlikte, Bireysel Emeklilik Sistemi'ne dahil olamayacak herhangi bir yaş grubu kalmayacak. Böylece çocuklar ve gençler için de bir tasarruf bilinci oluşturularak, geleceğe dair önemli bir yatırımın önü açılacak. Gelişmiş ülkelerde, 18 yaş altı kişiler için örnek olabilecek tasarruf planları bulunmakta. Örneğin; Britanya'da 2005 Ocak ayında başlatılan Child Trust Fund (CTF) isimli program ile devlet, tasarruf sahiplerine destek vermekte ve fona dahil olan 18 yaş altı katılımcıların eğitimlerine de katkı sağlamakta. Bu sayede ebeveynlerin ve çocukların tasarruf alışkanlığı edindiği ve fona yatırım yapan 18 yaş altı tüm bireylerin, yetişkin hayatına maddi birikimle başladığı görülmekte.

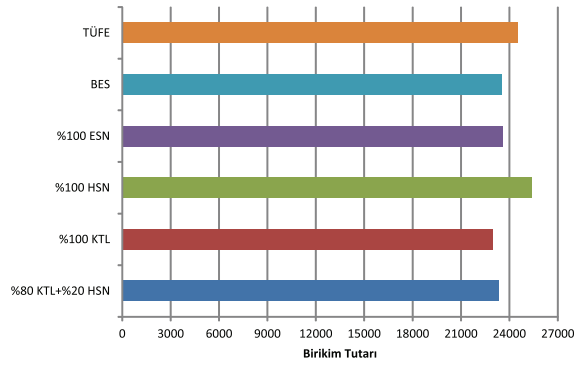
Bireysel Emeklilik Sistemi Hakkında Yönetmelik Taslağı ile, 18 yaşın altındaki kişilerin BES'e katılabilmesinin önü açılıyor.

Yandaki grafik sisteme 31.01.2006 tarihinde dahil olup 30.10.2015 tarihine kadar Bireysel Emeklilik Sistemi'nde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. 2006 yılından bu yana Hisse Senedi fonlarına yatırım yapan bir katılımcının 30.10.2015 tarihinde 31.705 TL Adendum BES Birikim Endeksi'ne ulaştığı görülmektedir.

31.01.2006-30.10.2015 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)

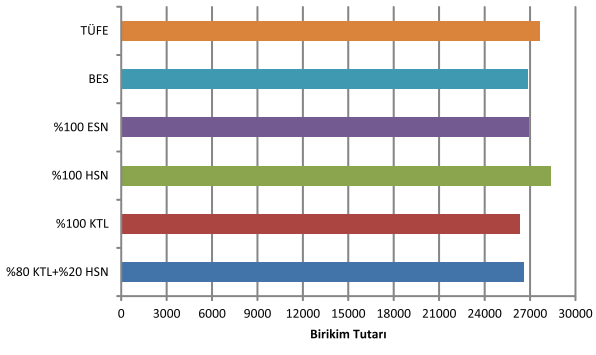


31.01.2008-30.10.2015 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)

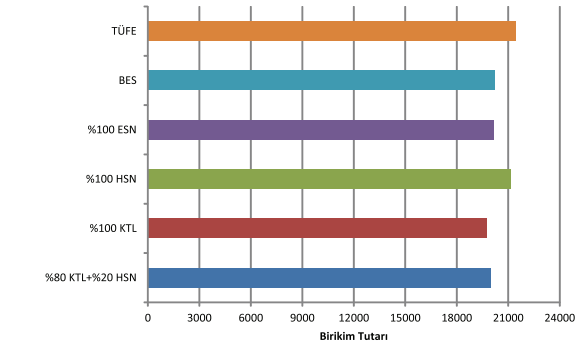


Yandaki grafik sisteme 2007 yılı başında dahil olup 30.10.2015 tarihine kadar Bireysel Emeklilik Sistemi'nde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. Sürekli Hisse Senedi fonlarına yatırım yapan bir katılımcının 30.10.2015 tarihinde 28.348 TL BBX elde ettiği görülmektedir. Sadece Kamu Borçlanma araçlarına yatırım yapan bir yatırımcı ise 26.309 TL BBX'e sahip olmaktadır.

31.01.2007-30.10.2015 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



30.01.2009-30.10.2015 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).

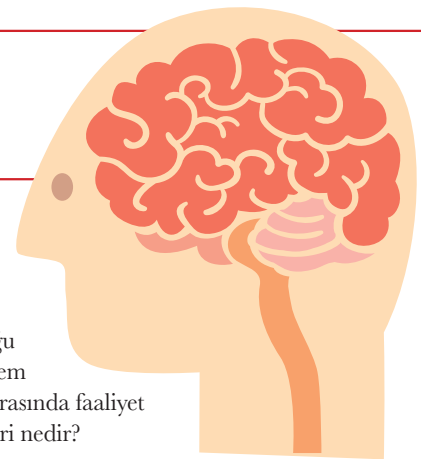
Emeklilik yatırım fonlarının performanslarının değerlendirilmesinde kullanılabilecek genel kabul görmüş farklı yöntemler bulunmaktadır. Bu çalışmada da genel kabul görmüş yöntemlerden bazıları kullanılmış ve çıkan sonuçlar okuyucuya bilgi vermek amacıyla yorumlanmıştır. Hesaplar, geçmiş verileri baz 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.

Müşteriyi anlamanın anahtarı DAVRANIŞSAL EKONOMİ*

Sigorta şirketleri tarafından bin bir emekle hazırlanan bazı ürünler müşterilerin dikkatini çekmiyor ve satılamıyor. Davranışsal ekonomiyle ilgili yapılan araştırmalar, sigorta şirketlerinin, ürünlerinde ve fiyatlarında büyük değişiklikler yapmadan daha fazla müşteri çekip daha çok ürün satabileceklerini gösteriyor. Bunu fark eden ve iş süreçlerine uygulayan sigorta şirketleri düşük eforlarla satışlarını artırabiliyor.

Sigorta Tatbikatçıları Derneği'nin ekim ayında düzenlediği toplantıda yapılan bir workshop'ta, Swiss Re'nin davranışsal araştırmalar danışmanı Marina Oberholzer dikkat çekici bir sunum gerçekleştirdi. Bu sunuma göre, sigorta sektöründe kârlılığın altında sayısız faktör yatıyor. Ancak, kârlılıktaki en önemli faktör müşteriyle olan ilişkiler.
Her fırsatta yeni müşteriler kazanmaya çalışan sigorta şirketlerinin en önemli önceliklerinden biri de kazandıkları müşterileri ellerinde tutmak. Şirketler müşterileri kazanmak ve ellerinde tutmak için sayısız yönteme başvuruyor. Bunların arasında en bilindik olan ve en çok kullanılanlar reklamlar, yeni ürünler, özel teklifler ve fiyatlandırma.
Bunca çabaya karşın, şirketler tarafından emek verilen ürünler müşteriler tarafından fark edilmiyor ve bu nedenle satılamıyor. Müşterilerin dört bir yandan reklamlar ve yeni ürünler tarafından kuşatıldığı günümüzde, gerçekten hesaplı ve cazip olsa da herhangi bir ürünle müşterinin ilgisi çekmek gerçekten çok zor. Genelde şirketler, pazardaki diğer oyuncular gibi klasik ekonomi 'numara'larını kullanmaya çalışıyor. Bunların arasında yeterince rağbet görmeyen ancak başarısı defalarca kanıtlanmış bir yöntem de var: Davranışsal Ekonomi.

***DAVRANIŞSAL EKONOMİ**
Doç. Dr. Zafer Akın kavramı şöyle açıklıyor: Klasik ekonomi teorileri, normal insan davranışlarını anlamada yetersiz kalabiliyor. Davranışsal ekonomiye göre; duygular, eğilimler, önyargılar gibi psikolojik faktörlerin rasyonel karar verme süreci üzerindeki etkisinin hesaba katılması gerekiyor.



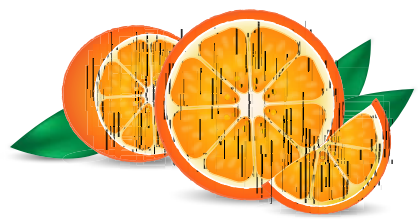
MÜŞTERİLERİ ANLAMAK İÇİN DÜŞÜNCE SÜREÇLERİNİ BİLMEK GEREKİYOR

Müşteri davranışlarına odaklanan davranışsal ekonomi, sigorta sektöründe eşsiz sonuçlar kaydedilmesini sağlıyor ve şirketlerin kârlılığını önemli ölçüde artırıyor. Reasürans devi Swiss Re'nin sigorta şirketleriyle bu konuda yaptığı çalışma devrim yaratacak nitelikte olgular ortaya koyuyor. Bu araştırmalar, sigorta sektörüne kolayca uygulanabiliyor ve aynı zamanda oldukça hesaplı.
Ünlü psikolog ve davranış bilimci Daniel Kahneman tarafından ortaya atılan bu konsepte göre beynimiz çoğu zaman 'Sistem 1 - Otomatik' ve 'Sistem 2 - Yansıtıcı' olmak üzere iki sistem arasında faaliyet gösterir. Peki, bu iki sistemin özellikleri nedir?



SİSTEM 1

Beynimiz 'Sistem 1' modundayken oto-pilot gibi hareket ediyor. Bu da günlük işlerimizi yapmamızı ve basit sorulara cevap verebilmemizi sağlıyor. 2+2=? gibi bir soruyla karşılaştığımız zaman, bu cevap anında gözümüzün önüne geliyor ve beynimiz hiç düşünmeden bunu cevaplandırabiliyor, kolayca cevabın 4 olduğunu biliyor.



Birisi size bir meyvenin fotoğrafını gösterirse, tadından ağızda verdiği hisse kadar tüm düşünceler aklımıza geliyor. Bu hızı ve kolaylığı, sürekli çalışmakta olan Sistem 1'e borçluyuz.

SİSTEM 2

17x21=? gibi bir problemse anında cevaplanamıyor. Bu tarz bir soruyu çözmek için kafa yormak gerekiyor. Beynin otomatik çözemediği ve üzerinde efor harcaması gereken problemlerde Sistem 2 devreye giriyor. İşteyken ya da bir sigorta poliçesi okurken Sistem 2'yi kullandığımızı, Sistem 1'i kullanmadığımızı düşünsek de, gerçekler maalesef böyle değil. Çoğu zaman otomatik sistemi kullanmamız nedeniyle sıkça hata yapıyoruz.

BİREYLERİN DAVRANIŞLARI TAHMİN EDİLEBİLİR

Peki bu sigorta sektörü için neden bu kadar önemli? Bu sorunun cevabı tüm satış prensiplerinin altında 'gündelik yaşam'ın olması. Bireylerin sistematik ve tahmin edilir şekillerde davranması, sigorta şirketlerinin daha iyi kararlar alabilmesine yardımcı oluyor.
Swiss Re tarafından yapılan araştırma şu sonuçları ortaya koyuyor:
1. İçerikte yapılan değişikliklerin etkisi büyük oluyor. Bunun nedeni de bireylerin düşünürken kısayollar kullanması. Varsayımlar ve içerik, verdiğimiz kararları etkiliyor. Bir problemle karşılaştığımızda olayları "akışı içinde" çözümleyeme gayret gösteriyoruz. Bu da bireylerin sorunları ellerinden gelen en kolay şekilde yapması anlamına geliyor. Bu nedenle sigorta şirketlerinin ürünlerini kolay ve anlaşılabilir bir şekilde geliştirmesi gerekiyor.
2. Gelecekte yapacaklarımızı tahmin etmekte pek başarılı değiliz. Yapacağımızı söylediğimiz şeyleri yapmadığımız zamanlar hiç de azımsanabilir değil. Hayat sigortası yaptırmaya karar verip, buna "hiç vakit bulamamak" da dahil.

DENEKLERİN SÖYLEDİKLERİYLE YAPTIKLARI BİRBİRİNİ TUTMUYOR

Bu konuda yapılan bir testte, seçilmiş bir topluluğa, katılacakları bir konferansta tatlı olarak ne yemek istedikleri soruluyor. Seçenek olarak meyve ve çikolatalı kek veriliyor. Erkeklerin %52'si ve kadınların %49'u kek istiyor. Konferans vakti geldiği zaman, sorulan soru hatırlatılmadan tatlılar orta konunca ilginç bir durum ortaya çıkıyor. Verilen cevaplara tezat olarak, erkeklerin %75'i ve kadınların %88'i çikolatalı kek yemeyi tercih ediyor. Ekonomi teorisi bize bireylerin rasyonel kararlar verdiğini söylüyor, ancak müşterinin davranışları her zaman rasyonel şekillerde açıklanamıyor.

MÜŞTERİYİ DAHA İYİ ANLAMAK

Klasik ekonomi teorisi bireyler için şunları varsayıyor:
- Rasyoneldir.
- Maksimum verim amaçlar.
- Menfaatçidir.

Davranış Ekonomisi ise bireyleri şöyle tanımlıyor:
- Karar alırken kısayolları kullanır.
- İçerik kadar, bağlama da önem verir.
- Bazen (tahmin edilebilir bir şekilde) irrasyoneldir.

Bu durum satış, underwriting ve tazminat gibi alanlarda kullanılabilir.
Şirketler, yıllar boyunca ürünlerini fiyatlandırma ve promosyon gibi klasik ekonomi yöntemlerini kullanarak daha fazla müşteriye satmayı denediler. Ama sonuçlar her zaman başarılı olmadı.
Asıl soru, bireylerin kararlarının nasıl değiştirilebileceği oldu. Bazen sadece içeriğin bağlamını değiştirmek, bireylerin verdiği kararları değiştirmek için yeterli olabiliyor. Swiss Re bunu kanıtlamak için 20 ayrı ülkede, 150 bin bireyin katılımıyla büyük bir araştırma gerçekleştirdi. Aşağıda, bu araştırmadan çıkan sonuçları ele alacağız.

ARAŞTIRMA 1:
Post-it Testi

DOKTORLARIN DÖNÜŞLERİ HIZLANDI

Testi yapan: İngiliz bir sigorta şirketi
İstenilen: Doktorların sigorta formunu şirekte daha hızlı göndermesi
Test metodu: Doktorlara gönderilen mesajlara post-it yerleştirildi. Bu testte en çok ilgi çeken durum, küçük bir değişikliğin yarattığı etki oldu.

Hayat sigortalarında tazminatların hızlı ödenmesinin önündeki en büyük engel, doktorların sigorta formlarını sigorta şirketlerine yeterince hızlı yollamaması ya da yollayamaması. Sigorta şirketleri için tazminat ödeme hızı müşteri ilişkilerindeki en önemli noktalardan biri. Sigorta tazminatlarının geç ödenmesi müşterinin güvenini zedeleyebilir. Bazı durumlarda, sigorta şirketlerinin hızlıca ödeme yapmak istemesine ve tazminat talebinin açık bir şekilde geçerli olmasına rağmen, doktorlardan dönüş gelmesi 25-30 günü bulabiliyor.

GEÇ DÖNÜŞLER ENGELLENEBİLİR

Üç ay boyunca doktorların davranışları kontrol edildi. Formlara iliştirilen kağıtlarda bilgisayar değil, el yazısı kullanıldı. Araştırmada, kritik ve ölümcül hastalıklar için farklı notlar yazıldı. Terminal hastalıklarda "Hastanızın yaşamak için birkaç ayı var. Lütfen geciktirmeyin", kritik hastalıklarda ise "Bazı doktorların üç gün içinde dönüş yaptığını biliyor muydunuz?" gibi mesajlar kullanıldı. Bu da doktorları daha hızlı dönüş yapmaya teşvik etti.



DOKTORLARIN SİGORTA FORMUNU SİGORTA ŞİRKETİNE GÖNDERME SÜRESİ

KRİTİK HASTALIKLARDA

Periyot	10 gün	20 gün	30 gün
Test öncesi	%16	%45	%63
Test sonrası	%19	%51	%73

ÖLÜMCÜL HASTALIKLARDA

Periyot	10 gün	20 gün	30 gün
Test öncesi	%22	%56	%73
Test sonrası	%31	%59	%85

ARAŞTIRMA 2:
Dürüstlük

MÜŞTERİ İMZAYI FORMUN BAŞINA ATINCA...

Testi yapan: Avustralyalı bir sigorta şirketi
İstenilen: Müşteri formlarında dürüstlüğü artırmak
Test metodu: Dürüstlük sözleşmesinin formun başına konulması
Sigorta şirketleri, sigorta formlarını doldururken doğru bilgileri vermeyen müşterilerle çok sık karşılaşıyor ve formlarda dürüstlüğü nasıl artırabileceğini araştırıyor.
Müşterilerin yanlış bilgi vermesinin önüne geçmek oldukça zor. Bu nedenle Swiss Re dersliklerde testlere girecek öğrencilerle ilgili bir araştırma yapmaya karar verdi. Sınıflara etik kurallarıyla ilgili hatırlatma yapan araştırma görevlileri konuldu. Araştırmacılar belirli aralıklarla öğrencilere dürüst olmalarını ve kopya çekmemelerini söyledi. Öğrencilere kopya çekmeleri için pek çok fırsat verilse de test boyunca hiç kopya çekilmedi. Diğer test grubunun bulunduğu sınıftaysa, öğrencilerle araştırmacılar etkileşime girmedi. Yeterli Bu sınıflarda neredeyse her öğrenci kopya çekti.
Burada ortaya çıkan soru, bu bilginin sigorta sektöründe nasıl kullanılabileceği. Sigorta sözleşmelerinde müşterilerin verdiği bilgilerin doğru olduğuna dair imzalaması gereken bölüm formun en arkasına konuluyor. Sigortacıların yapması gerekense çok basit. İmzalanacak kısmı formun başına koymak büyük bir fark yaratabiliyor. Bu yönde hazırlanan formlarla yapılan testte, müşterilerin %3'ünün bilgilerini değiştirdiği ve sonuç olarak primlerinin arttığı saptandı. Rakamlar az gibi gözükse de, istatistik olarak etkisi büyük. Eğer şirketin 60 bin müşterisi varsa, bu oran 1500 müşteriye denk geliyor.



ARAŞTIRMA 3:
Müşteriyi elde tutmak

E-MAİL BAŞLIĞI, SİGORTA YENİLENME ORANINI ETKİLİYOR

Testi yapan: Asyalı bir oto sigortası şirketi
İstenilen: E-postalarda okunma oranının artırılması
Test metodu: E-postalarda üç farklı başlık kullanılması

Bireyler kendileri için hazırlanan "bireyselleştirilmiş" mesaj ya da ürünleri tercih ediyor. Sigorta şirketleri de ürünlerini tanıtmak için müşterileriyle e-posta yoluyla etkileşime geçiyor.
Atılan bu e-postaların çoğu açılmadan duruyor. Gerçekleştirilen bu testin amacı bireylerin gönderilen e-postaları daha sık açmalarını sağlamak.
Bu araştırma için bir kontrol grubu ve iki test grubu oluşturuldu. Kontrol grubnaa atılan e-postaların başlığına şu yazıldı: "Yenileme zamanı geldi. Yeni poliçenizde %10 indirim alabilirsiniz." Bu, indirim odaklı klasik ekonomik yaklaşım. E-postayı alanlarının %33'ü postayı açarken, sadece %8'i teklife tıkladı.
Birinci test grubunda ise daha bireyselleştirilmiş bir mesaj kullanıldı. E-postanın konu kısmına "Kasko poliçeniz 'x' tarihinde bitecektir" yazıldı. Bu bireyselleştirilmiş mesajları açanların oranı ise, bir önceki gruba göre %48 oranında artarak %81 seviyesine ulaştı. Bu da bireyselleştirilmiş mesajların etkisini gösteriyor. İkinci test grubuna ise "Özel fiyata poliçenizi yenileyin" başlıklı e-postalar atıldı. Bu postaları açanların oranı ise %42 oldu.

ARAŞTIRMA 4:
Devamlılığı sağlamak



PAHALI SEÇENEK UCUZ ÜRÜNÜ CAZİP KILIYOR

Testi yapan: İngiliz bir sigorta şirketi
İstenilen: Mezun olan öğrencilerin poliçe satın almasını sağlamak
Test Metodu: Daha fazla teklif sunulması

İngiltere'de öğrencilere ücretsiz sigorta veriliyor. Ancak, öğrencilerin okulu bittikten sonra, bu poliçeye devam etmek için aylık 20 pound ödemesi gerekiyor. Bu sebeple, mezun olanların %50'si mezun olduktan sonra poliçelerini iptal ettiriyor. Bunun nedeni, 20 pound aslında ucuz olsa da, servisin daha önce ücretsiz alınması nedeniyle pahalı gözükmesi. Test için öğrencilere iki ayrı paket sunuluyor:

Versiyon 1:
1. Mevcut poliçeye 20 pound ödenerek devam edilmesi
2. Poliçe iptali

Versiyon 2:
1. Daha kapsamlı 60 poundluk bir poliçe
2. Mevcut poliçeye 20 pound ödenerek devam edilmesi
3. Poliçe iptali

Versiyon 2'de daha kapsamlı teminat sunan, daha pahalı bir poliçe sunuluyor. Burada test edilen düşünce ise, 60 poundluk poliçenin, 20 poundluk poliçeyi ucuz göstermesi. Bu da poliçeyi daha cazip kılıyor. Bu araştırmada, Versiyon 2 işe yarıyor ve öğrencilerin poliçe yenileme oranları ciddi biçimde artıyor.

2015 yılı içerisinde bugüne kadar binin üzerinde katılımcıyla 87 program gerçekleştiren TSEV aralık ayında da sigorta sektörünün ihtiyaçlarına yönelik birbirinden farklı konu başlıklarında eğitimler sunuyor.

TSEV'den yılın son eğitim programları

Üçer aylık dönemlerle sigorta sektörünün ihtiyaç duyduğu konu başlıklarına yer verilen Kısa Süreli Eğitim Programlarında 2015 yılı içerisinde bugüne kadar binin üzerinde katılımcıyla 87 program gerçekleşti.
Sigorta sektörü 2015 yılını kapatırken, TSEV aralık ayı eğitim programlarıyla sigorta sektörüne yönelik birbirinden farklı konu başlıklarına yer veriyor.
Hayat dışı ve hayat/emeklilik şirketlerine yönelik olarak hazırlanan iki ayrı program kapsamında yer alan bazı konu başlık ve içerikleri şu şekilde sıralanıyor:
"Bölüşmeli Reasürans Anlaşmalarının Fiyatlama Yöntemleri" eğitim programıyla katılımcıların bölüşmeli reasürans tretelerinde anlama, fiyatlama ve uygulama konusunda bilgi sahibi olmaları amaçlanıyor.



"Embedded Value: Solvency II Öncesi ve Sonrası" eğitim programında emeklilik ve hayat sigortalarının uzun vadeli değerini hesaplamada kullanılan "embedded value" (EV) tekniklerinin, 1 Ocak 2016'dan itibaren Avrupa'da hayata geçecek Solvency II sonrası rolünün değişmesiyle birlikte nasıl bir EV raporlaması olacağı konusunda katılımcıların iş işleyişleri sürecinde ya da konuyla ilgili görev aldıkları projelerde doğru uygulamalarla sonuç alabilecek seviyede olmaları amaçlanıyor.
Dijitalleşme, dünyayı hızlı bir şekilde dönüştürürken, iş modellerine de etki etmesi nedeniyle daha da önem kazanıyor. **"Dijital Dönüşüm: Sigorta Sektöründe Kaçınılmaz Dalga"** eğitim programı ile dijitalleşmenin müşteri davranışlarına, kurum içi süreç ve operasyonlara etkisi ve yapılması gerekenler örneklerle ele alınıyor.
Finansal raporlama ve muhasebe alanında özellikle de sigorta sözleşmeleri ve teknik karşılıkların muhasebeleştirilmesi sırasında önemli kararlar verilmesini ve derin bir altyapı oluşturulmasını gerektiren **"UFRS/TFRS" konusunun ele alınacağı "Sigorta ve Emeklilik Şirketleri İçin UFRS/TFRS"** eğitim programıyla katılımcıların, uygulama sırasında işletmelerin karşılaştıkları sorulara etkili ve çözüm odaklı cevap bulmaları amaçlanıyor.
"Oto Kaza Sigortalarında Fiyatlandırma" eğitim programıyla fiyatlandırmaya yönelik faktörler, tarife ve kural setleri olarak düzenlenmesi, fiyatlamanın mevzuat ve piyasa koşulları ile uyumu konularında teorik ve pratik örneklerin paylaşılması hedefleniyor.
Banka ve sigorta sektöründe yeni bir alan olan ve ciddi bir potansiyel barındıran katılım sigortacılığı (tekafül) hakkında genel esasları, uygulanmakta olan ülkeler ve kullanılmakta olan modeller hakkında bilgi vererek katılımcıların her geçen gün dünya ve ülkemiz sigorta piyasasında biraz daha öne çıkan tekafül hakkında yeterli bilgi birikimine sahip olmalarını amaçlayan **"Katılım Sigortacılığı (Tekafül Sigortası)"** aralık ayı takviminde yer alan konu eğitimler arasında.
Programda ayrıca sigorta sektörünün yöneticilerine yönelik olarak mesai saatleri dışında (17:00-20:00) düzenlenen eğitimlerin ilki kasım ayında "Solvency II" konu başlığında gerçekleşti. Bu eğitimlerin devamı olarak aralık ayında yine çok önemli bir husus olan **"Sigorta ve Emeklilik Şirketlerinde Kurumsal Risk Yönetimi (Entreprise Risk Management)"** konusu ele alınıyor.
Teknik eğitimlerin yanı sıra kişisel gelişime yönelik eğitimlere de yer verilen aralık ayı programında, **"Etkin Müzakere Becerileri"** eğitimiyle müzakere hazırlığının ve müzakerede uyulması gereken temel prensiplerin gözden geçirilmesi, anlaşmaya yakın mevcut durumu en iyi şekilde değerlendirilmek suretiyle, katılımcıların çalışmalarına ve projelerine katma değer sağlanması hedefleniyor.

Aralık ayı eğitim programları takvimi aşağıdadır:

TSEV ARALIK AYI EĞİTİM PROGRAMLARI	TARİH
İç Denetim	2-3 Aralık
Hayat Sigortalarında ve Bireysel Emeklilik Sistemi'nde Tazminat Yönetimi	4 Aralık
Bölüşmeli Reasürans Anlaşmalarında Fiyatlandırma	7 Aralık
Hayat Sigortalarında Ürün Geliştirme	7-8 Aralık
Dijital Dönüşüm: Sigorta Sektöründe Kaçınılmaz Dalga	9 Aralık
Sigortacılıkta Süreç, Risk ve Kontrol Uygulamaları	9-10 Aralık
Sigortacılar için UFRS/TFRS	10-11 Aralık
Embeded Value: Solvency II Öncesi ve Sonrası	11 Aralık
Etkin Müzakere Becerileri	14 Aralık
Katılım Sigortacılığı (Tekafül Sigortası)	16 Aralık
Sigorta ve Emeklilik Şirketlerinde Kurumsal Risk Yönetimi (ERM)	17 Aralık
Oto Kaza Sigortalarında Fiyatlandırma	18 Aralık
Makroekonomik Göstergelerin Yorumlanması	24 Aralık
Bankasürans	26 Aralık
2016'ya Girerken BES ve Hayat Sigortaları	28-29 Aralık

Sigorta Denetleme Kurulu Eğitim Programları

TSEV ve Sigorta Denetleme Kurulu işbirliğiyle ekim/kasım/aralık döneminde sigorta sektöründeki denetim faaliyetlerine ilişkin konularda planlanan eğitim programları, ekim ve kasım aylarında sigorta ve emeklilik şirketlerinden 150'nin üzerinde kişinin katılımıyla gerçekleşti.
Program kapsamında ilk olarak "Bireysel Emeklilik Sistemi Devlet Katkısı İşlemleri Denetimi ile Bireysel Emeklilik İşlemleri Denetimi ve Denetim Rehberi" eğitim programı gerçekleşti. Sigorta Denetleme Kurulu Aktüeri Sibel Pideci'nin aktarımıyla



TSEV ve Sigorta Denetleme Kurulu işbirliğiyle gerçekleşen eğitim programlarına 150'nin üstünde kişi katıldı.

gerçekleşen eğitim programında katılımcılar denetim sırasında dikkat etmeleri gereken hususlar hakkında bilgi sahibi oldu.
Kasım ayında "Teknik Karşılıklar ve Dönem Sonu İşlemleri", "Hasar Tazminat İşlemleri" eğitim programları Sigorta Denetleme Kurulu Başkan Yardımcısı Metin Sarıaslan'ın anlatımıyla, "Sigorta ve Emeklilik Şirketlerinde İç Sistemler Denetimi" eğitim programıysa Sigorta Denetleme Uzmanı Özgür Öntürk'ün anlatımıyla gerçekleşti.
Program kapsamında aralık ayında gerçekleşecek eğitim konu başlıkları, eğitmen ve eğitimin verileceği tarih yandaki tabloda yer almaktadır:

SDK EĞİTİM PROGRAMLARI	
Eğitim Programı	**Tarih**
Sigortacılık Gözetim Sistemi (SGS) Kapsamında Talep Edilen Veri Dosyaları ile SGS Genel Sayfası Form Ekranları	8 Aralık
Sermaye Yeterliliği Modeli, Deprem Modelleme ve Denetimde Dikkat Edilen Hususlar	9 Aralık
Hayat Grubu İşlemleri Denetimi	22 Aralık



16 TL

GÜLBEN ERGEN

Gülben Ergen, dört yıllık bir aranın ardından yeni albümüyle sevenlerine merhaba dedi. On dört şarkının yer aldığı albümden şarkıların aranjeleri Taşkın Sabah'a ait.



32 TL

TAYLOR SWIFT

1989, Amerikalı şarkıcı Taylor Swift'in beşinci stüdyo albümü. Swift, önceki albümlerinden farklı olarak 1989 albümünde tamamen pop müzik altyapısı kullandı.

YERLİ

1- Gülben Ergen
Kalbimi koydum - DMC
2- Bedük - Bi Dans Etsek - DMC
3- Manga - Kendi yolundan şaşma - Epic
4- Hüsnü Arkan
Kırık Hava - ADA müzik
5- Röya - Kesin bilgi - Ozinga
6- Koray Avcı
Aşk ile - Dokuz Sekiz Müzik
7- Lale Koçggün
Sırr-ı Dem - Ahenk Müzik

YABANCI

1- Taylor Swift - 1989 - Big Machine
2- Ariana Grande
Focus - Republic Records
3- Selena Gomez
Revival - Interscope
4- Justin Bieber - Sorry - Def Jam
5- Lara Fabian - Selection - Polydor
6- Melissa Etheridge
Live...And Alone - Island Records
7- Meg Myers
Sorry - Atlantic

Kaynak: Idefix, Amazon, D&R

Banksy - Duvarın Ardındaki Adam *Will Ellsworth-Jones*

Sahne ışıklarından bu denli uzak duran, adını, yüzünü böylesine gizleyen ve sadece e-posta yoluyla röportaj veren Banksy şaşırtıcı derecede şöhret sahibi. Bristol'den gelen sıradan bir grafiti sanatçısıyken eserleri müzayedelerde altı haneli rakamlara alıcı bulan Banksy, ünlülerin duvarlarını süslüyor.
Sıradışı bir sokak çocuğundan ulusal bir hazineye dönüşen Banksy bugünlere nasıl geldi?
Banksy'nin hayatına ve dünyasına ait bu -gayriresmî ve onay verilmemiş- ilk kitap çalışmasıyla Will Ellsworth-Jones, bir vandal olmakla suçlanan ve sıradışı olduğu için alkışlanan bir figürün şifrelerini çözecek parçaları bir araya getiriyor.



315 sy. 27 TL

Takım Çalışması

Ahmet Şerif İzgören

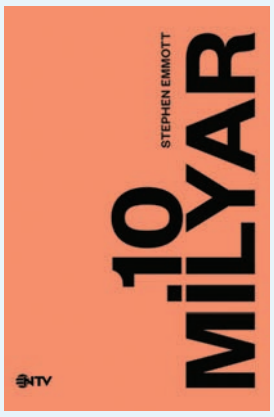
Ahmet Şerif İzgören'in "İş Hayatı Futboldan Ne Öğrenir?" adıyla ilk baskısını yaptığı bu kitap, yenilenmiş, genişletilmiş baskısıyla Takım Çalışması olarak okuyucuyla tekrar buluşuyor. Liderlik, Takım Ruhu, Ortak Hedefler, İş Akışı, İletişim başlıkları altında, ortak değerlere sahip, aynı hedefe odaklanmış, rollerin doğru paylaşıldığı, birbirini anlayan ve yaptıkları işi sonuçlandırma becerisine sahip takımların nasıl oluşturulacağını ve yönetileceğini, futboldan ve diğer spor dallarından örneklerle anlatıyor. İzgören, yaşamlarımızın merkezinde yer alan sporu ve iş yaşamını bir araya getirerek 'aynı toprakta farklı çiçekler yetiştirme'nin sanıldığından kolay olduğunu gösteriyor.



232 sy. 25 TL

10 Milyar *Stephen Emmott*

Bu yüzyıl sonunda dünya nüfusunun 10 milyarı geçeceğini öngören bu kitapta, insanlığın çevreye, hayvanlara, doğal kaynaklara nasıl hasar verdiği anlatılıyor. Artan nüfusla su ve gıda yetersizliğine, ormanların yok edilmesiyle oluşturulacak yeni tarım alanlarının çok sayıda hayvan ırkının sonunu hazırlayacağına, araç kullanımı ve hava kirliliğinin doğru orantıda artacağına ve çevreye verilen bu büyük zararların sel, deprem, hortum gibi doğal afetlere neden olacağına değinen 10 Milyar, istatiksel verilere ve politikacıların görüşlerine yer vermeyi de ihmal etmiyor. Dünyamızın tahribinin tek sorumlusu var: İnsanoğlu. Tüm bu hasarı ortadan kaldıracak tek ırk, yine insanoğlu.



200 sy. 15 TL

ERHAN DUMANLI
erhandumanli@gmail.com



Trafik en önemli sorunumuz mu? (6)

GEÇTİĞİMİZ 5 ay ülkemizin ve de insanlarımızın, bana göre, en önemli sorunu yüzünden uğradığı zararları yazmaya çalıştım. Bu çok çok önemli sorunumuzu nasıl çözebiliriz, kısa ve uzun vadeli olarak ele alalım. Burada yapacağımız öneriler kendi başlarına yeterli olmayabilir, tabii ki konuya çok geniş bir açıyla bakmak gerekir, ancak bir başlangıç noktası olmak zorunda. Problemin üzerine gidildikçe ilave çözüm yolları üretilecektir.

Bu konu her açıldığında etraftaki insanlar, dikkat ederseniz, özellikle "Bu eğitim ve denetim sorunu" der. Ama 20-30 yıldır çok süper teşhis koyanlar tedavi adımını atmazlar ve/veya atamazlar. Teşhisi koyanlar, hastalığı buldukları için çok mutlu olarak bir hareket yapmazlar. Böylece her yıl 10 bin cıvarında insanımız hayatını kaybeder Kazaların fotoğrafları çekilir 'trafik canavarı' faaliyette denir ve sanki günlük hayatımızın olağan bir parçası gibi hayat devam eder. Bu problemin çözülmesi gerekir, böyle devam etmemeli dersin kimse destek çıkmaz.

Sigorta sektörü yıllardır trafik sigortası denen '3. şahıs mali mesuliyet sigortası'ndan zarar eder ve ettikleri ile kalır. Fiyat artırarak, esas sorunu çözmek yerine, zararı azaltmaya çalışır. Bu arada sistemdeki boşluklardan faydalanmak isteyen avukatlar kazaları mahkeme taşıyarak tazminatları yükseltip sigorta şirketlerinin zararlarını daha da yükseltirler.

Peki bu kısır döngüden nasıl çıkılabilir?

Önerim; işin içerisinde olması gereken devletin sorumluları, sigorta sektörünün temsilcileri ve belki bazı STK'ların temsilcilerinden oluşan bir 'Trafik Platformu' oluşturulması. Düzenli toplanan bu grup 'trafik sorununu çözme' stratejisi oluşturacak ve bu konunun yatırım bütçesini hazırlayacak. Bu bütçeye devletin yanı sıra sigorta sektörü de katkıda bulunacak. Tabii ki çok daha geniş kesimlerin maddi katkıda bulunması bütçenin daha gerçekçi olmasını sağlar. Belki de ekonominin birçok kesiminden bütçeye katkı sağlanabilir. Bu platformun hazırladığı strateji doğrultusunda bütçe harcanmaya başlanır ve denetimi sağlayacak olan ekip ve ekipmanı oluşturmak için adımlar atılır.

Ekiplerin başındaki yöneticiler minimum 30 gün ABD'de 'bu işin nasıl yapıldığı' kurslarına katılırlar ve görüp öğrendiklerini uygulamaya başlarlar. Bu platform 3-5 yıl devam eder ve sonra görevi sona erer.

***

Sigorta sektörü eğer böyle bir oluşuma önderlik ederse bence o zaman bu zararlardan kurtulur, yoksa korkarım daha uzun yıllar trafik sigortası zarar üretmeye devam eder. Hele ki otorite bazı politik kararlarla sigorta şirketlerinin zararlarını daha da yükseltirse sonuç daha da vahimleşir (ticari araçlara prim tavanı getirilmesi gibi).
Çok ciddi, kararlı ve paralı olmak gerekir bu konunun üzerine bir Batılı ülke gibi gitmek için. Her ülkenin uyguladıklarına 'biz yapamayız' dememeliyiz. Bir yerden başlamalı. Denetim, kontrol ve polisiye kısmı bu kadar.

***

Denetim ve kontroller devamlı ve tutarlı bir şekilde ve istisnaya affa yer vermeyecek şekilde yapılmalı, ilgisizlik boyutlarına gelen hoş-görü maalesef sistemi sulandırmaktan öteye gitmez. Tek yönlü yola ters taraftan girene, kırmızı ışıkta geçene, emniyet şeridinde gide-ne, yolda devamlı makas yapana, yaya geçidinde durmayana, kemer takmayana, korna çalana, yanlış yere park edene v.s. polis devamlı, bıkmadan, yılmadan, affetmeden ceza kesmeli, aynen içkili araba kullanana yapıldığı gibi. Ancak böyle caydırıcı olunur tıpkı Batı ül-kelerinde olduğu gibi.

Ülkemizde de AB ülkelerinde olduğu gibi yeterli cezalar ve kurallar olduğu kanısındayım, ama maalesef otoritenin uygulamalarında tutarlılık yeteri kadar yok.

Çok basit iki örnek vereyim, Rumeli Caddesi ve Teşvikiye gibi çok hareketli ve kalabalık lokasyonlara bir bakın, dar yolda, bazen iki şerit, park edenler yolları nasıl ıstıraplı ve çekilmez hale getiriyorlar. Bunu önlemek ve trafiği daha akıcı hale getirmek çok mu zor?

***

Gelecek ayki yazımda ABD'den ceza örnekleri ile devam edeceğim ve de trafik keşmekeşinde eğitimin rolüne değineceğim.



OKAN UTKUERİ
okanutkueri@gmail.com

Sigortacılıkta üçüncü evre

SEVDİĞİM ve sık kullandığım ifadelerden birisidir; ağaçlar arasında koşturmaktan ormanın tamamını gözden kaçırmak.
Meslektaşlarla bir araya geldiğimizde, doğal olarak sohbet dönüp dolaşıp, sektörü kurtarmaya gelir. Ne olacak bu sektörün hali? Genelde bu tarz sohbetlerde ön plana çıkan başlıklar sektörün kısa vadeli ve acil konuları olur. Yani çoğunlukla ağaçlar arasında koşturup dururuz. Kısa vade, günlük konular genelde uzun vadeli başlıkların önüne geçer. Aynı şekilde, acil sorunlar önemli konulardan daha fazla gündemi işgal eder.
Kısa vadeli ve acil konular hep vardı, olmaya da devam edecekler. Onlar hep bizi ağaçların arasına çekmeye çalışacaklar. Günlük mücadele ve çalışma temposu içerisinde bu kaçınılmaz bir durum. Öte yandan, zaman zaman da olsa, biraz geriye çekilip, ağaçların arasından kurtulup, yukarıdan ormanın tamamına bakmakta büyük fayda var.
Biraz daha geniş bir zaman diliminden baktığınızda, ormanın bütününü dikkate aldığınızda, sektörün belirli evrelerden geçtiğini ve aslında ciddi bir dönüşüm içinde olduğunu göreceksiniz.

***

Sektöre 1991 yılında adım attığımda, gündemdeki konular çok farklıydı.
Tarife döneminden yeni çıkılmış, serbest tarife sürecine uyumun sancıları çekiliyordu.
Enflasyon ve faiz oranları inanılmaz yüksekti. Yatırım politikaları, nakit akışı ve mali kârlar çok önemli kavramlardı. Ciddi bir tahsilat sorunu vardı. Hem parayı erken tahsil edip, yatırıma yönlendirmek hem de tahsilat riski taşımamak adına, ödemelerin takibi inanılmaz derecede önemliydi.
Tüm operasyon offline bir yapıda, ağırlıklı kağıt ortamında yürüyordu. Üretimi takip etmek, zamanında ve doğru bir şekilde kayda girmek ve aylık mali raporları zamanında kapatmak ciddi bir süreçti.
IT sistemleri yeni yeni önem kazanmaya başlıyordu ve şirketler bu alana yatırım yapmaya başlamışlardı. Üretimi gerçek zamanlı, online platform üzerinden yapabilmek ana hedefti.
Dağıtım neredeyse tamamen acenteler üzerinden yürüyordu. Özellikle trafik sigortası branşında yoğun bir tali acente uygulaması vardı ve manuel olarak işleyen bu yapının takibi başlı başına bir mücadeleydi.
Sektörde yabancı oyuncular vardı, ama ana hissedarlar yerli holdingler ve bankalardı. Dolayısıyla daha çok yerel dinamikler sektöre yön veriyordu.

***

2000'lerin ortalarından itibaren yeni bir evre başladı. Bu ikinci dönemde başka başlıklar ön plana çıktı.
Öncelikle sektöre yoğun bir yabancı ilgisi başladı. Şirketlerin önemli bölümü uluslararası oyuncular tarafından satın alındı ve global gelişmeler sektörde daha yakından hissedilmeye başladı.
Enflasyonun düşmesiyle birlikte, mali kâr kavramı gündemdeki yerini teknik kâra bıraktı. Kârlılık sorunu sektöre damgasını vurdu.
Tarife yapılarına ilişkin çok daha sofistike araçlar kullanılmaya başlandı. CRM, veri madenciliği, segmentasyon gibi kavramlar hayatımıza girdi. Aktüerya kavramı hayatımızda daha fazla yer almaya başladı.
Trafik sigortası teknik sonuçları, bedeni zararlar ve rezervler bu döneme damgasını vurdu diyebiliriz. IBNR, chain ladder, best estimate gibi yeni kavramlar şirket kârlılıkları üzerinde belirgin rol oynamaya başladı.
Özellikle hayat ve emeklilik sektöründe, banka sigortacılığı ciddi bir ivme kazandı. Acentelerin yanı sıra brokerlerin de sayısı arttı ve prim üretiminde söz sahibi olmaya başladılar.

***

Özetle, 15-20 yıllık dönemler itibarıyla, sektörde belirli bir değişim ve dönüşüm gerçekleştiğini söylemek mümkün.
İlk dönemde gündemin ana maddesi olan birçok kavram, ikinci dönemde yerini başka başlıklara devretti. Çok kuvvetle muhtemel, şu anda gündemimizi meşgul eden kavramlar da, bir süre sonra yerlerini başka konulara bırakacak.
Esas önemli soru ise; yeni evrede bizi neler bekliyor? Bu üçüncü evrede sektör gündemini hangi konular işgal edecek? Hangi başlıklar bu üçüncü döneme damgasını vuracak?
Onlarla ilgili şimdiden çalışmaya başlayan şirketler muhtemelen bir adım önde olacaklar.



Çift ekran sürprizi

LG yeni modeli V10 ile ekran deneyimini genişletmeye hazırlanıyor. Cihazın 5,7 inçlik Quad HD ana ekranın hemen üzerinde 2,1 inçlik ikinci bir IPS ekran yer alıyor. Ana ekrandan bağımsız olan bu mini ekranda bildirimlere, saate ve favori uygulamalara hızlıca erişiliyor. 16 megapiksellik arka kamerayla başarılı fotoğraflar yakalayabilen cihazın önünde ise çift lensli 5 megapiksel çözünürlüğünde kamera bulunuyor.

DJI OSMO

'El tipi' 4K kamera



Drone denince akla ilk gelen isim olan DJI, Phantom'la yakaladığı başarıyı şimdi "gimbal" adı verilen kamera sabitleme sistemi ile devam ettirmek istiyor. DJI Osmo adını taşıyan sistem, videolardaki sarsıntıyı minimuma indiren mekanizması sayesinde sıradan kullanıcıların da profesyonel sonuçlar elde etmesine yardımcı olacak bir cihaz. Üzerinde 12 megapiksel çözünürlüklü kamera bulunan DJI Osmo'da 1/2,3 inçlik Sony Exmor R sensör yer alıyor. 4K çözünürlüğünde video kaydı yeteneğine de sahip olan cihazda, üç eksenli sabitleme sistemi bulunuyor.



MICROSOFT BAND 2

Her an takipte

Odağında fitness ve aktivite takibi olan yeni Microsoft Band 2, Gorilla Glass 3 ile korunan kavisli ekrana sahip. Eski modele kıyasla çok daha fazla veriyi toplayabilen akıllı bileklik, koşu, bisiklet veya sadece egzersiz sırasındaki aktivite takibini detaylı olarak yapabiliyor. Aktivite takibi haricinde uyku kalitesi, yakılan kalori miktarı, akıllı telefondan gelen bildirimler gibi tüm günün verilerini bilekliğin ekranında görüntülemek mümkün. Hız ve koşulan mesafeyi takip etmek için dahili GPS'le beraber, cihaz üzerinde toplam 11 sensör bulunuyor.

PLANTRONICS BACKBEAT SENSE

Tüm gün konfor

Plantronics, yeni kulaklığı BackBeat Sense'i sunar. Eğlence odaklı kablosuz kulaklık, 18 saate kadar kullanım süresi sağlıyor. Sensörleri sayesinde BackBeat Sense kulağınızda değilken müzik otomatik olarak durduruluyor; pilden tasarruf edilebiliyor. Telefonla arama yapıp gelen aramalara cevap verebilir, kulaklığı aynı anda iki farklı cihaza bağlayabilirsiniz. BackBeat Sense 150 euro fiyatla piyasadaki yerini alacak.



MICROSOFT SURFACE BOOK

Büyük sürpriz

Microsoft'un ideal dizüstü bilgisayar olarak tanıttığı Surface Book, MacBook Pro'ya kafa tutuyor. Hibrit dizüstü bilgisayar, özel katlanma mekanizmasıyla, kullanım kolaylığını da en üst noktaya taşıyor. 13,5 inçlik PixelSense ekranında 3000x2000 piksel çözünürlük sunan bilgisayar, profesyonel kullanımlarda kullanıcıyı destekliyor. Altıncı nesil Intel Core i5 ve i7 olmak üzere iki farklı işlemci versiyonuyla gelen Surface Book, 128 GB, 256 GB, 512 GB veya 1 TB SSD hafıza seçeneğiyle satın alınabiliyor. Tablet gibi de kullanılabilen bilgisayarın ekranını gövdesine ters olarak oturtup, katlamak da mümkün. Surface Pen ile çizim ve grafik tabanlı programlarda da kolay kullanım sunuyor.



LOMOGRAPHY LOMO'INSTANT WIDE

Hipster mıknatısı

Lomography, geniş filmli şipşak makine alternatiflerine bir yenisini ekliyor. Lomo'Instant Wide renkli tasarımı, retro sayılabilecek görüntüsü ve gelişmiş özellikleriyle fotoğraf çekmeyi daha keyifli hale getiriyor. Sınırsız uzun pozlama yapabileceğiniz cihaz, aynı zamanda arka arkaya pozlama yaparak çektiğiniz kareleri üst üste filme basabiliyor. Ayrıca lens kapağı ile uzaktan kontrol edilebilen cihazla toplu fotoğraflar da dert olmaktan çıkıyor. Lomo'Instant Wide'ın en güzel özelliklerinden biri ise harici flaş bağlayarak profesyonel çekimler yapılabilmesi.



FERRARI F12TDF

İstemek yetmiyor



F12berlinetta modelinin geliştirilmiş bir versiyonu olan F12tdf, ismini Ferrari'nin 1950-1960 yılları arasında büyük başarılara imza attığı Tour de France dayanıklılık yol yarışından alıyor. 769 beygir gücünde bir motora sahip olan F12tdf, 100 kilometre hıza 2,9 saniyede ulaşıyor. Otomobilin saatteki maksimum hızı ise yaklaşık 340 kilometre. F12tdf dünya genelinde 799 adet üretilecek.



LOGI CIRCLE

Evdeki gözünüz

Evden uzaktasınız ve son 24 saat içinde neler olup bittiğini öğrenmek mi istiyorsunuz? Logi Circle, size gün içinde olanları 30 saniyelik bir özetle sunabilir. Kısaca ev güvenlik kamerası olarak tanıtabileceğimiz Circle, sıradan kameralardan kablosuz oluşuyla ayrılıyor. Evin herhangi bir odasına konumlandırılabilen cihaz, evdeki çocukları veya evcil hayvanları izleyebilmeye olanak tanıyor. 1080p çözünürlükte canlı akış sağlayabilen kamera, 24 saate kadar kaydettiği görüntüleri ücretsiz olarak izleyebiliyorsunuz. Üstelik Logi Circle'da çift taraflı ses desteği de mevcut.

BROTHER POCKETJET 7

Cep boyu yazıcı

Hemen hemen tüm işlemlerimizi mobil cihazlarımızla ve bilgisayarlarla halledebiliyoruz fakat yine de kağıttan tamamen kopabilmiş değiliz. Tabii genelde boyut olarak oldukça büyük olan yazıcılara her yerden ulaşmak pek de kolay olmuyor. Brother'ın taşınabilir yazıcısı PocketJet 7, sorunun çözümü olmaya aday. PocketJet 7, iOS, Android ve Windows Phone uyumlu ve ayrıca Apple AirPrint, Bluetooth ve yeni Mopria teknolojisini de destekliyor. Kutudan çıktığı gibi kullanıma hazır hale gelen taşınabilir yazıcı, kullanıcıları ön ayarlarla uğraştırmıyor.





SOLU

Sosyal bilgisayar

Hem tablet hem de masaüstü bilgisayar olan ahşap kasalı, yassı forma sahip ve küçük boyutlu Solu, harici ekranlara bağlandığı zaman minik bir masaüstü bilgisayar haline geliyor. Alametifarikası bulut tabanlı olması olan cihazda kullanıcılar, başka bir uygulama indirmeden gerçek zamanlı olarak birbirlerinin projelerini görüntüleyebiliyor; üçüncü parti uygulamalar üzerinden ayarlarla uğraşmıyor. Bu yüzden de geliştirici ekip, Solu'ya sosyal bilgisayar nitelemesini uygun görmüş. Her şeyin bulutta tutulduğu bu ekosistemde kullanıcılar, aylık ödeme yaparak ihtiyaçları olan her şeye sahip oluyor.

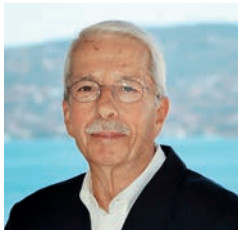


BEATS PILL+

Kesintisiz eğlence

Beats'in Apple tarafından satın alınmasından sonra duyurulan ilk hoparlör olan Beats Pill+, daha iyi ses ve orijinalinden biraz daha farklı bir tasarımla geliyor. Kablosuz hoparlör tek şarjla 12 saat kesintisiz müzik çalabilirken Pill+'ın akıllı telefon uygulaması ile birden fazla telefon veya tableti aynı anda Bluetooth hoparlörle eşleştirmek mümkün.





EŞBER ERÜLGEN
esberulgen@ttmail.com

TV reklâmları

TV kanallarında reklâm ücretlerini etkileyen birçok faktör var. Öncelikle hangi kanalda olduğu, çünkü her kanalın kendine göre fiyatları var. Sonrasında saniye uzunluğu, günde kaç defa gösterileceği, hangi saatlerde ve kaç gün süreceği sıralanıyor. Tarifede en yüksek ücretler televizyon kanallarının en çok izlendiği zaman dilimi olan **Prime time** denilen 20.00 – 22.59 saat aralığında oluyor. Ayrıca belirli bir dizi ya da programa göre bile farklılık gösteriyor. Saniyesi 300 TL'den başlayıp 7000 TL'ye kadar çıkan farklı fiyatlar var. Tabii ki televizyon kanalında gösterilecek videonun oyuncu bedeli çekimi de ayrı bir maliyet. Özellikle reklâm filmlerinde boy gösteren ünlülerin aldıkları ücretler magazin sayfalarında milyon dolarlar olarak ifade ediliyor.

Acaba biz mi bu işleri fazla abartıyoruz da böyle yüksek maliyetler çıkıyor diye biraz internet dolaştım, işte gözüme çarpanlar:

ABD'de en çok izlenen spor müsabakası olarak bilinen Amerikan futbolunun finali Super Bowl'u yayınlayacak olan NBC kanalının yönetimi, final maçı boyunca 30 saniyelik bir reklâm bedelinin 4,5 milyon dolar olacağını açıklamış. NBC'nin açıkladığı rekor fiyata rağmen birçok firmanın reklâm vermek için sırada beklediği ve % 95 oranında reklâm alındığı ifade edilmektedir.

Amerikalı 4,5 milyon dolar vererek, kim bilir kaça mal olan 30 saniyelik nasıl bir reklam filmi yayınlıyor bilemem ama bizde yayınlananlardan gözüme çarpan birkaç tanesini paylaşmak isterim. Belki hak verirsiniz, belki de "bu kaçıncı **TAKINTI**" dersiniz. Olsun.

* Evdeki modem ayaklanarak kapıdan çıkıp iki sokak ötedeki elektronik mağazasına doğru yürümeye başlıyor. Çok genç, salak bir çift de modem'i takip ederek peşinden gidiyorlar!

*O dönemi (!) çoktan aşmış olması gereken çok ünlü bir kadın sanatçı "kadın bağı" reklâmı yapıyor!

*Gençler yakıcı güneşin altında çayırda oturmuş sohbet ediyorlar. Sıcaktan bunaldıkları bir sırada içlerinden biri içi dondurmalı gofret benzeri bir yiyecek getirerek onları serinletiyor. Oysa geri planda ağaçlık ve gölge bir alan görülüyor!

*Reklâm tarihi 12 Ağustos 2015, "bu yıl ramazanın resmî tatlısı" diye dondurmalı bir tatlının reklâmı yapılıyor. Oysa bu yıl ramazan ayı 18 Haziran – 16 Temmuz tarihlerindeydi!

*Ayı pizza reklâmı yapıyor, ne alâka? Dublaj mükemmel de ayının sesi olmak enteresan. Tek espri, bir bölümde kendisine pizza kalmayan ayı, oynaması istenince "aç ayı oynamaz" diyor!

*Futbol maçında reklâm, stadın taç çizgisi boyunca reklâm panoları var. Taç çizgileri 100/110 metre olduğuna göre beher pano 7/8 metreden aşağı değil. Telefon numarası okunabiliyor. Slogan "ara gelsin" küçük ama arada görülüyor.Telefon numarasının her bir rakamı büyüklüğünde bir logo var. Uygun pozisyon olur kamera yakından alırsa, arayıp getirteceğiniz nesnenin hamburger olduğunu bu logodan öğrenirsiniz!

*Buzdolabı reklâmı için kapağı açılıyor ki sanki çiçekçi vitrini sebze ve meyveler vazoya konulmuş çiçekler gibi ne tencere, ne saklama kabı ne de yemekle ilgili bir kap, şaka gibi bir buzdolabı!

*Alıcı karı koca ve satıcı ağlamaktan zor konuşabiliyorlar, ev aldıkları güçlükle anlaşılıyor, öylesine bir ağlama, daha sonraki bölümlerde "ananızı ağlattık" gibi bir espriye dönüştürüldü galiba!

*Oyuncu, şarkıcı, yapımcı, rejisör gibi on parmakta on sanat bir kişi, Kola kapağını senin benim gibi açmaz herhalde, keza bardağa da bizim gibi değil sanatsal bir tarzda koyar, hele bardağı sunarken ve sunduktan sonraki gülüşü ile OSCAR adayı bile olabilir. Ben bunu ifadeden aciz kaldım. Görmeden anlayamazsınız! İbret bir hal!

*Benim espri anlayışım çok eksik olmalı çünkü, bir büyük bankanın tavuk konuşturarak kendisini tanıtmaya çalışmasını anlayamadım!

Gözüme takılanların bir kısmı böyle cevherler, çok büyük maliyetlerle ekrana geliyor, yazık!



MEHMET MURATOĞLU
mehmet@etkinyonetim.com

Kişisel gelişim ve profesyonellik üzerine!..

ÇALIŞMA hayatı, kişisel beklentiler içinde elde edilecek fırsatlar açısından en geniş alanı oluşturmaktadır. Buna bağlı olarak yaşam boyu gelişimin artırılmasında, kendi kendini yönetme becerilerinin nasıl kullanılacağının öğrenilmesi, bu fırsatların yakalanması için önemli bir hedef olarak görülebilir. Bu hedefe uygun olarak kişisel öğrenme becerilerinin geliştirilmesinde, aşağıdaki özellikler bize yol gösterici konumda olacaktır.

• **Kendi kendini yönetmenin öğrenilmesi:** Kişinin kendisiyle ilgili yön belirleme ve çevre ilişkilerine yönelik öğrenme süreçlerinin başlatılması, hedeflerin açıklıkla belirlenmesi, kişisel yönelimde başarı amaçlarının ilk aşamasını oluşturmaktadır.

• **Öğrenme stillerinin belirlenmesi:** İkinci aşamada, kendiniz için en uygun öğrenme stilinin belirlenmesinde kişisel tercihler ve Kolb'un öğrenme döngüsünün önemi ön plana çıkmaktadır. Bu döngüde kişilerin somut, göz önünde bulunan yaşamlarıyla, gözlemlerine dayanan soyut davranışlar arasındaki ilişkileri yorumlanmaktadır.

• **Öğrenim yaklaşımları:** Üçüncü aşamada ise araştırma yoluyla öğrenme ile başkalarından öğrenme stillerinin geliştirilmesi gelmektedir. Örneğin; rehberlik, koçluk, seminerlere konferanslara katılım, internet ve sosyal ağlar üzerinden etkileşim ve haber grupları üyeliği gibi iletişim yönü kuvvetli bir döngü içinde yer almaktan bahsedebiliriz.

• **Etkin öğrenme yöntemlerinin tartışılması:** Kişisel değerlendirme becerileri kullanımı; planlama, organizasyon ve değerlendirme süreçlerinin hayat boyu öğrenme değerlendirilmesi amacıyla kullanılması tercih edilmelidir. Öğrenimde kişisel yeteneklerinin neler oldukları ve bunların kullanımı hatta geliştirilmesi hedeflenmelidir.

Öğrenme becerileri üzerindeki bu egzersizlerin gerçekleştirilmesini takiben, kendi kişisel ve profesyonel gelişimi için sorumlulukların alınmasının da ayrı bir önemi vardır. Bunlarla ilgili yaklaşımlar aşağıdaki şekilde özetlenebilir.

• **Öz-değerlendirmenin yapılması:** Neleri başardığınız, nelere karşın yetenekleriniz daha ön plana çıkmaktadır. Tanımlayabildiğiniz bu becerilerinin denetimini nasıl yapmaktasınız gibi öz-yönetiminizi değerlendirmek, kişisel ve kişiler arası ilişki becerilerinizin ve liderlik uygulamalarındaki becerilerinizin değerlendirilmesi gelişiminiz için büyük önem taşımaktadır.

• **Gelişim planı:** Bu plan, mevcut performans ve gelecekteki ihtiyaçların belirlenmesi. Fırsatlar ve kariyer ilerlemesi için tehditleri, geleceğe dönük amaç ve hedefleri, program ve öğrenme etkinliklerini, uygun eylem planlarını içermektedir.

• **Kişisel portföyün oluşturulması:** Donanımlı olmanın ve yeteneklerin artırılmasının bir gereği olarak, kişisel portföyünü geliştirmek ve bunu sürdürmek yer almaktadır.

Öğrenme süreçleri döngüsünde kendi kişisel ve profesyonel gelişim planı için sürekli ve tamamlayıcı bir şekilde gözden geçirilmesi gerekir. Bunlar içinde yer alan, öğrenme stilleri ve stratejilerinin anlaşılması, başkalarından öğrenme yaklaşımları, ilerleme süreçlerinin değerlendirilmesi ve güçlü-zayıf yönlerinin tanımlanması, değişim için yön belirlemenin yapılması gibi konular önem taşımaktadır.

Ayrıca, edinilen kişilerarası ve transfer edilebilir özelliklerin sergilenmesi de öğrenim ve gelişim süreçlerinde profesyonelliğin bir gereği olarak düşünülmektedir. Bunları da özetle değerlendirmek gerekirse;

• **Devredilebilir becerilerin önemi olarak;** Etkili iletişim kurulmasında kişisel etkinliğin değerlendirilmesinden (inisiyatif, öz-disiplin, güvenilirlik, yaratıcılık, problem çözme) bahsedebiliriz.

• **Sözel ve sözel olmayan iletişim içinse;** Etkili dinleme, başkalarına saygı gösterme; görüşlerin rahatlıkla açıklanması, müzakere etme, ikna, sunum becerilerinin sergilenmesiyle açıklayabiliriz.

• **Başkaları ile çalışmanın gereklerinde ise;** takım oyuncusu olma; esneklik / uyum, sosyal becerilerin kullanımı yer almaktadır.

• Zaman yönetimiyle ilgili olarak da; iş yüklerinde öncelik belirleme, iş hedeflerin oluşturulması; zamanın etkin kullanımı, görev zamanlamasında güvenilir tahminler yapabilme gibi konuların önemi vurgulanabilir.



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

Passiflora-Çarkıfelek

Uykusuzluk, âdet görme ve menopoz dönemindeki ruhsal sıkıntı ve gerginlik gibi şikâyetleri olan kişiler, sentetiklerden önce passifloraya kullanabilirsiniz. Eczacınıza danışınız!

Passiflora türleri sarılıcı ve tırmanıcı bitkilerdir. Vatanı Kuzey Amerika. Dünyaya buradan yayılmış. Ülkemizde, değişik türleri süs için Marmara, Ege ve Akdeniz Bölgelerinde bahçelerde yetiştiriliyor. Güzel ve büyük çiçeklerinden dolayı Türkçe adı "çarkıfelek". İşte bu türlerden bilimsel adı Passiflora Incarnata olanı eczacılıkta kullanılıyor.

KULLANILIŞ

• Çok eskiden beri gerginlik, rahatsızlık hissi, uykuya dalmada güçlüğü giderici olarak kullanılmaktadır.

• Avrupa İlaç Kurumu (AİK) passifloraya "Geleneksel Bitkisel Tıbbi Ürün" olarak kabul etmiş ve kullanım amacını şu ifadelerle vermektedir: "Stresin hafif belirtilerine ve uyku düzenini sağlamaya yardımcı olma"

• T.C. Sağlık Bakanlığı passiflora preparatlarının prospektüslerinde "huzursuzluk, endişe, âdet görme ve menopoz dönemindeki ruhsal sıkıntı ve gerginlikte, uykusuzluk gibi şikâyetlerin giderilmesinde destekleyici olarak kullanılır" ifadesi ile satışa sunulmasını kabul etmiştir.

• Etkisi zaman içinde görülmekte.

• Menopoz (Âdetten kesilme) ve âdet döneminde kişiyi rahatsız eden belirtileri hafifletmede kullanılabileceğini gösteren çalışmalar da bulunmakta.

Passiflora ya tek başına veya valeriyan, melisa, şerbetçi otu ile karışımları halinde çay olarak kullanılmasının yanında, eliksir, şurup, tablet gibi formları halinde geleneksel bitkisel tıbbi ürün veya takviye edici gıda olarak piyasada bulunmaktadır.



KULLANIM MİKTARI

Çay: 1-2 gr bitki kısmı üzerine 150 ml kaynar su ilâve edilip, 10 dakika beklendikten sonra elde edilen çayın, günde 1-4 defa, içilmesi tavsiye edilmektedir.

AİK'nin, henüz çalışmalar yeterli olmadığı için, 12 yaş altı için kullanılmasını tavsiye etmez. Ama ESCOP (Avrupa Bilimsel Bitkilerle Tedavi Birliği) ve diğer kaynaklar, 3-12 yaş arası çocuklarda, çocuğun ağırlığına göre ayarlanmış kullanım miktarlarında kullanılabileceğini belirtmektedir.

Zaten piyasada satılan ürünlerde de 3 yaş üzerindeki çocuklar için uygun kullanım dozları bulunmaktadır.

Sıvı ekstrakt, şurup ve tablet gibi ürünlerde, ürünün prospektüsünde verilen miktarlarda kullanılmalıdır.

Sağlık ve mutluluk dileklerimle.

Bağışıklığını güçlendir

Kışa hazır ol!



• **Doğru beslenin:** Tam tahıllı ürünler, karbonhidrat, protein ve yağı dengeli tüketin. Sigara, alkol, şekerden uzak durun. Antioksidan alın. Antioksidanlar hücreye zarar veren maddeleri, serbest radikalleri yakalar ve yok eder. Soğan, sarımsak, ıspanak, dereotu, maydanoz, turunçgiller, domates, brokoli antioksidan açısından zengindir. Taze ve mevsiminde sebze meyve yiyin.

• **Yeterli ve kaliteli uyuyun:** Kaliteli uyku sağlığımız için en az su içmek kadar önemlidir. İyi bir uykunun başlıca ölçüsünün kişinin sabah dinç uyanması ve kendisini gün içinde zinde hissetmesidir. Kalitesiz bir uyku verimi düşürür, konsantrasyonu bozar, bağışıklık sisteminin zayıflamasına neden olur.

• **Haftada en az 3 gün açık havada yürüyün:** Yoğun trafik ve egzoz dumanından kurtulun ve yeşil alanlarda yürüyüş yapın. Özellikle açık ve temiz havada zaman geçirilmesi sağlam bir vücut ve güçlü bir bağışıklık sistemi için oldukça yardımcıdır.

• **Hareketsiz kalmayın:** Bilgisayar başında ve hareketsiz çok zaman geçirmeyin.

• **Gereksiz ilaç kullanımından kaçının:** Özellikle gereksiz antibiyotik kullanımından kaçının.

• **Düzenli egzersiz yapın:** Hastalıktan korunmada ve engellemede egzersizin çok büyük bir önemi var. Düzenli egzersiz bağışıklık sistemini kuvvetlendiriyor, virüslerle ve bakterilerle savaşmayı sağlıyor.

• **Kendinizi aşırı derecede yormayın:** Dinlenmek için kendinize zaman tanıyın.

• **Stresten uzak durun ya da stresi yönetmeye çalışın:** Stresliyken vücut stresi yok edebilmek için bazı maddeler üretir ve dengesini şaşırır ayrıca immün sistemde çöküş meydana gelir. Bu nedenle stres dönemlerinde hepimiz daha sık hasta oluruz. Mesela uçuk çıkar.

• **Sevdiklerinizle bol vakit geçirin**, güçlü sosyal bağlar kurun.

• **Pozitif düşünün.**

NEZLE MİYİM? GRİP Mİ?

Grip ve nezle aynı dönemde görülmeleri, benzer belirtilere sahip olmaları nedeniyle birbirleriyle karıştırılıyor. 38 dereceyi aşan ateş grip için ayırıcı bir belirti olarak dikkate alınabilir.

Bu mevsimde en sık görülen üst solunum yolu enfeksiyonlarından olan nezle ile grip genellikle birbiri ile karıştırılmaktadır. Nezle boğaz ağrısı, burun akıntısı, öksürük, yüz ve alın bölgesinde dolgunluk hissi gibi belirtilerle ortaya çıkmaktadır. Erişkinlerde sıklıkla ateşle birlikte seyretmez. Genellikle boğaz ağrısı ile başlayan hastalığın 4-5'inci gününde burun akıntısı, burun tıkanıklığı, yüzde dolgunluk hissi ve öksürük de görülmektedir. Zorlu geçen bir haftanın ardından şikâyetler azalır ve hastalığın güç olan dönemi geçer. Öksürük, nezleden sonra birkaç hafta daha devam edebilir. Nezleden farklı olarak grip, daha ağır bir tabloyu oluşturmaktadır. Gripte 38 derece üzeri ateş olmakta ve birkaç gün devam etmektedir. Bunun yanı sıra şiddetli halsizlik, kas ağrıları ve baş ağrısı görülmektedir. Daha az sıklıkla kuru öksürük, boğaz ağrısı ve burun şikâyetleri de bulunabilir. Hastaların şikâyetleri ortalama 10-14 gün sürmektedir.

YETERLİ SIVI ALIMI VE DİNLENMEK

Üst solunum yolu enfeksiyonlarının tedavisi, altta yatan hastalığa göre değişmektedir. Bu hastalıkların süresini kısaltan herhangi bir ilaç ve bitkisel tedavi bulunmamaktadır. Tedavinin amacı bağışıklık sistemi, enfeksiyonu temizleyene kadar şikâyetleri rahatlatmaktır. Ateş ve ağrılar için ağrı kesiciler kullanılabilir. Vücudun susuz kalmasını engellemek için bol sıvı alınmalıdır. Dinlenme vücudun kendini toparlamasına yardım eder.

ANTİBİYOTİK DURUMUNUZU KÖTÜLEŞTİREBİLİR

Sağlıklı bireylerde antibiyotikler sıklıkla önerilmez. Antibiyotik kullanmadan önce kişinin bağışıklık sisteminin enfeksiyonu temizlemesi beklenmelidir. Antibiyotiklerin virüsler üzerine herhangi bir etkisi yoktur. Ancak viral enfeksiyon üzerine bakteriyel enfeksiyon eklenmesi durumunda antibiyotik kullanılması önerilir. Ateş, nefes almada sıkıntı veya baş ağrısı daha da kötü hale gelirse, burun akıntısı siyah, yeşil renk alırsa, balgamda kan görülürse, bilinç bulanıklığı ortaya çıkarsa, öksürük 3-4 haftadan uzun sürerse ve tekrarlayan ataklar varsa bakteriyel süper enfeksiyondan şüphe edilebilir. Bu durumda antibiyotik tedavisi gerekebilir.

EKİM - KASIM GRİP AŞISI İÇİN İDEAL

Grip aşıları o senenin grip aşıları çıkar çıkmaz ideal olarak da ekim - kasım ayında yapılmalıdır. Bununla birlikte grip virüslerinin havada dolaştığı sezon boyunca aşılamaya devam edilmelidir. Her yılın grip aşısı o sene görülebilecek grip virüsü çeşitlerini içermektedir. Aşılamada kullanılan virüsler zayıflatılmış virüs olduğundan, aşı gribe neden olmamaktadır. Düşük derecede ateş, kızarıklık ve ağrı görülebilen yan etkilerdendir. Grip aşısı yaşı 6 ay ve üzeri olan herkese önerilmektedir. Bununla birlikte astım, diyabet ve kronik akciğer hastalığı olanlar, hamile kadınlar, 5 yaş altı ve 65 yaş üstü gruplar gibi grip oldukları zaman ciddi komplikasyon gelişme riski yüksek olan kişilerin grip aşısı yaptırmaları oldukça önemlidir. Aşı özellikle 6 aylıktan küçük çocuklara önerilmemektedir.



BAĞIŞIKLIK SİSTEMİNİZİ DESTEKLEYİN

Sonbahar aylarında üst solunum yolu enfeksiyonlarından korunmak için öncelikle iyi bir vücut bağışıklığının sağlanması gerekir. Dengeli ve düzenli bir beslenme programının bağışıklık sistemi üzerinde belirgin bir etkisi vardır. Bazı araştırmalar, vitamin ve mineral desteğinin hastalıklı gün sayısını ve antibiyotik kullanımını azalttığı ortaya koymaktadır.

Çocuğunuzun çantası 3 kiloyu geçmesin

Okulda alışık olmadıkları yeni bir yaşam stiline geçen çocuklarda bel, sırt ve boyun ağrısı gibi şikâyetler görülebiliyor. Özellikle üç kiloyu aşan okul çantaları risk oluşturuyor.

Bel, boyun ve sırt ağrıları sadece yetişkinlerin değil çocukların da sorunu. Okulların açılmasıyla çocuklarda bel, boyun ve sırt rahatsızlıkları riski de arttı. Özellikle üç kiloyu aşan okul çantaları, çocukların omurga sağlığı için risk oluşturuyor. Okul çağına gelen çocukların alışık olmadıkları yeni bir yaşam stiline geçmesiyle birlikte bel, sırt ve boyun ağrısı gibi şikâyetlerin görülme riskine dikkat çekiyor. Okul çantalarının ağırlığı, çocukların omurga sağlığına direkt etki ediyor. Özellikle üç kilodan ağır okul çantası, gelişmekte olan çocukların kemik yapısını bozabiliyor. Çocukların omurga sağlığını düşünmek ve gerekli önlemleri almak görevi uzun dönemde velilere düşüyor. Okul çantalarının ağırlığı, yanlış çanta seçimi, okul sıralarındaki yanlış duruş ve oturma pozisyonları gelişme çağındaki öğrencilerin omurga sağlığını olumsuz etkiliyor. Anne-babaların çocukların boy ve ağırlığına uygun çantaları tercih etmesi gerekiyor.



SKOLYOZ TEHDİDİ

Omurga sağlığı, beden dengesi için çok önemli. Ağır sırt çantaları okul çağındaki çocukların gelişmekte olan eklemlerinde ve kaslarında zorlanmalara sebep oluyor. Yanlış duruş ve kendi ağırlığının taşıyamayacağı yükler, çocuklarda kas gerginliği, sırt ağrısı, bozuk yürüyüş, skolyoz, kamburluk, bel ağrısı gibi olumsuzluklara neden olabiliyor. Bel ağrısı şikâyetiyse okul çağındaki çocukların yüzde 70'inde görülüyor.



FAZIL KARAMAN
f.karaman@fkymm.com

2016 yılına doğru bazı hatırlatmalar

Elektronik Fatura ve Elektronik Defter:
421 Sıra No'lu Vergi Usul Kanunu (VUK) Genel Tebliği ile bazı mükelleflere elektronik fatura (e.fatura) düzenleme ve alma, elektronik defter (e.defter) tutma zorunluluğu getirilmiş olup, 20 Haziran 2015 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan 454 Sıra No'lu VUK Genel Tebliği ile e.fatura ve e.defter zorunluluğu kapsamına girenler genişletilmiştir. Tebliğe göre; mükelleflerin bir bölümü 2016 yılı başından itibaren, tebliğde belirtilen kriterlerin süreç içinde gerçekleşmesine bağlı olarak diğer bazı mükelleflerin de izleyen yıllarda e.fatura ve e.defter kapsamına dahil olması zorunludur. Diğer taraftan, yine aynı tebliğ ile e.fatura sistemine kayıtlı olanların 2016 yılı başından itibaren mal ve yolcu beraberi eşya ihracında da e.fatura düzenlemeleri zorunluluğu getirilmiştir.

Vergi Usul Kanunu Kapsamında Elektronik Tebligat
27 Ağustos 2015 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan 456 Sıra No'lu VUK Genel Tebliği uyarınca, 2016 yılı başından itibaren uygulanmak üzere kurumlar vergisi mükellefleri ile (basit usul hariç) ticari, zirai ve mesleki kazanç yönünden gerçek usule tabi gelir vergisi mükelleflerine VUK'na göre tebliği gereken evrak elektronik ortamda tebliğ edilebilecektir. Bu mükellefler söz konusu tarihten önce vergi dairesine başvurarak elektronik tebligat adresi almak ve 2016 yılı başından itibaren kullanmak zorundadır. Uygulama, 1 Ocak 2016 tarihinde başlayacak olmakla birlikte bu tarihten önce bildirimde bulunanlara 1 Ekim 2015 tarihinden itibaren elektronik tebligat yapılabilmektedir.

Elektronik Arşiv Uygulaması:
30 Aralık 2013 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan 433 Sıra No'lu VUK Genel Tebliği'nde elektronik arşiv (e-arşiv) uygulaması düzenlenmiştir. Anılan genel tebliğde daha sonra 443 No'lu VUK Genel Tebliği ile bazı değişiklikler yapılmıştır. E-arşiv Uygulaması; Gelir İdaresi Başkanlığı tarafından belirlenen standartlara uygun olarak faturanın elektronik ortamda oluşturulması, elektronik ortamda muhafazası, ibrazı ve raporlamasını kapsayan uygulamayı ifade etmektedir. İnternet üzerinden mal ve hizmet satışı yapan ve 2014 yılı gelir tablosu brüt satış hasılatı tutarı 5 milyon lira ve üzerinde olan mükellefler, en geç 1 Ocak 2016 tarihine kadar e-arşiv Uygulamasına geçmek zorundadır. Kapsama giren mükelleflerin belirlenen tarihten önce e-fatura ve e-arşiv başvurularını ve fiili geçiş hazırlıklarını tamamlamaları gerekmektedir. (Bu uygulamada, e.fatura uygulamasına kayıtlı olanlara e.fatura, kayıtlı olmayanlara e.arşiv uygulamasına göre belirlenen fatura düzenleniyor ve yine tebliğdeki şekilde tebliğ ediliyor ve muhafaza ediliyor.)

Yeni Nesil Ödeme Kaydedici Cihazlar (ÖKC):
Basit/bilgisayar bağlantılı yeni nesil ÖKC kullanan mükelleflerin işletmelerindeki harici banka POS cihazlarını 1 Ocak 2016 tarihine kadar yetkili ÖKC firmaları aracılığıyla yeni nesil ÖKC'lere (Gelir İdaresi Başkanlığı Mesajlaşma Protokollerine uygun olarak) bağlatmaları zorunlu olup, bu tarihten sonra yeni nesil ÖKC'den bağımsız banka POS cihazlarını kullanmaları mümkün bulunmamaktadır. Faaliyetlerinde seyyar EFT- POS (banka POS) cihazı kullanan mükelleflere ise 1 Ekim 2013 tarihinden itibaren EFT-Pos özellikle yeni nesil ÖKC kullanma zorunluluğu getirilmiş durumdadır. (451 No'lu VUK Genel Tebliği ile değişik 3 Nisan 2014 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan 435 Sıra No'lu VUK Genel Tebliği)

2015 Yılı Sonunda Yürürlükten Kalkma Durumu Olan Bazı Düzenlemeler:
Vergi kanunlarındaki bazı Geçici Maddelerin yasal bir değişiklik yapılmadığı takdirde 2015 yılı sonunda yürürlükten kalkma durumu sözkonusudur. Bunların içinde kanaatimizce en önemlisi tahvil ve mevduat faizleri, repo gelirleri gibi bazı menkul sermaye iratları ile menkul kıymet ve diğer sermaye piyasası araçlarının elden çıkarılma gelirlerinin kesinti (stopaj) yoluyla vergilendirilmesini düzenleyen Gelir Vergisi Kanunu'nun Geçici 67. Maddesidir. Söz konusu maddenin yürürlük süresinin uzatılmaması halinde, anılan Madde yerine Gelir Vergisi Kanunu ve Kurumlar Vergisi Kanunu'ndaki konuyla ilgili genel Maddelerin uygulanması gerekecektir. Bu hükümler uygulandığında ise, sayılan gelirlerin bir bölümü yine vergi kesintisine tabi olacak, ancak hem bunların bir bölümünün hem de tevkifat kapsamı dışında kalan gelirlerin gerçek kişilerce yıllık beyanname ile beyan edilmesi gerekebilecektir.



TİMUÇİN ALPAY
timucinalpay@gmail.com

Proporsiyon

GEÇENLERDE bir sigorta şirketinde düzenlenen geniş kapsamlı seminerde Hasar Yönetimi konusunu anlatıyorum. Konu hasar olunca sigortacılığa ilişkin tüm terminolojiyi ve terimleri bir arada kullanmak zorundasınız. Kullandığım her terimi tek tek açıklamaya da zaman olmadığı için bir bilgi karmaşası olduğu da kesin... Bazen dinleyicilerin konuya yabancılaştığını ve yavaş yavaş sizden koptuğunu hissediyorsunuz. İşte bu noktada yapacak bir şey var anılara geri dönüp esprili bir dille terimler için açıklama getirmek...

Seksenli yılların başı. Kamu sektöründen istifa edip sigortacılık mesleğini seçmişim. İlk şirketim şu an tarihe karışan birçok şirketten biri olan Tam Sigorta. Büyük bir şanssızlık mı yoksa sigortacılığa gönül verenler için şans mı bilemiyorum ama bana verilen ilk görev de hasar servisinde büyük acentelerin hasar dosyalarını takip etmek.

O yıllarda şimdiki gibi "Çağrı Merkezleri" ya da iletişim araçları bilgisayar altyapısı filan yok, hizmet demek yoğun emek demekti... Ancak biz şirket olarak büyük bir yenilik yapıp VIP acentelere hem kendilerinin hem de özel müşterilerinin doğrudan arayabileceği bir telefon numarası vermiştik. Hasarını takip etmek isteyen VIP müşteriler doğrudan bu telefon numarasını arayarak dosyasının durumunu öğreniyordu.

Bir gün Adana'dan bir sigortalı aradı. Tekstil atölyesi yanmış. Tazminatının ne kadar olduğu ve ne zaman ödeneceğini soruyor. Cevap vermek için dosyanın kapağına baktım. Uzun uzun notlar var. En alttaki bilgide noksan sigorta uygulaması yapıldı yerine "dikkat proporsiyon var" notu yazılmış ve matematiksel hesabı gösterilmiş.

Ben sigortalıya açıklama yapmadan doğrudan kendisine ödenecek meblağı söyledim. Telefonda bir sessizlik oldu ve sigortalı isyan edercesine Adana şivesi ile "nasıl olur gardaşım ekspres bey geldi ve senin söylediğinin iki misli hasar tespit etti. İyi bak dosyaya sen yanlış biliyorsun" dedi... Ben de acemiliğin verdiği güçle cansiperane bir şekilde kapakta gördüğüm işlemleri anlatıyorum ve "beyefendi sizin atölyede proporsiyon varmış o nedenle hasarın yarısını almanız gerekiyor" diye paralanıyorum... Zavallı adam anlattıklarımdan hiçbir şey anlamadı ve isyana devam etti. "Gardaşım vallahi bizde porsiyon yamuğu filan olmaz biz 30 yıldır esnaflık yapıyoruz, hayatımızda ağzımızdan haram lokma sokmadık ki dükkanımıza da porsiyon yamuğu girsin."

Doğal olarak ben eksik bilgi ile noksan sigorta konusunda sigortalıyı ikna edemedim. O anda rahmetli hasar müdürümüz Recai Çakırer de öğlen yemeğinde olduğu için ondan da bilgi desteği alamadım... Sigortalı, Adanalılara has kızgınlığını alabildiğince dile getirdi ben de şaşkınlığımla kalakaldım.

Sigortalının öfkesinden bir şeylerin eksik olduğu ve birilerinin her açıdan bu eksikliği gidermek adına çözümler üretmesi gerektiğini o an anladım... Yemekten dönen Recai Bey'e olayı aynı ile aktardım... Güldü ve evet dedi bu benim hatam, seni geldiğin gün müşteriler ile karşı karşıya getirmememiz gerekirdi. Ben seni hasar reasüransına vereyim dedi ve ben 2 yıl hasar reasüransında çalıştım.

Otuz beş yıl önceye dönünce anılar denizinden bir anda yağmur gibi anılar yağıyor. Aradan bir süre geçince şirketimin önerisi ile iki yıl sigorta enstitüsüne devam etme olanağı buldum... Teknik ve hukuksal olarak sigortacılığa ilişkin önümdeki tüm perdeler ikinci yılın sonunda birden bire açıldı ve gerçek sigortacılığa/hasarcılığa adım attım. Yıllar önce Proporsiyonu sigortalıya anlatamamıştım ancak günümüzde hem sigorta bilinci hem de eğitim seviyesindeki olumlu gelişmeler insanlar arasında iletişim kurulması için büyük kolaylıklar sağlıyor. Ancak ben yine de sigorta şirketi çalışanları açısından asıl olanın mesleki eğitim olduğuna inanıyorum.

Bilişim konusunda yaşanan büyük devrim sigorta sektöründe yaşanan değişime paralel olarak eğitim alanında da olumlu yönde yansımaya devam ediyor. Bana sigortacılığın kapılarını açan Milli Reasürans Sigorta Enstitüsü (vakfı) eğitim süresini iki yıldan bir yıla indirmiş olsa da 1970 yılından bu yana sektöre kazandırdığı binlerce kişi sigortacılığın gelişimine çok büyük katkılarda bulundular.



7 ARALIK

LATİN MÜZİĞİ VE DANSI BİRLEŞİYOR

Ayhan Sicimoğlu & Latin All Stars, sürekli yenilenen hareketli repertuvarıyla dans ve müzikseverlerin heyecanla beklediği bir program hazırladı. Gecede Latin müziğinin sevilen parçalarına ek olarak, bestesi ve sözleri Ayhan Sicimoğlu'na ait olan Türkçe Latin parçalar da yer alıyor. Bolero'lar, salsa'lar, caca'lar ve özel sürprizlerle dolu harika bir gece sizleri İstanbul Kozyatağı Kültür Merkezi'nde bekliyor.



9 ARALIK

MANUŞ BABA ESKİŞEHİR'DE

Manuş Baba, kendi cover ve beste kayıtlarını sosyal ağlarında paylaşmasıyla adını duyurdu. Manuş Baba 9 Aralık'ta Eskişehir 222 Park'ta sevenleriyle buluşacak.



11 ARALIK

ANKARA'DA LATİN RÜZGÂRI

Livio Gianola ve Cristina Benitez, 'Başka Bir Yer' adlı gösterileriyle 9. Uluslararası Ankara Flamenko Festivali kapsamında 11 Aralık'ta Ankara ODTÜ'de sahne alıyor.



12 ARALIK

KLASİK VE MODERN HARMANLANIYOR

İranlı sanatçı Mohsen Namjoo, 12 Aralık'ta Congresium Ankara'da gerçekleşecek konserinde klasik ile modern müziği harmanlayarak unutulmaz bir müzik ziyafeti sunacak.



13 ARALIK

FLAMENKOYA DOYACAKSINIZ

Ödüllü flamenko dansçısı Maria Pages, 13 Aralık'ta İstanbul CRR Konser Salonu'nda gerçekleştireceği etkinlikle sizi büyülü bir şova davet ediyor.



17 ARALIK

SELAH SUE YENİDEN TÜRKİYE'DE

Selah Sue, 17 Aralık'ta yeniden İstanbul Babylon sahnesinde. Sue, Belçikalı müzik endüstrisi ödüllerinde en iyi solo sanatçısı ödülünü kazandı.



18 ARALIK

METALCİLERE MÜJDE

%100 Metal serisi kapsamında 18 Aralık akşamı İstanbul Küçükçiftlik Park'ta olacak müzikseverler Epica'nın müzik ziyafetine tanıklık edecekler.



19 ARALIK

ELEKTRONİK MÜZİĞE DOYACAKSINIZ

Progressive house müziğin efsane grubu Swedish House Mafia'dan Axwell ve Sebastian Ingrosso 19 Aralık'ta İstanbul Life Park'ta.



22 ARALIK

BRILLIANT'TAN YENİ YIL KONSERİ

Fransa'nın en ünlü seslerinden kadife sesli şarkıcı Dany Brillant, 22 Aralık'ta İstanbul Cemal Reşit Rey'de gerçekleşecek yeni yıl konseriyle sizlerle buluşuyor.



23 ARALIK

MODERN DANS SEVERLERE MÜJDE

Modern Dans Topluluğu İstanbul'un Şehir Orman dans gösterisi 23 Aralık'ta İstanbul Kültür Üniversitesi Akıngüç Oditoryumu'nda seyirciyle buluşuyor.



25 ARALIK

BURHAN ÖÇAL VE BORUSAN

Burhan Öçal ve Borusan Quartet, 25 Aralık'ta İstanbul Caddebostan Kültür Merkezi'nde sevenleriyle birlikte müziğe doyacak olacak.



26 ARALIK

YAŞAR BURSA'DA

Yaşar, arkasında bıraktığı 3 Albüm, sayısız ödül ve konserden aldığı güçle sadece yorumculuğunu ortaya koyduğu Sevdiğim Şarkılar adlı albümünü 2003 yılının ocak ayında çıkarmıştır. Tekrar kendi şarkılarından oluşan bir albümle, 2005'te Hatırla adlı albümüyle müziğe geri dönmüştür. Yaklaşık bir buçuk yıl sonra ise, Aralık 2006 yılında Sevda Sinemalarda adlı albümünü çıkarmıştır. Yaşar'ın en son albümü Cadde ise müzik marketlerde yerini aldı.
Her ay aralıksız konserlerine devam eden sevilen pop sanatçısı Yaşar, 26 Aralık'ta Bursa Jolly Joker sahnelerinde şarkılarını sevenleri için seslendiriyor.

FARUK ÖMRÜUZAK
fomruuzak@yahoo.co.uk



Fikir, vicdan, irfan hürriyeti

HÜR bir nesil nasıl yetişir?
Öncelik fikir hürriyetinden geçiyor, sonra vicdan hürriyeti geliyor. Ancak fikir hürriyeti ve vicdan hürriyetine sahip kişiler irfan hürriyetine ulaşabiliyorlar.
Bu hürriyeti sağlayacak kişiler kimler?
Yüce önderimiz Mustafa Kemal Atatürk "Öğretmenler! Cumhuriyet sizden, fikri hür, vicdanı hür, irfanı hür nesiller ister" diyerek bu görevi öğretmenlerimize vermiş.
Kendilerine böyle önemli bir sorumluluk yüklenmiş bulunan değerli öğretmenlerimizi onurlandırmak üzere ülkemizde 24 Kasım Öğretmenler Günü olarak kutlanıyor. 24 Kasım 1928, Türkiye Cumhuriyeti devletinin kurucusu Mustafa Kemal Atatürk'ün "Millet Mekteplerinin Başöğretmenliğini" kabul ettiği gün. Atatürk'ün 100. doğum yıldönümü olan 1981 yılında onun "başöğretmen" oluşunun yıldönümlerinde ülke çapında Öğretmenler Günü kutlanmasına karar verildi. İşte bu nedenle ülkemizde her yıl 24 Kasım, Öğretmenler Günü olarak kutlanıyor.
Hepimizin hayatında ilkokul öğretmenimizden başlamak üzere bütün eğitim hayatımız boyunca bize emek harcayan değerli öğretmenlerimizin önemli bir yeri vardır. Çoğu zaman onlara lakaplar takmış hatta bazen onları haksızca eleştirmişizdir. Acaba bizim eleştirilerimiz onları değersiz kılar mı?
Görülüyor ki bizim öğretmenlerimizi nasıl gördüğümüz ve onları nasıl değerlendirmemizden daha önemlisi, onların bizi nasıl gördüğü... Acaba onların eseri olmayı hak edebildik mi?
Bakın Socrates ne diyor; "Dünyada her şeye değer biçilebilir, ama öğretmenin eserine değer biçilemez. Çünkü onun eseri her şeydir ve hem de hiçbir şeydir."
Kendisi de değerli bir öğretmen olan Rıfat Ilgaz "Hababam Sınıfı" adlı eserinde öğretmenler ile öğrencileri değerlendirerek; birbirlerinden beklentilerini mizahi bir yaklaşımla okurlarıyla paylaşmış, roman daha sonra sinema filmi olarak çekilerek büyük ilgi görmüştü.
Rıfat Ilgaz bakalım "Çocuklarım" adlı şiirinde eserlerini nasıl değerlendirmiş.

Yoklama defterinden tanımadım sizi,
Benim haylaz çocuklarım
Sınıfın en devamsızını
Bir sinema dönüşü tanıdım
Koltuğunda satılmamış gazeteler
Dumanlı bir salonda
Kendime göre karşılarken akşamı
Nane şekeri uzattı en tembeliniz
Götürmek istedi küfesinde
Elimdeki ıspanak demetini
En dalgını sınıfın
Çoğunuz semtine uğramaz oldu okulun
Palto ayakkabı yüzünden
Kiminiz limon satar balık pazarında
Kiminiz Tahtakale'de çaycılık eder
Biz inceleye duralım aç tavuk hesabı
Tereyağındaki vitamini
Kalorisini taze yumurtanın
Karşılıklı neler öğrenmedik sınıfta
Çevresini ölçtük dünyanın
Hesapladık yıldızların uzaklığını
Orta Asya'dan konuştuk
Laf kıtlığında
Birlikte neler düşünmedik
Burnumuzun dibindekini görmeden
Bulutlara mı karışmadık
Güz rüzgârlarında dökülmüş
Hasta yapraklara mı üzülmedik
Serçelere mi acımadık kış günlerinde
Kendimizi unutarak

Evet, öğretmenimize göre eldeki malzeme bu. Önce kim olduğumuzu unutmayalım ama bu malzemeyi kullanacak olan değerli öğretmenlerimizi hiç ama hiç unutmayalım. Bize düşen onların ışığında yürümektir.
Fikri hür, vicdanı hür, irfanı hür nesillerin yetiştirilmesinde görev alan tüm öğretmenlerimizin "Öğretmenler Gününü" kutluyorum.



ALİ ERÜL
alierul@gmail.com

"PERMA'ya gittim, döneceğim!"

İNSAN yaş aldıkça farklılaşıyor, bu kesin. Değişim yalnızca beklentilerde değil, değişim geçmişte olanları değerlendirme ve o an için olanları algılamalarda da oluyor.

Çok değil bundan 10 yıl önce birisi "teröre şu kadar şehit verdik" dediğinde bunu mutlak bir doğru olarak ele alıyor, "acaba trafikte ne kadar kayıp veriyoruz her yıl?" diye belki düşünüyor fakat daha da üstüne gitmiyordum bu konunun. Oysa birkaç dakikalık bir araştırma ile resmi rakamlarda bile her yıl trafik kazalarında ölen insan sayısının terör ölümlerine göre 5 kat fazla olduğunu, her yıl en az terörde yitirilenler kadar kişinin iş kazalarında canlarını kaybettiğini öğrenip çöküp kalmaya başlıyor insan.

Öte yandan mesela yine 10 yıl önce trafikte "yamuk" yapana anında çullanırken şimdi bu zavallıları makûs talihleri ile baş başa kalacakları durumlara havale ediyorum çokça.

Bizler, benim kuşak, birkaç öncesi, birkaç sonrası hem düşünmeyi ve hem de sorgulamayı öğrendik. Neden oluyor bu, olması nasıl engellenir, olmasından kimler ve nasıl etkileniyorlar, bu işin ucu nerelere gider, başkaları ne yapıyor bu konuda, benzer toplumlarda, benzer kültürlerde nasıl aşılmış bu sorunlar filan.

Ama bırakın düşünüp çözümler üretmeyi, birazcık da olsa düşündüğünü fark edenler bile dışlıyor seni, yalıtıyorlar çoğunluktan. Sanıyorum hep aynı yüzlerin hep aynı şeylerden yakınıyor, aynı şeyleri sürekli gündeme getiriyor olmasının nedeni de bu. "Yalnızlaşıyor" ve "ötekileştiriliyor" çok düşünen bireyler. Sonuçta çok az şeyin değiştiğini görüp "bunca yıl boşuna mı düşündüm, didindim?" diye hayıflanmak da cabası!

Peki ne yapacağız?

Mutlu olmaya çalışacağız her şeye rağmen; belki düşünmeyi hiç bırakmayacağız ama mutlu olmaya da çalışacağız bunun yanında. Martin Seligman tasarladığı modelle mutlu olmayı teşvik eden bir psikolog.

Modelinin adı "PERMA".

P-Positive Emotion (Olumlu duygular)

E-Engagement (Uğraşlar)

R- Relationships (İlişkiler)

M- Meaning (Anlamlar)

A-Accomplishments (Başarma, başarılar)

Seligman'a göre yaşamını bu kıstaslar üzerine kurabilen birisi daha mutlu olan ve daha mutlu eden birisine dönüşür. Yani geçmişi, bugünü ve geleceği daha optimist bir şekilde değerlendirirsen (P), mutlu olmanı ve entelektüel gelişimini sağlayacak uğraşlar edinirsen (E), evde, işte, sokakta, sosyal ortamlarda sağlam ilişkiler kurarsan (R), yaptığın her işin, attığın her adımın yaşamına ve topluma nasıl anlamlar kattığını idrak edebilirsen (M) ve son olarak da kendine gerçekçi hedefler koyup bunlara ulaştığında da başarma zevkini tadarsan (A) "Ne olacak bu ülkenin hali!" triplerine çok da girmeden mutlu bir yaşam sürdürmen olası Dostum!

Birçok araştırmaya göre mutluluk yaşamın başlarında ve sonlarında daha yoğun yaşanıyor. Sıkıntı ergenlik ile 50 yaş arasında çünkü o yıllarda insan bazı şeyler için çok daha fazla savaşıyor, meseleleri dert ediyor, strese giriyor, haksızlığa uğradığını düşünüyor ve tüm bunlardan dolayı mutsuz oluyor. Oysa yaş hafiften kemale ermeye başladı mı hem bu kavramların çoğu anlamsız ve gereksiz hale geliyor, hem de bunlar ve diğer sorunlar ile baş etme konusunda önemli bir deneyim ve birikim kazanmış oluyor insan.

Zaten yaşamı zorlaştıran sorunlarla baş etme sürecinde yaşanan tıkanmalar, çaresizlikler, kızgınlıklar ve bunların psikolojik yansımaları değil mi? Çoğu zaman kötü ya da can sıkıcı bir olayın kendisi değil de etkileri bizi dağıtmıyor mu?

Öyleyse bunlara farklı yaklaşmak gerek. Pollyanna kıvamında değil belki ama daha olumlu olgular yakalamak gerek her yaşananda. Çünkü sana ne olursa olsun yaşam devam ediyor, tüm renkleri ve tatları ile. Başımıza gelecekleri önceden kurgulayıp bunların gerçekleşmesini beklemektense karşı karşıya kalabileceğimiz her durum için nasıl bir tutum belirleyeceğimize karar vermek ve bu durum gerçekleştiğinde bu tutumu uygulamak elimizde; olumlu olmak, bir şeylerle uğraşmak, sağlam ilişkiler ve dolu anlamlar ile bir şeyleri başardığını hissetmek...

Görüşmek üzere.



KÜNYE
Yönetmen: Antoine Fuqua
Senaryo: Kurt Sutter
Oyuncular: Jake Gyllenhaal, Rachel McAdams, Forest Whitaker
Türü: Dram
Yapım Yılı: 2015

Son Şans

Boks şampiyonu Billy Hope'un çok sevdiği bir karısı ve harika bir kızı vardır. Ancak yaşadığı geri dönüşü olmayan bir trajedinin ardından menajeri tarafından da terk edilir ve büyük bir çöküş yaşamaya başlar. Derken eski yaşamına geri dönebilmek umuduyla şehirdeki en zorlu dövüşçüleri çalıştıran eski boksör Tick Willis'in kapısını çalar ve küçük bir spor salonunda kaybettiklerini yeniden kazanmak için çalışmaya başlar. Filmin oyuncu kadrosunda Rachel McAdams, 50 Cent ve Forest Whitaker gibi yıldız isimler bulunuyor.



Çocuk Büyütme Rehberi

Valentine (Eugenio Derbez) ve kızı arasındaki sıra dışı hikâye, bir gün Valentine'in kapısının çalmasıyla başlar. O güne kadar kızı olduğunu bilmeyen çapkın adam, karşısında eski sevgilisini görür. Bebeği bırakıp giden genç kadın, Valentine'in hayatını tamamen değiştirecektir. Genç adamın tüm alışkanlıkları ve yaşam şekli, küçük bir kızın büyütülmesi ve mutlu olması için değişir. Sürprizlerle dolu müthiş bir serüven olan Çocuk Büyütme Rehberi, kalpleri ısıtacak sıra dışı bir hikâyeyi anlatıyor.



Entourage

Film yıldızı Vincent Chase (Adrien Grenier) geri dönüyor! Ve pek tabii arkadaşları Eric (Kevin Connolly), Turtle (Jerry Ferrera) ve Johnny (Kevin Dillon) de onunla beraber! Vincent, eski ajans-yeni stüdyo patronu Ari Gold'un (Jeremy Piven) başında olduğu film stüdyosundaki işine geri dönmüş ve yeniden çalışmaya başlamıştır. İlişkileri ve tutkuları belki biraz değişmiş olabilir, fakat bağları hâlâ Hollywood'un kaprisleri ve zalim dünyasıyla başa çıkabilecek kadar güçlüdür.



Jurassic World

Jurassic Park'ın yeni filmi Jurassic World'ün sorumlu yapımcılığını Akademi Ödüllü Steven Spielberg üstleniyor. 22 yıl önce John Hammond, misafirlerin gerçek dinozorları görebileceği bir tema parkı hayal etti. Bugün ise Jurassic World'e on binlerce ziyaretçi akın ediyor. Fakat parkın cazibesinin ardında tehlikeli bir şey pusuda bekliyor: Genetiğiyle oynanmış vahşi bir dinozor. Adada kaos baş gösterdiğinde Owen ve Claire düzeni yeniden sağlamak için dehşetin ortasında zamanla yarışıyorlar.



Aşka Özgürlük

New Jersey polis teşkilatında 23 yıldır çalışmakta olan Laurel Hester (Julianne Moore), akciğer kanseri teşhisi konduktan sonra ömrünün sonuna geldiğine emin olmuştur. Ancak yasalar gereği hayat arkadaşı Stacie Andree (Ellen Page), resmen evlenemedikleri için Hester'ın ölümünden sonra ona geçmesi gereken emeklilik haklarına sahip olamayacaktır. Hester, Andree ve avukat Steven Goldstein (Steve Carell), birçok gönüllü ile birlikte mahkemenin kararına karşı büyük bir hukuk mücadelesi başlatır.

KÜNYE
Vizyon Tarihi: 4 Aralık
Yönetmen: Peter Sollett
Senaryo: Ron Nyswaner
Oyuncular: Julianne Moore, Ellen Page, Michael Shannon, Steve Carell
Türü: Biyografi, Dram, Romantik



11 ARALIK

Peter Pan

J.M. Barrie tarafından yaratılan orijinal karakterlere yeni bir bakış açısı getiren filmin yönetmenliğini Joe Wright yapıyor. Film, kaçırılarak Var Olmayan Ülke'ye götürülen öksüz bir çocuğun hikayesini konu alıyor. Bu çocuk, daha sonra büyülü ülkede Peter Pan ismiyle sonsuza kadar anılacak bir kahramana dönüşecektir. Peter Pan, büyülü bir ada olan Var Olmayan Ülke'de (Neverland) yerli halkın kurtarıcı umudu olur. Nitekim kehanete göre adayı yöneten korsan Karasakal'a isyan edecek çocuk, uçabilme yeteneğine sahip olacaktır.



18 ARALIK

Star Wars Bölüm VII: Güç Uyanıyor

Orijinal serinin ilk filminin yaklaşık 40 yıl ardından Star Wars serisi 7'nci filmiyle beyazperdeye dönüyor. Önceki bölümde oğul Luke Skywalker babası Darth Vader ile karşı karşıya gelmişti. Bu yeni bölümde, Harrison Ford'un Han Solo'yu canlandırması hariç, seyirciyi neler beklediği ise başlı başına bir muamma! Yönetmen koltuğu ise yakın dönem bilimkurgu-aksiyon sinemasının yükselen ismi J.J. Abrams'a emanet.



25 ARALIK

Yengeç

Alternatif bir yakın gelecekte geçen filmde yapımcı Yorgos Lanthimos bizi çok ilginç bir hikayeye götürüyor. Bu dünyada yalnız insanlar istenmemektedir ve görüldükleri yerde tutuklanarak tuhaf bir otele götürülmektedir. 45 günlük süre zarfında kendilerine bir eş bulamayanlar ise, bir hayvana dönüştürülerek ormana salınmaktadır.
David (Colin Farrell) de buraya getirilmiş ve kısa süre içinde kendine bir sevgili ararken tüm kuralları yıkarak buradan kaçar ve ormanlarda yalnız bir kadınla tanışır ve aşık olur.

EMİN ÖZCAN
emin@sigortacigazetesi.com.tr



Köprü kurmak ya da çit örmek...

BU ay size internetten aldığım bir öyküyü yorum yapmadan aktarıyorum...
"Bir zamanlar, birbirine bitişik iki çiftlikte yaşayan iki erkek kardeş vardı. Günlerden bir gün bu iki kardeş arasında bir anlaşmazlık baş gösterdi. İki kardeş arasında o zamana değin ilk kez görülen anlaşmazlık, giderek büyüdü ve kardeşler arasında ayrılığa neden oldu. İki kardeş, birbirlerine yalnızca küsmekle kalmadılar, yıllardır ortaklaşa kullandıkları tarım makinelerine değin sahip oldukları tüm araç gereçlerini ve mal varlıklarını da ayırdılar. Bunun arkasından da beklenenler oldu ve kardeşler arasında önce şiddetli bir kavga, sonra da ürkütücü bir sessizlik yaşanmaya başladı. Bir sabah, bu iki kardeşten büyüğünün kapısına bir usta geldi. Elinde büyük bir marangoz çantası vardı.
Ev sahibinden geçici bir iş istedi:
-Yapılacak ufak tefek bir işiniz varsa, size yardımcı olmak isterim, dedi.
-Elimden hemen her iş gelir. Birkaç gün çalışırım, işi bitiririm.
Büyük kardeşin aklına o an bir iş geldi.
-Evet, sana göre bir işim var, dedi ve küçük kardeşinin çiftliğini işaret etti.
-Şu derenin karşısındaki çiftlik, komşumundur. Daha doğrusu, benim küçük kardeşime aittir o çiftlik. Geçen haftaya dek benim çiftliğimle onun çiftliği arasında bir otlak vardı. Sonra o, buldozeriyle oraya ırmak bendi yaptı ve şimdi aramızda, otlak yerine, çiftliklerimizi birbirinden ayıran bir dere var.
İş isteyen adam, büyük kardeşin söylediklerini dikkatle dinledikten sonra sordu:
-Benden ne yapmamı istiyorsunuz? dedi.
Büyük kardeş önce kuşkusunu, sonra da kararını açıkladı:
-Kardeşim bunu, bana acı vermek için yapmış olabilir, dedi. Fakat şimdi ben, onun yaptığından daha büyük bir şey yapacağım.
Bunları söyledikten sonra adamı aldı, ahırların olduğu yere götürdü ve duvarın dibinde yığılı duran kütükleri gösterdi:
-Senden, bu kütükleri kullanarak, iki çiftlik arasında üç metre yükseklikte bir çit yapmanı istiyorum, dedi.
-Kaç gün çalışırsan çalış, nasıl yaparsan yap ama bana öyle bir çit yap ki, gözlerim kardeşimin çiftliğini artık görmek zorunda kalmasın.
İş arayan usta, başını salladı:
-Sanırım durumu anladım efendim, dedi. Şimdi bana çivilerin, kazma küreğin yerini gösterin ki hemen işime başlayayım.
Büyük kardeş ustaya kazma küreğin ve çivilerin olduğu yeri gösterdikten sonra, alışveriş yapmak için kasabaya gitti. Usta ise, tüm gün boyunca ölçerek, keserek, çivileyerek sıkı bir biçimde çalışmaya koyuldu. Akşam güneş batarken o işini bitirmiş, çiftlik sahibi büyük kardeş ise alışverişini tamamlamış, kasabadan dönüyordu. Çiftliğe gelir gelmez ustanın yaptıklarına baktı ve şaşkınlıktan, gözleri yuvalarından fırlayacakmış gibi açıldı. Karşısında, yapılmasını istediği çit yoktu, ama derenin bir yakasından öteki yakasına uzanan görkemli bir köprü vardı. Biri kendi çiftliğinin toprağına, öteki küçük kardeşinin çiftliğinin toprağına oturtulmuş sağlam iki ayak üzerinde, yanlarındaki korkuluklarına varıncaya dek tüm ayrıntılarıyla yapılmış ve tam anlamıyla "usta işi" denilecek kusursuzlukta bir köprü uzanıyordu.
Büyük kardeş, hala geçmeyen şaşkınlığıyla bu köprüyü seyrederken, karşıdan birinin geldiğini gördü. Dikkatle baktığında gelen kişinin, komşusu, yani küçük kardeşi olduğunu anladı. Kardeşi, kollarını iki yana açmış olarak köprünün karşı ucundan kendisine doğru yürüyordu.
-Benim sana karşı yaptığım bunca haksızlığa ve söylediğim bunca kötü sözlere karşın sen, bu köprüyü yaptırarak ne denli iyi ve ne denli büyük bir insan olduğunu gösterdin, dedi ağabeyine.
-Şimdi bir büyüklük daha yap ve sen de kollarını açarak bana gel...
Köprünün iki ucundan ortaya doğru yürüyen kardeşler, köprünün ortasında bir araya geldiler ve özlemle kucaklaştılar. Büyük kardeş bir ara arkasına baktığında, çantasını toplayıp, oradan ayrılmakta olan ustayı gördü.
-Gitme, dur, bekle, diye seslendi ona. Sana yaptıracağım birkaç iş daha var, çiftliğimde...
Usta gülümsedi;
-Ben buradaki işimi tamamladım, gitmem gerek, dedi ve ekledi:
-Yapmam gereken daha çok köprü var."
Esen kalın...



DAVİD KOHEN
david@kositassigorta.com.tr

Sigortacılıkta Solvency II reformu

Dünya genelinde 25 trilyon dolarlık varlığı kontrol eden sigorta sektörünün Avrupa Birliği'ne bağlı ülkelerine, 1 Ocak 2016'dan itibaren, sigortacılıkta yeni bir reform olan Solvency II kuralları geliyor.

SOLVENCY NEDİR?
İngilizce Solvency terimi Latince Solvere'den geliyor.
"Solvability" ödeme gücü olanın borçlarını ödeyebilme kabiliyeti, parasal yükümlülüklerini karşılayabilme kapasitesidir.
Solvency, sigorta ve reasürans şirketlerinin teminat altına aldıkları toplam risklerini karşılayabilme yeterliliğidir. Solvency II'nin en önemli kurallarından biri de "riske bağlı bir sermaye yeterliliği standardı" getirmesidir.
Avrupa Birliği Komisyonu direktiflerine göre Solvency 1 Ocak 2016 tarihinden itibaren her AB ülkesinin hukukuna girecek.
Çok iddialı ve karmaşık bir sistem olan Solvency II'nin en açık ve net anlatımı olan "Insurance Europe" Avrupa Birliği Sigorta ve Reasürans Şirketleri Federasyonu Genel Müdürü Michaela Koller'in bu yeni rejimle ilgili düşüncülerini aktarıyorum.
Koller, kanun yapıcıları (regülatörler, süpervizörler) sigorta sektörünün özelliklerini dikkate almaya davet ederken, sektörün rekabet gücünün korunmasının gerekli olduğunu vurguluyor.

Solvency II hakkında ne düşünüyorsunuz Sayın Koller?
Mesleğimizin kalbi olan 'risk yönetimi' ile ilgili olarak dünyanın en sofistike standardını Avrupa sigorta sektörüne taşıyan büyük bir ilerleme söz konusu. Ayrıca iyi yönetim, şeffaflık ve sigortalıların korunması konusunda da ilerlemeler sağlıyor. Solvency II'nin aynı zamanda yönetimleri daha etkin olan şirketleri de ödüllendirdiğini hatırlatalım. Bu durum söz konusu şirketlerin daha da rekabetçi olmalarını sağlıyor, fakat bir şartla: Avrupa mevzuat çerçevesinin diğer pazarlarınkine benzer olması, zaten biz de sektör olarak tüm müzakereler boyunca bu şartı savunduk.

SERMAYE YETERLİLİK ORANI NEDİR?
Sermaye yeterliliği oranı sigorta şirketlerinin toplam öz kaynaklarının, risklere göre ağırlıklandırılmış varlıklarına oranıdır. Yani, ne kadarlık riske karşılık ne kadar öz kaynağı olduğunu gösterir.

Uluslararası Sigorta Regülatörleri Derneği (IAIS) uluslararası sigorta şirketlerine 2019 yılında uygulanacak yeni 'uluslararası sermaye standardı' olan ICS'yi 2015 sonunda geliştirmek istiyor. Bu takvimi inandırıcı buluyor musunuz?
Bundan böyle öncelik, riskleri baz alan uluslararası sermaye standardı ICS'in geliştirilmesine verilecek. Tüm dünyada yükümlülük karşılama rejimleri arasındaki farklar göz önüne alındığında, ICS ile ilgili çalışma iddialı bir takvime göre yapılıyor. Ayrıca, Solvency II'ye ilişkin bir uzlaşma bulmak ve bunun olumsuz etkilerini sınırlandırmaya çalışmak için 13 yıldan uzun bir süre gerekti. Avrupa deneyimi IAIS hedefinin son derece iddialı olduğunu göstermiştir. Biz IAIS'in "küçük fakat emin adımlarla ilerlemesi" yaklaşımının benimsemesinden yanayız ve bu yıl ICS ile ilgili yapılacak olan değerlendirme sonucunda saptayıcı etapların belirlenmesiyle birlikte takvimin yeniden gözden geçirileceğini umuyoruz.

Bu rejim Solvency II ile uyumlu olabilecek mi?
Olması gerekiyor. Solvency II riskleri baz alan sofistike bir rejim, ve biz bunun Avrupa'da ICS'nin (semaye standardının) bir varyantı olabileceğini düşünüyoruz.
Yeni rejimin Avrupa sigorta sektörünün rekabet gücü üzerinde olumsuz etkisi olacağını düşünüyor musunuz?
Maalesef bu risk var. Solvency II gereksiz şekilde maliyetli. Sektör başından beri prensiplere dayanan bir rejime geçişi savundu, fakat sonuçta, 3 bin 200 sayfadan fazla metin (Solvency I ve diğer direktiflerde 200 sayfadan az) ve 271 reporting tablosu ile 500 çeşit tabloyla uygulamaya konması son derece maliyetli, yönetimi karmaşık, kurallarla düzenlenmiş olan bir sistemi miras aldık. Ayrıca, görüşmelere geçici eşdeğerlik önlemlerinin eklenmesi Avrupa'daki grupların uluslararası pazarlarda faaliyet gösterme kapasitelerinin güvence altına alınmasını sağladı, fakat bazı şirketler bu teminatların kendi pazarlarına uygulanacağından emin değiller.


Michaela Koller

%95: Insurance Europe'un temsil ettiği Avrupa'daki sigorta primleri oranı. Avrupa Sigorta ve Reasürans Şirketleri Federasyonunun halen 34 üyesi var ve bunların çoğu ulusal federasyonlar ile meslek dernekleri.

SONUÇ OLARAK:
Hazine sigorta sektöründeki gelişmeleri hem para ve sermaye piyasaları hem de genel ekonomi seyri açısından şirketleri yakından izlemeye devam edecek.
Bazı duyumlara göre Hazine, Türk sigorta sektörünü Solvency II'ye uygulama hedefini şimdilik 2021 yılına kaydırmış.
O tarihe kadar, şirketler Solvency II ile uyumlu hale gelebilmek için " Stress test" sınavından geçecek.

NİHAYET:
Sermaye artırımına katılmayan, tamamlamayan, uyumda zorlanan, reform yükünü kaldıramayan şirketler birer birer belki pazardan çekilecek.
Kaygılarım var, iyimser olmak için daha çok zamana ihtiyacımız var.

1 trilyon 100 milyar euro: Avrupa'da sigorta şirketlerinin topladıkları prim tutarı, 1.1 trilyon euro sigorta şirketleri ayrıca ekonomiye 8 trilyon 500 milyar euro yatırım yapıyor.


Alessandra Ambrosio

KIŞIN İLK FIKRASI

FİLİPİNLİ HİZMETÇİ

Filipinli hizmetçi evin hanımından maaşına zam istedi.
Hanım da hemen köpürdü.
Hanım : N'oldu Maria, neden zam istiyorsun?
Maria : Hanım abla, üç sebebim var. Birincisi, sizden çok daha güzel ütü yaparım.
Hanım : Benden daha iyi mi? Bunu kim söyledi?
Maria : Eşiniz söyledi abla.
Hanım : Öyle mi?
Maria : İkinci sebep de sizden daha iyi yemek pişiririm.
Hanım : İmkanı yok, bunu da kim söyledi?
Maria : Beyiniz söyledi.
Hanım : Gittikçe sinirlenerek, öyle mi? öyle mi? dedi.
Maria : Üçüncü sebep de, yatakta sizden daha iyiymişim
Hanım : Öfkeden köpürmek üzere: Bunu da kocam mı söyledi?
Maria : Hayır abla, bunu bahçıvan söyledi.
Hanım : Peki peki kes. Maaşına ne kadar zam istersin?

Halk Mutlu Konut Sigortası



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

HALKSİGORTA

Bir HALKBANK iştirakidir.

www.halksigorta.org | 0212 444 1 545

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

