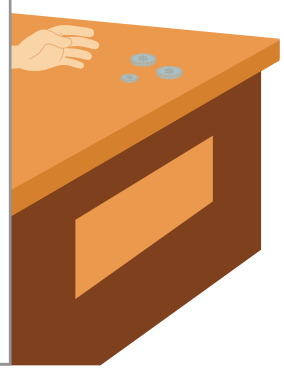
KADIN-ERKEK EŞİTLİĞİNDE TÜRKİYE 130'UNCU

Dünya Ekonomik Forumu'nun 2015 Küresel Cinsiyet Eşitsizliği Raporu'na göre, kadınların günümüzdeki kazanç seviyesi, erkeklerin on yıl önceki kazancını daha yeni yakaladı. Rapora göre cinsiyet eşitsizliğinin en az olduğu ülke İzlanda. Türkiye ise 145 ülke arasında 130'uncu sırada yer alıyor. › S.22





İŞVEREN SORUMLULUK ENDİŞESİ

İşyeri paket poliçelerin yanında verilen işveren sorumluluk teminatından gelen yüklü hasarlar endişe yaratmaya başladı. Zararın engellenmesi için fiyatlandırmanın düzgün yapılması ve iş kazalarının sigorta şirketlerinin de denetimiyle en aza indirilmesi öneriliyor. › S.36



› S.26

Türkiye'nin En Çok Satan Sektör Yayını

sigortacı gazetesi

OCAK 2016 YIL: 31 / SAYI: 446 AYDA BİR YAYINLANIR

TÜRKİYE'DE TAVAN YAPAN oto hasarı Avrupa'da düşüşte



Avrupa Sigorta ve Reasürans Federasyonu'nun araştırmasına göre, 2009-2013 arasında Avrupa'da oto sigortalarında ödenen toplam hasar azaldı. Türkiye'de ise 2008 ile 2013 yılları arasında oto sigortalarında ödenen toplam hasar %70 oranında arttı. Avrupa'daki bedeni hasarlı kaza sayısı 2004 ile 2013 yılları arasında sürekli olarak azaldı. Kıtanın araç yoğunluğu en düşük ülkesi olan Türkiye'de ise bedeni hasarlı kaza sayısı son 10 yılda ikiye katlandı. › S.28

'FİYAT ARTIŞI KAÇINILMAZ'

Öte yandan Türkiye Sigorta Birliği açıklama yaparak, trafik branşında fiyat artışının kaçınılmaz hale geldiğini duyurdu. › S.32

DİJİTAL DÖNEM FIRSATA DÖNÜŞECEK

Dijital dönemin sigortacılıkta iş süreçlerini değiştireceğini belirten Axa Sigorta CEO'su Guillaume Lejeune, yeni yatırımlarla bu kritik dönemde acentelerin yanında yer alacaklarını belirtti. › S.18



SEKTÖR 2016'DAN UMUTLU

Trafik sigortasındaki zarar, 2015 yılında sektörü etkileyen en ciddi sorun oldu. Buna karşın, sigortacılar 2016'da sektörün daha iyiye gideceğine dair umut besliyor. Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen, son iki yıldır zarar eden sektörün 2016'da bu kârsızlık döngüsünü kıracağını belirtirken, AIG Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Sema Tüfekçiler, yeni inşaat yatırımlarının sektöre ekstra prim kaynağı olacağını söyledi. › S.33



ACENTELER KOMİSYONLARIN İNDİRİLMESİNE TEPKİLİ

Trafik sigortasından zarar eden şirketlerin acente komisyonlarını düşürmesine acenteler tepkili. SAB Başkanı Doğan Şen, "Başka çareler aranmadan acentenin komisyonu kesiliyorsa bunu acenteler kabul edemez" dedi. İTO Sigortacılık Meslek Komitesi Başkanı Levent Korkut, ani reflekslerle acente komisyonlarının değiştirilmesini eleştirirken, Profesyonel Sigorta Aracıları Derneği Başkanı Necmi Üze, iki taraf için de olumlu sonuçlar verecek çözümlerin şirketler ve acenteler tarafından birlikte aranması gerektiğini söyledi. TOBB SAİK Başkan Yardımcısı Süleyman Özer ise trafikte taban komisyon uygulaması önerisinde bulundu. › S.41-32-34

BES'TE YENİ KESİNTİ ORANLARI YÜRÜRLÜĞE GİRDİ

Bireysel Emeklilik Sistemi'nde yılbaşında yürürlüğe giren genelgeye göre, bir BES sözleşmesinin beşinci yılı tamamlandıktan sonra ara verme kesintisi dahil, yönetim gider kesintisi ve giriş aidatı tahsilatı yapılamayacak. › S.39



RUSYA KRİZİ SEKTÖRÜ DE ETKİLEYECEK

Suriye sınırında Rus savaş uçağının düşürülmesiyle başlayan Türkiye-Rusya krizi nedeniyle ticaretin yavaşlaması sigorta şirketlerini endişelendiriyor. Türkiye ile Rusya arasındaki gerginliğin, sigorta potansiyelinin daralmasına ve bazı hasarların tazmin edilmesinde sıkıntıya yol açabileceği düşünülüyor. Krizden nakliyat, seyahat sağlık, taşıyıcı sorumluluk ve yangın sigortalarının öncelikli olarak etkilenmesi bekleniyor. › S.20



GELİŞEN TEKNOLOJİYLE SİGORTACILIK DA KİŞİSELLEŞİYOR

Gelişen teknolojiyle birlikte hem sigorta ürünleri hem de sigorta primleri kişilerin yaşam tarzına göre yeniden şekilleniyor. Primlerin kullanıcı bazlı belirlenmesi için oto sigortalarında kullanılan telematik benzeri uygulamalar diğer sigorta branşlarında da yaygınlaşıyor. Yapılan egzersizler, akıllı telefonlar ve giyilebilir teknolojiler sayesinde kaydedilip sağlık ve hayat primlerinin belirlenmesinde etkili oluyor. › S.30

'SEKTÖRDEKİ EN BÜYÜK RİSK: TRAFİKTE GEÇMİŞE DÖNÜK MEVZUAT DEĞİŞİKLİKLERİ'

Zorunlu trafik sigortasındaki zarara çözüm arayan sektör temsilcileri, Sigorta Tatbikatçıları Derneği'nin düzenlediği ve Sigortacı Gazetesi'nin basın sponsoru olduğu panelde bir araya geldi. Konuşmacılar, trafik sigortasında geçmişe dönük mevzuat değişikliklerinin sektördeki en büyük risk haline geldiğini belirtti. › S.24



YENİ BİR REASÜRANS ŞİRKETİ KURULUYOR

VHV Grubu, Türkiye'de yeni bir reasürans şirketi kuruyor. İnşaat, ticari ve endüstriyel riskler için kapasite sunmayı planlayan VHV Reasürans, Hazine'den alınacak izinden sonra bu yılın ilk yarısında faaliyetlerine başlamayı hedefliyor. VHV Türkiye Genel Müdürü Stahl, uluslararası bilgi birikimlerini Türkiye'ye yansıtacaklarını söyledi. › S.13



İyi düşün, iyi yaşa!

Sen istedikten sonra her şey mümkün!
Başarmakta özgürsün. İlerlemekte özgürsün.
Yaşamaktan keyif almak, doyasıya sevmek, dilediğince paylaşmak...
Hepsi senin elinde. Yeter ki sen kendine güven, kendine inan.

Hayata iyi tarafından bak. Endişeleri bir kenara bırak.
Zamanını evhamlarla, acaba'larla boşuna harcama.
Hayallerini gerçekleştirmek için daha fazla enerjin olsun.

Dünyaya baktığın zaman kaybedebileceğin şeyleri değil, kazanabileceğin şeyleri gör.
Engellere değil, hedeflerine odaklan.

Sevdiklerin ve ailenle birlikte dopdolu bir hayat sürmen için biz her zaman yanındayız.
Sen aklındakileri hayata geçirirken, biz yolundaki engelleri kaldırmaya hazırız.
Zorlukları bize bırak.
Yürüdüğün yolda rahatça ilerlemen için biz gece gündüz çalışırız.

Yeter ki sen en iyisinden daha azına asla razı olma.
Geleceğe inan. Tutkularına sımsıkı sarıl.
Her gün, her an...
İyi düşün, iyi yaşa!

AKSigorta

Hizmet Merkezi
444 27 27
aksigorta.com.tr
benimaksigortam.com
facebook.com/aksigorta
twitter.com/aksigorta

Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen:

Yeni ve yaratıcı ürün ve işbirlikleriyle 2016'ya hazırız

Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen, bilançolarını 2016'ya hazır bir hale getirdiklerini söyledi.

2015 Ekim ayı sonu itibarıyla sigorta sektörü %17'lik bir büyüme yakaladı. Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen, kasko ve trafik odaklı meydana gelen bu büyümede en önemli pay sahiplerinin, nisan ayından bu yana önemli oranda artan trafik sigortası primleri ve ekim ayı öncesinde yakalanan yüksek miktarda araç satış rakamları olduğunu söyledi. Kârlılık tarafındaysa aynı olumlu tablonun gerçekleşmediğini dile getiren Gülen, hemen her üründe kârlılık düşerken, özellikle trafikteki zararın, artarak devam ettiğini belirtti ve sözlerine şöyle devam etti: "Kaskoda herhangi bir fiyat artışı yaşanmazken, kur artışına bağlı olarak yüzde 15'i bulan maliyet enflasyonu bu ürünün kârında da ciddi oranda düşüşe neden oldu. Şirketlerin odağını kârsız ya da zarara neden olan ürünlerden daha kârlı ürünlere kaydırması sonucunda bu alanlarda da fiyatlar kontrol altında tutuldu ve kârlılık düştü. Diğer taraftan 2015'in hava koşulları sektörü olumsuz etkiledi. Özellikle ilk çeyrekteki yoğun kar yağışı, üçüncü çeyrekteki yoğun yağmur ve sel, yangın branşının olumsuz yönde etkilenmesine neden oldu. 2015, yeni ürünler açısından da hareketli bir yıldı. Maden Çalışanları Zorunlu Ferdi Kaza Sigortası, Bina Tamamlama Sigortası, Kefalet Sigortası gibi yeni sigorta ürünleri ve uygulamaları hayata geçti."



'TARİFE REJİMİNE DÖNÜLDÜ'

Uğur Gülen, yılın başında çıkarılan IBNR Genelgesi'nin içerik olarak devrim niteliğinde olmasına karşı, uygulamada maalesef aynı başarıyı yakalayamadığını aktardı ve konuyla ilgili şunları söyledi: "Orijinal parça kullanımı, kusurlu sürücülerin durumu, kullanılacak ölüm tabloları, değer düşüklüğünün de teminat kapsamına alınması ve iskonto oranları gibi konuların belirlendiği ve 1 Haziran'da yürürlüğe giren Yeni Trafik Sigortası Genel Şartları ile sektörün maliyetlerini yükselten önemli kararlar alındı. Üçüncü önemli regülasyonsa ekimde yayınlanan trafik sigortalarında ticari araçlarda uygulamaya konulan tavan fiyat uygulamasıydı. Bu uygulamayla serbest rekabetten tekrar tarife rejimine dönülmüş oldu."
Trafik sigortalarında doğru fiyatlama yaparak fiyat odaklı pazar payı alma çabasına girmediklerini belirten Gülen sözlerine şöyle devam etti: "Sağlık sigortalarındaysa mevcut pazarın koşullarını göz önüne alarak daha yaratıcı iş modellerini hayata geçirmek 2015'in önemli stratejik kararlarıydı."
Uğur Gülen, standart ürünlerde kâr marjının düşmesi nedeniyle yeni ve yaratıcı ürünler tarafındaki konumlarını daha da zenginleştirdiklerini söyledi. Maden Çalışanları Ferdi Kaza Sigortası'ndaki yoğun çalışmaların 2015'in öne çıkan ürün çalışması olduğunu dile getiren Gülen, bu alanda %60-70 pazar payına ulaştıklarını aktardı.
Uğur Gülen, "2015'in ilk çeyreğinde Karşılık Genelgesi doğrultusunda son 10-15 yılda trafik sigortaları kaynaklı biriken karşılıklarımızı mali tablolarımıza yansıtarak, bilançomuzu berrak, anlaşılır ve hesap verebilir hale getirerek 2016'ya hazır hale getirdik. Rakamlarla ifade edecek olursak, yılın üçüncü çeyreğinde 351 milyon lira prim üretimi gerçekleştirdik. Oto dışı sigortalarda prim üretimini geçen yılın aynı dönemine göre %9 artırarak 178 milyon liraya yükselttik. Trafik dışı branşlardaki yüksek büyüme oranlarının pozitif etkisiyle teknik kârlılığımız 44 milyon lira seviyesinde, sigortacılıktaki teknik kârlılık göstergesi olan bileşik rasyomuz geçen yılın aynı dönemine göre 1 puanlık iyileşmeyle %98 seviyesinde gerçekleşirken hasar prim rasyomuz ise %68 seviyesinde gerçekleşti" diye konuştu.

'DAHA HIZLI BÜYÜMEYİ HEDEFLİYORUZ'

Gülen: "Hedeflerimizi trafik ve trafik dışı şeklinde kategorilendirirsek, trafik dışında sektörden daha hızlı büyüyerek pazar payı kazanmayı hedefliyoruz. Trafikteyse doğru fiyat seviyelerini gördüğümüz takdirde rekabet içinde yer alacak, sağlıktaysa yeni iş modelimizle birlikte daha hızlı büyüyeceğiz" dedi.

Kışın en büyük eğlencesi kayak, Aksigorta güvencesinde

Sömestr tatillerinin en büyük keyfi kayak, Aksigorta güvencesiyle çok daha güvenli. Aksigorta, sunduğu Premium Seyahat Sigortası ve Seyahat Sağlık Sigortası ürünleriyle, yurtdışındaki kayak merkezlerinde, herhangi bir yarışa katılmaksızın hobi olarak kayak yapan sigortalıların, olası kazalar sonucu gereken tedavi giderlerini teminat altına alıyor.
Aksigorta'nın Premium Seyahat Sigortası ürünü, tarifeli uçuşlarda bagajın kaybolması, çalınması, zarar görmesi, seyahatin iptali, pasaport ya da uçak biletinin kaybolması ve mücbir sebeplerden dolayı uçuşun kaçırılması durumlarında da güvence sunuyor.
Aksigorta Seyahat Sağlık Sigortası ürünüyle de yurtdışı seyahatlerinde yaşanılabilecek acil hastalık ve/veya kaza sonucu oluşabilecek acil tıbbi yardım masrafları poliçede belirtilen teminatlar dahilinde karşılanıyor.



Aksigorta'dan fiyat avantajlı yeni bir ürün: Pratik Kasko

Aksigorta, sigortalıların araçlarını, kazadan yolda kalmaya, çalınmadan sele, yanlış yakıt dolumundan anahtar çalınmasına kadar birçok riske karşı kasko teminatları üzerinden %20 fiyat avantajıyla güvence altına alan yepyeni kasko ürünü Pratik Kasko'yu tasarladı.
Sigortalıların isteğe bağlı olarak poliçelerine ekletebilecekleri vale hizmeti sayesinde, arıza durumunda araçları istenilen noktadan alınarak Pratik Kasko için özel seçilmiş, garantisi tescil edilmiş servis ağında onarılıyor, onarım süresi boyunca da sigortalıya yedek araç temin ediliyor. Pratik Kasko, küçük çizikler, göçükler, boya tamiri, iç döşeme, cam ve plastik hasarlarını Aksigorta'nın anlaşmalı servislerinde hasarsızlık indirimini bozmadan onarıyor, araç lastiğinin patlaması durumunda ücretsiz lastik



değişimi, kaza durumunda ya da benzinin bitmesi halinde 7/24 çekici hizmeti sunuyor, aracın arızalanması durumunda ise bulunulan noktaya tamirci gönderiliyor. Pratik Kasko, kaza sonucu hayati tehlike gösteren acil durumlarda yerinde müdahale veya en yakın sağlık kurumuna transfer için Hizmet Merkezi'ne müracaat edilmesi halinde kara ambulansıyla en yakın sağlık kurumuna nakil işlemini ücretsiz olarak gerçekleştiriyor.

EŞYALARINIZI 59 LİRAYA SİGORTALATMANIZ İÇİN

SUDAN BİR SEBEP:



KAPINIZA KADAR GELEN BİR NEDEN:



SICACIK BİR SEBEP:



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

Ziraat Sigorta
Güvenceniz için daha fazlası

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

Ziraat Finans Grubu Üyesidir.

AXA SİGORTA'dan İyi sürücülere Mükemmel Kasko

Türk sigorta sektöründe oto sigortalarında pazar lideri olan AXA SİGORTA, uzun yıllardır kişiye özel fiyatlama yapıyor. Sektörde bir ilk olarak başlattığı müşteri odaklı fiyatlama uygulamaları ile fark yaratan AXA SİGORTA, kötü sürücülerin yarattığı maliyeti iyi sürücülere yüklemiyor. AXA SİGORTA yayınlanan yeni reklam filminde iyi sürücüleri, iyi fiyat avantajından faydalanabilecekleri



"Mükemmel Kasko" ile tanışmaya davet ediyor.
AXA SİGORTA yeni reklam filmiyle izleyicilere, "Siz de iyi bir sürücüyseniz hemen gelin, AXA SİGORTA'nın 'Mükemmel Kasko' ve 'Mükemmel Fiyat Performans Oranı' ödüllerine sahip olan kaskosuyla tanışın. Üstelik iyi sürücüye iyi fiyat avantajından faydalanın" diye sesleniyor. AXA SİGORTA, reklam filminde kaza yaparak hızlı kullanan sürücünün değil, yavaş ama temkinli ve kazasız bir şekilde yol alan sürücünün kazanacağını anlatıyor ve 'hızlı olan değil iyi olan kazanır' diyor.

İyi sürücü olmanın öneminin altını çizen AXA SİGORTA, "Hızlı olan değil iyi olan kazanır" mottosuyla bir kasko reklam kampanyası düzenledi.

AXA SİGORTA Kaskoda Mükemmel Şirket

AXA SİGORTA, Alman Kalite ve Finans Enstitüsü ve Capital Dergisi'nin araştırmasına göre kasko sigortalarında müşteri danışma ve müşteriyle ilişki, fiyat performans oranı, müşteri hizmetleri, ürün, hizmet sunumu, müşteriyle iletişim kategorilerinde "Mükemmel Şirket" seçildi. Alman Kalite ve Finans Enstitüsü Türkiye'de ilk kez oto sigortaları pazarında rekabet eden şirketleri değerlendirdi. Müşteri gözünden sigorta şirketlerinin performansının değerlendirildiği araştırmada Türkiye'nin 10 büyük sigorta şirketinin müşterileriyle görüşüldü ve müşteri memnuniyetini oluşturan kriterler detaylı olarak ele alındı. AXA SİGORTA kasko sigortalarında 7 farklı kalite kategorisinde mükemmel şirket seçildi.
Alman Kalite Enstitüsü Türkiye'de oto sigortaları pazarında sigorta şirketlerinin müşteri memnuniyetini değerlendirirken aynı zamanda sektörle ilgili önemli saptamalarda bulundu. Araştırmaya göre, Türkiye sigorta sektörü en çok gelecek vaat eden buna karşın bir o kadar da zor pazarlarından biri. Sektör, bir yandan büyüyen nüfus, diğer yandan düşük sigorta penetrasyonuyla pazardaki şirketler için büyük bir fırsat oluşturuyor.
Bu açıdan değerlendirildiğinde Türkiye sigorta pazarı şirketler için yüksek büyüme potansiyeli sunuyor.

AXA SİGORTA, Alman Kalite ve Finans Enstitüsü ve Capital Dergisi'nin araştırmasına göre kasko sigortalarında müşteri danışma ve müşteriyle ilişki, fiyat performans oranı, müşteri hizmetleri, ürün, hizmet sunumu, müşteriyle iletişim kategorilerinde "Mükemmel Şirket" seçildi.



AXA SİGORTA EN BEĞENİLEN SİGORTA ŞİRKETİ

Aylık iş hayatı ve ekonomi dergisi Business Life tarafından gerçekleştirilen Türkiye'nin En Beğenilen ve Bilinen Şirketleri araştırmasında AXA SİGORTA, sigorta sektörünün "En Beğenilen Şirketi" seçildi.
Business Life'ın gerçekleştirdiği araştırmada 50 farklı sektörün ilk 5 şirketine yer verildi. Abonelerin katılımı ile gerçekleştirilen araştırmada, AXA SİGORTA sigorta şirketleri arasında Türkiye'nin en beğenilen şirketi oldu.
AXA SİGORTA Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Başkan ve İcra Kurulu Üyesi Özer Şimşek konuyla ilgili yaptığı açıklamada, en beğenilen şirket seçilmelerinin, ürün ve hizmetleriyle ilgili yaşadıkları deneyimleri birçok aşamada ölçümleyerek sürekli iyileştirmeye odaklanan bir anlayışın memnuniyet verici bir sonucu olduğunu belirtti. Şimşek, ayrıca AXA SİGORTA'nın üstün teknolojik altyapısı sayesinde, müşterilerine sundukları dijital çözümlerin de önemli katkısı ile en iyi müşteri deneyimini yaşatmayı hedeflediklerini sözlerine ekledi.

AXA Araştırma Fonu ve National Geographic'ten daha sağlıklı bir gelecek için önemli işbirliği

Sağlık sigortalarının en önemli aktörlerinden biri olan AXA Grubu, bilimsel araştırmalara destek vermek amacıyla kurduğu uluslararası AXA Araştırma Fonu'nun, National Geographic ile yaptığı anlaşma çerçevesinde yiyeceklerin geleceğini korumak başlığı altında üç bilim insanının çalışmalarına destek veriyor.

Riskli yeme alışkanlıkları nasıl yönetilir?

Araştırmalardan ilkinde diyabet ve obezite gibi hastalıkları azaltmak için riskli yeme alışkanlıklarının nasıl yönetilebileceği ve gelecek nesillerin nasıl daha sağlıklı ve kaliteli bir yaşam sürüp daha uzun ömürlü olabileceğine odaklanılıyor.

Toprak kirliliği nasıl engellenir?

Diğer bir araştırmada toprak kirliliğinin yani cıva ve kurşun gibi metallerin toprağa, nehirlere ve göllere, sonrasında beslenme zincirine, insanlara ve topluma ulaştığında insanlar üzerindeki etkisinin nasıl engellenebileceği ve gelecek nesillerin nasıl daha çok korunabileceği ele alınıyor.

Pirinç dünyadaki açlık sorununu çözer mi?

Bir diğer bilimsel araştırmada ise dünyadaki büyüyen nüfus ve iklim değişikliği karşısında pirincin dünyayı besleme konusunda önemli bir role sahip olduğuna ve karşı karşıya kalınabilecek açlık sorununu çözmede etkili olacağına değiniliyor.







AXA Research Fund
Through Research, Protection

Bilim insanlarının çalışmalarını paylaştığı videolar AXA Araştırma Fonu'nun (AXA Research Fund) YouTube kanalından da Türkçe altyazılı olarak izlenebiliyor.

MAPFRE GENEL SİGORTALILAR yeni yıla moralle girdi

MAPFRE GENEL SİGORTA Vizyon Toplantısı ve yeni yıl partisi 12 Aralık Cumartesi günü İstanbul Hilton Otel'de gerçekleştirildi. Vizyon toplantısında 2015 yılını ve 2016 beklentilerini değerlendiren MAPFRE'liler, yeni yıl partisinde gönüllerince eğlenip, moral depoladılar.

MAPFRE GENEL SİGORTA Vizyon Toplantısı, 12 Aralık 2015 tarihinde İstanbul Hilton Otel'de çalışan klibinin gösterimiyle başladı. Ardından Vizyon Toplantısı ve yeni yıl partisinin de sunuculuğunu üstlenen ünlü aktris Doğa Rutkay, katılımcıları selamlayarak MAPFRE GENEL SİGORTA İnsan Kaynakları Direktörü Necla Aksoy'u açılış konuşmasını yapması için sahneye davet etti. Toplantı, MAPFRE GENEL SİGORTA Genel Müdürü Serdar Gül'ün 2015 stratejik ilerlemesi ve finansal verileri ile 2016 stratejisi ve beklentileriyle ilgili yaptığı sunumla devam etti.



Konuşmaların ardından sahneyi, başarı konulu müzikli sahne şovu ile Mehmet Auf ve orkestrası aldı. Mehmet Auf, başarıyı ritimlerle ve dünyada benzeri olmayan müzikli bir şovla anlattığı performansı ile alkış topladı. Vizyon Toplantısının son bölümünde ise şirkette 5-10-15-20-25 yılını dolduranlara ve Gönüllüyüm programı kapsamında 2015 yılında sosyal sorumluluk aktivitelerine en fazla katılım gösteren kişilere ödülleri verildi.

ŞAPKA TEMALI PARTİ

Vizyon Toplantısı'nın ardından "Şapka" temasıyla düzenlenen yeni yıl partisinin yapılacağı salona geçen MAPFRE GENEL SİGORTA çalışanlarını birbirinden güzel sürprizler bekliyordu. Partide ilk olarak MASK Müzik Kulübü üyeleri keyifli bir dinleti sergiledi. Ardından Ayça Varlıer sahne alarak, canlı performansı ile tempoyu artırdı. Varlıer'den sonra gecenin ilk sürprizi olan bilgi yarışması ile MAPFRE hakkındaki 6 soruya en hızlı doğru cevabı veren Oto Hasar Departmanı'ndan Çağlar Tenekeci'ye "Gopro Kamera" hediye edildi.



Gecenin devamında sahneyi Doğa Rutkay ile birlikte tiyatrocular Doğan Akdoğan ve Dilşah Demir aldı. Onlara MAPFRE ailesinin kıymetli tiyatrocuları Atakan Çelik ve Tuğba Taşdan da eşlik etti. Ekip, oynadıkları skeçler ve oyunlarla tüm izleyenlerden büyük beğeni toplarken, Atakan Çelik ve Tuğba Taşdan MAPFRE'lilerin gururu oldu.

MAPFRE ekibinin Noel Baba kostümleri giyerek "Jingle Bell Rocks" şarkısını söyledikleri performans ise gecenin son sürpriziydi. Şovun ardından, DJ performansı ile doyasıya eğlence vardı.

MAGSAD Platformu öğrencileri Ankara'ya Anıtkabir'e götürdü

Mapfre Genel Sigorta'nın en köklü ve çoğunlukla münhasır acentelerinden oluşan Mapfre Genel Sigorta Acenteleri Derneği, MAGSAD Platformu bu sene 2. kez "Ata'mıza Gidiyoruz" projesine sponsor oldu. Ataşehir Rotary Kulubü öncülüğünde gerçekleşen organizasyonda toplam 1300 ilkokul öğrencisi kasım ayında Ankara'ya giderek önce Anıtkabir'de Ata'nın huzurunda özlemle saygı duruşunda bulundu, ardından Kurtuluş Savaşı'nın detaylarını Anıtkabir Müzesi'nde, ilk Meclis'in kurulduğu ortamı ise Cumhuriyet Müzesi'nde öğrenme imkânı buldular. MAGSAD'ın sponsorluğuna destek olarak Liv Hospital tarafından ücretsiz sağlanan ambulans sayesinde rahatsızlanan bir öğrenciye anında müdahale edilerek tüm organizasyonun sorunsuz geçmesi sağlandı.

Çocukları Ankara'da karşılayan MAGSAD üyesi Mehmet Büyükhatipoğlu; "Yüzlerindeki mutluluk görülmeye değerdi, onları Ata'mızın huzurunda görmek, öğrenmeye ne kadar istekli olduklarını ve Atatürk Türkiyesi'nde yaşamaktan ne kadar onur duyduklarını izlemek harika bir deneyimdi" dedi. Bundan sonraki senelerde de bu organizasyonda yer almaya devam edeceklerini söyleyen Başkan Yardımcısı Sühan Sarıgöl "Çocuklarımıza yapacağımız en değerli yatırım eğitimdir ve bu ülkede kimlerin sayesinde özgür yaşadıklarını, bunun için kime teşekkür etmeleri gerektiğini de unutturmamamız gerekiyor" diye konuştu.



MAGSAD, 2. kez 'Ata'mıza Gidiyoruz' projesine sponsor oldu.

Obeziteyle mücadelede çocuklar sağlıklı yaşamı eğlenerek öğreniyor

MAPFRE Vakfı, 2 ayda 7 bin öğrenciye ulaştı

MAPFRE GENEL SİGORTA, "Sağlıklı Yaşam Projesi" ile ilkokul düzeyinde binlerce çocuğa ulaşarak obezite hakkında bilinç oluşturmaya çalışıyor ve sağlıklı yaşamın ipuçlarını, eğlenceli bir tiyatro oyunu formatında veriyor. MAPFRE Vakfı ve İstanbul İl Milli Eğitim Müdürlüğü arasında 2015 Ekim ayında imzalanan protokolün ardından başlayan "Sağlıklı Yaşam Projesi" kapsamında Ocak 2016 sonuna kadar, İstanbul'un 39 ilçesinde toplam 125 workshop gerçekleştirilecek ve 10 binin üzerinde çocuğa ulaşılacak.

AKSOY: PROJE ÇOCUKLARA ULAŞIYOR

Şair Mehmet Emin Yurdakul İlkokulu'nda gerçekleşen ve İstanbul İl Milli Eğitim Müdürü Dr. Muammer Yıldız'ın da katıldığı özel gösterim etkinliğinde MAPFRE Vakfı Türkiye Sorumlusu Necla Aksoy "Dünyada ve ülkemizde giderek artan obezite sorunu düşünüldüğünde, bu projenin önemi ortaya çıkıyor. Sağlıklı Yaşam Projesi, çocukların yaş grubuna göre özel olarak hazırlanmış eğlenceli bir tiyatro gösterimini ve sonrasında dağıttığımız keyifli kitapları kapsıyor. Projeyi uyguladığımız okullarda öğretmenlerden ve öğrencilerden aldığımız geri bildirimler, çocuklara eğlenceli olduğu kadar bilgilendirici bir yolla ulaştığımızı kanıtlıyor. Bugün, projemiz kapsamındaki tiyatroyu İstanbul İl Milli Eğitim Müdürümüz Muammer Yıldız'ın da katılımı ile izlediğimiz ve kitaplarımızı öğrencilere bizzat ulaştırdığımız için de oldukça gururluyuz" dedi.



Soldan sağa; Beşiktaş İlçe Milli Eğitim Müdürü Dr. Önder Arpacı, MAPFRE GENEL SİGORTA İnsan Kaynakları Direktörü Necla Aksoy, İstanbul İl Milli Eğitim Müdürlüğü Temel Eğitim Şube Müdürü Timur Tuğral, Okul Müdürü Nadir Ünal.

AIG kalitesini yeniden tescilledi

Kalite Yönetimi Sistem Standartları'nın 2006 yılında ISO tarafından yürürlüğe alındığını kaydeden AIG Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Sema Tüfekçiler, AIG Sigorta'nın Kalite Yönetim Sistemi ve Müşteri Memnuniyeti Yönetim Sistemi Belgesi'nin 2014 yılında tescillendiğini ve 2015'te tekrar onaylandığını söyledi.

Kalite Yönetim Sistemi konusunda TS EN ISO 9001 Kalite Yönetimi Sistem Standartları, 1987 yılında yayınlandığı tarihten itibaren en fazla ilgi gören ve uygulama alanı bulan uluslararası standartlar haline geldi. Müşteri şikayetlerinin sürdürülebilir bir sistem dahilinde yürütülebilmesi için 2004 yılında ISO (International Standardization of Organization) tarafından yayınlanan ISO 10002 standardı, 2006 yılında TS ISO 10002:2006 olarak yürürlüğe alındı. Türkiye'de bu alanda kalite belgesi olan sayılı şirketlerden olan AIG Sigorta, aynı zamanda bu belgelerin departman bazında alınan ilk kalite belgelendirmesiyle sektörde emin adımlarla yürümeye devam ediyor.

AIG SİGORTA HİZMET KALİTESİNE ONAY

AIG Sigorta Hasar Hizmetlerinin 2014 Kasım ayında aldığı ISO 9001:2008 Kalite Yönetim Sistemi ve ISO 10002 Müşteri Memnuniyeti Yönetim Sistemi belgeleri bu yıl yine kasım ayında yeniden tescil edildi. AIG Sigorta'nın denetim sonucu hasar departmanı ve şikayet biriminin tüm prosedür ve kurallara birebir uyduğu belirlenerek hizmet kalitesi onaylandı ve AIG Sigorta Hasar Departmanı'nın, Bureau Veritas danışmanlığı ile yürüttüğü kalite belgelendirme eğitim ve denetim süreci başarıyla tamamlandı.

Denetimde hiçbir uygunsuzluk bulunmadığı gibi, aksine tüm süreçlerin mükemmel çalıştığı ıspatlandı. Üç yıllık süreyle belgelenen Kalite Yönetim Sistemi ve Müşteri Memnuniyeti Yönetim Sistemi'nin devamı, her yıl tekrarlanan denetimlerle sağlanıyor. İki ara denetim sonucunda üçüncü yıl belgenin yenilenmesi için yapılan denetimlerle kontrol ve kalitenin devamlılığı da sağlanmaya devam ediyor.

Konuyla ilgili bir değerlendirme yapan AIG Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Sema Tüfekçiler, "Yıllardan beri sigorta sektöründe kaliteli hizmet çizgisini hep daha yukarı taşıma çabasında olan



ve müşterilerine 'Smiling & Caring' – 'Gülümsüyorum & Önemsiyorum' mottosuyla yaklaşan AIG Sigorta hasar departmanını bu başarıdan dolayı yürekten kutluyoruz" dedi.

'MÜŞTERİ İLİŞKİLERİ EN ÖNEMLİ REKABET ARACI'

İnsanların çoğunlukla bildikleri, saygı duydukları ve güvendikleri sigorta şirketleriyle iş yapmayı tercih ettiklerini dile getiren Sema Tüfekçiler, günümüzün yoğun rekabet şartları altında şirketlerin, müşterileriyle kurmuş oldukları olumlu ilişkilerin onları diğerlerine göre üstün kıldığını söyledi. Bunun önemli bir faktör olduğunu belirten Tüfekçiler sözlerine şöyle devam etti: "Bir sigorta şirketinin çıkarmış olduğu en komplike ürün bile, ertesi gün kopya edilerek veya esinlenilerek piyasada bir başka şirket tarafından sunulur hale gelebiliyor. Oysa asla kopyalanamayan ve şirkete özel bir değer olarak kalabilen, 'Müşteri İlişkileri' kuruluşların en önemli rekabet aracıdır.

Elbette bu ilişkinin kurulması ve korunması oldukça zahmetli ve maliyetlidir. Bunu sağlayabilmek için; pazardaki eğilimleri ve gelişmeleri iyi tanımak, iyi bir ekiple çalışmak, sağlam bir sermayeye sahip olmak, piyasada kalıcı olmak, iyi ve farklı bir hizmet sunmak, iletişim odaklı düşünmek, güçlü bir teknolojik altyapıya sahip olmak ve bunu sürekli olarak geliştirecek bir misyona sahip olmak bunlardan sadece bir bölümü olarak sayılabilir. Bunun için sadece üst yönetim değil, şirketin her kademesinin bu düşünceye sahip olması gerekiyor."

'HASAR HİZMETİNİN ÖNEMİ BÜYÜK'

"Sigorta sektörünü diğer finansal hizmetlerden ayıran en belirgin özellik, başlangıçta bir mal veya hizmet satılmıyor oluşudur" diyen Tüfekçiler, bir poliçe ile belirli bir taahhütte bulunulduğunu ve garanti altına alındığını ifade etti. Aslında elle tutulamayan bir hizmet satıldığını söyleyen Sema Tüfekçiler, sözlerini şu şekilde sürdürdü: "Burada sattığımız asıl şey 'hasar hizmeti'dir. Aslında başka bir deyişle işin başında sigorta şirketi bir şey satmıyor, tam tersi sigortalının riskini satın alıyor ve ileride bu riskin gerçekleşmesi halinde tazminat ödemeyi ve ona yardımcı olmayı, yanında olmayı taahhüt ediyor. Dolayısıyla sigorta şirketlerinin hasar servisleri aynı zamanda pazarlama fonksiyonunun tam da merkezi sayılabiliyor. Bu itibarla müşteri ilişkisini, sigorta şirketi ile müşteri arasında kurulan, satış öncesi ve satış sonrası tüm eylemleri kapsayan, karşılıklı yararı ve ihtiyaç tatminini içeren bir süreç olarak tanımlayabiliriz. Bu doğrultuda, hasar servisinin önemini daha da ön plana çıkartmış oluruz."

Piyasadaki şirketler ile müşteriler arasındaki ilişkinin satışın gerçekleşmesi ile sona erebildiğini belirten Tüfekçiler, sigorta sektöründe ise satışın ancak bir başlangıç olduğunu söyledi. Satışın, uzun süreli bir ilişkinin başlangıcı olduğuna dikkat çeken Tüfekçiler, "Sigortacılıkta bu ilişkinin diğer yıllarda da devam etmesi ancak müşterinin çalışana ve kuruma karşı taşımış olduğu değer, yani saygı ve güven ile doğru orantılı oluyor. Bu ise, çok büyük ihtimalde, hızlı ve doğru hasar ödemesiyle kurulan olumlu müşteri ilişkileri sayesinde mümkün olabiliyor" dedi.

11. GELENEKSEL HASAR EĞİTİMİ GERÇEKLEŞTİ

Çalışanlarının takım duygusunu geliştirmek, kendilerini ifade edebilmelerine imkân sağlamak, güncellenen bilgi ve prosedürlerle ilgili pekiştirmede bulunmak ve bunların yanı sıra odağını her zaman müşteri üzerinde tutan AIG Sigorta, verilen hizmetin kalitesini her zaman en üst düzeyde tutmak için, AIG Sigorta Hasardan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Sema Tüfekçiler liderliğinde "11. Geleneksel Hasar Eğitimi"ni şirket içi ve dışından gelen eğitimcilerin katkısı ile gerçekleştirdi.

AIG Sigorta'nın "11. Geleneksel Hasar Eğitimi" kapsamında, AIG Sigorta Hasardan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Sema Tüfekçiler "Çözüm süz mü, Çözüm siz mi?", Franklin Covey Türkiye eğitim merkezi eğitimcilerinden Özer Koç "Güven", Reiki Master Tacettin Ocak da "İşyerinde Yardımlaşma, İşbirliği ve Ortak Çalışma" konulu birer seminer verdiler.



MetLife'tan liseli girişimcilere destek

MetLife Emeklilik ve Hayat, MetLife Vakfı ve Genç Başarı Eğitim Vakfı işbirliğiyle düzenlenen 'Sosyal İnovasyon Kampı'nın dördüncüsü İTÜ Ayazağa Kampusü'nde gerçekleştirildi. Proje ile lise öğrencileri arasında 'girişimcilik ve sosyal inovasyon' konusunda farkındalık yaratılması hedefleniyor.

Uluslararası alanda başarılı sosyal sorumluluk projelerine imza atan MetLife Emeklilik ve Hayat ile MetLife Vakfi; sosyal girişimcilik, sorun tespiti, takım kurma, fikir geliştirme ve iş modeli geliştirme konularında Türkiye'de bir ilk niteliğinde olan Sosyal İnovasyon Kampı'nın dördüncüsünü Genç Başarı Eğitim Vakfı işbirliğiyle İTÜ GİNOVA'nın ev sahipliğinde İTÜ Ayazağa Kampüsü'nde gerçekleştirdi.
Bahçeşehir MTAL, Fatih Koleji, Kadir Has Anadolu Lisesi, Zeytinburnu 100. Yıl ÇPAL, İTÜ Özel Ekrem Elginkan Lisesi, Hüseyin Ağırman MTAL, Mimar Sinan Okulları ile Kartal Köy Hizmetleri Lisesi'nde öğrenim gören 64 lise öğrencisinin yer aldığı Sosyal İnovasyon Kampı'nda, her okuldan bir yarışmacının katılımıyla oluşturulan sekizer kişilik karma ekipler yarıştı.
Lise öğrencileri, "Türkiye'de bir sosyal girişim başlatıyor olsanız ve bu amaçla bir sosyal girişim şirketi kursanız, ülkenin hangi sosyal problemine çözüm üretmek isterdiniz?" sorusuna yanıt aradı. Öğrenciler bu amaçla tüm gün boyunca yaptıkları hazırlık çalışmaları sonucunda bir şirket kuruluşu tasarlayarak, saptadıkları



sosyal probleme çözüm olacak ürün ve iş modelini jüri önünde sundu. Tasarladıkları proje ile okullardaki atıkların geri dönüşüme yönlendirilmesini teşvik eden ve bu sayede kazanılacak 'Yeşil Puan' ların başta toplu taşıma araçları olmak üzere birçok noktada kullanılabilmesini amaçlayan Yeşil Gençlik ekibi günün birincisi oldu.
Kazanan ekipteki öğrenciler MetLife'ta staj imkanının yanı sıra InnoCampus'ün düzenlediği lise öğrencilerine özel inovasyon deneyimi programına katılma hakkı ve katılan tüm ekipler İstanbul Teknik Üniversitesi, TEİD (Türkiye Etik ve İtibar Derneği) ve Keiretsu Forum tarafından sunulan özel ödüller kazandılar.





METLIFE 20 BİNİ AŞKIN ÖĞRENCİYE DESTEK OLDU

Sosyal İnovasyon Kampı, lise düzeyindeki öğrencilere yönelik ilk sosyal inovasyon uygulaması olan ve üç ayrı alana odaklanan MetLife Life Changer projesinin ilk ayağını oluşturuyor.
Yılda iki kez gerçekleştirilen ve MetLife gönüllülerinin öğrencilere mentorlük yaptığı Sosyal İnovasyon Kampı; sorun tespiti, takım çalışması, çözüm geliştirme, iş modeli ve jüri önünde sunum aşamalarını kapsayan etkinliklerden oluşuyor. MetLife Vakfı'nın 19 ülkede hayata geçirdiği "Life Changer" adlı sosyal sorumluluk projesi kapsamında başlatılan ve çeşitli etkinlikler ile devam eden programdaki üç uygulama alanı, 'Sosyal İnovasyon Kampı', 'Şirket 2016 yılında, Avrupa, Orta Doğu ve Afrika bölgelerinde 19 ülkeden yaklaşık 1000 MetLife gönüllüsü 20.000'i aşkın öğrenciye destek oldu.

MetLife, Türkiye'nin en beğenilen bireysel emeklilik şirketleri arasında

MetLife, Capital Dergisi'nin bu yıl 15'incisini yayınladığı 'Türkiye'nin En Beğenilen Şirketleri' araştırmasında, bireysel emeklilik sektörünün en beğenilen ilk üç şirketi arasında yer aldı.

Capital Dergisi'nin geleneksel hale gelen ve sonuçları iş dünyası tarafından her yıl merakla beklenen 'Türkiye'nin En Beğenilen Şirketleri' araştırmasının sonuçlarına göre MetLife, bireysel emeklilik sektörünün en beğenilen ilk üç şirketinden biri seçildi.
İş dünyasını temsilen 700'ün üzerinde şirketten 1602 yöneticinin katılımı ile gerçekleştirilen araştırma çerçevesinde sektörlerin en beğenilen şirketleri, ilgili sektör temsilcilerinin yanıtları doğrultusunda belirleniyor.
Konuya ilişkin değerlendirmede bulunan MetLife Genel Müdürü Deniz Yurtseven "MetLife olarak bireysel emeklilik sektörünün en beğenilen ilk üç şirketi arasında yer almaktan büyük bir mutluluk ve gurur duyduk. Kurumsal itibarımızın ulaştığı noktayı somut olarak değerlendirme yönünde bu araştırma bizim için çok kıymetli bir dayanak. Uzun yıllardır böylesine önemli, geniş kapsamlı bir araştırmayı istikrarla sürdüren Capital Dergisi yöneticilerine ve araştırmaya katılarak MetLife'ın performansını bu şekilde ödüllendiren tüm sektör temsilcilerine teşekkürü bir borç biliyorum. MetLife olarak sektörün genç oyuncularından biri olmamıza rağmen bireysel emeklilikte çok başarılı bir çizgi yakaladık. Bilindiği üzere, gelişmiş ülkelerle karşılaştırdığımızda ülkemizde birikim alışkanlığı ne yazık ki olması gereken noktada değil. Oysaki birikim, hem bireysel hem de toplumsal düzeyde sürdürülebilir bir refah seviyesine ulaşmanın temel şartlarından biri. Bu çerçevede Bireysel Emeklilik Sistemi herkes için çok değerli bir gelecek yatırımı imkanı sunuyor. MetLife olarak biz de, bu sistemin toplumun çok daha geniş kesimlerine ulaşması; devlet katkı payının sağladığı önemli ivmeyle son yıllarda artan katılımcı sayısının daha da yükselmesi yönünde var gücümüzle çalışıyoruz" dedi.

TARSİM'den eğitim seferberliği

TARSİM dağıtım kanalları çalışanlarına yönelik eğitim programı düzenliyor.

TARSİM Genel Müdürü Yusuf Cemil Satoğlu, eğitimin hiç durmadan gelişen ve değişen dünyamızda son derece önemli olduğunun altını çizerek, tarım sigortası poliçesi düzenleyen dağıtım kanalları çalışanlarına yönelik eğitim programları düzenlediklerini belirtti.

Satoğlu, geçtiğimiz yıl başlayan ve 2016 yılında da tüm hızıyla devam edecek eğitimler vasıtasıyla 5 bin kişiye ulaşacaklarını bildirdi. Tarım Sigortaları Eğitimlerinde, poliçe tanzim, hasar ihbar, tespit ve tazminat ödeme süreci, teminat kapsamı, 2016 yılına yönelik yenilikler ve ekran uygulamaları gibi başlıklarda bilgilendirmeler yapılıyor, katılımcıların merak ettikleri sorular yanıtlanıyor.




Yusuf Cemil Satoğlu

Tarım Sigortası ihmale gelmez

TARSİM Genel Müdür Yardımcısı Zeki Karakurt, tarım sigortalarının ihmal edilmemesi çağrısında bulundu.


Zeki Karakurt

TARSİM Genel Müdür Yardımcısı Zeki Karakurt, son yıllarda frekansı ve şiddeti artan doğal afetler ve çeşitli riskler nedeniyle tarımsal faaliyetlerin olumsuz yönde etkilendiğini belirtti.

Üreticilerin tarım sigortasını kesinlikle ertelememeleri gerektiğini hatırlatan Karakurt sözlerine şu şekilde devam etti: "Tarım sigortası yaptırmak için izlenmesi gereken süreç son derece kolay. Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı'nın sistemlerine kayıt olunmasının ya da kayıtların güncellenmesinin ardından, TARSİM adına sigorta sözleşmesi yapmaya yetkili 23 sigorta şirketi ve bu şirketlerin yetkili acenteleri aracılığıyla kolaylıkla sigorta yaptırılabiliyor.

Bitkisel Ürün Sigortaları branşında 2016 yılı üretim sezonu 2 Kasım 2015 tarihi itibarıyla açıldı. Üreticilerimiz, 2016 yılı ekilişleriyle ilgili güncel poliçe son kabul tarihlerini www.tarsim.gov.tr üzerinden takip edebilir ve tarım sigortalarını zaman kaybetmeden yaptırabilir."

TARSİM'den Hindistan ziyareti

Geçtiğimiz günlerde, tarım sigortası uygulamalarını devlet kontrolünde yürüten Hindistan'da bir dizi ziyaret gerçekleştirilerek, konunun uzmanlarıyla bir araya gelindi.

TARSİM heyetinin Hindistan temasları, Bombay kentinde başlayarak, Yeni Delhi'de noktalandı. Yoğun program çerçevesinde Bombay'daki ilk durak New India Sigorta Şirketi oldu. Daha sonra, dünyada ilk 50 reasürans firması arasında 14'üncü sırada yer alan GIC RE firması, Hindistan Tarım Sigortaları Şirketi AIC'nin Bölge Ofisi, Yeni Delhi'de ise AIC'in merkez ofisi ve son olarak Hindistan Tarım Bakanlığı ziyaret edilerek, üst düzey temaslar gerçekleştirildi.

TARSİM DÜNYAYA ÖRNEK OLMAYA DEVAM EDİYOR

İki ülke temsilcileri açısından son derece verimli geçen görüşmelerde, Türkiye'nin ve Hindistan'ın tarım politikaları, devletin destekleri ve bu desteklerin oranları, tarım sigortası uygulamaları, sistemin reasürans yapısı, teknolojinin bu alandaki etkin kullanımı, iki ülkedeki benzer, farklı ve hayata geçirilecek yeni uygulamalar gibi başlıklar ele alındı.

Ayrıca TARSİM'in 10 yıllık kısa geçmişine karşın çok hızlı, istikrarlı ve başarılı bir gelişim grafiği çizdiğine ve dünyada örnek gösterilen bir noktaya ulaştığına işaret edildi. Ziyaretin sonunda Hindistan Tarım Sigortaları Şirketi AIC yetkilileri, Türkiye'ye davet edildi.

TARSİM, uluslararası düzeydeki ilişkileri güçlendirmek, dünyadaki tarım sigortaları uygulamalarını yakından takip ederek, ülkemizdeki mevcut uygulamalar hakkında bilgi vermek ve deneyimlerini paylaşmak üzere yurtdışındaki temaslarını yoğun bir şekilde sürdürüyor.



TARSİM ISO belgeleriyle kalitesini tescil etti

Kuruluşundan bu yana üreticilere kaliteli hizmet sunmayı ilke edinen TARSİM, bu anlayışını, ISO 9001:2008 Kalite Yönetim Sistemi ve ISO 10002:2014 Müşteri Memnuniyet ve Şikayet Yönetimi Sistemi Kalite Belgeleri ile tescilledi.

Denetimler, kalite yönetiminde uluslararası düzeyde kabul görmüş bir kuruluş olan Bureau Veritas Certification şirketi tarafından gerçekleştirilerek, belgelendirme 1 Aralık 2015 tarihinden itibaren geçerli olmak üzere yapıldı.



Liberty Sigorta'dan yeni ilan kampanyası:

Liberty Sigorta ile dünyanın güvenini kazanın...

5 kıtada sunduğu yüksek hizmet kalitesiyle müşterilerinin güvenini kazanan Liberty Sigorta, yeni ilanı ile dünyanın dört bir yanındaki hizmet ağını ve global bir marka olarak dünyaya güven verdiğini vurguluyor.

Liberty Sigorta'nın yeni ilanı çeşitli dergi, gazete ve sosyal medya hesaplarında yayınlanmaya başlandı. Y&R/ İstanbul reklam ajansı tarafından hazırlanan yeni imaj ilanında, Liberty Sigorta'nın tüm dünyaya yayılan hizmet ağı ve global bir marka olarak dünyaya verdiği güven anlatılıyor.

Şirketin logosu olan Özgürlük Anıtı'nın dünyadaki kıtalar formunda gösterildiği ilanda, Liberty Sigorta'nın sunduğu hizmet kalitesinin dünyanın her yerindeki müşterilerine ulaştığı belirtiliyor. Yaklaşık 30 ülkede faaliyet gösteren Liberty Mutual Group'a bağlı Liberty Sigorta'nın yeni ilanında "Dünyanın güvenini kazanın" denilerek tüketicinin Liberty Sigorta ile çalışması durumunda bu güvenin bir parçası olacağı vurgulanıyor.
5 kıtada, 900 ofisi ve 50 binden fazla çalışanı ile Liberty Sigorta, 100 yılı aşkın global tecrübesi ve Türkiye'de 600'den fazla acentesiyle her zaman müşterilerin hizmetinde.



Generali Sigorta için 2016 acentelerle atılım yılı olacak

Generali Sigorta Genel Müdürü Mine Ayhan:

ACENTELERİMİZE ÖZEL 'PORTAL PROJESİ'

"Generali'nin Geleceği Acentelerin Geleceği" sloganı doğrultusunda 2014 yılında başlattığı Acente Modernizasyon Projesi ile 2015 yılında acenteleri için çeşitli projeler üreten Generali Sigorta, 2016 yılı için de önceliklerini belirledi. Generali Sigorta Genel Müdürü Mine Ayhan, konu ile ilgili olarak yaptığı açıklamada "Acentelerimize yaptığımız teknoloji yatırımları ile onları geleceğe hazırlamaya özen gösteriyoruz. Yeni yılda 'Portal Projesi' ile acentelerimizin hayatlarını kolaylaştırarak onlara zaman kazandırmak adına iş süreçlerindeki bazı operasyonları arındırmayı hedefliyoruz" ifadelerine yer verdi. Acentelerinin eğitimine önem verdiklerine de değinen Ayhan, Generali Sigorta'nın 2016 yılında da çeşitli temalarla acentelerini eğitim programlarına dahil etmeye devam edeceğini belirtti.



Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Erkan Aydoğan:

YENİLEME PROGRAMI İLE GENERALİ SİGORTA ACENTELERİNİN İŞİ DAHA DA KOLAY

2015 yılı süresince acenteleri için geliştirdikleri özel kampanya ve etkinliklerle hem onların gelirlerini artırmayı hem de hayatın stresinden uzaklaştırmayı hedeflediklerini söyleyen Generali Sigorta Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Erkan Aydoğan, Generali Sigorta içerisinde acentelere dönük yeni bir yapılanmaya gittikleri müjdesini verdi. Mesai saatleri dışında acentelere hizmet veren bir birim oluşturdukları bilgisini paylaşan Aydoğan, "Yenileme programımızla acentelerimize kolay ve hızlı poliçe düzenleme imkânı sağladık. Portal projemizle acentelerimizin işlerini daha kolay ve modern bir şekilde yönetmelerine olanak tanıyacağız. Hep vurguladığımız üzere hedefimiz acentelerimizi teknolojiyi esas alarak sigortacılık çözümleri sunduğumuz sektörümüzde onları geleceğe hazırlamak ve birlikte büyümek" şeklinde konuştu.



Generali Sigorta acenteleri ile büyüdü

Yılbaşında 700 olarak hedeflediklerini acente sayısına yıl bitmeden ulaştıklarını söyleyen Generali Sigorta Genel Müdürü Mine Ayhan, bu başarıda acentelere verdikleri güvenin katkısı olduğunu belirtti.

Generali Sigorta 2015 yılının son ayına girdiğimiz bugünlerde, "Generali'nin geleceği acentelerin geleceği" mottosuyla 2014 yılı başında hız verdiği çalışmalarına, aynı coşku ve istekle 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 adeta "güncelleyerek" giriyor.

'ACENTE SAYIMIZDAKİ ARTIŞ GÜVENİN BİR 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. Genel Müdürlük ekiplerini acenteleriyle buluşturdukları toplantılar organize ettiklerini de belirten Ayhan, bu toplantılarla merkez ve acenteler arasındaki bağları güçlendirmeyi ve iletişimi en üst düzeye taşımayı hedeflediklerini söyledi.

ACENTELER KAMPANYALARLA DAHA ÇOK KAZANDILAR

Acenteleri için özel kampanyalar geliştiren Generali Sigorta'nın, 2015 yılı süresince düzenlediği tüm kampanyalarında 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. Acentelerimizi stresten uzaklaştırmayı bir ölçüde başardık diyebiliriz" dedi.



2015 yılı boyunca hem acentelerin daha fazla kazanmaları için çalışmalar gerçekleştirdiklerini hem de şirket çalışanları için etkinlikler organize ettiklerini söyleyen Generali Sigorta Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Erkan Aydoğan, bu çalışmaları 2016 yılında da devam ettireceklerini belirtti.

ENFES İTALYAN YEMEKLERİ VE BENZERSİZ CLAUDE MONET ESERLERİ

İtalyan Mutfak Sanatları Eğitimi ile başlatılan ve acenteler için tasarlanan etkinlikler arasında dünyanın en prestijli tiyatro oyunları arasında gösterilen Romeo ve Juliet'in gösterimi de yer alıyor. Ünlü oyunu geçtiğimiz günlerde Generali Sigorta Genel Müdürü Mine Ayhan ile birlikte izleyen acenteler için kasım ayında da yeni bir etkinliğe imza atıldı.



Bir resim atölyesinde Claude Monet'in sanata bakışı hakkında bilginin aktarıldığı ve onun tekniğini kullanarak eğitmenler eşliğinde Monet'in eserlerini tekrar resmedildiği bu organizasyon büyük ilgi gördü. Generali Sigorta, acentelerinin yaşamlarına renk katmak amacıyla kültür ve sanat etkinlikleri düzenlemeye devam edecek.



Doğa Sigorta'dan yeni yıl mesajı

Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı, 2015 yılını acentelerin katkılarıyla hedeflerinin çok üstünde tamamlamanın mutluluğunu paylaşmak amacıyla yeni yıl mesajı kaleme aldı.



Nihat Kırmızı "Her zaman en iyilerle çalışmayı ilke edinmiş Doğa Sigorta ailesini tercih ederek sektörün en seçkin acente ve brokerlarından olan siz değerli iş ortaklarımızla çalışmaktan büyük onur duymaktayız. Diğer taraftan dünyanın en önde gelen, finansal yapısı itibarıyla devasa reasürans şirketleriyle olan iş birlikteliğimizin 2016 yılında da artarak devam edeceğini memnuniyetle sigortalılarımıza ve iş ortaklarımıza bildiririz" dedi.

Değerli acentelerimiz / iş ortaklarımız,

Çalışma ruhsatını 2014'ün Mart'ında alan çok genç bir şirket olmamıza rağmen, 2015 sonu itibarıyla 265 milyon liralık üretime ulaştık. Bir önceki yıla oranla süper bir artış oranı yakalayan Doğa Sigorta'nın iç ve dış sigortacılık piyasalarında dikkatleri üzerine çekiyor olması bizler kadar bu başarıda emeği olan sizler için de gurur vesilesi olmalıdır.

Üretilen bu prim hacmi içinde çalışma ruhsatı almış olduğumuz tüm branşların bulunuyor olması şirketimize yakıştırılmak istenen "Trafik Şirketi" tanımının ne denli yanlış ve söylentiden ibaret olduğunun açık bir belirtisidir.

Kısaca Doğa Sigorta hakkında da siz değerli acentelerimize bazı önemli bilgileri aktarmak istiyoruz.

2015 yıl sonu itibarıyla

- Sigortalı üye sayımız 600 bine,

- Ödenmiş sermayemiz 60 milyon liraya,

- Prim üretimimiz 260 milyon liraya ulaşmış olup, 2016 hedefimiz 600 milyon lira olarak planlanmıştır.

İstanbul Avrupa, İstanbul Anadolu, Adana, Antalya, İzmir, Ankara Bölge Müdürlükleri'miz ve Ankara Bölgeye bağlı Karadeniz Bölge Temsilciliği'miz vasıtasıyla 650 adet acentemiz üretime katkı sağlamaktadır.

Sigortacılık kariyerlerinde Doğa Sigorta'yı tercih ederek bizimle birlikte başarılara koşmalarını temenni ettiğimiz tüm acentelerimize sonsuz şükranlarımızı sunuyoruz.

Doğa Sigorta olarak 'Birlikten kuvvet doğar' felsefesiyle 2016 yılı sonuna kadar bizimle birlikte başarı ve büyümeyi arzulayan acente sayısını bine ulaştırmayı planlamaktayız.

2016 çalışma yılında büyüme hedeflerimize aşağıdaki stratejik kararlarımızla ulaşmayı planlamaktayız.

2016 Ocak ayından itibaren geçerli olmak üzere, mevcutta çalışmakta olduğumuz Kasko ürünümüzle ilgili değişiklikleri ve yeni kasko ürünlerimizi sizlerle paylaşıyor olacağız.

2015 yılı sonu itibarıyla, anlaşmalı servis sayılarımız 365 Yetkili 208 Özel adede ulaşmıştır.

Yangın – Kâr kaybı branşında, faaliyet konusu/risk bazında da değerlendirilmek üzere, 20 milyon euroya varan kapasitemizin olduğunu hatırlatmak isteriz.

2016 yılı içerisinde müşterilerinize sunacağımız birçok yeni ürünün mevcut ürün yelpazemize dahil edileceğini bildirmek isteriz.

DOĞA SİGORTA'NIN 2016 YILINDA ÇIKARACAĞI YENİ ÜRÜNLER

- Eğitim Sigortaları
- Kritik Hastalıklar ve Ek teminatlar
- Pert durumunda geçerli olan kasko
- Trafik poliçelerine ilave Mini Onarım hizmeti
- Proje bazlı konut ve ferdi kaza poliçeleri
- Seyahat Sağlık poliçeleri
- Sağlık poliçesi

'Mal canın yongasıdır' atasözünden yola çıkarak müşterimiz için yeni kasko, konut, ferdi kaza ürünlerimizi sunuyoruz.

Müşterilerinize, Doğa Sigorta'nın güvencesinde, tatil ve seyahatlerini iyi ve keyifli geçirmelerini sağlayacak yeni seyahat sağlık poliçelerimizi sunuyoruz.

Bütün bu ürünlerimizde aramızdaki güveni daha da kuvvetlendirerek birlikteliğimizi büyütmekten dolayı heyecanlıyız ve mutluyuz.

Doğa Sigorta olarak size sunduğumuz hizmetlerimizle riskleriniz güvence altındadır.

Doğa Sigorta güvencesiyle 2016'da daha kuvvetli nice birlikteliklere…

Mutlu seneler dileriz.

Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı

Nihat Kırmızı

DOĞA SİGORTA
(212) 212 36 42
dogasigorta.com
facebook.com/dogasigorta
twitter.com/dogasigorta

Türkiye'de yeni bir reasürans şirketi kuruluyor

2014 yılı içerisinde VHV Türkiye Genel Müdürü Maximilian Stahl ile yapmış olduğumuz röportajda, VHV Grubu ile Türkiye'de sigorta sektörüne yeni bir şirketin katılacağını öğrenmiştik. Maximilian Stahl, geçtiğimiz süre zarfındaki gelişmeleri bizlerle paylaştı ve VHV Reasürans'ın, faaliyetlerine 2016 yılının ilk yarısında başlamayı hedeflediğini belirtti.

Genel olarak, ana şirketiniz olan VHV Grubu ile ilgili bizlere kısa bilgi verebilir misiniz? İş hacmi nedir, hangi ülkelerde faaliyet gösteriyor? Kısaca VHV Grubu'nu bize anlatabilir misiniz?

VHV Reasürans'ın bağlı olduğu ana şirket, VHV Grubu, 1919 yılında Alman Müteahhitler Birliği tarafınca Almanya'nın Hannover kentinde kurulmuş ve yapı endüstrisi tarafından yakından tanınan, yapı endüstrisiyle de beraber çalışmalarını yürütmekte olan bir sigorta grubudur.

Almanya menşeili sigorta grubu olarak VHV Grubu yaklaşık 3 bin çalışana istihdam sağlamaktadır ve S&P 'A' rating sahibi olan bir kuruluştur. VHV Grubu'nun iş hacmi yaklaşık 3 milyar dolarla ölçülmektedir. VHV Grubu'nun Almanya'nın yanı sıra Avusturya'da da bir iştiraki bulunmaktadır, ayrıca İtalya'da bir iş ortaklığı sürdürmekte ve Fransa'da sorumluluk sigortası alanında faaliyetlerini yürütmektedir.

VHV Grubu Türkiye'de yatırım yapma kararı ile beraber, VHV Reasürans'ı kurmuştur. Reasürans şirketinin faaliyetlerine başlayabilmesi için gerekli olan lisans alımı süreci 2016 yılının ilk yarısında tamamlanınca, VHV Reasürans Türkiye pazarında tescilli bir reasürans şirketi olarak yerini alacaktır.

'ÖNCELİK İNŞAAT RİSKLERİ'

VHV Reasürans, Hazine Müsteşarlığı'ndan gerekli yasal izinleri aldıktan sonra, Türk sigorta sektörüne hangi branşlarda hizmet vermeyi planlıyor?

Sizin de belirttiğiniz gibi, VHV Reasürans, öncelikle Hazine Müsteşarlığı'na lisans başvurusunda bulunacaktır. Gerekli onaylar alındıktan sonra, inşaat, ticari ve endüstriyel riskler ile enerji santrallerinin montaj ve operasyonel dönemleri için Türk sigorta sektörüne VHV Reasürans olarak ihtiyari reasürans kapasitesi sunacaktır. Bağlı olduğumuz VHV Allgemeine Versicherung AG, 100 yılı aşkın süredir bu alanlarda, özellikle de inşaat sigortalarında Alman sigorta sektöründe hizmet vermektedir. Alman Müteahhitler Birliği tarafından kurulan grup, bu sebeple inşaat ve bağlı endüstriler tarafından yakından tanınmakta ve koordine bir şekilde çalışmalarını yürütmekte olan bir sigorta grubudur. VHV Grubu olarak, tüm bu bilgi birikimini Türk sigorta sektörünün hizmetine, VHV Reasürans aracılığıyla sunmayı planlamaktayız.

VHV Grubu Türkiye'ye ilk olarak 2012 yılında irtibat bürosu olarak adım attı. 2012'den günümüze kadar, VHV Grubu'nun Türkiye'deki geçmişini kısaca anlatabilir misiniz?

2012 senesinde irtibat bürosu açmak VHV Grubu'nun Türkiye'ye ilk adımı oldu. 2012'den 2015'e kadar yapılan pazar araştırmaları, Türk sigorta sektörünün 2023 hedefleri doğrultusundaki tahminleri ve Türk ekonomisinin büyüme potansiyelinin yüksek olması, Türkiye'de bir reasürans şirketi kurma fikrine neden olmuştur. Türkiye'de böyle bir organizasyonun kuruluyor olması, VHV Grubu'nun hem Türki Cumhuriyetler hem Orta Doğu hem de diğer bölge ülkelerini gözlemleme imkanı verecektir. 2012'den 2015'e kadar Almanya merkezden sağlanan ihtiyari reasürans kapasitesi desteği ile, Türk sigorta sektöründeki bir çok paydaş da, VHV Grubu'nun varlığını benimsemişlerdir. Tüm bu çalışmalarımız ve ortak işbirliğimizi, gerekli yasal izinleri aldıktan sonra da VHV Reasürans olarak Türk sigorta sektöründeki ilgili tüm kurumlarla devam ettirmek istiyoruz.

'SEKTÖR BÜYÜMEYİ SÜRDÜRECEK'

2015 sonuçları henüz açıklanmadığı için, 2014 yılı sonuçlarına göre, Türk sigorta sektörünü nasıl değerlendiriyorsunuz? Bir kıyaslama yapacak olursak, 2015'i daha iyi kapatabilecek mi Türk sigorta sektörü?

Türkiye gelişmekte olan ülkeler arasında, büyüme potansiyeli açısından en iyi ülkelerden biridir. Bununla birlikte, yapılan yeni yatırımlar ve 2023 hedefleri doğrultusundaki projeler ise, sigorta sektörü için çok önemlidir. Örneğin, inşaat sektörü için şehir hastaneleri, Avrasya Tüneli ve özel sektör tarafından yapılan ve işletilen yeni enerji santralleri sigorta sektörü için önemli projelerdir. Bu yatırımlar, sadece ülke ekonomisin değil, sigortacılığın da prim artışına bağlı olarak, sektörün büyümesi ve belirli hedeflere ulaşması için büyük önem arz ediyor.

Sizin de belirttiğiniz gibi, 2013 yılında sigorta sektörü 24.2 milyar lira prim üretirken, 2014 yılında 26 milyar lira prim üretmiştir. Bu yüzden, 2015'te de 2014'ten daha fazla prim üretileceğine inanıyoruz. Her ne kadar, 2015 yılında Türk ekonomisi daha kırılgan bir görüntü vermiş olsa da, genel olarak sektörün büyüyeceğine inanıyoruz.

Enerji piyasasındaki yasal değişikliklerden sonra, hangi tür alanlarda teminat vermek sizlere cazip geliyor? Yapılan özelleştirmelerle birlikte, enerji santralleri ve benzer tesislerin sigortalanması hakkında şirketinizin stratejisi nedir?

Daha önce belirttiğim gibi VHV Türkiye'de inşaat, ticari ve endüstriyel riskleri temel odak noktası olsa da, 2011 yılından itibaren geçerli olan Yenilenebilir Enerji Yasası ile güneş enerjisine dayalı elektrik üretimi, geçtiğimiz yıllarda çok hızlı aşama kat ederek, ticari yatırımlar için oldukça cazip bir pozisyona ulaştı. Coğrafi konumundan ötürü Türkiye, güneş, rüzgar, jeotermal gibi yenilenebilir enerji potansiyeli yönünden oldukça avantajlı bir pozisyona da sahip. Türkiye 2023 yılında 120 bin MW kurulu enerji gücü ile toplam üretiminin üçte birini yenilenebilir enerjiden üretmeyi hedeflemektedir. Bu nedenlerden dolayı, güneş santralleri sigortası, bizim hedeflediğimiz önemli branşlardan biridir. Bunun yanı sıra, son yıllarda kamunun elektrik üretimindeki payını özelleştirmeler yolu ile peyderpey azaltmasıyla birçok santral özel sektör oyuncuları tarafından devir alındı. Bu sayede, söz konusu santrallerin işletme, rehabilitasyon ve büyüme faaliyetleri için sigorta sektörü teminat vermeye başladı. Türkiye'nin enerji arz güvenliği açısından hayati öneme sahip bu santrallerin sigortaları da hedef branşlarımız arasındadır.

VHV Grubu, Türkiye'de yeni bir reasürans şirketi kurmak için start verdi. İnşaat, ticari ve endüstriyel riskler için ihtiyari reasürans kapasitesi sunacak VHV Reasürans'ın faaliyetlerinin, Hazine'den gerekli izinlerin alınmasından sonra 2016'nın ilk yarısında başlaması bekleniyor. VHV Türkiye Genel Müdürü Maximilian Stahl, VHV Grubu'nun tüm birikimini VHV Reasürans aracılığıyla sektöre sunmayı hedeflediklerini belirtti.

VHV REASÜRANS

'İNŞAAT SEKTÖRÜNÜN EKONOMİK KATKILARI DEVAM EDER'

İnşaat sektörü, ülke ekonomisine nasıl bir katkı sağlıyor? Türk sigorta sektörü size neden cazip geldi, niye bu yatırımları yapmaya karar verdiniz?

Türkiye'nin uzun vadede ekonomik geleceğini çok parlak görüyoruz. Kısa vadede ise hatırı sayılır politik ve global konjonktürden kaynaklanan volatilitenin -çoğu diğer gelişmekte olan piyasadaki gibi- Türkiye'yi de etkiliyor olması normaldir. Bu bağlamda özellikle inşaat sektörünün, doğrudan yabancı yatırımların azalması durumunda kırılganlaşacağı düşünülebilir. Bazı büyük inşaat şirketlerinin performans riski ve buna bağlı olarak bankaların bu şirketlere olan hatırı sayılır açık kredi pozisyonlarının iyi izlenilmesi gerektiğini söyleyebiliriz. Diğer taraftan, uzun yıllardır süregelen başarısıyla Türkiye ekonomisinin lokomotifi olmuş olan inşaat sektörünün, ilerleyen yıllarda da dünya çapında başarılarını sürdüreceğini ve Türk ekonomisine katkısının artarak devam edeceğini düşünüyoruz.

Elisabeth Stadler VIG İcra Kurulu Başkanı

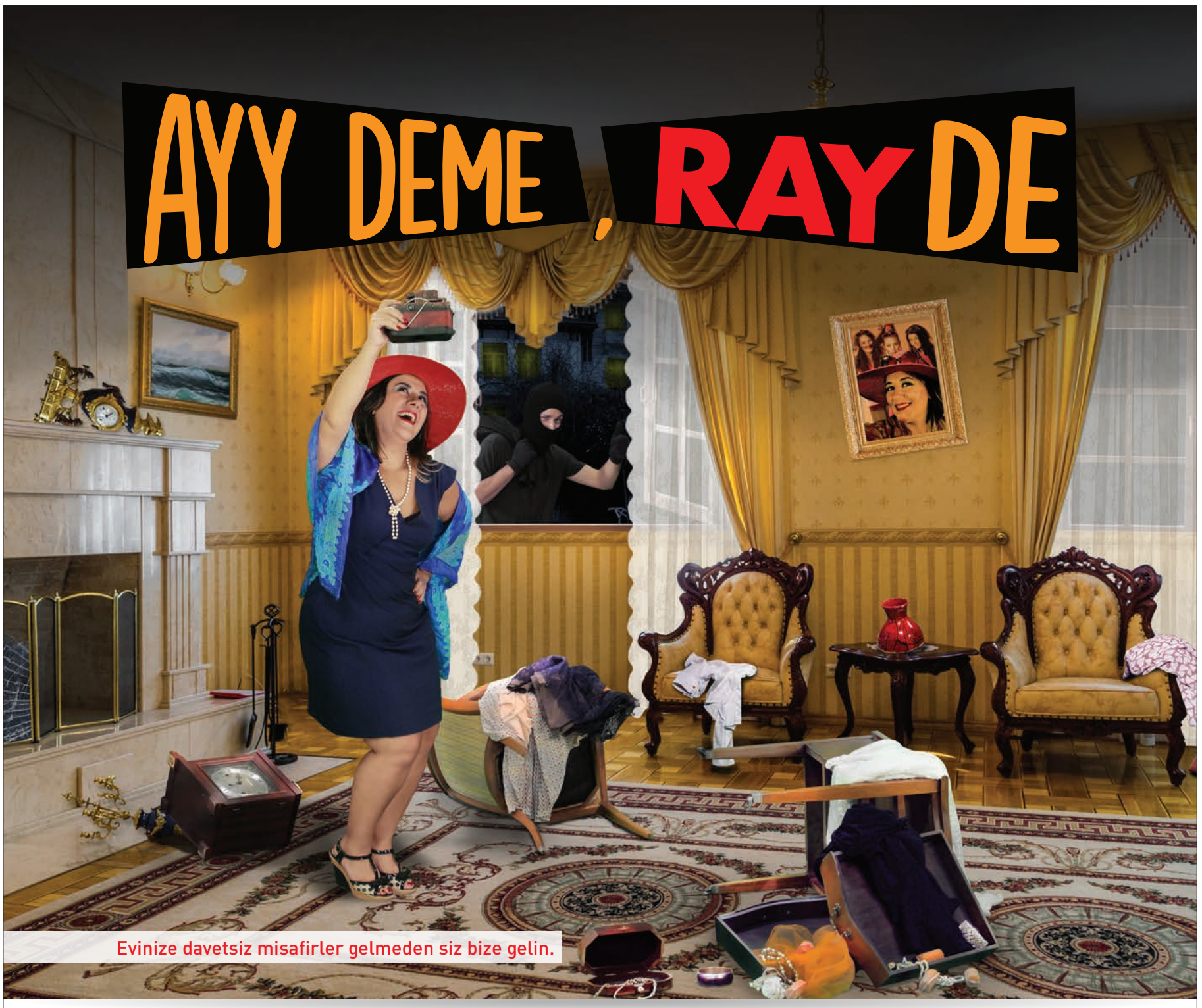
Ray Sigorta ana hissedarı ve 25 ülkede 50 şirket ile faaliyet gösteren Vienna Insurance Group'un CEO'su 1 Ocak 2016 tarihi itibarıyla Elisabeth Stadler oldu.

Vienna Insurance Group'un İcra Kurulu'na 1 Ocak 2016 tarihi itibarıyla kadın yönetici başkanlık edecek. VIG Group İcra Kurulu Başkanı Peter Hagen, Grubun gelecekteki stratejik yönelimi ve idaresi konusundaki görüş ayrılıkları sebebiyle, Yönetim Kurulu ile varılan karşılıklı mutabakat sonucunda, 31 Aralık 2015 tarihinde bu görevinden ayrıldı. Yönetim Kurulu, 1 Ocak 2016 - 30 Haziran 2018 tarihleri arasındaki dönem için, İcra Kurulu Başkanlığı görevini üstlenmek üzere geçtiğimiz ay Elisabeth Stadler'i seçti.

GRUP İCRA KURULU'NDA DEĞİŞİKLİK

Vienna Insurance Group İcra Kurulu, 1 Ocak 2016 tarihinden itibaren Elisabeth Stadler (CEO), Franz Fuchs, Roland Gröll, Judit Havasi, Peter Höfinger, Martin Simhandl (CFO) üyelerinden oluşuyor. 1 Ocak 2016 tarihinden itibaren, İcra Kurulu'nun vekil üyeleri ise Martin Diviš (MBA),Gabor Lehel oldu.

VIG
VIENNA INSURANCE GROUP



zor anında hep yanında...

raysigorta.com.tr

RAY SİGORTA
VIENNA INSURANCE GROUP

‘Türk Nippon Sigorta hedeflerini aştı’

2015 yılında hedeflerinin üzerinde prim ürettiklerini söyleyen Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, geçen yıla göre üretimlerinin %55 oranında arttığını belirtti. Pamukçu, 2016 yılı sonunda da hedeflerinin oto dışı branşların payını ve kârlılıklarını daha da artırmak olduğunu aktardı.

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, 2015 yılında hedeflerinin üzerinde prim ürettiklerini ifade etti. 2014’te olduğu gibi bu sene de oto dışı branşlarda büyüme isteklerini rakamlarına başarılı bir şekilde yansıttıklarını dile getiren Pamukçu, 2014 yılıyla karşılaştırıldığında, 2015’teki toplam prim üretimlerinin %55 oranında büyüdüğünü belirtti.

Oto branşlarında ağırlıklı olarak üretim yaptıkları kasko sigortalarındaysa üretim artışlarının %29 olarak gerçekleştiğini söyleyen Pamukçu, 2015 yılı sonunda elde ettikleri sonuçların, 2013 ve 2014 yıllarından beri uyguladıkları stratejilerini başarıyla ortaya koyduklarını gösterdiğini kaydetti.

2015 yılında iş dağılımlarını oto dışı branşlar lehine çevirerek, %65 oto dışı, %35 ise oto sigortalarından oluşmasını sağladıklarını aktaran Pamukçu, 2016 yılı sonunda da hedeflerinin, 2015 yılında elde ettikleri prim üretim dağılımını koruyarak oto dışı branşların payını ve kârlılıklarını daha da artırmak olduğuna değindi.

‘SAĞLIK BRANŞINDA BÜYÜYECEĞİZ’

İki sene önce başlatmış oldukları, şirkete ve paralelinde satış kanallarına gelir getirecek her branşta etkin bir oyuncu olma hedefini en iyi şekilde uyguladıklarından bahseden Pamukçu, “Özellikle 2015 yılında, ürün yapılarını tekrar gözden geçirdiğimiz bireysel ve orta ölçekli iş segmentine ağırlık verdik. Etkin olarak üretim yaptığımız bireysel sigortaların yanı sıra özellikle küçük ve orta boy işletmelerin (KOBİ) yangın, sorumluluk, nakliyat ve inşaat sigortalarında ağırlıklı olarak büyüdük ve bu büyümeyi kârlılığımıza olumlu olarak yansıttık” dedi.

Pamukçu, 2016 yılında da bireysel sigortaların yanı sıra özellikle KOBİ’lerin yangın, sorumluluk, nakliyat ve inşaat sigortalarında hem üretimlerini hem de kârlılıklarını artırmayı hedeflediklerini ifade etti.

‘YIL SONUNDA HAYAT DIŞINDA ZARAR EDİLİR’

Sektör hakkında da konuşan Dr. E. Baturalp Pamukçu, sektörün 2015’te enflasyon oranlarının üzerinde bir büyüme gösterdiğinin altını çizdi. Sektörün 2015 yılını nominal olarak yaklaşık %19, reel anlamdaysa yaklaşık %10 civarında büyümeyle kapayacağını öngören Pamukçu, hayat dışı branşlar toplamındaysa büyümenin nominalde yaklaşık %18, reelde yaklaşık %9 olarak gerçekleşeceğini tahmin etti.

2015 yılı ele alındığında, en çok prim üretilen branşın trafik sigortaları olduğunu, bu branşı kasko sigortalarının takip ettiğini belirten Pamukçu, “Hayat dışı branşların toplamında, 2014 yılını teknik kârla kapayan sektörün, 2015 yılını teknik zararla kapayacağı görülüyor. Sektör prim üretiminin yaklaşık olarak %50’sini oluşturan kasko ve trafik sigortalarında 2015 yılında görülen teknik kötüleşme konsolide sonuçların da yıl sonunda olumsuz olmasına yön verdi” diye konuştu.

“2015 yılında trafik sigortalarındaki zararın temel nedenleri olarak IBNR baz etkisinin yanı sıra, şirketlerin üzerlerinde taşıdıkları maliyetler artarken, primlerin aynı oranlarda artmaması ve bedeni tazminat ödemelerinde devam etmekte olan artış söylenebilir. Bütün bunların yanında 1 Haziran 2015 itibarıyla yürürlüğe giren yeni trafik sigortası genel şartlarıyla araçlardaki değer düşüklüğü yeni bir teminat olarak tanımlanmış, orijinal veya eşdeğer yedek parça kullanımına dair koşullar net olarak belirlenmiş, bedeni hasarlarda destekten yoksun kalma tazminatının hesaplanmasına baz teşkil edecek mortalite tablosu ile tazminat değerleme faiz oranı belirlenmiştir. Yayınlanan bu genel şartlar uygulamada belirsiz olan bazı noktaların netleşmesi ve standartlaştırılması açısından olumlu olmuştur” diyen Pamukçu, sektör içinse genel şartlarda belirtilen başlıkların bir kısmının 2015 yılında hasar maliyetlerini artıracak unsurları oluşturduğunu kaydetti.



“2016 yılında tamamlayıcı sağlık ve yeni sağlık sigortası ürünlerimizle sağlık branşında da piyasada olmayı hedefliyoruz. Üretim dağılımımızın %65 oto dışı, %35 ise oto branşlarından gelmesi önümüzdeki sene ortaya koyacağımız hedeflerimizden bir tanesi olacak.”

‘KASKO SİGORTALARINDAKİ KÜÇÜLMENİN ETKİSİ OLUMSUZ’

Kasko sigortalarındaysa 2014’te ön planda tutulan risk seleksiyonu, riske uygun fiyatlama, doğru risk seçimi ve teknik kriter değerlendirmelerin 2015’te uygulanmadığına dikkat çeken Pamukçu, bu branşın üretiminde yaşanan küçülmenin, teknik sonuçların geçen seneden çok daha kötü olmasına yol açtığını vurguladı.

Dr. E. Baturalp Pamukçu, sözlerini şöyle tamamladı: “Yangın ve doğal afetler, hastalık/sağlık ve mühendislik branşlarında 2015 sonunda görülecek teknik olumlu görüntünün, konsolide sonuçların bir önceki seneye göre olumlu olmasına yol açmayacağını düşünüyorum.”

‘ACENTELERİMİZİN YENİ YILDA DA YANINDAYIZ’

2015 yılında olduğu gibi 2016 yılında da en önemli dağıtım kanallarının acenteleri olacağını dile getiren Pamukçu, şunları söyledi: “2016'da da acentelerimizin ürün satışlarını kolaylaştıracak çeşitli uygulamalar yapacağız. Bu uygulamalardan en önemlisi çeşitli satış ve destek kampanyaları olacak. 2016 yılında, farklı ürünlerde haftalık, 15 günlük ve aylık kampanyalarla acentelerin satışlarına destek verip motivasyonlarını devamlı canlı tutacağız. Ayrıca, 2016'da çeşitli sistemsel enstrümanlarla satış yapma kolaylıklarını artırmayı planlıyoruz.”

Türk Nippon Sigorta acentelerini potaya götürdü



Türk Nippon Sigorta’nın 12 acentesi, 13 Kasım’da Fenerbahçe - Khimki Moskova maçını locada izleme fırsatı yakaladı. 9 - 11 Kasım tarihleri arasında en az 5 adet konut ya da 10 adet ferdi kaza poliçesi satan acenteler, Türk Nippon Sigorta’nın düzenlediği kampanyadan yararlanma hakkı kazandı. Kampanya sıralamasındaki ilk 12 acente, maçı izlemek üzere gittikleri Fenerbahçe Ülker Sports Arena’da coşku dolu anlar yaşadı. 88 – 83’lük bir skorla biten karşılaşmanın ardından acenteler, bu tür etkinliklerde tekrar buluşma sözü vererek keyifli bir akşamı sonlandırdı.



Türk Nippon Sigorta'nın 12 başarılı acentesi, Fenerbahçe - Khimki Moskova karşılaşmasını locadan izleme şansını yakaladı.

Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı:

Trafik sigortasında kuralların netleşmesi zararı azaltır

Bedeni hasar ve değer kaybı hesaplamalarında bir standardın olması gerektiğini vurgulayan Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı, bu konuda gerekli düzenlemeler yapılırsa sektörde zararın azalacağını söyledi.

2015 ülkemizde tüm sektörlerde ekonomik-politik belirsizlikten dolayı kârlılığın düştüğü veya zararın arttığı bir yıl oldu. Sigorta sektörü de bu belirsizliklerin yanı sıra fiyat odaklı rekabet, eksper ücretlerinin artırılması, haksız hukuksal giderler, geriye dönük olası mevzuat değişiklikleri, bedeni hasarlar kaynaklı rezerv hesaplamalarının zorlaşması, bundan dolayı rezervlerin yeterli olmaması gibi nedenlerle özellikle trafik branşında çok daha fazla zarar etti.

Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı, yeni düzenlemelerle birlikte, kazalardaki aracın değer kaybından doğan zararların da sigorta kapsamına alındığını söyledi. Ayrıca, 2015'te kısmi istikrarsızlık döneminin tetiklediği döviz kurundaki beklenmedik artışın, yedek parça maliyetlerini artırdığını hatırlatan Kırmızı sözlerine şöyle devam etti: "Böylesi bir kur dalgalanmasının 2016 yılında yaşanacağına ihtimal vermiyoruz. Bununla birlikte değer kaybı hesaplamalarında ve özellikle bedeni hasar hesaplamalarında bir standardın olmaması, hukuksal giderlerde bir düzenleme yapılmaması durumunda trafik sigortalarındaki zararın da büyüyeceğini öngörebiliriz."



'HASARLI SEGMENTLERDE SEÇİCİ OLUNMALI'

Trafik sigortalarında zarar artışının önüne geçebilmek için öncelikle iyi bir tarife yönetimine ihtiyaç duyulduğunu ifade eden Nihat Kırmızı, makul fiyat dengesi kurulması, satış kanallarının da bu fiyat politikasının dışına çıkmaması için önlemler alınması gerektiğini vurguladı.

Kırmızı, şunları söyledi: "Başta, kullanım tarzı ve bölgelere göre doğru fiyatlandırma yapılması çok önemli. Doğa Sigorta olarak aldığımız ilk tedbir etkin bir tarife yönetimi uygulamak. Ayrıca, hasar dosya maliyetlerini düşüren çalışmalar yapılarak suistimalleri en aza indirecek tedbirler alınmalı."

Trafik sigortasında zarara sebep olan en önemli unsurun bedeni hasarlar olduğunun altını çizen Kırmızı, "Gerçekleşen hasarların %57'sinin bedeni hasarlardan oluştuğu gerçeğinden yola çıkarak bedeni hasarların yoğun olarak geldiği segmentlerde seçici davranılmalı. Doğa Sigorta olarak 2015 yılında tüm bu tedbirleri alıcı çalışmaları ve altyapıyı yaptık. Teknik, IT, bilişim, satış pazarlama ve finans başta olmak üzere tüm birimlerimizle birlikte 2016 yılında da bu tedbirleri başarıyla uygulayarak zararı en aza indirmek için yoğun bir çalışma içerisinde olacağız" diye konuştu.

Bu durumun nasıl önlenebileceği hakkında da yorumlarda bulunan Nihat Kırmızı, "Kamu otoritesinin satış sonrasıyla, özellikle de hasarla ilgili acil düzenlemelere gitmesi, standart hasar hesaplamalarının belirlenmesi, şirketlerin hukuki giderlerden etkilenmemesi için şirketin sorumluluklarının net kurallara bağlanması, hasar ödemelerinde makul sürenin net olarak belirlenmesi, serbest fiyat uygulamasının devam ettirilmesi ve bazı kurallara bağlanması gibi çalışmalarla bu zararlar en aza indirilebilir ve zaman içerisinde bu durumun önüne geçilebilir" dedi.

Diğer sigorta branşlarını da gündemine alan Nihat Kırmızı, konuşmasına şu şekilde devam etti: "Kaskoyla ilgili olarak, kur ve maliyetlerin artışına paralel olarak küçük prim artışları olabilir. Zarar edebilecek şirketler olsa da, sektör genelinde kârlılık artacak. Sağlık branşındaki büyüme ve kârlılık devam edecek. Yangın branşında fiyat odaklı rekabetin devam etmesi durumunda kârlılık azalarak, gelecek yıllarda zarara dönebilir. Fakat sigortalı sayısının artması neticesinde havuzun büyümesiyle bu zararın kapanacağını öngörüyoruz. Diğer branşlarda, 2015 ile benzer bir yıl yaşayacağımızı düşünüyoruz."

'HASAR HESAPLAMALARINDA DEĞİŞİKLİK GELEBİLİR'

2016 yılında sermaye yeterliliği kapsamında karşılık hesaplamalarına ve sermaye yeterlilik çalışmasına yenilikler getirilebileceğini dile getiren Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı, "Sigorta, reasürans şirketleri ve emeklilik şirketlerinin kuruluş ve çalışma esaslarıyla mali bünye yönetmeliklerinde, muhasebe kurallarında ve şirketlerin karşılıklardan korunması yönünde düzenlemeler yapılabilir. Ayrıca başta trafik branşı olmak üzere zarar eden branşlarda hasar hesaplama standardı gibi konularla ilgili çalışmalar yapılabileceğini düşünüyoruz" şeklinde konuştu.



ÖĞRENCİLERİN EĞİTİMİ DOĞA SİGORTA İLE GARANTİDE

2015'i yüksek ama kontrollü bir büyüme oranıyla tamamlayan Doğa Sigorta 2016 yılı için ürün gamına sağlık ve eğitim poliçesini de ekledi. Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı, geçtiğimiz haziran ayında sağlık sigortası ruhsatı da aldıklarını belirterek, "Eğitim sigortasının içine sağlığı da monte ediyoruz. Bu ürünlerde, sadece öğrencilerin başına gelebilecek kazalarda değil, velilerinin işsiz kalmaları veya hayatlarını kaybetmeleri durumunda da öğrencilerimize teminat veriyoruz. Bu teminatla öğrencilerimizin kalan eğitim süresini garantiye alıyoruz" dedi. Ayrıca 2016 başında sağlık sigortaları ürünlerini de kapsamlı bir şekilde müşterilerinin kullanımına sunacaklarını söyledi.

'2023 HEDEFİMİZ İLK BEŞE GİRMEK'

"Ülke ekonomisi son 13 yılda çok gelişti ve güçlendi. Türkiye'nin ekonomisinin çok yükseldiğini hepimiz çok iyi biliyoruz. Bu güçlü ekonominin 1-2 yıllık sıkıntının altından kalkabileceğini düşünüyorum" diyen Kırmızı, Doğa Sigorta olarak 2023 yılında ilk 5 şirket arasına girmeyi hedeflediklerini aktardı. 2015 yılını 250 milyon liranın üzerinde prim üretimiyle kapattıkları bilgisini veren Nihat Kırmızı, "En kârlı sigorta şirketi olmayı amaçlıyoruz" dedi. Yeni bir şirket olmalarına rağmen sektörde kabul edildiklerine değinen Nihat Kırmızı, sözlerini şu şekilde tamamladı: "Hem prim üretiminde hem de poliçe sayısında ciddi seviyelere gelmiş bir şirketiz. Türkiye'de hasarı en hızlı ödeyen 4-5 firmadan biriyiz. Hasar ödemelerimiz çok iyi durumda. Doğa Sigorta yeni olmasına rağmen, güçlü sermaye yapısıyla hasarı en hızlı ödeyen sigorta şirketi olarak güçlü bir kadroyla müşteri memnuniyetine yönelik en iyi hizmeti vermeye devam ediyor."

HDI Sigorta, Scania marka ağır taşıtların da güvencesi

Ağır kamyonlar, şehir içi ve şehirlerarası otobüsler ve deniz motorlarının önde gelen üreticisi Scania, HDI Sigorta işbirliğiyle geliştirilen Ağır Ticari Araç Kaskosu ile Scania marka araç kullanıcılarına kapsamlı bir kasko poliçesi sunuyor. Avantajlı fiyatlar ile Scania motorlu taşıt kullanıcılarına sunulacak olan Ağır Ticari Araç Kaskosu, olası bir hasar durumunda uzman personel güvencesiyle müşterilere orijinal parça ve yetkili servis desteği sunarak üst düzey koruma sağlıyor. Öncelikle müşteri memnuniyetinin dikkate alınarak hazırlanan çok yıllık kasko ürünü, özellikle araçlarıyla uzun yol kat eden Scania, ağır araç sahiplerini uzun süreli sigorta koruması altına alıyor. Ağır araçlar için özel olarak geliştirilen Ağır Ticari Araç Kaskosu ile araçlarını koruma altına alan kullanıcıların hasar gören araçların onarımı uzman personelle garantili olarak Scania yetkili servislerinde yapılıyor.
Gerçekleştirilen işbirliğiyle ilgili konuşan HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu şunları söyledi: "Ağır ticari araçlarda markalı kasko poliçelerinin önemi her geçen gün artıyor. HDI Sigorta olarak oto sigortalarında büyümemiz de devam ediyor. Scania ile gerçekleştirdiğimiz bu işbirliğinin iki şirket için de oldukça faydalı olacağına inanıyorum. Sektöründe böylesine yer edinmiş iki şirketin gerçekleştirdiği bu projede bizim yanımızda asıl kazananın müşterilerimiz olacağını belirtmek isterim. 2016 yılında da bu işbirliğimizi geliştireceğimizi ve meyvelerini almaya başlayacağımızı düşünüyorum" dedi.



Soldan sağa; Scania Genel Müdürü İlhami Eksin, VDF Sigorta CEO'su Tijen Akdoğan Ünver, HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu ve VDF Sigorta Genel Müdürü Bahadır Ayış.

HDI Sigorta ve Scania işbirliğiyle oluşturulan ticari araç kaskosu sayesinde, Scania marka ağır ticari araçlar güvence altına alındı.

9 aylık rakamlarla HDI Sigorta

Türkiye Sigorta Birliği 2015 Haziran verilerine göre, sektör üretimde %11.2 büyürken, HDI Sigorta %25.3 büyüdü. Sektörün kârlılığı %154 azalırken, HDI Sigorta kârlılığını %74 artırdı.

- Hukuksal koruma branşında 11 milyon 324 bin lira üretimle sektör lideri.
- Nakliyat branşında 35 milyon 528 bin lira üretimle sektör ikincisi.
- Vergi öncesi bilanço kâr sıralamasında 5'inci büyük şirket.
- %3.3 pazar payı ve 363 milyon160 bin lira üretimle 11'inci şirket.
- Sektör %11.2 büyürken, %25.3 büyüme oranıyla en çok büyüyen 6'ncı şirket.
- Sağlık hariç en çok büyüyen 8'inci şirket.
- Oto dışında %15 büyümeyle en çok büyüyen 8'inci şirket.
- %69.3 hasar prim oranıyla risklerini en iyi yöneten 6'ncı şirket.
- % 99.3 kombine rasyosuyla sektörün en iyi 4'üncü şirketi.
- Bankasürans şirketleri hariç bırakıldığında 2'nci en iyi kombine rasyo, %97.6 oto kombine rasyosuyla sektör 3'üncü, bankasürans şirketleri hariç birinci
- Sektörde poliçe adet artış oranı %3.1 iken HDI Sigorta'da %28.7.
- Yangın poliçe adedi büyüme oranı sektör oranının 6 katı.
- HDI Sigorta Konut sigortası kümül adet değişimi %36.2.



HDI SİGORTA'NIN ÖNCELİKLİ İŞ ORTAKLARI ACENTELER

Acente kanalında etkinliklerini sürdürdüklerini dile getiren HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, HDI Sigorta acentelerinin sektörle karşılaştırıldığında üretimde 2.5 kat daha fazla büyüdüğünün altını çizdi ve şunları ekledi: "Sektör üretimde %11.2 büyürken, HDI %25.3 büyüyor. Acenteler öncelikli iş ortaklarımızdır. Yakın gelecekte HDI acenteleri şirket portallarında muhtemel rapel rakamlarını görebilecekler."
Ceyhan Hancıoğlu, erken ihbar projesiyle HDI Sigorta acentelerinin desteğini de alarak birçok mağdura birebir ulaştıklarını ve mağduriyetlerini giderdiklerini de aktardı.


Ceyhan Hancıoğlu

Tek hedeflerinin tutkuyla çalışarak sektöre yön veren; acentelerinin, çalışanlarının ve müşterilerinin ilk tercih ettiği sigorta şirketi olmak olduğunu söyleyen HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, "Emin adımlarla kârlılığımızı sürdürerek geleceğe ilerliyoruz. Acentelerimizle birlikte prim üretiminde %25.3 büyüyoruz" dedi.
Ceyhan Hancıoğlu, "Üç yıl sonunda sektör teknik kârlılıkta yeniden negatif rakamları gördü. Sektörün kârlılığı %154 azalırken, HDI Sigorta kârlılığını %74 artırdı. Trafikte sektörün zararı %232 artarken, HDI zararını %98 oranında azaltmıştır" dedi.

CEOLAR KONUŞUYOR - Axa Sigorta CEO'su Guillaume Lejeune:

Dijital dönemi fırsata çevireceğiz

Dijital dönemin iş süreçlerini tamamen değiştireceğini ifade eden Axa Sigorta CEO'su Guillaume Lejeune, acentelerinin Axa Sigorta'nın desteğiyle bu dönemden başarıyla çıkacağını söyledi.

Bu ayki 'CEO'lar konuşuyor' sayfalarımıza Axa Sigorta CEO'su Guillaume Lejeune konuk oldu. Önümüzdeki dijital dönemi bir fırsat olarak gördüklerini belirten Lejeune, "Dijital dönemin acenteler için birçok zorluk yaratacağı söyleniyor ancak, Türkiye'deki acentelerin profesyonellerden oluştuğuna ve dijital dönemin üstesinden gelebileceklerine inanıyorum" diye konuştu. Gerçekleştirdiğimiz röportajda, sektörde örneklerini gördüğümüz geçmişe etkili düzenlemelerin Türkiye'ye özgü olduğunu da vurgulayan Lejeune, trafik sigortalarındaki kötü gidişatın tersine çevrilebileceğine inandıklarını söyledi. Axa Sigorta CEO'su Guillaume Lejeune sektör ve Türkiye hakkındaki sorularımızı yanıtladı.

Yaklaşık 1 yıldır İstanbul'dasınız. Bu şehirdeki yaşam ve Axa Sigorta'nın CEO'su olmak konusundaki düşüncelerinizi alabilir miyiz?
11 aydır İstanbul'dayım ve İstanbul'da yaşamaktan da, Axa Türkiye ekibimizin kalitesi ve çalışma düzeninden de çok memnunum. Buradaki yaşamımın, sektöre özgü zorluklar ve sürekli gerçekleşen değişimler nedeniyle oldukça yoğun geçtiğini söyleyebilirim. Türkiye ilginç bir dönemden geçiyor. Sektörün ve ülkenin istikrara ihtiyacı var ve yakın dönemde istikrar ortamının sağlanabileceğinden umutluyum.

İstanbul'un sizce en büyük sorunu nedir?
Trafik tabii ki! Başka ne olabilir?

'SİGORTACILIKTA EN ÖNEMLİ FAKTÖR YASAL ÇERÇEVE'

Trafik sigortalarındaki sorun, böyle bir trafik sıkışıklığının olduğu bir ülkede çözülebilir mi?
Eğer istek varsa bir yol bulunur, ama asıl soru istek olup olmadığı. Bu nedenle çözümün mümkün olduğunu düşünüyorum. Trafik sigortalarında önemli olan şirketlerin faaliyet gösterdiği yasal çerçeve. Hükümet şirketler için daha istikrarlı bir ortam sağlayacağını ve koşulları iyileştireceğini söyledi. Biz buna güveniyoruz ve sektörün toparlanması, sürdürülebilir olması için büyük bir fırsat görüyoruz. Sigortacılıktaki en önemli faktör yasal çerçeve. Şirketlerin faaliyet gösterdiği ortamı şekillendiren yasal ve düzenleyici çerçevedeki öncelikli sorunlar çözülürse, sektörde ihtiyaç duyulan sermayenin çok daha kolay bulunabileceği görüşündeyim.
Çoğu ülkede şirketler bir poliçe sattıkları zaman, bu poliçeden



doğabilecek tazminatların hangi koşullarda hesaplanacağını ve kuralların nasıl işlediğini biliyorlar. Türkiye'de ise kuralları biliyorsunuz ancak daha sonra çıkan bir karar geçmişteki hasarları bile etkiliyor. Bu durum, milyonlarca araç satan bir araba üreticisinden, sattığı tüm araçları çağırıp bunlara bedava olarak klima, ABS ve yeni tekerlekler takmasını istemeye benziyor. Böyle bir istek şirketleri zor duruma sokacak, hatta piyasadan yok olmalarına neden olacaktır. Hayat dışındaki sorun da buna benziyor.
Tabii ki sürüş alışkanlıkları da önemli bir konu. Ancak kaza frekansını %9'dan %8'e düşürseniz bile şirketlerin faaliyet gösterdiği ortama bu durum yeterince yansımayacak. Belirsizlik hakim olduğu sürece bu sektörde iş yapma olasılığı çok düşük. O yüzden öncelikle yapılması gereken, işlerin icra edildiği ortamda uygun bir yasal çerçevenin oluşturulması. Tabii ki yollarda daha az insanın hayatını kaybetmesi ve sürücülerin alışkanlıklarının iyi yönde geliştirilmesi toplum için önemli. Türkiye'nin bunu başarabileceğini düşünüyorum. İngiltere ve Fransa gibi Avrupa ülkelerine bakarsanız pek çok örnek bulabilirsiniz. İngiltere bunu kurallar ve kısıtlamalar koyarak çözdü. Fransa'da ise 1970'lerde yılda ortalama 15 bin kişi trafik kazalarında hayatını kaybediyordu. Şimdi bu rakam 4 bine inmiş durumda. Peki, ölümlü trafik kazalarındaki bu düşüşün nedeni nedir? Yol kalitesi arttı, daha güvenli araçlar yapılmaya başlandı ve 2000'lerden bu yana hız limitleri gibi trafik kurallarının denetimi sıkılaştırıldı. Yani, bunun ilk boyutu araçların ve altyapının kalitesi ve ikinci boyutu yasaların yeterince denetlenmesi. Bireylerin kurallara uyması için çaba gösterilmesi, vatandaşın sürüş konusunda iyi eğitilmesi ve hatalı kullanıcıların ehliyetlerinin süreli ya da süresiz alınması gibi inisiyatifler kazaları azaltıyor. Kuralların bu şekilde denetlenmesi bireylerin trafik alışkanlıklarını da zaman içinde değiştirecek. Trafik kazalarının azaltılması öncelikle topluma fayda sağlayacaktır.

Axa CEO'su Henri de Castries, yasal düzenlemelerin öngörülebilir olmasının önemini vurgulamıştı. Türkiye'den pek çok beklentiniz olmalı. Gelecek dönemde ne yapacaksınız?
Sektörün sermaye konusunda yetersiz olduğunu biliyoruz. Bunun yanında sektördeki gerçek kâr, gözüken kârdan daha az ve gerçek zarar, söylenen zarardan daha fazla. Geçtiğimiz 8 yılda hayat dışı yatırımcılarının yaptığı yatırımlardan elde ettiği ekonomik kazanç da ya enflasyonun altında kaldı

TAMAMLAYICI SAĞLIK SİGORTASI FIRSATI

Sağlık branşını nasıl değerlendiriyorsunuz?
Sağlık branşı oldukça enteresan. Kapsamlı hayat sigortası yüksek kalitedeki hastaneleri karşılıyor. Pahalı testleri ve tedavileri kapsıyor. Diğer yandan da genel sağlık sigortası var. Bu sigortadan faydalananlar ise, sunulan olanaklar daha düşük olan ve gördüğüm kadarıyla uzun kuyrukların oluştuğu hastanelere gidiyor. Tamamlayıcı sağlık sigortası işte tam da bu arada oluşan boşluğu kapatacak ve özel sağlık sigortası almaya gücü yetmeyen bireylerin iyi hastanelere ulaşımını mümkün kılacak. Tamamlayıcı sağlık sigortası tüm toplumun faydasına olacak bir ürün ve tamamlayıcı sağlık sigortalarının geleceğinin parlak olduğunu düşünüyorum. Burada topluma hizmet edecek ve değerlendirilmeyi bekleyen bir fırsat var.

Birant Yıldız - Umut Deniz Elçi
birant@sigortacigazetesi.com.tr
umut@sigortacigazetesi.com.tr

'BES DOĞRU YÖNDE ATILMIŞ BİR ADIM VE DAHA ŞİMDİDEN MAKRO EKONOMİK İHTİYAÇLARI KARŞILAMAYA BAŞLADI'

BES konusuna gelelim. Axa, BES kanalında çok hızlı hareket etmiyor. Bu alanda nasıl bir yol haritası izleyeceksiniz?

Türkiye'nin uzun dönemli tasarruf araçlarına çok açık bir şekilde ihtiyacı var. BES ise Türk ailelerine bunu sağlıyor. Ancak bildiğimiz üzere, BES düşünüldüğü kadar uzun süreli bir tasarruf aracı değil. BES katılımcıları sistemde ortalama 4-5 yıl kalıyor. Buna rağmen BES'in doğru yönde atılmış bir adım olduğunu söyleyebilirim. Daha şimdiden Türkiye'nin makroekonomik ihtiyaçlarını karşılamaya başladı.
BES, bir fon yönetimi işi. Türkiye'de biriken fona baktığımızda ve hatta bu rakamları euroya çevirdiğimizde oldukça küçük bir birikimle karşılaşıyoruz. Tabii ki fonu geliştirmek uzun süreli bir efor istiyor. BES'ten dönüş almak için büyük bir hacme ulaşmak gerekiyor. Buraya yatırım yapan şirketlerin yönettikleri fon büyüklüğü yüksek seviyede olmalı.
Axa olarak biz bu işe girdik. BES'te ilklerden biri olmadığımız gibi bir bankasürans anlaşmamız da bulunmuyor. Bildiğiniz gibi BES'in temelleri bankasürans üzerine kurulu. Bu da sektörün durumunu gösteriyor.
Daha geçtiğimiz yaz BES'te kesintilere yaklaşık %30 seviyesinde azaltan bir düzenleme yapıldı. Yatırımcıyı çekmenin anahtarının istikrar olduğunu düşünüyorum.

ya da negatif olarak gerçekleşti. Kısa bir süre sonra sektörde ciddi seviyede sermaye gerekecek ve bu sermayeyi çekmek için çekici bir yasal çerçeve oluşturulması gerekiyor.

Trafik sigortalarında ticari araç primlerine üst limit geldi. Bu konuda görüşleriniz nedir?
Daha önce de bunu söyledim. Getirilen üst limit poliçelerin %1'ini etkiliyor. Buradaki sorun, bu tarz limitlerden sadece kötü sürücülerin yararlanması. Yüksek primler ödeyen, daha fazla kaza yapanlar oluyor ve bu sürücüler en tehlikeli araç kullanma alışkanlıklarına sahip olanlar. Bir açıdan diğer sürücülerin ödedikleri primler daha fazla kaza yapanlara harcanıyor. Burada cevaplanması gereken bir soru ortaya çıkıyor. Kazalara neden olan sürücüleri finansal olarak teşvik etmek iyi bir sosyal karar mı? Burada fatura iyi sürücülere kesiliyor ve bu fatura hiç de az değil.

İyi sürücülerle kötü sürücüleri ayıran ürünler oluşturuyorsunuz…
Sigortada fiyatlandırma, iyi ve kötü olmak üzere risklerin segmentasyonuyla alakalıdır. Eğer iyi risk grubu da, kötü risk grubu da aynı ücretlendirmeye tabi tutuluyorsa, bu önemli bir sorundur. Poliçelerin hem iyi risk grubu için pahalı, hem de kötü risk grubu için ucuz olması anlamına gelmektedir. Durum böyleyken de, kötü risk grubu davranışlarını değiştirmek için bir çaba göstermez. Bu, tarafların ayrımının nasıl yapılacağı en önemli sorunların başında geliyor. İki günlük bir akıllı telefon ile eski bir telefona aynı ücreti ödemeyi kim ister ki? O zaman iyi bir sürücü ile kötü sürücü neden aynı parayı ödesin? Bir toplumda, zararı oluşturan kesim neden finanse ediliyor?

Olası bir alt limit uygulaması hakkında ne düşünüyorsunuz?
Fiyat serbestisine inanıyorum. Eğer serbest fiyatlandırmaya izin vermezseniz ve alt/üst limitler getirirseniz, bu durum müşterinin faydasına olmayacaktır. Fiyatlandırma tarafında ise, bu soru farklı bir tartışma konusunu ortaya çıkarıyor. Türkiye'de hâlâ zararına satış yapan ve sonucunda büyük zararlar yazan, hatta iflas eden şirketler bulunuyor. Bu yıl içinde Türk sigorta sektörü iflaslara tanık oldu. Buradaki sorun şirketlerin sermayelerinin yeterli olup olmadığının denetlenmesi. Artık sektöre yeni giren şirketlerden bedeni hasarları ödemek için belirli bir sermaye tutmaları talep ediliyor. Bu uygun fiyatlama yönünde atılmış doğru bir adım.
Ancak, fiyatların hâlâ çok düşük seviyelerde seyrettiğini görüyoruz. Sürdürülebilirliği olmayan şirketler topluma da yük oluyor. Yakın dönemde iki şirketin iflas bayrağını çektiğini gördük. Bu şirketlerin çalışanlarına ve acentelerine kim ödeme yapacak? Tazminatlar kim tarafından ödenecek? Elbette bir garanti fonu var, ancak şirketler batmaya devam ederse bu fon yeterli olacak mı? Bu, durumun sonucunda artan primleri yine müşteri ödeyecek. Biz sektörde böyle durum yaşanmasını istemiyoruz. Ancak, bunu engellemek için sermayeler yeterli olmalı ve fiyatlandırma doğru bir şekilde yapılmalı. Sermayelerin yeterli olması fiyatlandırmayı da iyileştirecektir ve bu durum kâra dönüşecektir.

Türkiye'ye yeni yatırımlar yapacak mısınız?
Tahmin edilebilirlik ve istikrar, yatırımı çeken ana ögelerdir. Türk sigorta sektöründe geçmişi etkileyebilen pek çok belirsizlik bulunuyor. Biz bu durumun değişmesini ve yatırımcılarının sektöre ilgisinin artmasını istiyoruz. Her şeye rağmen biz Türkiye'ye kendimizi adadık. Bu konunun hızlı bir şekilde çözümleneceğine inancımız tam. Sektör dar bir boğazda ve sektörün çözüme ihtiyacı var.

Ülkemizde bazı branşlarda zorunlu olmasına rağmen sıfır poliçe kesilmiş. Zorunlu sigortalarla ilgili görüşünüz?
Buradaki sorun, zorunlu sigorta branşlarında ne kadar denetim yapılabildiği. Bazı konularda hükümetin gayet kesin bir şekilde denetleme yaptığını görebiliyoruz. Çeşitli zorunlu sigortaları şimdilik bir kenara bırakalım ve bunların içinde en büyük olan zorunlu trafik sigortası ve DASK'a göz atalım. DASK'ta sigortalılık oranı %40 seviyesinde. Buradan başka bir yere bakmaya gerek yok. Öncelikle topluma fayda sağlayan branşlarda denetlemelerin sıkılaşması gerekiyor. Eğer trafik ve DASK en büyük zorunlu branşlar ise, bunların sıkı bir şekilde denetlenmesi ve %100'e yaklaştırılması gerekiyor. Trafik sigortasında %90 seviyesinde bir sigortalılık oranı var. Bu oran motosikletlerde %50 civarında. Bu iyi bir oran. Ancak %40 sigortalılık oranı olan DASK konusunda aynı sözleri söyleyemeyeceğim.

'SEKTÖRDEKİ İSTİKRAR SORUNLARI'

Sektör zor ve karmaşık bir durumda. Axa olarak bu durumun düzeleceğine inanıyoruz, ancak sektörün ayağa kaldırılabilmesi için çözümün makul bir sürede gelmesi gerekiyor. Sigorta sektörü bir ülkenin ekonomik gelişiminde en önemli faktörlerden biri. Ülkenin insanlarını ve her boyuttaki girişimcilerini koruma altına alır. Bu nedenle sorunun ivedi bir şekilde çözüleceğine inanıyorum ve bu sorunları sektör olarak geride bırakacağımızı düşünüyorum.
Diğer yandan, dijital bir döneme giriyoruz ve bu iş süreçlerimizi tamamen değiştirecek. Buna karşın, acentelerimizin bu durumla baş edebileceğine olan inancım sonsuz. Elimizde bulundurduğumuz rekabet avantajını devam ettirmek için yatırım yapmaya devam edeceğiz.
Türkiye'de yeni bir hükümet var. Bu hükümet özellikle yasal reformlarda hızlı davranacağını belirtti. Sorunlarımız yasal nitelikli sorunlar. Bu nedenle hükümet tarafından yapılan açıklamalar içimizi rahatlatıyor. Tabii ki önemli olan neyin söylendiği değil, nelerin yapıldığı. Şirketlerin ve hükümetin ortak paydada buluştuğunu ve gerekli adımların atılacağına inanıyoruz. Sadece reformlar için bir başkan yardımcısı atandı. Bu tüm ülke için iyi bir işaret. Umarım, bir sonraki görüşmemizde sorunlar çoktan çözülmüş olur.



'ACENTELER DAHA FAZLA KAZANACAK'

Acentelerin komisyonlarının azaldığı dile getiriliyor. Bu duruma katılıyor musunuz?
Acente komisyonları konusunda bir tahminim var. 2016 yılındaki acente komisyonları 2015 yılındakinden fazla olacak. Bazı çevrelerde acente komisyonlarının düştüğü söyleniyor. Ancak toplam gelire bakarsak, marjinal bir düşüş olabilir ancak, genelde acentelerin gelirleri hızlı bir şekilde artıyor. Rakamsal verilere ve istatistiklere bakınca bunu kolayca görebiliyorsunuz. Acentelerin, diğer ülkelerde olduğu gibi, Türk sigorta sektörünün de anahtarı konumunda olduğunu düşünüyorum. Fransa'da, Meksika'da, Almanya'da ve daha pek çok ülkede acentemiz bulunuyor. Faaliyet gösterdiğimiz çoğu ülkede güçlü bir acente dağıtım ağına sahibiz. Sektörün genel işleyişi bu şekilde. Acenteler, müşteriye değer yaratan başlıca aracılardır. Bizim acentelere tavsiyemiz de müşterilere kattıkları değeri nasıl artırabileceklerini düşünmeleri. Dijital dönemin acenteler için birçok zorluk yaratacağı söyleniyor ancak, Türkiye'deki acentelerin profesyonellerden oluştuğunu ve bu dijital dönemin üstesinden gelebileceklerine inanıyorum. Axa olarak acentelerimize çözüm sunma konusunda iddialıyız.
Dijital dönemi bir fırsat olarak görüyoruz ve acentelerimizin de aynı şekilde görmesini istiyoruz. Birlik olarak bu değişimin üstesinden gelebileceğimizi düşünüyoruz ve bunun için yatırım yapıyoruz. Şu ana kadar acentelerimizle büyüdük ve onlarla büyümeye devam edeceğiz.

Rusya krizinden dolaylı olarak sektör de etkilenecek

Suriye sınırında Rus savaş uçağı düşürülmesiyle başlayan Türkiye-Rusya krizi nedeniyle ticaretin yavaşlaması ve sigorta potansiyelinin düşmesi sigorta şirketlerini endişelendiriyor.

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr

2014 yılında dış ticaret hacmimizin 30 milyar doların üzerinde olduğu en büyük ticari ortaklarımızdan olan Rusya ile aramızdaki ekonomik ilişkiler uçak krizinden sonra hızla yavaşlamaya başladı. Rusya, Türkiye'den yaş meyve ve sebze almayı bırakırken, pek çok ürüne de ambargo koydu.

2014 YILINDA TİCARET HACMİ 31 MİLYAR DOLARDI

Türkiye ve Rusya arasındaki dış ticaret hacmi 2010 yılında 26 milyar dolar düzeyinden 2014 sonunda yüzde 17 artışla 31 milyar dolara yükseldi. Bu yılın 9 aylık döneminde ise dış ticaret hacmi 18,5 milyar dolar seviyesinde gerçekleşti.
Türkiye'nin geçen yıl 158 milyar dolar tutarındaki toplam ihracatının 6 milyar dolarlık kısmı ve 2015 Ocak-Eylül dönemindeki 107 milyar dolarlık toplam ihracatın da 3 milyar dolarlık bölümü Rusya'ya yapıldı.
Türkiye'nin en fazla ihracat yaptığı ilk on ülke arasındaki yerini koruyan Rusya'ya başta tekstil olmak üzere, yaş meyve-sebze, metal eşya, motorlu kara taşıtları ürünleri ihraç ediliyor.
Son 5 yıllık dönemde Türkiye'nin toplam ithalatının yüzde 10 civarındaki kısmı Rusya'dan karşılanırken, başta doğalgaz olmak üzere demir, çelik, hububat ithal ediliyor. Türkiye geçen yıl 242 milyar dolar ve bu yılın 9 ayında 155 milyar dolar civarında ithalat gerçekleştirdi.

RUSYA-TÜRKİYE KRİZİNDEN BİRCOK BRANŞ ETKİLENECEK

Bu durumun sigorta sektörünü etkilemesi kaçınılmaz. Sınırda bekleyen TIR'lar nedeniyle oluşacak zarar sigorta şirketlerini etkileyecek. Bunun yanında Rus vatandaşların turizmde en çok tercih ettiği ülkeler arasında Türkiye bulunuyordu. Rusya'dan gelen yıllık 3.5 milyona yakın turist sayısının ciddi oranda azalması bekleniyor. Turist sayısının azalması seyahat sigortalarına yansıyacak. Kriz, aynı zamanda, Rusya'da Türk müteahhitler tarafından üstlenilen sayısız proje bulunuyor. Bu projelerin geleceği ve yangın/inşaat sigortalarına olan etkisi ise bir tartışma konusu.

MEVCUT İŞLERİN TAHSİLATINDA AKSAMA

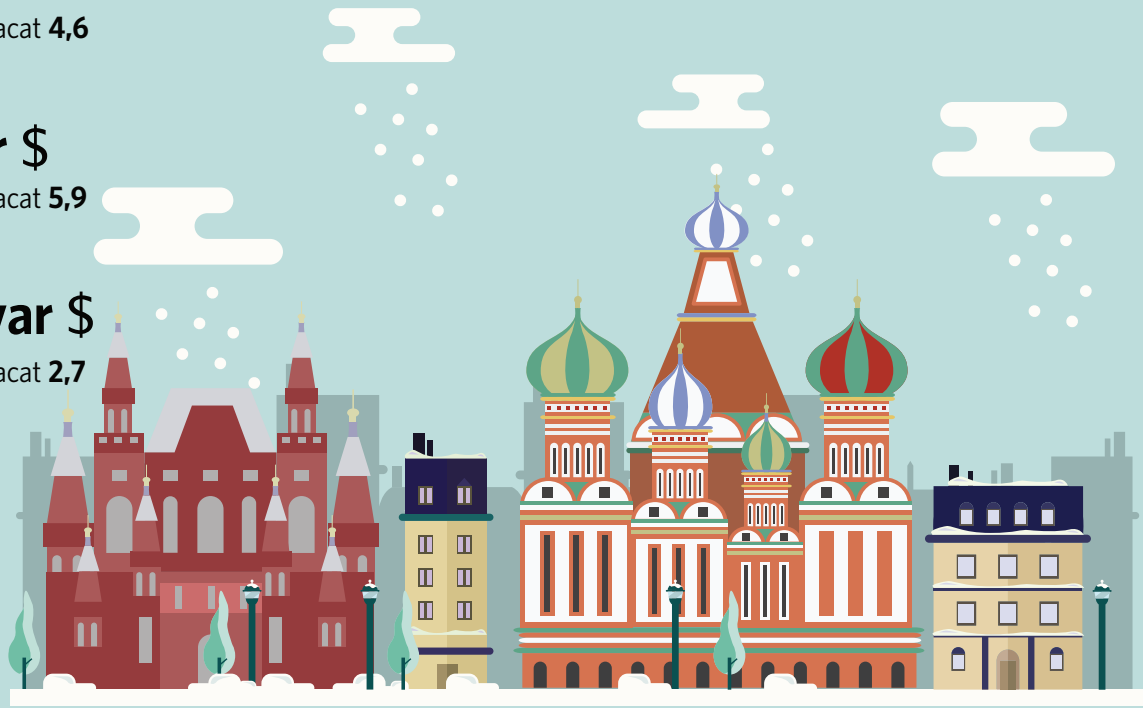
Sigorta sektörüne en büyük zararın ise kaybolan sigorta potansiyelinden kaynaklanacağı tahmin ediliyor. Ülkeler arasında ticaretin azalması ya da gerçekleşmemesi, sigorta sektörüne iş kaybettiriyor. Bunun yanında, krizin etkisi mevcut işlerin tahsilinde de sorunlara neden olabilir.

DIŞ TİCARET HACMİ

2010 — **26 Milyar $**
İthalat **21,6** İhracat **4,6**

2014 — **31 Milyar $**
İthalat **25,3** İhracat **5,9**

2015 Ocak-Eylül — **18,5 Milyar $**
İthalat **15,8** İhracat **2,7**



TÜRKİYE'NİN İHRAÇ ETTİĞİ BAŞLICA ÜRÜNLER

- TEKSTİL
- MOTORLU KARA TAŞITLARI
- YAŞ SEBZE MEYVE
- METAL EŞYA

TÜRKİYE'NİN İTHAL ETTİĞİ BAŞLICA ÜRÜNLER

- HUBUBAT
- DOĞALGAZ
- ÇELİK
- DEMİR

ETKİLENECEK SİGORTA BRANŞLARI



TAŞIYICI SORUMLULUK SİGORTASI



EMTİA TAŞIMA SİGORTASI



SEYAHAT SAĞLIK SİGORTASI



YANGIN SİGORTASI

Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen:

KRİZ SİGORTA SEKTÖRÜNE İŞ KAYBETTİREBİLİR

Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen, krizin sigortaya etkilerini değerlendirdi. Rusya ile yaşanan durumun, başta ihracat ve turizm gelirleri olmak üzere ekonomiyi etkileyeceğini söyleyen Gülen, varlıkları koruyan bir sektör olan sigorta sektörünün de dolaylı olarak bu etkiden payını alacağını belirtti. Ekonomik faaliyetlerin tümünün sigorta destekli olarak sürdürüldüğü dünyamızda, gerçekleşmeyen ticaretin aynı zamanda gerçekleşmeyen sigorta anlamına geldiğini söyleyen Gülen, "Yapılmayan sigorta, sigorta sektörünün iş kaybetmesi anlamını taşır. Öte yandan, doğrudan etkilenen turizm sektöründe de sigortacıların hem iş azalması hem de mevcut işlerin karşılığının tahsil edilmesinde sorun yaşamaları söz konusu olabilecektir" diye konuştu.

'YEREL MARKALARIMIZDA SIKINTI BEKLEMİYORUZ'

Rusya'daki projelerden doğabilecek sorunları değerlendiren Gülen, Aksigorta olarak yurtdışındaki mevcut işlerinde Türk menfaati olmasını gözetlediklerini vurguladı. "Global ölçekte çalışan yerel markalarımızın yurtdışı iştirak ve yatırımları için belirli şartlarda teminat sağlıyoruz ve bu sigortalılar özelinde bir sıkıntı öngörmüyoruz" diyen Gülen, sözlerine şöyle devam etti: "Sağlanan teminatlar sadece şirket olarak bizim özelimizde olmayıp global sigorta ve reasürans pay ve garantilerine sahip. İlgili lokasyonlardaki yerel sıkıntılar sadece operasyonel süreçlerde ve giderilebilecek ölçüde sıkıntılar yaratabilir."

'TAZMİNATLARDA İSPAT SORUNU YAŞANABİLİR'

"Zarar gören işletmelerde politik risk sigortası yaptırılmış olsaydı, kriz nedeniyle gerçekleşen hasarlar teminat kapsamına girer miydi?" sorusunu cevaplandıran Gülen, Rusya ile yaşanan kriz sebebiyle Rus sınırında bekletilen kamyonlardaki bazı tür malların bozulmasının söz konusu olabileceğini ve malların zamanında teslim edilememesinin de kayıplara yol açabileceğini vurguladı. Uğur Gülen konuşmasını şöyle sürdürdü: "Rusya'ya sevk edilen mallar ile ilgili olarak sigorta sektörü iki ayrı yönden sigorta koruması sağlar: Malların taşıma sırasında zarar görmesi halinde bu zararı öder. Bu zarardan sorumlu olması ihtimalinde de taşıyıcının tazminat ödeme yükünü üstlenir."

Sınırda bekleme sonucu bozulan mallar için yük sigortasının ödeme yapıp yapmayacağının sözleşme hükümlerine bakılarak belirleneceğini söyleyen Gülen, sözleşme Rusya Devleti'nin Türkiye'den gelen Türk kamyonlarını veya Türkiye çıkışlı malları taşıyan kamyonları veya diğer taşıma araçlarını Rusya'ya sokmamasından kaynaklanan zararları teminat dışında bırakmıyorsa, bu zararların karşılanması gerekeceğini ancak, bu bağlamda bazı ispat sorunlarının yaşanmasının kaçınılmaz olduğunu dile getirdi. Gülen, sözlerini şöyle noktaladı: "Rusya'ya hiç veya zamanında giriş yapamamış kamyonlarla taşıma yapan taşıyıcıların, sonuçta ortaya çıkan zarardan sorumlu olup olmayacakları ise her somut olayın kendi koşulları dikkate alınarak sorumluluk poliçesi hükümlerinin değerlendirilmesi ile belirlenecektir. Taşıyıcının sorumluluğu, taşıma ilişkisine uygulanacak kurallara tabidir. Taşıyıcı zararın kendisine yüklenemeyecek sebeplerden olduğunu kanıtlarsa sorumluluktan kurtulur. Sorumluluk sigortacısı da, hasar sigortalıdan olmadığı için sorumlu tutulamayacaktır."

"Rusya'yla yaşanan durum başta ihracat ve turizm gelirleri olmak üzere ekonomiyi etkileyecektir. Varlıkları koruyan bir sektör olan sigorta sektörü de dolaylı olarak bu etkiden payını alacaktır."



Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı:

SEKTÖRÜ CİDDİ BOYUTTA ETKİLEMEZ

Diplomatik sorun yaşadığımız Rusya'nın, Türkiye'nin en önemli ticari partnerlerinden biri olduğunu hatırlatan Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı, Rusya ve ülkemizin ticari faaliyetlerini değerlendirdi: "2014 yılını baz aldığımız takdirde, Türkiye ile Rusya arasındaki toplam ticari hacmin 31,2 milyar dolar civarında olduğunu ve bunun 25 milyar dolarının Türkiye'nin Rusya'dan yaptığı ithalat oluşturduğunu görebiliriz. Elbette bu ticari hacmin önemli bir kısmının Türkiye'nin Rusyadan yaptığı doğalgaz ithalatı olduğu da yadsınamaz bir gerçek." Böylesi büyüklükteki ticari hacme bağlı toplam finansal riskin de oldukça büyük olduğunu belirten Kırmızı, "Özellikle krizden sonra Rusya'nın Türkiye'den giden birçok ürüne ambargo uygulaması, nakliye araçlarının gümrüklerde bekletilmesi ve malların zamanında teslim edilememesi nakliye ve emtia sigortaları açısından sigorta şirketlerini yakından ilgilendiriyor" diye konuştu.

Rusya'ya yapılan nakliyatlarda emtia nakliyat sigortası yaptırılmış olsa dahi oluşabilecek sorunlara parmak basan Kırmızı, şunları söyledi: "Poliçeler içerisindeki hükümler ışığında nakliyeye konu malların politik sebeplerle reddine bağlı olarak gümrükte bekletilmesi sonucu bozulan ürünlerden oluşan zararlar veya geri gönderilme masrafları gibi zararlar sigorta şirketi tarafından karşılanmayabilir. Bu tür durumlar ancak politik riskler kapsamında sigortalanabilir. İhracat için yurtdışına çıkan TIR'lara yapılan Nakliyat Sigortası ise sadece yoldaki aracın kaza yapması, yanması, gasp edilmesi gibi riskleri kapsar, politik riskleri değil."

Nihat Kırmızı, sigorta sektörünün sadece nakliye sigortaları anlamında değil bir bütün olarak krizden payını alacağını sözlerine ekledi. Kırmızı konu hakkında, "Türkiye'nin Rusya'ya ihracatının böylesi yüksek oranda gerçekleşmesi ve ambargo dolayısıyla gerçekleşmeyecek ticaretin gerçekleşmeyecek nakliyat anlamına geldiği de aşikar. Dolayısıyla konulan ambargonun nakliyat sigortasındaki iş hacmini çok ciddi bir şekilde daraltacağı ve hatta yapılmış satışların tahsilatında da sıkıntılar yaşanacağı öngörülebilir" ifadelerini kullandı.

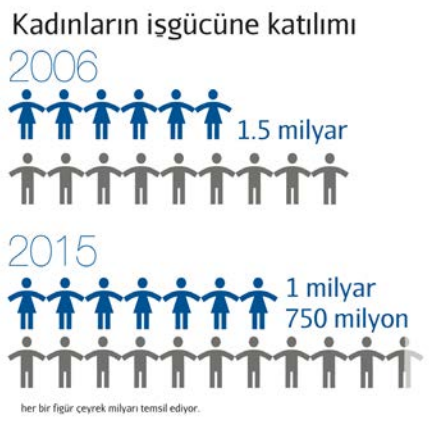
Politik risk sigortası kapsamını değerlendiren Kırmızı, yapılan poliçelerin ihtivasının önemli derecede ön plana çıktığını belirtti. Poliçede Rusya'nın, Türkiye'den gelen araçları politik nedenlerle sokmamasından kaynaklanan zararlar teminat dışında kalmamışsa bu zararların sigorta şirketi tarafından karşılanacağını ifade eden Kırmızı, bu durumun ancak poliçe hükümlerinin değerlendirilmesi sonucu politik risk teminatı söz konusuysa gerçekleşeceğini sözlerine ekledi.

'SİGORTA SEKTÖRÜ BÜTÜN OLARAK ETKİLENECEK'

Rusya'da gerçekleştirilen projelerin krizden etkilenmesinin inşaat sigortalarına nasıl yansıyacağından bahseden Kırmızı şöyle konuştu: "İnşaat sektöründe yaşanacak ekonomik daralma sonucu sigortacıların hem iş azalması hem de mevcut yapılan işlerin tahsilatı anlamında sorunları başgösterebilir. Aynı şekilde Rusya'dan beslenen ülkemiz turizm sektöründe de sigorta sektörünün iş hacmi daralabilir. Sektör bir bütün olarak krizden payını alacak." Böylesi yüksek oranda gerçekleşen bir ticari hacmin askıya alınmasının iş kaybına sebep olacağına değinen Kırmızı, "Sigorta satışı ve hatta gerçekleşen mevcut satışların tahsilatında yaşanacak sıkıntılar olarak sigorta sektörüne dönebilir. Fakat Türk sigortacılığının yapılan düzenlemelerle sağlam temellere oturtulduğunu göz önüne alırsak krizin sektörü ciddi boyutlarda etkileyeceğini de sanmıyorum" dedi.

"Türk sigortacılığının yapılan düzenlemelerle sağlam temellere oturtulduğunu göz önüne alırsak Rusya krizinin sektörü ciddi boyutlarda etkiyeceğini düşünmüyorum."









Eşitsizliğin en az olduğu 10 ülke

İzlanda	1
Noveç	2
Finlandiye	3
İsveç	4
İrlanda	5
Ruanda	6
Flipinler	7
İsviçre	8
Slovenya	9
Yeni Zelanda	10

Kaynak: 2015 Küresel Cinsiyet Eşitsizliği raporu
Not: 145 ülkenin 2015 ilk 10 sıralaması

Dünya Ekonomik Forumu'nun 2015 Küresel Cinsiyet Eşitsizliği Raporu'na göre

Kadınlar güçleniyor fakat EŞİTSİZLİK DEVAM EDİYOR

Küresel Cinsiyet Eşitsizliği Raporu'na göre, kadınların günümüzdeki kazanç seviyesi, erkeklerin on yıl önceki kazancını daha yeni yakaladı. Rapora göre cinsiyet eşitsizliğinin en az olduğu ülke İzlanda. Türkiye ise 145 ülke arasında 130'uncu sırada yer alıyor.

Merve Kuvvet
merve@sigortacigazetesi.com.tr

Dünya Ekonomik Forumu'nun 2015 Küresel Cinsiyet Eşitsizliği Raporu'na göre, 2006 yılında kadınlara ödenen para sonunda erkeklere ödenen parayla eşitlendi. 2006 yılından bu yana küresel iş dünyasına giren 250 milyon kadın var. Fakat ücret eşitsizliği günümüzde de devam ediyor.

Küresel cinsiyet farklılığı sağlık, eğitim, politika ve ekonomik fırsatlar açısından son 10 yılda yalnızca %4 oranında kapanabildi. Kadın ve erkek arasındaki ekonomik uçurumun %3 oranında kapanması içinse 118 yıla daha ihtiyacımız olacak.

KADINLAR DAHA EĞİTİMLİ

2015 Küresel Cinsiyet Ayrımı Endeksi, politik, sağlık ve eğitim göstergelerini inceleyerek, kadınların ülkelerdeki statüleri üzerinden 145 ülke ekonomisini derecelendiriyor. 10 yıldan fazla sürede toplanmış verileri inceleyen ve ilk olarak 2006 yılında yayınlanan Küresel Cinsiyet Ayrımı Endeksi, dünyada kadınların statüsünün iyileştiğini, ancak eşitsizliklerin günümüzde de devam ettiğini ortaya koyuyor.

2006'dan bu yana anket çalışması yapan ülkeler arasındaki cinsiyet eğitim uçurumu %22 oranında genişledi. 97 ülkede erkeklere oranla daha fazla kadın üniversiteye kaydoluyor. Kadınlar sadece 68 ülkede vasıflı işçi olarak çalışırken, lider olaraksa yalnızca dört ülkede çalışıyorlar. İskandinav ülkeleri hâlâ kadın istihdamında lider konumunda olmaya devam ediyor. İskandinav ülkeleri dışındaki sıralamaya giren ilk ülke ise beşinci sırayla İrlanda. Ruanda altıncı olarak takip ederken, Filipinler ve Yeni Zelanda listenin ilk 10'unda yer alıyor. ABD (Amerika Birleşik Devletleri) ise 8 sıra gerileyerek 28'inci sıraya kadar düştü. Türkiye ise listede 130'uncu sırada. Listenin sonunda Yemen var.

TÜRKİYE KADININ İŞGÜCÜNE KATILIMINDA 130'UNCU

- Türkiye kadınların işgücüne katılımında 130'uncu sırada yer alıyor.
- Ücret eşitliğinde ise 82'nci sırada.
- Erkeklerin işgücüne katılım oranı %75 iken, kadınların katılım oranı yalnızca %32.
- Türkiye, kadınların okuryazarlık oranında ise 105'inci sırada yer alıyor.
- Meclis'te kadın temsiliyetinde 86'ncı sırada, bakanlık pozisyonlarında ise 139'uncu sırada yer aldı.
- Türkiye'de bir kadının kazandığı 1 dolara karşılık, aynı işi yapan bir erkek 2.56 dolar kazanıyor.
- Kadınların siyasete katılımında ise Türkiye yine 105'inci sırada yer alıyor.



Beklentilerinizi yüksek tutun!

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

adendum.com.tr

Adendum

Bilgi Üniversitesi Bankacılık ve Finans Yüksek Lisans Programı Direktörü Yrd. Doç. Dr. Genco Fas:

Yüksek donanımlı bir aktüer kuşağı geliyor

Bilgi Üniversitesi Bankacılık ve Finans Yüksek Lisans Programları Direktörü ve BRG Consulting Ltd. kurucu ortağı Yrd. Doç. Dr. Genco Fas, aktüerliğin ülkemizdeki gelişimini değerlendirdi. 2008 yılından beri aktüer adaylarını sınavlara hazırlayan Fas, aktüerliğe olan ilginin son 3-4 yılda fark edilir şekilde arttığını söyledi. Son yıllarda sınavlarla beraber adayların bilgi seviyesinin çok yükseldiğini ifade eden Fas, "Bugün son seviye sınavlarını vermek üzere olan donanımlı bir genç kuşak var. Bu arkadaşlarımızın aktüer unvanı alarak büyük başarılara imza atacaklarını düşünüyorum. Sınavlara en yoğun talep İstanbul'dan, fakat özellikle Ankara ve İzmir'den gelen talep de hızla artıyor. 2009-2010'da yılda 5 veya 6 eğitim yapabilirken, son üç yılda, yıl boyunca şirketlerin kendi aktüerya gruplarıyla çalışıyoruz. Yönetimler bu grupları üst düzeyde destekliyor. Şirketlerde başka bir bölümün böyle teşvik edildiğini düşünmüyorum" diye konuştu. Sınavların ve mesleğin gerektirdiği yüksek bilgi düzeyi nedeniyle adayların ciddi bir eğitime tabi tutulduğunu hatırlatan Fas, "Aktüer olmak isteyen adaylar gerçekten çalışıyor. Aktüerliğin sağlam bir matematiksel altyapı talep etmesi nedeniyle bir eğitim 1.5 veya 2 aya yayılıyor. Sınavları tamamlayan bir aday ise bu alanda sanki tezsiz bir doktora yapmış kadar yeterlilik kazanabiliyor. Tabii bu düzeye gelmek için uzun çalışma saatlerini göze almak ve özveri göstermek gerekiyor" dedi. Fas, zamanla bunları yapan grupların aktüerlik yolunda basamakları tırmandığını, günümüzde aktüer unvanı almak üzere olan çok seçkin bir grup adayın bulunduğunu sözlerine ekledi.

'KARARLILIK İSTEYEN BİR SÜREÇ'

Aktüerlik sürecine girilecekse, kişilerin sorumluluklarını bilmesi gerektiğini söyleyen Fas, "Şirketlerin sınavlar için çalışanlarına destek olması ancak böyle mümkün. Çünkü 3 veya 4 yıla yayılan bu süreçte başarı, ancak herkesin bilinçli şekilde ciddi emek sarf etmesiyle gelebilir. Biz de bu zorlu ve uzun yolculukta onlara en güçlü desteğimizi vermeye çalışıyoruz" diye konuştu. Aktüerlik sınavları eğitimlerine 2008 yılında başlayan Fas, bugün sektörün önemli ve lider firmalarıyla çalıştıklarını söyledi ve şöyle konuştu: "Çalıştığımız şirketler arasında sektörün lider oyuncuları yanında aktüerya biriminin önemini bilen denetim firmaları ve sosyal güvenlik ile ilgili devlet kuruluşları da bulunuyor." Üç seviyede 10 teknik sınav olduğunu söyleyen Fas, "Sınavlarda stajyer/yardımcı aktüer ve aktüer olmak üzere 3 seviye bulunuyor. İlk seviyede teknik başlıklar; matematik, finans matematiği ve istatistik-olasılık. 2. seviyede ise hayat sigortaları, risk modelleme ve finans teorisi yine teknik ve ileri düzey başlıklar. Son seviye ise 2. seviyenin genişletilmiş olarak ele alındığı hayat-hayat dışı sigortaları ve yine finans başlıklarından oluşan bir seviyedir. 1. Seviye teknik bir temel verirken, 2. seviye mesleğe giriş yapar. Nihayet 3. seviye ile adaylar meslekte bu teknik temelin nasıl kullanıldığını öğrenirler" dedi.

'SİGORTA SEKTÖRÜNÜN DAHA ÇOK AKTÜERE İHTİYACI VAR'

Türk sigorta sektörünün aktüerlere çok ihtiyacı olduğunu ve bu ihtiyacın gelecekte daha da artacağını ifade eden Fas, "Ürünleri fiyatlayanlar, bu ürünlerin hangi segmentte, ne kadar prim ve nasıl bir risk ile sunulacağına karar veren hep aktüerlerdir" diye konuştu. Fas, günümüzün rekabetçi ortamında şirketlerin amacının büyümek olduğunu, bunun için de yeni ürünler geliştirmek gerektiğini vurgulayarak, aynı ürünü satan firmaların rekabete giremeyeceğini, bu nedenle aktüerlere olan ihtiyacın artarak devam edeceğini belirtti. Aktüerliğin 2009'dan beri bir dizi sınavla alınmasının hakkaniyetli bir yapı oluşturduğunu söyleyen Fas, şöyle devam etti: "Kariyeriniz kurumsal veya bireysel nedenlerle istediğiniz gibi ilerlemeyebilir. Ancak aktüerlik, sınav sistemine bağlanmış bir merdiven. Aday, bilgi ve donanımı yeterliyse bu unvanı alıyor ve beraberinde profesyonel hayatta geçmişteki konumuna göre özgürleşebiliyor. Adaylar için en güçlü motivasyonun bu olduğunu düşünüyorum." Aktüerlerin imza yetkisine de işaret eden Fas, aktüerlik unvanının beraberinde imza yetkisi kazandırdığını, bu ayrıcalıklı yetkinin meslek hayatı boyunca devam ettiğini belirtti.

'YÜKSEK DONANIMLI BİR AKTÜER KUŞAĞI YETİŞİYOR'

Yurt dışından gelen aktüerlerin yurt içindekilere göre daha bilgili veya donanımlı olduğu algısının geçmişte var olduğunu ifade eden Fas, "Ben de böyle olduğunu düşünüyordum. Ancak bu durum artık geçerli değil. Ülkemizdeki sınavlar SOA'nın (Society of Actuaries) yaptıklarıyla aynı seviyede. Arkadaşlarımızla sınavlara hazırlanırken arşiv yanında mutlaka SOA'nın sorularını da çözüyoruz. Zaten birçok arkadaşımız Türkiye ve yurt dışındaki sınavlarda aynı hızda ilerliyor. Tabii yurt dışında hukuk ve muhasebe sistemleri farklı olduğu için sınavlar bazı farklılıklar gösteriyor ama seviye olarak bir fark yok" diye belirtti. Geçmişte aktüerya yüksek lisansının aktüer unvanı sunması ile sınav sistemini karşılaştıran Fas şunları söyledi: "Bir aktüerya yüksek lisans mezununun, örneğin hazırladığı tezde yetkinliği olsa da, aktüeryanın gerektirdiği birbirinden farklı

Aktüerliğe olan ilginin hızlı bir şekilde arttığını ifade eden Genco Fas, yapılan düzenli eğitimler sayesinde donanımlı ve bilgili bir aktüer kuşağının yetişmekte olduğunu vurguladı.



başlıklarda bilgi sahibi olması beklenemeyebilir. Burada 10'u teknik 13 sınav var. Yani farklı konularda ileri düzeyde bilgi sahibi olmak gerekiyor. Dolayısıyla son dönemde uygulanan bu sistemle adayların seviyeleri de yükseliyor. Çok donanımlı bir aktüer kuşağının yetişmekte olduğunu düşünüyorum."

SINAVLARA GİRMEK İÇİN MEZUN OLMAYA GEREK YOK

Üniversite öğrencilerinin sınavlara girebildiğini, ancak unvan için mezun olmak gerektiğini söyleyen Fas, adayların sınavlara 3. ya da 4. sınıftayken girmeye başlamasını tavsiye etti. Fas, "Burada yol yavaş alınabiliyor. Sınavlarda başarıyla ilerleyen adayın bile önünde 3-4 yıl gibi bir zaman bulunuyor. Çünkü sınavlar yılda 1 ya da 2 kez yapılıyor. Aynı anda 4 sınavın verilmesi kolay olmadığından ister istemez herhangi bir seviyeyi tamamlamak en az bir veya bir buçuk yıla yayılıyor. Dolayısıyla sürece erken girmek ve sonunda alınacak değerli aktüer unvanının hakkının verilebilmesi için çalışmaya vakit ayırmak gerekiyor" diyerek sözlerini noktaladı.

AKTÜER ADAYLARINI SINAVLARA HAZIRLIYOR

Boğaziçi Üniversitesi Matematik Bölümü'nden lisans ve Yeditepe Üniversitesi Matematik Bölümü'nden yüksek lisans derecelerini almış olan Fas, Boğaziçi Üniversitesi Endüstri Mühendisliği Bölümü'nden oyun teoretik ve rassal ekonomik modeller konusunda tamamladığı tezle doktora derecesini aldı. Bilgi Üniversitesi öğretim üyesi olan Fas'ın rassal modelleme ve finans alanlarında uluslararası hakemli dergilerde makaleleri ve sunumları bulunuyor. Fas, 2009 yılından bugüne TSEV ve BRG Consulting Ltd. çatısı altında ulusal ve uluslararası ölçekte çok sayıda banka ve sigorta şirketinin finans ve aktüerya alanlarındaki eğitimlerinden sorumlu oldu.



Sektörün büyük oyuncuları, Sigorta Tatbikatçıları Derneği'nin düzenlediği ve Sigortacı Gazetesi'nin de basın sponsoru olduğu panelde bir araya geldi. Trafik sigortasında zararın sebeplerinin ve çözüm önerilerinin tartışıldığı panelde, geçmişe yönelik mevzuat değişikliklerinin neden olduğu zararlar en çok konuşulan konuydu.

'Sektördeki en büyük risk geçmişe dönük mevzuat değişiklikleri'

Sigorta Tatbikatçıları Derneği (STD), 1 Aralık'ta "Trafik Sigortalarında Yaşanan Sorunlar ve Çözüm Önerileri" konulu bir panel düzenledi. Sigortacı Gazetesi'nin basın sponsoru olduğu panel, Milli Reasürans Konferans Salonu'nda gerçekleşti. Başkanlığını STD Başkanı Fahri Altıngöz'ün yaptığı panelde, Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Ramazan Ülger, Axa Sigorta CEO ve Yönetim Kurulu Üyesi Guillaume Lejeune, Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen, Allianz Sigorta Genel Müdürü Arif Aytekin, Güneş Sigorta Genel Müdürü Serhat Süreyya Çetin ve SAİK Başkan Yardımcısı Süleyman Özer de panelist olarak bulundu.

ALTINGÖZ: TRAFİKTEKİ KIRMIZI BAKİYE DEVAM EDER

Panelin ilk sunumu STD Başkanı Fahri Altıngöz tarafından gerçekleştirildi. Sunumuna trafik sigortalarına dair üretim rakamları ile teknik sonuçları hatırlatarak başlayan Altıngöz, ilk 9 ayda 1.6 milyar lira zarar eden trafik sigortalarının yakın gelecekte kırmızı bakiyeden kurtulma şansı olmadığını ifade etti.

RAKAMLARLA TRAFİK SİGORTASI *

Toplam araç sayısı:	19 milyon
Trafik sigortalı araç sayısı:	15 milyon
Trafik branşında üretilen toplam prim:	5 milyar lira
Trafik sigortalarının toplam üretimdeki payı:	%21
Trafik sigortalarında hasar/prim oranı:	%102
Trafik sigortalarında hasar/prim oranı 2015-9ay (TSB verilerine göre)	%133

* Sigorta Denetleme Kurumu 2014 Faaliyet Raporu'ndaki veriler esas alınmıştır.

Ticari araçlara getirilen tavan prim uygulamasından hiçbir tarafın memnun olmadığını dile getiren Altıngöz, "Bize düşen görev ortak bir paydada buluşmak. Bunun yolu da yasal düzenlemeden geçiyor. Destekten yoksun kalma tazminatının hesaplanması konusunda bir düzenlemeye ihtiyaç var" diye konuştu.

ÜLGER: MEVZUAT DEĞİŞİNCE ZARAR DA TAVAN YAPIYOR

Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Ramazan Ülger ise, trafik sigortasındaki kârsızlık sorununun kronik olduğunu söyledi. 2012 ve 2015 yıllarının zararda uç noktalar olduğunu belirten Ülger, bu yıllarda yapılan mevzuat değişikliklerinin zararı artırdığını ve sektördeki en büyük riskin mevzuat değişikliği haline geldiğini sözlerine ekledi.

Ülger, bedeni hasarlar yüzünden de trafik sigortalarında sektörün zararının arttığına değinerek şunları söyledi: "Bedeni hasar hesaplamalarına bir standart getirilmesi gerekiyor. Bu konuda bir düzenlemeye ihtiyaç var. Sürekli bu konuda geçmişe yönelik davalar açılıyor, geçmiş zararlar hesap edilemez hale geldi. Destekten yoksun kalma tazminatında da aynı sorun yaşanıyor. Sigorta sektörünün ve yargının bu konudaki hesaplama yöntemi farklı olduğu için aracılar ortaya çıkıyor. Bunun sonucunda da hasar süreçleri uzuyor ve sonuçlanamıyor. Hem sektör hem de sigortalılar mağdur oluyor."

'TRAFİKTEKİ SORUN DOĞRU FİYATLA ÇÖZÜLÜR'

Trafik sigortalarında ticari araçlara tavan prim uygulamasını da gündemine alan Ülger, "Gerçekten bir araç için poliçeye 100 bin lira teklif verenler olabiliyor. Bunlar elbette poliçeleşmiyor, ancak sektör olarak bu durumdan zarar görüyoruz. Kamu zorunlu poliçeleri satmamak için bunu yaptığımızı söylüyor, satılmayan 100 bin liralık poliçe böylece aleyhimize oluyor. TSB olarak bu konuda çalışmalarımız olsa da, en nihayetinde bu sigorta şirketlerinin nezdinde olan bir konu. Bunu başkasının müdahalesiyle değil, kendi iç sistemimizle çözmeliyiz. Çözüm tavan fiyat değil, şirketlerin doğru fiyat vermesi" dedi.

Oysa, serbest tarifeyle birlikte kişiselleştirilmiş sigorta döneminin de başladığını hatırlatan Ülger, sözlerine şöyle devam etti: "Sigortanın kişiselleşmesi, hasar frekanslarını da azalttı. Ancak şimdi, 10 kaza yapan kişiyi de koruyoruz. Hasarsız sürücüler hasarlının yerine de ödüyor. Tarife döneminde kazalar azalmıyor, aksine çok hızlı artıyor. Fiyatlara tavan koyulması, kazaların azalmasını da engelleyecek. Bu açıdan, serbest tarifenin devam etmesini istiyoruz. 10'dan fazla kaza yapan kişiye poliçe kesilmesini geçtim, ehliyet bile verilmemesi gerekiyor."

Zararın yıl sonunda 2 milyar lirayı geçeceğini öngören Ülger, "Sürekli zarar ederek hiçbir şirket faaliyet

gösteremez. İki şirket iflas etti, büyük bir yabancı sermaye piyasadan çıktı. Sektör belirli bir seviyeye gelmezse yabancı sermaye de piyasadan çıkmaya başlar. Bu da önüne geçilmesi gereken önemli bir sorun" dedi.

LEJEUNE: MEVZUATLAR GELECEĞE DÖNÜK OLMALI

Sonraki sunumu yapan Axa Sigorta CEO ve Yönetim Kurulu Üyesi Guillaume Lejeune ise, son beş yılda trafikteki zararın toplam 5 milyar lira olduğunun altını çizdi. Zararın geçmişten gelen zararlar yüzünden arttığını ve sektörde bu şekilde geçmişe dönük hareket edilmesinin büyük bir sorun olduğunu vurgulayan Lejeune, mevzuatların geleceğe dönük yapılmasının fiyatlamanın da daha doğru yapılmasını sağlayacağına değindi.

IBNR'ı doğru tahmin edememenin de fiyatlamanın doğru yapılmasının önündeki büyük engellerden biri olduğuna dikkat çeken Lejeune, konuşmasına şu şekilde devam etti: "Türkiye'de hasar talepleri ortalama 500 günde bildiriliyor. Avrupa'daysa bu süre 50 gün. Bedensel hasarların bildirilmesi de tahminlerimizden çok daha geç yapılıyor. Dolayısıyla, mevzuat değişikliklerinin bilançolar üzerindeki retroaktif etkisi çok fazla. Axa 60 ülkede hizmet veriyor, ancak bu ülkeler arasında Türkiye kadar retroaktif aktiviteye açık başka bir ülke yok."

Retroaktif uygulamaların şirketlere sürekli yeni zararlar getirdiğini söyleyen Lejeune, bunun sonucunda da sermaye yeterliliğiyle ilgili problemlerin oluştuğuna dikkat çekti.

"Fiyatlar artınca müşteri rahatsız oluyor. Sonra primlere limit geliyor, bu da yine fiyatların yükselmesine yol açıyor. Burada bir kısır döngüyle karşı karşıyayız. Sektörde son 10 aydır durum böyle" diyen Lejeune, bu kısır döngüyü çözmek için önerilerini şu şekilde sıraladı: "Mevcut yapı, geçmişe dönük ödemelerin etkilerinden kaçınılacak şekilde yeniden düzenlenmeli. Serbest fiyatlandırmaya izin verilmeli. En önemlisi, şirketlerin ödeme gücü yakından takip edilmeli."

'YABANCI İLGİSİ AZALABİLİR'

Yabancı yatırımcıların Türkiye'ye ilgisinin sürmesi için piyasada tahmin edilebilirlik ve istikrar olması gerektiğinin altını çizen Lejeune, şunları söyledi: "Ancak bu özellikler, bizim sektörde bulunmuyor. Türk sigorta sektörünün şu an gördüğü ilgi umut verici olsa da koşullar yeterli değil. Pek çok şirket satılmayı bekliyor, ancak bunlar da alıcı bulamıyor. Axa olarak Türkiye'de faaliyetlerimizi sürdürmek ve geliştirmek istiyoruz, ancak en nihayetinde biz para basmıyoruz. Hükümetin gerekli önlemleri alarak yabancı sermayedarların iştahını artırmak için uğraşması gerekiyor."

TRAFİK SİGORTALARINDA SON 8 YILDAKİ 9 AYLIK SONUÇLAR

Yıl	Teknik Kâr/Zarar (Milyon TL)	Hasar/Prim Oranı
2015	-1.659	%133
2014	-571	%101
2013	-548	%99
2012	-651	%105
2011	-357	%90
2010	-358	%100
2009	-205	%92
2008	-366	%114

SON 8 YILDAKİ HASAR/PRİM ORANLARI (%)

Yıl	Trafik	Hayat Dışı
2014	102	64
2013	95	64
2012	115	76
2011	92	65
2010	105	67
2009	92	75
2008	110	72
2007	90	65

GÜLEN: SERMAYESİ EKSİK OLAN TRAFİK POLİÇESİ YAZMASIN

Bir sonraki panelist olan Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen, sektörde maliyetlerin oluşmasının, diğer sektörlere kıyasla çok daha uzun sürdüğünden dem vurdu.

Maliyetler konusunda doğru tahminde bulunamadıklarını belirten Gülen, maliyetin oluştuğu süre içerisinde regülasyonun da değiştiğini ve işlerinin iyice zorlaştığını ifade etti.

Tüm bunlar göz önüne alındığında iki çözüm yolundan bahsedilebileceğini kaydeden Gülen, şunları söyledi: "Bu çözüm yollarından birincisi, maliyetlerin bilançolara doğru bir şekilde yazılması. IBNR genelgesi çıktı, ancak kamu daha sonradan bu genelgeyi gevşeterek IBNR'ların bilançoya yazılması için gereken süreyi zamana yaydı. Bu doğru değil, herkesin bunu bilançosuna olduğu gibi yazması gerekiyor. Sermayesi eksik gelen firma zaten o ürünü satamamalı."

Uğur Gülen, ikinci çözüm yolunuysa şu şekilde açıkladı: "Trafik sigortası için de DASK, TARSİM gibi bir havuz oluşturmak da başka bir çözüm yolu. Şirketler aynı şekilde bu havuzu işletsin, zarar da bu havuzdan karşılansın."

Daha sonra kürsüye gelen Allianz Sigorta Genel Müdürü Arif Aytekin de, regülasyon değişikliklerinin sektörün en büyük riski olduğunu kabul ederek, zararın sebebinin uygulamaların geriye dönük başlatılması olduğunu vurguladı. Regülasyon risklerine karşı tüm tarafların birlik olması gerektiğine parmak basan Aytekin, "Bizim iyi bir lobi faaliyetimiz yok. Oysa, aracılar, şirketler ve müşteriler olmak üzere tüm tarafların kazanacağı bir modeli sadece birlik olarak sağlayabiliriz" dedi.

ÇETİN: TEMİNATLAR DÜŞÜRÜLMELİ

Güneş Sigorta Genel Müdürü Serhat Süreyya Çetin ise, trafik sigortalarında sene sonunda zararın 3 milyar liraya ulaşabileceğini ifade etti. Çetin, "Trafik sigortası, ne teminatını ne de primini belirleyebildiğimiz, hasarı yönetemediğimiz, satmaktan da kaçınamayıp sürekli zarar ettiğimiz bir ürün. Bu alandaki zararı düzeltmemiz için verdiğimiz teminatları düşürmemiz gerekiyor.

SON 10 YILDAKİ TEKNİK KÂR/ZARAR (MİLYON TL)

Yıl	Trafik	Hayat Dışı
2014	-884	1.083
2013	-654	879
2012	-1.285	-567
2011	-461	60
2010	-586	-4.7
2009	-296	108
2008	-467	404
2007	-244	226
2006	-118	20
2005	17	141

Trafik sigortalarında en son 2005'te kâr edilmişti.

Avrupa Birliği'yle uyum sürecinde trafik sigortasında verilen teminatlar artırıldı, ancak bu sürdürülebilir değil. Standartları Avrupa Birliği'ne uydururken gelir düzeyimiz aynı standarda gelmiyor" dedi.

Zararın azaltılması için bir diğer seçenek olarak, bedeni hasar hesaplamasında yetkili otoritenin Sosyal Sigortalar Kurumu şeklinde belirlenmesini sunan Çetin, "Doğrudan tazmin sistemi de yasal bir zorunluluk olarak bir an evvel devreye alınmalı" diye konuştu.

Son panelist olan SAİK Başkan Yardımcısı Süleyman Özer, sunumuna acentelerin de trafik sigortası konusunda sıkıntılı olduğunu aktararak başladı. Özer acente sorunlarının çözülmesi için şu önerilerde bulundu: "Taban komisyon uygulaması getirilmeli, fiyat istikrarı sağlanmalı, zorunlu sigorta düzenleme sorumluluğu esnetilmeli, hasar/prim oranı hesaplamasında şeffaflık ve sektörel uyum sağlanmalı."



Toplantıya sektörün her kesiminden ilgi büyüktü.



Kârlılığın düşmesi tüm dünyada endişe yaratıyor

Swiss Re'nin yayınladığı rapora göre, hayat dışında küresel prim üretiminin 2016'da %3, 2017'de % 3.2 büyümesi bekleniyor. Ancak bir süredir düşük seyreden doğal afet hasarları eski ortalamasına yükselirse kârlılıkta ciddi bir bozulma yaşanacak. Hayat sigortalarında ise düşük faiz oranları kârlılığı olumsuz etkilemeye devam edecek.

Renk Özcan
renk@sigortacigazetesi.com.tr

Swiss Re, global sigortacılığın 2015 yılındaki durumunu incelediği ve 2016 ile 2017'ye dair öngörülerini paylaştığı yeni bir rapor yayınladı. Rapora göre, 2015 yılında hayat dışı sigortacılık, hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkelerde 2014 yılında olduğundan daha düşük bir büyüme oranı sergiledi. 2014 sonu verilerine göre %2.8 oranında artan hayat dışı prim üretimi, Swiss Re'nin tahminlerine göre 2015 sonunda %2.5 oranında büyüdü.
Gelişmiş ülkelerde, 2014'te hayat dışı üretim artışı %2 oranındayken, 2015 yılında %1.7'ye geriledi. Almanya, Fransa ve İngiltere'deki faiz oranlarının hafifçe yükselmesine karşın, Batı Avrupa sigorta pazarındaki büyüme belli belirsiz de olsa yavaşladı.
İtalya'da, oto sigortalarına talebin azalması sonucunda üretim keskin bir düşüş gösterdi. İspanya ve Portekiz ise geçmişlerine kıyasla düşük büyüme oranlarından sıyrılmaya başladı. Büyümeleri hızlanan diğer büyük marketlerse Japonya, Kore ve Hollanda oldu.
Gelişmekte olan ülkelerdeki hayat dışı prim üretimi artışı, 2015 yılında %5.6'lık bir oranla önceki yıllara göre geride kaldı. Bunun temel sebebi, Latin Amerika ile Orta ve Doğu Avrupa'daki ekonomik durgunluktu. Yine de, Çin başta olmak üzere, gelişmekte olan Asya'da oto sigortalarına talebin artması sonucunda %12 oranında yüksek bir büyüme gerçekleşti. Orta Doğu ve Kuzey Afrika'da hayat dışı prim üretimi %6 oranında artarken, Sahra Altı Afrika'da büyüme %4.5'ti.

YATIRIM GELİRLERİ DÜŞÜYOR

2015 yılında, hayat dışındaki yatırım gelirleri tahminen prim üretiminin %10.9'una geriledi. 2014'te bu oran %11.4 oranındaydı. 1999-2007 arasındaysa ortalamaya bakıldığında yatırım gelirleri, prim üretiminin %13.8 oranındaydı.
Yatırım gelirlerindeki bu ciddi düşüşe, büyümesi yavaşlayan prim üretimi ve kârlılığın kötüye gitmesi yol açtı. Kötüleşen kârlılığın yanı sıra, 2013 ve 2014'te %9 olan özvarlık verimliliği de, 2015 sonunda %7'ye düştü.
Swiss Re, hayat dışı sigortacılıkta 2016 ve 2017 yıllarında da kârlılık konusunda sorunlar yaşanabileceğini öngörüyor. Özellikle doğal afetlerin yol açtığı hasarlar, ortalama seviyelerine geri dönerse kârlılıkta

HAYAT DIŞINDA BÜYÜME HIZLANACAK

Swiss Re'nin öngörülerine göre, 2016 ve 2017 yıllarında global ekonomi daha olumlu bir çizgide seyredecek, hayat dışı sigortalara olan talep de artacak. Hayat dışı prim üretiminde gerçekleşecek büyümenin lokomotifi, %8-9'luk büyüme oranlarıyla gelişmekte olan ülkeler olacak. Gelişmiş ekonomilerdeyse hayat dışı prim üretimindeki artış biraz yavaşlayacak. Global hayat dışı prim üretimi 2016'da %3, 2017'deyse %3.2 oranında büyüyecek.

Ülke/Bölge	2013	2014	2015 Tahmini	2016 Tahmini	2017 Tahmini
ABD	3.2%	3.0%	3.8%	1.8%	1.3%
Kanada	2.7%	1.9%	2.7%	0.8%	2.3%
Japonya	7.7%	0.3%	2.5%	2.8%	1.0%
Avustralya	5.7%	1.3%	-0.1%	0.7%	2.1%
İngiltere	-1.8%	1.9%	2.3%	1.3%	2.2%
Almanya	2.5%	2.9%	2.6%	1.7%	0.6%
Fransa	0.1%	0.3%	0.7%	1.0%	1.4%
İtalya	-6.1%	-3.0%	-3.0%	-1.8%	1.5%
Gelişmiş pazarlar [1]	2.1%	2.0%	1.7%	1.8%	1.7%
Gelişmekte olan pazarlar	8.0%	6.3%	5.6%	7.9%	8.7%
Dünya	3.2%	2.8%	2.5%	3.0%	3.2%

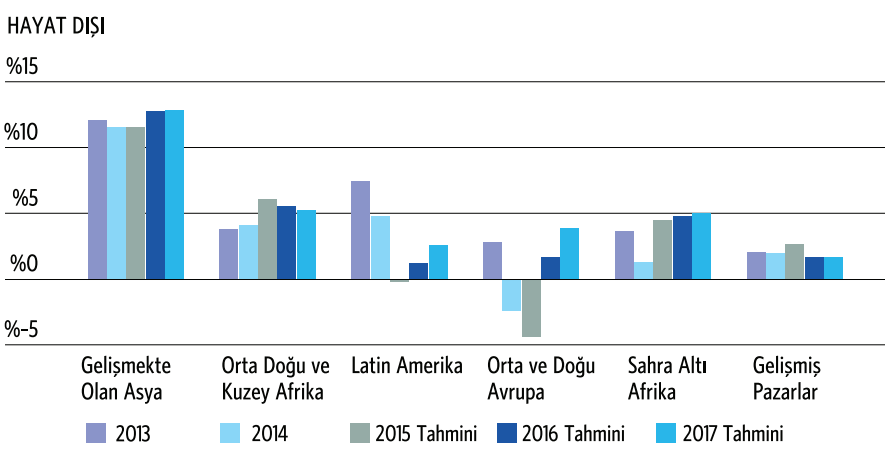
Dipnot 1: Gelişmiş pazarlar Kuzey Amerika, Batı Avrupa, İsrail, Okyanusya, Japonya, Kore, Hong Kong, Singapur ve Tayvan'ı kapsıyor.

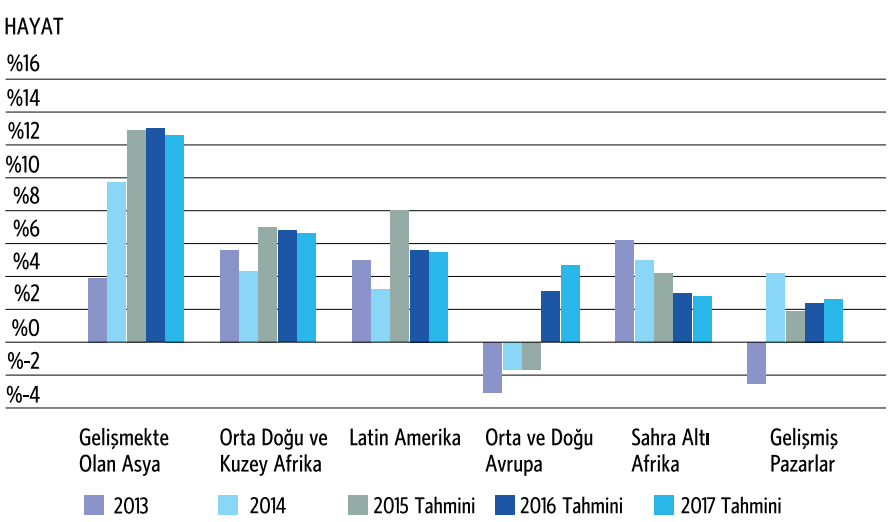
Ülke	2013	2014	2015 Tahmini	2016 Tahmini	2017 tahmini
ABD	-7.1%	-1.7%	1.3%	1.0%	2.3%
Kanada	3.0%	7.6%	3.4%	3.5%	3.8%
İngiltere	-5.9%	-10.4%	3.3%	3.5%	3.2%
Japonya	-6.8%	7.1%	2.7%	3.0%	3.7%
Avustralya	9.8%	26.5%	-5.8%	4.1%	2.1%
Fransa	3.6%	8.4%	4.2%	2.6%	2.5%
Almanya	2.5%	2.7%	3.1%	0.9%	0.9%
İtalya	20.6%	29.5%	2.8%	2.2%	2.3%
İspanya	-4.3%	-2.5%	-11.6%	0.3%	0.6%
Hollanda	-5.9%	-5.2%	-10.0%	2.2%	1.7%
Gelişmiş pazarlar	-2.5%	4.2%	1.9%	2.4%	2.6%
Gelişmekte olan pazarlar	4.0%	7.4%	10.6%	10.7%	10.7%
Dünya	-1.5%	4.7%	3.3%	4.0%	4.2%

HAYAT SİGORTALARINDAKİ DEZAVANTAJLAR BÜYÜK

Faiz oranları ve makroekonomik ortam, hayat sigortacılığında elde edilen sonuçların şekillenmesinde büyük bir rol oynuyor. Ekonomideki vasat gidişat, düşüklüğünü koruyan faiz oranları, finans piyasalarındaki değişkenlik ve yasal değişikliklerin getirdiği dezavantajlar hem kısa hem de uzun vade açısından hayati bir önem taşıyor. Swiss Re, küresel hayat sigortası pazarının 2016 yılında %4, 2017 yılında da %4.2 oranında büyümesini bekliyor. Hayat sigortalarının gelişmiş pazarlarda 2016'da %2.4, 2017'deyse %2.6 oranında; gelişmekte olan pazarlardaysa hem 2016 hem de 2017 yılında %10.7 oranında büyüyeceği öngörülüyor.

Bölgelere Göre Prim Üretimlerindeki Artış





Büyümekte olan pazarlara bakıldığında, hem hayat hem de hayat dışı prim üretimindeki en yüksek artış gelişmekte olan Asya'dan geliyor. 2015 yılında hayat dışında Latin Amerika ile Orta ve Doğu Avrupa bölgelerinde üretim küçülse de, sonraki yıllarda yine artış trendine dönülmesi bekleniyor. Hayat branşına bakıldığındaysa, 2015'te Orta ve Doğu Avrupa'da üretim küçülüyor. Swiss Re, 2016 ve 2017'de burada üretimin artacağını öngörüyor.

ciddi bir bozulma yaşanacak. 2016 ve 2017 yıllarında, kârlılık genel olarak şu anki seviyelerinde kalacak, özvarlık verimliliği de %6 civarında gerçekleşecek.

DÜŞÜK FAİZ ORANLARI YÜKSEK KÂRLILIĞA ENGEL

2015 yılında, global hayat sigortacılığında prim üretimi tahminlere göre %3.3 oranında gerçekleşti. Hayat sigortacılarının bilançolarının genel olarak güçlendiği görüldü. Swiss Re'ye göre, görülen iyileşmeye karşın, vasat ekonomik büyüme, düşük faiz oranları ve yasal değişiklikler sebebiyle pazar koşulları şirketleri zorlamaya devam edecek. Ekonomik açıdan bakıldığında, düşük faiz oranları hâlâ büyük bir risk teşkil ediyor. Düşük faiz oranlarının yatırım gelirlerini baskılaması, kârlılığın da düşmesine yol açıyor. Faiz oranları yavaşça yükseliyor gibi görünüyor, ancak yine de geçmişteki standartlarına göre daha düşük kalacak. Yavaşça yükselen faiz oranları, yatırım gelirleri üstündeki etkisini de geç gösterecek.

GELİŞMİŞ PAZARLARDA HAYAT BRANŞI KÜÇÜLDÜ

Gelişmiş pazarlarda, hayat prim üretimindeki artış 2014 yılında %4.2'yken, Swiss Re'nin tahminlerine göre 2015 yılında bu oran %1.9'a geriledi. Avrupa kıtasındaki birçok sigorta pazarında ya büyüme yavaşladı ya da küçülme görüldü. Kanada ve Japonya'da da prim üretimindeki artış hız kesti. Avustralya'da, 2014'teki güçlü büyümenin ardından hayat sigortalarında prim üretimi azaldı. Buna, maluliyet ve gelir koruma ürünlerinin düşük performansı sebep oldu. ABD ve İngiltere'de, son iki yılda küçülen hayat sigortaları, 2015 yılında yine büyümeye başladı.

Gelişmekte olan pazarlarda, hayat sigortalarında prim artışı 2014 yılında %7.4 oranında gerçekleşmişti. 2015'teyse tahminlere göre bu oran %10.6'ya yükseldi. %13.2'yle prim üretiminde en çok artış gelişmekte olan Asya'da görüldü. Çin'de üretim %12 artarken, Hindistan'da artış %7.7 oldu. Latin Amerika'da üretim %8 oranında artarken, Orta ve Batı Avrupa'da hayat sigortaları %1.7 oranında küçüldü. Bu küçülmeye, enflasyon ve ekonomik durgunluk yaşayan Rusya yol açtı.

KÜRESEL EKONOMİ İYİYE GİDİYOR

Swiss Re'nin makroekonomik ortamı da incelediği raporuna göre, küresel ekonomi önümüzdeki iki yılda güçlenecek. ABD ekonomisi makul bir hızda büyümeyi sürdürecek. 2015 sonu tahminlerine göre gayrisafi milli hasılası (GSYİH) tahminen %2.5 oranında büyüyen ülkede 2016'da bu oran daha da artacak. 2015 yılında, 2011'den bu yana geçirdiği en iyi yılı yaşayan ve %1.5 oranında büyüyen Euro Bölgesi, 2016'da %1.7 oranında büyüyecek. İngiltere'nin GSYİH artışı Euro Bölgesi ortalamasının üstünde kalacak, Japonya'daysa bu oran ortalamanın altında olacak. Çin'in büyümesiyse yavaşlayarak 2017'de %6.5 oranına kadar düşecek.

Gelişmekte olan pazarlara bakıldığında, Çin'in büyüme oranındaki düşüşe rağmen gelişmekte olan Asya'nın büyümesi hızlanacak. Orta ve Doğu Avrupa'ya bakıldığında, Rusya'daki ekonomik durgunluk 2016 yılında da sürecek. Bu durum, bölgedeki diğer ülkelerin yüksek büyüme oranlarına da gölge düşürecek. Hem 2016 hem de 2017 yıllarında, bölgenin büyüme oranları aynı seviyelerde seyredecek.

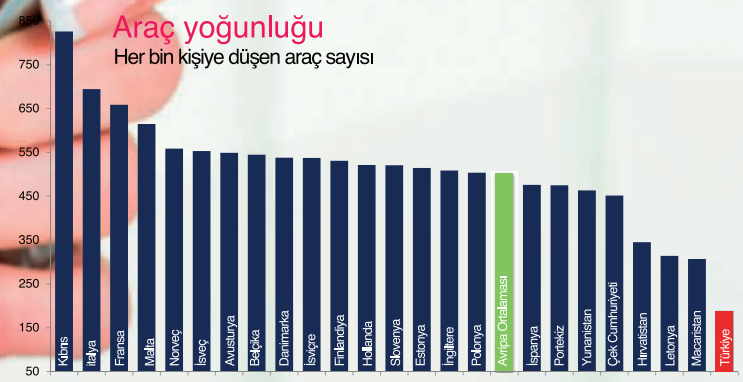
ORTADOĞU'DAKİ GELİŞMELERİN ETKİLERİ OLUMSUZ

Orta Doğu ve Kuzey Afrika'da büyüme, jeopolitik gerilimler sebebiyle yavaşlayacak. Bu durum, en çok Suriye'yle sınırı olan Ürdün, Lübnan ve Türkiye gibi ülkeleri etkileyecek. Buna karşın, bölgedeki genel ekonomik durum 2016 ve 2017'de çok da kötü olmayacak. Gelişmekte olan Asya'dan sonraki en yüksek büyüme oranlarına sahip bölge olan Sahra Altı Afrika'ya bakıldığında, buradaki büyümenin de 2016'da daha iyiye gitmesi bekleniyor.

Bölgedeki düşük büyüme oranları yüzünden 2015'te ekonomik durgunluk yaşayan Latin Amerika'nın büyümesi 2016'da daha da yavaşlayacak. Özellikle Brezilya %1 oranında küçülecek. Bölgedeki Peru, Meksika, Kolombiya ve Şili gibi Pasifik kıyısındaki ülkelerde de büyüme kız kesecek.

Avrupa Sigorta ve Reasürans Federasyonu, Avrupa'daki oto sigortalarını mercek altına aldı

TÜRKİYE'DE TAVAN YAPAN oto hasarı Avrupa'da düşüşte



AVRUPA'DA ARAÇ YOĞUNLUĞU EN DÜŞÜK ÜLKE TÜRKİYE

Her 1000 kişiden kaçına 3.5 tondan daha hafif bir araç düştüğünü gösteren araç yoğunluğu, 2013 yılında Avrupa'da ortalama 503 olarak kayıtlara geçti. 2007'den bu yana yoğunluk %15 arttı.
En yüksek araç yoğunluğu, her 1000 kişiye 826 aracın düştüğü Kıbrıs'ta kaydedildi. Yoğunluğu en az ülkeler olan Hırvatistan, Letonya, Macaristan ve Türkiye'deyse her 1000 kişiye 350'den az araç düştü. Batı Avrupa'daki araç yoğunluğunun, Orta ve Doğu Avrupa'ya kıyasla çok daha yüksek oluşunu bölgelerdeki alım gücünün farklılığıyla açıklamak mümkün de olsa tek sebep bu değil. Mesela, Malta ve Kıbrıs'ta alternatif ulaşım araçlarının sınırlı olması, bu bölgelerdeki araç yoğunluğunu artırıyor.

Avrupa'da 2004 ve 2013 yılları arasındaki 10 yıllık süreçte kaza sayısının düşmesiyle beraber bedeni hasarlı kazalar %14 oranında azalırken, Türkiye'de bu oran ikiye katlandı. Avrupa'da oto sigortalarındaki toplam hasar 2009'dan sonra aşağı yönlü bir seyir izlerken, araç yoğunluğu en düşük ülke olan Türkiye'de 2008 ile 2013 yılları arasında oto sigortasındaki hasar %70 oranında arttı.

Renk Özcan
renk@sigortacigazetesi.com.tr

Avrupa Sigorta ve Reasürans Federasyonu'nun (Insurance Europe) son araştırması, birliğe üye ülkelerdeki oto sigortalarını inceledi ve ülkeler arasındaki farklılıkları ortaya koydu. Araştırma sonuçlarını içeren rapora göre, 2005 yılında 1227 şirket oto sigortası satarken, 2013 yılında bu sayı %16 azalarak 1026'ya geriledi.
2004 ile 2014 yılları arasında, Avrupa genelindeki araç sayısı neredeyse %18 oranında arttı. Kayıtlı 334 milyon araçla Avrupa, dünyadaki en büyük oto pazarına sahip. 2013'te Avrupa'daki araçların %82'si bireysel ve ticari dört tekerli hafif (yüklü ağırlığı 3.5 tondan daha az) araçlar olurken, %8'i ağır (yüklü ağırlığı 3.5 tondan daha fazla) taşıtlar oldu. Trafiğe kayıtlı araçların %10'uysa motosikletlerdi.

HAYAT DIŞINDA EN BÜYÜK PAY OTO SİGORTALARININ

2013 yılında oto sigortaları, hayat dışı pazarındaki %27.4'lük payıyla pastanın en büyük dilimini oluşturdu. Buna karşın, son 10 yılda oto sigortalarının hayat dışındaki payının 5 puan kadar düştüğü gözlemlendi.
2013'te, Avrupa'da oto sigortalarında 123.5 milyar euro prim üretildi.
2012 yılında 124.2 milyar euro prim üretilmişti, dolayısıyla %0.8 oranında bir düşüş görüldü. 2004'ten bu yanaysa üretim %6 oranında arttı. Bu artışı, %20 oranında artan tercihe bağlı kasko tetiklerken, zorunlu trafik sigortasında üretim aşağı yukarı sabit kaldı.

HASAR AVRUPA'DA AZALIYOR

2001 ile 2009 yılları arasında, Avrupa'da oto sigortalarındaki toplam hasarda %14 oranında büyük bir artış oldu. Bu trend, 2004 ve 2005 yıllarında toplam hasarın %1.8 oranında azalmasıyla kesintiye uğradı.
2009 yılında 98.8 milyar euroluk en yüksek seviyesine ulaşan toplam hasar ödemeleri, azalma trendine girerek 2012 yılında 94.8 milyar euroya, 2013 yılındaysa 93.9 milyar euroya kadar geriledi. 2009 ve 2013 yılları arasındaki bu trend, çoğunlukla otoyollarda gerçekleşen kaza sayısındaki düşüşün bir göstergesiydi. Son 10 yılda, gerçekleşen kaza sayısı %14 oranında azaldı.

TÜRKİYE'DE BEDENİ HASARLAR SEKTÖRÜ ZORLUYOR

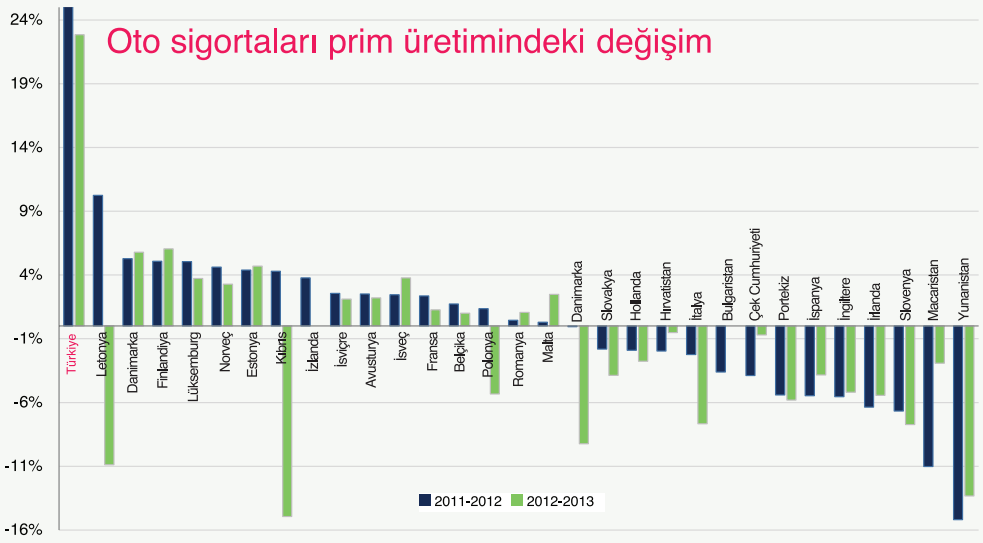
2013 yılında, zorunlu trafik sigortalarında üretilen toplam primde en çok artış kaydedilen ülke Türkiye oldu. Raporda Türkiye'nin ekonomik büyüme oranları, demografik yapısı ve düşük sigorta penetrasyonu sebebiyle son yıllarda sigortacıların dikkatini çektiği belirtildi. Sigorta sektöründe en önemli yer tutan branş olan zorunlu trafik sigortasında poliçe sayısı 2004 ile 2013 yılları arasında %75 oranında arttı. Raporda buna karşın, büyük miktarlara ulaşan bedensel hasarlar sebebiyle sigortacıların bu alanda ciddi zorluklar yaşadığının altı çizildi.

TÜRKİYE'DE ARTIYOR

2008 ile 2013 yılları arasında oto sigortalarındaki toplam hasarda artış görülen ülkeler de vardı. Hasardaki en yüksek artışlar sırasıyla Türkiye (%70), Lüksemburg (%45), Danimarka (%41) ve Polonya'dan (%33) geldi.
Diğer ülkelerdeyse toplam hasar ciddi oranlarda düştü. Hasarın en fazla düşüş gösterdiği ülkelerse sırasıyla İsveç (-%52), Hırvatistan (-%46), Yunanistan (-%44), İrlanda (-%35) ve İtalya (-%20) oldu.
2008 ile 2013 yılları arasında, hasar ihbarlarında en çok azalma görülen ülke %33'le İtalya olurken, İtalya'yı ihbarlarda %30'luk bir düşüşle Yunanistan takip etti. Yunanistan'da bedeni hasarlı kazalar %19, İtalya'daysa %16 oranında azaldı. Hırvatistan, Fransa ve Kıbrıs'ta da hem hasar ihbarlarının hem de bedeni hasarlı kazaların sayısında küçülme görüldü.

AVRUPA'DA 2013 YILINDA HASAR/PRİM ORANI %78

Hasar/prim oranının Avrupa genelinde en yüksek olduğu yıl %86 ile 2009 oldu. 2004 yılında hasar prim



OTO SİGORTALARINDA EN YÜKSEK ÜRETİM ARTIŞI TÜRKİYE'DEN GELDİ

2013 yılında, 16 ülkenin oto sigortaları pazarı küçüldü. 13 ülkenin pazarı büyürken, bu ülkelerden 10'u üç sene üst üste büyüme kaydetmiş oldu. İtalya, Portekiz ve İspanya'nın da dahil olduğu bazı Batı Avrupa ülkelerinde oto sigortaları, hem 2012 hem de 2013 yıllarında daraldı. İki yıl üst üste küçülen pazarlar arasında Slovakya, Slovenya ve Çek Cumhuriyeti gibi bazı Doğu Avrupa ülkeleri de vardı. Bu ülkelerdeki küçülmenin temel sebebi, oto sigortalarındaki rekabetti. 2012 ve 2013'te Almanya, Finlandiya, İsviçre, Avusturya ve Belçika gibi bazı Batı Avrupa oto sigortası pazarlarında büyüme görüldü. Doğu Avrupa'daysa Estonya ve Romanya'da iki yıl üst üste büyüme gözlemlenirken, oto sigortası pazarı en çok büyüyen Türkiye'deyse büyümenin lokomotifi zorunlu trafik sigortası oldu.

oranı %77.7'yken, 2013'te %77.9 olarak kayıtlara geçti. 2004 yılından 2009'a kadar hasar/prim oranında görülen yüksek artış, bu dönemde toplam hasarın prim üretiminden daha hızlı büyüdüğüne işaret etti.
2013 yılında hasar/prim oranları ülkeden ülkeye farklılıklar gösterdi. Çoğu ülkede bu oran, Avrupa ortalamasına yakın ya da ortalamanın biraz aşağısındaydı. Macaristan, Almanya, Fransa ve İspanya gibi bazı ülkelerdeyse hasar/prim oranı ortalamadan çok daha yüksekti. Çek Cumhuriyeti, Yunanistan, İsviçre ve Hırvatistan gibi bazı ülkelerde de bu oran, Avrupa ortalamasının çok daha aşağısındaydı.

AVRUPA'DA ZORUNLU TRAFİK ÜRETİMİ 63 MİLYAR EURO

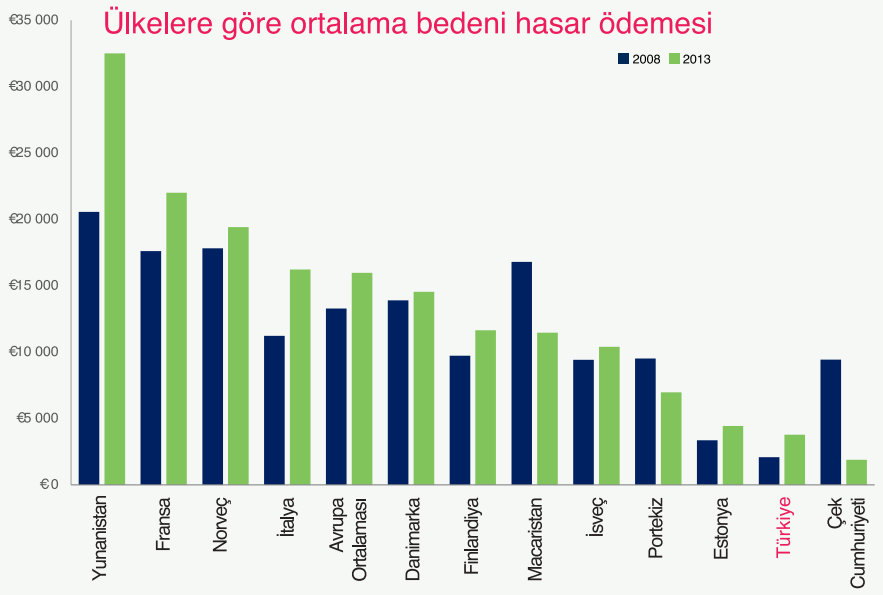
Federasyon'un araştırmasında, zorunlu trafik sigortası da ayrı bir bölüm olarak ele alındı. 2013 yılında, oto sigortalarında üretilen primin %57.9 oranındaki bölümü trafik sigortasından geldi. 2001 ile 2004 arasında %15 oranında büyüdükten sonra, ilerleyen 10 yıl boyunca trafik sigortasında üretilen toplam prim aşağı yukarı sabit bir seviyede kaldı. 2013 yılında, zorunlu trafik sigortasındaki toplam prim üretimi 63 milyar euro olarak gerçekleşti, 2012'ye göre üretimde %0.8 oranında hafif bir küçülme görüldü.
Araştırmada, İngiltere ve İrlanda gibi bazı pazarların verilerine ulaşılamamış da olsa, zorunlu trafik sigortası piyasalarının incelendiği 27 ülkeden 11'inin trafik prim üretiminde düşüş görüldü. Bu ülkelerden 8'inin üretiminde üç sene üst üste daralma yaşandı.
İtalya ve İspanya gibi büyük pazarların bazılarında ciddi küçülmeler yaşanırken, Yunanistan, Slovenya ve Letonya gibi daha küçük pazarlarda da daralma gözlemlendi. Yunanistan'da, trafik branşının üretimindeki düşüş %10'dan fazlaydı.

TRAFİKTE ÖDENEN TAZMİNATIN YARISI BEDENİ HASARLARDAN

2013 yılına bakıldığında, her ne kadar bedeni hasar ihbarlarının trafik sigortasındaki hasar ihbarı sayısına oranı %14 olsa da, ödenen hasarlar açısından bakıldığında bedeni hasarlar trafik sigortasında ödenen toplam hasarın %48.4'üne denk geldi. 2013 yılında, ödenen bedeni hasarlar bir önceki yıla göre %1.6 oranında azalarak 24.2 milyar euro oldu.

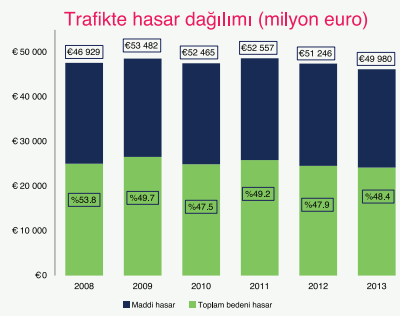
TÜRKİYE'DE BEDENİ HASARLI KAZALAR İKİYE KATLANDI

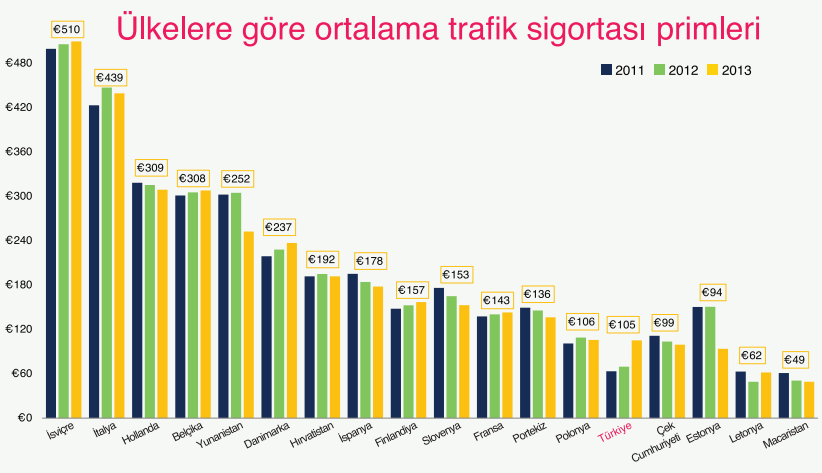
Raporda, oto sigortalarında toplam hasar içinde önemli bir kalem olan bedeni hasarlar da ayrıca incelendi. 2005 ile 2007 arasında, bedeni hasarlı kaza sayısında pek bir değişiklik olmadı. 2008 yılında bu rakam %5.4 oranında düştü ve 2013 yılına kadar yavaşça düşmeye devam etti. 2004 ile 2013 yılları arasında, bir yılda gerçekleşen bedeni hasarlı kaza sayısı %14 oranında, yani 142 bin azaldı. Bu trend özellikle Fransa, İngiltere, Hırvatistan, Kıbrıs, Slovenya, Letonya ve Estonya'daki yaklaşık %30'luk düşüşlerle kendini gösterdi. Türkiye'de ve İzlanda'daysa farklı bir trend gözlemlendi. Bu iki ülkede, 2004 ile 2013 yılları arasında bedeni hasarlı kaza sayısı ikiye katlandı.
2013 yılında, Avrupa genelinde yaklaşık 1 milyon 850 bin bedeni hasar ihbarı yapıldı. 2012 yılına göre, bu tür ihbarların sayısı %3.8 oranında azaldı. 2008'le kıyaslandığındaysa azalma neredeyse %15 oranındaydı. Bedeni hasar ihbarlarının azalmasındaki trend, trafik sigortasındaki hasar ihbarlarının azalmasıyla aynı trendi izledi.
2009'dan itibaren, bedeni hasar ihbarlarının trafik sigortasındaki hasar ihbarı sayısına oranı İtalya, Finlandiya, Almanya, İsveç ve Estonya'da düşüş gösterdi. Bu oranın zaten ortalamanın üzerinde olduğu Slovenya'da ve 2009 ile 2013 yılları arasında bu oranın iki katına çıktığı Türkiye'deyse farklı bir trend gözlemlendi. Yunanistan ve Macaristan'da da bedeni hasar ihbarlarının trafik sigortasındaki hasar ihbarı sayısına oranı artış gösterdi, ancak buna rağmen bu iki ülkedeki oranlar düşük seyirlerini korudu.

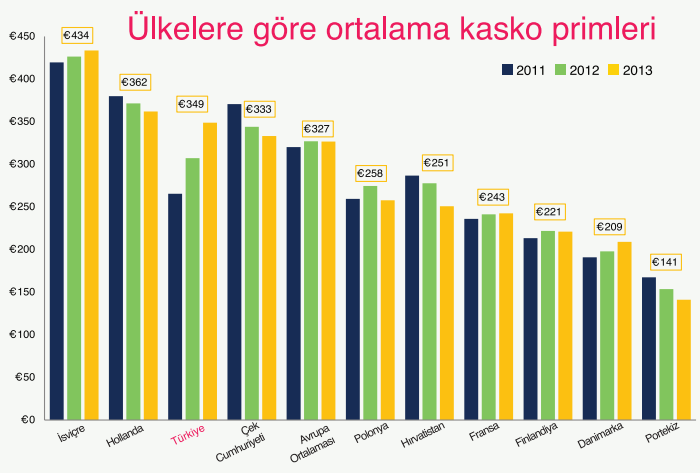


AVRUPA'DA ORTALAMA BEDENİ HASAR 16 BİN EURO

2013 yılında, ortalama bir bedeni hasar 15 bin 970 euro olarak gerçekleşti. Bu miktar, 2012 yılındaki ortalama 15 bin 540 euroya göre artış gösterdi. 2008 ve 2013 yılları arasında, ortalama bedeni hasar ödemeleri %20 oranında arttı. Macaristan, Portekiz ve Çek Cumhuriyeti dışındaki tüm ülkelerde ortalama bedeni hasarda büyüme görüldü. Ortalama bedeni hasardaki artış özellikle Yunanistan (%58), İtalya (%45) ve Fransa'da (%25) oldukça yüksek seviyelerdeydi.







Ülkeden ülkeye değişse de, Avrupa genelinde trafik sigortasında ortalama prim 230 euro olarak kayıtlara geçti. 2012'ye kıyasla ortalama prim %0.2 oranında azaldı. Kaskodaysa ortalama prim 327 euro olarak gerçekleşti.

Gelişen teknolojiyle birlikte sigortacılık da kişiselleşiyor

Gelişen teknolojiyle birlikte, sigorta ürünleri ve primleri kişilerin yaşam tarzına göre yeniden şekilleniyor. Primlerin kullanıcı bazlı belirlenmesi için oto sigortalarında kullanılan telematik benzeri uygulamalar diğer sigorta branşlarında da yaygınlaşıyor.

Finansal hizmetler sektöründe görülen hızlı dönüşüm sigorta sektörünü de etkiledi. Küresel krizin artçı şoklarının yarattığı "yeni normal" denilen finansal düzen ve dijitalleşmenin getirdiği önemli değişimler sektörü derinden etkiledi. Müşteri beklentileri değişiyor, piyasa düzenleyicileri yeni kurallar getiriyor. Öncesinde kârlı alanlar olarak görülen ürünler ve iş kolları artık beklenen getiriyi sağlamıyor. Acenteler üzerinden müşteriye ulaşmak en yaygın kullanılan yöntemlerden biriyken, artık müşteriyi daha yakından tanımak ve kanalları buna göre yapılandırmak gerekiyor.

Dijitalleşmenin getirdiği yeni iş modellerinden biri de "paylaşım ekonomisi." Taksi kullanımı ve turizm alanında başarılı örneklerini gördüğümüz bu iş modelinde paylaşım esaslı gelir modeli oluşturmak ve kullanım esaslı ödemeye geçmek, ilgili sektörlerin işleyişini temelden etkiledi. Benzeri modellerin kullanımı sigorta sektöründe de uygulama alanı bulmaya başladı. Sigorta şirketleri yeni piyasa koşullarında kârlılığını yitirmekte olan ürün ve gelir modellerinin yerine yenilerini koymayı hedefliyorlar. EY Türkiye Danışmanlık Hizmetleri Finansal Hizmetlerden Sorumlu Kıdemli Müdürü Fatih Öğün, konu hakkında şu açıklamalarda bulundu:

GÜVENLİ ARAÇ KULLAN AZ PRİM ÖDE

"Kullanım esaslı sigorta (Usage Based Insurance) kavramı, yukarıda bahsi geçen dinamikler ışığında sigorta sektöründe payını artıran bir ürün yapısı olarak karşımıza çıkıyor. Kullanım esaslı sigorta, temel olarak, poliçenin müşterinin davranışına ve kullanım şekline göre yapılandırılmasından meydana geliyor. Hem sigorta şirketi hem de müşteri için avantajlar sunabilen bu yaklaşımda, müşteri güvenli taşıt kullandığı sürece daha az prim ödüyor. Bu sistemle sigorta şirketi de poliçe ve hasar masrafını azaltırken, aynı zamanda müşteriyi anlama ve yeni ürün tasarımı sürecinde çok önemli olabilecek verilere sahip oluyor. Globalde yeni üretilen birçok taşıtın standart olarak telematik özelliğine sahip olduğu düşünüldüğünde ve akıllı telefonların pazar payı trendleri göz önüne alındığında, bu ürün tipinin geniş bir kullanım alanına sahip olacağı düşünülüyor.

YAŞAM TARZINA GÖRE SİGORTA POLİÇESİ

Belirli bir sigorta branşında başarılı olan ve dijitalin getirdiği dinamiklerle ivme kazanan bu ürün tipi, diğer branşlarda da yer almaya başladı. "Pay As You Live" olarak adlandırılan sigorta



Araç sigortalarındaki telematik sistemi sayesinde, müşterinin aracını ne kadar güvenli kullandığına dair veriler kayıt altına alınarak kişiye özel prim belirlenmesi sağlanıyor.

Akıllı telefon ve giyilebilir teknolojilerin yaygınlaşması sayesinde, kullanıcıların ne sıklıkta egzersiz yaptığı tespit edildikten sonra oluşturulan veriler hayat ve emeklilik sigortası alanında kullanılıyor.

Ürün yaklaşımının tek tip bir poliçe mantığına dayanmamasının yanı sıra, ödenen primler sigortanın konusu olan alanda müşterinin kullanım alışkanlığına göre değişiyor.

EY'nin bu alanda yaptığı araştırmaya göre, bu yeni ürün hasar maliyetini %40, poliçe yönetim maliyetlerini ise %50 azaltacak kapasitede. Sadece araç sigortası alanında 35 ülkede 165 ayrı uygulama hayata geçirildi. Global sigorta pazarının %1'ine ulaşan bu ürün yapısının 2020'de Avrupa, Amerika ve Asya'da %20'lik bir pazar payına ulaşması öngörülüyor.

Sistem, temelinde sigorta kullanımını takip eden teknolojinin devreye sokulması ve buna ilişkin sürecin oluşturulmasından meydana geliyor. Araç sigortası alanından örnek vermek gerekirse, araçlara takılan telematik cihazları, akıllı telefon uygulamaları ya da bu ikisinin kombinasyonu, kullanım esaslı sigortanın temelini oluşturuyor. Prim oranları, bu sistem üzerinden toplanan bilgilere bağlı olarak belirleniyor. Ani hızlanma, virajlara yaklaşırken yavaşlama, fren sayısı ve hız limitlerine uyma gibi ölçütlere göre kullanıcının aracını ne kadar güvenli kullandığı, trafik kurallarına ne kadar uyduğu dikkate alınıyor.

Bu şekilde tek tip bir ürün yerine kullanıcının performansına bağlı olarak kişiye özel poliçeler düzenlenebiliyor. yaklaşımında, sigorta poliçesi ve prim yapısı kişinin ne kadar düzenli egzersiz yaptığına ve alışkanlıklarına bağlı olarak belirleniyor ve yönetiliyor. Akıllı telefonlar ve giyilebilir teknolojinin veri toplamak ve raporlamak için kullanıldığı bu ürün yaklaşımı, taşıt sigortasında da performans esaslı ürün yapılandırma imkânı sunuyor. Araç sigortasına ek olarak bu alan, aynı zamanda toplumda görülen kronik hastalıkların azaltılmasında rol alırken, bu alanda yürütülen geniş çaplı çalışmalara destek imkanı sağlıyor. Benzeri yaklaşımların dijitalleşmenin henüz yayılmadığı hayat ve emeklilik sigortası alanında da görülmesi bekleniyor.

DEĞİŞİMİ DOĞRU KURGULAMAK

Müşteri, veri, ürün ve teknolojiyi bir araya getiren bu yaklaşımda, standart çözümlerden çok, yaratıcı ve yeni alanları zorlayan çözümler ön plana çıkıyor. Müşteri, veri, ürün ve teknoloji boyutları önceki dönemlerde görülmeyen bir hızla değişiyor. Bir yandan birbirine bağlanmakta olan bu dinamiklere yaratıcı çözümler üretirken öte yandan da kurum içerisindeki değişimi taşıyabilecek nitelikte bir ekip ve teknik altyapıyı kurmak gerekiyor. İlerleyen dönemde değişimi doğru bir şekilde kurgulayan ve iş modellerinin parçası haline getiren kurumlar avantajlı konumda olacaklar."

ASİAD ilk panelini büyük katılımla gerçekleştirdi

ASİAD'ın (Acentem Sigorta Aracıları Derneği) panelinde İş-Kur işveren temsilcisi Bilal Kanbur ve Boran Akdeniz İş-Kur tarafından sağlanan teşvikleri anlattı. Avukat Hasan Sarı ve Avukat Serkan Çelik Borçlar Kanunu ve İşçi-İşveren İlişkilerini aktarırken, Yeminli Mali Müşavir Hüseyin Kalender sigorta acentelerinin vergi ve sosyal güvenlik yükümlülükleri ve yönetmelik değişikliklerine ait detayları katılımcılara aktardı. Soru cevap kısmında soruların çokluğu panelin uzamasına sebep olduğu halde acentelerin sorularına detaylı cevap veren panelistlerin ve katılımcılar toplantıdan memnuniyetle ayrıldı. Program bitiminde ASİAD Başkanı Hüseyin Duru panelistlere plaketlerini takdim etti.



AKSİGORTA İNSAN KAYNAKLARI GENEL MÜDÜR YARDIMCILIĞINA ÖZGE PALA ATANDI

Türkiye'de insan kaynaklarının deneyimli isimlerinden Özge Pala, Aksigorta İnsan Kaynakları Genel Müdür Yardımcılığına atandı. Profesyonel iş yaşamına Lafarge bünyesinde Satın Alma Uzman Yardımcısı olarak başlayan Pala, Aksigorta'ya İnsan Kaynakları Genel Müdür Yardımcısı olarak atanmadan önce EnerjiSA Stratejik İnsan Kaynakları Grup Müdürü görevini yürütmekteydi.



Dönüşümcü liderlik çalışan performansını artırıyor

GESİD Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Dr. Gökhan Yıldırım, sigorta şirketlerinde liderlik ve adalet algısının kurumsal performansa etkisiyle ilgili bir makaleye imza attı. Yıldırım ve Prof. Dr. Cemal Zehir imzası taşıyan makalede adalet algısının çalışanların bireysel performansına ve şirketlerin kurumsal performansına ilgisi bilimsel yöntemlerle irdeleniyor. Çeşitli sigorta şirketlerinden 200 kişinin katıldığı anket çalışmasından yola çıkan araştırma örgütsel adalet kavramının performansa olan ilgisini ortaya koyuyor.

Sektörde yeni kitap

Hazine Müsteşarlığı Sigorta Denetleme Kurulu Başkan Yardımcısı Dr. Metin Sarıaslan tarafından kaleme alınan 'Sigorta Muhasebesi' isimli kitap yayınlandı. Sigorta şirketlerinin çalışanları ile bu alanda akademik çalışma yapmak isteyenler için kaynak olan kitap, sigorta ve reasürans işlemlerinin muhasebe kayıtları konusundaki boşluğu doldurmaya çalışıyor.



Axa'nın 'Global Gücün Parçası Olmak' videosuna büyük ilgi

Axa Sigorta acenteleri, Antalya Titanic Hotel'de gerçekleştirilen acenteler toplantısında, Türkiye için özel olarak hazırlanan 'Global Gücün Parçası Olmak' videosunu izledi. Türkiye'ye özel yer verilen çalışmayı izleyen acenteler global bir gücün parçası olmaktan duydukları gururu dile getirdiler.



Türkiye'ye özel hazırlanan videoda, Axa için ülkemizin önemi vurgulanıyor.

SBN Sigorta MetroCity'ye taşındı

SBN Sigorta, büyüyen iş hacmine paralel olarak iş ortakları ve müşterilerine daha iyi bir hizmet sunabilmek için Genel Müdürlük binasını Nişantaşı'ndan MetroCity'ye taşıdı. SBN Sigorta, 1 Ocak 2016'dan itibaren yeni adresinde. Genel Müdürlük binasının yeni adresi Esentepe Mahallesi Büyükdere Cad. MetroCity A-Blok Apt.No:171 A/2 P.K.34394 Şişli-İstanbul.

Kandilli'de çok güzel bir gün geçirdik...

Geçen ay yazarlar yemeği için Kandilli'de, Adile Sultan Sarayı'ndaki Borsa Lokantası'nda buluştuk. "Pastırma yazı" denilen, yazdan kalma bir gündü. Biz yemeği kapalı mekânda yedik, ama bazı arkadaşlar güneşten ve sıcaktan oldukça etkilenince perdeleri ve ısıtıcıları tamamen kapattırmak ve oturduğumuz alandaki sürme tavanı açtırmak zorunda kaldık.
Uzunca bir aradan sonra ekip tam takım yemekteydi. Yaz aylarında sağa sola saçılan ekip pastırma yazını pek umursamamıştı. Yemekte, ekip üyeleriyle yıllardır çok yakın olan üç de konuğumuz vardı; Anadolu Sigorta Genel Müdürü Musa Ülken, Genel Müdür Yardımcısı Metin Oğuz ve Kurumsal İletişim Müdürü Berna Ergüntan.
Borsa Lokantası müşterilerine Türk mutfağı sunan bir mekan. Arkadaşlar da seçimini ona göre yaptı. Ancak masanın güneş altında kalan üyeleri; Mehmet Muratoğlu, Timuçin Alpay, Okan Utkueri ve Faruk Ömrüuzak, garsonla anlaşıp ortaya "Saray Tabağı" söyleyince bir anda masanın rengi değişti…
Dört kişilik Saray Tabağı, küçük sini ölçeğinde bir şey. İçinde yok yok. Kebaplar, pirzolalar, tavuklar, közde patlıcan, biber, domates, bulgur pilavı, ne ararsan var. Üstelik bu tabağın bir de döner devamı varmış. Tabii ki arkadaşlar, sinidekileri görünce döneri iptal ettirdi, üstelik sinide kalanları diğer arkadaşlara paylaştırmak durumunda kaldılar. Yani dört kişilik Saray Tabağı sekiz kişiyi doyurmaya yetiyor. Nitekim arkadaşlar, gelecek sefer yan yana iki masaya oturup tek Saray Tabağı söyleme konusunda epey bir fikir jimnastiği de yaptılar…
Uzun sözün kısası, geçen ay Kandilli'de, o pastırma yazı gününde çok keyifli bir yemek yedik. David Ağabey de, Faruk Kaptan da çok formdaydı. Mehmet Aydoğdu, Erhan Dumanlı ve konukların da desteğiyle sohbet tadından yenmez oldu. (M. Emin Özcan)



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 - Cansu Yılmaz - 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 - Ocak 2016, 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.

‘Trafikte prim artışı kaçınılmaz’

Zorunlu trafikte sigorta şirketleri 2015 yılının 9 ayında 1.7 milyar lira zarar etti. TSB konuyla ilgili bir açıklama yaparak, “Bu durum şirketlerin varlığının sürdürülebilirliği açısından ciddi risk oluşturmaya başladı” dedi. Uzun süredir devam eden gidişat sigortalılara yansıtılmamaya çalışılsa da, ertelenen fiyat artışlarının yansıtılmak zorunda kalındığı vurgulandı ve zararın nedenleri sıralandı:

- Teminat tanımlarında netlik olmaması nedeniyle farklı yargı kararları oluşması.
- Bedeni tazminat ve araç değer kaybı hesaplamalarında standartların olmaması.
- Ortaya çıkan aracıların bedeni tazminat tutarlarına itiraz ederek dosyaların yargıya taşınması.
- Dövizdeki, dolayısıyla yedek parça maliyetlerindeki artışlar.
- Çok fazla kaza yapan sürücüler.

Açıklamada, başta Trafik Kanunu olmak üzere mevzuatta belirsizliği ortadan kaldıracak değişikliklerin hayata geçirilmesi gerektiği belirtildi. Ayrıca, serbest tarife uygulamasından vazgeçilmemesi, kaza yapmayan ile kaza yapan arasındaki farkı azaltan müdahalelerin yapılmaması gerektiği ifade edilerek, aksi durumda özellikle hasarsız araç sahiplerinin üzerindeki trafik prim yükünün daha da artacağı vurgulandı.



Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi’ne inovasyon ödülü

Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi (SBM), TİM tarafından bu yıl ikincisi gerçekleştirilen İnovaLİG’de, İnovasyon Döngüsü kategorisinde birincilik ödülü aldı. Altı aylık uzun bir değerlendirme sürecinin sonunda SBM; Vestel, TEB ve Brisa gibi firmaların arasından sıyrılarak birinciliğe layık görüldü.

Acentelerin sorunları İTO’da tartışıldı

İstanbul Ticaret Odası’nda yapılan toplantıda sigortacılığın güncel sorunları ele alındı. Toplantıya Sigorta Meslek Komitesi Başkanı Levent Korkut başkanlık etti ve Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürlüğü Daire Başkanı Şule Avcıoğlu, Uzman Pınar Kaman Doğanoğlu, Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Ramazan Ülger, Eksperler Derneği Başkanı Ahmet Nedim Erdem, konuşmacı olarak katıldı.



Toplantıda acente, sigorta şirketi, eksper ve kamu otoritesi temsilcileri, sektörün sorunlarıyla ilgili görüş ve önerilerini paylaştılar.

Levent Korkut, acentelerin ve brokerlerin giderek önemsizleştirildiğini söyledi. “Kriz nedeniyle yeni iş bulmakta zorlanan acente ve brokerler ayrıca alternatif satış kanallarıyla mücadele ediyor, en önemlisi de sigorta şirketlerinin bankalara tanıdığı özel imtiyaz karşısında müşterilerine karşı çok zor durumda bırakılıyor. Sigorta şirketlerinin ani reflekslerle komisyon düşürüyor. Tüzel kişi acenteler teknik personel istihdam etmediğinden dolayı kapatılıyor. Tek taraflı ve yanlı acente sözleşmeleri yapılıyor. Performans düşümü nedeniyle acentelikler kapatılıyor. Çok sıklıkla değişen yönetmeliklere uyum sağlamakta zorlanılıyor” diyen Korkut, tedbir


Levent Korkut


Necmi Üze

almakta gecikmeler olduğuna değindi. Oysa Avrupa’da yapılan anket çalışmaları sonuçlarının çok önemli olduğunu dile getiren Korkut, anket sonuçlarına gör, müşterilerin en çok acenteye güvendiğini, acentelerden memnun olma oranlarında ciddi artış olduğunu dile getirdi. Bu nedenle müşterilerin acente ve brokere sorun çözme ve bilgilendirme anlamında ihtiyacının giderek arttığını kaydeden Korkut, “Sigorta şirketlerinin gelecek planlamalarını bunu göz önünde bulundurarak yapmaları doğru olacaktır” diye konuştu.

Şule Avcıoğlu, Hazine Müsteşarlığı’nın yaptığı araştırmaya göre acentelerin sektörde en güvenilen aktör olduğunun altını çizdi. Avcıoğlu, “Kişiler sigorta acentesi hakkında sigorta şirketinden daha fazla bilgiye sahip ve acenteler tarafından verilen tavsiyeye güvenmektedirler” dedi.

Ramazan Ülger, geriye dönük ödemeler ve mahkeme kararları yüzünden şirketlerin bilançolarının yönetilebilir seviyeden çıkıp sermayeyi tehdit eden bir sorun haline geldiğini söyledi. Öngörülemeyen geriye dönük ödemelerin yarattığı hasarın şirketlerin tarifelerine ve doğal olarak acentelerin komisyonlarına yansıdığını belirtti.

Profesyonel Sigorta Acenteleri Derneği Başkanı Necmi Üze, komisyonların düşürülmesinin acenteler için en büyük tehdit olduğunu belirtirken, bu durumdan sigorta şirketlerinin de zarar göreceğini vurguladı. Üze, “Bu konunun her ne şekilde olursa olsun karşılıklı kazanıma dayanan ve değişmeyen sağlam bir sisteme bağlanması taraflar için hayati bir önem taşıyor. Sigorta şirketleri de bizler de ticari kuruluşlarız ve güç kaybediyoruz. Ancak bir başka gerçek de var: Bizler olmadan sigorta şirketleri olamaz, şirketler olmadan bizler olamayız. Çözüm için muhatabımız sigorta şirketleri. İki taraf için olumlu sonuç verecek çözümleri birlikte aramalıyız” dedi.

Üze, PASAD olarak devletin ticarete yasal düzenlemeler dışında müdahale etmesine karşı olduklarının altını çizdi. Devlet eliyle taban ve tavan primlerinin belirlenmemesi gerektiğini söyleyen Üze, “Mevzuatın çok sık değişmesi sektörün gelişimini engelliyor. Tavan prim belirlendiği hallerde, acente taban komisyonu da belirlenmeli” dedi.

IUC

Hiç durmadan, Özenle
Değer üreterek...



Türkiye • France • Romania • Azerbaijan

www.iuc-group.com

Sigortacılar 2016'dan umutlu

Trafik sigortalarındaki kârsızlık problemi, 2015 yılında tüm sektörü etkileyen ciddi bir sorun oldu. Buna karşın, sigortacılar 2016 yılında sektörün daha iyiye gideceğine dair umut besliyor. Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen, 2016'da kârsızlık döngüsünün kırılacağını belirtti. AIG Sigorta Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve Genel Müdür Yardımcısı Sema Tüfekçiler ise, inşaat alanındaki yeni yatırımların sigorta sektörüne ekstra prim kaynağı olacağını ifade etti.

GÜLEN: 2016 YILINDA KÂRLI BİR DÖNEME GEÇİLECEK

Sigortacı Gazetesi için 2016 öngörülerini paylaşan Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen, kârlı dönemlerin ardından şirketlerin pazar payı kazanmak üzere fiyatları kontrol altına aldığı, dolayısıyla kârlılığın düştüğü dönemler yaşandığını ifade etti.

"Bu döngü, dünyanın hemen her ülkesinde yaşanıyor. Sadece frekansta farklılıklar görülebiliyor. Bazı ülkelerde bu döngü, 2-3 yılda değişirken, bazılarında daha uzun olabiliyor. Türkiye'de de genellikle bu frekans 2-3 yıl. Sigorta sektörü son iki yıldır kârlı bir dönem geçirmediği için 2016'da bu döngünün kırılacağını ve kârlı bir döneme doğru geçiş yaşanacağını öngörüyoruz" diyen Gülen, Aksigorta olarak kârlılıklarını yükseltmek üzere yaptıkları çalışmalarıysa şöyle örnekledi: "Zarar riskinin yüksek olduğu branşlarda fiyat odaklı rekabet içinde yer almamaya özen gösteriyor, rekabet avantajına sahip olmadığımız alanlarda işbirlikleriyle rekabet avantajı yaratıyoruz. Verimliliğimizi artıracak, operasyon yükümüzü azaltacak teknolojik uygulamalara yatırım yapıyoruz. Suistimalleri azaltmak için geliştirilmiş yöntem ve yazılımlara yatırım yapıyor, finansal gelirimizi iyi yönetmek için yüksek getiri sağlayan yatırım araçlarını analiz ediyoruz."

'EN BÜYÜK SORUN YANLIŞ FİYATLANDIRMA'

Bugün sektörün en önemli probleminin, yanlış maliyetler üzerinden yanlış fiyatlandırma yapılması olduğuna dikkat çeken Gülen, kamu otoritesinin en önemli misyonunun, gerçeklerin bilançolara yansımasını sağlamak olması gerektiğini belirtti.

"Kamu otoritesi serbest rekabetten geri adım atmamalı, geriye dönük uygulamalardan kaçınmalıdır. Geriye dönük maliyetler, sektörü ciddi ve net şekilde zarara uğratıyor ve gerçekçi fiyatlandırmaları engelliyor. Trafik Kanunu, trafik sigortalarında özellikle bedeni hasar maliyetlerinin 5-6 yıldan daha kısa sürede oluşmasını sağlamak üzere tekrar gözden geçirilmelidir. Zorunlu sigortaların tazminat ödeme yöntemlerinin standart olmaması uygulamada sorunlar yaşanmasına neden oluyor. Kanunda tazminat ödemelerinin standart hale getirilerek hızlı bir şekilde ödenmesine yönelik yapılacak değişiklikler, hem müşteri memnuniyetini olumlu yönde etkileyecek, hem de sektörün maliyetlerinin daha hızlı oluşmasını sağlayacaktır" diyen Gülen, son olarak, şirketlerin kâr marjı düşük ya da zarar getiren branşlar yerine sağlık, kasko ve yangın gibi ürünlere odaklanacağını, bu odaklanmanın bu üç alanda büyüme getireceğini öngördü.



TÜFEKÇİLER: 2016'DA YENİ PRİM ÜRETİMİ ALANLARI OLUŞACAK

Sorularımızı yanıtlayan AIG Sigorta Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve Genel Müdür Yardımcısı Sema Tüfekçiler, 10 yılda trafik sigortalarında zarar edilmesine sebep olan unsurları şu şekilde sıraladı:

"* Trafik poliçesine ilişkin teminatların tanımlarında yaşanan sorunlar nedeniyle sektör ortak bir paydada buluşmakta zorluk çekiyor.
* Özellikle ölümle neticelenen trafik kazalarında destekten yoksun kalma teminatının hesaplanmasında bir standart oluşturulamamış olması hem sektöre olan güveni zedeliyor hem de sektör aleyhine hesap farklılıkları ortaya çıkarıyor.
* Serbest tarife sisteminde olmasına rağmen trafik sigortasına ilişkin devletin yaptığı müdahaleler, sektör yöneticilerini çok zor durumda bırakıyor.
* Trafik dosyalarına ilişkin olarak frekansın ve operasyonun yoğunluğundan dolayı şirketlerin kontrol kabiliyeti azalıyor, böylece hasar maliyetleri layıkıyla kontrol altında tutulamıyor.
* Sigorta şirketleri kaza neticesinde oluşan tedavi giderlerinin tazmini için SGK'ya prim aktarmasına rağmen, bazı ödemelerle ilgili şirketlere dönüş yapılıyor.
* Aracılar yüzünden tazminat ödemeleri suni olarak artıyor ve bir güvensizlik ortamı doğuyor.
* Bedeni zararlarda mahkemelerde dava sayıları artıyor ve ortalama 3.5 yıl süren davalar boyunca şirketler yüksek rezervler tutmak zorunda kalıyor.
* Değer kaybı hesabının geriye dönük olması sebebiyle, sektör yöneticilerinin hesaba katmadıkları bir ödeme külfeti birdenbire önlerine konuluyor."

Tüfekçiler, tüm bunların, trafik sigortalarında kâr edilmesini engelleyen önemli unsurlar olduğunu deli getirdi.

'DİJİTAL DEVRİM SÜRECEK'

"Diğer yandan, iş dünyasının geçirmiş olduğu dijital devrimin tüm dağıtım kanallarını da bir dönüşümden geçirdiği ve geçirmeye devam edeceği şüphesiz. Bu sayede operasyonel yük azalıyor ve aracılara müşterileriyle daha fazla iletişim için zaman kazandırılıyor" diye konuşan Tüfekçiler, bunun da herkesin faydasına olduğunun altını çizdi. Sema Tüfekçiler, yaşanan diğer güzel gelişmeleri şu şekilde sıraladı: "Dünyanın en büyük havalimanı olacak İstanbul yeni havalimanı, Türkiye'nin AB ile katılım müzakerelerinin sıcak olarak tekrar gündeme gelmesi, vize muafiyeti konusuna olumlu bakılması, 'KKTC Su Temin Projesi'nin açılması ve yine Türkiye'de özellikle inşaat alanında yapılan diğer yatırımlar ek prim yaratacak yeni alanlar oluşturacaktır."



En İyi Audi Yetkili Servisi ikinci kez Türkiye'den

AUDI AG'nin 2006 yılından bu yana satış sonrası hizmetler alanında görev alan personelinin gelişimi ve yeni teknolojilere adapte olmasını sağlamak için küresel çapta düzenlediği Audi Twin Cup, bu yıl Avusturya'nın başkenti Viyana'da gerçekleşti. 38 ülkeden 74 takımın katılımıyla gerçekleştirilen yarışmada, Audi yetkili servislerinden kendi ülkelerinde lider olan teknik ekipler, iki gün boyunca servis hizmetleri alanında şampiyon olabilmek için uğraş verdi. Takımlar servis, teknik ve twincup kategorilerinde yarıştı. Yapılan değerlendirmede, uluslararası yarışmada Türkiye'yi temsil eden Doğuş Otomotiv-Audi İstanbul Yetkili Satıcısı ve Servisi Şenyıldız Takımı, tüm kategorilerde başarılı olarak, Dünya Şampiyonu oldu. Audi Şenyıldız Takımı ödülü, Audi A.G Satış Sonrası Hizmetlerden Sorumlu Yöneticisi Markus Siebrecht' in elinden aldı. Şenyıldız, ilk kez 2011 yılında kazandığı şampiyonluğu bu yıl ikinci kez kazanarak yarışma tarihinde iki kez şampiyon olan tek ülke olma unvanını kazandı. Twincup yarışmasına 8 erkek, 4 kadın ekip üyesi ile katılan Şenyıldız Takımı, yarışmada diğer ülke takımları arasında en çok kadın üyesi bulunan takım olma gururunu da yaşadı.



Şenyıldız ekibi

Levha kaydı olmadan acentelik yapana hapis cezası

TOBB SAİK'in aralık ayı toplantısında levha kaydı olmadan acentelik yapılması gündemdeydi. Ankara'da yetkisiz bir şekilde acentelik yapan bir kişiye verilen hapis cezasına istinaden, kimsenin bu şekilde sabıka sicil kaydını bozmaması uyarısında bulunuldu.

TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi (SAİK), aralık ayının toplantısını Ankara'da Birlik Merkezi'nde gerçekleştirdi. TOBB SAİK üyelerinin tamamının katılımıyla gerçekleştirilen İcra Komitesi toplantısında, Cumhuriyet Başsavcılığı'na suç duyurusunda bulunulan kişilere yönelik yapılan işlemler, Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası komisyon ve prim tutarlarından kaynaklanan mağduriyetler, zorunlu sigorta poliçelerinin çeşitliliğinin artırılmasına yönelik gelen talepler, acentelik sözleşmelerinin tek taraflı sonlandırılmasından kaynaklanan



mağduriyetler, İcra Komitesi'ne intikal ettirilen şikayet ve müracaatların değerlendirilmesi ile disiplin işlemleri gündeme geldi.

MAHKEME KARARI

Ankara'da yetkisiz olarak poliçe tanzim ettiği tespit edilen bir kişinin savcılığa suç duyurusu yapılmış ve konu mahkemeye intikal etmişti. Mahkeme ilgili kişiye hapis cezası verdi.
TOBB SAİK, bu işe tevessül edeceklerin bunu dikkate alıp sabıka sicil kaydını bozmamasını önerdi.



TOBB SAİK Marmara Bölgesi acenteleriyle Bursa'da buluştu

Bursa Ticaret ve Sanayi Odası'nın (BTSO) ev sahipliğinde, 19 Aralık'ta gerçekleştirilen toplantıya Bursa, Eskişehir, Kütahya, Balıkesir ve Çanakkale illerinden acenteler yüksek bir katılımla ilgilerini gösterdi.
Toplantıda BTSO Yönetim Kurulu Üyesi İlker Duran'ın sigortanın önemine vurgu yapan açılış konuşmasının ardından, Sigorta Acenteleri Sektör Meclisi Başkanı Remzi Çalışkan acentelerin sorunlarını dile getiren konuşmasıyla devam etti. Daha sonra, TOBB SAİK Başkanı Hüseyin Kasap bir sunum gerçekleştirdi. TOBB SAİK üyelerinin beşinin hazır bulunduğu toplantıda Sektör Meclisi Başkan Yardımcısı Ali Kongu ve Marmara Bölgesi'nden sorumlu TOBB SAİK Yedek Üyesi Sıtkı Öztürk'ün de iştiraki ile oldukça verimli bir toplantı gerçekleştirildi.

TOBB SAİK Kocaeli'nde meslektaşlarını dinledi

18 Aralık'ta Kocaeli Ticaret Odasın'da TOBB SAİK Başkanı Hüseyin Kasap, Başkan Yardımcısı Süleyman Özer, TOBB SAİK Üyeleri Sami Akay ve Necmi Bulut; Kocaeli Ticaret Odası Başkanı Murat Özdağ, Yönetim Kurulu Üyesi Murat Altun ve Medet Aydın Meslek Komitesi Başkan ve üyelerinin tamamıyla KOSAD Başkanı Nihat Güngör ile Yönetim Kurulu ve önceki üyeleri görüşmelerde bölge acentelerinin sorunları ve sektördeki gelişmeler üzerinde görüş alışverişinde bulundu.



'Taban komisyon uygulaması getirilmeli'

1 Aralık'ta Sigorta Tatbikatçıları Derneği'nin düzenlemiş olduğu "Trafik Sigortalarındaki Sorunlar ve Çözüm Önerileri" konulu toplantıya TOBB SAİK'i temsilen Başkan Yardımcısı Süleyman Özer konuşmacı olarak katıldı. Kişi başına düşen primler açısından gelişmiş ülkeler ile Türkiye'yi karşılaştıran Özer, söz konusu ülkelerde kişi başına düşen primin Türkiye'ye göre çok yüksek olmasına rağmen komisyonlarının da yüksek olduğuna dikkat çekti.
Zorunlu mali sorumluluk sigortalarının %93'ünü acentelerin sattığını söyleyen Özer, acentelerin %17'den daha



aşağı komisyon hak etmediklerini belirtti. 7 bin 832 acentenin yıllık prim üretiminin 500 bin liranın altında olduğunu, üretimlerinin %90'ını zorunlu sigortaların oluşturduğunu aktaran Özer, bu acentelere sahip çıkılması gerektiğini ifade etti.
Trafik sigortalarındaki acente sorunlarını komisyon düşürülmesi, fiyat istikrarsızlığı, teminat verilmemesi, acentelik tesis edilmemesi, hasar/prim oranlarında hesaplama metotlarının farklı olması olarak tanımlayan Özer, bunun çözümünün taban komisyon uygulaması olduğunu belirtti.
Özer şunları söyledi: "Öncelikle acentelerin zorunlu sigortaları tüm şirketlerden kesebileceği bir sistem getirilmeli. Daha sonra sigorta şirketlerine tüm zorunlu branşlarda poliçe kesmesi için baskı yapılmamalı. Zorunlu sigortalarda da sigorta şirketlerinin ihtisaslaşması gerek, her şirket dilediği poliçeyi kesebilmeli. Ayrıca yeni acentelik sözleşmesinde, komisyon oranları yazılmalı, acentelerin aleyhine değişecek bir konu en az üç ay önce acenteye bildirilmeli, fesih ve ekran kapatma gibi olaylar da üç ay önceden acentenin bilgisi dahilinde yapılmalı. Bunların hepsinin de sözleşmede belirtilmesi gerekiyor."
Tarifeler oluşturulurken acentelerin komisyonları dahil edilerek hesaplandığını dile getiren Özer, daha sonra oluşan hasardan acentelerin sorumlu olmadığını ifade ederek sözlerini tamamladı.

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

AIG · AK Sigorta · Allianz · Anadolu Sigorta · Axa Sigorta · Demir Sigorta · Doğa Sigorta · Dubai Starr Sigorta · Ege Sigorta · Ergo · Eureko Sigorta · Generali Sigorta A.Ş. · Groupama Sigorta · Güneş Sigorta · HDI Sigorta · Işık Sigorta · Koru Sigorta · Mapfre Genel Sigorta · Neova · Ray Sigorta · Sompo Japon Sigorta · Türk Nippon Sigorta · Unico · Ziraat Sigorta

MOBiL, PLASTiK VE ALÜMiNYUM PARÇA ONARIM HiZMETi VERDiĞiMiZ SiGORTA ŞiRKETLERi

AXA SİGORTA · GENERALI Sigorta A.Ş. · Groupama Sigorta · GÜNEŞ SİGORTA · DOĞA SİGORTA · DUBAI STARR SİGORTA · RAY SİGORTA Vienna Insurance Group · Ziraat Sigorta

MiNi ONARIM HiZMETi VERDiĞiMiZ SiGORTA ŞiRKETLERi

444 40 77

www.rsservis.com.tr

İşveren mali sorumluluk sigortasında kırmızı bakiye alarmı



Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr

Paket poliçelerin yanında verilen işveren mali sorumluluk teminatının önümüzdeki dönemde sektöre önemli oranda zarar yazdırabileceğinden endişe ediliyor. Kırmızı bakiyenin engellenmesi için fiyatlandırmanın düzgün yapılması ve iş kazalarının sigorta şirketlerinin de denetimiyle en aza indirilmesi öneriliyor.

Ülkemizde iş kazaları gittikçe artıyor ve gündemimizde daha fazla yer alıyor. Bu yüzden işveren sorumluluk sigortasının önemi ve bilinirliği her geçen gün artıyor. Bu teminatın bilinirliği arttıkça sigorta şirketlerinin ödemesi gereken hasarların da ciddi şekilde yükselmesi bekleniyor. Bazı görüşlere göre, trafik sigortalarında daha önce bir benzeri yaşanan durum, bu teminatta da yaşanabilir.

TRAFİKTEKİ GİBİ 10 YIL ÖNCEDEN HASAR GELEBİLİYOR

Buna karşın, işveren mali mesuliyet sigortaları paket poliçelerde, ücretsiz olarak veriliyor. Yargı iş kazası davalarında eskiye göre daha yüksek tazminat kararları verdiği ve 10 yıl öncesine kadar gerçekleşen olaylar nedeniyle dava açılabildiği için sigorta şirketleri yüksek miktarda tazminat ödemek zorunda kalıyorlar. Bu nedenle de poliçelerdeki işveren sorumluluk teminatının çıkarılıp ayrıca poliçelendirilmesi bekleniyor. Ancak primler yükseleceği için işverenin bu poliçeyi alıp almayacağı da ayrı bir tartışma konusu. Zararın engellenmesi için fiyatlandırmanın ve aktüerya süreçlerinin doğru bir şekilde kontrol edilmesi gerekirken, sigorta şirketlerine poliçe iptal ve denetleme yetkisi verilmesi iş kazalarını azaltıp, gelecek hasarı asgari düzeye indirebilir. Prim ve tazminatlardan dolayı trafik sigortalarında olduğu gibi ilave bir kırmızı bakiyenin getirileceği düşünülen işveren sorumluluk sigortasında reasürörlerin bu alandaki teminata limit getirebileceği konuşuluyor.

AKSİGORTA TEKNİK GENEL MÜDÜR YARDIMCISI RAUF ORKUN GÜCÜK:

Geriye dönük davalar fiyatlandırmayı zorlaştırıyor

"Fiyat odaklı rekabet yerine doğru fiyatlama yapabilmek kritiktir. Ancak davaların 10 yıl geriye dönük olarak açılabilmesi, işveren mali mesuliyet sigortalarında şirketlerin doğru fiyatlama yapmasını zorlaştırıyor."

İşveren mali mesuliyet sigortalarının, işyerlerindeki güvenli ortamın sağlanması açısından çok önemli bir ürün olduğunu söyleyen Aksigorta Teknik Genel Müdür Yardımcısı Rauf Orkun Gücük, sigorta şirketlerinin bu alanda hem denetleyici hem de uygulayıcı konumda olduğunu söyledi. "Sigorta şirketlerinin poliçelendirme işlemi öncesinde işyerinde güvenli ortamın sağlanması için gerekli tedbirleri belirlemesi, kazaya neden olabilecek unsurları ortadan kaldırması ve düzenli denetimi, iş kazaları nedeniyle her yıl yüzlerce kişinin hayatını kaybettiği, binlerce kişinin sakat kaldığı ülkemizde önleyici önemli bir adım da oluyor" diyen Gücük, iş kazasının bildirilmesi şartı ile davaların 10 yıl geriye dönük olarak açılabilmesinin, işveren mali mesuliyet sigortalarında doğru fiyatlamayı zorlaştırdığını söyledi.

'FİYATLANDIRMANIN DOĞRU YAPILMASI KRİTİK'

Gücük, bu nedenle trafik sigortalarında oluşan zararın benzeri bir durum yaratıldığını söyledi ve sözlerine şöyle devam etti: "Açılan davaların uzun



bir süre boyunca devam etmesi, hasar dosyalarının da muallakta kalmasına sebep oluyor. Bu sebeple de sigorta şirketleri ciddi miktarda rezerv ayırmak zorunda kalıyorlar." Davaların 10 yıl geriye dönük olarak açılabilmesinin trafik sigortalarındaki zararın burada da yaşanması riskine işaret ettiğini belirten Gücük, "Bu açıdan fiyat odaklı rekabet yerine doğru fiyatlama yapabilmek kritiktir. Ancak maalesef mevcut rekabetçi piyasa koşullarında sorumluluk branşında yer alan pek çok ürünün fiyatlandırılması, çok cüzi primler ile sonuçlanarak, teknik bir fiyatlama ile hareket edilemiyor. Halihazırda dava süreçlerinin uzun sürmesi, açılan hasar dosyalarının çok uzun süre muallakta kalmasına, bu durum da sigorta şirketinin ciddi miktarlarda rezerv ayırmasına sebep oluyor" dedi.

'İŞVERENİN TEDBİR ALMASI TEŞVİK EDİLMELİ'

Bunlara ek olarak, işveren mali mesuliyet teminatının ileride tek başına bir ürün olarak verilebileceğini belirten Gücük, özellikle yüksek riskli iş kollarında, hasar deneyimi yaşamış, sigorta bilinci yüksek işletmelerin bu sigorta ürününe talep gösterdiklerini söyledi. Gücük, toplumda tazminat kültürünün yaygınlaşması, sigortalılık bilincinin yükselmesiyle ürüne olan ilginin artacağını öngördüklerini vurguladı. Sigorta şirketlerinin çalışan güvenliğini nasıl artırabileceğinden bahseden Gücük, "Güvenli bir çalışma ortamının sağlanması için gerekli tedbirlerin işveren tarafından sağlanmasının teşvik edilmesi ve düzenli denetimi sektör iş kazalarının azaltılması için gereklidir. İş kollarına göre yönetmeliklerde belirlenen standartların uygulanıp uygulanmadığının kontrolü de oldukça önemli bir etki yaratacaktır" diyerek sözlerini noktaladı.

AIG SİGORTA SORUMLULUK SİGORTALARI MÜDÜRÜ İPEK KUTLUĞ ÖZCAN:

Şirketler yüksek miktarda teknik zararla karşı karşıya kalabilir

Ülkemizde sorumluluk sigortaları hakkında yeterince bilincin oluşmadığını ifade eden AIG Sigorta Sorumluluk Sigortaları Müdürü İpek Kutluğ Özcan, "Özellikle sorumluluk sigortası altındaki branşlar, gerek sınırlı sigorta bilinci, gerekse sorumluluk sigortasının hala bir masraf kalemi olarak kabul edilmesinin de etkisiyle yangın paket poliçeleriyle birlikte düşük limit, dar teminat kapsamı ile çok küçük primlerle tüketiciye ulaşmaktadır" diye konuştu. Özcan, işveren sorumluluk sigortasında da yaşanan iş kazalarının gerçek boyutunun yıllar boyunca toplumumuzda dava etme alışkanlığının bulunmamasının kadercilikle birleşmesi ile birlikte, sigorta sektörünce hissedilmediğini söyledi. Buna karşın, son yıllarda yaşanan iş kazalarındaki artışın teknolojinin de gelişmesi ile ulaşılabilir bilgi halini aldığını, iş kazası davalarının birbiri ardına geldiğini, daha önce çok düşük primle poliçelere eklenen manevi tazminat talepleri gibi önemli ek teminatların ise sigorta şirketlerini hiç beklemedikleri bir hasar yükü ile karşı karşıya bıraktığını belirten Özcan, şunları söyledi: "Bu beklenmedik hasar yükü, bu zamana kadar işveren sigorta primlerini belirlemede hiçbir aktüeryal bilgi ve dataya gerek duymayan, nasılsa hasar olmaz mantığı ile yaklaşan sigortacıların, artık yeni fiyatlandırma yöntemleri geliştirme zaruretini doğurmuştur. Düşük sigorta prim maliyetlerinin yerini yüksek tutarlar almaya başlamış, ancak hala doğru teknik prim hesabı gözlenememiştir."

'ÖNEMLİ OLAN DOĞRU LİMİT, DOĞRU TEMİNAT, DOĞRU FİYAT'

İşveren sorumluluk sigortasının doğru limit, doğru teminat, doğru genişletmeleri içinde barındıran bir şekilde doğru fiyatlandırılması gerektiğine işaret eden Özcan, "Aksi halde yakın gelecekte teknik zarar altında zorlanacak olan sigorta şirketleri, hasar maliyetleri ile başa çıkabilmek için limit, teminat kapsamı, riskli faaliyet kolları gibi diğer teknik parametrelerle oynamak durumunda kalacak, bu durumda da özellikle sigorta müşterileri mağdur duruma geçeceklerdir. Pazar payı ve yeni müşteri kazanmak için işveren sorumluluk sigortasını yangın ana branşındaki portföy beklentileri veya paket poliçeler içinde gerçekçi teknik primlerden uzak fiyatlandırmaya devam etmemiz durumunda, çok yakın bir gelecekte, söz konusu branşta sigorta şirketlerinin yüksek zararlar yazmak durumuyla karşılaşması şaşırtıcı olmayacaktır" dedi. Özcan, 10 yıl gibi çok uzun süreli zaman aşımı ve IBNR hesaplaması sonucunda oluşan ek mali yükle birlikte, birçok sigorta şirketinin işveren poliçelerini en doğru şekilde nasıl fiyatlandıracaklarının yolunu aramakta olduğunu da ekledi.



'SİGORTALILARA VERİLECEK DANIŞMANLIK, RİSKİ AZALTIR'

Özcan, konuşmasını şöyle noktaladı: "Özellikle uluslararası sigorta şirketleri, iş güvenliği konusunda önemli bilgi birikimine ve iş güvenliği riskini en düşük seviyeye indirecek tecrübeye sahip. Sigorta şirketleri risk mühendisleri ve iş güvenliği uzmanları sayesinde sigortalılarına danışmanlık hizmetleri verebilmektedir. Bu sayede ticari risklerini azaltan sigorta şirketleri, müşterileri ile uzun vadeli kader birliğine dayanan ve karşılıklı güven ilişkisi oluşmasını sağlayacak ve zaman içinde müşteri sadakatini sağlamada önemli bir aşama kaydetmiş olacaktır."

"Bu zamana kadar bu teminatın primlerini belirlemede hiçbir aktüeryal bilgi ve dataya gerek duymayan, nasılsa hasar olmaz mantığı ile yaklaşan sigortacıların, artık yeni fiyatlandırma yöntemleri geliştirme zarureti doğmuştur."

TÜRK NİPPON SİGORTA TEKNİK VE HASAR GRUP MÜDÜRÜ MURAT DİNÇ:

Sigorta şirketlerine denetleme ve poliçe iptal hakkı verilmeli

Türk Nippon Sigorta Teknik ve Hasar Grup Müdürü Murat Dinç, "İşveren mali sorumluluk tazminatlarının artmasıyla birlikte bu teminatın müstakil bir sigorta ürünü olarak satılması gerektiğini ifade etti. Dinç, "Genel olarak tüm şirketlerdeki uygulama işveren mali mesuliyet poliçe limitlerinin ortalama 150-250 bin lira bandında tutulmasıdır. Yaşanan son kazalar ve dava örnekleri limitlerin bu tutarların çok üzerinde olması gerektiği yönündedir. Çünkü vefattan 5-6 yıl sonra SGK rücu davası açabilmekte, faizlerle birlikte maddi manevi tazminatlar ve aylık gelirlerin toplamı çok yüklü meblağlar tutmaktadır" diye konuştu. Dinç, mali sorumluluk sigortasının, başlı başına hem işçinin hem işverenin hem de işçi yakınlarının iş kazası sonrası hayatlarını doğrudan etkileyen bir sigorta ürünü olması nedeni ile sadece genel şartlar içinde değil, kendine özgü kuralları ile birlikte düzenlenmesinin, mağdur ve işveren açısından da olumlu etkileri olacağını sözlerine ekledi.
İşveren mali sorumluluk sigortaları hakkında farkındalığın artmasının birçok alanda olduğu gibi taleplerin artmasına neden olacağını vurgulayan Dinç, farkındalıkta artışın olması halinde de sektörün artışa ilişkin denetlemelerle gerekli tedbirleri alacağını belirtti.
"Bununla birlikte yakın gelecekte işveren sorumluluk branşının artarak zarar yaratan bir branş haline gelmesinin mümkün olabileceğini gözlemlemekteyiz" diyen Dinç şöyle konuştu: "Fiyatlandırma araçlarının doğru kullanılması ve veriye bağlı doğru fiyatlandırma ilkesine sadık kalınması son derece önemli olacaktır. Bunun yanı sıra, işin reasüransının giderek önem kazandığını vurgulamalıyız. Poliçe limitlerinin, poliçenin münferit olarak satışının, sonuçlarının reasüransı ile de çok yakın ilişki içinde olduğunu söylemeliyiz."



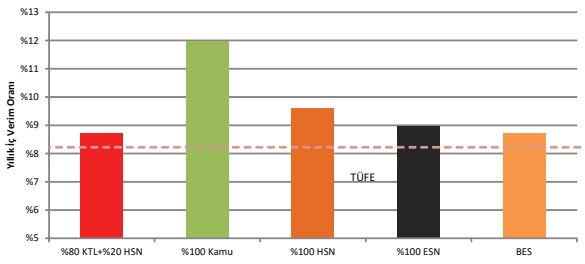
'SİGORTA YAPTIRMADAN ÖNCE ÖNLEM ALINMALI'

İş kazalarının artışının, akıllara işverenlerin iş sağlığı ve güvenliği bakımından sorumluluklarının ne boyutta ve nasıl düzenlenmiş olduğu sorularını getirdiğini belirten Dinç, işverenlerin 6331 Sayılı İş Sağlığı ve Güvenliği Kanunu çerçevesinde yükümlülüklerini yerine getirmesinin önemli olduğunu ifade etti. Dinç, "Sigorta şirketlerinin, sigorta yapmadan önce iş yerinde alınması gereken önlemleri belirlemesi kaza meydana getirebilecek unsurları ortadan kaldırması açısından yararlı olacaktır. Bu sebeple, sigorta şirketlerinin sigorta yapmadan önce ve sigorta süresince iş yerini denetleme ve gerektiğinde poliçe iptali hakkı olmalıdır. Sektör, denetleme ve poliçe iptal hakkının tanınması ile, hem kamu kurumlarının üzerindeki iş yükünün azaltılmasında yardımcı olabilecek hem de işverenler üzerinde iş kazalarına engel olacak önlemleri alma zorunluluğunu oluşturacaktır" dedi.

"Sigorta şirketlerine sigorta yapmadan önce ve sigorta süresince ilgili işyerini aktif olarak denetleme ve gerektiğinde poliçe iptali hakkı verilmesi gerekir. Sektöre, denetleme ve poliçe iptal hakkının tanınması ile işverenler üzerinde iş kazalarına engel olacak önlemleri alma zorunluluğu oluşturulacaktır."

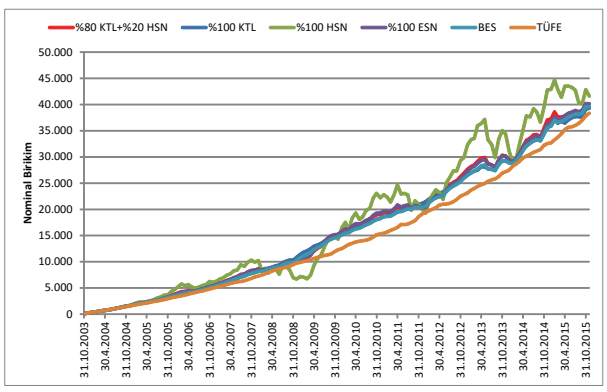
BES'te devlet desteği hız kesmiyor

31.10.2003-30.11.2015 Adendum BES Getiri Endeksi (BGX)



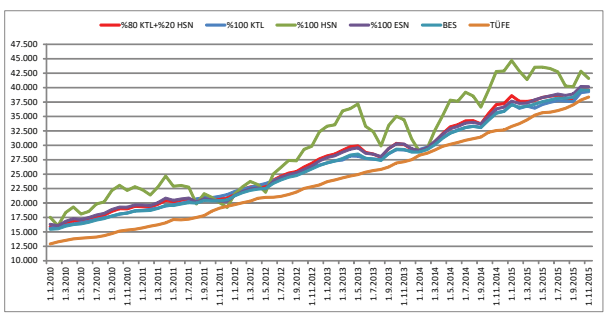
Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-30.11.2015 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Getiri Endeksi (BGX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon 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.

31.10.2003-30.11.2015 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 31.10.2003-30.11.2015 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, 30.11.2015 tarihinde BES ortalama fiyatlarıyla 39.578 TL birikime, enflasyon korumalı bir araçla ise 38.359 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 gelişim analizleri, dönem başı ve dönem sonu fon fiyatlarının karşılaştırılmasıyla yapılıyor. Yatırımcı için böyle bir karşılaştırma, fonun içindeki varlıkların değer kazancını ifade etse de, BES'teki (Bireysel Emeklilik Sistemi) 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 bölümüne (%95'ine) aylık olarak katkı payı ödeniyor. 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 bakması gerekiyor. Ancak bu durum bile tam getiriyi ifade etmese de, kişi bireysel emeklilik sisteminde dahil olacağı "Emeklilik Gelir Planıyla" birikimlerini ihtiyacı olduğu kadar kullanabildiği gibi, birikiminin geri kalanını fonlarda değerlemeye bırakabiliyor. Yani tipik bir katılımcı için değerleme, ilk katkının yatırıldığı andan son maaşın çekildiği ana kadar devam edebiliyor.

Ancak ne yazık ki bu şekilde düzenli yatırım yapan katılımcılar dahi genellikle ödedikleri katkı payları toplamını sene sonundaki birikimleriyle karşılıyor. Katkı payları her ay yatırıma yönlendiriliyor. Yıl içinde yatırılan katkılar için tam, yıllık, getiri elde edemediği ve son ay yatırılan kısmının sadece bir ay nemalandığı gözden kaçabiliyor. Ayrıca, kredi kartıyla yapılan ödemelerde bu süreler kredi kartının blokaj süresi kadar da ötelenebiliyor.

Bireysel Emeklilik Sistemindeki Hisse Senedi Fonları 2015 yılının kasım ayında %3.48 oranında değer kaybederken, BİST–100 endeksindeki azalış %5.26 seviyesine ulaştı. Kasım ayında Türk Lirası Cinsinden Kamu Borçlanma Senetlerinde %0.24'lük düşüş yaşanırken, Yabancı Para Cinsinden Borçlanma Senetlerinde %1.65'lik düşüş kaydedildi. Tüketici fiyat endeksinde ise 2015 yılı kasım ayında %0.67 oranında artış gözlendi.

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)

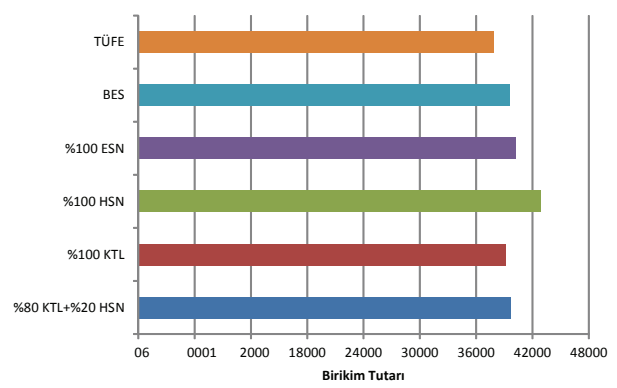
Bu endeks hazırlanırken, düzenli olarak yatırım yapan ve Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki ortalama emeklilik yatırım fonu fiyatlarıyla işlem yapan bir katılımcının, elde ettiği yıllık iç verim oranına bakılıyor. Katılımcı her ay, ay sonunda açıklanan son fiyatlarla fon alır ve değerleme tarihi itibarıyla fonunun değerine bakar. Bu nakit akışıyla yıllık iç verim oranı hesaplanır. Yatırım tutarları 31 Kasım 2003 tarihinde 100 lirayla başlatılmış ve her ayın TÜFE oranında artırılmıştır. Fon alınırken, yatırılan tutardan %4-%2 arasında yönetim gider kesintisi yapılacağı varsayılır.

ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)

Bu endeks, 31 Kasım 2003 tarihinden itibaren sistemde olan ve düzenli olarak yatırım yapan bir kişinin bugünkü birikimini bulmak üzere hazırlanmıştır. Katılımcının 31 Kasım 2003 tarihinde 100 lira yatırarak sisteme girdiği ve her ay katkı payını TÜFE oranında artırdığı varsayılır. 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 varsayılır.

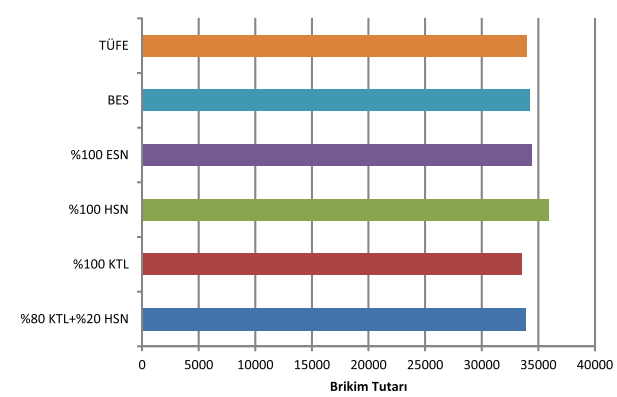
31.10.2003-30.11.2015 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)

Yandaki grafik 31.10.2003-30.11.2015 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 30.11.2015 tarihinde 39.578 TL'na ulaşmıştır. Bu kişi Kasım 2015 döneminde Bireysel Emeklilik Sistemi'ne 263 TL katkıda bulunmuştur.



31.01.2005-30.11.2015 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)

Yandaki grafik sisteme 31.01.2005 tarihinde dahil olup 30.11.2015 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 30.11.2015 tarihinde 34.888 TL Adendum BES Birikim Endeksine ulaştığı görülmektedir.





Bireysel emeklilikte yeni kesinti oranları yürürlüğe girdi

Hazine Müsteşarlığı tarafından, Bireysel Emeklilik Sistemi Hakkındaki Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmeliğin Uygulanmasına İlişkin Genelge 30 Kasım'da yayınlandı. Bu Genelgeyle 28 Ağustos 2015 tarih ve 2015/33 sayılı bir önceki aynı genelge yürürlükten kaldırıldı. Genelgede, 25 Mayıs 2015 tarihli ve 29366 sayılı Resmi Gazete'de yayınlanan ve 1 Ocak 2016 tarihinde yürürlüğe giren "Bireysel Emeklilik Sistemi Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik"te yer alan bazı hususlara ve BES'teki kesinti yapısının uygulanmasına ilişkin detaylar yer alıyor.

Genelgeye göre, devlet katkısının yatırıma yönlendirildiği fonlar hariç olmak üzere, tüm fonlar ile 1 Ocak 2016 tarihi itibarıyla yürürlüğe girmiş veya girecek olan sözleşmelerin yanı sıra, ayrılma talebi şirkete ulaşmış fakat 1 Ocak 2016 tarihi itibarıyla henüz sonlanmamış olan sözleşmeler de yönetmelik kapsamında değerlendirilecek. Kesintilerin kontrolü aşamasında sözleşmenin sistemde geçirdiği süre hesaplanırken, sözleşme bilgilerine ilişkin transfer verilerine göre ilk sözleşmenin sisteme giriş tarihinden itibaren ilgili sözleşmede geçirilen tüm süreler dikkate alınacak.

Süre hesabının yanı sıra aktarıma konu sözleşmelerde, önceki şirketlerce yapılan kesinti ve kesinti iadeleriyle ilgili olarak dikkate alınması gereken hususlar da, sistemde beş yılını doldurmuş ve doldurmamış sözleşmeler için ayrı ayrı belirlendi. 1 Ocak 2016 tarihinden önce aktarıma konu olmuş ve sistemde beş yılını doldurmamış sözleşmeler için kesinti tutarları, önceki şirketlerde yapılmış olan kesintiler dikkate alınmaksızın, yıllık limitler dahilinde sözleşmenin bulunduğu şirket tarafından tahsil edilebilecek. Bir sözleşmenin beşinci yılı tamamlandıktan sonra ilgili sözleşme kapsamında ara verme kesintisi dahil yönetim gider kesintisi ve giriş aidatı tahsilatı yapılamayacak. Genelgenin yürürlüğe girdiği tarihten önce tahakkuk etmiş şirket alacakları ise etkilenmeyecek. 1 Ocak 2016 öncesinde yer alan tahakkuk edilmiş ancak henüz tahsil edilememiş alacaklar şirketler tarafından tahsil edilebilecek.

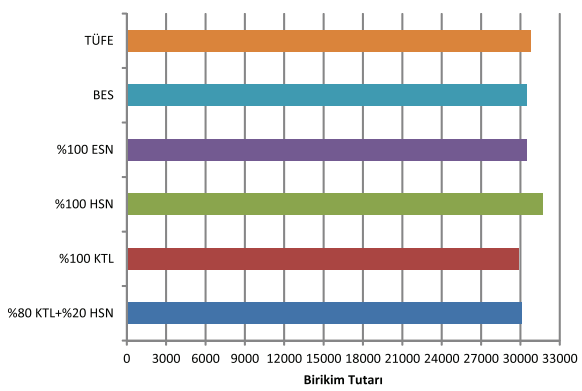
Genelgenin yürürlüğe gireceği tarih olan 1 Ocak 2016 tarihinde içinde bulunulan sözleşme yılında yapılan yönetim gider kesintisi ve giriş aidatı kesintisinin toplamı, 2016 ilk altı ay için açıklanacak aylık brüt asgari ücretin %8.5'inin üzerinde ise takip eden sözleşme yıl dönümüne kadar yönetim gider kesintisi ve giriş aidatı adı altında ayrıca bir kesinti yapılamayacak.

Ek olarak, her yıl için asgari ücretteki artıştan dolayı, kesinti üst sınırında yaşanacak artışların, giriş aidatı veya yönetim gider kesintisi olarak katılımcıların birikimlerinden düşülmesi veya ayrıca tahsil edilmesi mümkün olacak.

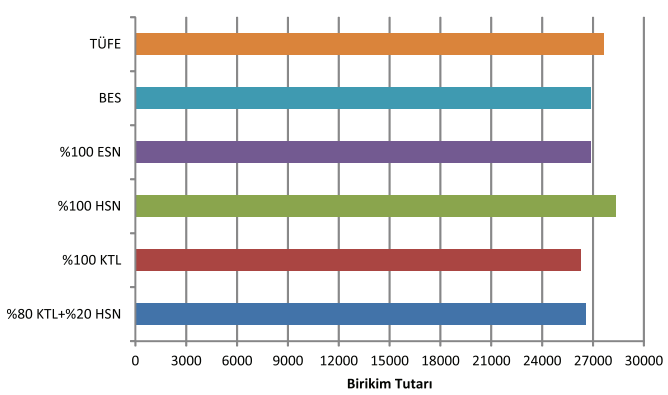
Dolayısıyla, brüt asgari ücrette yapılacak bir artış, hem devlet katkısı tutarlarını hem de kesinti üst limitlerini artırıcı bir etki yapacak.

Bireysel Emeklilik Sistemi'nde değişiklik yapılmasına yönelik genelge, 1 Ocak 2016'da yürürlüğe girdi. Genelgeye göre, bir sözleşmenin beşinci yılı tamamlandıktan sonra ilgili sözleşme kapsamında ara verme kesintisi dahil, yönetim gider kesintisi ve giriş aidatı tahsilatı yapılamayacak.

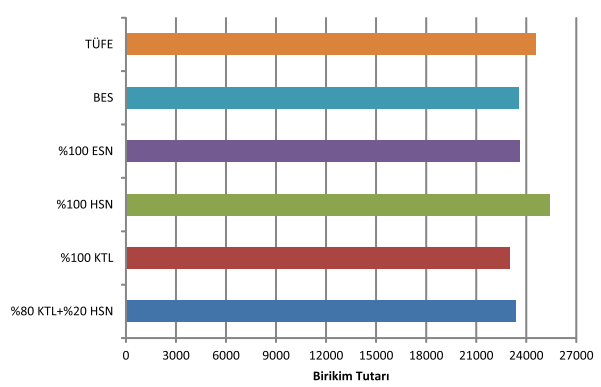
31.01.2006-30.11.2015 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



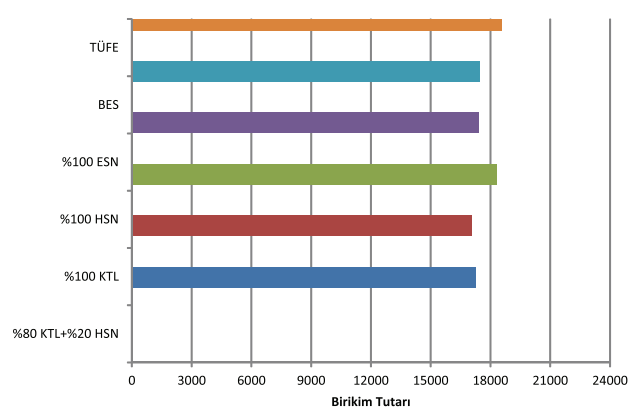
31.01.2007-30.11.2015 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



31.01.2008-30.11.2015 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



30.01.2009-30.11.2015 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.

Temel Sigortacılık Eğitim Programı branş kayıtları başlıyor

TSEV, Temel Sigortacılık Eğitim Programı'nın ikinci döneminde ara dönemden öğrenci alıyor. Programa son başvuru tarihi 5 Şubat.

TSEV, Temel Sigortacılık Eğitim Programı'nın ikinci dönem branş eğitimlerine ara dönemden öğrenci alıyor.
Bir akademik yıl süren programın sigortacılık mesleğinin temelini oluşturan genel konuların işlendiği birinci dönemin ardından ikinci yarıyılda, "Yangın ve Mühendislik Sigortaları", "Kaza Sigortaları", "Nakliyat Sigortaları", "Hayat Sigortaları", "Sağlık Sigortaları", "Muhasebe" branşları özelinde detay eğitimler verilecek. Saha çalışmalarına da yer verilecek olan programda öğrenciler uzmanlık alanlarına göre bu branşlardan bir tanesine kayıt



yaptıracaklar.
15 Şubat – 27 Mayıs tarihleri arasında gerçekleştirilecek ikinci dönem branş eğitimlerine mevcut kontenjan dahilinde ve sınırlı sayıda öğrenci kabul edilecek. Programın uygunluk durumuna bağlı olarak son başvuru tarihi 5 Şubat.

TSEV'den yeni yılın eğitim programları

OCAK	Eğitim Tarihi
Yargı ve Emsal Yargıtay Kararlarının İncelenerek Trafik ve Motorlu Kara Taşıtları İhtiyari Mali Sorumluluk Sigortalarında Hasar Riskinin ve Maliyetlerinin Azaltılması	11 Ocak
Excess of Loss Tretelerinin Fiyatlandırılması ve Muhasebeleştirilmesi	12 Ocak
Çağrı Merkezi Metrikleri ve Sigorta Sektöründe Çağrı Merkezinin Artan Önemi	14 Ocak
Bedeni Bir Zarar ile Sonuçlanan Sigorta Poliçelerinin Hukuken İncelenmesi	15 Ocak
Havacılık Sigortaları	18 Ocak
Müşteri Deneyimi Yönetimi: Deneyimin Gizemi ve Ekonomisi	19 Ocak
Eşyanın Taşınmasına İlişkin Uluslararası Konvansiyonlar, Kayıp, Hasar, Gecikme ve Tarafların Sorumlulukları	20 Ocak
Genel Hatlarıyla Sigorta Mevzuatı	21 Ocak
Eksperlere Yönelik Temel Sigortacılık - Online	21-22-23 Ocak
Sigortacılık Gözetim Sistemi (SGS) Kapsamında Talep Edilen Veri Dosyaları ile SGS Genel Sayfası Form Ekranları	22 Ocak
Finansal Tabloların Hazırlanması ve Önemli Hususlar	25 Ocak
ŞUBAT	
Suistimal ile Mücadele	9-10 Şubat
Destek Yoksun Kalma Tazminat Hesapları	10-11 Şubat
Call Center Personeli için Elementer Sigortacılık ve Hasar Bilgileri Eğitimi	11 Şubat
E-Sigortacılık	12 Şubat
CMR Sorumluluk Sigortaları	15 Şubat
Tedarikçilerde İş Süreçleri ve BT Denetimi	16 Şubat
Stratejik Planlama	17 Şubat
Eşel ve Kâr Komisyon Hesaplamaları	18 Şubat
Sigorta Şirketlerinde Rekabet Hukuku	19 Şubat
Politik Risk Sigortaları	22 Şubat
Kaza Geçiren Araçlarda Değer Kaybı Uygulamaları	24 Şubat
Sorumluluk Sigortaları	25-26 Şubat
Acente Bulma, Yaratma ve Elde Tutma Programlarına Yönelik Satış ve Pazarlama Süreçleri	27 Şubat
MART	
Nakliyat Sigortalarında Rücu, Hasar Uygulamalarında Belgelerin Önemi ve Örnek Mahkeme Kararları	4 Mart
Satış Kanalları İçin Seçme ve Yerleştirme Süreçleri-Satıcılara Özel Mülakat Yapma Teknikleri	7 Mart
Hayat Sigortalarında Fiyatlama Yöntemleri	8 Mart
Dijital Dönüşüm: Sigorta Sektöründe Kaçınılmaz Dalga	9 Mart
Yangın ve Ek Teminatlar	10-11 Mart
Acentelere Yönelik Temel Sigortacılık - Online	10-11-12 Mart
Kredi/Alacak Sigortaları	14 Mart
ORSA	15 Mart
Nakliyat Emtia ve Sorumluluk Sigortalarında Teminatlar, Muhtelif Sözleşme ve Uygulama Örnekleri	15 Mart
Operasyonel Verimlilik	16 Mart
Makine Kırılması ve Elektronik Cihaz Uygulamaları	16 Mart
Destekten Yoksun Kalma Tazminatlarının Hukuki Boyutu	17 Mart
Sigorta Pazarlaması İçin Dağıtım Kanallarında Satış Takım Yapıları ve Yönetimi-II	21 Mart
Bilgi Teknolojileri Denetimi ve COBİT Uygulamaları	22-23 Mart
Oto Kaza Sigortalarında Maddi Hasar Uygulamaları	23-24 Mart
3 Boyutlu Liderlik	25 Mart
Hasar ve Tazminat İşlemleri -Hayat Dışı	28 Mart
Hayat Sigortaları ve Bireysel Emeklilik Ürünlerinde Satış Artırıcı Teknikler	29-30 Mart

Sigorta sektörü tarafından yakından takip edilen, bir veya iki gün sürecek şekilde planlanan ve spesifik konu başlıklarının ele alındığı kısa süreli eğitim programlarında 2015 yılı, 95 eğitim programı ve 1000'in üzerinde katılımcıyla noktalandı. 2016 yılının ilk üç çeyreğinde sektör için önem arz eden teknik konular yer alıyor. Programda ayrıca diğer illerdeki sektör profesyonellerine de ulaşılabilmesi adına eksperlere ve acentelere uzaktan erişim ile Temel Sigortacılık Eğitim Programı'nın düzenlenmesi planlanıyor. Yılın ilk çeyreğine ait eğitim başlıkları yandaki şekilde sıralanıyor.

Sigorta sektöründe yeni işe başlayanlar için Oryantasyon Programı

TSEV, 16-26 Şubat tarihleri arasında gerçekleştirilecek "Oryantasyon Programı" ile sigorta sektöründe yeni işe başlayanların sigorta piyasasını kavramaları, teknik ve hukuki konular hakkında yeterli bir ön bilgiye sahip olmaları, sigortacılığı bir bütün olarak görmeleri ve karşılaşacakları sorunların yanıtlarını nerede arayacaklarını bilmelerini amaçlıyor. Her yıl düzenli olarak ekim, şubat ve haziran aylarında açılması planlanan program sonunda ölçme ve değerlendirme amaçlı modül sonu sınavı da yapılacak. İçeriği hayat dışı ve hayat-emeklilik şirketlerine yönelik olarak farklılaştırılan ve toplam 10 gün sürecek program kapsamında "Sigorta Sektörü ve Piyasa Bilgisi", "Sigorta Hukuku Kaynakları", "Sigorta Branş ve Ürünleri" gibi mesleki konular ele alınacak. "Oryantasyon Programı" için son başvuru tarihi 11 Şubat.

Aktüer adayları sınavlarda TSEV ile iddialı

Aktüer Adaylarına Yönelik Eğitim Programlarının güz dönemi TSEV'de başlıyor. Aktüer adaylarının sınavlara hazırlanmasında yardımcı olan program kapsamında sınavın birinci ve ikinci seviye konu başlıklarına yer veriliyor.
Aktüer adaylarına yönelik oluşturulan program 26 Ocak tarihinde Finansal Matematik eğitimiyle başlıyor. Aktüer adaylarına yönelik eğitim programları ile ilgili detaylı bilgiye www.tsev.org.tr adresinden ulaşılabilir.

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

Ülkelerin mevcut zenginliklerini korumak, dirençli bir ekonomi tesis etmek ve yeni yatırımlara kaynak yaratmak amacıyla sigortacılığın geniş halk kitlelerince doğru anlaşılması gerekiyor. TSEV, sağlıklı bir sigorta algısının oluşturulabilmesini teminen sektörel bilgilerin oluşturulması, erişilebilir ve paylaşılabilir hale getirilmesi için ciddi çalışmalar yürütüyor. Bu kapsamda, sigorta bilincinin oluşturulmasına katkı sağlamak amacıyla, Sigorta Araştırmaları Dergisi'nin 12'nci sayısında yayınlanmak üzere sigorta konusunda birikimi olan herkesin, sigortacılıkla ilgili araştırma ve makalelerini bekliyor. Konuya ilişkin detaylı bilgiye www.tsev.org.tr adresinden ulaşabilirsiniz.

SAB Başkanı Doğan Şen:

Komisyonları indirmek yerine başka yapılacaklar da vardı

SAB Başkanı Doğan Şen, trafik sigortalarının teminat limitlerinin Hazine Müsteşarlığı tarafından belirlendiğini, primlerinse, sigorta şirketleri tarafından Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi'nden (SBM) aldıkları verilerle serbestçe belirlendiğini hatırlattı.

Şen, "Sigorta şirketleri rekabeti hasar frekansı düşük araç segmentinde yapıyordu. Başka bir ifadeyle sigorta şirketleri az hasar yapan araçları portföylerine almak için istekli davranıyor, uygun prim hesaplıyorlardı. Hasar frekansı yüksek olan araçlara isteksiz oldukları için yüksek prim hesaplıyor ve acente komisyonunu düşük veriyorlardı" şeklinde konuştu.

Araç sahiplerinin büyük bir bölümünde "Hasar yaparsam sigorta primim artar, yapmazsam düşer" düşüncesinin kabul görmeye başlamış olduğunu, bu nedenle hasar adetlerinde ciddi düşüşler yaşandığını kaydeden Şen, "Düşürülen acente komisyonu hariç, bu herkesin istediği bir modeldi ve Avrupa ülkelerinde de aynı uygulama geçerliydi. Ancak oluşan bu denge parametrelerini bazı sigorta şirketleri maalesef abarttı. Hasarsıza çok düşük prim vermek tüketicinin işine yarasa da hasarlı araca çok fahiş primler hesaplamak yaramıyordu, özellikle hasarlı ticari araçlar için primler abartılı bir şekilde yükselince ticari araç sahipleri isyan etti. Bana göre haklıydılar, çünkü zorunlu olan bir poliçeyi almadan kontak çeviremiyorlar ama ödenemeyecek primlerle karşı karşıya kalıyorlardı" dedi.

'TEMİNATA GÖRE ÖDENEBİLİR BİR PRİM HESAPLANMALI'

Sigortacılığın temel ilkelerinden birinin teminata göre ödenebilecek bir prim hesaplanması olduğunun altını çizen Şen, bazı sigorta şirketlerinin bunu maalesef abarttığını belirtti. Şikayetler çoğalınca 28 Ekim'de Hazine'nin duruma el koyduğunu dile getiren Şen, sözlerine şöyle devam etti: "Ticari araçların primlerine tavan prim uygulaması geldi. Serbest tarife kısıtlandı, sigorta şirketlerinin hesapları şaştı. Hasarlı araçlardan alınacak primler alınamayınca hasarsız araçlara yüklenildi. Hasarlı aracın primini hasarsızlar ödemeye başladı ve daha büyük bir kesim olan hasarsız araç sahiplerinden şikayet gelmeye başladı. Ama en önemli sonuç acentenin komisyonu %3-4 seviyelerine düşürülmesi oldu."

Kamusal bir ürün olan ve sosyal adaletin sağlanmasına vesile olan trafik poliçelerinin %94'ünün acenteler tarafından hazırlanıp dağıtıldığı bilgisini veren Şen, "Acenteler bu işi çok düşük komisyonlarla yapmak zorunda bırakılınca birçok meslektaşım zarar etti ve kapandı. Birçoğu da kapanma aşamasına geldi. Evine ekmek götüremeyen çok meslektaşımı biliyorum. Sigorta şirketleri hesaplarını yapmak, zararlarını azaltmak için elbette birtakım çareler arayacaklar, ama başka çareler aranmadan acentenin komisyonunu kesiyorsa bunu acenteler kabul etmez" şeklinde konuştu.



SAB'DAN ÇÖZÜM ÖNERİLERİ

Acenteler olarak komisyonların eski haline dönmesini istediklerini vurgulayan Şen, "Acente komisyonumuz olan %17 oranından daha aşağıda bir oran kabul etmemiz mümkün olmaz" dedi.

Doğan Şen, "Sigorta şirketleri komisyonlarımıza dokunmadan önce neler yapabilirlerdi" konulu çalışmalarını da paylaştı:

"
- Optimum fiyatlar belirlenmesinde TSB aktif çalışma yaparsa Hazine'nin tarifelere müdahale etmesine mahal bırakılmaz.
- İçişleri Bakanlığı ile görüşülerek her yıl ortalama beşten fazla kaza yapan sürücüler için psikolojik eğitim verilmesi, ondan fazla kaza yapan sürücülerin 6 ay süreyle ehliyetlerine el konulması, trafik cezalarının caydırıcı olması gereklidir.
- Araç sahipleri toplam 20 milyon araç için en uygun trafik sigortası primlerini arıyor ve 35 şirketten teklif alıyor, yıl içinde sektör 700 milyon adet teklif çalışarak lüzumsuz efor sarf ediyor. Acenteler birbirleriyle iş paylaşıyor, 16 bin acente birçok teklif için zamanının büyük bir kısmını trafik poliçesine harcıyor. Acentenin konut, sağlık, işyeri paket poliçesi gibi sektörün kârlı olduğu branşlarda üretim yapmak için zamanı olamıyor. SBM'nin yardımıyla bir yazılım geliştirilerek tüm acentelerin buradan trafik sigortası kesmesi sağlanabilir. Böylece acenteler iş paylaşımı yapmaktan, sektör ve acente lüzumsuz zaman ve efor kaybetmekten kurtulur.
- Sigorta şirketlerinin ödedikleri en büyük hasarlar bedeni hasarlarla ilgilidir, geçmişte ödedikleri hasarlar dahi simsarlar tarafından yeniden dosyaların açılmasına neden oluyor. Bedeni hasarlarla ilgili aktüer hesap parametrelerinin standart hale getirilmesi gerekmektedir. Bu konularla ilgili Adalet Bakanlığı ile görüşülerek adil çözümler için kanun değişiklikleri yapılabilir, simsarlar ortadan kaldırılabilir. Bedeni hasarların hızla çözülmesinde acenteye ek komisyon verilmek suretiyle, acenteyle işbirliğine gidilmelidir.
- Araç değer kayıp hesapları bir formüle bağlanabilir. Eksperler, sigorta şirketleri, araç sahipleri için sistematik hasar ödeme yöntemleri belirlenebilir. Eski hasarlarla ilgili değer kaybı taleplerine sınır getirilmesi sağlanmalıdır.
- Toplanan sigorta primlerinin %10'u SGK'ya aktarılmaktadır. Aktarılan bu payın, toplam trafik kazalarından gelen tedavi giderlerinin ne kadarını karşıladığı şeffaf üniter devlet yapımızla senkronize edilmelidir. Tedavi giderlerinde SGK'nın karşılamadığı giderler için sigorta şirketleri sorumlu olmamalıdır.
- Trafik sigortalarından ayrılan teknik karşılıkların adil olması sağlanmalıdır. Karşılıklarda zaman aşımı süresine bir sınır getirilmelidir.
- Tüketicilerin daha uygun primle trafik sigortası poliçelerini alması için trafik poliçelerinden %5 BSMV ve %5 Trafik Geliştirme Fonu hesaplaması uygulamasından vazgeçilmelidir.
- Hasar yapmaya meyilli çok eski bakımsız araçlar trafikten çekilmelidir.
- Pert ilan edilmiş araçların tekrar trafiğe dönmesi engellenmelidir.
- Doğrudan tazmin sistemine geçiş isteğe bağlı olmamalıdır. Tüm sigorta şirketlerinin bu sisteme zorunlu olarak geçmesi en kısa zamanda sağlanmalıdır.
- Tüm ehliyet sahipleri için zorunlu sürücü mali sorumluluk sigortası geliştirilmelidir.
- Sahte trafik hasarlarıyla mücadele için ticari araçlardan başlayarak kamera montajı zorunlu hale getirilmelidir. Hasarların tespitinde MOBESE kamera kayıtlarına kolayca ulaşılması sağlanmalıdır."

Trafik sigortalarındaki sorunu çözmek için acentelerin komisyonlarını indirmeden önce yapılabilecek şeyler de olduğunu söyleyen SAB Başkanı Doğan Şen, bunun yerine bir dizi çözüm yolu önerdi.

SAB'DAN ACENTELERE DAVET

"Öneriler, yapılacaklar çoğaltılabilir. Biliyoruz ki bu önerilerimiz zamanla hayata geçecektir ama asıl olan duyarlılıkla sorunların hızla çözülmesidir. Zamanında yapılmış iş en değerli olanıdır. Bu önerilerin hayata geçirilmesinde her kesime görev düşmektedir. Trafik sigortalarındaki bu kaosu adil bir şekilde çözme mecburiyetimiz vardır, bu bir ülke sorunudur. SAB olarak her kesimin kazanacağı modelleri yaratmak üzere çalışmalarımıza devam edeceğiz, ama acentenin komisyonuna dokunulması konusu bizim için en önemli sorundur. Bıkmadan usanmadan acentenin kesilen komisyonunun aslına rücu etmesi için çalışıyoruz" diyen Şen, tüm meslektaşların da bu çalışmalarına dahil olması için acenteleri SAB'a davet ederek sözlerini tamamladı.

2016'da burçları

2016 yılında bütün burçları büyük fırsatlar bekliyor ama önemli olan bu fırsatları doğru değerlendirebilmek. Koçlar yıl boyunca kariyerleri açısından umutla kendi yollarında ilerlemeye konsantre olacaklar.



KOÇ BURCU (21 Mart - 20 Nisan)

Koçlar yıl boyunca kariyerleri açısından umutla kendi yollarında ilerlemeye konsantre olacaklar. Koç'ların bu yıl yatırım yaparken risklere dikkat etmeleri şart. Plüton Güneş'in 10'uncu mevkiine doğru hareket etmekteyken bu hareketliliğin olumlu ve olumsuz etkilerini kariyeriniz üzerinde göreceksiniz. Plüton büyük ölçekli değişimlerin gezegenidir. Plüton'un Güneş'le buluştuğu bu yıl işten çıkarmaların veya yeniden yapılandırmaların olacağı bir yıl. Plüton büyük ihtimalle bir terfi de tetikleyebilir. Bu yıl aşk hayatında bazı önemli iniş çıkışlar yaşayacak olan Koç'lar, yılın ilk altı ayı boyunca kendilerini yeni bir süreçten geçiyor gibi hissedebilirler. 2016'da ilişkinizle ilgili sorumluluk almaktan korkmayın. Endişe duymayın ve her şeyi kafanıza takmayın. Önemli kişisel değişimler yaşayabilirsiniz.



BOĞA BURCU (21 Nisan - 21 Mayıs)

2016 yılında Boğa için 'aşk' anahtar kelimedir! Bu yıl içerisinde yaşayacağınız tutkulu bir ilişki belki de sizin hayatınızın kararını almanıza neden olabilir. Romantizm sizin değerli bir parçanız. Aşık olabileceğiniz birini bulduğunuzda kendinizi tamamlanmış hissediyorsunuz. Ama çok seçicisiniz ve bu da ideal partnerinizi bulmanızı zaman zaman zorlaştırıyor. Bazen şansınızı denemelisiniz. Çünkü ilk izlenim her zaman doğru olmayabilir. Aklınızın sizi yönetmesine fırsat verin. Zira aşkta duygularınızın derinliği ve adanmışlığınız sınır tanımıyor. İlişkiye girdiğinizde bunun ömür boyu sürmesini istiyorsunuz. Bunun yanı sıra 2016 yılı Boğa'lar için kişisel hedefler açısından da önemli olacak. 2'nci Güneş eviniz, sizin için paradan çok daha önemli anlamlara geliyor ve bütün kaynaklarınızı temsil ediyor.



İKİZLER BURCU (22 Mayıs - 22 Haziran)

Aşk hayatınızda özgürlük alanı bulduğunuz sürece beraberlikten hoşlanıyorsunuz. 5 Mayıs'ta Venüs burcunuzda bulunuyor. Böylece kendinize çok önem vermek isteyeceğiniz bir döneme giriyorsunuz. 12 Mayıs'ta da Mars gezegeni burcunuzda yer alacak. Bu nedenle yeme içme düzeninize dikkat etmeniz gerekecek. 13 Haziran'da yönetici gezegeniz olan Merkür, burcunuza geçiyor. Yeni işlere ve ilişkilere başlamanız için doğru zaman. Çalışmak, oyun ve insan ilişkileri 2016'da İkizler burcunun hayatında en güçlü temalar olarak gündemlerinde yer alacak. Bu yıl para ve arkadaşlığa da oldukça fazla yoğunlaşacaksınız. Bu temaların bazıları birbirlerini tamamlayacaklar ama bazıları yaşamınızda zorluklar ve pişmanlıklar yaratabilecekler. 2016'nın ikinci yarısı çok mutlu ve refah içinde geçecek, iyimserliği de beraberinde getirecek.



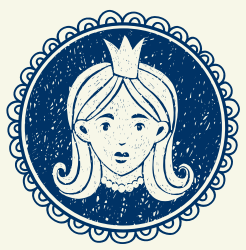
YENGEÇ BURCU (23 Haziran - 22 Temmuz)

2016 yılında farkındalık ve içsel huzur kazanmak için çok fırsatınız olacak. Talih gezegeni Jüpiter, 9 Eylül'de Terazi burcunda olacak. Jüpiter bu konumdayken, aile-yuva, öğrenim ve kardeşler konusunda sizin koruyucu meleğiniz olacaktır. Jüpiter'i sınamaya kalkışmayın ama son dakikada bile olsa yardımınıza yetişeceğini de unutmayın. Terazi burcundaki Jüpiter bu dönemde kuzenleriniz ve çevrenize yakın olan kişiler hakkında altıncı hissinizi oldukça güçlendirecek ve ruhsal dünyanızı geliştirecek. Bu dönemde çok yardımsever olacaksınız. Ama dikkatli olmanızda yarar var çünkü bazı insanlar bu yardımsever yanınızı suistimal etmek isteyebilirler. İnsanlara yardımseverlik gösterirken seçici olmalısınız. Hangi kariyeri seçmiş olursanız olun bu kariyer sizin liderlik potansiyelinizi kullanacağınız bir iş ve meslek olmalı. Bu alanda bağımsızlığınızı hissettirmelisiniz.



ASLAN BURCU (23 Temmuz - 22 Ağustos)

Bu yıl ev ve ailenizin, üzerinizdeki etkisi güçlü olacak. Aynı zamanda kariyerinizin de etkisi görülecek. Bu yıl ayrıca çok aktif bir sosyal hayatınız da olabilir. Şans size diğer insanlar vasıtasıyla gülebilir ve sizin çok kıymetli temaslarınız olabilir. 10 Eylül'de Jüpiter gezegeni Terazi burcuna geçecek. Maddi konularda şansınız artmaya başlıyor. Yılın son aylarında Terazi burcundaki Jüpiter size bol şans getirecek ve tam ihtiyacınız olan zamanda size yardım sağlayacak. Siz yine de her zaman için şansınıza güvenmeyin. Jüpiter yapacağından fazlası için söz veren bir gezegendir. Jüpiter ayrıca iç dünyanıza bakabilmek için de iyi bir fırsattır. Bu fırsattan yararlanarak yaşam felsefenizi ve bugün olduğunuz kişiyi nasıl ortaya çıkardığınızı araştırın. Uranüs 9'uncu Güneş eviniz olan Koç burcundayken size büyük bir dünyanın kapılarını açacaktır.



BAŞAK BURCU (23 Ağustos -22 Eylül)

2016 yılında siz çok iyi bir gözlemci ve analist olduğunuzun farkındalığını net yaşarken her an farklılık içinde olacaksınız. Bir işin veya herhangi bir konunun işleyiş sürecini gözlemleyerek, verimliliğini nasıl artırabileceğine de konsantre olacaksınız. Çalıştığınız işte ve ortamlarda hizmet üretmek, faydalı olmak isteyeceksiniz. Uranüs, Koç burcunda bulunduğunda, kısa ve uzun dönemli finansal hedeflerinizi gözden geçireceksiniz. Uranüs bu konumdayken istediğiniz değişikliği istediğiniz şekilde yapabilirsiniz. Borcunuzu ödemek için iyi bir bütçe planı hazırlayın. Emeklilik için köşeye para koyun. Tasarruflarınızı artırın çünkü Uranüs beklenmedik masraflar açabilir. Uranüs'ün geçişi sırasında parasal konularda tutumlu olun çünkü kayıplar en az kazanımlar kadar hızlı gerçekleşebilir. İlerdeki birkaç yıl şansınızı fazla zorlamayın.

neler bekliyor?



İkizler için mutluluk getiren bir yıl olacak. Akrep burcu için aşkın ve paranın yılı olacak. Yaylar ise hâlâ öğretici gezegen Satürn'ün etkisinde... Aslan ve Yengeçler ise bu yıl aşka doyacaklar.



TERAZİ BURCU (23 Eylül - 22 Ekim)

Parasal konular, ev hayatı, eşiniz, seyahat ve kariyeriniz 2016 yılının temel konuları olacak. Sosyalleşme ve çevre edinme size bu yıl şans getirecek. Sık sık seyahate çıkabilir, yazıp çizmek gibi konularda sorumluluk gerektiren projeler içine girebilirsiniz. Bu dönem yazabilirsiniz. Her şeyi derinlemesine ve yeniden sorgulayabilirsiniz. Bu yıl daha önceki yıllarda harcadığınız çabalarınızın karşılığını göreceğiniz yıldır. Plüton, Oğlak burcundaki geçişine 2024 yılına kadar devam edecek. Bu gezegen evinizin ve ailenizin gezegenidir. Plüton ev ve aile sektörünüzden geçerken bir akrabanızın işleriyle uğraşmak zorunda kalabilirsiniz. Plüton'un bu geçişi eski ailenizi ve akrabalarınızı aramanıza yarayacak. Bu aramaların sonuçları istediğiniz gibi olmayabilir ama sizi geçmişinizle ilgili problemli gerçeklerden koparabilir.



AKREP BURCU (23 Ekim - 21 Kasım)

Bu yıl Akrep için aşkın ve paranın yılı olacak. Ömrünüz boyunca etkilerini hissedeceğiniz olumlu veya olumsuz çok önemli kararları bu yıl içinde alacaksınız. Uranüs sizin 6'ncı Güneş eviniz olan Koç burcundan geçerken işyerinizde değişiklikler olacak. Uranüs bu yıl Güneş'le temasa geçene kadar bu değişiklikler sizi etkilemeyecek. Bu değişim işyerinizin yapı değişimi, iş akışının değişmesi veya bazı çalışma arkadaşlarınızın işten çıkarılması şeklinde olabilir. Uranüs zaman zaman rahatsız edici gelişmeler getirse de 2015-2016 döneminde cereyan edecek olumlu gelişmeler için kendinizi yeniden konumlandırmanıza yardımcı olacaktır. Bu yaz mevsiminde katılacağınız bir seminer, önünüzdeki bir iki yıl içinde sonuçlarını verecektir. Neptün'ün faydalanabileceğiniz en büyük etkisi yaratıcılığınız üzerinde olacaktır.



YAY BURCU (22 Kasım - 21 Aralık)

10 Eylül'de Jüpiter 11'inci Güneş eviniz olan Terazi burcuna girecek ve orada 2017 yılının yaz mevsimine kadar kalacak. Bu şekilde Jüpiter'in bu geçişini sağlıklı bir bütçeyle kapatabilirsiniz. Eylül ayında piyangoda şansınızı bir deneyin. Kendinizi biraz frenleyin. En iyinin en iyisine sahip olmak Jüpiter'in geçişi tamamlandıktan sonra kırılması zor bir iptilaya dönüşebilir. Bütün finansal kayıtlarınızı ve sigorta poliçelerinizi gözden geçirin. Diğer sigorta şirketlerinin fiyatlarını öğrenin. Jüpiter bu konumdayken bir sigorta üzerinde uzlaşmanız veya ailenizin bir üyesinden bir hediye almanız mümkün olabilir. Satürn burcunuzdayken para harcamak size çok çekici gelebilir. Gelecek iki yıl Satürn'ün asıl amacı sizi hazırlamak olacaktır. Uranüs 5'inci Güneş eviniz olan Koç burcunda hareket ediyor ve buradaki hareketine 2018 yılına kadar devam edecek.



OĞLAK BURCU (22 Aralık - 21 Ocak)

10 Eylül'den itibaren yaşam felsefeniz sizin açınızdan çok tatmin edici ve ödüllendirici olacak. Kendinizi göstermeniz için çok önemli fırsatlara sahip olacaksınız. Uranüs 2018 yılına kadar sürdüreceği Koç burcundaki geçişini devam ettirmekte. Bu burçta ilerlemeye devam ettiği sürece yaşanacak değişim, ev hayatınızda alışılagelmiş bir şey olacaktır. Eviniz için birkaç kere dekorasyon yapabilirsiniz. Uranüs bu sektörde bulunuyorken ailenizde hayatınızda da değişimler olabilir. Neptün 2025 yılına kadar Balık burcundan geçişine ve zihninizi diri tutmaya devam edecek. Bu sizin 3'üncü Güneş eviniz; yani öğrenmenin evidir. Bu etki aynı zamanda yaratıcı düşünceyi harekete geçirecektir. Yaratıcılığınızı problem çözme, yazı yazma ve dinleyicilere hitabette kullanacaksınız. İş hayatınızı eğlenceyle dengeleyebilir ve düzenli egzersiz yapabilirsiniz demektir.



KOVA BURCU (22 Ocak - 19 Şubat)

Bu yıl çalışmak ve eğlenmek için birçok fırsatınız olacak, aynı zamanda da en derin düşüncelerinizi araştırabileceksiniz. Ev hayatı, romantik dakikalar ve kariyer sizin dikkatinizi çeken konular. En yakın arkadaşlarınızla zaman geçirirken yeni tanışacağınız insanlarla da çevrenizi geliştireceksiniz. 10 Eylül'den itibaren hem romantik hem de gerçekçi fırsatlar gelecek karşınıza. Özellikle bekârlar için bu dönem çok verimli geçecek. Bu yıl arkadaşlarınızla sık görüşeceğiniz ve yeni insanlarla tanışacağınız bir yaşamınız olacak. Eğer çocuklarınız varsa onlarla gurur duyacaksınız. Bu dönemde yatırımlarınızla ilgili dikkatli olun. Özellikle mart, nisan ve ağustos aylarında başkalarının sözlerine kanıp paralarınızı bilmediğiniz alanlara yatırmayın. İçsesiniz sizi doğru zamanda, doğru yere taşıyabilir. Dahası ünlü biri bile olabilirsiniz.



BALIK BURCU (20 Şubat - 20 Mart)

Bu yıl eğitim konusuna yoğunlaşacaksınız ve aynı zamanda zamanı kullanma becerilerinizi geliştireceksiniz. 10 Eylül'de Jüpiter'in Terazi burcunda olmasından dolayı ev hayatınız bu durumdan kârlı çıkabilir. Uranüs 2018 yılına kadar sürecek olan Koç burcundaki yedi yıllık geçişine bu yıl da devam edecek. Beklenmedik olayların gezegeni olarak bilinen Uranüs değişimi başlatacak. Dikkatinizi harcamalarınıza, alışkanlıklarınıza ve gelir potansiyelinize verin. İçinde düzenli tasarruflarınız olan bir bütçe hazırlayın. Ekstra harcamalarınız olabileceği gibi ekstra para gelişi de olabilir. Çok büyük bir piyangoyu kazanacağınızı düşünmeyin ama iyi fiyattan bazı mal ve mülkler edinebilirsiniz. Bu geçiş sırasında sizin için esas neyin önemli ve kıymetli olduğunu belirleyin. Maddi şeyler listenin sonlarında yer alırken; sağlık ve aileniz, listenin baş sıralarında bulunacak.





PROF. DR. SAMİM ÜNAN

‘Poliçe genel şartları serbest bırakılmalı’

Poliçe özel şartlarının zaten Türk Ticaret Kanunu ve Borçlar Kanunu’na uygun olması gerektiğini söyleyen Ünan, genel şartlarla sözleşme özgürlüğüne müdahale edilmesinin gereksiz olduğunu ve bu şartların serbest bırakılması gerektiğini belirtti.

Sigorta hukukunun en önemli isimlerinden Prof. Dr. Samim Ünan, poliçe genel şartlarını değerlendirdi ve genel şartların geliştirilmesi için yapılabilecekleri aktardı. Sigorta ilişkisinin kurulabilmesi için bir sigorta sözleşmesinin yapılması zorunlu olduğunu söyleyen Ünan, sigortanın sözleşmeden doğduğunu, sigorta sözleşmesinin içeriğinin ve hükümlerinin önceden belirlendiğini ifade etti. “Bu belirlemenin büyük ölçüde sigorta ürünü satın alanların veya bu üründen yararlananların en iyi biçimde korunmasını sağlamak amacıyla Hazine Müsteşarlığı, “Sigorta Genel Şartları” başlığı altında yapmaktadır” diyen Ünan, “Bununla birlikte, Hazine Müsteşarlığı’nın bütün sigorta ilişkileri için yeterli olacak şekilde her türlü sözleşme maddesini hazırlaması ve yayınlaması mümkün olmadığından, sigortacılar da birçok halde ‘özel şart’ olarak adlandırılan hükümler geliştirmekte ve kullanmaktadırlar” diye konuştu.

'DÜZENLEME DEĞİL ONAY SİSTEMİ'

Sigorta genel ve özel şartları ile ilgili yasal düzenlemenin Sigortacılık Kanunu m.11(1)’de yer aldığını söyleyen Ünan, düzenlemeden alıntı yaptı: “Sigorta sözleşmelerinin ana muhtevası, Müsteşarlıkça onaylanan ve sigorta şirketlerince aynı şekilde uygulanacak olan genel şartlara uygun olarak düzenlenir. Ancak, sigorta sözleşmelerinde işin özelliğine uygun olarak özel şartlar tesis edilebilir. Bu hususlar, sigorta sözleşmesi üzerinde ve özel şartlar başlığı altında herhangi bir yanılgıya neden olmayacak şekilde açık olarak belirtilir.”

Sigorta sözleşmelerinin ana içeriğinin Hazine Müsteşarlığı tarafından onaylanan genel şartlara uygun olması gerektiği kuralının, ülkemizdeki yasal sistemin düzenleme değil onay sistemi olduğunu ortaya koyduğunu belirten Ünan, “Onay sisteminin düzenleme sisteminden farkı, Hazine Müsteşarlığı dışında hazırlanan genel şart metninin bu makamın vereceği onay ile kullanıma hazır hale gelmesi; buna karşılık düzenleme sisteminde genel şartların doğrudan kamu otoritesi tarafından kaleme alınmasıdır” dedi.

Ünan sözlerine şöyle devam etti: “Yasa ‘onay’ sistemi yönünde tercih kullanmış olmakla birlikte, Hazine Müsteşarlığı genel şartları kendisi düzenlemektedir. Acaba bu durum yasa ile çelişmekte midir? Sırf ‘onay’ sözcüğü dikkate alınırsa çelişkinin var olduğunu kabul etmek gerekir. Fakat, yasa genel şartların ‘sigorta şirketlerince aynı şekilde uygulanacağını’ da hükme bağlamaktadır. Sigorta şirketlerinin genel şartları aynı şekilde uygulaması ancak herkes için geçerli tek bir genel şart metninin mevcut olmasıyla mümkündür. Bu da bizi Hazine Müsteşarlığı’nın genel şartları düzenlemesinin yeknesak bir uygulamayı sağlamak bakımından lüzumlu olduğu noktasına götürür. Çünkü aksi halde, yeknesak uygulama mümkün olmayacaktır.”

'POLİÇE GENEL ŞARTLARI ESKİ VE YETERSİZ'

Prof. Dr. Samim Ünan, Hazine Müsteşarlığı tarafından belirlenen sigorta genel şartlarının bazıları eski olduğunu ifade etti. Bu şartların ihtiyacı karşılamasının mümkün olmadığını dile getiren Ünan, “Kaldı ki bu eski ve yetersiz genel şartlar yeni Türk Ticaret Kanunu hükümleri ile uyum içinde de değildirler. Emredici düzenlemelere aykırı yönleri vardır” diye belirtti.

Ünan sözlerine şöyle devam etti: “Bazı sigortalar için resmi genel şart yoktur. Hazine Müsteşarlığı farklı bütün sigortalar için ayrı genel şart düzenlememiştir. Genel şart düzenleme işinin zahmetli ve uzun süren bir uğraş olduğunu da belirtmeliyiz. Dolayısıyla bazı sigortalara ilişkin genel şart olmaması veya bazı sigortalar için mevcut olan genel şartların güncellenmemiş bulunması doğaldır.

'HER SİGORTA ŞİRKETİ KENDİ GENEL ŞARTLARINI OLUŞTURMALI'

Sektördeki ihtiyacın giderilmesi bakımından en doğru çözümün genel şartların tümüyle “serbest” bırakılması olduğunu savunan Ünan, her sigorta şirketinin değişik sigortalar hakkında kendi genel şartlarını oluşturmaları gerektiğini ifade etti. Hazine’nin genel şart düzenleyerek sözleşme özgürlüğüne müdahale etmemesi gerektiğini söyleyen Ünan, “Türk Ticaret Kanunu kırmızı çizgilerin nereden geçeceğini belirlemiştir. Sigorta sözleşmesine uygulanacak hükümleri belirleyen TTK Kitap 6 içindeki maddelerin dörtte üçü ‘emredici’ nitelik taşımaktadır. Bunlara aykırı sözleşme koşulları hukuken bağlayıcı olmayacaktır. Şu halde Hazine Müsteşarlığı’nın sözleşme özgürlüğüne genel şart düzenleyerek müdahale etmesi için sebep yoktur” dedi.

'GENEL ŞARTLAR EMREDİCİ HÜKÜM DEĞİL'

Ülkemizde genel şartlar hakkında yanlış bir görüş olduğunu söyleyen Ünan, “Kaldı ki, sigorta genel şartları özel hukuk açısından sözleşme hükmü oldukları için, tarafların bunları devre dışı bırakmaları daima mümkün ve geçerli sayılmalıdır. Ülkemizde bize göre dayanağı olmayan bir kanı yerleşmiştir. ‘Genel şart hükümleri sigorta ettirenlerin aleyhine olacak şekilde değiştirilemez’ biçiminde özetleyebileceğimiz bu inanış ve buna göre yürütülmekte olan uygulamanın hukuken yerinde olmadığı düşüncesindeyiz. Bizce taraflar sözleşme içeriğini TTK’nın emredici hükümlerine uymak koşuluyla diledikleri gibi belirleyebilirler” dedi. Ünan, şöyle devam etti: “Sigortacılık Kanunu’nda yer alan ‘ana içeriğin Müsteşarlık tarafından onaylanan genel şartlara uygun olması’ kuralı ise yalnızca denetim hukuku bakımından sonuç doğurur. Yoksa sigortacı ile sigorta ettirenin yaptıkları sözleşme genel şartlara aykırı düzenlemeler içerse ve bu sebeple ana içerik artık resmi genel şartlara uygun olmaktan çıkmış bulunsa dahi, o sözleşme özel hukuk bakımından geçerlidir. Hazine tarafından uyulması zorunlu sözleşme hükmü öngörülmesi imkanı, idareye emredici yasa hükmüyle aynı kuvvette düzenleme yapma yetkisinin verilmiş olması anlamına gelir. Oysa bu kuvvette düzenleme yapma yetkisi yalnızca yasama organına aittir. Sonuç olarak fikrimizce, eğer bir genel şart metninde ‘bu genel şartlarda ancak sigorta ettirenin ve sigortalının aleyhine olmamak koşuluyla değişiklik yapılabilir’ maddesi varsa ve buna rağmen genel şartları sigorta ettirenin zararına olarak değiştirmişlerse, söz konusu maddeyi sözleşme içeriğinden çıkarmış oldukları ve bunun da geçerli sayılması gerektiği kabul edilmelidir.”

'MEVZUATIMIZ YABANCI ÜLKELERLE UYUMLU DEĞİL'

Diğer ülkelerdeki uygulamaları da değerlendiren Ünan, birçok başka ülkede resmi veya bütün sigorta şirketlerince aynı biçimde uygulanan ve bağlayıcı genel şartların bulunmadığını söyledi. Ünan, “Bizim uygulamamızın ve mevzuatımızın şu an anlaşıldığı şekliyle diğer ülkelerin uygulama ve mevzuatına uyumlu olduğu söylenemez” diyerek sözlerini noktaladı.



16 TL

CANDAN ERÇETİN
Ah Bu Şarkıların Gözü Kör Olsun, Candan Erçetin'in sekizinci stüdyo albümü. Albüm, toplam 14 şarkı ve bir remix şarkıdan oluşuyor.



29 TL

ONE DIRECTION
Albümden yayınlanan ilk şarkı "Drag Me Down" iTunes listesinde #1'inci sıraya yerleşirken, Spotify'da dinlenme rekoru kırdı.

YERLİ

1- Candan Erçetin
Ah bu şarkıların gözü kör olsun
2- Rober Hatemo
Pabucumun dünyası
3- Bulut Duman İki aşık iki düşman
4- Ceylan Ertem Yuh
5- Cansu Kurtcu Kalbim kefil
6- Cenk Eren Repertuvar
7- Kes Kamlama
8- Levni & Sloth Pallas İleri Fantezi
9- Can Güngör Silik Düşler
10- Ayyuka Sömestr

YABANCI

1- One Direction
Made in the A.M.
2- Il Divo Amor&Pasion
3- Oneohtrix Point Never
Garden of Delete
4- Baroness Purple
5- Jeremih Late Nights
6- Arca Mutant
7- Foxes All I need
8- Adele Hello
9- Colplay A head full of dreams
10- Carly Rae Jepsen Your type

Kaynak: Idefix, Amazon, D&R

Mülakat Sırları *Heather Salter*

NTV Yayınlarının çok satan İş Hayatının Sırları serisinden yeni bir kitap daha. İnsan Kaynakları alanında 25 yılı aşkın bir tecrübeye sahip Heather Salter'dan, doğru bir iş seçmenin ve mülakatın en kolay nasıl yapıldığı üzerine bir kılavuz.
Mülakat Yönetimi Sırları kitabı, mülakatın temel kurallarını hızlı ve kolay anlatan ve bu konuda hızlı sonuç alabileceğiniz bir kitap.
Doğru işi seçin, kendinizi güzel bir şekilde takdim edin, rekabetle başa çıkın, konudan sapmayın ve hayal kırıklığına yenilmeyin. Gençlerin mutlaka okuması gereken bir kitap.



128 sy. 13 TL

Girişimcilik Öyküleri

Kolektif

Elma Yayınevi'nden yepyeni bir kitap Girişimcilik Öyküleri. Nasuh Mahruki'den Tekin Acar'a, Ali Sabancı'dan İtila Tümer'e, Nevzat Aydın'dan Şarık Tara'ya, Emrehan Halıcı'dan Muzaffer Çilek'e ve Türkiye'nin önde gelen daha birçok girişimcisinin öyküleri var bu kitapta. Onlar anlattı, gençler yazdı. İş hayatına yeni başlayanlar, başlamak isteyenler, iş hayatının içerisinde olanlar ya da sadece başarı öykülerini okumak isteyenler, ODTÜ'lü gençlerden Girişimcilik Öyküleri herkes için bir rehber. Bu kitapta parıltılı başarıları okuyacaksınız.



264 sy. 15 TL

Sen Benim Hayatımsın

Ferzan Özpetek

Hayatın tüm renklerine tutkuyla bağlı, hepsi bir diğerinin öyküsüyle beslenen ilginç karakterler: aktör olmak isteyen bir santral operatörü, narsist bir trans, yıldızların ihanetine uğramış bir kasiyer, kleptoman bir prens... Aşkı ve dostluğu tüm benlikleriyle olumlayan bu kahramanların sevgisiyle sarmalanmış ünlü bir yönetmen... Her engelle daha büyüyen, çılgınca bir aşk ve Roma… Ferzan Özpetek'ten gerçek sevginin gücüne dair, sahici bir kadere başkaldırı romanı. Çünkü sadece çılgıncasına âşık olanlar, bir insanı sevmenin ne demek olduğunu bilir.



240 sy. 20 TL

ERHAN DUMANLI
erhandumanli@gmail.com



Trafik en önemli sorunumuz mu? (7)

GEÇENLERDE İstanbul şehir içi trafik karmaşası ile ilgili çok güzel bir teşhis yazısı vardı, olduğu gibi iletiyorum.

***

İstanbul'da gökdelenler yapılıyor yolları yok. Her isteyen, istediği yerde park ediyor. Öncelik kimin,belli değil. Motosikletler, moto-kuryeler ölüm saçıyor. Otomobillerin sağından, solundan motosiklet çıkabiliyor, göremeyip, yol vermezsen, aynana çarpıp kırıyor. Minibüsler, taksiler, kavşakların ortası dahil, canlarının istediği her yerden müşteri alıyorlar. Otobüsler birbirleri ile yarışıyor. Kamyonlar en sol şeritte fink atıyor. Hafriyat kamyonları, topraklarını döke döke birbirleriyle yarışıyorlar. Belediye otobüsleri ve kamyonların egzoz gazından göz gözü görmüyor. Sigara yasak ama egzoz gazı serbest. Otomobiller için park yerleri yetersiz. Trafiğe açık olması gereken yollar park nedeniyle tek şeride düşüyor. Birçok dükkan önlerine kazıklar çakıp park edilmesini önlemeye çalışıyor, ama bu kez de kazıkların önüne park edilip, yol daha da fena kapatılıyor.

***

Bu yazıdaki her cümle bir trafik suçu ve her cümlenin içeriği içinde bulunduğumuz trafik karmaşasının ta kendisi. İnsanlar kendi menfaatleri doğrultusunda, başkalarının haklarını hiç düşünmeden, çözüm yollarını bulmuşlar. Tabii ki otoritenin olmaması gözlerini daha da karartmış her geçen gün kuralları daha da bozmuşlar. Ve sonuç olarak şehirlerimiz, araç sürücülerinin her dilediğini korkusuzca yaptıkları, trafik karmaşasının hüküm sürdüğü mahaller haline gelmişler.

***

İngiltere'de trafikten (şehir içi) sorumlu insanlara 'Trafik Warden' deniyor ve bu görevliler belediyelere bağlı çalışıyorlar ve sadece trafikle ilgililer. Yanlış yere park ettin veya bir trafik suçu işledin anında yanında biterler ve cezayı hemen keserler. ABD ve birçok ülkede bu işi polisler yapar ama neredeyse hepsinde polis belediyeye bağlıdır. Bence bu konuda bizim ülkemizde de sorumluluğu belediyelere vermek daha doğru olur. Spora çok büyük destek verecek kadar bol kaynağı olan belediyelerin trafik konusunda daha organize olarak ve büyük bütçelerle sorunların üzerine gidebileceklerini tahmin ediyorum, en azından bu günkünden çok daha iyi yaparlar denetim konusunu. Yine bu işi yaparken sigorta sektöründen ve gönüllü STK'lardan da hem maddi hem manevi destek almaları şarttır.

***

Gelelim işin eğitim tarafına. İlköğretim birinci sınıftan itibaren hem trafik ile ilgili hem de insan ilişkileri ile ilgili yoğun dersler verilmelidir. Karşıdaki insanın haklarına saygı gösterilmesi, konulmuş olan kurallara ve kanunlara uyulması, doğru ve düzgün bir insan olunması gibi insanı insan yapan tüm özelliklerin kaliteli bir şekilde ve örneklerle anlatılması ve hatta tüm bunların her yıl tekrarlanması gerekir. Böylece küçük yaşlardan itibaren kafalara bu doğru ve gerçek bilgiler kalıcı olarak kaydedilir. Bireyler büyüdükleri zaman bu bilgilerin ışığı altında doğru hareket etmeyi benimsemiş olurlar. Sistemin ve öğretilenin dışında yanlış hareket edenler ise bıkmadan, usanmadan ve affedilmeden, otorite tarafından cezalandırılırlar. Bu çok çok önemli, kuralları çiğneyen ve hata yapanlar, diğer vatandaşların huzuru ve iyilikleri için, affedilmeden cezalandırılmalıdırlar, trafik karmaşasından ancak böyle kurtulunur.

***

Trafik sorunumuzun kısa vadeli çözümü çok sıkı denetimde yatıyor. Sadece bu konudan sorumlu ve tercihen belediyelere bağlı birimler oluşturulmalı ve sürücülere şu mesaj verilmeli: 'kurallara uymaz isen kesin cezayı yersin'. Örnek vereyim Kağıthane, Bomonti, Dolmabahçe tünellerinde max sürat 70 km, geçerseniz ceza hemen evinize postalanıyor. Tünele hızla girenler hemen 70 km'ye düşürüyor hızını, neden, cezadan korktukları için. Her zaman geçerlidir, ama kesinlikle uzun vadeli olarak eğitimle de desteklenmelidir.

Trafik sorunlarını Batılı ülkeler böyle çözmüşlerdir, aklın yolu birdir.

Şu an içerisinde olduğumuz durum gibi hiçbir önlem almadan bu karmaşa kendi kendine kesinlikle düzelmez .



OKAN UTKUERİ
okanutkueri@gmail.com

Tek maddelik liste

BANA ayrılan bu satırlarda, genellikle yönetim ve liderlik alanındaki yeni trendler, yeni yaklaşımlar ve dijital dönemin sigorta sektörüne yansımaları üzerine yazıyorum.

Ama yeni yılın bu ilk sayısında bir değişiklik yapıp, 2016 yılına yönelik tek maddelik bir tavsiye listesini sizlerle paylaşmak istedim.

***

Yeni bir yıla girilen bu günler, bir yandan geçmiş yılın muhasebesinin yapıldığı, diğer yandan da yeni yıla ilişkin hedeflerin, beklentilerin, planların gündeme geldiği dönemlerdir.

Bir hevesle, iyi niyetlerle kendimiz için listeler hazırlarız.

Ama nedense, yılın ilerleyen günlerinde çoğunlukla bu listeler unutulur, arka plana atılır.

Hepimizin içine düştüğü klasik tuzaktır bu.

Bilmek - İstemek - Yapmak üçlemesi devreye girer.

Ne yapılması gerektiğini bilmemize ve çoğunlukla bunları yapmaya istekli olmamıza rağmen, yapapmayı başarmak o kadar kolay değildir.

Peki niye böyle oluyor?

***

Günlük hayatımızda, genellikle dışa vuran davranışlar, eylemler, söylemler üzerine odaklanıyoruz. Bunlar aslında suyun üzerinde görünen bölüm, yani buzdağının ufak kısmı.

Oysa, esas olay, suyun altında, derinlerde saklı.

İnançlarımız, değerlerimiz, güdülerimiz, önyargılarımız, korkularımız, yaşam amacımız gibi unsurlar suyun altındaki bu ana kütleyi oluşturuyor.

Bunlar bizi biz yapan, kişiliğimizi oluşturan unsurlar.

Suyun yüzeyinde görünen kısmın, yani davranışlarımızın ve söylemlerimizin arkasında da bunlar yatıyor.

Hızlıca sonuca gitmeyi arzu ediyoruz. Bu yüzden, sadece yüzeydeki konulara odaklanıp, onları değiştirmeye çaba gösteriyoruz. Ama bu şekilde kalıcı ve başarılı bir değişime imza atmamız mümkün değil.

Yüzeydeki konularla uğraştığınızda, yüzeysel kalıyoruz. Dışsal etkilere, çevremizin yönlendirmesine ve baskılara çok daha açık hale geliyoruz.

Yüzeydekileri değiştirmek için, öncelikle derinlerdeki ana kütleyi anlamak, onun farkında olmak gerekiyor.

Bunun için de derine dalmamız gerekiyor.

İçsel yolculuğa çıkmak, derinlere dalmak için gereken istekliliği, cesareti ve aksiyonu ortaya koymamız gerekiyor.

Çünkü aradığımız cevapların önemli bölümü orada saklı.

Bu içsel yolculuğu yapmadan, bunun için gereken emeği ortaya koymadan, sadece bazı istekleri kağıda hedef olarak yazmak ve kendimizi bu hedefleri gerçekleştirmeye zorlamak, sonra da bunları başaramadığımız için kendimizi suçlamak hiç adil değil.

***

Buradan yola çıkarak, yeni yıl için tek maddelik bir "Yapılacaklar Listesi" oluşturmak isterseniz, benim önerim "kendinize kendinizi daha iyi tanımak için bir şans verin" olur.

Yeni bir yıla girmek üzere olduğumuz bu günler, bu tarz içsel yolculukları başlatmak için en ideal zamanlar.

Daha mutlu, daha sağlıklı, daha fit, daha başarılı olmak ve yaşamınızda daha fazla doyum istiyorsanız, aradığınız çözümler ve yanıtlar kendinizde saklı.

Farkındalık bir ışık gibidir. Açıldığı zaman, önünüzü aydınlatır. Bırakın farkındalığın ışığı önünüzdeki seçenekleri, aradığınız çözümleri netleştirsin.

Evet biliyorum, günümüz koşuşturmacası içerisinde bunu gerçekleştirmek çok zor.

Ama inanın bir o kadar da değerli, kalıcı ve etkili.

2016, kendinizi daha iyi tanıdığınız, farkındalığın önünüzü aydınlattığı ve aradığınız yanıtları bulduğunuz bir yıl olsun.

Böylece, diğer tüm iyi dileklerim zaten kendiliğinden gerçekleşecektir.



Akıllı saate İtalyan dokunuşu

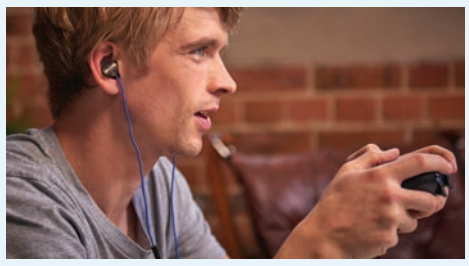
Huawei Watch, 20'nci yüzyılın ünlü ismi Piero Fornasetti'nin tasarımlarıyla yeniden hayat buldu. Sanat, tasarım ve teknolojinin şekillendirdiği özel bir tasarım ürünü olan akıllı saatler sınırlı sayıda üretildi ve ne yazık ki son kullanıcıya ulaşmayacak. Vogue'un Çin edisyonunun 10'uncu yılını kutlamak için ziyaretçilere hediye edilen saatte 1,4 inç AMOLED ekran, safir kristal cam ve paslanmaz çelik çerçeve dikkat çekiyor. Kadranda Fornasetti'nin ünlü Tema e Variazioni motifi yer alırken, kayışta tasarımcının klasik yeşil malakit taşı deseni görülüyor.

PANASONIC TOUGHBOOK 20

Tamamen dayanıklı

Teknolojik cihazlar zorlu koşullarda kullanmak için oldukça hassas olabiliyor. Panasonic'in Toughbook 20 modeli ise tüm zorlu koşullara dayanıklı bir hibrit. Bu alanda üretilmiş ilk cihaz olan Toughbook 20, askeri sertifika MIL-STD-810G'ye destek veriyor. Aynı zamanda IP65 sertifikasıyla da suya ve toza karşı dayanıklı. Yaklaşık 1,7 kg ağırlığında olan cihaz, 10,1 inç boyutundaki ekranla geliyor.





IN-EAR STEREO HEADSET FOR PS4

Tek eksik

Sony, PS4 keyfimi bir adım daha öteye taşıyarak özel kulak içi kulaklıklarını oyun severlerin beğenisine sundu. Gürültü önleyici AudioShield özelliğiyle gelen kulaklıklar oyun deneyimini de en üst noktaya çıkarıyor. Dahili mikrofonu sayesinde oyun içi görüşmeler yapılabilen kulaklıklar standart kulaklık girişi sayesinde günlük hayatta da kullanılabiliyor.

SENNHEISER ORPHEUS

Yeniden doğdu

Orpheus'la bir döneme damgasını vuran Sennheiser, mükemmelliği aradığı yolculuğuna devam ediyor. İlk modelden 25 yıl sonra gelen yeni Orpheus, bugüne kadar ölçülmüş en düşük bozulma seviyesine sahip. Mermer gövdeyle gelen Orpheus, 55 bin dolardan piyasaya sunulacak.





ACER PREDATOR Z650

Oyun avcısı

Acer'ın oyunculara özel projektörü Predator Z650, farklı oyun türleri için farklı oyun modları sunuyor. Oyun severlerin tüm ihtiyaçlarını karşılamayı hedefleyen projeksiyonun her sahneye uygun oyun modları ise Game Auto, Parlak FPS ve Karanlık FPS olmak üzere üç başlıktan oluşuyor. Kısa mesafeden yansıtma da yapabilen cihaz, büyük görsellerin 1,5 metre uzaklıktan 2,5 metreye kadar yansıtılabilmesine izin veriyor.

SONY A68

Kusursuz zamanlama

Sony'nin yarı geçirgen ayna (SLT) teknolojisine sahip yeni profesyonel fotoğraf makinesi a68, 4D Focus olarak adlandırılan otofokus sistemiyle fark yaratıyor. 79 noktalı (15 çapraz) otomatik netleme sistemiyle doğru ve hızlı sonuçlara imza atan makine, 24 megapiksel çözünürlüğe sahip. Öte yandan cihaz, yarı geçirgen ayna sistemi sayesinde saniyede sekiz kare seri çekim hızına ulaşabiliyor. Düşük ışık koşulları için ISO değeri 25.600'e kadar çıkabilen makinede Tru-Finder OLED elektronik vizörü ve 2,7 inçlik hareketli LCD ekran bulunuyor.





YAMAHA MOTOBOT

"Sürücüsüz" motor

Tokyo Motor Show'da yeni nesil motosikletlerini tanıtması beklenen Yamaha, herkesi şaşırtarak "insansız" motosikletini tanıttı. Yamaha'nın motosikletini Motobot isimli bir robot kullanıyor. Zamanla insan davranışlarını öğrenip sürüş becerilerini geliştirmesi beklenen Motobot, şu an için yardımcı tekerleklerle ve belli bir hızda yol alabiliyor.



NEYYA

Bildirimler parmağınızda

Akıllı yüzükler henüz tasarım ve özellik açısından kullanıcıları etkilemeyi başaramadı. Ancak Neyya gerek şık tasarımı gerekse yetenekleriyle bir adım öne çıkıyor. Üzerinde dokunmatik yüzeyin bulunduğu yüzükte bildirim ışığı da yer alıyor. iOS ve Android platformunda yer alan uygulamasıyla bağlantılı olarak çalışan Neyya, önceden hazırlanmış jestlerle istenen komutları yerine getirebiliyor. Yüzük 90 dakikada şarj edilebiliyor.

IRIS LENS

Mobil fotoğrafçı

iPhone'lar, Samsung Galaxy S5 ve Galaxy S6 ile kullanılabilen bir aksesuar olan Iris Lens, akıllı telefonları fotoğraf makinesine çeviren hoş bir tasarıma sahip. Geniş açı, makro ve balıkgözü çekimler yapmaya olanak tanıyan Iris Lens serisi, ipi sayesinde kolayca taşınıp kullanılabiliyor. İnternet sitesi üzerinden siparişe açılan lenslerin satış fiyatı ise 55 euro.



MAZDA RX-VISION

Nefes kesen konsept

Mazda, RX-Vision isimli spor konseptiyle Rotary motora geri dönüyor. Basık gövdesiyle dikkat çeken Mazda RX-Vision, sportif görünümünü vurguluyor. Çekik gözlü ön farlar, ön farın üzerine kaş gibi çizilmiş sis farları, ön tamponun altındaki karbon fiber splitter, ince hava girişleri, gözle görülemeyecek kadar ufak ve ince yan aynalar ve yuvarlak arka farlar bunlardan bazıları.





ASUS ZEN AIO PRO

Hepsi bir arada

Asus'un yeni hepsi bir arada bilgisayarı Zen AiO Pro, iddialı özelliklerle geliyor. 23,8 inçlik UHD ekranında çarpıcı görüntüler sunan bilgisayarda Intel Core i7 işlemci, 32 GB'a varan RAM ve 512 GB SSD yer alıyor. Altı adet SonicMaster Premium hoparlörle yüksek ses performans sunan Zen AiO Pro ailesi 999-1.899 dolar fiyat aralığıyla yurt dışında satışa sunulacak.



EŞBER ERÜLGEN
esberulgen@ttmail.com



Tramvay!..

DÖNEMİNİN en üstün kara toplu taşıma aracı olan tramvayın ilk örneği atlı tramvaylar, dünyada ilk kez ABD'nin New York eyaletinde 1842 yılında, Loubant isimli bir Fransız mühendis tarafından başlatılmıştır. Sistemin mucidi olan Loubant ülkesi Fransa ve diğer Avrupa ülkelerine kabul ettiremediği icadını geldiği Amerika'da başarı ile uygulamıştır. Birkaç yıl sonra Fransa ve İngiltere de atlı tramvay sistemlerini kurmuşlardır.

Zaman içerisinde elektriğin kullanılmaya başlamasıyla, atlı tramvayların yerini elektrikli tramvaylar almıştır..

İstanbul'da 1869 yılında çalışmaya başlayan atlı tramvay, yerini 1914 yılında elektrikli tramvaya terk etmiştir.

Bizim dönemimizin tek toplu taşıma aracı olan tramvay yaşamımızın bir parçasıydı. Yokuşlu semtlere motris denilen çekici tek olarak çalışır, düzlüklerde bir de vagon takılırdı. Sadece Bebek-Eminönü hattında çift vagon vardı. Kırmızı motrisler 1. mevki, rengini tam tayin edemeyeceğim, açık renk motris ve vagonlar 2. mevki olup kırmızıya göre 3/5 kuruş daha ucuzdu, kırmızıların oturakları deri, diğerlerininki ahşaptı. Motrisi vatman yönlendirirdi. Küçük bir tahta kutunun içinde taşıdığı biletleri, kaleminin ters ucundaki lâstik kısım ile (yapışmaması için) kopararak veren biletçi ikinci görevliydi. Motrisin tavanına yakın bir yerde boydan boya uzanan ve ucu vatmanın üzerindeki bir çana bağlı olan meşin ipi biletçi iki kere çalarak inecek olduğunu vatmana bildirir, hareket için ise bir kere çalardı. Üç kere çalınması imdat ziliydi. Vatmanın ayağı ile kumanda ettiği diğer bir çan ise yayaları ikaz ettiği klâkson muadili aletti. Bazı vatman o çanı mâkamlı bir şekilde çalardı. Dandigidandan. Ara sıra kasketinde gümüş rengi sırma olan kontrolör binerek "biletler kontrol" diye seslenir, yolcuların biletlerini bir fırt yırtarak iade eder, pasoları kontrol ederdi.

Vatmanın önündeki camın yanlarında bulunan dar camın sağ üst tarafında sefer numarasını belirten küçük bir plâka vardı. Sabahları 6 sefer sayılı araç kızlı erkekli bizim takımın kullandığı tramvaydı. Salkım saçak durumda kimse kimseyi göremediği için, iniş durağında buluşulur, günün devamı için karar verilirdi.

Duraklar dışında hareket halindeki tramvaya atlamak veya tramvaydan atlamak başlı başına hüner ve gençler için gösteri vesilesi idi. Ender de olsa ağır sonuçları olan kazalara rastlanırdı. Basamaklarda yolculuk yapmak yasak olsa da (tramvayın basamak hizasında ASILMAK TEHLİKELİ VE YASAKTIR yazardı) yoğunluk olan akşam ve sabah saatlerinde üzüm salkımı gibi mi desem, muz hevengi gibi mi, olmaması mümkün değildi. Bir keresinde yol kenarındaki elektrik direğine başımı çarparak 10 cm'lik bir yara almıştım.

Bir gün kalabalık olmayan bir saatte arka sahanlıkta tek başıma yolculuk yaparken, hayli hızlı giden tramvaya atlamak isteyen şahsın ayağı kayınca tek eli ile asılı halde kalması üzerine, bir elimle tutunup boşta kalan elimle giysisinin ensesinden kavrayarak yukarı çektim. Şoku atlattıktan sonra hayretle birbirimize baktık, şahıs benden bir hayli daha iri yapılıydı. Tek elle bir mucize yaratmıştım.

Tramvaya veya tramvaydan atlamanın imkânsız olduğu yer, Dolmabahçe'ydi. Bebek tramvayı orada acayip sür'at yapardı.

Son duraklarda uygun manevra yeri yoksa, vatman kumanda ettiği kolu çıkarır arka sahanlıktaki aynı düzene takarak gidebilir, o sırada biletçi de oturma yerlerinin arkalıklarına yön değiştirterek istikameti ayarlardı.

12 Ağustos 1961 günü Avrupa yakasından, 14 Kasım 1966 tarihinde ise Anadolu yakasından kaldırılarak İstanbul'da tramvay işletmeciliğine son verilmesi, aynı zamanda bir devrin sonuydu..

1990 yılının sonlarında Tünel-Taksim ve bir süre sonra Moda-Kadıköy arasında tramvay sembolik olarak işletmeye konuldu.

Ara sıra nostalji yapmak için biniyorum ama, bunların sefer numara tabelâsı olmadığı için inişte durağı boş görünce düş kırıklığı yaşıyorum!..





MEHMET MURATOĞLU
mehmet@etkinyonetim.com

Bu durumda yol haritası ne olacak!..

PAUL Elkin, "Mastering Business Planning and Strategy" kitabında, strateji'nin tanımını "Şirketlerin, rekabet avantajında başarılı olmak ve bunu sürdürebilir kılmak için, bulundukları rekabet ortamı içinde organizasyon pozisyonlarını en iyi şekilde nasıl konumlandıracaklarının kararlarını alma süreci" olarak yapmaktadır.

Bu tanımdan hareketle, günümüzde sigorta sektöründeki şirketlerin stratejik yaklaşımları ve rekabet koşullarına göre kendilerini nasıl pozisyonlamaya çalıştıklarıyla ilgili kararlarının önemi daha dikkat çekici hale gelmektedir.

Şirketlerin geleceğe dönük konumlarını belirlemeleri, faaliyet alanlarına yönelik yapılandırdıkları organizasyonlarının bölümleriyle ilişkilidir. Bu bölümler içindeki operasyonel işlerin yanı sıra, teknoloji ve dağıtım kanallarının yapılarındaki güncellemeler, rekabet avantajı için öne çıkan kaynaklar olarak adlandırılmaktadır. Şirketler kaynak kullanımı konusunda aldıkları karar performanslarını kendileri için belirledikleri ana hedef doğrultusunda ölçümlemektedirler. Sektörün gerçeği olan rekabete dayalı ortamda uyguladıkları stratejilerin, genellikle "pazara nüfuz etme stratejileri" olduğunu söyleyebiliriz. Igor Ansoff'un pazara nüfuz etme stratejilerine göre öne çıkan ana fikir; işletmelerin mevcut ürün ve hizmetleriyle belirli mevcut pazar ihtiyaçlarını karşılamaktadır. İşletmeler öncelikle aynı ürün ve hizmetlerle bulunduğu pazardaki payını artırmayı hedeflemektedir. Bunun için şirketler satışlarını reklamlar ya da satış artırıcı tutundurma çalışmalarıyla artırabilir. Ancak sigorta sektörünün bulunduğu konum ve sorumluluklarındaki yasal çerçeve nedeniyle bu noktada çok etkin bir çalışma içinde olduklarını söylemek mümkün görülmemektedir.

Pazarın olanakları belli olduğuna göre sektördeki işletmelerin, rakiplerin payını alarak ve onlarla yoğun bir rekabete girerek, bunu başarmak istemeleri çok doğaldır. Ancak işletmeler, bu yoğun rekabette kendileri de negatif etkileneceklerinden, rakip işletmelerden birini satın almak, maliyetlerde ve teknolojilerde hamle yapmak, verimliliği artırmak ve rakipleri şaşırtacak rekabet avantajlarından yararlanacak yolları araştırmak durumundadırlar. Ayrıca, işletmeler maliyetleri azaltma, verimliliği artırma, teknolojiyi geliştirme ve promosyon çabaları ile mevcut pazar payını artırmaya çalışmaktadırlar. Şirketler stratejik kararlar alırken insan, finans, bilgi ve maddi kaynaklar olmak üzere daha fazla ölçülebilir kaynaklara yoğunlaşır ve bu kaynakları en doğru şekilde tahsis etmek durumdadırlar.

Sigorta şirketlerinin kârlılığının öneminin çok daha fazla öne çıktığı bu yılda, sektörün pazardaki lokomotif ürün konumundaki oto kaza sigortalarındaki zararın fazlalığı boyutları itibarıyla tartışılır hale gelmektedir. Peki bu kadar önemli bir sorun karşısında, şirketlerin stratejik hamleleri ne olacaktır? Artık rekabetin öne çıkan avantajları hem işletmeler, hem de pazardaki tüm paydaşları yakından etkileyecek şekilde negatife dönmeye başladığı görülmektedir. O halde, pazarın bütün bileşenlerine yönelik ortak strateji nasıl belirlenecektir? Sektörün kısa vadeli hamleleri, beklentilerin sürdürülebilirliği açısından yeterli olacak mıdır? Yılların sorunu haline gelen zararın, yarattığı finansal kaynak kullanımı için nasıl bir stratejik kararla çözümleneceği de ayrı bir konu olarak güncelliğini korumaktadır.

Yanıtlanması gereken bu kadar çok sorunun bir arada cevaplanması ve buna uygun yol haritasının çıkarılması için alınacak stratejik kararların uygulanabilirliği, kamu otoritesinin sektöre vereceği destekle de ilişkilidir.

Sektörümüzün umut ve güzelliklerle dolu bir yıl geçirmesi dileğiyle, içinde bulunduğumuz 2016 yılının tüm insanlığa sağlık ve barış dolu günler yaşatmasını temenni ediyorum.

***Igor Ansoff:** Stratejik planlama ve stratejik yönetim kavramlarının yönetim bilimi içerisinde gelişmesinde öncülük yapan kişilerin başında gelmektedir. 1918 yılında doğdu. ABD'de Stevens Institute of Technology'de mühendislik eğitimi gördü. Aynı enstitüde matematik ve fizik alanında master yaptı. Brown Üniversitesi'nden uygulamalı matematik alanında doktora derecesini aldı. Dünyaca ünlü think-tank kuruluşlarından biri olan Rand Corporation'da araştırmacı olarak çalıştı. Daha sonra Lockheed uçak şirketinde strateji üzerinde çalışmalarını sürdürdü. Bir süre de Carnegie Mellon Üniversitesi'nde dersler verdi.*

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



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

Sarmaşık yaprağı özütü

Sarmaşık yaprakları Avrupa'da halk ilacı olarak soğuk algınlığı ve öksürüğe karşı uzun yıllar kullanılmış, daha sonra değişik preparatları halinde aynı amaçlar için kullanılmaya başlamıştır. Son 20 yılda yapılan bilimsel araştırmalar sarmaşık yaprağı özütünün iyi bir bitkisel ilaç olduğunu göstermiştir.

HER SARMAŞIK YAPRAĞI KULLANILABİLİR Mİ?

Hayır. Avrupa Farmakopesi yani ilaç ve ilaç hammaddeleriyle ilgili kalite standartlarının bulunduğu kitap, sarmaşığın baharda toplanıp kurutulmuş yapraklarının en az % 3.0 hederokozit C taşımasını ister. Hederokozit C sarmaşık yaprağının etkisini sağlayan maddelerden birinin bilimsel adı.

KULLANILIŞ

Avrupa İlaç Kurumu, sarmaşıktan değişik dereceli alkolle yapılan ekstraksiyon sonucu elde edilen yoğun çözelti ve özütlerin bitkisel ilaç ve geleneksel bitkisel tıbbi ürün olarak kullanımını kabul etmektedir. Kabul edilen kullanımlar: Soğuk algınlığı ile seyreden ve diğer sebeplere bağlı öksürükte balgam söktürücü. Avrupa Bilimsel Bitkilerle Tedavi Birliği (ESCOP) ise, balgam söktürücü olarak öksürükte, enflamasyonlu bronşial hastalıkların tedavisinde yardımcı olarak kullanılabileceğini belirtmekte.

KLİNİK ÇALIŞMALAR

Sarmaşık yaprağının yoğun çözeltisi veya kuru özütü ile yapılan pek çok klinik çalışma (Hastalar üzerinde yapılan deneyler) yapılmıştır. Çocuklar üzerinde yapılan çalışmalardan biri şöyle: 2012 yılında sarmaşık yaprağı şurup ve damlası kullanılarak, akut (had safhada) veya kronik (süregelen) bronşitli 0-12 yaş arasındaki hastalara 14 gün süre ile ilaç verilmiş. Süre sonunda rinit, öksürük ve koyu balgam vd öksürük veya bronşit belirtilerinin tamamen yok olduğu veya çok azaldığı tespit edilmiş. % 1.9 gibi düşük bir oranda çok hafif yan etkiler görülmüş. Dolayısıyla çocuklarda öksürükte etkili ve emin bir ilaç olduğu belirtilmekte.

SARMAŞIK YAPRAĞI ÖZÜTÜNÜN DİĞER ETKİLERİ

Yapılan değişik araştırmalar, sarmaşık yaprağı özütünün spazm giderici etkisinin de bulunduğunu göstermiş.

KULLANIMLA İLGİLİ ÖNEMLİ HUSUSLAR

• Kullanım için eczacınıza danışmak gerek.
• 2-4 yaş arası ve 2 yaşın altında kullanılması durumunda, bazen solunum sisteminde bazı reaksiyonlar meydana gelmiş. Dolayısıyla, 2-4 yaş arası çocuklar için 'hekime danışmadan vermeyiniz' uyarısı var. Benim tavsiyem, 1 yaşından küçük çocuklar için de hekime danışılması.
• Yüksek dozda kullanımında bazen midede tahriş meydana gelebileceği için bulantı, kusma, ishal gibi yan etkiler görülebilir.

Grip yaşlılarda ölümcül olabiliyor

Havaların iyice soğumasıyla birlikte grip mevsiminin başladığına, grip vakalarında artış olduğuna dikkati çeken Hacettepe Üniversitesi Tıp Fakültesi İnfeksiyon Hastalıkları Anabilim Dalı Başkanı Prof. Dr. Serhat Ünal, gribin ciddi bir solunum yolu enfeksiyonu olduğunu, özellikle yaşlılarda ölümcül sonuçlar doğurabileceğini belirtti. Ünal, dünyada her yıl yaklaşık 1 milyar grip vakası meydana geldiğini, bunlardan 300 ila 500 bininin ölümle sonuçlandığını belirtti.



EN ETKİLİ KORUMA YÖNTEMİ AŞI

Tıpta asıl olanın tedavi değil koruma olduğunu, gribe karşı en etkili koruma yönteminin aşı olduğunu belirten Ünal; "En etkili korunma yöntemi aşıdır ve her yıl tekrar edilmelidir çünkü grip yıl içinde genetik değişikliğe uğruyor" dedi.

AŞI ÖLÜMLERİ AZALTIYOR

Ünal, 65 yaş üstü bireylerde yapılan araştırmada grip aşısının gribin tetiklemesiyle ortaya çıkan ölümleri yüzde 50 ile yüzde 80 oranında azalttığını belirtti.

KİMLER AŞI YAPTIRMALI?

• 65 yaş üstü.
• Diyabet, kronik böbrek, kronik karaciğer gibi sistemik enfeksiyonu olanlar.
• İmmün sistemi zedeli olanlar (kanser tedavisi görenler, kolajen doku hastalığı olanlar)
• Gebeler.
• Sağlık personeli.

10 adımda nasıl KANSER olunur!



Lösemi hastası çocuklara yönelik destek faaliyetleriyle tanınan LÖSEV'in yaptığı "10 adımda nasıl kanser olunur?" başlıklı çalışmada kanser hakkında çarpıcı bilgilere yer veriliyor. Sadece bu 10 maddeden uzak durarak kansersiz bir yaşamın ilk adımlarını atabilirsiniz.

Uzmanların açıkladığı son kanser istatistiklerine göre kanser tanılarında bir gerileme yaşandığı söylense de ülkemizde her yıl 175 bin kişiye kanser tanısı konuluyor. LÖSEV ise kansere yakalanma nedenlerini içeren bir araştırma gerçekleştirdi. "Bana bir şey olmaz demeyin, bakın 10 adımda nasıl kanser olabilirsiniz?" diyen LÖSEV yetkilileri, çalışmaları Ispanak adı verdikleri dergide toplayarak kanser tanısı almış hastaları bilinçlendirmeyi amaçlıyor. "10 Adımda Nasıl Kanser Olunur?" diye başlayan çalışmada kanserin çevresel faktörleri şöyle sıralanıyor:

1 Zeytinyağı yerine margarin, taze sıkılmış portakal yerine gazlı içecekleri, annenizin ev yemekleri yerine kızarmış patates.

2 Baz istasyonlarının yakınında yaşayarak... Tüm uyarılarımıza rağmen bırakın kaldırmayı 3G - 4G teknolojisi adı altında balkonumuza kadar gelen telefon istasyonları ile.

3 Kendinize bilgisayarlı, GPS sistemli ve kablosuz internetli bir hayat kurarak... Çağımız iletişim çağı diyerek, her tarafından radyasyon fışkıran wi-fi cihazları bile bile tercih ederek.

4 Boya ve kimyasal tatlandırıcılarla hazırlanmış yoğurtları ve gıdaları yiyerek... Bol miktarda kimyasal katkı bulunan hazır gıdaları kontrolsüz tüketerek.

5 Tüm yasaklamalara karşın sigara içerek ve sigara içilen ortamlarda bulunarak... Artık bütün dünya söylüyor ki akciğer, meme, prostat kanserlerinin en büyük sebebi sigaradır. Sigaranın içindeki 4500 çeşit kimyasaldır.

6 Tarım ilacı adlı böcek öldürücü zehirlerle dolu meyve sebze ve kuruyemişleri yiyerek... Kurtlanmasın, çürümesin, raf ömrü uzun olsun diye kontrolsüzce kullanılan kimyasal zehirleri afiyetle yiyerek.

7 Spor yapmak, hareket etmek yerine bütün gün televizyonun karşısında ketçaplı, mayonezli cipsler yiyerek, kolalı içecekler içerek... Bilimsel tüm yayınlarla kanıtlanmıştır ki spor yapmak kanseri önlemektedir. Ama siz halen yerinizden kımıldamayabilirsiniz.

8 Sebze ve meyveleri mevsiminde tüketmek yerine bol tarım ilaçlı, hormonlu ve kimyasal koruyucu ile kaplanmış sera ürünlerini tercih ederek... Dışarıda kar yağarken kırmızı bir karpuz ve domates yemenin, yaz günlerinde mandalina veya kereviz tüketmenin zevki başka oluyor.

9 Cam şişe ve cam kaplar yerine sıcaktan ve asitten eriyebilen, plastik şişe, bardak ve kaşıkları kullanarak... Yazın sıcağında ısısı 70 derecelere çıkan asitli içecekleri, suları plastik pet şişelerde çayınızı, kahvenizi plastik bardaklarda içebilir, plastik poşetlerinizin içinde sebzelerinizi, tüm gıdalarınızı saklayarak.

10 Cep telefonu ve tablet kullanarak... Bütün gün uzun uzun herkesi arayarak. Çalışırken, yemek yerken, hatta uyurken bile cep telefonunla konuşarak ve tabletlerimizle bütünleşerek.



FAZIL KARAMAN
f.karaman@fkymm.com

2016 yılında yapılması beklenen vergisel değişiklikler

BAŞBAKANLIKÇA kamuoyuna açıklanan 64. Hükümet 2016 Yılı Eylem Planı'nda 2016 yılında yapılması planlanan reformlar ve icraatlar (gerçekleştirilecek vaatler) yer almaktadır. Eylem Planı'nda yer alan reformlar ve icraatlar için 3, 6 ve 12 aylık gerçekleştirme süreleri öngörülmüştür. Bu reform ve icraatların bir bölümü vergiyle ilgilidir. Yazımızda Eylem Planı'nda yer alan vergisel değişikliklere değinilecektir.

Mevcut gelir ve kurumlar vergisi kanunlarının birleştirilerek günün şartlarına uygun, verimli ve adil yeni bir Gelir Vergisi Kanunu çıkarılması planlanmıştır. Konuyla ilgili önceki tasarıdan da hareketle bu yeni Kanunda taşınmazların ve ortaklık paylarının vergilenmesi ile ilgili önemli değişikliklerin yer alacağını düşünüyoruz.

İmar planı değişiklikleri sonucunda ortaya çıkan değer artışının belli bir oranının kamu payı olarak tahsil edilmesine yönelik mevzuat çalışması yapılacağı belirtilmektedir.

Vergi Usul Kanunu'nun güncellenmesi de gündemdedir
Bu suretle, Kanun'un uluslararası standartlara ve modern vergi ilkelerine uygun bir yapıya kavuşmasının sağlanacağı belirtilmektedir. Tasarının basit, sade, mükellef haklarını gözeten, uyuşmazlıkların kısa sürede çözülmesini ve cezaların caydırıcı yapıya kavuşturulmasını esas alan bir düzenleme olacağı ifade edilmektedir.

Yatırımları daha fazla teşvik edebilmek amacıyla Damga Vergisi Kanunu'nun bazı hükümleri ve uygulamalarının yenileneceği açıklanmaktadır.

İmalat sanayii makine ve teçhizat yatırımlarında kullanılan kredilere yönelik BSMV istisnası getirilmektedir.

Vergi dairelerine verilen beyannameler ile Sosyal Güvenlik Kurumuna verilen bildirgelerin birleştirilerek tek bir platformda gönderilmesi sağlanacaktır.

Sanayide ve evlerde kullanılan elektrikli araçlar ile ulaşım araçlarında uygulanan vergi oranlarının enerji verimliliği açısından gözden geçirileceği belirtilmektedir.

Yem ve gübrede KDV kaldırılacaktır.

Yapılacak yasal düzenlemelerle, basit usulde vergilendirilen esnafın yıllık 8.000 TL'ye kadar olacak kazancından vergi alınmayacaktır.

Yeni iş kuran gençlerden 3 yıl boyunca gelir vergisi alınmamasına yönelik yasal değişiklik yapılacaktır.

Öğrenim gören gençlerin pasaport harçları kaldırılacaktır.

Büyükşehirlerde ilçe belediyelerinin kaynaklarının artırılmasına yönelik olarak, Belediye Gelirleri Kanunu, Emlak Vergisi Kanunu ve İmar Kanunu'nda değişiklikler yapılacaktır.

Mali mevzuatta yer alan dönemsel artışları belirli bir göstergeye bağlayan tüm düzenlemeler gözden geçirilecek ve bu tür düzenlemelerde rasyonelleşmeye gidilecektir.

Mevsim geçişlerinde eklem ağrılarına dikkat!

Toplumumuzda her 10 kişiden 8'i hayatının bir döneminde bel ağrısı çekiyor. Özellikle mevsim geçişlerinde bu ağrılar daha da artış gösteriyor. Mevsim geçişlerinde sıcaklık, nem, rüzgar, hava basıncı ve elektriksel yükler gibi faktörler ani değişikliklere yol açabiliyor.
Bu değişiklikler ise insan vücudunun dengesini bozarak, metabolik ve psikolojik şikayetlere neden olabiliyor. Bu şikayetler kişiden kişiye farklılık gösterebiliyor.
Bazı insanlar bu dönemi hafif ağrılarla geçirirken bazıları ise şiddetli ağrılardan dolayı yatak istirahati yapabiliyor. Soğukların başlaması özellikle eklem ağrılarını artırıyor. Maalesef bu ağrılar çok dikkate alınmıyor. Bel ve boyun ağrıları ciddi sorunlara yol açabilir. Ağrıların ilerlemesi basit tedavi yöntemleriyle engellenebilir.
Bu noktada önemli olan önlem almak. Yatak istirahati, ilaç kullanımı, egzersizler işe yaramadığında ise devreye cerrahi tedavi yöntemi girer.



Kesin sonuç ve doğru tedaviye ulaşmak için de doğru bölüme gitmek çok önemli. Bel ve boyun ağrı şikayeti olan hastalar genelde hangi bölüme gideceklerini bilemiyor. Bunun için en doğru bölüm ortopedi.

NE YAPMALI?

- Ağrılı bölgelere buz uygulayın.
- Kronik ağrı hastalığınız varsa ilaçlarınızı düzenli alın.
- Ağrıları ağrı kesiciler ile geçirmeye çalışmayın, her ağrıda ağrı kesici içmeyin.
- Hava durumuna uygun giyinin, soğuk ve esen yerlerde durmayın.
- Kaslarınızı çalıştırıcı ufak egzersizler yapın.



TİMUÇİN ALPAY
timucinalpay@gmail.com

Yedi tepe...

YEDİ tepe sözcüğü İstanbul ve İstanbullular için büyük bir önem taşır. "Yedi renk, yedi sesten sayısız belirişler" diye yazmış Necip Fazıl, "Canım İstanbul" şiirinde. Nazım Hikmet, hasretini "Yedi tepeli şehrimde bıraktım gonca gülümü" dizesinde dile getirmiş.

Daha nice şair ve yazara ilham vermiş, "Yedi Tepeli Şehir". Yedi tepenin gerçekliği hep merak edilir. İstanbul üzerine kitaplarıyla tanıdığımız yazarların bir kısmı yedi tepenin varlığına inanmıyor, bir kısmı tam tersini düşünüyor. "Yedi tepe" nitelemesinin ilk ne zaman kullanıldığı ise bilinmiyor. Rivayetlere göre bu niteleme, "Yedi Tepeli" olarak anılan Eski Roma'dan miras.

Aslına bakarsanız tepe diye ortada belirgin bir şey yok. İstanbul'un tabii topografyası, yangınlar ve depremlerle yüzyıllar içinde değişmiştir. İstanbul'da dolgular o kadar yüksek ki 8-10 metreye kadar dolan yerler var. "Yedi Tepe" tanımlamasını ilk kimin kullandığını bilemem. Ama İstanbul'un fethi sırasında burada bulunduğu söylenen Nestor İskandar adındaki bir Rus keşiş, yazdığı hatıratta "yedi tepe" ibaresini kullanmış.

Uzun süredir sıcak dedik, yağmur dedik evden pek çıkamadık. Havalar serinleyip sonbaharın son günlerine girince Yedi tepeli İstanbul için gezilere başlamak da şart oluyor. Bir sabah erkenden kalktım ve baktım ki hava ışıl ışıl ve güneşli... Soğuk olması ise hiç önemli değil. Bizim evin balkonundan Kayışdağı'nın tepelerini de görünce çok uzun zamandır ziyaret etmediğim eski dostları, sigortacı meslektaşları ziyaret etmeye karar verdim...

Günlerden pazartesi olması nedeni ile tüm dostların görevinin başında olduğunu bilerek ver elini on yıldan fazla teknik ve hukuk danışmanlığını yaptığım Kayışdağı'nın tepesindeki Yeditepe Şirketler Grubu....

İnsan, hem biriktirdiği güzel anılarından hem de dostların sıcak, sevecen, saygı ve sevgi dolu duygularından güç alıyor. Şirketten içeri adımımı attığımda anılarım da benimle birlikte beraber içeri adım attı...

Ne güzel insanlar geldi geçti bu kurumdan ne güzel dostluklar kuruldu... Ne projeler, ne çalışmalar yapıldı bu duvarlar arasında... Ne güzel anılarımız vardı çatı katındaki yemekhanede, ne şiddetli maç tartışmaları yapılırdı her öğlen (sigara içenler ile) şirket kapısı önünde...

Suat ustanın lezzetli tencere yemeklerini Adalar manzarası eşliğinde günün konularına meze yapıp ne büyük zevkle yerdik.. Nasıl da becerirdi tuzlu tuzsuz, yağlı yağsız yiyenleri ayırmayı ve onlara göre yemek yapmayı.. Ne hararetli hasar tartışmaları, ne kapsamlı seminerler yapardık bu salonda genç arkadaşlarımızı eğitmek için...

Otuz beş yıllık dostum Sevgili Naşit Yamanyar'ın her cuma akşamı gramofonda taş plak dinleme ritüelleri, bazen yorgun ve tartışmalı geçen haftanın ağırlığını azaltmak için tek ama bir tane olmak şartı ile Suat ustanın beş dakikada hazırladığı basit mezeler eşliğinde yeni rakı içilmesi ritüelleri...

Şirketin ücret dağıtma uzmanı sevgili Şirin'in kapıyı çalıp arada eksper ücretlerini imzalatma telaşı, yağmurda, karda, fırtınada olağanüstü durumlarda sevgili meslektaşım Nezahat hanımın "biz bu kadar eksperi nereden bulacağız" koşuşturması, büyük hasarların sorunsuz ve objektif sonuçlanması için bitmek bilmeyen hukuk ve mevzuat tartışmaları... Kısaca işini seven insanların dürüst ve mücadeleci bir iş yaşamı anıları...

Sevgili Naşit Yamanyar girişimci ruhu ve sigorta eksperliği ile başladığı iş alanlarını armatörlük yanında çok değişik sektörlere kaydırmış. Burada saymakla bitmez. Sigortacılığın yanında birçok alanda faaliyet gösterince yoğunluk nedeni ile kendisiyle ancak öğlen yemeğinde konuşup sohbet edebilme olanağı bulabildim.

Evet iş alanları genişlemiş başarılar devam etmiş ama ben arkadaşımı tek bir şey için kutladım. Bu kadar çok sayıda gence iş alanı ve rahat çalışma ortamı yarattığı için... O gençlerin gözündeki ışık her şeye değer...

Yeni yılda, dünyada ve ülkemizde barışın ve huzurun hakim olmasını diliyorum. Başta gençlerimiz olmak üzer hepimizin buna çok ihtiyacı var.



7 OCAK

FAZIL SAY'DAN YENİ YIL KONSERİ

Mimar Sinan Üniversitesi öğrenci ve hocalarından oluşan orkestra, Fazıl Say'ın çalınamayan, çaldırılmayan eserlerine sahip çıkıp bir birlikteliğe adım atıyor. Fazıl Say & Camerata Saygun yeni yıl konserinde, 7 Ocak 2016'da İstanbul Kültür Üniversitesi Akıngüç Oditoryumu'nda müzik severlerle buluşuyor.



10 OCAK

DORETTA'NIN ALTIN RÜYASI

Doretta'nın Altın Rüyası adlı pastiş operası, 10 Ocak'ta İstanbul Leyla Gencer Opera ve Sanat Merkezi'nde...



15 OCAK

SEZEN'Lİ YILLAR

Sezen Aksu 15 Ocak'ta İstanbul Volkswagen Arena'da sizi 40 yıllık bir yolculuğa çıkartıyor. Bu konserde Sezen Aksu'nun bütün şarkılarına doyacaksınız.



16 OCAK

FRANKENSTEIN

SAKM Birim Sahne bünyesinde '20. Yıl Oyunu' olarak sahnelenecek Frankenstein, sürpriz kadrosuyla 16 Ocak tarihinde İstanbul Zorlu Center PSM'de.



16 OCAK

ÖZEL KADINLAR LİSTESİ

Özel Kadınlar Listesi, günümüzün hastalıklarından şöhreti konu alıyor. Oyunu 16 Ocak'ta İzmir AKM Tiyatro Salonu'nda izleyebilirsiniz.



18 OCAK

ALİ İHSAN VAROL PEK BİR ETİMOLOJİK

Ali İhsan Varol, "Etimolojik Cahil Cesareti" adlı stand-up gösterisi ile 18 Ocak'ta İzmir Narlıdere AKM'de sahne alıyor.



19 OCAK

HELENE GRIMAUD TÜRKİYE'DE

Piyanist Hélène Grimaud, yeni sezonda da Basel Oda Orkestrası ile birlikte 19 Ocak'ta İstanbul İş Sanat'ta müzikseverlerle buluşuyor.



20 OCAK

ANADOLU ATEŞİ'NİN 15'İNCİ YILI

Anadolu Ateşi'nin 15. yılına özel bu muhteşem gösterisi 23 Ocak'ta Bursa Atatürk Kongre Kültür Merkezi Osmangazi Salonu'nda olacak.



27 OCAK

YETERSİZ BAKİYE BURSA'DA

İki perdelik kara komedi 'Yetersiz Bakiye', 27 Ocak'ta Bursa AKKM Orhangazi Salonu'nda sahneleniyor.



28 OCAK

ALTERNATİF KARADENİZ SHOW

Koliva, çok kültürlü Karadeniz şarkıları albümü Yüksek Dağlara Doğru'dan şarkıları seslendireceği konseriyle, 28 Ocak'ta Jolly Joker İstanbul'da...



29 OCAK

TÜRK ROCK MÜZİĞİ ESKİMİYOR

Türk rock müziğinin kült gruplarından Mavisakal, yeni EP'si Naklen'in tanıtım turnesi kapsamında 29 Ocak'ta Hayal Kahvesi Bursa'da sahne alıyor.



FARUK ÖMRÜUZAK
fomruuzak@yahoo.co.uk



Gözlüksüz

SEKSENLİ yılların başlarında Nilüferin bir şarkısı dillerde dolaşıyordu; *'Dünya Dönüyor'.* Şarkının sözleri şöyle başlıyordu;
Dünya dönüyor, sen ne dersen de
Yıllar geçiyor, fark etmesen de...
Tabii ki dünyanın döndüğünü ilk fark eden Nilüfer değildi. İnsanlığın ve bilimin ortaya çıkmasından bu yana dünyanın döngüsü üzerine çok kafa yoran hatta bu yolda kafalarını kaybedenler olmuştur. Şurası kesin ki dünya gerçekten dönüyor. Dünyanın dönmesiyle 'zaman' gibi anlaşılması ve anlatılması güç, karmaşık ve soyut bir kavram ortaya çıkıyor. Zaman kavramı bizi günler, haftalar, aylar, mevsimler ve yıllarla tanıştırıyor.
Yine bir başka şarkıda dile getirildiği gibi günler, haftalar, aylar, mevsimler ve yıllar akıp geçiyor ve zaman sanki bir rüzgâr ve bir su gibi akıp gidiyor.
Nilüfer de şarkısında bu kavrama değinmiş. Ancak, yaşı itibarıyla şarkıda söylediği gibi yılların hızla geçtiğinin farkında olup olmadığından emin değilim. Tıpkı benim ve akranlarımın farkında olmadığımız gibi. Nasıl farkına varalım, o yıllarda biz de genç yaş grubunda sayılıyorduk.
Biz gelelim şu dünyanın dönmesi meselesine. Evet, dünya dönüyor; hem de iki türlü. Birincisi kendi etrafında, batıdan doğuya doğru. Bir tur atıyor hooop, bir gün geçiyor. İkinci dönüş ise güneşin etrafında. O biraz daha uzun sürüyor. Tam bir tur tamamlanınca bir yıl geçmiş oluyor.
Biz ne dersek diyelim milyarlarca yıl bu döngü devam ediyor. Dönüşünü yavaşlatmak, hızlandırmak, durdurmak kimsenin aklından bile geçmez. Evrenin düzeni bu minval üzerine kurulmuş. Milyarlarca yıl bu böyle sürüp gidiyor. Bizler de bir vesileyle bu döngü içinde yerimizi alıyor ve daha sonra vademiz dolunca da turumuzu tamamlıyoruz.
Kısacası dünya, gelişli gidişli bir dünya. Her şeyin bir ölçütü var. Zamanın ölçütü ise dakika, ama biz dünyada kalmamızın ölçütünü yıla bağlamışız. Her bir yıl, bir yaşımızı temsil ediyor ve yıllar geçtikçe biz yaşlanıyoruz. İşte bunun için asıl mühim olan yılların geçtiğinin farkına varabilmemizde. Gençlik yıllarında ise bunun farkına varabilmek çok kolay değil.
Bunları niye yazıyorum? Dünyamız bir turunu daha tamamlamak üzere de ondan; bir yıl daha bitiyor.
Yaşlı dünyamızın dönüşünü dönme dolaba benzetmek de mümkün, ya da bostan dolaplarına...
Dönme dolaplar dikine oluşturulmuş bir çark içinde dönen, luna parklarda, bayram yerlerinde eğlence aracı olarak kullanılan bir araç. Tamamen eğlence amaçlı.
Bir de bostan dolapları var. Bostanların sulanması amacıyla kullanılıyorlar. Günümüzde kullanılıp kullanılmadığını bilmiyorum ama benim çocukluğumda civarımızdaki bostanlarda bostan dolapları vardı. Sakiye, ya da bostan dolabı olarak da bilinen bu düzeneklerle kuyu ya da hendeklerden su çekilirdi.
At, öküz ya da eşekler tarafından aynı merkez etrafında döndürülen yatay bir çarkın hareket ettirilmesiyle kuyulardan temin edilen su, arklarla tarlalara bahçelere ulaştırılarak sulama işlemi yapılırdı. Neticede faydalı bir iş.
Çoğunlukla kullanılan hayvan at olur ve bu beygirlerin başları dönmesin, mideleri bulanmasın diye gözleri bağlanırdı. Bostan dolabını harekete geçiren bir çarkı çevirmek mazharına kavuşmuş bu hayvancığa dolap beygiri denirdi.
Gözleri kapalı olarak doğru yolda yürüdüklerini zanneden bu hayvancıklar aynı dünyanın kendi etrafında döndüğü gibi kısır bir döngü içinde hiç itiraz etmeden döner dururlar ve hiçbir şeyin farkına varmadan insanoğluna hizmet ederlerdi.
İşte bunun için hiçbir şeyin farkına varmadan hep aynı şartlarda ve hiç ilerleme sağlayamadan aynı güzergâhta gezerek; ne kadar iş yaparlarsa yapsınlar yine de olduğu yerden ilerleyememiş insanlara *dolap beygiri* sıfatı takılmıştır. Gözlerine *at gözlüğü* takılmış olan bu kişiler hep kendileri yerine başkalarının düşünmelerini beklerler. Unutmamak lazım ki ömür biter, bitmez. Gözlüğü hiç takmamak, ya da takmışsak çok geç kalmadan çıkartmak gereğinin artık farkına varmamız lazım.
Ne diyor Nilüfer? Yıllar geçiyor, fark etmesen de...
Tüm insanların bu farklılığın bilinci içinde gözlüksüz bir yeni yıl geçirmelerini dilerim.



ALİ ERÜL
alierul@gmail.com

Öyle bir poliçe olsun ki...

ARACIMIN mevsim ve yol koşullarına uygun donanımı olmasa da, Trafikte kurallara uymadan, kimseyi düşünmeden araç kullansam da, aracımın bakım ve kontrollerini düzenli yaptırmıyor olsam da, Tüm sorumluluklarımı kapsayan, hatta başka poliçelerce tazmin edilmesi gereken hasarları da halledebilecek bir poliçe olsun!

Eee fiyatı da birkaç yüz liradan fazla olmasın!
Müşteri her zaman haklıdır, değil mi efendim?
Öyle bir poliçe olsun ki...
Hem tüm hasarları hızlıca ödesin,
Hem fiyatı müşteri için makul olsun,
Hem de ben de bu poliçeden karnımı doyuracak bir komisyon kazanayım!
Eee acente de bir yerde müşteri, o da haklı değil mi efendim?

Uzunca bir süredir yukarıdaki 2 farklı müşteri profili bu işten hoşnutsuz ve artan şekilde tepkili ise demek ki sorunun çözümünün kendilerinde olduğunu düşünmüyorlar. O zaman çözüm kimde?

Riski taşıyan, hasarları ödeyen, hatta zaman zaman nasıl bir yük ile karşı karşıya olduğunu öngöremeyen sigorta şirketlerinde mi sadece? Yoksa şirketlerle birlikte düzenleyici ve yasa koyucu sıfatı ile kamunun ilgili kurumlarında mı çözüm?

Bir an için bu konuyu unutup başka bir konuya bakalım. Sağlık sigortalarında son yıllarda müşteri bilincinin artan bir şekilde su yüzüne çıktığını, haksız ve gereksiz kullanımların bir sonraki dönem kendilerine maliyet atışı getirdiği deneyimi ile sağlık sigortası müşterilerinin satın aldıkları ürün ve kullanımı konusunda çok daha duyarlı davranmaya başladığını izliyorum.

Sağlık poliçe sahipleri trafik poliçe sahiplerinden daha mı eğitimli, ortalamada öyle sanki; ya da sigorta sistemi konusunda daha mı bilgili, belki. Ama sanıyorum bu 2 grup tüketici arasındaki en büyük fark birinde hasara bağlı negatif gelişmelerin, yani prim açısından "cezalandırma"nın diğer gruba göre çok daha hızlı ve istisnasız uygulanıyor olması. Ayrıca hasar yönetimi açısından da çok daha kolay izlenebilir süreçleri içeriyor sağlık sigortaları.

Peki ne olacak bizim bu halimiz? Bilmiyorum ama bana ne de diyemiyorum çünkü hem işin hacmi büyük, hem hasar frekansı yüksek ve hem de sosyal etkileri güçlü.

Eskiden olsa birileri eline hasar istatistiklerini alır, "olsa olsa" çalışmaları yapar, bulduğu rakamların üzerine masraf ve biraz da kâr ekler ve fiyatlarını belirlerdi. Ama şimdi durum farklı çünkü sigorta şirketleri beklenmedik ödemeler ile karşı karşıya ve buzdağının su altındaki kısmının büyüklüğünü ölçebilecek bir yöntem de tam anlamıyla yok ellerinde. Bu belirsizliği gidermek ve kendilerini güvenceye almak için fiyatlara abansalar bu sefer karşılarına sosyal devlet, sivil toplum kuruluşları, tüketici dernekleri ve poliçe sahipleri çıkıyor. Fiyatlara ölçülü abanmak için giderlerini kısmaya çalıştıklarında ilk akla gelen acente komisyonları olduğu için bu sefer de karşılarına iş ortakları çıkıyor.

2015'in son günlerini yaşarken de henüz rasyonel, uzlaşmacı ve tüm tarafları ikna edecek bir çözüm de yok ortada. Bu durumda yapılması gereken düzenleyici, sağlayıcı, aracı ve müşterinin; yani konunun tüm taraflarının durumun tüm çıplaklığıyla farkında olmaları ve aynı rakamlar ile aynı dilden konuşmaya başlamaları. Sonrasında ise darboğazın aşılması için uygulanacak modelin tüm tarafların oluruyla, en azından bir 10 yıl değişmeyecek şekilde yaşama geçirilmesi. Model alternatiflerinin hataları, eksiklikleri olacaktır ama önemli olan kullanışlı olan bir tanesinin seçilmesidir.

Madem adı "zorunlu" bu poliçenin o zaman zorlana zorlana bir çözüm de bulunacak eminim.

Herkesin yeni yılının mutluluk, sağlık ve barış dolu olmasını dilerim.

Görüşmek üzere.



KÜNYE
Yönetmen: Sebastian Schipper
Senaryo: Olivia Neergaard-Holm
Oyuncular: Laia Costa, Frederick Lau, Franz Rogowski
Türü: Dram, Suç
Yapım Yılı: 2015

Victoria

2015 Berlin Film Festivali'nde adeta tozu dumana katan Victoria, izleyenlerin ağzını açık bırakan, 140 dakikalık tek plandan oluşan, benzerine kolay rastlanmayacak bir sinema deneyimi. Yönetmeni Sebastian Schipper'ın "Bu bir banka soygunu filmi değil. Bu bir banka soygunu!" diye tanımladığı film, izleyicisini genç bir turist olan Victoria ile beraber Berlin sokaklarında bir maceranın ortasına bırakıveriyor.



Gece Bitmeden

Valentine 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. Film, kalpleri ısıtacak sıra dışı bir hikâyeyi anlatıyor.



Kaçış Yok

Kaçış Yok, iş için ailesiyle birlikte Güneybatı Asya'ya taşınan ve kanlı bir politik isyanın ortasında kalan Amerikalı iş adamı Jack Dwyer'ın tansiyonu bir an bile düşmeyen gerilim dolu hayatta kalma savaşını anlatıyor. Jack yabancıların tereddüt edilmeden vahşice öldürüldüğü ayaklanmada ailesinin güvenliğini sağlayabilmek ve hayatta kalabilmek için adam öldürmek de dahil her şeyi göze alıyor.



Max

Max, eğitimcisi Amerikan deniz komandosu Kyle Wincott'u kaybedene kadar sıkı eğitimli asker köpeği olarak Afganistan'da ön saflarda hizmet vermektedir. Sahibinin ölümünden sonra travma yaşayan Max, ülkesine gönderilir, fakat onunla tek iletişime geçebilen insan Kyle'ın erkek kardeşi Justin'dir. İkili inanılmaz bir dostluk kurarak bir sırrı çözecekler, hesaba katmadıkları şekilde heyecan ve tehlike yaşayacaklardır.



Denizin Ortasında

1820 yılında Nantucket isimli balina avlamakta olan bir geminin, balina saldırısı sonucunda parçalanmasını konu alan film, Pasifik Okyanusu'nun kalbinde yaşanan bir hayatta kalma mücadelesini konu alıyor. Olaydan sadece 8 kişi canlı olarak kurtuluyor. Ron Howard'ın kamera arkasına geçtiği film, ünlü yönetmenle karizmatik aktör Hemsworth'ün ikinci iş birliği. Filmde Cillian MurphyBrendan Gleeson gibi isimler yer alıyor.

KÜNYE
Vizyon Tarihi: 1 Ocak
Yönetmen: Ron Howard
Senaryo: Rick Jaffa, Charles Leavitt
Oyuncular: Chris Hemsworth, Benjamin Walker, Cillian Murphy
Türü: Dram



8 OCAK

The Hateful Eight

Bir grup kelle avcısı, şiddetli bir kar fırtınasında bir yere sığınırlar, böylece kendilerini ihanet ve hile dolu bir hikayenin ortasında bulurlar... Usta yönetmen Quentin Tarantino'nun son projesi olan 'The Hateful Eight' senaryosunun internete sızması sonrasında Tarantino tarafından iptal edimişti. Filmin oyuncu kadrosunda Zoë Bell, Denis Ménochet ve James Parks gibi isimler bulunuyor.



15 OCAK

Diren

Tarihin ilk feminist hareketlerinden birini başlatan kadınların, hükümete karşı yürüttükleri mücadeleye odaklanır. Gizli buluşmalarla bir araya gelen bu grubun üyeleri işçi sınıfı kadınlarıdır ve hareketin ilk safhalarında barışçıl yöntemler izlerler. Ancak hem çalışma koşulları hem de kişisel hayatları için verdikleri eşitlik savaşı, zamanla daha radikal bir boyuta taşınmak zorundadır. Filmin yönetmenliğini Sarah Gavron üstleniyor.



22 OCAK

Diriliş

Film, kürkleri için hayvanları avlayan bir kuruluş için çalışan Hugh Glass adındaki bir tuzakçının, bir boz ayı tarafından ölümcül bir biçimde yaralandıktan sonra, kendi ekibi tarafından ölüme terk edilmesini anlatıyor. Nitekim Glass'ın yaraları bir süre sonra iyileşecek ve hem kendisini ortada bırakan ekibinden hem de hayvan kürkü için katliam yapanlardan intikam alacaktır. Filmin yönetmen koltuğunda ise Alejandro G. Iñárritu var.

EMİN ÖZCAN
emin@sigortacigazetesi.com.tr



Kazım Koyuncu...

ONU Lazca söylediği, "Dido Nana" şarkısıyla tanıdım. Şarkının sözlerini anlamıyordum, ama şarkı yüreğime işliyordu... Ardından Karadeniz ezgilerini dinledim, kendi tarzıyla yorumladığı. Örneğin bir ezgide; "Ben seni sevdiğumu da dünyalara bildirdum, endirdun kaşlarinu, babani mu, babani mu öldürdum" diye soruyordu. Diğer bir ezgide Şevval Sam'la düet yaparak şöyle diyorlardı: "Koyverdun gittun beni Allah'undan bulasun/ Kimse almasun seni yine bana kalasun/ Sevduğum senun aşkın ciğerlerumi dağlar/ Hiç mi duşunmedun sen, sevduğun boyle ağlar, sevduğun boyle ağlar.." Ve devam ediyordu ikili; "Gelevera Deresi iki dağun arasi/ Yuzunden silinmesun piçağumun yarasi/ Sevduğum senun aşkın ciğerlerumi dağlar/ Hiç mi duşunmedun sen sevduğun boyle ağlar, sevduğun boyle ağlar..."

ÇERNOBİL ETKİSİ TARTIŞILDI
Sürdürdü ezgilerini; "Divane aşık gibi dolaşırım yollarda, kız senin sebebune kaldım İstanbullarda" dedi, "Oy Asiye Asiye, tütün koydim keseye" dedi. "Ah bu Ander sevdaluk", "Denizde karartı var, bu gelen kayik midur/ Ben ozledum yarumi ağlasam ayip midur" diyerek birçok Karadeniz ezgisini kendince yorumladı... Ben bu uzun saçlı, kemerli burunlu Karadeniz gencini çok sevdim. Kemençe değil, gitar çalıyordu. O, daha 33 yaşındayken aramızdan sıyrılıp gitti... Kansere yakalanarak ölümünde Çernobil faciasının etkisi olup olmadığı çok tartışıldı, ama benim sorunum o değildi; dünya ve ben Kazım Koyuncu'yu genç yaşında kaybetmiştik.
Koyuncu, tutulduğu amansız hastalık yüzünden adım adım ölüme gittiğinin farkındaydı. Bu yüzden bir veda şarkısı yazdı ve son konserinde hepimize şu sözlerle veda etti:

VEDA ŞARKISI
"İşte gidiyorum
Bir şey demeden
Arkamı dönmeden
Şikâyet etmeden
Hiçbir şey almadan
Bir şey vermeden
Yol ayrılmış, görmeden gidiyorum

Ne küslük var ne pişmanlık kalbimde
Yürüyorum sanki senin yanında
Sesin uzaklaşır her bir adımda
Ayak izim kalmadan gidiyorum

Gerdiğin tel kalbimde kırılmadı
Gönül kuşu şarkıdan yorulmadı
Bana kimse sen gibi sarılmadı
Işığımız sönmeden gidiyorum"

1971 Artvin Hopa doğumlu Kazım Koyuncu 25 Haziran 2005'te böyle veda ederek ayrıldı aramızdan... Ama o gitse de şarkıları ve ezgileri yaşamaya devam ediyor. Benim içimdeki hüzün de... Bu yazı sizin için sadece bir söz yığını gibi görünebilir, ama onun şarkılarını ve ezgilerini dinlediğinizde bu sözler ete kemiğe bürünüp gerçek olacak. Şayet Kazım Koyuncu'yu tanıma ve dinleme şansınız olmadıysa, adını yazarak internetten şarkılarını dinleyebilirsiniz. Bütün şarkıları ve seslendirdiği Karadeniz ezgileri çok güzel, ama ben size öncelikle "Dido Nana"yı dinlemenizi öneririm. Esen kalın...





MUTLU YILLAR

DAVİD KOHEN
david@kositassigorta.com.tr

On yıl önce, on yıl sonra

TÜRK SİGORTA SEKTÖRÜNDE ALIM-SATIM İŞLEMLERİ

Transactions in the Turkish insurance sector

NON-LIFE / HAYAT-DIŞI

Date /Tarih	Target /Satıcı	Bidder/Alıcı	Acquired Stake /Alınan Hisse	Applied M. Cap Alınan Hisseler İçin Ödenen Miktar
May 2006 /Mayıs 2006	Başak Sigorta	Groupama International	56,67%	US$ 202,4 milyon
June 2006 / Haziran 2006	İhlas Sigorta	HDI International	100%	TL 26,8 milyon
July 2006 / Temmuz 2006	İsviçre Sigorta	Ergo Sigorta	75%	Euro 200 milyon
September 2006 / Eylül 2006	Şeker Sigorta	Liberty Mutual	63,90%	US$ 66 milyon
March 2007 / Mart 2007	Ray Sigorta	TBIH -VIG	58,20%	US$ 140 milyon
March 2007 / Mart 2007	Garanti Sigorta	Eureko	60,00%	Euro 456,25 milyon
September 2007/ Eylül 2007	Genel Sigorta	Mapfre SA	80,00%	Euro 425 milyon
January 2008 / Ocak 2008	TEB Sigorta	Zurich Financial Service	100,00%	US$ 300 milyon
February 2008 / Şubat 2008	Axa Oyak	Axa	35,48%	US$ 1.127 milyon
April 2008 / Nisan 2008	Koç Allianz	Allianz SE	43,40%	Euro 525,81 milyon
June 2008 / Haziran 2008	Güven Sigorta	Groupama International	100,00%	TL 300 milyon
June 2010 / haziran 2010	Fiba Sigorta	Sompo Japan Ins.	100,00%	US$ 309 milyon
February 2011 /Şubat 2011	Aksigorta	Ageas	31,00%	US$ 710 milyon
November 2012 / Kasım 2012	Chartis	AIG	Marka isim değişikliği	-
December 2014 / Aralık 2014	Aviva	Kibele B.V.	98,66%	Bilançoyu devraldı
September 2015 / Eylül 2015	Aviva	Unico	Marka isim değişikliği	-
March 2013 / Mart 2013	Yapı Kredi Sigorta	Allianz	93,90%	TL 1,6 milyar*
November 2008 / Kasım 2008	Türk Nippon Sigorta	Harel Insurance Investment	100,00%	US$ 2.155 milyon
2013	Acıbadem Sağlık ve Hayat	Khazanah Malaysia	90,00%	US$ 252 milyon
August 2012 / Ağustos 2012	Dubai Group Sigorta	Oman Insurance Company & Starr Insurance & Reinsurance Limited	%50 + %50	US$ 135 milyon
August 2012 / Ağustos 2012	Dubai Group Sigorta	Dubai Starr Sigorta	Marka isim değişikliği	-
December 2013 / Aralık 2013	Demir Sigorta	Cynvest S.A.L. Holding&Groupmed International	100,00%	TL 50 milyon

LIFE AND PRIVATE PENSION / HAYAT VE BES

Date /Tarih	Target /Satıcı	Bidder/Alıcı	Acquired Stake /Alınan Hisse	Applied M. Cap Alınan Hisseler İçin Ödenen Miktar
February 2006 / Şubat 2006	Emek Hayat	GEM Global	100,00%	TL 1,5 milyon
May 2006 / Mayıs 2006	Başak Emeklilik	Groupama International	41%	US $ 373,8 milyon
July 2006 / Temmuz 2006	İsviçre Hayat	Ergo Grup	75%	Euro 84 milyon
February 2007 /Şubat 2007	Global Hayat	Denizbank	99,60%	TL 2,7 milyon
March 2007 / Mart 2007	Garanti Emeklilik	Eureko	15,00%	Euro 666,66 milyon
February 2008 / Şubat 2008	Axa Oyak Hayat	Axa	50,00%	US$ 250 milyon
February 2008 / Şubat 2008	Ankara Emeklilik	Aegon	100,00%	US $ 50 milyon
April 2008 / Nisan 2008	Koç Allianz Hayat ve E.	Allianz SE	49,00%	Euro 255,51 milyon
June 2008 / Haziran 2008	Güven Hayat	Groupama International	100,00%	TL 50 milyon
June 2008 / Haziran 2008	Oyak Emeklilik	ING (NN Group)	100,00%	Euro 110 milyon
October 2011 / Ekim 2011	Deniz Emeklilik ve Hayat	American Life (MetLife)	99,86%	Euro 162 milyon
February 2015 / Şubat 2015	Ing Emeklilik	NN Emeklilik	Marka isim değişikliği	-
March 2013 / Mart 2013	Yapı Kredi Emeklilik	Allianz	93,90%	TL 1,6 milyar*

* İlgili tutar Yapı Kredi Emeklilik ve Yapı Kredi Sigorta'nın devralınmasına ilişkin tutardır.
Kaynak/ Source: TSB ve Sigorta Şirketleri

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;

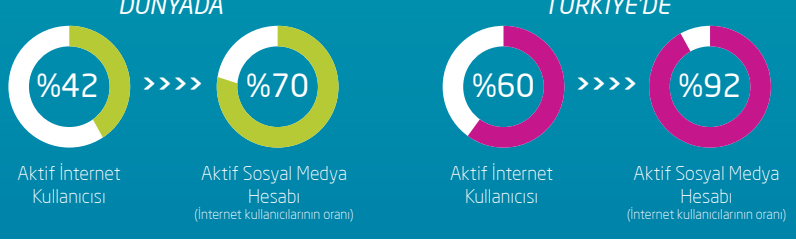
- Yenileme
- Hasar Durumu
- Doğum Günü
- Hasar Eksik Evrak
- Eksper Atama

...

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:

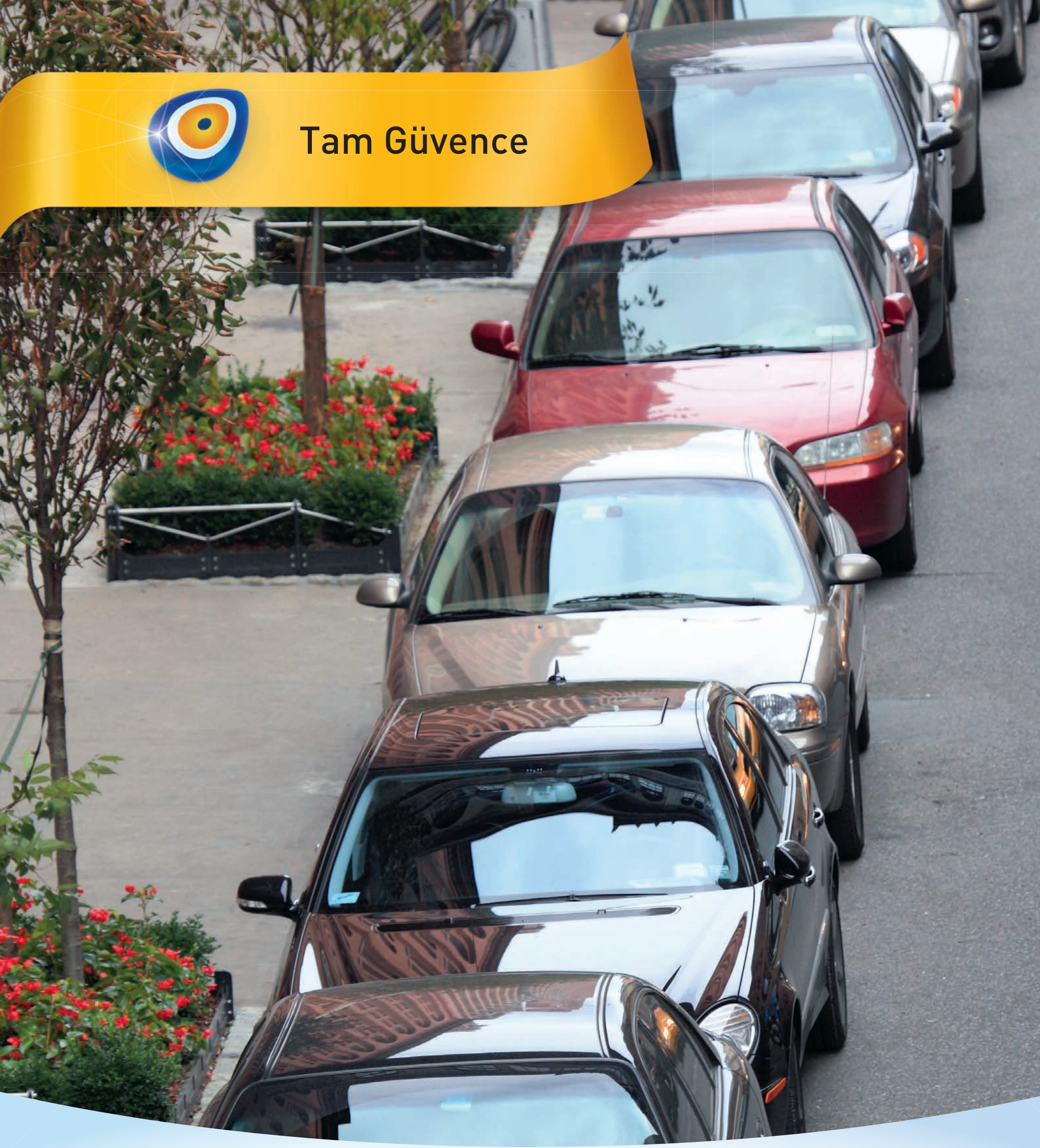


Tüketicilerin %71 'i dijital ortamda karşılaştırmalı olarak ve/veya sosyal medya üzerinden poliçe satın alıyor. %50 'si ise en iyi sigorta teklifi alabilmek için ek kişisel bilgiler ve yaşam tarzı bilgilerini sağlamaya hazır.



www.sfs.com.tr

Tam Güvence



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

HALKSİGORTA

Bir HALKBANK iştirakidir.

www.halksigorta.org | 0212 444 1 545