

TEKNOLOJİ KADAR SİGORTANIN DA YILDIZI:

GÜNEY KORE

› S.26

TRAFİK KAZALARI AKILLI TEKNOLOJİLERLE AZALACAK

Kara yollarına ve araçlara yapılan küçük teknolojik katkılar kazaları azaltıyor, aynı zamanda ödenen sigorta tazminatlarını ve araç primlerini de büyük oranda düşürüyor. Trafik ışıklarına konulan kameralar lokasyondaki kazaları %35 oranında azaltırken, arkadan çarpmaları engelleyen sistemler de kazaları ciddi oranda önlüyor. › S.25



GOOGLE YOLDA KALDI!

Google gibi teknoloji devleri tarafından üretilen ve trafikte test sürüşleri uzun süredir devam eden sürücüsüz araçlar, sürücülü araçların neredeyse 2 katı kaza yaptı. Bunun nedeni, sürücüsüz araçların tüm trafik kurallarına uyması! › S.27

Türkiye'nin En Çok Satan Sektör Yayını

sigortacı gazetesi

ŞUBAT 2016 YIL: 31 / SAYI: 447 AYDA BİR YAYINLANIR

TRAFİKTEKİ ZARAR PRİMLERİ YÜKSELTTİ, SEKTÖR YIL SONUNDA %20 BÜYÜDÜ

ZARARINA BÜYÜME

2014'te genel toplamda %7'lik büyüme oranıyla enflasyonun altında kalan sektör, 2015'te 31 milyar liralık üretimle %20'ye yakın büyüyerek enflasyonu ikiye katladı. Bu gelişimde 2014'te %3 olan trafik sigortası prim artışının 2015'te %35'e çıkması etkili oldu. Trafik branşında yaşanan ciddi zarar, şirketlerin bilançolarını da kırmızı bakiyeye çevirince, fiyatlarda geçen yılın son döneminde önemli artışlar yaşandı. 2014'ün son iki ayında 1 milyar liranın biraz üzerinde prim üretilen bu branşta, 2015'in aynı döneminde 1.9 milyar liralık prim üretildi ve trafikte son iki ayın büyüme oranı %81 oldu. Branşın 12 aylık üretimi ise %35 artışla 7.5 milyar liraya çıktı.

› S.22-23 ve istatistik ekinde.

REEL BÜYÜME %10'U AŞTI

Toplam prim üretiminin 27.2 milyar lirası elementer branşlardan, 3.7 milyar liralık bölümü hayat sigortalarından elde edildi. Hayat dışı branşlarda büyüme oranı %20'yi aşarken hayat sigortasındaki büyüme %15'e yaklaştı. 2015'te yıllık enflasyon TÜFE'de %8.81 ve Yurtiçi ÜFE'de %5.71 olarak gerçekleşti. Buna göre reel büyüme %10'u aştı. Kara araçları branşında (kasko) büyüme oranı nispeten düşük kaldı ve %9 olarak gerçekleşti. Diğer branşlarda büyüme oranları kazada %14, hastalık sağlıkta %17, yangın ve doğal afetlerde %14, genel zararlarda %22.5 ve genel sorumluluk branşında %19.5 oldu.





SELDE RİSK ÇOK BÜYÜK, ALINAN PRİMLER YETERSİZ

Son yıllarda yaşanan iklim değişiklikleri, tüm dünyada olduğu gibi Türkiye'de de hava kaynaklı doğal afetlerin sayısında ve şiddetinde artışa yol açıyor. Buna rağmen ülkemizde sıklıkla karşılaşılan sel riski, verilen önem bakımından deprem riskinin gerisinde kalarak ikinci plana atılıyor. Yangın sigortalarıyla beraber verilen sel teminatı için alınan primler, riskin boyutuna kıyasla yetersiz kalıyor. Konu hakkında görüşünü aldığımız sektör yöneticileri, bu branşta alınan primlerin, yangın sigortasının ana teminat konusu olan deprem riskini bile karşılamadığı görüşünde birleşiyor. › S.35

ACENTE AVRUPA'DA GÜCÜNÜ KORUYOR

Alternatif dağıtım kanalları, teknolojinin gelişmesiyle beraber daha yaygın bir şekilde kullanılmaya başlandı. David Kohen, bu değişime karşın Avrupa'daki üretimin yarısından fazlasını gerçekleştiren aracıların gücünü koruduğunu belirtti. › S.54





TRAFİKTE ZARAR SÜRDÜRÜLEBİLİR OLMAKTAN ÇIKTI

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) trafik sigortasıyla ilgili bir basın toplantısı düzenledi. Trafikteki zararın artık yönetilebilir olmaktan çıktığını söyleyen TSB Başkanı Ramazan Ülger, zararın sigorta şirketlerinin bilançolarını olumsuz etkilediğini belirtti. Ülger, "Daha önce de her yıl zarar gerçekleşiyordu, ancak bilanço kârı da oluyordu. Gelinen noktada ise trafik sigortalarındaki zarar artık sermayeden yiyor" dedi. › S.20

Y KUŞAĞININ DA TERCİHİ ACENTEDEN YANA

ABD'de yapılan bir araştırmaya göre, online satın alma kanallarını tercih eden Y jenerasyonu, iş sigorta almaya gelince danışman rolü olan acentelere yöneliyor. Araştırma sonuçları, bu neslin bir uzmandan danışmanlık hizmeti alarak sigorta şirketleri ve ürünleri arasında seçim yapabilmeyi, kendilerinden büyük kuşaklara göre daha çok tercih ettiğini ortaya çıkardı. › S.25



ACENTELER DİREKT SATIŞTAN KORKMAMALI

Bu ayki 'CEO'lar Konuşuyor' sayfamıza konuk olan Mapfre Genel Sigorta CEO'su Serdar Gül, acentelerin direkt satıştan korkmalarına gerek olmadığını söyledi. Gül, "Direkt satışın maliyetinin yönetilmesi çok zor. Lojistiği ve disiplini de öyle. Daha önemli öncelikleri olan sigorta şirketleri bu alana yatırım yapmaz" şeklinde konuştu. › S.18



HAZİNE'DEN ACENTELERİN LEHİNE YENİ DÜZENLEMELER

Hazine Müsteşarlığı, Sigorta Acenteleri Yönetmeliği'nde değişikliğe gitti. Acentelerin lehine birçok düzenlemeyi içeren yeni değişikliklerle beraber, sözleşmelerin feshi en az üç ay, acente aleyhine düzenlemelerse en az iki ay önceden acentelere bildirilecek. Ayrıca yönetmelikle, TOBB'a bağlı Sigorta Acenteleri İcra Kurulu'na verilen yetkiler de artırıldı. › S.33

ERGO ACENTEYLE BÜYÜYOR

Acente odaklı bir şirket olduklarını ve böyle olmaya devam edeceklerine dikkat çeken CEO Theo Kokkalas, "ERGO olarak, sayıları 1600'ü geçen acentelerimize 'iyi günde kötü günde daima 'ERGO seninle' yaklaşımıyla tam destek vermeye devam edeceğiz" dedi. › S.9



GÜVENCE HESABI MADDİ ZARARI DA TELAFİ ETMELİ

Trafik sigortası olmayan araçların çarpması sonucu oluşan mağduriyeti gideren Güvence Hesabı, sadece bedeni hasarları ve eşya hasarlarını karşılıyor. Konuyu değerlendiren Prof. Dr. Samim Ünan, bu tip durumlarda araçtaki maddi hasarların da Güvence Hesabı'ndan karşılanması gerektiğini ifade etti. › S.42



SATIŞ BAŞARISININ %80'İ PSİKOLOJİK

Bazı satıcıların diğerlerinden neden daha başarılı olduğunu kişisel gelişim uzmanı Brian Tracy'den alıntılarla açıklayan Mehmet Muratoğlu, "Satış başarısının %80'i psikolojik. Üst düzey satıcıların çoğu pozitif tutumu benimsemiştir. Satıcının coşkusu kabul görmesini kolaylaştırır" dedi. › S.48





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 ve Acıbadem Sigorta'dan Türkiye'de bir ilk...

Özel sağlık sigortasında yeni işbirliği modeli

Gelişmiş sigorta pazarlarında uygulanan, ancak Türkiye'de bir ilk olma özelliği taşıyan yeni iş modeliyle Aksigorta, öncesinde olduğu gibi satış ve pazarlama faaliyetlerini sürdürmeye devam ediyor. Aksigorta yatarak ve ayakta sağlık ürünlerine yönelik operasyonel ve teknik altyapı hizmetleriyle bu ürünlerin sigorta riskinin paylaşımına dair ana desteği, sağlık sektöründe Türkiye'nin en büyük markalarından biri olan Acıbadem Sigorta'dan alacak.

ÖZEL SAĞLIK SİGORTACILIĞINDA BİR İLK

Aksigorta'nın satış gücü ve geniş dağıtım kanallarının avantajıyla Acıbadem Sigorta'nın sağlık sigortalarındaki uzmanlığı ve gelişmiş altyapısının yarattığı sinerji sayesinde özel sağlık branşında müşteriler lehine önemli bir rekabet ortamı yaratacaklarını belirten Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen, "Acıbadem Sigorta ile gerçekleştirdiğimiz yeni işbirliği modeli, özel sağlık sigortası sektöründeki gücümüzü de pekiştirecek. Sektörde ilk olma özelliği taşıyan bu işbirliği kapsamında müşterilerimiz ürünlerini Aksigorta hizmet ve kalitesi ile Aksigorta'dan almaya devam ederken, geçmişte farklı hizmet sağlayıcılardan aldığımız veya Aksigorta bünyesinde sağladığımız bazı hizmetleri Acıbadem Sigorta ile sunacağız" dedi.

DAHA GENİŞ KAPSAMLI ÜRÜN VE HİZMETLER

Aksigorta'nın sağlık sigortası ürünlerinin Acıbadem Sigorta'nın desteğiyle yeni hizmetler eklenerek şekilleneceğini ve bu sayede müşterilerine daha geniş kapsamlı, ürün ve hizmetler sunma fırsatı yakalayacaklarını vurgulayan Uğur Gülen, şunları söyledi:
"Bu işbirliği sayesinde Aksigorta olarak farklı ve yeni bir hizmet anlayışı ve sigortalılarımızın 55 yıldır alışık olduğu güçlü hizmet kalitesi ile yeni ürünler sunarak pazar payımızı artıracağız. Bunu da Aksigorta'nın güçlü kanalları ve iş ortakları sayesinde önümüzdeki yıldan itibaren ürün sayımızı ve müşterilerimize sunduğumuz avantajları artırarak sağlayacağız. Böylelikle sağlık branşında 2016 için koyduğumuz iddialı büyüme hedefimize emin adımlarla yaklaşacağız."
Acıbadem Sigorta Genel Müdürü Gökhan Gürcan da "Hedefimiz yalnızca pazarı genişletmek ve pazar paylarımızı artırmak değil, ezber bozacak uygulamalarla ekonominin üzerindeki sağlık yükünü hafifletmektir. Yeni modelle hep beraber daha güçlü, yaygın, bilgili ve tecrübeliyiz" dedi.

Aksigorta, 2016'da sağlık branşında büyüme hedefi doğrultusunda Acıbadem Sigorta ile yeni bir işbirliği modeline imza attı.



İşbirliği anlaşmasının imzalarını Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen (solda) ile Acıbadem Sigorta Genel Müdürü Gökhan Gürcan attı.

Tehlikeli hastalıklara küçük primlerle büyük güvence

Aksigorta, tedavisi pahalı ve uzun süre çalışmaktan alıkoyabilecek 9 tehlikeli hastalığa 'Hayata Devam' sigortasıyla 16 liradan başlayan primlerle güvence veriyor. Ödenecek tazminat ise 100 bin liraya kadar çıkıyor.

Aksigorta'nın 'Hayata Devam' Sigortası, 16 liradan başlayan primlerle kanser, MS, alzheimer, parkinson gibi tedavisi pahalı ve hastaları uzun süre çalışmaktan alıkoyabilecek 9 tehlikeli hastalığı teminat altına alıyor.
Yıllık 144 lira, 252 lira ve 504 lira gibi farklı prim seçenekleriyle, ödenen prim doğrultusunda 30 bin lira, 50 bin lira ve 100 bin lira olmak üzere üç farklı tazminat ödemesi yapan Aksigorta'nın 'Hayata Devam' ürünü sigortalının, tedavi masraflarını karşılamasına, hastalık nedeniyle oluşan gelir kaybını telafi etmesine destek veriyor, tedavisine ve sağlığına odaklanmasına yardımcı oluyor.
Günümüzde çok sık karşılaşılan kanser, böbrek yetmezliği, kalp, karaciğer, akciğer ve pankreas yetmezliği sebebiyle yapılacak organ nakilleri, körlük, MS, parkinson, alzheimer, 3. derece yanık ve işitme kaybı gibi durum ve tehlikeli hastalıkların teşhisi durumunda tazminat ödemesi yapan Aksigorta'nın "Hayata Devam" ürününde ilk sigortalı olma yaşı üst sınırı 60, poliçe yenileme yaşı ise 70.
Aksigorta "Hayata Devam" ürünü sahibi sigortalılar, anlaşmalı hekim ve kliniklerde yılda 1 kez diş hekimi muayenesi, alt-üst çene diş taşı temizliği, tek diş röntgen filmi hizmetlerini içeren Avantajlı Diş Paketi hizmetinden de ücretsiz olarak yararlanabiliyorlar. Sigortalılar ayrıca Aksigorta'nın anlaşmalı olduğu diyetisyen ve beslenme uzmanlarından gerek iyileşme süreçlerine destek için ihtiyaç duyulan diyet tedavisi gerekse sağlıklı yaşam konusunda danışmanlık hizmeti de alabiliyorlar.



2023'TE KANSER HASTASI SAYISI 2 MİLYONU GEÇECEK

2015 yılı verilerine göre Türkiye'de 3 bin 204 kişiye böbrek, 89 kişiye kalp, 1216 kişiye karaciğer, 30 kişiye akciğer, 7 kişiye ise pankreas nakli gerçekleştirildi. Bugün nakil için 20 bini aşkın kişi böbrek, yaklaşık 650 kişi kalp, 2 bini aşkın kişi karaciğer, yaklaşık 300 kişi ise pankreas bekliyor. Türkiye'de her yıl 175 bin kişi kansere yakalanırken 2023'teki kanser hastası sayısının 2 milyonu geçeceği öngörülüyor. 40 bin MS hastasının bulunduğu Türkiye'de nüfusumuzun %3.7'si yaşamını işitme cihazı ile sürdürüyor. Yaklaşık 300 bin alzheimer hastası bulunan ülkemizde 100 bin civarında parkinson hastası bulunuyor ve bu sayıya her yıl 10 bin kişi ekleniyor.

AKSİGORTA ACENTELERİNE TEKNOSA'DA ÇİFTE İNDİRİM

Aksigorta acenteleri, 18 Şubat'a kadar Teknosa Mağazalarından Turuncu Kart ile gerçekleştirdikleri her alışverişlerinde %5 indirim kazanıyorlar. Teknosa mağazasından tek ya da toplamda bin liranın üzerinde alışveriş yapan acenteler, 19 Şubat-19 Nisan 2016 tarihleri arasında yapacakları ilk alışverişte kullanabilecekleri yüzde 10'luk ekstra indirim avantajını da yakalayacaklar. Aksigorta acentelerinin bu fırsatı kullanabilmeleri için tek yapmaları gereken bağlı bulundukları Aksigorta bölge müdürlüğünden indirim kodlarını almak.

TEKNOSA

EMEKLİLİK HAYALLERİNİZ İÇİN **HEP DAHA FAZLASI...**

Bugün biriktirmek sizden, yarın keyfini sürmek yine sizden.
Doktorundan ev hanımına, çiftçisinden öğretmenine her kesime avantajlı ve uygun emeklilik planları sunan **Ziraat Emeklilik**, bugün de yarın da mutluluğunuz için hep daha fazlasıyla yanınızda.

Ziraat Emeklilik
Geleceğiniz için daha fazlası

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

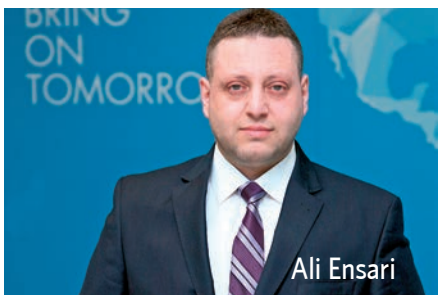
AIG Akademi'de yenilikler sürüyor

İstanbul Bilgi Üniversitesi işbirliğiyle 2012 yılında eğitime başlayan AIG Akademi'de bugüne kadar yaklaşık 2 bin kişiye 110 günden fazla eğitim verildi. 2016 yılına bir web sitesi kurarak başlayan AIG Akademi artık, acente, broker ve çalışanlarına e-Learning ve V-Learning eğitimi de veriyor.

AIG Akademi 5. yılında eğitime yeniliklerle devam ediyor. Akademi'nin çalışmaları konusunda bilgi veren AIG Sigorta Acente Satış ve Koordinasyon Müdürü Ali Ensari, "İstanbul Bilgi Üniversitesi işbirliği ile kurgulanan AIG Akademi'nin başlangıçta hedef kitlesi AIG acenteleriydi. Ancak bugün bu yapı, AIG acentelerinin, brokerlerinin ve çalışanlarının ihtiyaç duyabilecekleri akademik ve profesyonel eğitim hizmetine kaliteli, etkin ve sürekli olarak erişebilmelerini sağlıyor. Tüm katılımcılara eğitim sonunda İstanbul Bilgi Üniversitesi'nin sertifikası veriliyor" diye konuştu.

PROGRAMLI EĞİTİM

AIG Akademi'nin bugüne dek 2 bin kişiye eğitim verdiğini ifade eden Ensari, Akademi'nin yapısı konusunda şunları söyledi: "AIG Akademi sektör uygulamalarından farklı olarak belli aralıklarla veya ihtiyaç halinde verilen eğitim programları yerine önceden hazırlanmış, duyurulmuş, her yıl yenilenen ve geliştirilen 'Yıllık Eğitim Takvimi'ne bağlı olarak yapılandırıldı ve Kişisel Gelişim Eğitimleri



kapsama dahil edildi. İstanbul Bilgi Üniversitesi'nin Akademik deneyimi ile AIG'nin uluslararası risk yönetimi tecrübesi hedeflenen başarıyı fazlasıyla elde etmemizi sağladı. Bugüne kadar yaklaşık 2000 kişiye 110 günden fazla eğitim sağlandı. 2016 yılında da 30 farklı başlık ile 500 kişiye ulaşılması hedefleniyor."

ELEKTRONİK EĞİTİM BAŞLADI

2016 yılına Akademi için bir web sitesi kurarak başladıklarını belirten Ali Ensari, "Dağıtım kanallarımız bu siteden Akademi ile ilgili güncel bilgilere kolayca ulaşabilecek. Bunun yanı sıra, e-Learning (animasyon ile desteklenen elektronik eğitim modeli) ve V-Learning (yoğun olarak



Eğitimci anlatımının ön planda olduğu elektronik eğitim modeli) eğitimlerine kullanıcı adı ve şifrelerini girerek erişebilecekler. Yine 2016 yılında her eğitim sonrası katılımcılarımız ile profesyonel bir tedarikçi aracılığıyla elektronik ortamda anket düzenlenecek, katılımcıların geri bildirim vermeleri sağlanacak ve memnuniyet endeksi ölçülecek" diye konuştu. Ali Ensari web sitesini neden kurduklarını ve yararlarıyla ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "Ülkemizde yaş ortalaması 29.6. Sosyal medya ve akıllı telefon kullanımının bu kadar yoğun olduğu bir ortamda sadece basılı materyaller ile hedeflerinize ulaşmanız mümkün değil. Web sitesi daha kolay erişilebilir bir araç ve basılı materyallere göre çevre dostu, dinamik bir platform. Ayrıca eğitime ayrılmış bir web sitesi sigorta şirketleri arasında da ilk uygulama olma özelliği taşıyor." Ensari, e-Learning'in avantajları konusunda şunları söyledi:
"E-Learning tüm dünyada hızla yaygınlaşıyor. Başta ABD olmak üzere Birleşik Krallık, Hindistan, Çin, Malezya, Güney Afrika ve Avustralya bu konuda öncü. Türkiye'de de birçok üniversitede e-learning var. Trend böyleyken eğitim organizasyonu olarak bizler sistemin avantaj ve dezavantajlarını inceledik ve bu platformda yer almamız gerektiğine karar verdik. En büyük avantajımız zaman ve mekândan bağımsız olması ve kişi kısıtlaması olmamasıdır."

KATILIMCI GÖRÜŞÜ:

'EĞİTİM EKSİKLERİ TAMAMLIYOR'

Dr Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Turusan Bağcı da şu değerlendirmeyi yaptı: "Sigorta şirketlerinin büyük çoğunluğunun artık eğitim vermekten kaçındığı veya konuyu çok basit ürün eğitimleri ile geçiştirdikleri bir dönemde, AIG Sigorta'nın farklı, güçlü ve etkili eğitimleri en iyi kurumlar ve eğitimciler aracılığı ile vermesi gerçekten etkileyici."

'ÖRNEK BİR PROJE'

AIG Akademi'nin çalışmalarını değerlendiren Ankara'dan Aydam Sigorta Brokerliği yöneticisi Serhat İpek şunları söyledi: "Sigorta şirketlerinin, acentelerin kişisel ve kurumsal gelişimlerine destek olmaları gerektiğini yıllardır söylüyorduk. AIG, diğer sigorta şirketlerinden farkını bu alanda da gösterdi. Üniversite işbirliği ile uzun vadeli, gerçek bir eğitim programı. Örnek bir proje, teşekkürler AIG."

'AIG Sigorta her zaman yenilikçi ve öncü oldu'

AIG'nin 40 yıldır Türkiye'de faaliyet gösterdiğini belirten AIG Sigorta Satış Grup Müdürü Ayşe Gardet, bugüne kadar pek çok yeniliğe imza attıklarını söyledi.
"AIG, Türk sigorta sektörüne girdiği 1976 yılından bu yana, daima yenilikçi ve öncü bir anlayışla hareket etti ve sektörü pek çok 'ilk'le tanıştırdı" diyen Ayşe Gardet şöyle devam etti: "Global deneyim ve tecrübelerimizle, geniş yangın ve sorumluluk sigortaları ağını, Türkiye'nin dinamik nüfusu, büyümekte ve dışa açılmakta olan şirketleri, artan dış yatırımları paralelinde sigorta bacağında da ihtiyaca yönelik yeni ürün ve kapasitelerle eşleştirmek önemli misyonlarımız arasında olmaya devam ediyor.
Bundan 10-15 sene önce 'Yönetici Sorumluluk Sigortası' kavramı çok az bilinen bir kavramken, bugün yeni TTK nedeniyle artan yönetim vasfıyla ilgili sorumluluklar, bu ürünü artık acente kanalımız vasıtasıyla dahi -genel kanı acentelerin sadece oto işi yazdığı yönünde olduğu için dahi anlamında kullanıyorum- satılabilen bir ürün haline getirdik."
AIG Sigorta Satış Grup Müdürü Ayşe Gardet AIG Akademi ile ilgili de şu değerlendirmeyi yaptı: "Akademi bizim için önemli bir inisiyatif olarak başladı ve aldığımız geri bildirimler ve yaptığımız analizlerle her sene geliştirmek için gayret sarf ettiğimiz bir alan olarak gündemimizde yerini koruyor. Bu platformda artık konvansiyonel yöntemlere ek olarak web sitemiz üzerinden de her zaman, her iş ortağımızın kolaylıkla erişim sağlayabileceği önemli ve aracılarımıza fayda sağlayacağına inandığımız paylaşımlar yapmaya devam edeceğiz."

'MİSYONUMUZ KALİTELİ HİZMET VERMEK'

AIG Sigorta'nın hiçbir zaman salt üretim ve prim büyüklüğüne odaklanan bir şirket olmadığını vurgulayan Ayşe Gardet şunları söyledi: "AIG Sigortanın amacı herkesin her şeyi olmak değil, doğru ortaklarla doğru paydalarda buluşmaktır. AIG'nin misyonu sigortalısına uzun vadeli, kaliteli hizmet vermek, hasar yönetiminde rakiplerinden bir adım önde durabilmek ve satış kanallarına yeni üretim alanları açarak birlikte kârlı ve korunabilir büyüme sağlayıp, kendi bulunduğu coğrafyalarda bu nedenlerle tercih edilen bir sigortacı olarak var olmaktır. Web sitemiz ve Akademi'nin yeni programının da bu misyon ve vizyonla birebir örtüştüğüne inanıyor ve tüm iş ortaklarımıza inanç ve destekleri için teşekkür ediyorum."



AIG Sigorta Satış Grup Müdürü Ayşe Gardet: AIG Türk sigorta sektörüne girdiği 1976 yılından bu yana, daima yenilikçi ve öncü bir anlayışla hareket etti ve sektörü pek çok "ilk"le tanıştırdı.

MAPFRE Vakfı ödülleri 2015

MAPFRE Vakfı (Fundación MAPFRE), toplumun gelişmesine katkıda bulunan kişi ve kurumların çalışmalarını onurlandırmak amacıyla 150 bin euro değerindeki MAPFRE Vakfı Ödülleri 2015 için başvuru sürecini başlattı. Ödüller, yılda bir kez beş farklı kategoride uluslararası alanda değerlendiriliyor.



MAPFRE CEO'su Antonio Huertas, "Bu ödüllerin amacı, kişi ve kurumların dünyamızı geliştirmek için her gün ortaya koydukları çabayı onurlandırmaktır" dedi.

MAPFRE Vakfı'nın 5 ayrı kategoride düzenlediği ödüller şunlar:

• **José Manuel Martínez Martínez Ödülü (Profesyonel Kariyer Ödülü):** Zengin ve örnek bir profesyonel kariyer ile topluma ve insanlara hizmet etmiş olan bir kişinin ödüllendirilmesini amaçlıyor. Ödül: 30 bin euro.

• **International Julio Castelo Matrán Ödülü (Sigortacılık Ödülü):** İnovasyon, araştırma ve eğitim aracılığıyla sigortacılık bilgisinin ve toplumda sigortacılık algısının gelişimine ve sigortacılık etkinlikleri ile ilgili hizmetlerin geliştirilmesine katkıda bulunmuş olan kişi veya kurumların ödüllendirilmesi için: Ödül: 30 bin euro.

• **En İyi Sağlık Teşvik İnisiyatifi Ödülü:** Toplumda sağlık ve yaşam standartlarının geliştirilmesine katkıda bulunmuş olan kişi veya kurumların ödüllendirilmesi. Ödül: 30 bin euro.

• **En İyi Sosyal Aksiyon İnisiyatifi Ödülü:** Yoksul insanlar için dikkat çeken ve etkili sosyal inisiyatifler almış olan kişi veya kurumların ödüllendirilmesi. Ödül: 30 bin euro.

• **En İyi Kazaları Önleme ve Yol Güvenliği İnisiyatifi Ödülü:** Kazaların önlenmesi ve yol güvenliği için önemli katkılarda bulunmuş olan kişi veya kurumların ödüllendirilmesi. Ödül: 30 bin euro.

BAŞVURU ADRESİ:

Başvuru kuralları: Fundación MAPFRE Ödülleri, dünya çapında bir inisiyatiftir. Başvuru belgeleri; İngilizce, İspanyolca veya Portekizce olarak aşağıdaki yollar ile iletilebilir.

•***Ön başvuru*** İletişim bilgilerini, ön başvuru olarak 31 Ocak 2016 saat 23.59'a (UTC/GMT+1) kadar www.fundacionmapfre.org web sitesi üzerinden iletilenler, başvuru belgelerini 1 Şubat 2016 ile 1 Mart 2016 tarihleri arasında aşağıda belirtilen adrese gönderilmelidir.

•***Başvuru belgeleri***, 1 Mart 2016 saat 23.59'a (UTC/GMT+1) kadar aşağıda belirtilen adrese gönderilmelidir. Fundación MAPFRE (başvuru yapılan ödül kategorisinin adı) Paseo de Recoletos, nº 23 28004 Madrid.

İspanya başvuru belgeleri

•Başvuru formu, www.fundacionmapfre.org
•Proje veya etkinliği açıklayan rapor ve başvuru yapılan kategori için gerekli olması durumunda başvuruda bulunan kişinin biyografisi (5-10 sayfa).
•Kurum bilgileri veya ilgili kişinin CV bilgisi. Gerekli görülen tüm bilgiler eklenebilir.
•Yıllık raporlar, etkinlik raporları, yayımlar vb. gibi önemli bilgi sağlayan akreditasyonlar.
•Başvuruda bulunan kişinin nüfus cüzdan veya pasaport fotokopisi veya kurumun vergi sicil numarası (CIF).
•Ayrıca, her bir kategori için özel olarak tanımlanan kurallar incelenmeli ve ek bir belge varsa başvuru belgeleri ile birlikte iletilmelidir.



İyilik için MAPFRE var

MAPFRE Vakfı (Fundación MAPFRE), halk oylaması ile seçilecek olan uluslararası bir işbirliği projesine 30 bin euroluk destek sağlayacak. Adaylar arasında MAPFRE GENEL SİGORTA'nın Koruncuk Vakfı projesi de bulunuyor.

MAPFRE Vakfı; Latin Amerika, ABD, Filipinler, Türkiye, Malta ve Portekiz'de uluslararası işbirliği projelerinin gelişimini desteklemek amacıyla 'Toplumsal İyileştirme Programı' proje başvurularını başlattı.

Başvuruda bulunmak isteyen 'kâr amacı gütmeyen kuruluşlar', 15 Şubat 2016'ya kadar başvurularını iletebilecek. Bu girişimlerin, 'Toplumsal İyileştirme Programı'nın eğitim, beslenme, sağlık ve iş yaşantısına yönelik alanlarından birine dokunuyor olması gerekiyor. 'Toplumsal İyileştirme Programı', sosyal hayattan dışlanma ve yoksulluk durumları ile karşı karşıya kalan 105 bin çocuğa el uzatan 23 ülkedeki 107 işbirliğinden oluşuyor. Türkiye'de Koruncuk Vakfı'nın yıllık beslenme masraflarının üstlenilmesi de bu işbirliklerinden yalnızca biri. En iyi beş proje halk oylaması ile seçilecek ve sonrasında yalnızca MAPFRE Vakfı'nın seçtiği uzmanlardan oluşan bir jüri tarafından kazanan proje belirlenecek. Projenin hayata geçirilmesi için maksimum 30 bin euroluk bağış yapılacak. Başvuruda bulunmak veya seçilen bir projeye oy vermek için http://convocatoriadeproyectos.fundacionmapfre.org/ adresine tıklayabilirsiniz.



Müşteri memnuniyetinin sırrı sözleşme sonrası hizmettir!

ASSIST LINE, geniş ürün yelpazesi ile müşterilerinizin memnuniyeti için çalışır.



- Yol Yardım ✓
- Ev ve İşyeri Yardım ✓
- Konut Hasar Onarım ✓
- İşyeri Hasar Onarım ✓
- Seyahat Yardım ✓
- Sağlık Yardım ✓
- Hukuki ve Mali Danışma Hizmetleri ✓
- Hasar Yönetimi ✓
- Call-Center Hizmetleri ✓
- Butik Hizmetler ✓
- Oto Cam Hizmetleri ✓

ASSIST LINE, Türkiye genelinde 4500 hizmet birimi ile çalışmaktadır.

Eski Büyükdere Caddesi Maslak İş Merkezi
No:37 Kat:5 MASLAK/İSTANBUL
Tel: 0212 334 20 00 Faks: 0212 334 20 01
www.assistline.com.tr

ASSIST LINE

Türkiye'de hizmet vererek ISO 9001 kalite belgesi almaya hak kazanan ilk asistans şirketi.

MetLife ‘Koruma Kalkanı’ ferdi kaza sigortası online platformda

MetLife, yeni ürünü ‘Koruma Kalkanı’ ferdi kaza sigortasının online satışlarına geçtiğimiz ay başladı. Sadece dijital platformdan ulaşılabilen ‘MetLife Koruma Kalkanı’ sigorta paketleri, 3 basit adımda aileleri hayatın getirdiği ani risklere karşı finansal koruma altına alma imkânı sunuyor.




Deniz Yurtseven

Yaklaşık 150 yıllık tecrübesini yenilikçi yaklaşımıyla şimdi de online platformlara aktaran MetLife, ‘Koruma Kalkanı’ ferdi kaza sigortası sayesinde sadece birkaç tıkla, yaşamın risklerine karşı ailelerin finansal koruma altına alınmasına imkan sağlıyor. Ocak ayı itibarıyla lansmanı yapılan ve online olarak satışına başlanan MetLife Koruma Kalkanı sigortasına başta Facebook olmak üzere birçok dijital platformdan erişim mümkün. Bireysel ve aile paketleri olmak üzere müşterilere iki farklı alternatif sunan MetLife Koruma Kalkanı, kaza durumlarında vefat veya sakatlık risklerinin yanı sıra acil durumlardaki hastane masraflarını da güvence altına alıyor; ayrıca Dört Dörtlük Asistans hizmeti ile de günlük yaşamda ihtiyaç duyulabilecek pek çok durum için destek sağlıyor. Online satın almalara özel %10’luk indirimin yanı sıra gittigidiyor.com’dan hediye çeki de, MetLife Koruma Kalkanı sigortasının avantajları arasında yer alıyor.

MetLife’ın yeni ürünü Koruma Kalkanı sigortası hakkında değerlendirmede bulunan Genel Müdür Deniz Yurtseven, “MetLife’ın yaklaşık bir buçuk asırlık deneyiminden aldığımız güç ve güvenle, Türkiye’de sigortacılık alanına yenilikçi ürünler ve hizmetler sunmaya devam ediyoruz. MetLife’ın, bu projeyi EMEA bölgesinde ilk olarak Türkiye’de başlatmasından da ayrıca gurur duyuyoruz. MetLife olarak yaşamın getirebileceği risklere karşı, bizim ve en değerli varlığımız olan ailelerimizin güvende hissetmesini sağlayan; yenilikçi ürün, dağıtım kanalı yaklaşımımız ve hizmetlerimizle, sektörde farklılaşmayı sürdüreceğiz” dedi.

ERGO Türkiye Bursa Bölge Müdürlüğü yeni adresinde

ERGO Türkiye, Bursa Bölge Müdürlüğü'nün yeni ofisini CEO Theo Kokkalas ve İcra Kurulu Üyesi Yıldırım Türe'nin de katıldığı bir törenle hizmete açtı.

ERGO Türkiye, Bursa Bölge Müdürlüğü'nü yeni ofisine taşıdı. İş ortaklarının davetli olduğu açılış törenine, ERGO Türkiye CEO'su Theo Kokkalas ve ERGO Türkiye İcra Kurulu Üyesi Yıldırım Türe katıldı.
Açılış töreninde bir konuşma yapan ERGO Türkiye CEO'su Theo Kokkalas, şirketin 2015 yılını değerlendirirken kurumun hedeflerine ulaşmasında Bursa Bölge Müdürlüğü'nün yürüttüğü faaliyetlerin de büyük önem taşıdığını vurgulayarak şunları söyledi:



Açılış törenine Yıldırım Türe (soldan ikinci) ile katılan ERGO Türkiye CEO'su Theo Kokkalas (soldan üçüncü), Bursa Bölge Müdürlüğü'nün Bursa, Balıkesir, Bilecik, Çanakkale, Eskişehir, Kütahya ve Yalova'daki acenteleri için üstün hizmet kalitesiyle en yakın iş ortağı olmaya devam edeceğini söyledi.

'YATIRIMA DEVAM'

"Türkiye'deki faaliyetlerimizi, ana hissedarımız Munich Re ve ERGO Sigorta Grubu'nun güveni ve tam desteğiyle, sürdürülebilir kârlı büyüyen bir sigorta şirketi olma hedefiyle sürdürüyor ve bu yönde yatırım yapmaya devam ediyoruz. ERGO Türkiye olarak, 2015 yılında pazar payımızı artırarak sektör ortalamasının üzerinde bir büyüme performansı gösterdik. 2016 yılına güçlü bir başlangıç yaptık ve yakaladığımız bu güçlü büyüme ivmesini yıl boyunca da siz değerli iş ortaklarımızla hep birlikte hız kesmeden devam ettireceğiz. Türkiye'nin en büyük 10 ili arasında yer alan Bursa, konumu ve taşıdığı yüksek büyüme potansiyeliyle iş hedeflerimize ulaşmamızda bizim için oldukça önemli bir yere sahip. Bölge Müdürlüğümüz yeni adresinde üstün hizmet kalitesiyle, bireysel ve kurumsal müşterilerimizin sigorta ihtiyaçları konusunda sizlere çözümler sunmaya devam edecek."

Acente odaklı bir şirket olduklarına ve böyle olmaya devam edeceklerine dikkat çeken CEO Theo Kokkalas, "ERGO Türkiye olarak temel stratejimiz, tüm iş ortaklarımız için değer yaratmaya, üstün hizmet kalitesi ve yakınlık prensiplerine dayanıyor. Buradan hareketle, sayısı 1600'ü geçen siz değerli acentelerimize 'iyi günde kötü günde daima ERGO seninle' yaklaşımıyla tam destek vermeye devam edeceğiz" dedi.

ERGO ailesi yeni acenteleriyle bir araya geldi

ERGO Türkiye, aileye yeni katılan acenteleriyle daha yakın olmak için 'Yeni Acenteler Toplantısı' kapsamında Genel Müdürlükte toplantı düzenledi.

Temel önceliğini her zaman müşteri ve acente odaklılığı üzerine kuran ERGO Türkiye, farklı illerden gelen yeni iş ortaklarıyla bir araya geldi. Yeni iş ortaklarının ERGO'yu daha yakından tanımalarına olanak sağlayan 'Yeni Acenteler Toplantısı'nda, ERGO'nun hedef ve stratejileri acentelerle paylaşılırken sigorta sektöründeki gelişmelerden de bahsedildi. ERGO Türkiye Kurulu Üyeleri Yıldırım Türe ve Mert Ekitmen ERGO Türkiye'nin stratejilerini, finansal gücünü, acente ve müşteri odaklılık stratejisiyle en iyi hizmeti sunmak adına yaptıkları çalışmaları acentelerle paylaşırken Satış Direktörü Murat Beköz Satış ve Pazarlama Organizasyon yapısı, iş ortakları ile temas noktaları ve iş ortaklarına yaklaşımlarını paylaştı. Sürdürülebilir kârlı büyüyen öncü bir sigorta şirketi olma hedefiyle uyguladıkları stratejileri, şirketin finansal gücünü, acente ve müşteri odaklılık stratejisiyle en iyi hizmeti sunmak adına yaptıkları çalışmaları acentelerle paylaşan Yıldırım Türe ve Mert Ekitmen, Türkiye'nin müşteri ve acente odaklı en beğenilen şirketi olmak stratejisi doğrultusunda yeni iş ortaklarıyla bir arada bulunmaktan duydukları memnuniyeti dile getirdiler.

DEPARTMANLAR TANITILDI

Satış Direktörü Murat Beköz'ün şirketin organizasyon yapısı ve iş ortaklarına yaklaşımları hakkında bilgi veren sunumunun ardından şirketin diğer yöneticileri de kendi departmanlarıyla ilgili detaylı bilgileri iş ortaklarıyla paylaştılar.

ERGO Türkiye ailesine yeni katılan acenteler görüş, öneri ve sorularıyla toplantıda etkin rol aldı. Yapılan sunumlar ve soru-cevapların ardından acentelerin departmanları daha yakından tanımalarını sağlamak için genel müdürlükte bulunan birimler gezdirildi.

ERGO Türkiye yöneticileri ve yeni iş ortakları için oldukça verimli geçen toplantının ardından organize edilen akşam yemeğiyle keyifli vakit geçirildi.



Liberty Sigorta'dan perakende sektörüne tam destek

Perakende sektöründe faaliyet gösteren firmalar ile uzun süreli ve güçlü bir işbirliği oluşturan Liberty Sigorta, bir yandan sektörün ihtiyaçlarına özel geniş kapsamlı teminatlar sunarken, diğer taraftan firmaların yoğun iş süreçlerine karşılık hızlı ve etkin hasar yönetimi ile destek veriyor.

Liberty Sigorta'nın perakende sektöründeki firmalara sunduğu geniş kapsamlı teminatlar hakkında bilgi veren Liberty Sigorta Oto-Dışı Ticari Sigortalar ve Reasürans Direktörü Yaşar Fıstıkçı, bu alanda iddialı olduklarını söyledi. Fıstıkçı, soğutucuların bozulması, sevkiyat sırasında yaşanabilecek olumsuzluklar, kazaen kırılma, raf ve vitrin devrilmesi, makine kırılması, yazar kasalara özel sunulan elektronik cihaz teminatı ve nihai ürünlere yönelik gerçekleşebilecek hırsızlık olayları gibi pek çok riski teminat altına aldıklarını belirtti. Yaşar Fıstıkçı, ayrıca, tedarikçi firmalar tarafından temin edilen üçüncü şahıs eşyaların da belirli limitler dahilinde sigortalandığını sözlerine ekledi. Özellikle perakende sektöründe faaliyet gösteren süpermarketler ve benzeri mağaza zincirleri için sadece ihtiyaca uygun teminatları sunmanın yeterli olmadığını dile getiren Fıstıkçı, hasar yönetim sürecinin önemine de dikkat çekti. Yaşar Fıstıkçı, bu firmalardaki yoğun iş süreçlerinin bilincinde olan Liberty Sigorta'nın hızlı ve etkin hasar yönetimi ile perakende sektörüne tam destek sunduğunu belirtti.

'MÜŞTERİLERİMİZE ANINDA DESTEK VERİYORUZ'

Sektörde marka bilinirliği yüksek firmaların Liberty Sigorta'yı tercih ettiğini ve perakende mağazalarının tüm portföyde önemli bir büyüklüğü olduğunu söyleyen Oto-dışı Ticari Sigortalar ve Reasürans Direktörü Yaşar Fıstıkçı, "Perakende şirketleriyle sigorta şirketi olarak çalışırken iki önemli faktörden bahsedebiliriz. Bunlar, verdiğiniz teminatlar ve hasar yönetim süreçlerinin kalitesi. Liberty Sigorta'nın verdiği teminatlar, perakende şirketlerinin zarar görebileceği neredeyse tüm olumsuzlukları karşılıyor. Bununla birlikte, perakendeciliğin hasar frekansının çok yüksek olduğu bir iş kolu olduğunu biliyoruz. Bu sektöre hizmet veren sigorta şirketlerinin hasar olduğunda müşteriye zamanında dönüş yapması büyük önem taşıyor. Özellikle gıda ürünleri söz konusu olduğunda ve yangın sonrasında hemen müdahale edilmesi gerekiyor" diye konuştu.



Liberty Sigorta Oto Dışı Ticari Sigortalar ve Reasürans Direktörü Yaşar Fıstıkçı, "Liberty Sigorta olarak perakendecilik sektörüne yönelik ürünlerde ve hasar hizmetlerinde bilgi ve tecrübesi oldukça yüksek bir ekibe sahibiz" dedi.

'RİSKLERE UYGUN FİYATLANDIRMA YAPILMALI'

Yaşar Fıstıkçı perakende sektörü tarafından tercih edilmelerinin sebepleriyle ilgili şunları söyledi: "Liberty Sigorta olarak perakendecilik sektörüne yönelik ürünlerde ve hasar hizmetlerinde bilgi ve tecrübesi oldukça yüksek bir ekibe sahibiz. Bunu, Liberty Sigorta'nın perakende şirketleri tarafından tercih edilmesindeki en önemli sebeplerden biri olarak görebiliriz."
Konuşmasında fiyatlandırma konusuna ve doğru fiyatlandırmanın önemine de değinen Yaşar Fıstıkçı, bu konuda Liberty Sigorta olarak oldukça titiz bir çalışma gerçekleştirdiklerini açıkladı. Rekabetin piyasa için önemli bir kavram olduğunu, ancak rekabetçi bir fiyatlandırmanın her zaman doğru olmadığını vurgulayan Fıstıkçı, işlerin riske göre doğru fiyatlandırılması gerektiğini ve süreklilik arz eden fiyatlama modellerinin hem sigorta acentesi hem de müşteri tarafında daha çok kabul gördüğünü sözlerine ekledi.

'MAĞAZALARDA EĞİTİMLERLE SİGORTA BİLİNCİ ARTIRILMALI'

Perakende sektöründe faaliyet gösteren firmaların çok fazla tedarikçi ile aynı anda çalıştığı için bu sektörde yoğun bir operasyon yürütüldüğünü belirten Fıstıkçı, verilecek yeterli ve kaliteli eğitimler ile bu işletmelere ödenen tazminatların azaltılarak fiyatların daha makul seviyelere çekilebileceğini söyledi. Özellikle başta mağaza müdürleri olmak üzere, tüm personelin eğitilmesi ve çalışanlarda sigorta bilincinin oluşturulması gerektiğini belirten Fıstıkçı, sözlerini şöyle noktaladı: "Perakende firmaları teknik ekiplerini eğittikleri takdirde, gerçekleşen hasar ve ödenen tazminat miktarları düşecektir. Bu aynı zamanda sigorta şirketlerine daha az maliyet sunarak, sigortalının sigorta sonuçlarını pozitif olarak etkiler.
Bu nedenle, mağazaların eğitim süreçlerine daha fazla önem göstermesi iki taraf için de faydalı olacaktır."



'KURUMSAL GRUP MAĞAZA ZİNCİRLERİNDE BÜYÜMEYİ HEDEFLİYORUZ'

Perakende sektöründeki sigorta penetrasyonunu artırmak istediklerini söyleyen Liberty Sigorta Satış ve Pazarlama Direktörü Halil Bay, şirketin perakende sektöründeki 2016 yılı hedeflerini paylaşarak, kurumsal firmalarla ve grup zincir marketlerle daha fazla çalışmayı hedeflediklerini belirtti. Bay, ayrıca acentelerle birlikte kazandıkları bir model geliştirdiklerini belirterek, "Karşılıklı kazan - kazan ilişkisi bizim iş süreçlerimizin olmazsa olmazı" diye konuştu. Acenteler ile beraber ortak bir çalışmayla poliçelerin tanzim edildiğini belirten Bay sözlerine şöyle devam etti: "Acentelerimizin ve müşterilerimizin ihtiyaçlarını bu süreçte anlamaya çalışıyor, onları yönlendiriyor ve mümkün olan en doğru poliçeyi en doğru şartlarla onlara sunuyoruz. Farklı farklı adreslerde, çok fazla riskle karşı karşıya olan perakendecilerin hasarlarını, perakende sektörünün gerçeklerini bilerek yönetmek oldukça önemli bir konu." Özellikle son 5 yılda market zincirlerinde ciddi bir tecrübe kazandıklarını ve müşteri adetlerini yüksek sayıda artırdıklarını belirten Bay, bu tecrübenin acente ve müşteri memnuniyetine dönüşmüş olduğunu görmekten mutlu olduğunu belirtti.

Generali Sigorta sektörün futbol ligine sponsor oldu

Generali Sigorta, ülkemizde faaliyet gösteren sigorta şirketlerinin, acentelerin, servislerin ve eksperlerin oluşturacakları takımlarıyla maç yaparken profesyonel ilişkilerini sağlamlaştıran 'Sigorta Sektör Ligi'ne 1 yıl boyunca sponsor oldu. Generali Sigorta Akdeniz Bölge Müdürü Şahali Aksoy'un da katkısıyla gerçekleşen sponsorlukla sektördeki şirket yöneticilerinin büyük küçük tüm acentelerle kaynaşması hedefleniyor.

ATILAN HER BİR GOL ENGELLİ VATANDAŞLARI SEVİNDİRECEK

Generali Sigorta rekabet, akıl ve çevikliği barındıran bir spor olan futbola da değer katmayı amaçlıyor. 'Generali Sigorta Sektör Ligi' 22 Nisan 2016 tarihinde Antalya Kervansaray Otel'de başlayacak ve üç gün sürecek olan etkinlikte atılacak her gol engelli vatandaşlara destek olarak geri dönecek.



Generali Sigorta, sigorta şirketlerinin, acentelerin, servislerin, asistans firmalarının ve eksperlerin bir arada bulunduğu bir platform olan 'Sigorta Sektör Ligi'ne sponsor oldu. Türkiye sigorta sektörünün tüm paydaşlarının yer aldığı lig bir yıl boyunca 'Generali Sigorta Sektör Ligi' şeklinde anılacak.

SAMSUNG GALAXY TALİHLİLERİ BELLİ OLDU

Generali Sigorta'nın 2015 yılının son çeyreğinde gerçekleştirdiği Samsung kampanyasının talihlileri belli oldu. 10 Ekim 2015 - 31 Aralık 2015 tarihleri arasında Generali'nin tüm dağıtım kanalları üzerinden Trafik veya Kasko Sigortası teklifi alan şanslı müşteriler Samsung Galaxy S6 Edge Plus kazanma fırsatı yakaladı. Kampanyaya tüm acente, broker, banka kanallarının yanı sıra direkt satış kanalları olan generali.com.tr ve 0850 555 55 55 üzerinden ürün teklifi alan yaklaşık 350 bin kişi katıldı. Samsung kazanan acente müşterileri İstanbul Merkez Bölge Ayşan Sigorta ve Adana Bölgesi Kurtuluş Sigorta'dan Trafik/ Kasko sigortası teklifi alarak bu özel kampanyanın talihlileri oldular.



Generali Sigorta, sigortalıların sağlıklarına da iyi gelecek

Generali Sigorta, farklı içeriklerle hizmete sunduğu 'Standart Ferdi Kaza' ve 'Göz Bebeğim Ferdi Kaza' ürünleriyle sigortalıların güvence alanını genişletmeye devam ediyor. Sadece Generali Sigorta acenteleri tarafından sunulan Ferdi Kaza Sigortası ürünleri yılda bir defa kullanılmak üzere Check-up ve Göz Check-up teminatlarını kapsıyor. Generali Sigorta, kaza sonucu vefat ve sürekli sakatlık risklerinin gerçekleşmesine karşı farklı içeriklerle hizmete sunduğu Ferdi Kaza Sigortası ürünlerinin teminatlarını zenginleştirerek sigortalıların ve onların ailelerinin güvence kapsamını genişletiyor. Ayrıca yine 'Göz Bebeğim Ferdi Kaza' ürünü ile anlaşmalı kuruluşlar aracılığı yapılan ile tüm tetkik ve ameliyatlarda sigortalılara %30 indirim sağlanıyor. Çünkü istatistikler bu tür risklere karşı korunmanın önemini ortaya



koyuyor. Trafik, spor, iş, ev, endüstriyel ve doğa/kitlesel olaylarda paniklemeden doğan kazalar, Türkiye'de ölüm nedenleri arasında dördüncü sırada yer alıyor.

ÖLÜM NEDENLERİNDE KAZALAR ÜÇÜNCÜ

Trafik kazalarıysa tüm kazalar arasında üzerinde en fazla durulması gereken kazalar arasında yer alıyor. İstatistiklere göre 1970-2015 yılları arasında yani son 45 yılda trafik kazasında ölen kişi sayısının 234 bin 812, yaralanan kişi sayısının ise 4 milyon 788 bin olduğu görülüyor.* Ülkemizdeki 5-44 yaş arasındaki kişilerin ölüm nedenleri arasında trafik kazaları üçüncü sırada yer alıyor. Ölümle sonuçlanmayan trafik kazaları önemli sakatlıklara yol açabiliyor.

GENERALI'DEN FERDİ KAZA YARDIM HİZMETLERİ

Generali müşterileri 'Generali Ferdi Kaza Yardım' hizmetleri kapsamındaysa tıbbi bilgi danışmanlık, acil ambulans hizmeti, konuta refakatçi gönderilmesi, hukuki danışma ve concierge hizmetlerinden 7/24 ücretsiz olarak faydalanabiliyor. Bu hizmetler herhangi bir Generali sigorta poliçesine sahip tüm müşterilere sunuluyor.

**Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) verileri ve Trafik Güvenliği Dairesi Başkanlığı Raporu*

HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu:

HDI Sigorta'nın önceliği acenteler

Sigortacılığın en önemli unsurunun güven mekanizması olduğunu söyleyen Ceyhan Hancıoğlu, acenteleriyle işbirliklerinin her zaman devam edeceğini ve çok daha güzel işlere imza atacaklarından emin olduklarını belirtti.

HDI Sigorta yüzlerce acentesiyle Türkiye'nin her noktasında hizmet sunuyor. İç Anadolu, Marmara, Ege, Güney Anadolu, Karadeniz, Akdeniz, Orta Anadolu, İstanbul Anadolu, İstanbul Avrupa ve Samsun Bölge Müdürlükleri ile uzman acentelerine 2016 yılında da yatırım yapmaya devam edeceklerini söyleyen HDI Sigorta Genel Müdürü belirten Ceyhan Hancıoğlu, sigorta şirketlerinin olmazsa olmazının acenteler olduğunu söyledi.
HDI Sigorta'nın Almanya'nın üçüncü büyük sigorta grubu olan Talanx'ın bir parçası olduğunu hatırlatan Hancıoğlu, acentelerini uluslararası bir ekonomik gücün bütün olanaklarıyla buluşturmaktan memnuniyet duyduklarını dile getirdi.

'2016'DA DA ACENTELERİMİZLE BÜYÜMEYE DEVAM EDECEĞİZ'

Şirketler ve acenteler arasındaki bağı her zaman güçlü tutmaktan yana olduklarını söyleyen Ceyhan Hancıoğlu, acentelerini her zaman düzenli olarak ziyaret ettiklerini belirtti ve sözlerine şöyle devam etti: "Acentelerimize teknolojik destek vermeye ve acente sayımızı artırmaya bu yıl da devam edeceğiz.



Acentelerimizi sık sık ziyaret ediyoruz. Ziyaretlerimiz esnasında onların sorunlarını dinliyoruz ve sorunlarına birlikte çözüm arıyoruz. 2016 yılında da acentelerimizle birlikte büyümeye aynı coşkuyla devam edeceğiz. Acentelerimiz ve biz bir aileyiz."



HDI Sigorta ile 5 yıldır çalıştıklarını söyleyen Jale Ural ve Lale Alkan (sağda), HDI Sigorta acentesi olmaktan gurur duyduklarını ifade etti.

KARDEŞ SİGORTA – JALE URAL/LALE ALKAN (TEKİRDAĞ)

HDI SİGORTA ACENTESİ OLMAK BİZİM İÇİN AYRICALIK

HDI Sigorta ile acenteliğimiz 2010 yılından beri devam etmektedir. HDI Sigorta ile ilgili bizi ilk etkileyen şey samimiyet ve güven duygusu oldu. Bizi her daim destekleyen, büyümemize yardımcı olan, güven duygumuzu her daim en yüksek düzeyde tutan HDI Sigorta'nın acentesi olmanın ayrıcalığını yaşıyoruz. Biz de bu güveni sigortacılık sahasında müşterilerimize yansıtıyoruz. HDI Sigorta'nın bize verdiği güven ve destek sayesinde sorunlarımız hemen çözülüyor.

Bu destek sayesinde acenteliğimiz daha kârlı hale geldi ve bizi daha cesur davranmaya itti. Böylelikle biz de sağlam adımlarla büyümeye başladık. Yıl sonlarında gerçekleşen hedeflere ulaştığımızda aldığımız ödüller bizi gururlandırdı. HDI Sigorta bize geniş bir aile olduğumuzu hissettiriyor. Aileyi başarılara götüren, çok iyi yöneten, sorunları hemen çözen ve kaliteli olmayı öğreten başta Genel Müdürümüz Ceyhan Hancıoğlu'na ve kurduğu başarılı ekibe çok teşekkür ederiz. HDI Sigorta acentesi olmak ayrıcalıktır diyerek birlikteliğimizin başarılarla nice yıllar devam etmesi dileğiyle...

USLU SİGORTA – CÜNEYT USLU (İZMİR)

HDI SİGORTA'YA HER AN ULAŞABİLİYORUZ

Uslu Sigorta olarak HDI Sigorta ile sağlam bir bağ oluşturduğumuzu düşünüyoruz. Herhangi bir ticari ilişkide yasal şartlar sağlanmalıdır. Ancak tek başına uzun, sağlıklı ve verimli bir ilişki için bunun yeterli olmadığı kanısındayım. HDI Sigorta'dan gereken desteği aldığımızı düşünüyoruz. Eğitim, yazılım desteği, iletişim kolaylığı, gezi ve programlar aldığımız destekler arasındadır. Ancak en büyük destek karşılıklı olarak her an ulaşılabilir olmanın verdiği güven ve rahatlıktır. Teklif, fiyatlandırma, poliçeleştirme, tahsilat ve hasar yönetimi açısından HDI Sigorta'dan tam destek alıyoruz.



GNR SİGORTA - RUHİ GÜNER (DÜZCE)

HDI SİGORTA AİLEMİZ GİBİ

HDI Sigorta ile çalışmak insanın ailesiyle sevinçlerini paylaşması gibidir. Bizim gibi 21'inci yılını kutlamak üzere olan bir acente için gurur vericidir .
HDI Sigorta ile acenteleri arasındaki ilişki güven ilişkisinden öte adeta bir var olma ve var olmaktan öte müşterilerimiz karşısında dimdik ayakta durabilme ilişkisidir. Çünkü HDI Sigorta lügatinde çözümsüzlük kelimesi yoktur.
HDI Sigorta her konuda acentelerine destek veren, acentelerini önemseyen, gerekli ziyaretleri eksik etmeyen bir şirket. Genel müdüründen bölge müdürlüklerine ve tüm çalışanlarına kadar 'ben' değil 'biz' diyebilen bir şirket. Ulaşılabilirliği mükemmel olan bir sigorta şirketi olup, acenteleri ve müşterileri için kocaman bir ailedir. Ben Ruhi Güner GNR Sigorta olarak bu ailenin bir ferdi olmaktan gurur duyuyorum.



YOLCU SİGORTA - YUSUF YOLCU (BAYBURT)

HDI SİGORTA'NIN DESTEĞİ BİZİ TATMİN EDİYOR

HDI Sigorta ile çalışmaktan çok memnununuz. HDI Sigorta ile olan ilişkiyi güven ilişkisi olarak tanımlayabiliriz. HDI Sigorta'nın verdiği destekleri yeterli olarak görüyoruz ve bundan çok memnunuz. HDI Sigorta her zaman bizi özel hissettiriyor. Bize her türlü destek vererek bu güveni sağladığını düşünüyorum.





GENÇOĞLU KELEŞ SİGORTA - MURAT KELEŞ (TRABZON)

HDI SİGORTA İLE ARAMIZDAKİ BAĞ KUVVETLİ

HDI Sigorta dışında altı firmayla çalışıyoruz ve hiçbiri HDI Sigorta'nın bize vermiş olduğu güveni veremedi. HDI Sigorta ile aramızda müthiş bağ olduğuna inanıyorum. Kampanyalar dahilinde Karadeniz Bölgesi'nde düzenlenen etkinlikler, yurt içi gezileri bizi her zaman motive etmiştir. HDI Sigorta'yı her zaman yakınımızda hissetmekten ve verdiği destekten oldukça memnunuz.

BAYRAMPAŞALI SİGORTA - ENGİN DEĞİRMENCİ (İSTANBUL)

20 YILDIR BİRLİKTEYİZ

HDI Sigorta ile birlikteliğimiz 1995 yılında İhlas Sigorta ile başlayıp HDI Sigorta'nın kurulmasıyla devam etmektedir. Sigorta şirketiyle sigortalı arasındaki organik bağ, aracı kurumlardır. Dolayısıyla acenteler şirketler adına hareket ediyor diyebiliriz. HDI Sigorta her an her yerde yanımızda olan, yenilenmede ustalaşan, organik büyüyen, takım başarısı için her zaman iş birliğini sağlayan, mükemmel iletişim kurduğumuz, gücünü geleneksel yapısıyla hissettiğimiz ailemizdir. HDI Sigorta'nın bize sağladığı güvenin esasında son birkaç yıldaki yönetim performansı yatmaktadır.



Çok demokrat, sürekli istişare halinde, sokağı anlayan, cesur kararlar alıp hızla uygulayan, bölüşmesini bilen bir genel müdürümüz ve ekibi var.
Yıl sonu gerçekleşen hedefler ve kazancımız belli olduğu zaman HDI Sigorta tarafından çok önemsendiğimizi görüyoruz. HDI Sigorta, eğitim desteğini sahada uygulamalı olarak veren ender şirketlerdendir, bu özelliği sayesinde anlık motivasyon sağlamaktadır. Tüm stratejik planlamalarının merkezine acentelerini koyan, hasar süreçlerini çok iyi yöneten, her an ulaşabildiğimiz, sorunlarımıza hızlı çözüm sağlayan, çok kaliteli bir şirketimiz var.

Başarılarla geçecek nice birlikteliklere...

URAY SİGORTA - ALPER PEKMEZCİOĞLU (BURSA)

ALDIĞIMIZ DESTEKTEN ÇOK MEMNUNUZ



HDI Sigorta her şeyden önce şirket olarak kolay ulaşılabilir bir şirket. Sorunlarınızı ilgililere anında ulaştırabiliyorsunuz. Karşılıklı anlayış her zaman mevcut. Sizi dinliyor ve sorunlarınıza anında çözüm buluyorlar. Yaklaşımların yapıcı ve çözüm odaklı olması bizi her zaman başarıya sevk ediyor. HDI Sigorta'nın çözüm ortağımız olduğunu görüyor, hissediyoruz. Bu durumda bize sonsuz bir güven sağlıyor. HDI Sigorta gün geçtikçe daha çok büyüyor, büyüdükçe de acenteleriyle daha yakın ilişkilere sahip oluyor. HDI Sigorta acentelerle olan ilişkilerini hiç kaybetmeyen bir şirkettir. Eminim acentelerin hepsi de bir aile ortamı sıcaklığı hissediyordur. HDI Sigorta'nın risk analizlerini hızlı yapıp fiyatlandırılmasından, erken teklif vermesinden, gereksiz soru yağmuruyla acenteleri boğmamasından, erken geri dönüşlerden, ulaşılabilir kampanya hedeflerinden çok memnunuz. HDI Sigorta'dan çok iyi destek almaktayız. Acentelerine verdiği bu hizmetler acenteye zaman kazandırıyor.



HDI Sigorta, acentelerini yurt dışı gezileri, ek komisyonlar, eğitim hizmeti, yazılım desteği ve farklı programlarla ödüllendiriyor. Yıl sonlarında gerçekleşen hedeflere ulaştıklarında aldıkları ödüllerin onları gururlandırdığını ve daha çok başarmaya teşvik ettiğini söyleyen acenteler, HDI Sigorta'nın bu desteğinden çok mutlu olduklarını dile getirdi. Geçtiğimiz günlerde ise HDI Sigorta'nın ödüllü acenteleri, Almanya Hanover Talanx AG merkez ofisine ziyarette bulundu.

DELTA SİGORTA - HÜMRAN TAYANÇ (İSTANBUL)

HDI SİGORTA HER DAİM HAKLARIMIZI KORUYOR

HDI Sigorta ile çalışmaktan çok memnunum. Acenteleriyle hızlı iletişim sağlayan, pratik çözümler sunan ve her konuda yardım alabildiğim çözüm odaklı bir şirket.
Her zaman ulaşılabilir olan yönetim kadrosu ve personeliyle yıllardır çalışmaktan çok memnun olduğum en iyi sigorta şirketlerinden biri. HDI Sigorta'dan ihtiyacım olan her alanda ve her konuda destek alıyorum.



Sigorta sektöründeki deneyimli kadrosuyla her zaman acentelerine her konuda destek veren bir şirkettir. HDI Sigorta'nın yönetim kadrosu ve personelleri sıklıkla ziyaretlerimizde bulunup herhangi bir desteğe ihtiyacımız olup olmadığını kontrol ediyor. Ziyaretler sonrasındaysa hemen çözümler sunup bize yardımcı oluyorlar. Biz müşterilerimizin haklarını korurken, HDI Sigorta'da her zaman bizim haklarımızı koruyup, bizi savunuyor. İlgi ve alakalarını hiçbir zaman eksik etmeyen HDI Sigorta, her zaman acentesine çok değer verdiğini gösteren sektördeki nadir şirketlerden biri.

UDS SİGORTA - FETHİ PALANCI - ERGÜN PALANCI (ANKARA)

ÖNEMSENDİĞİMİZİ HİSSEDİYORUZ

HDI Sigorta ile çalışmaktan çok memnunuz. HDI Sigorta ile 4 yıldır süregelen iş birlikteliğimiz var. Böylesi bir geçmişe sahip birlikteliğin temelinde karşılıklı güven ve bu güvenden kaynaklanan fayda yaratma unsurları var. Özellikle samimi ve çözümsel yaklaşımları, kaliteli hizmet anlayışları, sürekli ve güçlü iletişimleri her geçen gün güven bağını pekiştiriyor.

Hem eğitim hem de finansal tarafta HDI Sigorta'dan gerekli desteği en hızlı ve doğru bir şekilde alıyoruz. Birçok konuda aldığımız desteğin katma değeri, başarılarımızın kaynağı olmakla birlikte, bu başarıların ödüllerle takdir ediliyor olması bizleri ayrıca memnun ediyor. Ödüllerimize bu yıl da bir yenisini ekleyip Marmara Bölge Birinciliği ödülünü almamız gurur vesilesi oldu.

HDI Sigorta'nın sürekli bizimle olan iletişimi ve bizlere olan ziyareti, anında ve çözümcül yaklaşımları, özellikle iş geliştirme nitelikli projelerimizdeki destekleriyle önemsendiğimiz sıklıkla bizlere hissettiriliyor.

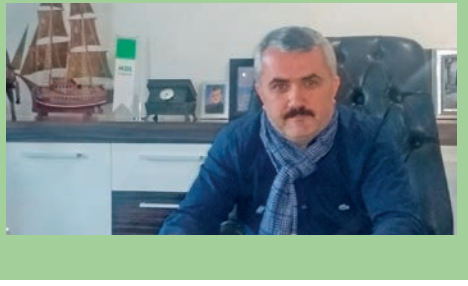


HDI Sigorta ile çalışmaktan çok memnun olduklarını söyleyen Fethi Palancı ve Ergün Palancı, HDI Sigorta'dan gerekli desteği aldıklarını söyledi.

UZMAN TEKNİK SİGORTA - YALÇIN KARABACAK (İSTANBUL)

POLİÇELERİ GÜVENLE SATIYORUZ

HDI Sigorta ile çalışmaktan memnunuz. Her zaman güler yüzle çalışan şirket çalışanlarına kolaylıkla ulaşabiliyoruz. Hasar aşamasında iyi bir hizmet aldığımız için sattığımız poliçeleri güvenle satıyoruz. HDI Sigorta'dan eğitim hizmeti alıyoruz ve komisyon gelirlerimiz var. HDI Sigorta tarafından önemsendiğimizi hissediyorum. Öncelikle tüm çalışanlar saygılı ve işlerimizi zamanında yapıyorlar. Eğer olmayacak bir işimiz var ise nedenleriyle birlikte detaylı bilgi veriyorlar. Önemsenmediğimizi düşünsek moralsiz oluruz ve mutlu bir şekilde çalışamayız. Önemsendiğimizi bildiğimiz için güzel işler yapıyoruz.



KARATAŞ SİGORTA - YAVUZ KARATAŞ (ERZURUM)

HDI SİGORTA'NIN SAMİMİYETİ DAHA FARKLI

HDI Sigorta, hasar anında acenteye olan olumlu bakış açısı ve verdiği destekle bize her zaman güven verdi. Yurt dışı gezilerimiz, ödüller, ek komisyonlarsa aldığımız desteklerden sadece birkaçı. HDI Sigorta tarafından her zaman önemsendiğimizi hissediyorum. HDI Sigorta dışında çalıştığımız diğer yedi şirkette bu samimiyeti ve güveni göremiyoruz. HDI Sigorta ise bize bu güveni ve samimiyeti veriyor.



Sompo Japan Sigorta Acente Satış Yönetimi ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Murat Dişçi:

Acenteleri dışarıda bırakan stratejiler başarılı olamaz

Son teknoloji kullanılıyor olsa bile, acenteleri dışarıda bırakan stratejilerden ciddi başarılar beklenemeyeceğini ifade eden Murat Dişçi, dijital trendlerin acenteler için sanıldığı kadar büyük bir tehdit olmadığını söyledi. Dişçi, acentelerin dijitali doğru bir şekilde yorumlaması ve dijitalle senkronize olması gerektiğini de sözlerine ekledi.

Sompo Japan Sigorta Acente Satış Yönetimi ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Murat Dişçi ile internetten sigorta satışı ve acentelerin geleceği üzerine konuştuk. Sigortacılıkta acenteleri dışarıda bırakan stratejilerden ciddi başarılar beklenemeyeceğini söyleyen Dişçi, bu stratejiler son teknolojileri kullanıyor olsa bile, ortaya çıkacak başarıların belli ürün ya da segmentlerle sınırlı kalacağını dile getirdi.

İnternet üzerinden müşterilere poliçe satışı dünyada yükselen bir trend. Sizce bu acenteler için ciddi bir tehdit mi?

Sigortacılığın geniş bir ürün yelpazesi olan köklü bir iş kolu olduğu düşünüldüğünde, bu soruya rahatlıkla "Hayır" yanıtını verebiliriz. Acenteler, sigortanın doğası gereği, satış öncesi ve sonrasında oluşan ihtiyaçlara istinaden ortaya çıkmış hizmet unsurlarıdır. Sigortacılıkta acenteleri dışarıda bırakan stratejilerden ciddi başarılar elde edilmesini beklemenin gerçekçi olmadığını ve bu tür projelerden yüksek beklentiler içine girilmesinin hayal kırıklığı yaratacağını düşünüyorum. Bu stratejiler son teknolojileri en yüksek düzeyde kullanıyor olsa bile, ortaya çıkacak başarıların belli ürün ya da segmentlerle sınırlı kalacağını düşünüyorum.

'DİJİTALE UYUM SAĞLANMALI'

Yapılan araştırmalar dünyada internet kullanımının sadece son 5 yıl içinde neredeyse 4'e katlandığını gösteriyor. Aslında bunun kısa yoldan anlamı şu: "Dijital platformları yok sayan bir iş stratejisinin geleceği olamaz." Dijital satış ya da internetten satış, hangi işle uğraşıyorsanız uğraşın maliyetlerin düşürülmesi, müşteri iletişim ve ilişkilerinin daha hızlı, etkili yönetilmesi ve tabii ki yeni müşterilere ulaşma konusunda geleceğin dünyası olarak karşımızda duruyor.
Bugün sigorta acenteleri için tehdit olarak değerlendirilmeye başlayan internet, aslında tüm iş sahiplerinin ve tüketicilerin olduğu gibi sigorta acentelerinin de günlük hayatlarında sıkça kullandığı etkili bir araç. Hayatın her alanına giren bu gücü acentelerin doğru yorumlamaları ve onunla senkronize olmaları gerekiyor. Burada sigorta şirketlerini ya da teminatı sağlayan tarafları ciddi anlamda tehdit eden bir durum yok. Hatta acenteyle iş yapmayı beceremeyen şirketler için fırsat niteliği taşıyor diyebiliriz.

Siz acentelerle yoğun olarak çalışan bir şirketsiniz. İnternet sigortacılığına nasıl bakıyorsunuz?

Biz ciromuzun %75'ini acentelerden sağlayan, Türkiye çapına yayılmış 1500'ü aşkın acentesiyle sigortacılığın her alanında faaliyet gösteren bir şirketiz ve dolayısıyla internet sigortacılığından beklenti halinde olan grupta yer almıyoruz.
Kaderimiz acentelerle birleşiyor. Dolayısıyla bizim internet ve mobil konusuna göstereceğimiz reaksiyon acentenin bu yeni duruma karşı geliştireceği bağışıklık açısından önem taşıyor. Biz sigortacılıkta acentenin



rolüne ve değerine hep inanan bir şirket olduk, halen de bu konudaki fikrimiz değişmemiş durumda.
Acente kanalına yaptığımız yatırımlar hız kesmeden devam ediyor. Bu tutumumuzun arkasında aslında güçlü bir rasyonel var. Bugün internetten satışın vadettiği bütün faydalara ve konseptin bütün cazibesine rağmen, sigortacılık açısından doğuracağı sonuçlar hâlâ bir muamma.

'KIYASLAMA İNTERNETTEN, SATIN ALMA ACENTEDEN'

Bu tür satış ciddi tanıtım yatırımlarına ihtiyaç duyan, güçlü markaların yüksek bütçelerle yürütebileceği bir iş görüntüsünden çıkmış değil. Hiçbir olgun tüketici, fiyatı ne kadar ucuz olursa olsun yeteri kadar tanımadığı, alanında marka haline gelmemiş şirketlerden poliçe alma eğiliminde değil. Arada güvenilir gördüğü bir aracının olmadığı durumlarda, daha da tedirgin davranabilir. Tıpkı şu an dünyada da olduğu gibi, interneti bir araştırma, kıyaslama platformu olarak kullanacak, ama gereken güven tesis edilmediği sürece satın almayı tanıdığı bildiği bir acenteden yapma eğilimine girecektir. Bu da konseptin maliyetini sanılandan daha yükseğe taşıyor.
Tabii, poliçenin tazminatı üçüncü şahıslara ödediği, satış sonrası hizmette acente rolünün kısıtlı olduğu zorunlu sigortalar gibi ticari mal haline dönüşmüş ürünler için bu durumun geçerli olduğunu söylemek zor.
Özellikle ülkemizde internetten satışın zorunlu trafik sigortasında ya da düşük primli basit bazı ürünlerde belli bir başarıya ulaşabileceğini, hatta önemli bir satış kanalı haline gelebileceğini kabul edebiliriz. Dolayısıyla eğer bir risk varsa, bu risk sadece bu işi yapan acenteler açısından vardır.

'ACENTELER DİĞER TÜM KANALLARIN ÖNÜNDE'

İnternetten sigorta satışı sigorta şirketleri açısından daha mı kârlı? Siz ne düşünüyorsunuz?

Aracıyı aradan çıkartarak pratik şekilde en uygun fiyatla işi almayı hedeflemek kulağa ne kadar hoş gelirse gelsin reklam, altyapı giderleri ve bu yolla satışı yapılacak ürünlerin kâr marjları göz önüne alındığında ortaya çıkacak sonucu kestirmek kolay değil. Banka sigortacılığının yeni bir kanal olarak gündeme oturduğu dönemlerde kimileri bankasüransın acentelere ciddi darbe indireceğini düşünüyordu. Biz o zaman da bankaların satış anlamında gelişen bir kanal olacağını düşünüyorduk, ancak bankaların sigortacılık işinde müşterileri yönetebilen bir hizmet noktası olma konusunda önemli açmazlarının olduğunu görüyorduk. Nitekim banka kanalı acenteyi yok etmediği gibi, yenileme ve satış sonrası hizmet alanında ister istemez gösterdiği zafiyetlerden dolayı, sonunda acente pazarını büyüten bir ara kanal oldu.
Özellikle profesyonelleşmiş acente, portföy yenileme ve satış sonrası hizmet konusunda hâlâ tüm kanalların uzak ara önünde. Sigorta, asıl hizmeti satış sonrasında üreten bir iş modeli. Bugün tüketici bilgi alma işini internetten yapsa bile, satın alma tercihlerini özellikle satış sonrası hizmet beklentilerine bağlı olarak acentelerden yapmaya devam ediyor. Bu durum Türkiye'de de gelişmiş dünya piyasalarında da böyle. Çünkü sigortada satın alma süreci, ürün yaygın şekilde bilinen basit bir ürün değilse sürecin her aşamasında bilgilendirme ve değerlendirme yapılmasını gerektiriyor, bu da sigorta acentelerinin varlığını zorunlu kılıyor.

'ACENTELER PROFESYONELLEŞMELİ'

Acenteyi değişen süreçlere hazırlamak, güçlendirmek ve doğru yönlendirmek sigorta şirketlerine düşüyor. Biz bu süreci dikkatle takip ediyor ve acenteyi, teknoloji trendinin getirebileceği tehditlere karşı güçlendirecek yeni projeler üzerinde çalışıyoruz. Bu projeleri devreye soktuğumuzda acentelerimizin pazara ve geleceğe ilişkin kaygılarını minimize etmiş olacağız. Acentelerimizin bu süreçte yapmaları gereken; kendilerini bir uzman, sigortanın çeşitli alanlarında risk ve ihtiyaç analizi yaparak müşteriye danışmanlık verebilen ve çözüm getirebilen bir profesyonel gibi konumlandırmayı başarmaktır. Bunu yapabilen acentelerin sağlayacağımız yeni imkanlar ile hızla değişen piyasa ortamında bile kaygılanmalarına gerek kalmayacak. Tam tersi, umutlanmak için fazlasıyla gerekçeleri olacak.

“Doğa Sigorta acenteleriyle daha da büyüyecek”

600’ün üzerinde acenteye sahip Doğa Sigorta, acente kanalında da sağlıklı adımlar atarak daha fazla büyümeyi hedefliyor. 2016 yılında acente sayısını iki yolla büyütmeyi amaçladıklarını söyleyen Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı, mevcut aktif acenteleri Doğa Sigorta bünyesine katmayı ve kendi acentelerini yetiştirecekleri eğitim programlarını ülke çapında yaygın hale getirmeyi istediklerini söyledi. Sigortacı Gazetesi olarak bu ay Doğa Sigorta ile acentelerle ilgili röportaj gerçekleştirdik.

Acenteler komisyonların düşürülmesinden şikayetçi, bu konuda ne düşünüyorsunuz?
Takdir edersiniz ki zorunlu trafik sigortası poliçeleri sektörün en fazla poliçe sayısına sahip poliçesidir, çünkü zorunludur. Zorunlu olduğu için acenteler içinde en kolay satışı yapılıp gelir sağlandığı poliçe türüdür. Fakat son yıllarda zorunlu trafik sigortası poliçeleri sigorta şirketlerinin en çok zarar ettiği poliçe türü haline gelmiştir. Bu zamana kadar bu zararları sigorta şirketleri üstlenmek durumundaydı. Fakat zararın büyük boyutlara ulaşmasıyla oluşan bu zararın sadece sigorta şirketi tarafından tek başına göğüslenmesi sürdürülebilir olmaktan çıkmıştır. İşte bu noktada karşılaşılan zarar acenteler gibi iş ortaklarına acente komisyonlarının düşürülmesi şeklinde yansırken tüketicilere poliçe fiyatlarının artması şeklinde yansımaktadır. Bu anlamda acentelerin almaları gereken ilk önlem üretimlerini çeşitlendirmek olmalıdır. Çünkü üretimini sadece zorunlu trafik poliçesiyle sınırlamayıp projeler üreterek ya da çapraz satış yöntemleriyle üretimlerini çeşitlendirerek farklı profil çizen acenteler komisyon düşürülmesi gibi uygulamalardan zarar görmemektedir. Acenteler de artık komisyonlarından feragat ederek fiyat rekabeti yaratmaktan vazgeçmelidirler. Biz de Doğa Sigorta olarak özellikle zarar ettirmeyen hasar & prim ilişkisi dengeli olan ve fiyat rekabeti yapmayan acentelerimizin gelirlerinde herhangi bir azaltma yapmamaktayız.

Acenteler neden Doğa Sigorta’yı tercih ediyor ve etmeli?
Kooperatif şirket olmanın avantajlarını acentelerine detaylı şekilde özümseten Doğa Sigorta kooperatif sigortacılığını da sektöre kabul ettiren şirket olmuş ve bu konuda sağladığı müşteri memnuniyeti beklenenin çok üstünde bir seviyeye ulaşmıştır.

KOOPERATİF ŞİRKET OLMANIN ACENTELERE AVANTAJLARI

Doğa Sigorta ile çalışan acentelerimiz, müşteri & acente & şirket arasında oluşan ticari hacimden doğan kazancın eşit bir paylaşım modeliyle dağıtıldığını biliyor ve böylesi bir yapının içerisinde kendilerini gelecek için daha güvende hissediyorlar. Diğer bir ifadeyle acentelerimiz şirkete kazandırsak bile acaba kazancımız düşer mi komisyonumuza dokunulur mu tereddüdünü yaşamıyorlar. Çünkü Doğa Sigorta gerçekleştirdiği ürün çeşitliliği, hizmet kalitesi ve müşteri memnuniyeti odaklı uygulamaları ile de ön plana çıkmıştır. İletişime açık yönetim tarzı, kazandıran fiyat politikaları, hasar ve hasar sonrası hizmetleri gibi istikrarlı



tutumların, acenteler açısından Doğa Sigorta’nın tercih edilmesinde önemli etkisi olmaktadır. Bu yüzden zaten acentelerden yoğun bir şekilde başvuru alıyoruz ve bu hususta oldukça da seçiciyiz. Seçici olmakla birlikte beraber yola çıktığımız acenteler için ise geliştireceğimiz yeni ürünlerle kazandıran sigorta şirketi olmaya devam edeceğiz.

EĞİTİMLERİMİZ DEVAM EDECEK

2016 yılında acenteleriniz için uygulayacağınız yeni projeleriniz olacak mı?
Her şeyden önce 2016 yılı dahilinde şirketimizin tüm bölge müdürlükleri, acentelerimize satış odaklı eğitimlerle destek vermeye devam edecek. Dönemsel olarak gerçekleştirdiğimiz memnuniyet ölçümlerini yapmaya devam edecek, topladığımız verilere dayalı olarak da yeni uygulamalar yapmayı ve devam eden uygulamalarda iyileştirmeler yapmayı sürdüreceğiz.

Bunun haricinde acentelerimizle bölgesel toplantılar ve ödül törenleri vasıtasıyla periyodik olarak bir araya gelmeyi sürdüreceğiz. Özellikle 2016 yılı içerisinde üretimde çeşitliliğe katkı sağlamak ve motivasyonu yüksek tutmak için çeşitli kampanyalarla acentelerimizi motive etmeyi planlıyoruz. Örneğin 2016 yılının son çeyreğinde, üretimde verimli acentelerimizle yurtdışı seyahati yaparak başarıların paylaşıldıkça büyüdüğüne olan inancımızı acentelerimize de aşılamak istiyoruz.

Dijital platform acentelere olan ilgiyi azaltır mı?
Ülkemizde e-ticaret odaklı dijital platformlara ilgi giderek artıyor. Bu durum sigorta sektöründe de varlığını hissettiriyor. Önümüzdeki yıllarda sigortacılığın satıştan satış sonrası desteğe kadar tüm alanlarının dijital ortamda artan oranda kullanılacağını öngörmek zor değil. Fakat dijital platformun satıştan daha yoğun olarak satış sonrası desteklerde kullanılacağını öngörebiliriz. Çünkü dijital satış platformlarından alışveriş yapacak sigorta müşterisi, teknolojiyi sıkı bir şekilde takip eden yeni nesille zamanla yarışan ve dijital satış platformunu kullanarak zaman kazanan profesyoneller olacaktır. Bu nedenle de dijital satış platformlarının artışı, acentelerin üretim payını en azından kısa ve orta vadede endişe edecek oranda düşürmeyecektir. Ayrıca acentelerde dijital platformu daha etkin kullanarak daha kolay ve hızlı satış yapabileceklerdir. Dijital platformun şirketlerden çok acentelerin kullanacağı bir alan olacağını düşünmekteyim.

Uzun vadede acente odaklı bir şirket olmaya devam edecek misiniz?
Takdir edersiniz ki tek bir satış kanalına odaklanmak şirketler için risk teşkil eder. Her satış kanalının diğeriyle mukayese edildiğinde ortaya çıkan farklılıklardan ötürü kendine ait avantajları ve dezavantajları vardır. Bu farklılığa sahip olmak şirket açısından bir yerden sonra satışın kalitesini ve sürekliliğini de sağlamaktadır. Bu nedenle acentelerin yanı sıra bankalar ile çağrı merkezleri ve dijital satış platformları gibi alternatif kanalları kullanmayı planlıyoruz ve bunun için çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Fakat acentelerimizi de güçlendirecek projelerle acente satış kanallarımızı da daha efektif hale getirmeyi planlıyoruz. Sonuç olarak satış kanallarımızı çeşitlendirsek de acentelerimizden vazgeçmeyeceğiz.

Üretimlerinin %90’ını acenteler üzerinden gerçekleştirdiklerini söyleyen Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı, acente kanalında daha fazla büyümeyi amaçladıklarını söyledi.

'BİRLİKTEN KUVVET DOĞAR'

Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı: Genç ve dinamik bir sigorta şirketi olan Doğa Sigorta üretiminin %90’ını acenteler üzerinden sağlamaktadır. Böylesi sıkı bir iş ortaklığı doğal olarak acentelerimizle daha sıkı bir iş birliğini gerektirmektedir. Bu anlamda acentelerimizden gelen her türlü proje önerisine açığız. Acentelerimizin hayatını kolaylaştırma adına 2016 yılında yeni uygulamalarımız hayata geçmeye başladı ve bu uygulamalarla acentelerimiz daha fazla kazanç ve portföylerini geliştirme imkanı bulacaklar.
Bu vesile ile tüm acentelerimize ‘birlikten kuvvet doğar’ ilkesinden hareketle bol kazançlar diliyorum.





Ray Sigortalılar yeni yıla eğlenceli bir başlangıç yaptı

Ray Sigorta personeli 2016 yılına Cahide'de düzenledikleri eğlenceli yeni yıl partisi ile keyifli bir merhaba dedi.

Ray Sigorta, çalışanları için Cahide'de yeni yıl partisi düzenledi. Ray Sigorta Genel Müdürlük ve bölge personelinin katıldığı partide Ray ailesi; 2015 yılının yorgunluğunu İstanbul'un önemli eğlence merkezlerinden biri olan Cahide'nin showları ile atarak, 2016'ya canlı ve keyifli bir başlangıç yaptı. Yeni yıla yeni hedeflerle merhaba diyen Ray Sigorta personeli geleneksel yılbaşı çekilişinde pek çok hediyenin de sahibi oldu.



Ray Sigorta personeli Cahide'nin eşsiz kabare gösterisi ile büyülendi. Kabare gösterilerine de eşlik eden ekip çok keyifli ve eğlenceli bir gece geçirdi.





Ray Sigorta hem aracınıza hem gözünüze iyi bakıyor

Ray Sigorta sigortalılarına sunduğu ayrıcalıklarına bir yenisini daha ekledi. 1 Ocak 2016 tarihinden itibaren bireysel kasko poliçesi sahibi olan sigortalılar; yılda 1 kez ücretsiz göz ve katarakt muayenesi yaptırma imkânına sahip oluyor.

Ray Sigorta Gözde Asistans hizmetleri ile Ray Sigortalılar, yılda bir kez anlaşmalı hastane ve tıp merkezlerinde ücretsiz göz/katarakt muayenesi hizmetinden ve muayene dışındaki tüm tetkik ve tedaviler için anlaşmalı kurumun sunduğu indirim avantajından faydalanabiliyor. Gözde Asistans hizmetleri kapsamında sigortalılar göz ve katarakt muayenesinin yanı sıra; anlaşmalı optik mağazalarında özel indirim avantajlarından ve kasko poliçesiyle güvence altına alınan aracın talep edilen lokasyondan teslim alınması, TÜVTÜRK muayene istasyonuna götürülmesi, muayene işlemi yaptırıldıktan sonra talep edilen lokasyonda sigortalıya teslim edilmesi hizmetinden indirimli olarak yararlanıyorlar.

SÜRÜŞ EĞİTİMİNDE İNDİRİM

Ray Sigortalılar ayrıca, poliçe süresi boyunca sınırsız olarak anlaşmalı kurumlardan alacağı ileri sürüş teknikleri eğitimlerinde indirim avantajından faydalanabiliyor. Sigortalılar, Gözde Asistans ayrıcalıklarına, Ray Sigorta kurumsal web sitesi, android uygulaması ya da Gözde Asistans ayrıcalık hattı üzerinden kolaylıkla ulaşarak, network, indirim bilgileri ve rezervasyon işlemlerini kolaylıkla yapabiliyor.

Tam 10 yıldır, tüm gücümüzle çiftçinin yanındayız.

T.C. GIDA TARIM VE HAYVANCILIK BAKANLIĞI
T.C. BAŞBAKANLIK HAZİNE MÜSTEŞARLIĞI
tarsim.gov.tr | 444 82 77
ÇOCUKLARIMIZIN GELECEĞİ İÇİN TARIM SİGORTANIZI YAPTIRIN
TARSİM® TARIM SİGORTALARI HAVUZU
10.Yıl
/tarim.sigortalari @tarim_sigortasi /tarim_sigortasi /TARSİM /Tarım Sigortaları Havuzu /Tarım Sigortaları Havuzu

CEOLAR KONUŞUYOR- Mapfre Genel Grubu CEO'su Serdar Gül:

Sektör bir dönüşüm içinde

Mapfre Genel Sigorta'nın pazar payındaki yükseliş için planlama ve yatırımlarına 2009 yılında başladığını ve sabırla planlara sadık kalarak başarılı bir performans yakaladıklarını belirten Serdar Gül, hedeflerinin 2018 yılında % 10'luk pazar payına ulaşmak olduğunu söyledi.

Mapfre Genel Grubu CEO'su Serdar Gül, sigorta sektörünün bir dönüşüm içine girdiğini ve en geç 2020'de bu dönüşümün tamamlanacağını belirtti. Bu dönüşüme uyum sağlayamayan şirket yöneticileri, acente, broker ve eksperlerin sektörün dışında kalacağını ifade eden Gül, pazar payı %2'nin altına düşen şirketlerin de sektörden ayrılacağını söyledi.

Serdar Bey son yıllarda büyük bir çıkış içindesiniz. 2012 sonunda hayat dışı branşlarda %5.18 olan pazar payınız, 2013'te %6.49'a, 2014'te %6.57'ye ve 2015 yılının 11 aylık döneminde %7.66'ya çıktı. Mapfre üretim sıralamasında dördüncü şirket. Bu gelişmeyi nasıl değerlendiriyorsunuz?
Pazar payımızdaki bu yükseliş için planlarımıza ve yatırımlarımıza 2009 da başladık, sabırla, planlarımıza sadık kalarak bu başarılı performansı yakaladık.
Hedefimiz, 2018'de %10 pazar payına ulaşmak. 2009 yılında ulaşılması imkansız gözüken bu hedef, finansal gücümüz, istikrarlı yönetim kadrolarımız ve sektörde tek olan kurumsal kültürümüz ve aile yapımız sayesinde her geçen gün ulaşılabilir hale gelmekte.

Sektör büyüyor, ama bir kârsızlık sorunu var. Yabancı sermayedarlar Türkiye'de sektörün gidişatını nasıl değerlendiriyor?
Türkiye'de yabancı sermayedarlar rahatsız. Normalde bir sene kâr edersiniz bir sene zarar edersiniz, bu doğal karşılanabilir. Ancak Türkiye gibi zararın istikrarlı bir şekilde devam ettiği gelişmiş bir ülke yok. Son 10 senedir bir kârsızlık durumu söz konusu. Artık yatırımcılar bu sürecin bitmeyeceğine inanıyorlar. Bir mahkeme kararıyla, sorumlu olmadığınız 5-10 yıl önceki dönemlere ait geriye dönük ödemeler çıkıyor karşınıza. Bu durum sadece sigorta sektörünü ilgilendiren bir konu değil. Her sektörde, yabancı yatırımcının en büyük korkusu yatırım yaptığı ülkelerdeki yasal ortamın belirsizliğidir.

'GERİYE DÖNÜK SÜRPRİZLER SEKTÖRE ZARAR VERİYOR'

Türkiye'de geriye dönük sürprizlerin bu kadar çok karşınıza çıkması, sigorta şirketlerine ve doğal olarak sermayedara zarar veriyor. Sektörde yeterli kârlılık olsaydı, geriye dönük ödemeler göz ardı edilebilirdi. Beş sene önce de benzer yasalar vardı, ancak sektörde bu kadar zarar yoktu. Sermayedar bu durumdan çok rahatsız. Buna Mapfre de dahil. Ama Mapfre'nin özelinde, hâlâ dünyada stratejik olarak konumlandırdığı beş ülkeden biri Türkiye.

Mapfre Genel Sigorta'nın büyüme hedefi nedir?
Dediğim gibi önümüzdeki 3 yılda hedef %10 pazar payına ulaşmak. Bunun için de her yıl sektör ortalamasının en az %50 üzerinde büyümemiz gerekli. Tahminim sektör önümüzdeki yıl %15 ve üzeri büyüyecek, biz ise % 25 - 35 arası.


Acentelerin direkt satıştan korkmalarına gerek yok. Hiçbir sigorta şirketi, başka öncelikleri varken bu kadar zor bir kanala yatırım yapmaz.

Sektörün gidişatına baktığınızda gelecekte öngördüğünüz riskler nelerdir?
En önemli risk tabii ki son10-15 yıldır yaşadığımız bilinçsiz rekabetin sürmesidir. İkincisi de yine yılların sorunu olan yasal ve sistemsel değişikliklerin daha da ötelenmesidir. Son olarak da, yine kronikleşen sermaye yetersizliği olan ve Solvency II kurallarına uymayan şirketlerin varlığının devam etmesidir.

Acenteler bahsettiğiniz sektörel dönüşüme uyum sağlamak için neler yapmalı?
Dünya ve ülkemiz geliştikçe, ticaret yöntemleri dönüştükçe, müşteri ihtiyaçları değiştikçe, sigorta şirketlerinin olduğu gibi acentelerin de gelişme zorunluluğu doğaldır. Acentelerin sektördeki payının en az 10-15 yıl daha %60'lar düzeyinde kalacağını öngörüyorum. Ancak bu, acenteler işlerine, özellikle insan kaynaklarına ve pazarlama fonksiyonlarına yatırım yapmaları durumunda gerçekleşir. Bunu yapmayan acenteler sektörden silinir, toplamda da acente payı %50'lere hızla düşer. Acentelerin böyle bir değişim ve dönüşüm için yeterli sermaye ve vizyonlarının olmadığının farkındayım. Bunun çözümünü orta vadede sigorta şirketleriyle birlikte aramalılar, onların desteğini istemeliler. Sigorta şirketleri bu konuda kesinlikle yardımcı olmalı ancak öncelikle bu ortamın değişmesi şarttır. Neredeyse her acente doğrudan ya da dolaylı her şirketle çalışır hale geldi, bu durumda hiçbir şirket, kendisi ile uzun vadeli çalışmaya emin olamadığı acenteye yatırım yapmaya cesaret edemez.

İnternet kanalı sigorta sektöründe nasıl bir etki yaratır?
Gelecekte internet kanalı üretimde bir pay alacak. Ancak gelişmiş ülkelere baktığımızda, İngiltere dışında sektörde çok büyük paylara sahip olmadığını görüyoruz. En başarılılar %10'lar civarında. Ben bankasüransın da hayat dışında gelişeceğine inanmıyorum, hatta geriye gideceğini düşünüyorum. Ama hayat sigortalarında aynı şekilde devam eder. Direkt satış konusu ise bence acentelerin en son korkması gereken konu. Hiçbir sigorta şirketinin direkt satış gibi maliyeti yönetmesi zor, lojistiği zor, disiplini zor bir işe, daha önemli öncelikleri varken yatırım yapacağını zannetmiyorum. Mapfre olarak internet satışlarına da bakıyoruz ancak beklentimiz son derece düşük.

Acenteler komisyonlarının düşürülmesinden dolayı tepkililer. Bu tepkiler sektörel olarak acentelerin imajını nasıl etkiler sizce?
Bence sorun komisyonlardan değil acentelerin örgütlenme yapısından ve her örgütün daha öne çıkmak için popülist söylemlerinden kaynaklanıyor. Bu parçalı örgütler için şu andaki

'YABANCILARIN KÂR BEKLENTİSİ YÜZDE 18'

Sektöre yatırım yapan yabancı sermayedarların kâr oranı beklentisi nedir?
Kârlılıkla ilgili yabancı yatırımcıların, Türkiye'nin finansal riskleri göz önüne alındığında bugünkü koşullarda sermaye kârlılığı beklentisi %18. Böyle baktığınızda sıfır veya sıfırın üzerinde kârlılık oranı olan şirket sayısı bir elin parmağını geçmez bu sene. Tüm sektör çok başarısız zaten. Yabancı yatırımcıların Türkiye'de bir sektörde veya bir branşta, iş yapma nedeni %18 kârlılık beklentisidir. Bu hedefine ulaşamadığında yönetimlere baskı yapmaya başlıyor. Son 10 yılda yönetimi değişmeyen sigorta şirketi kalmadı neredeyse. Sigorta şirketlerinin %18 kârlılık oranına ulaşmasına engel olan üç branş var; sağlık, kasko ve trafik. Bu branşlar son on yıldır ya kâr sağlayamıyor ya da zarar ediyor. Eğer bunlar yeterli kâra ulaşamazsa yabancı sermaye memnun kalmaz. Bu rekabet koşullarında sektörün, özellikle küçük şirketlerin kâr etmeleri çok zor. Yabancı sermaye hem sektörün dinamikleri, satış kanalları, yönetimleri açısından hem de imaj açısından en azından yukarı doğru bir trend görmezse, sektör bu branşlara bir anda çok yüksek zamlar yapmak zorunda kalır. Yabancı sermaye trendin yukarı doğru ivmelendiğini görürse, Türkiye'deki sigortacılığın geleceği açısından umutlanılır.

en kolay söylem sigorta şirketlerini kötülemek. Bu hepimiz için çok büyük tehlike, acenteler ve şirketler arasında içi öfke dolu bir uçurum oluşmaya başladı çünkü.
Şu anda en çok konuşulan trafik komisyonlarındaki indirimler. Bir kere buradaki büyük zararın acenteden ya da komisyondan kaynaklandığını söylemiyoruz biz.
Aksine sigorta şirketleri batma noktasına geldi, müşteriler artan fiyatlara isyan edip protestolar düzenliyorlar, TBMM'de soru önergeleri veriliyor. Tarihte ilk kez sigortacılık basında manşet oluyorken, acentelere diyoruz ki kazanın ama makul kazanın.
Prim 250 lira iken 35 lira komisyon alırken, 500 lira olan primden yine de 60-70 lira alın diyoruz.
Bu da yetmiyorsa, o zaman acente örgüt yöneticilerinin, acentenin 1 yılda %100'e yakın artan gelirine karşılık, trafik sigorta satış ve hasar yönetimi ile ilgili giderlerinin bu oranda fazla arttığını bize ve kamuoyuna kanıtlamaları gerekir. Bu konuyu şöyle bağlamak isterim. Herhangi bir ticari ilişki, taraflar arasında matematiğe dayalı, etik kurallara uygun ve sürdürülebilir olmalı. Aksi halde ticaret sürdürülemez.

Kamusal otoritenin sektöre müdahalesi sigorta şirketlerini nasıl etkiliyor?
Trafikte 1950'lerden kalma Karayolları Kanunu ile çalışıyoruz. Ürün serbestliğinin gelmesi gerekiyor. Ağırlıklı olarak bedeni zararları koruyan bir poliçe hazırlanması gerekiyor. Bu basit ürün üzerine sigorta şirketleri daha geniş ürünler çıkarır, sigortalı istiyorsa ücretini ödeyerek alır. Ancak şimdiki gibi ürün çok geniş kapsamlı ise fiyatı düşük olamaz. Bu değişiklik olmadığı sürece sigorta şirketlerinin prim artışı yapmaktan başka şansı kalmıyor.

Kasko branşında fiyat artışları olur mu?
Bakın, asgari ücretteki %30 artış bütün sigorta branşlarında zam demektir. Çünkü her türlü maddi hasardaki işçilik payları doğal olarak artacak, asıl sorun bedeni zararları kapsayan trafik, işveren gibi sorumluluk branşlarında. Onlarda zamlar daha da artacak.
Bunun üzerine TL'deki değer kaybını da düşünürseniz, kaskoda kısa sürede en az %15 fiyat artışı beklenmelidir.

Tamamlayıcı sağlık sigortasında sektörün öncü şirketi oldunuz.

Tamamlayıcı sağlık sigortasının geldiği nokta nedir?
Tamamlayıcı sağlık sigortası beklentilerimizden daha yavaş ilerleyen bir sigorta ürünü oldu. Sigortacı olarak hedef kitlemiz tanımadığımız bir segmentmiş. Doğrudan sigorta ilişkimizin olmadığı, davranışlarını bilmediğimiz bir segmentmiş. Tamamlayıcı sağlık ucuz bir ürün, ama bize göre ucuz, normal sağlık sigortalarına göre ucuz. Sigortalıya ucuz gelmedi, yaygınlaştırabilirsek ucuzlayacak ya da ucuzlatabilirsek yaygınlaşacak. Tamamlayıcı sağlık milyonlarca satması gerekirken maalesef satmadı, Mapfre Genel Sigorta'ya gelen sigortalılara oranlarsak poliçe sayısı çok düşük. Tamamlayıcı sağlık sosyal yönü olan bir iştir. Devletin görevi sosyal yardımlar yapmak. Sağlık sigortasının yaygınlaştırılması için devlet teşvik vermeli.

Sorumluluk sigortalarıyla ilgili Mapfre Genel Sigorta olarak ne tür yatırımlar yaptınız?
Sorumluluk sigortaları önemli bir branş haline geldi. Mapfre'de bu sigortalarla ilgili departmanı kurup kurumsal hale getireceğiz. Şu anda başka bir departman içinde bir birim şeklinde büyümeye devam ediyor. Sektörün sorumluluk sigortalarıyla ilgili tecrübe ve kapasite eksikliği var. Ancak bu büyümeyle beraber sektör de bu branşa yatırım yapar. Türkiye'nin globalleşme süreci ve Avrupa Birliği'ne uyum süreciyle birlikte sorumluluk sigortaları bana göre büyük branşlardan bir tanesi olur. Geleneksel branşlar çok hızlı büyümüyor artık, yangın ve nakliyat branşları çok fazla büyümüyor. Mühendislik, sorumluluk, trafik, sağlık gibi branşlar daha fazla büyüyor. Sorumluluk sigortalarını ana branşlar içine almamız gerek. Hem taşıdığı riskler itibarıyla uzun süreli ürünler hem de underwritingi, geleneksel poliçelerden çok daha farklı. Ayrı bir eğitim ve tecrübe gerektiriyor.

Sigorta sektörünün geleceğiyle ilgili beklentileriniz neler?
Sektör dönüşüm içine girdi. Sermaye kârlılığı, branş kârlılığı, Solvency II, rekabetteki pozisyonların değişmesi gibi bir takım dönüşümler başladı. 15 yıl önceki sermaye kârlılığı ile bu dönem arasında büyük farklar var. Bu dönüşüme uyum sağlayamayan şirket yöneticileri, acente, broker ve eksperler sektörün dışına çıkar. Bu dönüşümle birlikte en geç 2020'de bugün konuştuğumuz konuları konuşmayacağız. Pazar payları %2'nin altına düşen şirketlerin sektör dışına çıktığını göreceğiz. Sektörde branşlaşmayı görebiliriz; bir takım şirketler tarım ağırlıklı, sağlık ağırlıklı, bazı şirketler trafik ağırlıklı branşlaşmaya gidebilir. Bu sağlıksız bir şey değil. Bazı şirketler geleneksel, bazıları da Mapfre gibi tüm branşlarda satış yapacaktır. Ancak şirket sayısı azalacak ve pazar payı, şirket başına düşen kâr payı artacaktır. Aynı şey acenteler için de geçerli. Tek bir ürüne, tek bir branşa yönelen acentelerin sektörde yaşama şansı yok. Sigorta acentesi olmak istiyorsa tüm branşlarda satış yapması gerekiyor.

'ZORUNLU SİGORTALARA TEŞVİK VERİLMELİ'

Zorunlu sigortalar konusunda değerlendirmeniz nedir?
Zorunlu sigortalarda devletin teşviki ve kontrolü yaygınlaştırması şart. Öncelikle bu sigortalarda gider vergisinin olmaması gerekir. Bana göre, trafik sigortası da TARSİM ve DASK gibi devlet tarafından desteklenmeli. Bu sigortalar devletin vatandaşın zor durumda kalması halinde ödemek zorunda kaldığı paraları, sigorta sistemiyle bütçeleyebilir hale getiriyor. Dolayısıyla bütçede dalgalanma olmuyor, üstelik sigorta bilinci oluşuyor. Trafik konusunda sigorta şirketlerinin zorlamasıyla sürücüler bilinçlendiriliyor. Ceza sistemiyle, eğitim sistemiyle konutlar depreme dayanıklı inşa edilmeye başlıyor. TARSİM'de gelişmiş tarım teknikleri kullanan çiftçiler için prim desteği artırılabilir. Çiftçiler bilinçlendirilerek, gelişmiş tarım tekniklerine özendirilebilir.

'DEVLET SADECE KONTROL ETMELİ'
Zorunlu sigorta uygulamalarının genişletilmesi taraftarıyım. Zorunlu sigortalara devletin teşvik vermesi lazım. Şu andaki sistem teşvik yerine vergi alıyor. Alınan verginin kaldırılması gerek. Devletin hiçbir şekilde fiyat ve komisyon konusunda müdahil olmaması gerekiyor. Örneğin hekim sorumluluk sigortasında devlet müdahil ve çok büyük sorunlar yaşanıyor. Şu anda hekim sorumluluk sigortasının primi, trafik sigortalarından ucuz. Fakat trafik poliçe sayısı 17 milyon, hekim sorumluluk poliçesi az olduğu için ses çıkmıyor. Hâlbuki hekim sorumluluk sigortası da trafik sigortası kadar zarar ediyor. Çünkü tarifeyi ve ürünü devlet yapıyor. Biz sigortacılar hekim sorumluluk poliçesinin kapsamına müdahale edemiyoruz. Bu şekilde sorumluluk sigortası gelişmez. Mantıken sigorta şirketleri hekim sorumluluk sigortasına neden yatırım yapsın ki; daha çok satmak, daha çok zarar etmek demek. Bu sigorta az da olsa kâr edecek şekilde düzenlense sigorta şirketleri poliçeyi satmak için yatırım yapar. Daha çok hekime ulaşırız. Ben sigortacılıkta tamamen serbestlikten yanayım, devlet sadece piyasayı kontrol etmeli. Devletin asıl görevi benim sermaye ve hizmet kalitemi kontrol etmek. Bu konular yabancı sermayedarlarla yapılan toplantılara da yansıyor.

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

Trafik branşındaki zarar yönetilebilir olmaktan çıktı

Trafik sigortalarında oluşan zararın artık bilanço zararına dönüştüğünü söyleyenTürkiye Sigorta Birliği Başkanı Ramazan Ülger, bu durumun trafikte hizmet veren şirket sayısının azalmasına yol açabileceğini söyledi.

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) trafik branşındaki zarara ilişkin bir basın toplantısı düzenledi. TSB Başkanı Ramazan Ülger ile Birlik Yönetim Kurulu ve Yönetim Komitesi Üyeleri'nin katıldığı basın toplantısında, 'zorunlu trafik sigortası' olarak bilinen trafik sigortasındaki son durum ele alındı ve çözüm önerileri masaya yatırıldı.



Soldan sağa: Uğur Gülen, Ramazan Ülger, M. Akif Eroğlu.

'ZARAR YÖNETİLEBİLİR OLMALI'

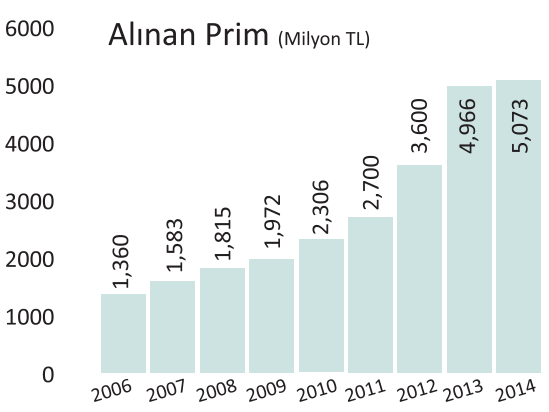
2015 yılının ekim ayının verilerine göre ülkemizdeki 19.7 milyon adet kayıtlı araçtan yaklaşık 16 milyon adedinin zorunlu trafik sigortası bulunduğunu belirten Ülger, trafik sigortasının %80'le en yaygın sigorta türü olduğunu vurguladı. Her yıl trafik sigortası poliçe adetlerinde ve prim üretiminde artış olduğuna dikkat çeken Ülger, şöyle konuştu: "Trafik branşının hayat dışı branşlardaki payı 2014 yılında %22 seviyesine ulaştı. Hasar frekansı çok yüksek olan branşta son 10 yıllık süreçte şirketler her dönem zarar açıkladı. Zorunlu trafik sigortasında 10 yıllık zararın toplam tutarı 7 milyar lira seviyesinde gerçekleşti. Bu durum zorunlu trafik sigortası sisteminin sürdürülebilirliğinin yanı sıra, şirketlerin varlığının sürdürülebilirliği açısından da ciddi risk oluşturmaktadır. 2015 yılının ilk 9 ayı itibarıyla şirketlerin öz sermaye kârlılığı negatife dönerek %1.5 olarak gerçekleşti. Bu gösterge, şirketlerin zorunlu trafik sigortasından kaynaklanan zararlarını tüm diğer branşlardaki kârlılıklarıyla bile engelleyemediklerinin en önemli göstergesidir." Ülger, sözlerini şöyle sürdürdü: "Trafik sigortalarında teknik olarak sektör para kazanamadı ve kazanamayacak. Tüm dünyada zarar gerçekleşiyor ancak bu zarar yönetilebilir olmalı. Gerçekleşen zarar sermayeyi yemeye başladığı zaman kriz oluyor. Ülkemizde bu zarar bilanço zararına dönüşmüş durumda. Bundan önce de her yıl zarar vardı ancak bunun yanında bir bilanço kârı da oluyordu. Artık trafik sigortalarında durum ne yazık ki böyle değil."

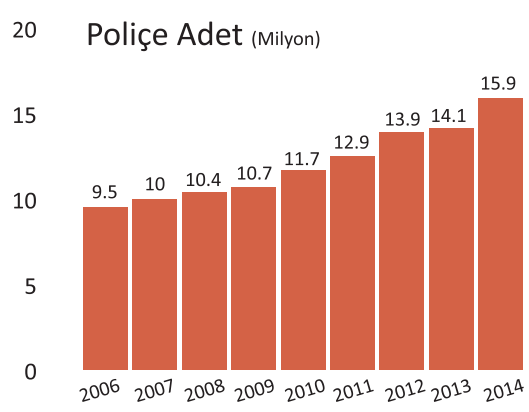
ASGARİ ÜCRET ARTIŞI ŞİRKETLERİ ZORLAYACAK

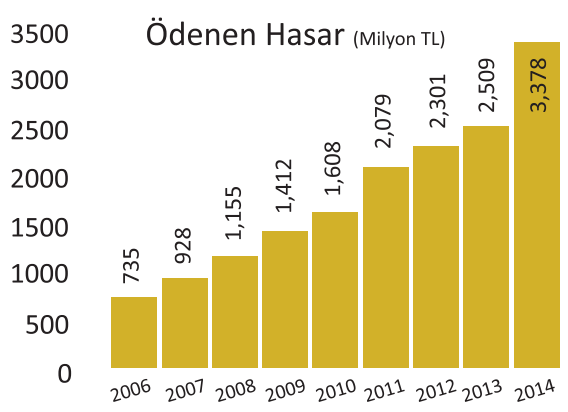
Trafik sigortalarındaki hasarın nedenlerinin iyi anlaşılması gerektiğini söyleyen Ülger, zararın başlıca sebeplerini, teminat tanımlarında netlik olmaması nedeniyle farklı yorumların oluşması, hesaplamalarda standartların olmaması, döviz kurundaki aşırı dalgalanma ve bunun bir sonucu olarak yedek parça maliyetlerinde kontrol edilemeyen artışlar ile geriye dönük uygulanan yargı kararları olarak sıraladı.
Ülger aynı zamanda asgari ücret artışının sigorta şirketlerine etkisi hakkında da konuştu.
Asgari ücret artışının işçilik maliyetlerinden ziyade, destekten yoksun kalma tazminatlarında etkisini göstereceğini söyleyen Ülger, "Asgari ücret artışı destekten yoksun kalma tazminatları tarafında şirketler için büyük fark yaratacak. Destekten yoksun kalma teminatında gelir evrakları yetersiz olan ve maaşı saptanamayan bireylerin tazminatları asgari ücretten hesaplanıyor, bu da ödenen tazminatların neredeyse %95'ine tekabül ediyor. Sigorta şirketleri primlerini enflasyona göre belirliyor. Asgari maaşlardaki artışı ise önceden bilme şansımız olmadı. Bahsettiğim durum sigorta şirketlerinde önemli bir gider kalemi olacak" diye konuştu.
Geçmişi etkileyen yasa değişikliklerinin ve kararların zararın %70 gibi yüksek bir kısmını oluşturduğunu da sözlerine ekleyen Ülger şunları söyledi: "Teminatların nasıl hesaplanacağını şirketler iç mevzuatlarında hesaplıyor. Burada gelecekte yapılacak ödemelerin bir planı ortaya çıkıyor. Mahkeme kararları ise şirketlerin yaptığı hesaplara paralel kararlar vermiyor. Eğer mahkeme daha önce ödenmeyen bir talep için ödeme kararı alırsa, bu karar 10 yıllık tüm talepler için sigorta şirketlerine yeniden dava açılması anlamına geliyor. Sektörde her mahkeme kararı ve her yönetmelik yeni bir uygulama başlatıyor ve bunların tekrardan hesaplanması, planların tekrardan yapılması gerekiyor. Başka bir sektör yok ki, alınan kararlar geçmişi etkilesin. Burada yasal bir boşluk olduğuna inanıyorum."

HASAR FREKANSI ÇOK YÜKSEK

Trafik sigortası ortalama primin ülkemizde 105 euro seviyesindeyken, Avrupa ortalamasının 230 euro seviyesinde olduğunu söyleyen Ülger, "Hasar frekansında Avrupa ortalaması %6 seviyesindeyken, ülkemiz %9'la ilk sıralarda yer alıyor. Diğer bir deyişle, ülkemiz Avrupa'da ortalama trafik sigortası primi en düşük, buna karşılık hasar frekansı en yüksek ülkeleri arasında yer alıyor. Özellikle İstanbul'un hasar frekansı, Türkiye ortalama hasar frekansından 2 kat daha yüksek. Kazalar bir istatistik olarak görülse de, yıl sonu rakamlarına baktığımızda binlerce insan hayatını kaybediyor. Adeta bir 'savaş' var. Kazalar artık haber değeri bile taşımıyor.
Ülger, bedeni tazminatların ödenen toplam hasar içerisindeki payının

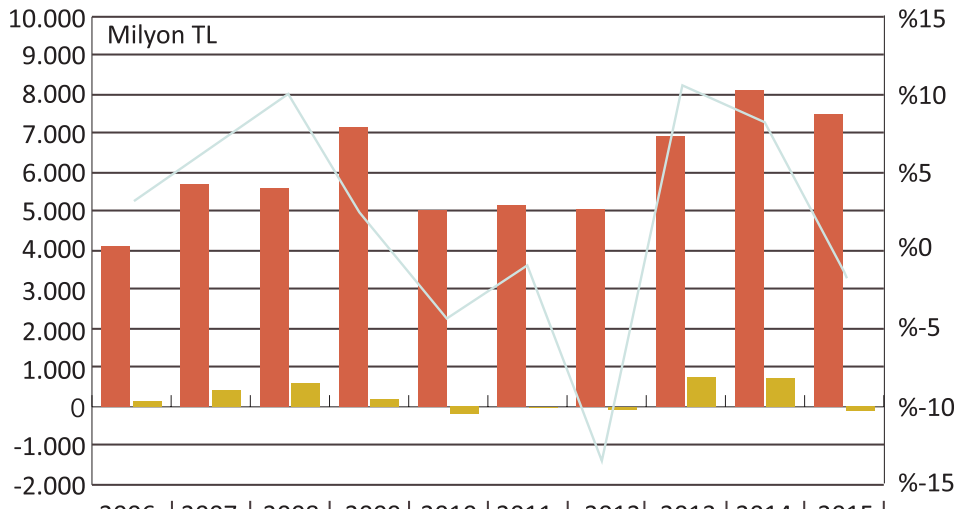






da son yıllarda hızla artarak 2014'te %51'e yükseldiğini söyledi. Son 5 yılda ortalama bedeni tazminat tutarı %311 arttığını belirten Ülger, maddi hasar tutarının %36, ortalama trafik sigortası priminin ise %54 arttığını aktardı. Trafik sigortasıyla ilgili gündemdeki tartışmalara da değinen Ülger, bu sigorta kapsamında; maddi, tedavi ve sürekli sakatlık ile destekten yoksun kalma teminatlarının sunulduğunun unutulmaması gerektiğini söyledi. Ülger, "Öncelikle trafik sigortası bir vergi gibi görülmemelidir. Sağladığı birçok teminatla bireylerin, ailelerin, toplumun geleceği için önem taşımaktadır. Maalesef kazalar günlük hayatımızın bir parçasıdır ve hepimizin bir gün bu riskle karşılaşma ihtimalimizdeki en önemli güvencemiz trafik sigortasıdır" diye konuştu.

2013 ve 2014 yılları arasında sigorta şirketleri tarafından yakalanan bilanço kârlılığı, 2015 yılında zorunlu trafik sigortalarında gerçekleşen büyük zarar nedeniyle yine negatif rakamlara geriledi.



	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015 3. çeyrek
Özsermaye (milyon tl)	4.106	5.695	5.614	7.162	5.028	5.154	5.064	6.930	8.122	7.507
Bilanço Kârı	153	424	596	182	-186	-15	-658	768	730	-110
Özsermaye Kârlılığı	%3,7	%7,4	%10,6	%2,5	%-3,7	%-0,3	%-13	%11,1	%9	%-1,5

"SERBEST TARİFE TRAFİK KAZALARINI AZALTIYOR"

Basın toplantısındaki konuşmasında eylül ayında ticari araçlara gelen azami prim uygulamasına da değinen Ülger, serbest tarifenin kusurlu sürücü oranının azalmasında etkili olduğunu belirtti ve "Zorunlu trafik sigortası primleri 2008-2013 yılları arasında kademeli serbest tarifeyle, 2013 tarihinden bu yana ise serbestçe sigorta şirketleri tarafından belirlenmektedir. Özellikle son yıllarda tazminata sebebiyet vermeyenlere indirim uygulanmakta, tazminata sebebiyet verenlerin ise primleri artırılmaktadır. Böylelikle kusurlu sürücünün oluşturduğu maliyet kusursuz sürücüye yüklenmeyerek, adil ve sigorta tekniğine uygun politika izlenmektedir. Bunun aksi bir uygulamaya gidilmesi, hiç kaza yapmayan araç ile bir sene içerisinde 10 kaza yapan aracın farkını ortadan kaldıracaktır" diye belirtti. Bu durumun öncelikle aracını kurallara uygun ve dikkatli kullanan, herhangi bir hasara yol açmayan araç sahiplerine büyük bir haksızlık olacağını söyleyen Ülger, "Diğer taraftan, hasar frekansı yüksek olan sürücülerin zorunlu trafik sigortası primlerindeki artışın caydırıcı gücü, sürüş güvenliğine katkı sağlayarak trafik kazalarını önleyici etkiye sahiptir" diye konuştu.

Ülger sözlerine şunları ekledi: "Primin en çok yükseldiği araçlar da taksi ve kamyon gibi araçlar. Primleri en çok yükselen kuruluşlar da meslek örgütleri güçlü olan kuruluşlar oldu. Bu nedenle de tavan fiyat uygulaması geldi. Uygulamanın gelmesiyle beraber prim fiyatları yükseldi ve uygulama dönüp dolaşıp yine müşteriyi vurdu."

"BU GİDİŞLE SİGORTASIZ ARAÇ KULLANIMI ARTAR"

Son 9 aydaki zararın 1.7 milyar liraya ulaştığını ve branşın sürdürülebilirliği açısından risk yarattığını vurgulayan Ülger, sözlerini şöyle sürdürdü: "İki şirket faaliyetine son vermiş, yabancı sermayeli bir şirket de Türkiye pazarından çıkmıştır. Primlerdeki artış sigortalanma oranı düşmektedir. 2015 Ağustos ayında %82.3 olan sigortalılık oranı, 2015'in ekim ayında %80.5'e düşmüştür. Dolayısıyla, sigortasız araç kullanımında artış riski oldukça yüksektir. Bu branşta hizmet veren şirket sayısının azalması rekabetçi piyasanın bozulmasına yol açacaktır. Rekabetçi piyasanın bozulması, tüketicinin daha çok mutsuz olmasına yol açacaktır. Mevzuat riski, artık en büyük risk olarak karşımıza çıkmaktadır, sektörümüze yatırım yapan yabancı sermaye üzerinde de belirsizlik yaratmaktadır. Tazminat hesaplama standartlarının kanuni dayanağının olmaması nedeniyle mahkeme kararı ile oluşan içtihat, geriye dönük olarak tüm dosyaları etkilemekte, yoruma dayalı düzenlemeler zararı daha da artırmaktadır. Geriye dönük mevzuat düzenlemeleri ilave sermaye ihtiyacı doğurmakta, sermayedara anlatılamamakta, yapılan sermaye artışları yetersiz kalmaktadır."

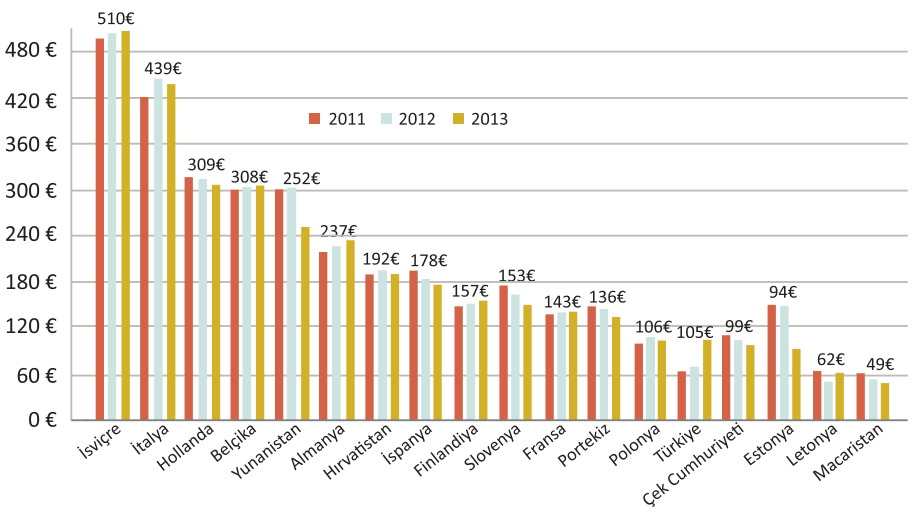
Sürücülerin denetlenmesinde daha sağlıklı tedbirler alınması gerektiğini vurgulayan Ülger, alkollü sürücünün ehliyetinin alındığını, ancak yılda çok sayıda kaza yapanların alınmadığını dile getirdi ve asıl sorunun burada olduğunu belirtti.

"TAVAN FİYAT KALDIRILMALI"

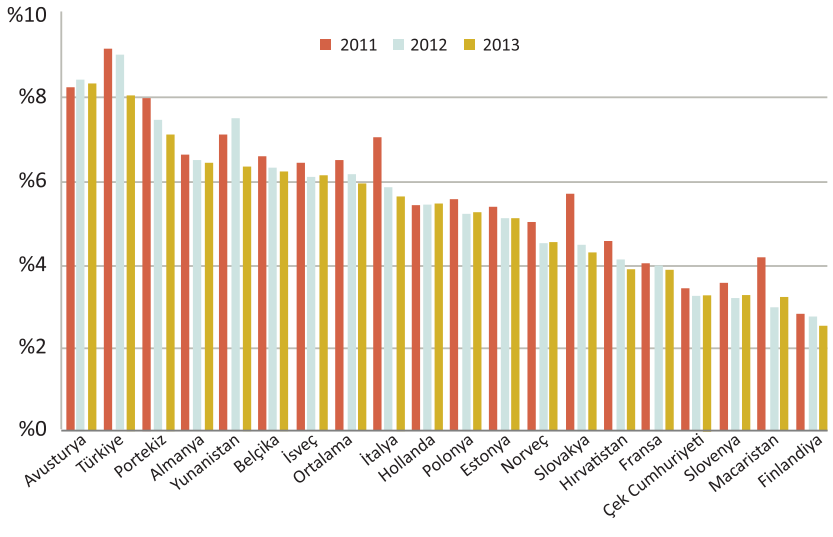
Zorunlu trafik sigortasının toplumsal işlevi dikkate alındığında, sorunların ivedilikle çözülmesinin sigortanın sürdürülebilirliği ve sektöre yatırımların devamlılığı açısından büyük önem arz ettiğini hatırlatan Ülger, şirketlerin ağır mali yükün altından kalkmasını sağlayacak adımları şöyle sıraladı: "Sektörde yasal bir boşluk ve belirsizlik var. Bu yasal boşluk ise mahkeme kararları ile dolduruluyor. Bu sorun ivedi biçimde önlenmeli. Diğer yandan, düzenlemelerin geriye dönük etkisinin sınırlandırılması ve hasar maliyetlerinin belirsizliğinin giderilmesi gerekiyor. Serbest tarife sisteminden kesinlikle taviz verilmemeli. Trafik sigortalarında azami limit uygulamasının kaldırılmasının sektörü toparlayacak doğru adım olduğunu düşünüyorum."

Ortalama hasar frekansının %6 seviyesinde olduğu Avrupa ülkeleri arasında Türkiye, %9 ile ilk sıralarda yer alıyor. Buna karşın, ülkemizdeki ortalama 105 euroluk prim seviyesi Avrupa ortalaması olan 230 euro seviyesinin çok altında.

AVRUPA ÜLKELERİNDE ORTALAMA TRAFİK PRİMİ



AVRUPA ÜLKELERİNDE KAZA FREKANSI



1.1.2015 - 31.12.2015 dönemi

Şirket adı	Kaza	S	Hastalık Sağlık	S	Kara Araçları	S	Raylı Araçlar	S	Hava Araçları	S	Su Araçları	S	Nakliyat	S	Yangın ve Doğal Afetler	S	Genel Zararlar	S	Kara Araç Sorumluluk	S	Hava Araç. Sorumluluk	S	Su Araçları Sorumluluk	S
ALLIANZ	75.446	5	1.253.144	1	678.534	3			1.779	5	11.509	4	46.017	3	411.830	3	203.289	5	1.245.013	2	1.763	5		
ANADOLU	110.400	1	328.342	4	845.727	1			18.543	2	84.936	1	70.902	1	637.516	1	298.821	3	1.042.780	3	26.133	2		
AXA	44.873	10	154.830	6	809.342	2			654	9	7.790	6	38.932	5	511.392	2	148.043	10	1.247.570	1	73	11		
MAPFRE GENEL	15.923	22	341.847	3	246.957	9			803	7	4.441	10	36.683	6	245.436	7	187.322	6	981.967	4	266	10		
AK (*)	28.629	17	197.070	5	475.885	4			4.208	3	2.819	11	27.352	9	405.150	4	229.269	4	104.985	15	11.634	3		
GÜNEŞ	31.514	15	115.614	8	267.244	7			44.007	1	16.263	2	24.989	11	251.251	6	170.553	7	251.927	9	74.435	1		
GROUPAMA	19.419	20	120.979	7	286.059	5					5.565	8	26.264	10	126.948	13	358.598	2	144.281	12				
SOMPO JAPAN	8.855	27	33.186	12	263.971	8			722	8	2.049	12	30.068	7	158.772	10	149.598	9	377.011	6			2.630	2
EUREKO	47.208	8	71.744	10	269.674	6			2.734	4	9.734	5	27.564	8	325.117	5	160.770	8	36.891	20	4.148	4		
ZİRAAT	95.150	2	14.118	17	96.718	14					5.247	9	1.079	27	169.051	8	523.153	1	15.935	25				
ERGO	13.724	23	74.727	9	236.963	10					13.455	3	44.323	4	106.016	14	42.230	14	344.499	7				
HALK	19.263	21	23.086	16	69.578	18			375	10	513	17	1.972	25	159.894	9	33.785	16	435.024	5				
HDI	29.077	16	7.788	20	207.873	11					1.890	13	52.888	2	130.251	12	60.592	13	170.130	11				
ZİRAAT HYT VE EMK	11.693	24																						
ACIBADEM SAĞLIK VE HYT	4.253	37	513.765	2																				
NEOVA	28.398	18	11.878	19	118.663	12			50	14			2.201	24	61.489	18	16.835	23	261.838	8	40	12		
ZURICH (*)	85.761	4	26.799	14	79.313	17					1.256	14	23.957	12	150.538	11	70.818	12	16.198	24			8	4
RAY	5.363	33	13.673	18	93.447	15			896	6	6.994	7	11.358	14	100.726	15	79.777	11	109.152	14	375	9		
ALLIANZ YŞM VE EMK	7.882	28																						
ANADOLU HYT VE EMK	444	46																						
AIG	48.661	7	27.445	13	21.529	25					817	15	18.436	13	85.825	16	40.961	15	6.558	28	1.616	7	252	3
GARANTİ EMK	3	55																						
METLIFE	89.164	3																						
HALK EMK	1.310	42																						
SS DOĞA	36.287	13	11	33	27.335	24							5.472	19	8.387	30	588	32	196.030	10				
AVIVASA (*)	45.690	9																						
CIGNA FİNANS EMK VE HYT	36.517	12																						
VAKIF EMK	61.283	6																						
UNICO	5.674	31	1.239	26	102.993	13					676	16	6.912	16	62.058	17	17.861	22	10.111	27				
GENERALI	4.491	36	1.894	24	54.552	19	17	1	323	11	129	20	2.356	23	42.793	19	15.193	24	72.311	17	942	8		
EGE (**)	42.392	11	605	29	11.227	27			31	16			127	30	8.480	29	913	31	134.055	13				
AEGON EMK VE HYT	6	54																						
ANKARA	3.084	39	26.474	15	42.031	21					29	22	656	28	34.920	22	12.162	27	65.034	18				
DUBAI STARR	4.827	35	1.552	25	53.693	20			36	15	364	18	6.871	17	40.809	21	28.843	17	1.591	31	1.638	6		
LIBERTY	5.555	32	1.046	27	81.083	16					9	25	3.459	22	28.399	23	12.605	26	21.606	22				
IŞIK	6.175	30	5.514	23	39.825	22					9	24	1.211	26	42.371	20	10.327	28	48.397	19				
BNP PARIBAS CARDIF EMK	111	49																						
GROUPAMA EMK	33.344	14																						
SBN	26.486	19	6.833	21	8.616	28			68	13	104	21	5.624	18	20.583	25	21.658	19	33.328	21				
ALLIANZ HYT VE EMK	812	44																						
TÜRK NİPPON	11.021	26	6.708	22	30.475	23			136	12	3	26	4.313	21	18.359	26	19.023	20	11.337	26	36	13		
NN HYT VE EMK	11.519	25																						
SS KORU	4.152	38			7.139	29							12	31	3.503	31	2.941	29	74.043	16				
ACE EUROPE	6.872	29	870	28									7.554	15	22.386	24	25.931	18						
BNP PARIBAS CARDIF HYT	80	50																						
COFACE																								
EULER HERMES																								
BNP PARIBAS CARDIF	4.890	34															18.844	21						
ORIENT	1.253	43	12	32	19.038	26					27	23	4.346	20	15.511	27	14.129	25	2.445	29				
DEMİR HYT	403	47	53.389	11																				
DEMİR	791	45	285	30	6.050	30							179	29	9.474	28	1.104	30	21.091	23				
ATRADIUS																								
AXA HYT VE EMK	116	48																						
KATILIM EMK VE HYT	1.362	41																						
FİBA EMK																								
TÜRK P & I																							13.868	1
MAPFRE GENEL YŞM	37	52	4	34																				
ERGO EMK VE HYT	77	51																						
ASYA EMK	0	56																						
TURİNS	1.825	40	69	31	8	31					263	19	4	32	357	32	124	33	395	32				
HÜR (**)	37	53			-69	32							0	33	-14	33	19	34	2.324	30				
NEWLIFE YŞM (*)																								
CIV HYT (*)																								
2015/12 ay toplamı	**1.179.581**		**3.436.541**		**5.551.474**		**17**		**75.365**		**176.890**		**534.080**		**4.395.579**		**2.976.679**		**7.485.860**		**123.100**		**16.758**	
2014/12 ay toplamı	**1.035.675**		**2.930.347**		**5.085.068**		**11**		**58.724**		**140.456**		**488.872**		**3.847.558**		**2.429.293**		**5.528.325**		**92.765**		**9.409**	
Artış oranı 2014/2015	**13,89**		**17,27**		**9,17**		**59,03**		**28,34**		**25,94**		**9,25**		**14,24**		**22,53**		**35,41**		**32,70**		**78,10**	

Geçen yıl prim üretimi nominal olarak %19.4, reel olarak %10'un üzerinde arttı

2015 üretimi 31 milyar lirayı aştı

2015 yılı toplam prim üretimi, bir önceki yıla göre %19.38 oranında artarak 31 milyar 25 milyon liraya ulaştı. Prim üretiminin 27 milyar 264 milyon lirası elementer branşlardan, 3 milyar 761 milyon liralık bölümü hayat sigortalarından elde edildi.

Hayat dışı branşlarda büyüme oranı %20'yi aşarken hayat sigortalarındaki artış %15'in altında kaldı.

REEL BÜYÜME %10'U AŞTI

2015'te yıllık enflasyon TÜFE'de %8.81 ve Yurtiçi ÜFE'de %5.71

sigorta sektörü prim üretimi (bin TL)

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

Genel Sorumluluk	S	Kredi	S	Kefalet	S	Finansal Kayıplar	S	Hukuksal Koruma	S	Hayat Dışı 2014/12 ay	S	Hayat Dışı 2015/12 ay	S	A %	Hayat 2014/12 ay	S	Hayat 2015/12 ay	S	A % 2014 12 Aylık Genel Toplam	S	2015 12 Aylık Genel Toplam	S	A %	PP
85.983	2			57	25	29.393	3	7.116	5	3.216.182	1	4.050.873	1	26					3.216.182	1	4.050.873	1	26	13,06
122.875	1	1.333	9			13.748	6	8.618	4	3.004.830	3	3.610.674	2	20					3.004.830	3	3.610.674	2	20	11,64
70.993	3					18.657	4	12.537	2	3.078.115	2	3.065.688	3	0					3.078.115	2	3.065.688	3	0	9,88
45.167	6			1.341	8	775	18	1.645	15	1.490.945	5	2.110.573	4	42					1.490.945	5	2.110.573	4	42	6,80
61.924	5	5.374	5	5.213	3	58.908	1	3.751	9	1.713.594	4	1.622.171	5	-5	22	26	16	25	-26	1.713.615	4	1.622.187	5	-5	5,23
29.577	10					1.898	15	9.114	3	1.212.631	6	1.288.386	6	6						1.212.631	6	1.288.386	6	6	4,15
15.397	16					7.170	8	3.881	8	1.057.748	7	1.114.561	7	5						1.057.748	7	1.114.561	7	5	3,59
20.721	13			4.418	4	5.785	10	5.688	7	686.789	10	1.063.474	8	0						686.789	10	1.063.474	8	55	3,43
30.070	8	1.962	8			12.523	7	2.415	12	801.152	8	1.002.552	9	25						801.152	8	1.002.552	9	25	3,23
2.532	25	2.283	7	58	24	5.229	12	1.801	14	703.209	9	932.355	10							703.209	9	932.355	10	33	3,01
21.901	12			499	14	1.087	16	3.394	11	673.095	11	902.818	11	34						673.095	11	902.818	11	34	2,91
8.253	19			175	19	5.486	11			537.815	13	757.404	12	41						537.815	14	757.404	12	41	2,44
21.948	11	5	13	265	17			17.977	1	584.407	12	700.684	13	20						584.407	13	700.684	13	20	2,26
										11.292	43	11.693	44	0	606.194	1	618.806	1	2	617.486	12	630.499	14	2	2,03
										412.264	15	518.018	14	26	4.043	21	4.343	23	7	416.307	16	522.361	15	25	1,68
4.686	20			953	11	66	21	6.342	6	380.333	16	513.439	15	35						380.333	17	513.439	16	35	1,65
41.200	7	0	14	541	13	6.675	9	3.625	10	438.020	14	506.688	16	16						438.020	15	506.688	17	16	1,63
18.584	14			282	16	2.861	13	1.151	17	380.025	17	444.639	17	17						380.025	18	444.639	18	17	1,43
										6.494	47	7.882	46	21	330.601	3	432.827	2	31	337.095	20	440.709	19	31	1,42
										913	50	444	52	-51	364.766	2	402.108	3	10	365.679	19	402.552	20	10	1,30
68.951	4	621	10	6.337	2	14.269	5			300.296	18	342.278	18	14						300.296	22	342.278	21	14	1,10
										7	58	3	59	-63	318.758	4	328.797	4	3	318.765	21	328.799	22	3	1,06
										76.145	27	89.164	31	17	180.399	8	231.930	6	29	256.545	24	321.094	23	25	1,03
										1.646	49	1.310	50	-20	236.704	5	316.439	5	34	238.349	26	317.749	24	33	1,02
1.238	28			16.964	1					26.477	39	292.313	19	1.004						26.477	51	292.313	25	1.004	0,94
										45.415	33	45.690	38	1	212.899	6	217.767	7	2	258.315	23	263.457	26	2	0,85
										21.996	40	36.517	40	66	187.956	7	217.628	8	16	209.952	28	254.145	27	21	0,82
										31.075	35	61.283	35	97	154.465	9	182.364	10	18	185.540	30	243.647	28	31	0,79
9.360	17	116	11	197	18	2.584	14	2.050	13	190.511	21	221.831	20	16						190.511	29	221.831	29	16	0,71
3.845	22	6	12	139	21	0	25	798	18	158.034	23	199.788	21	26	0	27	1	26		158.034	32	199.789	30	26	0,64
460	32							468	20	246.471	19	198.759	22	-19						246.471	25	198.759	31	-19	0,64
										0	61	6	58	-1.540	133.856	11	195.617	9	46	133.855	35	195.623	32	46	0,63
4.147	21	2.977	6	154	20	6	24	707	19	221.533	20	192.381	23	-13						221.533	27	192.381	33	-13	0,62
15.727	15	5.512	4	437	15	800	17	264	23	124.652	25	162.963	24	31						124.652	36	162.963	34	31	0,53
3.338	23			122	23	36	22	1.512	16	135.160	24	158.770	25	17						135.160	33	158.770	35	17	0,51
2.232	26			1.200	10	212	19	456	21	164.437	22	157.926	26	-4						164.437	31	157.926	36	-4	0,51
										229	52	111	54	-52	134.325	10	145.613	11	8	134.555	34	145.724	37	8	0,47
										29.689	36	33.344	41	12	93.757	13	93.237	13	-1	123.445	37	126.581	38	3	0,41
1.109	29			851	12			3	25	100.522	26	125.264	27	25						100.522	39	125.264	39	25	0,40
										498	51	812	51	63	109.051	12	114.692	12	5	109.549	38	115.504	40	5	0,37
9.354	18			13	26	0	26			71.888	28	110.778	28	54						71.888	41	110.778	41	54	0,36
										6.608	46	11.519	45	74	69.703	14	85.995	14	23	76.311	40	97.514	42	28	0,31
1.603	27			1.460	6			404	22	29.515	37	95.257	29	223						29.515	49	95.257	43	223	0,31
29.758	9			1.351	7					60.124	29	94.723	30	58						60.124	43	94.723	44	58	0,31
										144	53	80	55	-45	64.800	15	85.924	15	33	64.944	42	86.003	45	32	0,28
		71.165	1							59.316	30	71.165	32	20						59.316	44	71.165	46	20	0,23
		62.383	2	2.635	5					51.209	31	65.018	33	27						51.209	46	65.018	47	27	0,21
						37.776	2			27.571	38	61.511	34	123						27.571	50	61.511	48	123	0,20
3.262	24			130	22	208	20	146	24	8.100	44	60.507	36	647						8.100	57	60.507	49	647	0,20
										50.343	32	53.793	37	7	4.870	20	5.111	22	5	55.212	45	58.904	50	7	0,19
790	31			1.289	9					31.283	34	41.053	39	31						31.283	48	41.053	51	31	0,13
		31.510	3							16.595	42	31.510	42	90						16.595	53	31.510	52	90	0,10
										92	54	116	53	26	36.152	16	22.901	16	-37	36.244	47	23.017	53	-36	0,07
										16	57	1.362	49	8.480	3.373	22	16.843	17	399	3.389	60	18.205	54	437	0,06
										-10	62	0	62	-100	9.034	18	15.930	18	76	9.024	55	15.930	55	77	0,05
										7.197	45	13.868	43	0						7.197	58	13.868	56	93	0,04
										28	55	41	57	49	12.725	17	13.698	19	8	12.752	54	13.739	57	8	0,04
										24	56	77	56	224	8.479	19	7.470	20	-12	8.503	56	7.547	58	-11	0,02
										0	59	0	60	105	2.638	23	5.147	21	95	2.638	61	5.147	59	95	0,02
1.067	30			0	27	11	23			4.239	48	4.123	47	-3						4.239	59	4.123	60	-3	0,01
-11	33			-1	28	-1	27			20.897	41	2.285	48	-89						20.897	52	2.285	61	-89	0,01
										0	60	0	61		332	24	202	24	-39	332	62	202	62	-39	0,00
										-277	63	0	63	-100	85	25				-192	63	0	63	-100	0,00
758.041		**185.245**		**47.079**		**226.161**		**95.864**		**22.709.549**		**27.264.313**		**20,06**	**3.279.987**		**3.761.405**		**14,68**	25.989.536		**31.025.718**		**19,38**	
634.408		**138.958**		**26.554**		**178.766**		**84.361**				**22.709.549**					**3.279.987**					**25.989.536**			
19,49		**33,31**		**77,29**		**26,51**		**13,64**				**20,06**					**14,68**					**19,38**			

(*)Bildirimde bulunmayan şirketlerin rakamları Türkiye Sigorta Birliği'nin 2015-12 aylık listesinden alınmıştır. (**)İşaretli şirketlerin çalışması durdurulduğu için 12. ay rakamları TSB'den alınarak yazılmıştır.

olarak gerçekleşti. Buna göre reel büyüme yüzde 10'u aştı.
Fiyatların da artmasıyla birlikte 2015 prim üretiminde %35.4 oranındaki büyümeyle 7 milyar 485 milyon liralık üretime ulaşılan kara araçları sorumluluk (Trafik) sigortaları lokomotif rolünü sürdürdü. Kara araçları branşında (Kasko) ise büyüme oranı nispeten düşük kaldı ve %9.2 olarak gerçekleşti. Branşlara göre büyüme oranları kazada %13.9, hastalık sağlıkta %17.3, yangın ve doğal afetlerde %14.2, genel zararlarda %22.5 ve genel sorumluluk branşında %19.5 oldu.

ŞİRKETLERE GÖRE ÜRETİM

2015 yılında en çok prim üreten şirket 4 milyar 50 milyon lirayla Allianz oldu. Bu şirketi 3 milyar 610 milyon lirayla Anadolu Sigorta ve 3 milyar 65 milyon liralık üretimle Axa Sigorta takip etti. Mapfre Genel Sigorta ise 2 milyar liralık üretimi aşan dördüncü şirket oldu.
Hayat sigortalarında en çok prim üreten şirket 618 milyon lirayla Ziraat Hayat ve Emeklilik olurken, 432 milyon lirayla Allianz Yaşam ve Emeklilik ve 402 milyon lirayla Anadolu Hayat ve emeklilik bu şirketi takip etti.

Türk Nippon'dan 'SAĞLIK' hamlesi

Türk Nippon Sigorta, 2016 yılına iki yeni ürünüyle başlangıç yapıyor. Genel Müdür Dr. E. Baturalp Pamukçu, yeni tamamlayıcı sağlık sigortası ürünleri 'Sağlığınız Bizde' ve doğum paket ürünleri 'Hayata Merhaba' ile sağlık branşında emin adımlarla yürüyeceklerini belirtti.

Türk Nippon Sigorta, 2016 yılına yeni ürünlerle hızlı bir başlangıç yapıyor. Genel Müdür Dr. E. Baturalp Pamukçu, Türk Nippon Sigorta olarak 5 bölgeleri ve 400 acenteleriyle büyüyerek 2016 yılında da isimlerinden sıklıkla söz ettirmeye devam edeceklerini ifade etti.
En büyük güçleri olan acenteleriyle birlikte yeni ürünlerinin satışında da başarıya ulaşacaklarına inanan Pamukçu,"2015 yılında yabancılara yönelik yapılan Zorunlu Sağlık Sigortası ürünümüzle sektörde yerimizi aldık. Yeni yılda da sağlık tabanlı iki ürünle bu alanda emin adımlarla ilerleyeceğimize inanıyoruz" şeklinde konuştu.



FARK ÖDEMEYE SON

Öncelikle tamamlayıcı sağlık sigortası ürünleri 'Sağlığınız Bizde'yi tanıtan Pamukçu, şunları söyledi: "Bu ürün, sigortalının hastalık ve/veya kaza halinde alacağı sağlık hizmetleri karşılığında ödeyeceği fark ücretlerini teminat altına alıyor. Poliçe, özel ve sağlık sigortası genel şartları doğrultusunda sadece anlaşmalı kurum listesinde yer alan ve Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK) ile anlaşmalı özel sağlık kuruluşlarında geçerli oluyor. Sigortalılarımız bu poliçe kapsamında anlaşmalı kurumlarımız içinde yer alan özel hastanelerden faydalanabilecek, SGK fark ücretlerini ödemeden tedavi olabilecektir."
Ürünün sadece yatarak veya hem yatarak hem ayakta olmak üzere iki ayrı paketten oluştuğunu aktaran Pamukçu,"Yatarak yapılan tedaviler, poliçe özel ve genel şartları çerçevesinde %100 ödeniyor. Ayakta yapılan tedavilerdeyse, yılda 8 adet doktor muayenesi ve buna bağlı diğer teminatlar poliçe tarafından karşılanıyor" dedi.

'SGK KAYDI OLMASI YETER'

Pamukçu, 'Sağlığınız Bizde' ürününü sektördeki benzer ürünlerden ayıran en önemli farkları şu şekilde sıraladı:
- 80 yaş dahil ve SGK kaydı bulunan herkes için poliçe yapılabiliyor. SGK tarafından kapsama alınan ve SGK sağlık hizmetlerinden yararlanma hakkı olan kişiler bu üründen yararlanabilir.
- Bu ürünümüzde sigortalının poliçe başlangıç tarihinden önce var olan şikayet ve hastalıklarıyla ilgili her türlü sağlık tedavi masrafları kapsam dahilinde ödeniyor.
- SGK tarafından uygulanan bekleme süreleri dışında, bu poliçede yatarak tedavi kapsamında yer alan tüm tedavi giderleri için 1 ay bekleme süresi mevcut.

TÜRK NİPPON İLE 'HAYATA MERHABA'

Diğer yeni ürünlerinin anne adaylarının yüzünü güldüreceğini ve bekleme sürelerini kaldıracağını dile getiren Pamukçu, "Hayata Merhaba" sağlık sigortası doğum paket ürünüyle sektöre farklı bir yön ve yeni bir soluk getireceklerinden bahsetti.
'Hayata Merhaba' ürününün, tedavi giderlerinin anlaşmalı kurumlarda poliçede belirtilen teminat, limit ve katılım oranları doğrultusunda özel ve genel şartlara uygun olarak ödenmesini kapsayacağını kaydeden Pamukçu, "İlgili ürünümüzde bekleme süresi olmaması ve anne adayının hamileliğinin hangi ay ve gününde olursa olsun bu ürünü alabilmesi sigortalılar açısından oldukça cazip avantajlar" diye konuştu.
Pamukçu, açıklamalarını şu şekilde sonlandırdı: "Bu iki sağlık ürünümüzün başarılı bir grafik çizeceğine ve satış kanallarımıza çapraz satış imkanı sağlayarak, portföylerini büyütmede katkı sağlayacağımıza inanıyoruz."

'YENİ ÜRÜNLERİMİZ SATIŞ KANALLARIMIZA DA KATKI SAĞLAYACAK'

Türk Nippon Sigorta, iki sene önce başlatmış olduğu, şirkete ve paralelinde satış kanallarına gelir getirecek her branşta agresif bir oyuncu olma hedefini etkin bir şekilde uygulamayı sürdürüyor. Bu doğrultuda oto sigortalarının üretimdeki payını azaltan şirket, sağlık sigortalarında da daha aktif bir rol üstlendi. Türk Nippon Sigorta, anne adayları için tasarlanmış olan "Hayata Merhaba" sağlık sigortası doğum paket ürünü ve "Sağlığınız Bizde" tamamlayıcı sağlık sigortası ile 2016 yılına hızlı bir başlangıç yaptı. Genel Müdür Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Bu iki sağlık ürünümüzün başarılı bir grafik çizeceğine ve satış kanallarımıza çapraz satış imkanı sağlayarak, portföylerini büyütmede katkı sağlayacağımıza inanıyoruz" diye konuştu.

Trafik kazaları akıllı teknolojilerle azalacak

Ülkemizde oto sigortalarında ödenen tazminatlar rekor kırmaya devam etse de, dünyada ödenen maddi ve bedeni tazminatlar; emniyet kemeri, ehliyet programları ve hatta alkollü araç kullanımının yasaklanması ile geçmiş yıllara orantılandığında çok düşük seviyede. Gelecekte ise akıllı araçlar, sürüş destek sistemleri, ileri yol dizaynları ve trafik kontrol sistemlerine ek olarak sürüş güvenlik seferberlikleri bu trendin devam edeceğini gösteriyor. Ülkemizde de yüksek tazminatlar ve paralelinde sürücülere yansıyan yüksek primler, aslında küçük değişikliklerle büyük oranda azaltılabilir. Yüksek trafik primlerinin çözümü teknolojinin doğru kullanılmasında yatıyor olabilir.

ARAÇLAR ARASI İLETİŞİM 4.3 MİLYON KAZAYI ENGELLEYEBİLİR

Cep telefonları ve SMS uygulamaları sürücülerin dikkatini dağıtsa da, diğer teknolojiler kazaları büyük oranda engelleyebiliyor. Araçlarda kullanılan ve kazaları azaltan sistemlerin başında GPS, ileri ve geri vites sensörleri, göz almayan araç farları bulunuyor.
ABD Ulusal Otoyol Trafik Güvenliği İdaresi'nin (IIHS) yayınladığı bir rapora göre, araç kazalarını ciddi oranda azaltacak yeni faktör, araçtan araca iletişim sistemleri olacak. IIHS'nin yayınladığı rapora göre akıllı araçlar 10 yıl içinde yılda 4.3 milyon trafik kazasının önüne geçebilir.
Ford, Wi-Fi ve GPS yoluyla kablosuz olarak birbiriyle bilgi paylaşan ve tehlikeli durumları birbirine ileten akıllı araçlar hakkında araştırmalar yürütüyor. Akıllı ve birbiriyle iletişimde olan araçların kaza frekansını düşüreceğini ve sürüş deneyimini tamamen değiştireceğini belirten Ford Sürdürülebilirlik, Çevre ve Güvenlik Mühendisliği Grup Başkanı Sue Ciscke, "Akıllı araçlar, kırmızı ışıkta geçen bir aracın bilgisini kavşaktaki diğer araçlara ileterek olası bir kazayı engelleyebiliyor" diye konuştu. Ford, araçtan araca iletişim için geliştirdiği kablosuz sistemi tüm araçlar için yakın bir tarihte standart hale getirmek istiyor.
Akıllı araçlar geleceğin teknolojisi olsa da, günümüzde de kazaları azaltan pek çok sistem kullanılıyor. Günümüzde araçlarda bulunan ön sensörler üzerinden çalışan sürüş destek sistemleri, yoldan ayrılma uyarısı, kör nokta algılama sistemleri kazaları, dolayısıyla şirketler tarafından ödenen tazminatları azaltıyor. Konu hakkında bilgi veren IIHS Başkanı Adrian Lund, "Oto üreticilerinin çoğu, kazaları engelleyecek ileri sensörleri ve elektronik cihazları araçlarında kullanmaya başladı. Yeni araçlardaki sistemler, tehlikeleri önceden bildiriyor ya da sürücüleri yanlış sürüş davranışları için uyarıyor" diye konuştu.

TAZMİNAT ÜÇTE BİR AZALIYOR

Otoyol Zararları Veri Kurumu (HLDI), tarafından yayınlanan bir araştırmaya göre, Volvo XC60 SUV model araçlarda kullanılan kaza engelleme sistemleri, arkadan çarpmaları dörtte bir oranında azaltıyor. Yeni sistem, araç saatte 30 km hızla giderken cama konulan kızılötesi sensörlerle öndeki araçları tarıyor ve kazaları engellemek için araca fren yaptırabiliyor. Bunun sigorta sektörü için çok önemli olduğunu vurgulayan Lund, "Yılda 1.7 milyon arkadan çarpma yaşandığı göz önüne alınırsa, yeni teknolojiler hasarları büyük oranda azaltabilir ve bu sayede primleri düşürebilir. Tazminat taleplerinde %27 azalma sigorta sektöründe devrim yaratabilir" dedi.



Kara yollarına ve araçlara yapılan küçük teknolojik katkılar, trafik kazalarını azalttığı gibi, ödenen sigorta tazminatlarını ve araç primlerini de büyük oranda düşürüyor. Örneğin, trafik ışıklarına konulan kameralar lokasyondaki kazaları %35 oranında azaltırken, arkadan çarpmaları engelleyen sistemler kazaları ciddi oranda önlüyor.

KAMERA KIRMIZI IŞIKLARDAKİ KAZALARI %35 AZALTIYOR

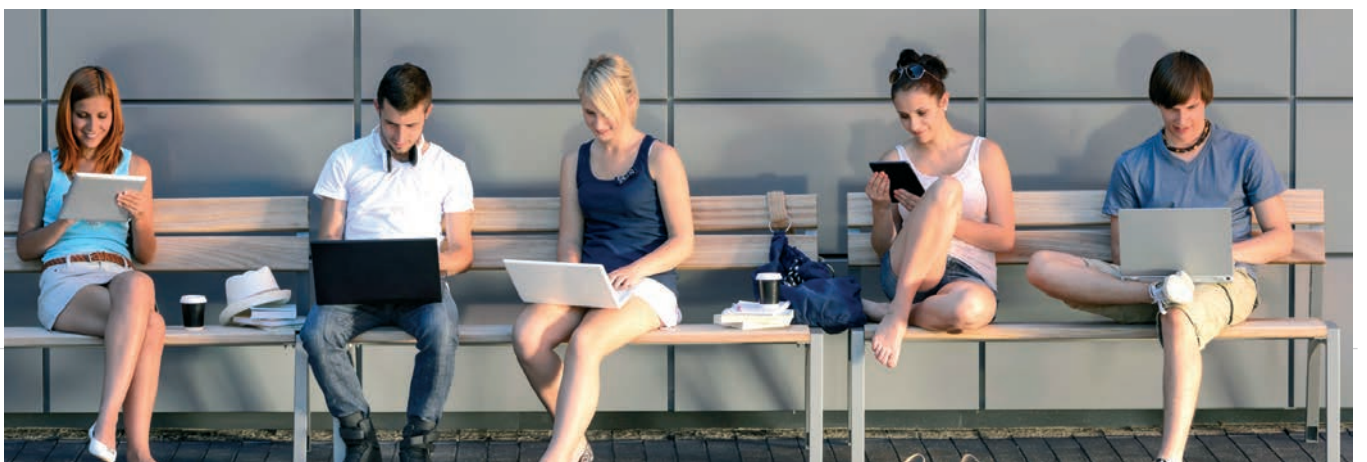
IIHS rakamlarına göre, 2009 yılında ABD'de kırmızı ışıkta geçen 676 kişi hayatını kaybederken, 113 bin kişi de yaralandı. AAA Trafik Güvenlik Kurumu tarafından telefonla yapılan bir ankete göre, konuşulan sürücülerin %93'ü kırmızı ışıkta geçmenin kabul edilemez olduğunu söylüyor. Ancak, bu kişilerin üçte biri son bir ay içinde kırmızı ışıkta geçtiklerini de ekliyor.
Trafik ışıklarına konulan kameralar hakkında pek çok karışık görüş olsa da, kazalar konusundaki etkileri ortada. 14 şehirde 2004-2008 arasında yapılan geniş çaplı araştırmaya göre, trafik ışıklarına kamera konulduğu yerlerde, trafik kazaları %35 oranında azalıyor.

Y jenerasyonu da acenteleri tercih ediyor

Sigorta tüketicisi satın alma konusunda son teknolojilere hızla adapte olurken, geleneksel bir kanal olan acentelerin sektörde ayakta kalıp kalamayacağı merak ediliyor. Bu konu üzerinde yapılan yeni araştırmalar, tüketiciler için acentelerin eşsiz bir konumda olduklarını gösteriyor. Günümüzün 19-35 yaş aralığındaki bireylerini kapsayan Y jenerasyonu 2030 yılına kadar, toplam yetişkin nüfusun üçte birini oluşturacak. Hatta 2042'ye kadar bu jenerasyonun tüm jenerasyonlar içinde en yüksek tüketici oranını barındıran jenerasyon olacağı düşünülüyor. Bu yüzden Y kuşağının ihtiyaç ve tercihleri önümüzdeki 27 yılda çok önemli bir rol oynayacak.
Dijital çağın içinde yetişen ve online teknolojileri hayatına tamamıyla adapte etmiş olan Y jenerasyonunun, genel olarak online satışları tercih ettiği gözleniyor. Ancak sigortaya gelince iş değişiyor. Acaba bu nesil sigortayı karşılıklı iletişimin olmadığı online ortamdan almak istiyor mu?
Safeco Insurance'ın yaptığı araştırmaya göre, Y jenerasyonunun %31'i sigorta şirketleri arasında seçim yapabilmeyi, bir uzmandan danışmanlık hizmeti almayı ve kolaylıkla anlaşılabilir sigorta seçeneklerini tercih ediyor. Şaşırtıcı bir biçimde Y kuşağından önceki nesil olan X jenerasyonunda ve daha yaşlı nesillerde bu oran daha düşük.
Direkt satışlarda sigorta şirketleri potansiyel müşterileri için ürünlerinde işlem kolaylığı sağlayabiliyor. Ancak müşterilerine verdikleri danışmanlık hizmetiyle bireylerin güvenebilecekleri bir kanal olarak sadece acenteler diğer kanalların arasında öne çıkıyor. Bu eşsiz özellik, dijitale tamamen adapte olmuş Y jenerasyonunu da cezbediyor.

SOSYAL MEDYA ACENTELER İÇİN DE ÖNEMLİ

Uluslararası araştırma şirketi e-Marketer'ın yayınladığı rapora göre, dünyadaki internet kullanıcıları 2016'da %6.2 artarak 3 milyara ulaşacak. 2018 yılındaysa dünya nüfusunun %48'inin internet kullanıcısı olacağı öngörülüyor. Bu yaygınlaşmayla beraber acenteler kendilerine yatırım yaparak Facebook, Twitter, Linkedin gibi sosyal medyalarda görünürlüğünü artırmalı. Çünkü sosyal medya kanallarında yapılan günlük paylaşımlar acentelerin tüketici gözünde öne çıkmasını sağlayacak.



Sosyal medyayı ve dijital kanalları en çok kullanan Y jenerasyonunun ihtiyaç ve tercihleri, yaklaşık 30 yıl daha sigorta sektöründe önemli rol oynayacak. Yapılan bir araştırmaya göre, Y jenerasyonu online satın alma kanallarını tercih etse de, sigorta satın alırken danışman rolü üstlenen acentelere yöneliyor.



Teknoloji kadar sigortanın da yıldızı:

GÜNEY KORE

Asya bölgesinin en güçlü sigorta sektörlerinden birine sahip olan 50 milyonluk nüfuslu Güney Kore, 2009 yılında 70 milyar dolar olan prim üretimini 5 yılda 160 milyar dolara taşıdı.

SAYILARLA GÜNEY KORE

Nüfus: .....50 milyon
GSYİH: ....1.4 trilyon dolar
Kişi Başı GSYİH: .....
.....26 bin dolar
Kişi Başı Prim: .....
.....3 bin 160 dolar
Hayat: .....2 bin dolar
Hayat Dışı: .....1160 dolar
Dünya Sigorta
Pazarındaki Payı: 3.34
Prim Üretimi: .....
.....160 milyar dolar
Hayat: ....100 milyar dolar
Hayat Dışı:60 milyar dolar
Sigortacılığın GSYİH'deki
Payı: .....%11.3
Hayat: .....%7.2
Hayat Dışı: .....%4.1

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr

Toplam prim üretiminde dünya sıralamasında 8. olan Güney Kore, hayat sigortalarında Asya'nın en büyük 3. sektörüne sahip. %11.3 seviyesindeki yüksek sigorta penetrasyonuna (sigortacılığın GSYİH'deki payı) sahip sektör, prim üretiminde ortalama %8.7 büyüme ile 2009 yılındaki 69.6 milyar dolarlık seviyeden 2013 yılında 145 milyar dolar, 2014 yılında ise 160 milyar dolara ulaştı. Buna ek olarak Güney Kore sigorta sektörünün orta ve uzun dönemde demografik değişimlerin ışığında olumlu gelişimine devam etmesi bekleniyor. Özellikle ortalama hayat süresinin uzamasının uzun dönemli tasarruf çözümlerine ve sağlık sigortalarına olan ilgiyi daha da artıracağı tahmin ediliyor. Bu branşlara yerli şirketler hakim olsa da, yabancı oyuncular da satın alma ya da ortaklık yoluyla sektöre girme fırsatlarını değerlendirebilir.

NÜFUS YAŞLANIYOR AMA BÜYÜME DURMUYOR

Diğer gelişmiş sigorta piyasalarında olduğu gibi, Güney Kore sigorta sektöründe de hayat sigortaları pastada en büyük paya sahip. Bu yıl yazılan primlerin %59'u hayat sigortalarından geliyor. Bu oranın gelecek dönemde azalması ve hayat dışı sigortaların büyüme hızının hayat branşını geçmesi beklense de, hayat sigortalarının çok uzun bir dönem daha büyümeye devam etmesi bekleniyor. Bu büyümenin sebebi ise ülkenin gittikçe yaşlanan nüfusu. Ülkedeki 65 yaş üstü demografik grubun 2019 yılına kadar şu anki seviye olan %13.1'den %15.1'e çıkması bekleniyor. Bu artış 4 yıl içinde 1.1 milyon bireyin bu yaş grubuna katılması anlamına geliyor. Ortalama yaşam süresindeki artışın sonucu olarak Güney Kore halkının uzun dönem birikim çözümlerine olan ilgisinin ciddi bir seviyede artacağı gözlemleniyor. Yıllık ortalama %5.2 artan GSYİH ve kullanılabilir gelir seviyesinin



artmasının getirdiği ekonomik gücün, vatandaşların hayat sigortası ürünleri almasına yardım edeceği tahmin ediliyor. Artan ekonomik alım gücü de kaçınılmaz bir şekilde hayat sigortası şirketleri için fırsat oluşturuyor. Hayattan küçük olan hayat dışı sigortalarında da büyüme devam ediyor. Hayat dışı pazarının geleneksel olarak en önemli parçası olan oto sigortaları yerini korusa da, diğer branşların da gaza basması ve güçlü büyüme rakamları yakalaması bekleniyor. Bunların arasında hızla büyüme ivmesini artıran uzun dönemli ürünler ve sağlık sigortaları var.

SİGORTA YATIRIMLARI KÂRA DÖNÜŞÜYOR

Yatırım bazlı kazançların gelmeye başlamasıyla Güney Kore sigorta şirketlerinin kârlılığı fırladı. Finansal gözlemcilerin açıklamalarına göre şirketlerin kârlılık oranı yılın ilk 6 ayında %30 arttı.
Finansal Gözetleme Hizmeti (FSS) raporu hayat ve hayat dışı şirketlerin toplam kârının ilk 6 aylık dönemde geçen yılki 2.9 milyarlık seviyesinden, 3.8 milyar dolara fırladığını gösteriyor. Hayat sigorta şirketlerinde bu artış %40 seviyesinde gerçekleşti. 6 aylık dönemde branş kârı 2.4 milyara çıktı. Hayat dışında ise kâr %16 artarak 1.4 milyar dolara yükseldi.
Bu dönemde kârlılığı belirleyen yatırımlardan gelen kazançlar oldu. Hayat sigortası şirketleri ilk yarıda, yatırım gelirlerini %4 artırarak 9.5 milyar dolar seviyesine taşıdı. Hayat dışı sigorta şirketleri yine aynı dönemde yatırım gelirlerini %21.5 artırdı. Ülkede tüm sigorta şirketlerinin toplam prim geliri %5.5 artarken, hayat şirketlerinin varlıklarından kazancı %0.8'e yaklaştı. Sektörde faaliyet gösteren şirketlerin toplam varlıkları ise 770 milyar dolar.

Her derde deva olan Google kazalara çözüm bulamadı!

Hepimize öğretildiği gibi, kurallara uyan araçların daha az kaza yapması gerekiyor. Peki burada neyi gözden kaçırıyoruz? Sürücüsüz araçlar, istisnasız olarak her durumda kurallara harfi harfine uyuyor.
Bu bir robota araç kullandırmak için etkili bir yöntem olsa da, bu araçları tıklım tıklım, kaosun hakim olduğu araç trafiğine sokmak ya da hiz limitinin sürekli olarak aşıldığı yollarda kullanmak o kadar da iyi bir fikir değil. Sonuçlar da bunu gösteriyor. Sürücüsüz araçların karıştığı kazalar -şu ana kadar sadece bedeni hasarsız küçük kazalar- yığılmaya başladıkça, Google ve Carnegie Mellon Üniversitesi gibi yerlerdeki programcılar arasındaki tartışmaların da şiddeti artıyor. Acaba araçlar tehlikeyi savuşturmak için kuralları zaman zaman ihlal edebilmeli mi?
Bu ikilem hakkında konuşan General Motors-Carnegie Mellon Otonom Sürüş Ortak Araştırma Laboratuvarı Yardımcı Yöneticisi Raj Rajkumar, bu konunun grup içinde daima bir tartışma konusu olduğunu söylüyor. "Araçların hız limitine her durumda uyması gerektiğine karar verdiklerini belirten Rajkumar, "Otoyola çıkıp hız kurallarına uyduğunuz zaman, etrafınızdaki neredeyse tüm araçların yanınızdan rüzgar gibi geçtiğini görürsünüz. O araçlardaki ben de olabilirim" diye konuştu.
Rajkumar geçtiğimiz yıl ABD Kongre üyelerini, laboratuvarın kendi yapımı olan sürücüsüz Cadillac SRX'ı test etmeleri için davet etti. Araç, testlerin çoğunda başarılı olsa da, Pentagon'a gidişteki 3 şeritli otoyola bağlanırken aracın insan tarafından kontrol edilmesi gerekiyordu. Araçtaki kameralar ve lazer sensörler etraftaki trafiği kolayca algılasa da, akan trafiğe nerede dalması gerektiğini kestiremiyordu.
ABD'de bulunan Michigan Üniversitesi Ulaşım Araştırma Enstitüsü tarafından yapılan bir araştırmaya göre sürücüsüz araçlar, normal araçların 2 katı daha fazla kaza yapıyor. Ancak, rapordaki bulgulara göre, bu kazalar arasında sürücüsüz aracın hatalı olduğu bir kaza bile yok. Genelde kazalar, kuralları asla çiğnemeyen sürücüsüz araçlara alışık olmayan dikkatsiz ya da agresif sürücülerin arkadan çarpması sonucunda gerçekleşiyor. Sürücüsüz araçlar trafiğe girecek ise, bu konunun etraflıca araştırılması gerekiyor.
Sürücüsüz araç hareketleri ile ilgili mevcut durum, araçların ölüm-kalım durumunda verecekleri kararlar ile bağlantılı olan tartışmaya benziyor.

SÜRÜCÜSÜZ ARAÇLAR İNİSİYATİF ALMAK VE KURALLARIN SINIRLARI İÇİNDE ESNEK OLMAK KONUSUNDA ÇOK DA BAŞARILI DEĞİL. BİR SÜRÜCÜNÜN ARACININ BURNUNU ÇIKARTARAK KOLAYCA GİREBİLECEĞİ BİR YOLDA, SÜRÜCÜSÜZ ARAÇLAR YOL VERİLENE KADAR SAATLERCE BEKLEYEBİLİYOR.

Sürücüsüz bir araç, çocuklarla dolu bir otobüse çarpmamak için sürücüsünün hayatını tehlikeye atmalı mı?
Kaliforniya eyaleti, sürücüsüz araçların trafikte kullanılmasına temkinli yaklaşıyor. Eyalette teklif edilen yasaya göre, sürücüsüz araçlarda bir yolcunun her zaman direksiyona geçecek şekilde hazır bulunması ve araçların her ay hareketlerini raporlaması gerekiyor. Direksiyonsuz, gaz ve fren pedalı olmayan sürücüsüz araç modeli üreten Google ise hayal kırıklığına uğramış durumda. Eğer teklif edilen yasa geçerse, tüm ABD için belirleyici olabilir.

SÜRÜCÜSÜZ ARAÇLAR FAZLA TEMKİNLİ

Google sürücüsüz araçlarda hızını artırıyor. Şirket, gelecek yılda sürücüsüz araç filosu kurmayı ve bu araçları müşterilere kiralamayı planlıyor. Şu ana kadar yaklaşık 3.2 milyon kilometre yol kateden Google araçları, Michigan araştırmasına göre 17 küçük kazaya karıştı ve bu kaza oranı diğer şirketlere göre oldukça yüksek. Bu önemli ölçüde, Google sürücüsüz araçlarının, kazaların rapor edilmesi gereken Kaliforniya'da test edilmesinden kaynaklanıyor. En yakın tarihli kaza Google'ın genel merkezi civarlarında gerçekleşti. Sürücüsüz bir Google Lexus SUV, sağa dönmek için sinyalini yakıp beklerken, arkasındaki araç yavaş yavaş ilerleyerek arkadan çarptı. Yaralanma olmayan kazada, iki araçta da çok az hasar oluştu.
Bu kazadan 10 gün sonra Mountain View bölgesinde bir trafik memuru 55 km hız limiti olan bir yolda 40'la giden bir aracın arkasında araç kuyruğu oluşmaya başladığını fark etti. Aracı durduran polis memuru, bir sürücüsüz aracı durduran ilk polis memuru olarak tarihe geçti. Ceza yazmayan memur (cezayı kime yazacağı da bir tartışma konusu), araçta bulunan iki mühendisi uyarmakla yetindi.
"Aracın yapması gereken doğru hareket, sağa çekip, diğer araçların geçmesini beklemekti" diyen Komiser Saul Jaegeer, sürücülerin temkinli araç kullanmasını tercih ettiğini, ancak çok fazla temkinli olmanın da sorunlara yol açabileceğini belirtti. Google araçları başmühendisi Dmitri Dolgov ise, sürücüsüz araçların sürüş tarzını yaşlı bir teyzenin sürüşüne benzettiklerini kaydetti.

KURALLAR ÇİĞNENMELİ Mİ?

Google, sürücüsüz araçlarını 'insanlar gibi' daha agresif olmaları için programlamayı hedefliyor. Bu sayede araçlar trafik akışına daha çok uyum sağlayabilecek. Şimdiden Google araçları dönüşlerde burun uzatmaya başladı. Ancak, insanlardan hayli hızlı reflekslere sahip olan sürücüsüz araçların aniden durması -yola atlayacak bir yayayı fark etmeleri nedeniyle- halen kazalara yol açabiliyor. Sürücüsüz araçlar daha agresif olmak ve kuralları belli ölçülerde çiğnemek için programlanmaya başlasa da kuralların ne kadar kırılabileceği büyük bir tartışma konusu olmaya devam edecek gibi gözüküyor.



ABD'de test amaçlı trafiğe çıkan Google markalı sürücüsüz araçlar 3.2 milyon km yol kat etti.

Teknolojinin son ürünü olan sürücüsüz araçların, trafik kazalarının olmadığı bir döneme geçişi başlatması hedefleniyor. Ancak, test amaçlı trafiğe çıkan sürücüsüz araçların sürüş deneyiminden alınan sonuçlar şimdilik bunun tam tersini gösteriyor: Tüm trafik kurallarına uymaya programlanan Google'ın başını çektiği sürücüsüz araçlar, normal araçların neredeyse iki katı kaza yapıyor.





Sürücüsüz araçlarda kaza oranı normalden yüksek olsa da, bunların hepsi sürtünme ya da arkadan dokunma gibi küçük hasarlı kazalardan oluşuyor.

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr

2016'da dünyada sigortacılık büyüyecek, fiyatlar düşecek

2016 yılında tahminlerin çoğu hayat dışı sigortalarında küresel bir büyüme gerçekleşeceği yönünde. Aynı zamanda, düşük faiz oranlarının, aşağı yönlü fiyat hareketlerinin, şirket birleşmelerinin ve müşterilerin satın alma alışkanlıklarındaki dönüşümün devam etmesi bekleniyor.

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr

Küresel ekonomideki ve sigorta sektöründeki değişimleri izleyen 3 ayrı şirketin 2016 için tahminleri sektörün büyümeye devam edeceğini, reasürans tarafında ise bazı sorunlar yaşanabileceğini gösteriyor. Tüm şirketler gelişmekte olan pazarlarda sigortacılığın büyüyeceği ve penetrasyonun artacağında aynı fikirde.

SWISS RE: EKONOMİ SİGORTADA BÜYÜMEYİ DESTEKLEYECEK

Swiss Re'nin en güncel 2015 incelemesi ve 2016/17 beklentileri raporuna göre küresel ekonominin bu yıl orta derecede büyümesi ve buna paralel olarak çoğu bölgede toplanan primlerin artması bekleniyor. Hayat dışı sigortalarına olan talebin de gelişmekte olan ülkelerde %8-9 oranında artacağı tahmin ediliyor. Rapora göre, küresel hayat primleri de önümüzdeki 2 yıl boyunca ortalama %4 artış gösterecek. Bu artışı gelişmekte olan pazarlar besleyecek. ABD ve İngiltere ekonomilerinin %2.5, Japonya ve Avrupa'daki ortalama GSYİH'nın ise sırasıyla %0.7 ve %1.5 seviyelerinde büyümesi bekleniyor. Swiss Re'ye göre bu bölgelerdeki ekonomiler 2016 yılında daha güçlü büyüme rakamları sergileyecek ve gelişmekte olan ülkeler 2015 yılındaki ortalama %4 büyüme oranlarını 2 yıl içinde %5'e taşıyacak. Swiss Re küresel ekonominin en çok Çin'deki büyümenin yavaşlamasından ve Federal Rezervlerin artmasından etkileneceğini söylüyor. Bu durumun sigortada büyümeyi yavaşlatacağı düşünülmüyor.

MOODY'S: HAYAT DIŞI STABİL, REASÜRANS ZORLU OLACAK

Moody's Yatırım Hizmeti'ne göre, küresel hayat dışı piyasaları bu yıl da stabil durumunu korurken, reasürans pazarını kapasite fazlası ve azalan talep nedeniyle zorlu bir yıl bekliyor. Raporda derecelendirme kuruluşlarının gelişmekte olan ülkelerde güçlü büyüme beklentisi olduğuna değiniliyor. Hayat tarafında ürünlerdeki çeşitlilik tarafından artan kârlılık, düşük faiz oranlarıyla dengelenecek.

Gelişmiş ekonomilerde, ekonomik büyümeyle, hayat dışındaki büyümenin paralel olacağını söyleyen Moody's yöneticilerinden Simon Harris, "Gelişmekte olan ülkelerde ekonomik büyüme yavaşlasa da, hayat dışı primleri yükselmeye devam edecek" diye konuştu. Harris, büyümenin oto, konut ve ticari sigortalardan geleceğini söyledi. Moody's, reasürans piyasasında ise bu kadar iyimser değil. Şirket, reasürans kapasitesindeki artış ve sigortacılardan gelen talebin azalmasının fiyatlandırma üzerinde büyük baskı yarattığını ve düşük seyreden felaket hasarları nedeniyle kazançlardaki düşüşün gizlendiğini belirtiyor.

WILLIS: KONSOLİDASYON SEKTÖRÜ DEĞİŞTİRECEK

Willis'e göre, ticari sigorta bedelleri azalırken, konsolidasyon hareketleri sigortacılar için yeni sorunlar yaratacak. Şirkete göre geçtiğimiz yıl çok büyük şirketlerin dahil olduğu birleşme hareketleri önümüzdeki dönemde de devam edecek.

Willis tarafından hazırlanan raporda birleşme ve satın alma aksiyonlarının kısa dönemde pazarı daraltacağı, ancak daha az şirketin bulunduğu pazarlarda küçük şirketler için niş alanlarda daha çok büyüme fırsatının ortaya çıkacağı belirtiliyor. Rapora göre, pazarın konsolide olması rekabeti azaltarak yeni şirketlerin ortaya çıkmasına zemin hazırlıyor. Raporda son olarak, 2016 yılının yeni fırsatların araştırılacağı ve eski çözümlerin gözden geçirileceği bir yıl olacağı söyleniyor ve şirketlerin bu yıl daha cesur adımlar atması gerektiği vurgulanıyor.





Geçen ay sigorta dünyasında neler oldu?

KÜRESEL

Risk yöneticilerinin terör endişesi ikiye katlandı

Uluslararası sigorta şirketi Clements Worldwide'ın araştırmasına göre, 2015 yılında en büyük endişelerinin terör olduğunu söyleyen küresel risk yöneticilerinin sayısı bir önceki yıla göre ikiye katlanarak %22 oranına ulaştı. Siber saldırılar ise, araştırmaya katılan yöneticilerin %27'sinin en büyük endişesi olarak ilk sıraya oturdu.

Satın alma sürecini tamamlayan ACE yoluna Chubb olarak devam edecek

ABD'li Chubb'ı 29.5 milyar dolara satın alan ACE, aynı zamanda satın aldığı şirketin adını da alıyor. ACE, bundan sonra yoluna Chubb adıyla devam edecek.

2009'dan beri en düşük katastrofik hasarlı yıl 2015

Munich Re'nin raporuna göre, 2015 yılında doğal afetlerin yol açtığı sigortalı hasar 27 milyar dolar. Raporda, afetlerin ekonomiye maliyeti olan 90 milyar doların ise, 2009'dan bu yana kaydedilen en düşük katastrofik hasar olduğuna dikkat çekiliyor.



AVRUPA

İngiltere'deki sellerin sektöre maliyeti 1.2 milyar poundu bulabilir

Danışmanlık şirketi PwC'ye göre, İngiltere'de gerçekleşen Desmond ve Eva fırtınalarının sigortalı hasarı 900 milyon ile 1.2 milyar pound arasında olacak. Fırtınaların ekonomik hasarınınsa 1.6 ile 2.3 milyar pound arasında olacağı düşünülüyor. Frank fırtınasından da gelecek hasarlarla birlikte, toplam ekonomik hasarın 3 milyar poundu geçebileceği belirtiliyor.



ASYA

Asya sigorta sektörü 2016'da hızla büyüyecek

Swiss Re'ye göre, düşük faiz oranları ve sıkılaşan regülasyonlar, Asya sigorta pazarının büyümesine engel olmayacak. 2016 yılı sonunda kıtadaki hayat prim üretiminin %7.6 oranında artması bekleniyor. Kıtadaki gelişmekte olan ekonomilerdeyse büyüme %13.5 oranında olacak. Çin, Filipinler ve Endonezya'nın hem hayat hem de hayat dışı üretim rakamlarında çift haneli büyüme oranlarını yakalayacağı düşünülüyor.



LATİN AMERİKA

Swiss Re, Arjantin'e sel sigortası götürüyor

Swiss Re, Arjantin'de sel sigortası satışına başlayacak. Geçen yıl Arjantin'in Corrientes eyaletinde gerçekleşen şiddetli seller birkaç ölüme ve yüzlerce kişinin evlerini terk etmesine yol açmıştı. Ülkede talep olmasına rağmen bu alanda bir ürün olmadığı, bu sebeple de sel sigortasına ilginin büyük olacağı düşünülüyor.



ASYA

Hindistanlı üreticilerin intiharları sonucunda ülkeye tarım sigortası geliyor

Hindistan hükümeti, 1.3 milyar dolarlık bir tarım sigortası planı oluşturulmasını onayladı. Bu hamlenin, üreticilerin intihar etmesinin önüne geçmesi umuluyor. 1995 yılından bu yana, çok sık kuraklık yaşanan ülkede 300 binden fazla üreticinin kendi canına kıydığı belirtiliyor.



ASYA

Çin'deki afet hasarının büyük bir kısmı sigortasız

Çin İçişleri Bakanlığı'nın açıklamasına göre, 2015 yılında doğal afetlerin ekonomiye verdiği 41 milyar dolarlık hasarın büyük bir kısmı sigortasız.



Beklentilerinizi yüksek tutun!

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

Adendum

SAB Başkanı Doğan Şen:

Acenteler geleceği dijitalle yakalayacak

SAB Başkanı Doğan Şen, acentelerin varlığını sürdürebilmesi için değişen dünya gerçeklerine ayak uydurması gerektiğini söyledi. Bunun için acentelerin teknolojiyi verimli kullanması gerektiğini vurgulayan Şen, "En az personelle, en fazla teknolojiyle, hem en hızlı hem de en fazla satışı yapma ve geleceği yakalama mecburiyetimiz var" dedi.

SAB Başkanı Doğan Şen, acentelerin sigortacılığın en bilinen yüzü olduğunu ifade etti. Sigorta ettirenlerin öncelikle acentelerle işlerini çözmek istediğini söyleyen Şen, "Ancak bu istek, değişen sosyoekonomik gerçeklik içinde hızla değişiyor. Acenteler olarak hayat branşında nerdeyse yok sayılırız, elementer branşta da her geçen yıl payımız azalıyor" diye konuştu. Acentenin mesleğini sürdürebilmesi için, değişen dünyada değişen müşteri beklentilerine cevap verebilmesi için sorumluluklarının arttığını dile getiren Doğan Şen, sözlerine şöyle devam etti: "Bir masa bir telefon devri biteli çok oldu. 'Müşteriler sadakatlidir, vefalıdır bana gelirler. Masamda otururum, çevrem bana yeter. Günde iki trafik poliçesi, haftada bir kasko, ayda bir yangın poliçesi kessem yeter' devri bitti."



Yasal mevzuatların da bu doğrultuda değiştiğini kaydeden Şen, "Yönetmelikler, genelgeler acentelere sorumluluklar yüklüyor. Yatırım yapma mecburiyeti, kadro kurma ve sermaye artırma mecburiyeti getiriyor" dedi.

"Globalleşen dünyada sektörler arası sınırlar kalkıyor, kâr marjları düşüyor, rekabet manevi değer tanımıyor" diyen Şen, şirketler ve müteşebbislerin daha fazla iş yapabilmek ve pazar payını artırmak için durmadan çalıştığı, varlığını korumak için refleks gösterdiğini belirtti.

'DEĞİŞİME GÖRE AKSİYON ALINMALI'

Bu gerçeklik içinde uzun soluklu olarak varlıklarını devam ettirmek isteyen acentelerin değişen dünya gerçeğine ayak uydurma mecburiyetleri olduğunu vurgulayan Şen, acentelerin bu nedenle kendilerine hedef koyması, yarınlarda kendilerini nerede görmek istiyorlarsa değişimi fark ederek aksiyon alması gerektiğini ifade etti. En küçük acenteden en büyük acente yapısına kadar temel yapılması gerekenleri "Teknolojiyi yakalamak, müşteri beklentilerini çözümlemek ve buna göre pozisyon almak, sermaye koyarak yatırım yapmak, mesleki bilgi ve becerilerini artırmak" olarak dört maddeye ayıran Şen, bu dört konuyu başarıyla gerçekleştiren acentelerin ayakta kalacağını aktardı.

ACENTE NASIL OLMALI?

Doğan Şen, günümüzde ve gelecekte acentenin nasıl olması gerektiğini ise şu şekilde açıkladı:

"* Müşteri odaklı olmalı,
* Deneyim ve bilgisini hata yapmadan kesintisiz aktarabilmeli,
* Müşterinin kendisine ve ailesine yaşam boyu yanında olabileceği hissini ve kurumsal kimliğini aktarabilmeli,
* Müşteri nasıl bir hizmet bekliyorsa cevap verebilecek bir yapıda çevik ve güçlü olmalı,
* Müşteri bilgilerini biriktirebilmeli, değerlendirebilmeli, projeler üreterek kişiye ve mesleğe özel ürünler sunabilmeli."

Bu noktada dijital bilgiyi işleyebilmenin ve dijital sigortacılığı gerçekleştirebilmenin çok önemli olduğunun altını çizen Şen, "Zaman en büyük sermayemizdir. Personel masrafları hızla artıyor. En az personelle, en fazla teknolojiyle, hem en hızlı hem de en fazla satışı yapma ve geleceği yakalama mecburiyetimiz vardır" şeklinde konuştu.

'YAPACAK ÇOK İŞİMİZ VAR'

"Her bir meslektaşım ülkemizdeki şu gerçeği sürekli olarak kendilerine tekrarlamalıdır: 'Ülkemdeki sigortalıların sayısının toplam nüfusa oranı %15.5. Öyleyse yapacak çok işim var.' Sigorta acentesi olarak bugün sıkıntılı günler geçiriyor olabiliriz. Ancak her şey değiştiğine göre bu sıkıntılı günler de geçecek, pırıl pırıl günler gelecektir" diyen Şen, halk arasında söylendiği üzere "enseyi karartmamak", yarınlara hazırlanmak ve çalışmak gerektiğini söyledi.

'SAB'A KATILIN, GELECEĞİ YAKALAYIN'

SAB olarak her hafta salı günü toplanarak acentelere bilgi ve becerilerini aktardıklarından bahseden Doğan Şen, şunları söyledi: "Şimdiden yetiştirmek üzere üniversite öğrencilerini stajyer olarak acentelere yerleştiriyoruz ve trafik sigortaları dışında diğer branşlarda eğitimler düzenliyoruz. Geleceği yakalamak isteyen acenteler derneğimize üye olmalı, gücüne güç katmalıdır."

HABERLER

Zihni Metezade Birlik'ten emekli oldu

Türkiye Sigorta Birliği Yönetim Kurulu Müşaviri Avukat Zihni Metezade emekli olmaya karar vermesi üzerine GESİD Başkanı Hakan Özcan ve ve Eşbaşkanı Sema Tüfekçiler Metezade'yi ziyaret etti. Tüfekler ziyaretle ilgili olarak, "Sektörde gerek donanımı, çalışkanlığı, teknik bilgisi ve gerekse profesyonelliği ve içtenliği ile her zaman genç sigortacılara tarafından takdir görmüş olan Zihni Bey'e veda etmemek olmazdı" dedi.
Metezade, 1983-1989 yılları arasında Sigorta Murakabe Kurulu üyesi olarak çalıştı, 1989 yılından itibaren Türkiye Sigorta ve Reasürans Şirketleri Birliği'nde Genel Sekreter Yardımcısı ve Genel Sekreter Vekili görevlerinde bulundu.



Vakıf Emeklilik'in kalitesi tescillendi

Sigortalıların ve katılımcıların haklarını güvence altına alarak hizmet sunmayı "Kalite Politikası" olarak benimseyen Vakıf Emeklilik, bu çalışmalarını saygın iki belgeyle taçlandırdı. Sistem denetimi ve belgelendirme kuruluşu TÜV-SÜD tarafından gerçekleştirilen denetimler sonucunda, "Müşteri Odaklılık", "Sürekli İyileştirme", "Müşteri Memnuniyeti" ve "Müşteri Şikayet Çözümleri" konusundaki başarılı uygulamaları ile ISO 9001 ve ISO 10002 sertifikalarını almaya hak kazanan Vakıf Emeklilik, sektör içinde bu iki belgeye sahip olan sayılı şirketten biri oldu. 1987 yılında yayınlandığı tarihten itibaren geniş bir uygulama alanı bulan ISO 9001, ulusal ve uluslararası düzeyde uygulanan bir Kalite Yönetim Sistemi modeli olarak kabul görüp, sigortacılık uygulamaları arasında da yerini aldı. ISO 10002 ise, uluslararası alanda müşteri memnuniyeti ve müşteri şikayetleri çözümünün sembolü haline geldi, müşteri ilişkileri yönetimi standartlarını belirleyen bir Kalite Yönetim Sistemi modeli olarak kabul gördü ve ulusal alanda da kullanılmaya başladı.

Sigorta ve BES Bakan Şimşek'in gündeminde

Ekonomiden Sorumlu Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek, Orta Vadeli Program'ın (2016-2018) açıklandığı Kalkınma Bakanlığı Konferans Salonu'ndaki toplantının ardından gazetecilerin gündeme ilişkin sorularını yanıtladı. Yurtiçi tasarrufları artıracak ilave ne tür tedbirlerin bulunduğunun sorulması üzerine Şimşek, Bireysel Emeklilik Sistemi'nde (BES) otomatik katılım hususunu çalıştıklarını, bunun en önemli unsurlardan biri olabileceğini bildirdi.

Şimşek, "Bir diğer husus da hükümet programımızda zaten yerini buldu, hatta bazıları konusunda ikincil düzenlemeleri yaptık. Çeyiz hesabı gibi, konut edindirme anlamında yapılacak


Mehmet Şimşek

tasarruflara katkı anlamında zaten yine birtakım adımlar attık. İstihdam oranındaki artış bağımlılık oranını aşağıya çekerek, hane halkının tasarruflarına olumlu etkide bulunabilecek" dedi.

BES'e katılımların ne düzeyde olduğunun sorulması üzerine de Şimşek, BES'in büyük bir "başarı hikâyesi" olduğunu dile getirdi. Sistemin 2013'ten sonra büyük bir ivme kazandığını, katılımcı sayısının 6 milyonu bulduğunu, fon miktarının da 50 milyar liralara dayandığını kaydeden Şimşek, bunu daha ileriye taşımaları gerektiğini söyledi.

Şimşek, geçmişte hasarı olan araç sahiplerinin trafik primlerinde yüksek bir artışın olduğunu da aktardı. Bedeni hasarların tahmininde belirsizlikler bulunduğuna işaret eden Şimşek, bunun da prim artışlarında önemli bir faktör olduğunun altını çizdi. Şimşek, "Kasko ile zorunlu trafik sigortası birleştirilebilir mi veya kasko yapana zorunlu trafik sigortası yükümlülüğü kaldırılabilir mi diye bakacağız" diye konuştu.

Tahkim hakemlerinde aranan şartlar değişti

Hazine Müsteşarlığı, sigortacılıkta hakem ihtiyacının karşılanması amacıyla uyuşmazlıkların sayısını ve türünü dikkate alarak şartları taşıyan hakemleri hayat ve hayat dışı grupları arasında aktarmaya yetkili olacak.

Hazine Müsteşarlığı'nın "Sigortacılıkta Tahkime İlişkin Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmeliği" Resmi Gazete'de yayınlanarak, yürürlüğe girdi. Yönetmelikle sigorta hakemlerinde aranacak deneyim şartının belirlenmesine dönük esaslar belirlendi. Belirlenen esaslara göre, deneyim şartı her bir başvuru için münferiden incelenecek.

Sigorta hukukunda en az 5 yıl, sigortacılıkta en az 10 yıl deneyim sahibi olma, sigorta hakemliği başvurusunda bulunan kişilerin bu süre zarfında yaptığı işlerin nitelik ve niceliğine göre belirlenecek.



Yumuşak etin sırrını Şef Takemura'dan öğrendik

Geçen ay yazarlar yemeği için İstanbul Ulus'taki Sunset'te buluştuk. Mevsim kış, hava pusluydu. Yükseklerden izlediğimiz Boğaz'ın akışı da griye çalıyordu biraz…

Sunset Restoran, hem Türk mutfağı hem de suşi servisi yapan bir mekan. Hal böyle olunca, arkadaşların çoğu Türk mutfağını tercih ederken Faruk Kaptan ve Ali Erül suşiye yazıldılar. Yazıldıkları şefin kim olduğunu yemeğin sonuna doğru garsonların bize dağıttığı "Sunsetter" dergisinden öğrendik. Meğer arkadaşlar, Hiroki Takemura ustaya yazılıyorlarmış. Dergideki röportajda Hiroki Takemura'nın geçmişi ve İstanbul'a nasıl geldiği anlatılıyor. Ama bu arada ben de Takemura'dan yeni bir şey öğrendim: Yumuşak etin sırrı…

Dergideki röportajda Şef Takemura'ya Japonya'da etlerin çok yumuşak olduğu, bunun nedeninin hayvanlara masaj yapılmasından mı kaynaklandığı şeklinde bir soru soruluyor. Japonya'da hayvanlara çok iyi bakıldığını, müzik dinletildiğini, ama kesinlikle masaj yapılmadığını belirten Takemura bunun sırrını şöyle açıklıyor: "Japonya'da hayvanlar alınlarından tek kurşunla vuruluyor. Böylece stresi algılayamayan hayvan kendini bırakıveriyor ve et de yumuşak oluyor."

Geçen ayki yemekte konuklarımız Vakıf Emeklilik Genel Müdürü Mehmet Bostan, genel müdür yardımcıları Özgür Obalı, Atilla Benli, Adem Duman, Mithat Şahin ve Kurumsal İletişim Müdürü Örge Doğan'dı.

Çok keyifli bir yemek yedik. Faruk Kaptan çok güzel iki Karadeniz fıkrası anlattı, ama onun suşi şefi Takemura'nın öyküsü yüzünden benim fıkraları yazacak yerim kalmadı. (M. Emin Özcan)


Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, 100 bininci katılımcıya ödül verdi.

Katılım Emeklilik'in 100 bininci BES'lisi

Katılım Emeklilik, sektördeki ilk yılında BES'te 100 bin sözleşmeyi aştı. Katılım Emeklilik'in 100 bininci müşterisi İstanbul Pendik'ten üniversite öğrencisi ve pastane işletmecisi Yavuz Selim Akçal oldu. Şirketin 100 bininci bireysel emeklilik müşterisini ziyaret eden Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, "100 bininci sözleşme sahibi müşterimiz Yavuz Selim Akçal'a ve tüm katılımcılarımıza teşekkür ederim. Faizsiz Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki her dört kişiden birinin Katılım Emeklilik'i tercih ettiğini görmek bizleri çok gururlandırıyor. Faiz nedeniyle bireysel emeklilik ve sigorta sektöründen uzak duran kişileri sisteme dahil etmek hedefiyle çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Bir yılda hedeflerimize ulaşmamız da doğru yolda ilerlediğimizi gösteriyor. Önümüzdeki yıl hedefimiz 100 bin yeni katılımcıya daha ulaşmak" şeklinde konuştu.

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 - Şubat 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.

TBF'ye HDI Sigorta güvencesi

HDI Sigorta, Nildem Global Sigorta ve Reasürans Brokerliği koordinatörlüğünde Türkiye Basketbol Federasyonu ile işbirliği anlaşması imzaladı. Anlaşma kapsamında Abdi İpekçi ve Ankara Spor salonlarının aktifleri sigortalanırken, basketbol hakemlerine de ferdi kaza teminatı sunuluyor. Daha önce Galatasaray, Fenerbahçe, Bursaspor ve Trabzon İdman Ocağı, Altay Spor Kulübü, Denizli Spor, Karşıyaka Spor Kulübü ile benzeri anlaşmalar yapan HDI Sigorta, Nildem Global'in koordinatörlüğüyle Galatasaray Spor Kulübü ile 5 yıldır süregelen işbirliğini yeni dönemde Galatasaray Erkek Voleybol Takımı isim



HDI Sigorta Genel Müdürü Hancıoğlu ve TBF CEO'su Türkoğlu anlaşmadan duydukları memnuniyeti dile getirdiler.

sponsorluğuyla sürdürmüş ve takımın adı Galatasaray HDI Sigorta olarak belirlenmişti. Toplantıya HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, Nildem Global Sigorta ve Reasürans Brokerliği Genel Müdürü Elif Hazinedaroğlu ve Türkiye Basketbol Federasyonu CEO'su Hidayet Türkoğlu katıldı. Hidayet Türkoğlu, "HDI Sigorta'nın desteğini yanımızda hissetmek bizim için çok değerli" dedi. Sponsorluk anlaşmasıyla ilgili görüş bildiren HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, "Biz de çok gururlu ve mutluyuz burada olduğumuz için. Türk sporuna destek veren ender sigorta şirketlerinden biriyiz. Özellikle basketbol ve voleybolda verdiğimiz sponsorluk destekleri bizi çok mutlu ediyor. Bu anlaşma özellikle Ankara Spor salonu ve Abdi İpekçi aktiflerin sigortalanması ve hakemlerimizin ferdi kazası, sorumluluk poliçeleri, yangın poliçelerini kapsıyor" dedi.

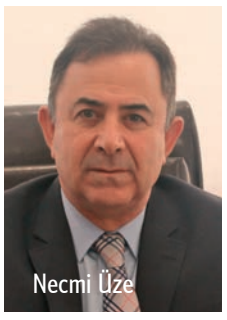


Yanlış sigorta uygulamalarına Hazine'den yaptırım

Hazine Müsteşarlığı'nın "Yanlış Sigorta Uygulamalarının Tespiti, Bildirimi, Kaydı ve Bu Uygulamalarla Mücadele Usul ve Esasları Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmeliği" Resmi Gazete'de yayınlanarak yürürlüğe girdi. Buna göre, yanlış sigorta uygulamalarına doğrudan veya dolaylı sebebiyet veren aracılar ve teknik personel hakkında işlem yapılabilecek. Sigorta Acenteleri Yönetmeliği kapsamında sigorta şirketlerince acentelik yetkilerinin tamamının veya bir kısmının kaldırılması veya acentelik sözleşmelerinin feshedilmesi hallerinde Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'ne bildirimde bulunulması, geçici olarak faaliyetlerinin durdurulması, uygunluk belgelerinin iptal edilmesi, İcra Komitesince meslekten çıkarılması ve levhadan silinmesi işlemleri ile Sigorta ve Reasürans Brokerleri Yönetmeliği kapsamında uyarılması, geçici olarak faaliyetlerinin durdurulması veya ruhsatlarının iptal edilmesi işlemleri tesis edilebilecek.

Üze: Komisyonların düşmesi acenteleri zorluyor

Acente komisyonlarının düşürülmeye çalışılmasını talihsizlik olarak yorumlayan PASAD Yönetim Kurulu Başkanı Necmi Üze, konuyla ilgili görüşlerini şu şekilde dile getirdi: "Trafik sigortası fiyatlarının yükselme trendine girdiği bugünlerde bazı sigorta şirketleri acente komisyonlarını düşürüyor. Düne kadar trafik sigortaları bu fiyatların neredeyse yarısına, hatta daha azına satılıyordu. Şimdi fiyatlar yükseldi ve kârlılığın her ihtimalde ortaya çıkacağı bir dönemde acente komisyonlarının düşürülmeye çalışılması acenteleri zor durumda bırakır. Bir meslek grubu istikrara ve istikrarlı bir kârlılığa kavuşmak istiyorsa önce kendi içinde adil olmalı ve birlikte çalıştığı oyuncuları da unutmamalıdır. Sigorta sektöründe bunun aksi davranış o şirketlerin dezavantajına olabilir.


Necmi Üze

İşyeri paket sigortalarında eski dönemde ortalama %19.5 komisyon ödenirken bugün bu poliçe bedelleri depreme sıfırlanmaktadır. Komisyonlarsa %8-10'lara gerilemiştir. Deprem sigortası yerine yangını sıfırlamaları gerekiyor. Peki bu durumda sonuç ne oldu. Fiyatlar dibe oturdu. Yangında zarar ortaya çıktı. Bu iş acente kanalıyla yapılsaydı fiyatlar buraya gelir miydi? Bence gelmezdi ve kârlılık devam ederdi. Görünüşte %17 olan trafik sigortası komisyonu SGK kesintisi nedeniyle bazı sigorta şirketlerinde %15.3 olarak ödeniyor. SGK'ya ödenen %10 pay karşılığında, SGK, sigorta şirketlerinin ödemekte olduğu trafik kazalarındaki tedavi giderlerini üstlendi. Karşılıksız bir ödeme değil ki bu! Bu kesinti nedeniyle acente komisyonlarının düşürülmesi haksız bir uygulama değil mi? Trafik sigortasından zarar ediyoruz deniyordu. Şimdi fiyatlar yükseldi. Hem de ikiye üçe katlandı artık yeni işlerden kâr edilecek. O zaman komisyonlar neden düşüyor? Sektörde karşılıklı güven esastır. Ben yaptım oldu mantığıyla bu iş kısa dönemde sorun çıkarmayabilir ama uzun vadede bu mantıktaki sigorta şirketlerine büyük eksiler olarak geri dönebilir."

Sigorta acenteleri Adana ve Kahramanmaraş'ta bir araya geldi

TOBB SAİK, 30 Aralık'ta Kahramanmaraş Ticaret ve Sanayi Odası'nın, 7 Ocak'taysa Adana Ticaret Odası ve Çukurova Sigorta Acenteleri Derneği'nin ev sahipliğinde sigorta acenteleriyle bir araya geldi. Kahramanmaraş, Şanlıurfa, Gaziantep ve Adıyaman, Adana, Hatay, Mersin ve Osmaniye illerinde faaliyet gösteren sigorta acentelerinin katıldığı toplantılarda, Sigorta Acenteleri Yönetmeliği'nde yapılan düzenlemeler, acentelerin mesleki sorunları ile mevzuatta yaşanan sorun ve mağduriyetler, KOSGEB destekleri, İcra Komitesi çalışmaları, Sigorta Acenteleri Bölgesel Gelişmişlik ve Taşıma Kapasitesi ile yakın zamanda lansmanı gerçekleştirilecek olan "Sigorta Acenteleri Uygulama Araştırmaları ve 2023 Vizyon Belirleme Raporu" hakkında bilgiler verildi. Ayrıca, Kahramanmaraş'ta gerçekleştirilen toplantının ardından, sigortacılık eğitimi alan katılımcılara KMTSO Yönetim Kurulu Üyesi Mehmet Beşen ve TOBB SAİK Başkanı Hüseyin Kasap tarafından sertifikaları verildi.



TOBB SAİK, Kahramanmaraş ve Adana'da acentelerle buluşarak Sigorta Acenteleri Yönetmeliği'nde yapılan düzenlemeler ve yakın zamanda lansmanı gerçekleştirilecek olan "Sigorta Acenteleri Uygulama Araştırmaları ve 2023 Vizyon Belirleme Raporu" hakkında bilgi verdi.

Hazine'den acentelerin lehine yeni düzenlemeler

Sigorta Acenteleri Yönetmeliği'nde Değişiklik Yapılmasına İlişkin Yönetmelik, Resmi Gazete'de yayınlandı. 6 ay sonra yürürlüğe girecek değişiklikler, acentelerin lehine birçok düzenlemeyi içeriyor. Yeni yönetmelikle beraber, komisyon ve ödemelerin branş bazında belirlenmesi, tarafların hak ve yükümlülükleri, haklı feshe neden olan unsurlar ve sözleşmenin feshinin taraflara etkisinin acentelik sözleşmelerinde belirtilmesi sağlandı. Sözleşme feshi için 3 ay, acente aleyhine düzenlemeler için 2 ay önceden acenteye bildirim yapılması zorunlu hale getirildi.

TEKNİK PERSONEL ZORUNLULUĞUNA SON

Tüzel kişi sigorta acentelerinde müdür dışında en az bir teknik personel bulundurma zorunluluğu ile Genel Müdür ve Genel Müdür Yardımcılarının teknik personel niteliği taşıma zorunluluğu kaldırıldı. Ayrıca, yardımcı teknik personel uygulaması, Türkiye Sigorta Birliği tarafından verilen teknik personel kimliği uygulaması, BES aracılarına sağlanan muafiyetler ve teknik personelin sadece bir acentede çalışma zorunluluğu da kaldırıldı. Acente ile sigorta şirketi arasındaki komisyon ve diğer menfaatler hakkında sigortalıya yapılacak bildirimler hususunda Müsteşarlığa düzenleme yapma yetkisi verildi. Sigorta şirketlerine acentelerle akdettikleri sözleşmenin uygulanmasını etkileyen hususlara ilişkin olarak acenteye bilgi verme yükümlülüğü getirildi, mali tabloların Hazine Müsteşarlığı'nca belirlenen usuller yerine ilgili mevzuat çerçevesinde tutulması gerektiği hükme bağlandı. Acentelere, aracılık ettikleri sigorta şirketlerini ve bu şirketlerce kendilerine tanınan yetkileri varsa internet sitelerinde yayınlama yükümlülüğü getirildi.

TOBB SAİK'İN YETKİLERİ ARTTI

Yeni değişikliklerle beraber, TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi'ne (SAİK) de yeni yetkiler verildi. Uygunluk belgesi başvurusu esnasında talep edilecek bilgi ve belgeler konusunda yapılan düzenleme kaldırılarak, bu konuda düzenleme yapma yetkisi TOBB SAİK'e bırakıldı. Ayrıca, Müsteşarlığın uygun görüşünü almak kaydıyla, teknik personel eğitimlerinin usul ve esaslarını belirleme yetkisi de TOBB SAİK'e geçti.

TOBB SAİK'e verilen yeni yetkiler arasında merkez ve şubeler için uygulanacak fiziki şartlar, teknik, idari altyapı ile insan kaynakları, acentelerin teşkilatı, teknik personel nitelikleri, unvan, ilan, reklam, afiş ve pano sürekli eğitime ilişkin genel düzenleyici işlem yapma yetkisi de bulunuyor. Değişikliklerin bildirilmesi, güncelleme, bilgi kayıtları ve kayıtlara erişime ilişkin genel düzenleyici işlem yapma yetkisi ise TOBB'a verildi.

Hazine Müsteşarlığı, Sigorta Acenteleri Yönetmeliği'nde değişiklikler yaptı. Acentelerin lehine birçok düzenlemeyi içeren yeni değişikliklerle beraber, sözleşmelerin feshinin en az 3 ay, acente aleyhine düzenlemelerinse en az 2 ay önceden bildirilmesi sağlandı. Ayrıca düzenlemelerle TOBB SAİK'e verilen yetkiler de artırıldı.

Bakan Yardımcısı Çelik, Hüseyin Kasap'ı ağırladı

TOBB SAİK Başkanı Hüseyin Kasap, 30 Aralık'ta Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakan Yardımcısı H. Ali Çelik'i makamında ziyaret etti. Söz konusu ziyarette, İcra Komitesi'nin oluşumu ve faaliyetleri hakkında bilgi verilerek, sigorta acentelerinin KOSGEB desteklerinden faydalanması hususunda talepte bulunuldu.



HASARSERVİS'İ VAR SIKINTI YOK!

2015 yılı ve 2016 hedeflerinin değerlendirildiği toplantıda RS Servis bayileri mobil parça, mini hasar onarımı ve hasar yönetimi konularında yoğun kapsamlı bir eğitim aldılar. Eğitim çalışmalarının ardından RS Servis yöneticileri ve bayiler tekne gezisi ile keyifli bir gece geçirdiler.

RS Servis bayiler toplantısı 25-27 Aralık 2015 tarihlerinde İstanbul Ramada Otel'de gerçekleştirildi. Toplantının açılış konuşmasını yapan RS Servis CEO'su ve Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünaldı; 2016 yılında da sigorta sektörü için yenilikler ve tasarruf modelleri geliştireceklerini söyledi.
RS Servis'in 2015 yılında "Mobil Parça"da sektör liderliğinin devam ettiğini, "Mini Onarım"a 2 yıl gibi kısa bir süre önce girmelerine rağmen sektörde mini onarım alan araçların



%30'una hizmet verdiklerini belirten Ünaldı, 2016'da "Hasar Onarım" hizmeti verecek altyapılarının da tamamlandığını açıkladı.

81 İLDE RS SERVİS HİZMETİ

2016 yılında RS Servis'i Türkiye'nin 81 ilinde sigorta sektörüne hizmet verir hale getirmek için çalışmalarının bütün hızıyla devam ettiğini ifade eden Ünaldı, yıl sonuna kadar bu hedefleri gerçekleştirmek için yıllık plan ve programlarının hazır olduğunu belirtti. Ünaldı; 2015 yılında 25.000 müşteriye mini onarım hizmeti vererek bu alandaki iddiasını koruyan RS Servis'in 2016 yılında "Hasar Onarımı" konusunda iddialı bir giriş yapacağını söyledi.
Ünaldı hasar onarımı konusunda şu değerlendirmeyi yaptı: "Özellikle, hasarlı araçlar üzerinde bulunan, sökülebilir ve onarılabilir nitelikteki parçaları yüksek teknolojik sistemlerle ve sürekli eğitim gören teknisyen yapısı ile yüksek oranda onarabilme kabiliyetine sahip bilgimizle araçların orijinalliğine uygun ve güvenlik yapısına zarar vermeden toplam hasar onarımlarını, daha yüksek tasarruf ile tamamlamanın amaçlandığı yeni prosesimiz ile hasar dosyalarında maliyetlerin düşmesine katkıda bulunmayı hedefliyoruz."

'ÖNCELİĞİMİZ MÜŞTERİ MEMNUNİYETİ"

RS Servis'te bu hizmetleri verirken vazgeçemeyecekleri ilkelerin koşulsuz ön maddesinin müşteri memnuniyeti olduğunu dile getiren Ünaldı, bu nedenle hizmet verdikleri yerlerde yeni yatırımlar yaptıklarını söyledi. 3.200 metrekarelik Yenibosna servislerini 8.500 metrekarelik yeni yere taşıdıklarını açıklayan Ünaldı, Ankara'da 4.500 metrekarelik ikinci RS Servis şubesi yatırımını yaptıklarını ve Şubat 2016'dan itibaren sektöre hizmet vereceklerini, İstanbul, Maltepe ve Bursa'da da yeni yatırım çalışmalarının devam ettiğini belirtti.

YENİ ÜRÜN: AUTOMOBILE CARD

Ünaldı, sektör paydaşları ile ortak yürütecekleri RS Servis'in yeni ürünü "Automobile Card" hakkında da bayilere detaylı olarak bilgi verdi.
RS servis olarak 2013 yılında "Değişim", 2014 yılında "Mini Onarım" ve yatırımda "Büyüme", 2015 yılında "Kurumsallaşma"yı gerçekleştirdiklerini dile getiren Ünaldı, "Hasar Onarım" yılı olarak belirledikleri 2016'da da sektördeki paydaşlarına hizmet vermeye devam edeceklerini söyledi.
Toplantıda konuşan RS Servis Satış Pazarlama ve Kurumsal İletişim Genel Müdür Yardımcısı Abdullah Özcan bayilere öncelikli olarak hizmet verdikleri sigorta sektörü hakkında kapsamlı bilgi verdi. Verdikleri hizmetleri en uygun maliyetle nasıl duyurabilecekleri konusunu kendi tecrübeleriyle paylaşan Özcan, bayilere sosyal medyayı etkin olarak kullanmaları çağrısında bulundu.
Özcan sosyal medyanın gücü konusunda şunları söyledi: "Sosyal medya her şeyden önce ücretsiz bir tanıtım platformu. Marka bilinirliğine, ürün ve hizmet satışına katkıda bulunuyor, rekabet avantajı yaratıyor. Sosyal medya şikayet yönetimi ve müşteri memnuniyeti ve insan kaynakları alanında da şirketlere büyük imkânlar sunuyor."

KURUMSALLAŞMANIN ÖNEMİ

RS Servis'in 2015 yılında kurumsallaşmayı tamamladığını belirten Abdullah Özcan, "Kurumsallaşma şirketlerin kamuoyundaki imajını ve saygınlığını artırır. Marka bilinirliği, marka sadakati ve aidiyet duyguları gelişir. Çalışanların etkinliği, performans ve iş tatmini yükselir" dedi.
Özcan, 2016 yılında RS Servis ailesi olarak kurumsal yönetim anlayışı ile unutulmaya yüz tutan Türk esnaflık prensiplerini harmanlayarak, hem müşteri memnuniyeti hem de geleceği sağlam temeller üzerinde kurulu güçlü bir kurumsal şirket yapısı oluşturacaklarını söyledi. Özcan bu çalışmanın üniversitelerde tez konusu olabilecek bir çalışma olduğunu dile getirdi.

'RS SERVİS VE BAYİLER HASAR ONARIMI İÇİN HAZIR'

RS Servis Operasyondan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Erhan Hazinedar konuşmasına, "RS Servis bayileriyle iyi bir aile oluşturduğu için zirvedeyiz, bunun için hepinize teşekkür ediyorum" diyerek başladı. 2015 yılında "Mobil Parça"da 26 şirkete hizmet verdiklerini ve 342.000 mobil parça onarımı yaparak sektör liderliğini açık ara devam ettirdiklerini belirten Hazinedar, "RS Servis Operasyon olarak ana felsefemiz; ilk seferde onarım, tekrarı olmayan iş ve onarım, zamanında fark edilen iş ve onarımdır. Bunun için hızlı, kaliteli, doğru, onarım oranı yüksek, empati yeteneği yüksek personele sahibiz" dedi.

BAŞARIYA ÖDÜL

Toplantının son bölümünde RS Servis bayilerine başarı ödülleri verildi. Çeşitli kategorilerde başarı ödülü alan bayiler şunlar:
5.YIL RS Servis Ödülleri
En Başarılı Mini Onarım Hizmeti Veren RS Servisi
Müşteri Memnuniyetinde En Başarılı RS Servisi
Kurumasallıkta En Başarılı RS Servis Bayisi
En Başarılı Mobil Parça Onarımı Hizmeti Veren RS Servis Bayisi
En Başarılı Bayi Mobil Parça Hasar Danışmanı
En Başarılı Bayi Mini Onarım Hasar Danışmanı
En Başarılı Bayi Mobil Alüminyum Parça Teknisyeni
En Başarılı Bayi Mobil Plastik Parça Teknisyeni





Selde risk çok büyük, alınan primler yetersiz

Türkiye çok sık sel felaketi yaşanan bir ülke. Son yıllarda yaşanan iklim değişiklikleri, dünyada olduğu gibi Türkiye'de de iklim kaynaklı doğal afetlerin sayısında ve şiddetinde artışa yol açıyor. Ancak ülkemizde bu gerçek göz ardı ediliyor. Yangın sigortalarıyla beraber verilen sel teminatı için alınan primler, riskin boyutuna kıyasla çok düşük kalıyor.

Renk Özcan
renk@sigortacigazetesi.com.tr

Sel, Türkiye'de çok sık gerçekleşen ve çoğunlukla göz ardı edilen bir risk. Son yıllarda yaşanan iklim değişikliklerinin dünyada olduğu gibi Türkiye'de de iklim kaynaklı doğal afetlerin sayısında ve şiddetinde artışa yol açtığı biliniyor. Oysa ülkemizde sıklıkla karşılaşılmasına rağmen sel riski, deprem riskinin gerisinde kalarak ikinci plana atılıyor.

Ülkemizde sel felaketi gerçekleşme sıklığı da giderek artıyor. Ancak bu konuda sağlıklı bir istatistik ve veri kaynağı bulunmadığı için sigorta kapsamında olsun ya da olmasın sel/seylap olaylarındaki artışı resmi kaynaklardan teyit etmek mümkün değil. Kamu kaynaklı istatistiklerde tüm seller bulunmuyor, sadece taşkın verileri elde edilebiliyor. Devlet Su İşleri Genel Müdürlüğü'nün verilerine göre, 1975-2011 yılları arasında 820 adet taşkın olayı meydana geldiği görülüyor. Bu taşkınların ülke ekonomisine yılda yaklaşık 150 milyon lira zarar verdiği belirtiliyor.

Yine Devlet Su İşleri Genel Müdürlüğü'nün verilerine göre, 2001-2012 döneminde 1989-2000 dönemine göre taşkın sayısında dört kat artış olduğu görülüyor. Oysa sel olması için mutlaka bir derenin veya akarsunun taşması gerekmiyor. Oluşum yerlerine göre seller literatürde "Dere ve Nehir Selleri (Taşkınlar)", "Dağlık Alan (Kuru Vadi) Selleri", "Şehir Selleri", "Kıyı Selleri" ve "Baraj Selleri" olarak beşe ayrılıyor.

Sigortacılar en çok zararı şehir sellerinden görüyor. Şehirleşmenin ve ekonomik faaliyetlerin yoğun olduğu bölgelerde gerçekleşen bir selin maliyeti çok daha yüksek oluyor. Bu bölgelerde sigortalılık oranı da daha yüksek olduğu için, faturanın büyük bir bölümü de sigortacılara çıkıyor. Buna karşın, yangın sigortasıyla birlikte verilen sel teminatı için alınan primler yeterli değil. Görüşünü aldığımız sektör yöneticileri, yangın sigortasında alınan primlerin bu sigortanın ana teminatını oluşturan deprem riskini dahi karşılamadığını söylüyor. Oysa risk hiç de azımsanacak boyutta değil.



İNGİLTERE SİGORTA BİRLİĞİ'NDEN HER YIL 1 MİLYAR £ YATIRIM

Sel riski, tüm dünyada sigortacılar için ciddi maliyetler oluşmasına yol açıyor. Gelişmekte olan ülkelerde olduğu gibi, gelişmiş ülkelerde de bu risk ciddiyetini koruyor. Sigortalılık oranı bu ülkelerde daha yüksek olduğu için, risk gerçekleştiğinde sigorta sektörüne maliyeti de daha fazla oluyor. Örneğin, İngiltere'de Aralık 2015'in sonunda gerçekleşen sellerin sigortalı hasarının 1.5 milyar pound olması bekleniyor. Ancak bu ülkede, sigortacılar da selle mücadele için yoğun olarak çalışıyor. İngiltere'deki konutların sele dayanıklı olması için kampanya başlatan İngiliz Sigortacılar Birliği (ABI), iklim değişikliklerine ayak uydurmak ve sel riskini kontrol edebilmek için 2025'e kadar her yıl 1 milyar poundluk yatırım yapmayı planlıyor.

EN BÜYÜK SEL HASARININ SEKTÖRE FATURASI 700 MİLYON LİRA

Türkiye Sigorta Birliği'nin verilerine göre, sektör 2000-2005 yılları arasında yaşanan sel felaketlerinden dolayı toplam 133 milyon lira hasar ödedi. Bu hasarın %80'i yangın sigortalarında, geri kalan kısmı ise kasko ve diğer branşlarda düzenlenen poliçeler nedeniyle ödendi. Verilerden hareketle, özellikle büyük şehirlerde gerçekleşen depremlerin hem ekonomiye hem de sigorta sektörüne çok büyük zararlar verdiği görülüyor. Yakın dönemde İstanbul'da gerçekleşen şu üç sel felaketi de bunu kanıtlar nitelikte:

- 1987 yılında Kâğıthane ve Alibeyköy derelerinin taşması ile yaşanan sel nedeniyle Kağıthane çevresinde 600 civarında işyeri ve sanayi kuruluşunda zarar meydana geldi, sigorta kapsamına giren hasarların toplamı da yaklaşık 6 milyon doları buldu.
- 1995 yılında da Ayamama Deresi'nin taşması sonucunda yine ciddi bir sel felaketi yaşandı ve sigorta şirketleri toplam 40 milyon dolar hasar ödedi.
- 31 vatandaşın da öldüğü en büyük sel hasarı 2009 yılı eylül ayında Silivri, Selimpaşa, Çatalca, İkitelli Basın Ekspres yolu, Halkalı, Arnavutköy, Sultangazi, Bağcılar, Eyüp, Esenler, Bahçelievler, Başakşehir, Büyükçekmece merkezli gerçekleşti. Bu felaketin sigorta sektörüne maliyeti yaklaşık 700 milyon lira oldu.



"ORMAN VE SU İŞLERİ BAKANLIĞI'NIN YÜRÜTTÜĞÜ, ÜLKEMİZ SU HAVZALARINDAKİ SEL TEHLİKESİ VE RİSKİ HARİTALARININ ÇIKARILMASI, TEDBİRLERİN VE İLGİLİ KURUMLARIN BELİRLENMESİ KAPSAMINDA AYRINTILI BİR ÇALIŞMA YAPILIYOR. 2023 YILINA KADAR ÜLKEMİZDEKİ 25 HAVZAYA İLİŞKİN TAŞKIN YÖNETİM PLANLARININ TAMAMLANMASI PLANLANIYOR. BU ÇALIŞMA SİGORTA SEKTÖRÜ İÇİN DE BÜYÜK ÖNEM TAŞIYOR."

TÜRKİYE SİGORTA BİRLİĞİ GENEL SEKRETER YARDIMCISI ERHAN BOZKURT:

Kapsamlı bir sel riski haritası yolda

Türkiye Sigorta Birliği Genel Sekreter Yardımcısı Erhan Bozkurt, ülkemizde deprem riskinden sonra gerçekleşme sıklığı ve şiddeti en yoğun doğal afet riskinin sel olduğunu vurguladı. Tüm ülke çapında bu riskin gerçekleştiğini dile getiren Bozkurt, özellikle şehirleşmenin ve ekonomik faaliyetin yoğun olduğu alanlarda riskin gerçekleşmesi sonrasında maliyetin daha yüksek olduğuna dikkat çekti. Bozkurt, dere yatağına inşa edilmiş konutlar ve/veya şehirleşmeyi destekleyecek altyapı eksiklikleri nedeniyle gerçekleşen hasarlarla da sıklıkla karşılaştıklarını ifade etti.

'SİGORTALILIK ORANI RİSKLİ BÖLGELERDE DE YETERSİZ'

"2015 yılında yaşanan Zonguldak/Devrek heyelan felaketi ve Artvin/Hopa sel felaketinde konutların birçoğunun sigortasız olduğunu, bu bölgelerde sel, heyelan gibi riskleri içeren konut sigortasının %1- 2 seviyesinde kaldığını gördük" diyen Bozkurt, aynı bölgede sadece deprem riskini teminat altına alan DASK'ınsa daha yüksek penetrasyon oranına ulaştığı bilgisini verdi.

"Sel riskinde özellikle yapılan meteorolojik uyarılar sayesinde önceden haber alınabildiğinden olası can ve mal kayıplarını azaltmak mümkün" diyen güzel de bir haber verdi: "Orman ve Su İşleri Bakanlığı'nın yürüttüğü, ülkemiz su havzalarındaki sel tehlike ve risk haritalarının çıkarılması, tedbirlerin ve ilgili kurumların belirlenmesi kapsamında ayrıntılı bir çalışma yapılıyor. Bu projenin ilk etabı olan Yeşilırmak havzası ile ilgili çalışmalar tamamlandı, 2023 yılına kadar ülkemizdeki 25 havzaya ilişkin taşkın yönetim planlarının tamamlanması planlanıyor. Bu çalışma sigorta sektörü için de büyük önem taşıyor."

'AFET SONRASI SİGORTALININ YANINDA OLUNMALI'

Sigorta bilincinin yaygınlaştırılmasında yaşanan felaketlerin ne yazık ki önemli bir rol oynadığını kaydeden Bozkurt, "Böyle dönemlerde şirketlerin sunduğu hizmetin kalitesi ve sigortalılarının yanında olduğunu gösteren uygulamalar sektörün devamlılığı için önemli etkenler arasında. Geçmiş yıllarda yaşanan sel felaketleri sonrasında Türk sigorta sektörü bu alanda üzerine düşeni yerine getirdi ve getirmeye devam edecek" dedi.

Zorunlu uygulamaların yanı sıra, gelir ve eğitim durumuna göre farklılık içerse bile toplumumuzun hemen her kesiminde sigorta bilincinin artırılmasına yönelik çalışmaların da büyük önem arz ettiğini söyleyen Bozkurt, sözlerine şu şekilde devam etti: "Sigorta bilincinin tabana yayılması ve geleceğin bugünden yapılandırılması için bu bilincin küçük yaşta oluşturulmasının önemli olduğu ve bu amaçla eğitim sisteminin içeriğine, temel sigorta bilgilerinin eklenmesinin son derece faydalı olacağı düşünülüyor."

'SİGORTA SEKTÖRÜ BİLİNCİ ARTIRMAK İÇİN ÇALIŞIYOR'

Sigorta sektörünün kamunun da desteğini alarak tüm bileşenleriyle yürüttüğü bilinçlendirme kampanyaları ve ulusal düzeyde yürütülen reklam kampanyalarıyla sigorta konusundaki bilinci artırmaya çalıştığını söyleyen Bozkurt, "Toplumsal düzeyde sigorta konusundaki bilincimizin istenen seviyede olmadığı ve özellikle doğal afetler konusunda alınması gereken önlemlerin birçoğunun henüz hayata geçirilemediği bir gerçek. Diğer taraftan süresi sona eren poliçelerin yenilenmesinin sağlanması hususunda acentelerin daha aktif olması en azından var olan sigortalı portföyünün devamlılığının sağlanması açısından büyük önem taşıyor" diye konuştu.

Sektörümüzde sel teminatının tek başına poliçeleştirilebilen bir risk olmadığını, yangın sigortası kapsamında verilen bir ek teminat olduğunu hatırlatan Bozkurt, sözlerini şöyle tamamladı: "Rekabet nedeniyle, bu branştaki poliçeler neredeyse sadece deprem primi ile düzenleniyor. Son yıllarda çok büyük hasarlar yaşanmamasına rağmen sadece iklimsel riskler nedeniyle gerçekleşen hasarlar bile branş sonuçlarında önemli değişikliklere sebep oluyor. Dolayısıyla, sektörün bu alanda aldığı primlere yeterli demek doğru olmayacaktır."



"YANGIN POLİÇELERİYLE ALINAN PRİM SADECE DEPREM PRİMİNE KARŞILIK GELİYOR, POLİÇENİN ANA TEMİNATI OLAN YANGIN RİSKİ İÇİN DAHİ PRİM ALINAMIYOR. SON YILLARDA İKLİM KAYNAKLI HASARLARIN TOPLAM HASARDAKİ PAYINDA BELİRGİN BİR ARTIŞ VAR, BU İTİBARLA ALINAN PRİMLER YETERSİZ. ÖNEMLİ BİR DEPREM OLANA DEK SEKTÖR BU SORUNU MAALESEF ÖTELEMİŞ GİBİ GÖRÜNÜYOR."

SOMPO JAPAN SİGORTA GENEL MÜDÜR YARDIMCISI UĞUR ÖZER:

Yangın poliçesinden yangın primi alınmıyor

Sompo Japan Sigorta Kurumsal Teknik, Kurumsal Satış ve Hasar Genel Müdür Yardımcısı Uğur Özer, iklim değişikliğinin etkisiyle özellikle son yıllarda sel/seylap kaynaklı hasar ihbarlarında ciddi artış yaşandığını ifade etti. Son yıllarda küresel iklim değişimiyle birlikte sağanak yağışların şiddetinin yükselmesine bağlı olarak şehir sellerinde önemli artışlar olduğunu söyleyen Özer, bu tür sellerin daha çok sigorta şirketlerinin teknik sonuçları üzerinde olumsuz etki yaptığını aktardı.

2015 yılında önceki yıla göre sel/seylap hasar adetlerinde %30 oranında bir artış gerçekleştiğini aktaran Özer, bunun dışında özellikle son yıllarda fırtına da dahil olmak üzere doğa olaylarına bağlı hasar sayılarında da yüksek oranda artışlar gözlemlendiğini sözlerine ekledi.

'RİSK SEÇİMİ İÇİN ETKİLİ BİR ARAÇ YOK'

Selin Türkiye'de en sık görülen afetlerden biri olduğunun altını çizen Özer, "Neredeyse her kent ve bölgede bu tür seller meydana gelebildiği için sigorta şirketlerinin elinde de risk seçiminde kullanabileceği etkin bir araç bulunmuyor. Küresel ısınma, ülkemizdeki plansız yerleşimler, plansız/yetersiz altyapı gibi nedenlerle, sayısı ve şiddeti her gün artan şehir selleriyle karşılaşacağız" diye konuştu.

Sel-seylap teminatının çoğunlukla yangın sigortalarıyla birlikte verildiğini, özellikle son yıllarda bu tür hasarların toplam hasarlar içerisindeki payının ciddi oranda arttığını kaydeden Özer, "Esasen sadece sel/seylap doğa olayları ve dolu, fırtına, kar ağırlığı, yer kayması gibi iklim kaynaklı hasarların toplamında belirgin bir artış söz konusu" dedi.

Yangın poliçeleriyle alınan primin sadece deprem primine karşılık geldiğini, poliçenin ana teminatı olan yangın riski için dahi prim alınamadığını dile getiren Özer, "Son yıllarda iklim kaynaklı hasarların toplam hasardaki payında belirgin bir artış var. Bu itibarla alınan primler yetersiz. Deprem riski için toplanan primler başta yangın olmak üzere sel/seylap gibi doğal olaylar sonucu meydana gelen hasarların yanı sıra cam kırılması, dahili su gibi bir dizi küçük çaplı hasarların tazmininde de kullanılıyor. Önemli bir deprem olana dek sektör bu sorunu maalesef ötelemiş gibi görünüyor" şeklinde konuştu.

'MEVCUT VERİLER TÜM SEL HASARLARINI YANSITMIYOR'

TSB'deki verileri aktaran Özer, sel teminatı için alınan prim ve hasar verilerine göre 2012 yılında 20.7 milyon lira prim alınırken 13.6 milyon lira hasar gerçekleştiğini, 2014 yılındaysa alınan prim 36.5 milyon lirayken gerçekleşen sel hasarınınsa 91.7 milyon liraya yükseldiğini kaydetti. Özer, sözlerini şöyle tamamladı:

"Bu veriler sektörde ödenen tüm sel hasarlarını sağlıklı olarak yansıtmıyor, ancak sel hasarlarında son dönemde önemli ölçüde bir artış olduğunu teyit etmemiz açısından önemli. Sigorta şirketleri tarafından sel teminatı için alınan prim ve bu teminata karşılık ödenen hasarların, ait oldukları teminat grubu altına kaydedilmesi halinde bu verilerin daha sağlıklı olarak değerlendirilebilmesi mümkün olabilecektir."

AIG SİGORTA GENEL MÜDÜR YARDIMCISI SEMA TÜFEKÇİLER:

Sigorta ikinci planda kalıyor

AIG Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Sema Tüfekçiler, doğal özellikleri, sosyoekonomik ve kültürel yapısı nedeniyle Türkiye'nin çok sık ve yaygın olarak sel afeti görülen bir ülke olduğunu ifade etti.

Tüfekçiler, "Sel, çoğu zaman hem gelişmiş ve hem de gelişmekte olan ülkelerde, arazilerin yanlış kullanımı, ormanların çeşitli nedenlere bağlı olarak tahribi, yerleşme ve sanayi alanlarının seçiminde yapılan yanlışlıklar, altyapı yetersizliği, hızlı nüfus artışı, sel ve taşkına karşı gerekli teknolojiyi kullanma imkanının olmaması gibi pek çok nedenden dolayı daha etkili oluyor ve birçok ülkede doğal afetler arasında ilk sırayı alıyor" dedi.

Doğa ve iklim dengesinin bozulması, çarpık kentleşme, aşırı betonlaşma sonucu toprağın suyu emme özelliğinin yok olması veya minimuma gelmiş olmasıyla selin artık bir risk olmaktan çıkarak, oluşması kesin olan bir unsur haline dönüştüğünü kaydeden Tüfekçiler, bu sebeple muafiyet ve koasüransın bu teminat açısından daha da anlamlı hale geldiğini dile getirdi.

Sigortalının da alacağı her türlü önlemi almış olması gerektiğinin altını çizen Tüfekçiler, sel teminatının dışında kalan halleri şu şekilde sıraladı:

"* Bina içindeki veya dışındaki su borularının patlaması, depolarının patlaması veya taşması sonucu meydana gelen zararlar,

* Kalorifer tesisatının patlaması, dahili su, yağmur derelerinin ve oluklarının taşması sonucu meydana gelen zararlar,

* Sel veya su baskını sonucu dahi olsa yer kayması nedeniyle meydana gelen zararlar,

* Yağışlar nedeniyle meydana gelmediği takdirde riziko mahali dahilindeki kanalizasyon ve fosseptik çukurlarından geri tepen pis suların sebep olacağı zararlar,

* Denizlerin gelgit olayları ve deniz depremi (tsunami) sonucu kabarması nedeniyle meydana gelen her türlü hasar."

'KORUMA, ÖNLEME VE ACİL MÜDAHALEYE ODAKLANILMALI'

Devletin zararları gidermedeki aktif rolünün sigortanın ikinci planda kalmasına ve öneminin gereği gibi anlaşılamamasına sebep olduğunu vurgulayan Tüfekçiler, bunun önüne geçmek için yapılabilecekleri şu şekilde sıraladı: "Toplumsal bilinci artırmak için kamu tarafından özel programlar yapılmalı, bölgesel zorunlu programlar önleyici tedbirlerle birlikte uygulanmalı ve devletin rolü koruma, önleme ve acil müdahaleye odaklanmalı. Böylece sel/seylap ile ilgili olarak sigorta bilinci yeterince gelişebilir."

Sel/seylap hasarlarına ilişkin olarak rücu ve hukuk işlemlerinde temel prensibin yargının doğru işlemesi olduğundan bahseden Tüfekçiler, "İdari davalar için de hızlı yargılama usulü getirilmelidir. Sel felaketiyle ilgili açılan tazminat davalarının zamanında sonlandırılması sağlanmalıdır. Bununla ilgili Yargıtay kararları mevcuttur. İdare kaçak yapıya yol, su, elektrik götürüyorsa bundan yine de sorumlu olmalıdır. Kazanılmış hak kavramının gözden geçirilmesi gerekmektedir" şeklinde konuştu.

'OLAY ANINDAN SONRAKİ TESPİTLER ÇOK ÖNEMLİ'

Sel felaketlerinde davaların hangi mahkemede açıldıysa o mahkemede sonuçlandırılması gerektiğini vurgulayan Tüfekçiler, "Olay anından hemen sonraki tespitlerin çok önemli olduğu unutulmamalıdır. İdari davalar, ayrıca Bayındırlık, İskan Bakanlığı ve yerel belediyelere de açılmalıdır" dedi.

Kanun koyucunun zarar veren ile zarar arasındaki illiyet bağını kesen sebepleri mücbir sebep, zarar görenin kusuru ve üçüncü kişinin kusuru olmak üzere ayırdığını belirten Tüfekçiler, sözlerine şöyle devam etti: "Mücbir sebep, sorumlu veya borçlunun faaliyet ve işletmesi dışında meydana gelen, genel bir davranış normunun ve borcun ihlaline mutlak ve kaçınılmaz bir şekilde yol açan, öngörülmesi ve karşı konulması mümkün olmayan doğa üstü olaydır. Mücbir sebebin en önemli unsuru kaçınılmazlık unsurudur. Kaçınılmazlık kavramı, mücbir sebep yönünden karşı konulmazlık ve önlenmezlik kavramını kapsar. Bu hallerde de yargının, verdiği kararlarda tüm tarafların hak ve yükümlülüklerine eşit mesafeli olarak karar verme hakkını kullanmalıdır."



"DEVLETİN ZARARLARI GİDERMEDEKİ AKTİF ROLÜ SİGORTANIN İKİNCİ PLANDA KALMASINA VE ÖNEMİNİN GEREĞİ GİBİ ANLAŞILAMAMASINA SEBEP OLUYOR. DEVLETİN ROLÜ KORUMA, ÖNLEME VE ACİL MÜDAHALEYE ODAKLANMALIDIR Kİ, SİGORTA BİLİNCİ SEL/SEYLAP İLE İLGİLİ OLARAK YETERİNCE GELİŞEBİLSİN."

EY TÜRKİYE KRİZ YÖNETİMİ VE DEVAMLILIK PROGRAM LİDERİ ENDER BEBEK:

Tedbir alanlara prim motivasyonu sağlanmalı

EY Türkiye Kriz Yönetimi ve Devamlılık Program Lideri Ender Bebek, şehirleşme yoğunluğu, plansız yapılaşma ve özellikle de önleyici bitki örtüsü varlığının yok edilmesi dikkate alındığında, sel riskinin, ülkemiz için önemli bir doğal afet riski olarak değerlendirilmesi gerektiğini ifade etti.

Sel riski olasılığının özellikle dere yatakları ve dolgu zeminler üzerinde kurulu yerleşimler için oldukça yüksek olduğunu belirten Bebek, "Son dönemde yaşanan sel ve heyelanlar incelendiğinde, değişen iklim şartları ve sertleşen yağış yoğunlukları da önemli tetikleyici etmenler olarak dikkat çekiyor" dedi.

Sel ve heyelan riskinin yönetilmesinde, olası sel ve heyelanlar sonucu ortaya çıkan etkilerin referans alınması gerektiğini kaydeden Bebek, sözlerine şöyle devam etti: "Söz konusu etkilerin önlenmesi, önlenemeyeceği durumlarda etkilerinin minimize edilmesi gerekiyor. Etkilerin önlenememesi halindeyse bu etkinlerle nasıl mücadele edileceği değerlendirilmeli, planlamalar bu paralelde yapılmalıdır."

Sel baskınlarıyla oluşan riskin can ve mal kayıplarına, ekili alanlarda mahsul kayıplarına, sürüklenen çakıl, kum ve benzeri maddeler nedeniyle çevre hasarları ve toprak verimsizleşmesine, zarar gören ticari tesisler nedeniyle işsizliğe ve yol, köprü, tünel geçişlerinin zarar görmesi nedeniyle de ulaşım aksamalarına neden olduğunu aktaran Bebek, ayrıca, sel baskını sonrası kirli sular nedeniyle bulaşıcı hastalık riskinin ortaya çıktığını dile getirdi.

'ÖNLEYİCİ TEDBİRLER İÇİN SEKTÖR DE KATKI SAĞLAMALI'

Sel ve heyelan risklerinin yönetiminde önleyici tedbirlerin önemli bir unsur olduğunu dile getiren Ender Bebek, "Önleyici tedbirler, öncelikle doğal bitki örtüsünün, özellikle de ormanların korunması odaklıdır. Bu sayede, yağmurun hızı kesilir ve yağmur sularının toprağa sızması, yüzeylerde birikim ve akışlarının önlenmesi sağlanmış olur. Doğal bitki örtüsüne ek olarak yamaçlarda kademelendirme ve dere yataklarının ıslahı da önemli tedbirlerdir. Belki de en önemlisi, dere yatakları ve dolgu zeminlerde yerleşimlerin önlenmesi, dere yatakları üzerinde engel teşkil edecek yapılardan kaçınılmasıdır. Tüm bu koruyucu, önleyici ve kriz yönetimine dair hazırlıklar, uygulamalar ve regülasyon gereklilikleri, sigorta sektörünün, olası önemli bir katkısı olarak değerlendirilmelidir" diye konuştu.

Bebek, gerekli koruyucu, önleyici ve iyileştirici tedbirlerin etkin şekilde planlanması ve uygulanması teşvik edilmesi gerektiğini kaydederek, sözlerine şunları ekledi: "Riskin azaltılması ve hasarların önlenmesi için politika ve uygulamaların geliştirilmesi, sel ve heyelan risklerine yönelik koruyucu, önleyici ve iyileştirici programların oluşturulması gerekiyor."

Ender Bebek, açıklamalarını şu ifadelerle tamamladı: "Sektör ve diğer paydaşlar, politika ve uygulamaların geliştirilmesi için lobi çalışmaları, bilgilendirme ve konunun öneminin tüm ilgi gruplarınca benimsenmesi için çalışmalar yapmalıdır. Ayrıca, sigorta uygulamalarında, koruyucu ve önleyici çalışmaların poliçelere bir motivasyon primiyle yansıtılmasının önemli bir katkı sağlayacağı mutlaktır."



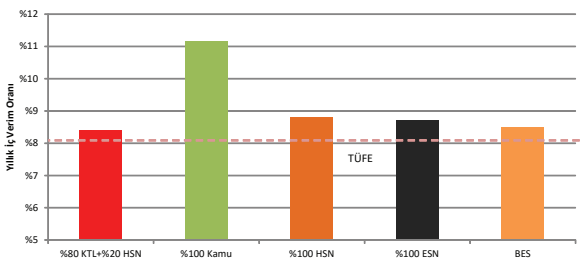
"SİGORTA SEKTÖRÜ VE TÜM DİĞER PAYDAŞLAR, SEL VE SEYLAP RİSKİNE KARŞI POLİTİKA VE UYGULAMALAR GELİŞTİRİLMESİ İÇİN LOBİ ÇALIŞMALARI YAPMALIDIR. AYRICA, SİGORTA UYGULAMALARINDA, KORUYUCU VE ÖNLEYİCİ ÇALIŞMALARIN POLİÇELERE BİR MOTİVASYON PRİMİYLE YANSITILMASI ÖNEMLİ BİR KATKI SAĞLAR."

Uzun dönem getiri oranları dikkate alınmalı

İÇ VERİM ORANI NEDİR?

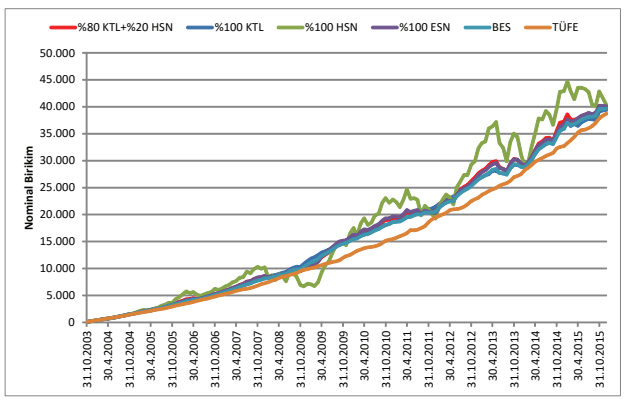
İç Verim Oranı, bir nakit akışının bugünkü ya da gelecekteki değerini sıfır yapan faiz oranıdır. Bireysel emeklilik bağlamında ise, her ayın sonunda belli bir tutarla bir fona ya da fon grubuna yatırım yapan kişinin, yıl içinde yaptığı tüm yatırımların dönem sonu değerini, dönem sonundaki fon değerine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

31.10.2003-31.12.2015 Adendum BES Getiri Endeksi (BGX)



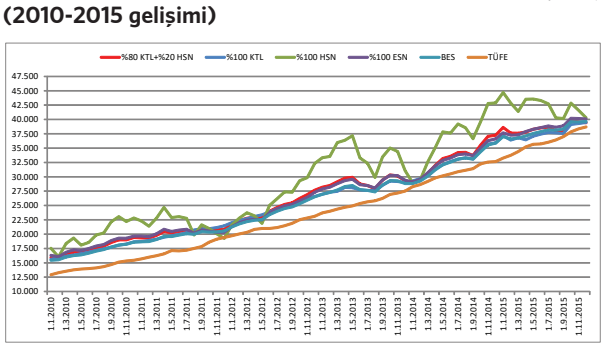
Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-31.12.2015 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Getiri Endeksi (BGX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon 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.

31.10.2003-31.12.2015 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-31.12.2015 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Birikim Endeksi (BBX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon oranıyla artırılmıştır.TÜFE ise ilgili dönemde aynı şekilde enflasyon korumalı bir yatırım aracına, yönetim gider kesintisi ve fon işletim gider kesintisi olmadan yapılan yatırımın bugün ulaştığı nominal tutardır. Bu tutar karşılaştırma amaçlı verilmiştir. Bu şekilde birikim yapan bir katılımcı, 31.12.2015 tarihinde BES ortalama fiyatlarıyla 39.578 TL birikime, enflasyon korumalı bir araçla ise 38.359 TL birikime ulaşmaktadır.

31.10.2003-31.12.2015 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX) (2010-2015 gelişimi)



Aynı endeksin 2010-2015 yılları arasındaki seyrine bakıldığında, BES ortalama getirilerinin 2013 yıl sonu ile 2014 yılı başında enflasyonun üzerinde olmakla beraber enflasyon seviyesine yaklaştığı, diğer tüm dönemlerde enflasyonun hayli üzerinde seyrettiği görülmektedir. Hisse Senedi fonlarına yatırım yapan katılımcının sadece 2011 sonunda enflasyon seviyesine gerilediği, diğer tüm zamanlarda ise enflasyon üzerinde getiri elde ettiği görülmektedir.

Geleneksel fon fiyatları gelişimi analizleri, dönem başı ve dönem sonu fon fiyatlarının karşılaştırılması şeklinde yapılıyor. Yatırımcı için böyle bir karşılaştırma, fonun içindeki varlıkların değer kazancını ifade etse de, Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki katılımcılar için bu yöntem çok fazla öneme sahip değil. Böyle bir değer artışı sadece dönem başında tüm birikimini toplu olarak BES'te değerlendirmeye başlayıp dönem sonunda ayrılan katılımcılar için geçerli.

Bunun yerine katılımcıların büyük 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 etmemekte, kişi Bireysel Emeklilik Sistemi'nde dahil olacağı "Emeklilik Gelir Planı" ile birikimlerini ihtiyacı olduğu kadar kullanabilmekte ve 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 ödedikleri katkı payları toplamını sene sonundaki birikimleriyle karşılaştırmakta. Katkı paylarının her ay yatırıma yönlendirildiği, yıl içinde yatırılan katkılar için tam yıllık getiri elde edilemediği ve son ay yatırılan kısmının sadece bir ay nemalandığı gözden kaçabiliyor. Ayrıca, kredi kartı ile yapılan ödemelerde bu süreler kredi kartının blokaj süresi kadar ötelenebiliyor.

BES'teki Hisse Senedi Fonları 2015 yılının aralık ayında %3,75 oranında değer kaybederken, BIST–100 endeksindeki azalış %4,66 seviyesine ulaştı. Aralık ayında Türk Lirası Cinsinden Kamu Borçlanma Senetlerinde %0,22'lik düşüş yaşanırken, Yabancı Para Cinsinden Borçlanma Senetlerinde %0,94'lük artış kaydedildi. Tüketici Fiyat Endeksinde ise 2015 yılı aralık ayında %0,21 oranında artış gözlendi. 2015 yılında Yabancı Para Cinsinden Borçlanma Senetleri, enflasyonun yaklaşık %10 üzerinde bir performans göstererek, %18,91'lik getiri seviyesine ulaştı. Likit fonlardaki getiri %9,51 olarak gerçekleşirken, BES fonları ağırlıklı ortalamada %2,12 getiri oranı elde etti.

ADENDUM BES GETİRİ ENDEKSİ (BGX)

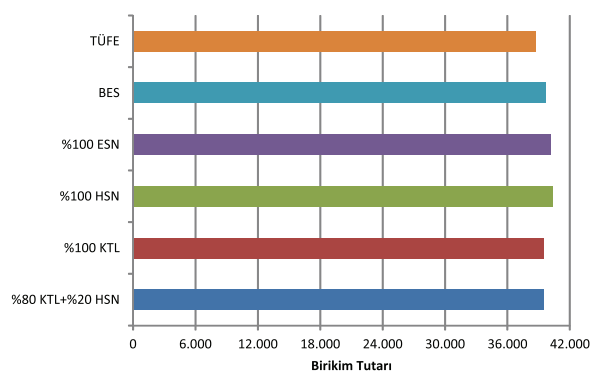
Bu endeks hazırlanırken, düzenli olarak yatırım yapan ve sistemdeki ortalama emeklilik yatırım fonu fiyatlarıyla işlem yapan bir katılımcının, elde ettiği yıllık iç verim oranına bakılmaktadır. Katılımcı her ay, ay sonunda açıklanan son fiyatlarla fon alır ve değerleme tarihi itibarıyla fonunun değerine bakar. Bu nakit akışı ile yıllık iç verim oranı hesaplanır. Yatırım tutarları 31 Ekim 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 Ekim 2003'ten itibaren sistemde olan ve düzenli yatırım yapan bir kişinin bugünkü birikimini bulmak üzere hazırlandı. Katılımcının 31 Ekim 2003'te 100 lira yatırarak sisteme girdiği ve her ay katkı payını TÜFE oranında artırdığı varsayıldı. 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.

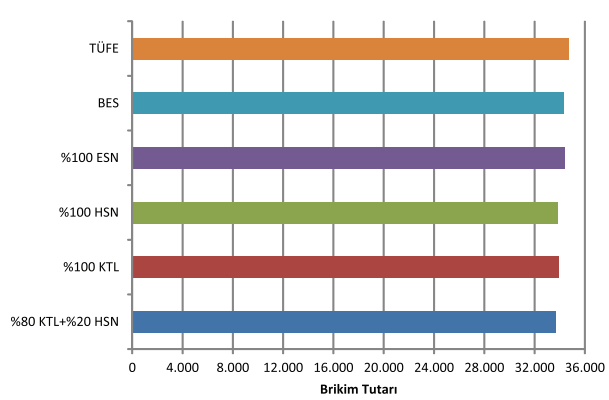
31.10.2003-31.12.2015 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)

Yandaki grafik 31.10.2003-31.12.2015 tarihleri arasında Bireysel Emeklilik Sistemi'nde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. Sistemin başından bu yana ortalama BES fonlarına yatırım yapan bir kişinin birikimi 31.12.2015 tarihinde 39.651 TL'na ulaşmıştır. Bu kişi Aralık 2015 döneminde Bireysel Emeklilik Sistemi'ne 263 TL katkıda bulunmuştur.



31.01.2005-31.12.2015 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)

Yandaki grafik sisteme 31.01.2005 tarihinde dahil olup 31.12.2015 tarihine kadar Bireysel Emeklilik Sistemi'nde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. 2005 yılından bu yana Hisse Senedi fonlarına yatırım yapan bir katılımcının 31.12.2015 tarihinde 33.839 TL Adendum BES Birikim Endeksine ulaştığı görülmektedir.





BES yıla yeniliklerle başladı

1 Ocak 2013'ten itibaren yürürlükte olan sözleşmelerin katılımcıları 1 Ocak 2016 tarihinden itibaren devlet katkılarının %15'ine hak kazandı. Katılımcılar sözleşmelerini sonlandırmaları halinde devlet katkısı hesaplarında yer alan tutarların %15'ini alabilecek. 1 Ocak 2013 tarihinden sonra katılımcılar sözleşmelerinin sistemde geçirdiği sürenin 3 yıldan 6 yıla kadar olması durumunda, devlet katkısı hesabındaki tutarların %15'ine, 6 yıldan 10 yıla kadar olması durumunda %35'ine, 10 yıl ve daha fazla olması durumunda %60'ına, emeklilik, vefat veya maluliyet nedeniyle sözleşmenin sonlandırılması durumunda ise tümüne hak kazanıyor.

DEVLET KATKISINDA SÜRE EKLEME

2013 yılında sisteme giren sözleşmelerin, 2016 yılında ilk devlet katkısı hak edişleri başlarken, mevzuat 2013 yılından önce sistemde olanlara da ek avantajlar sunuyor. Buna göre, 2013 yılından önce sistemde bulunan sözleşmelerin devlet katkısı hak ediş sürelerine 1 Ocak 2016 tarihinde hak ediş süreleri eklendi. Hesaplama yapılırken, 2013 yılı öncesinde sözleşmelerin sistemde bulunduğu süreler dikkate alındı. Buna göre, bu süresi 3 yıldan fazla ancak 6 yıl veya daha az olan sözleşmelere 1 yıl, 6 yıldan fazla ancak 10 yıl veya daha az olan sözleşmelere 2 yıl, 10 yıldan fazla olan sözleşmelere 3 yıl eklendi. 1 Ocak 2016 tarihinde yürürlükte olan sözleşmelere bir defaya mahsus olmak üzere yapılan bu uygulamada, dernek, vakıf, sandık ve diğer kuruluşlar ile birikimli hayat sigortasından Bireysel Emeklilik Sistemi'ne aktarım ile kurulan sözleşmelerin sistemde kaldığı süreler için sözleşmenin fiilen sisteme aktarıldığı tarih esas alındı.

1 Ocak 2013 tarihinden önce yürürlüğe girmiş ve 1 Ocak 2016 itibarı ile yürürlükte olan tüm sözleşmelerin devlet katkısı hak ediş süreleri 3 yıl olmasına rağmen, süre ekleme işlemi sonrasında hak ediş süreleri 3 ila 6 yıl arasında değişmekte.

Bu uygulama ile örneğin, 01.01.2006 tarihinde yürürlüğe giren bir sözleşme 1 Ocak 2013 tarihinden önce sistemde 7 yıl geçirdiğinden, bu sözleşmenin devlet katkısı hak ediş oranı için dikkate alınan süresine 2 yıl eklendi ve hak ediş süresi 3 yıl iken 5 yıl oldu. Süre ekleme işlemi ile bir sonraki seneden itibaren 6 yıl olacak ve hak ediş oranı yüzde 15'ten yüzde 35'e yükselecek. Süre ekleme işlemi olmasaydı bu sözleşme %35 olan hak ediş oranına 3 yıl sonra ulaşabilecekti.

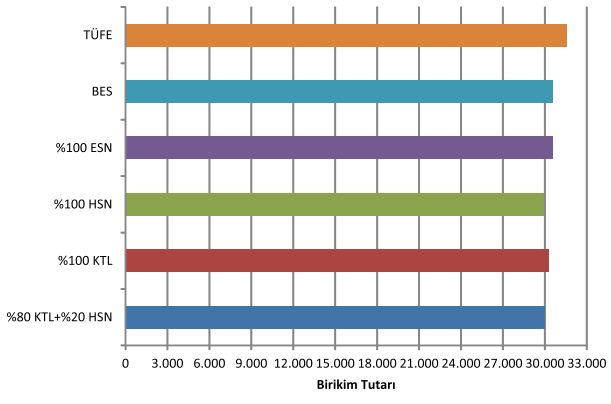
ASGARİ ÜCRET ARTIŞININ ETKİSİ

Bilindiği gibi bir katılımcının bir yıl içinde alabileceği devlet katkısı tutarı, ilgili yılın ilk ve ikinci altı aylık dönemleri için belirlenen brüt asgari ücret tutarları dikkate alınarak hesaplanmakta ve yıllık toplam brüt asgari ücret tutarının %25'ini geçememekte.

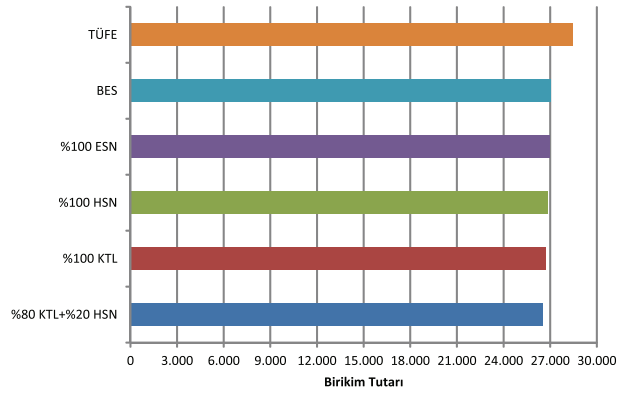
2016 yılı için belirlenen brüt asgari ücret doğrultusunda, bir katılımcı için devlet katkısına konu olacak azami yatırım tutarı 19.764 lira, hesaplanacak maksimum devlet katkısı tutarı ise 4.941 lira oldu. Geçen yıl bu tutar 3.712,50 lira idi. Asgari ücret tutarındaki artış, Maliye Bakanlığı tarafından BES'e yapılan devlet katkılarını az da olsa etkileyecek. Asgari ücret artışının BES'e bir diğer etkisi ise işverenler için oldu. İşverenin çalışan adına BES'e ödediği katkı paylarının, ödendiği ayda elde edilen ücretin %15'i ve asgari ücretin yıllık tutarı dahilinde ticari kazancın tespitinde doğrudan gider olarak indirim konusu yapabilmekteler. Ayrıca, işveren tarafından sigortalılar için BES'e ödenen ve aylık toplamı asgari ücretin yüzde 30'u olan 494 lirayı geçmeyen katkı payları tutarlarından prim alınmamakta.

Bireysel emeklilikte yeni yılla birlikte uygulamaya konulan değişikliklere göre, 1 Ocak 2013'ten önce sisteme dahil olanlar üç yılları dolduğu için hesaplarındaki devlet katkısının %15'ine hak kazandılar. Ayrıca 2013 öncesinde sistemde geçirilen sürenin uzunluğuna göre, katılımcılara devlet katkısı hak ediş süreleri eklendi.

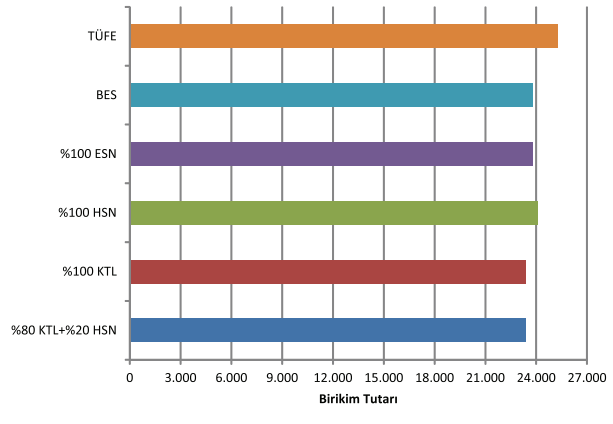
31.01.2006-31.12.2015 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



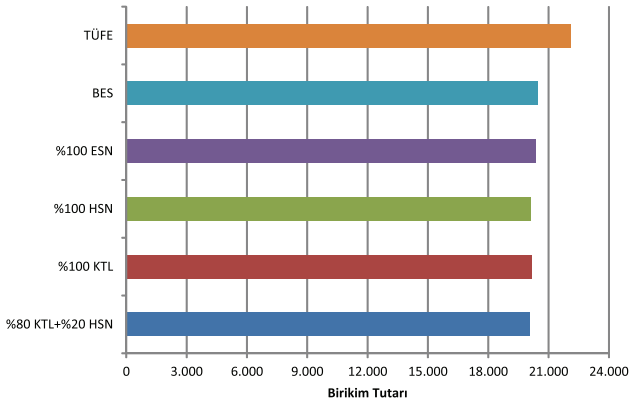
31.01.2007-31.12.2015 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



31.01.2008-31.12.2015 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



30.01.2009-31.12.2015 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.

Geçen yıldan

Sigorta sektörü için 2015 yılı pek de iyi geçmedi. Birçok düzenlemeye gidildi, sektör üst üste gelen çok sayıda değişikliğe adaptasyonda zorlandı. Yıl boyunca trafik sigortalarındaki zarar gündemden inmedi. 2015 sonunda ticari araçların trafik sigortalarında tavan prim uygulamasına geçilince sektörde tansiyon iyice yükseldi, hayat dışında bilanço yine eksiye döndü. Bu sayımızda, 2015 yılında hem ülkemizde hem de dünyada yaşanan sektörü ilgilendiren önemli gelişmeleri kısaca paylaşıyoruz.



OCAK

TÜRKİYE

- Türkiye Sigorta Birliği'nden yapılan açıklamada BES'te otomatik katılım uygulamasının en geç 2016 yılında başlayacağı ifade edildi.
- Sigorta Acenteleri Etik Kuralları Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'nin www.sigorta.org.tr adresli internet sayfasında yayınlanarak yürürlüğe girdi.
- Allianz Yaşam ve Emeklilik Genel Müdürü olan Taylan Türkölmez, Dr. Volker Stüven'in Allianz Grubu bünyesinde yeni bir göreve atanmasının ardından Allianz Hayat ve Emeklilik'in de Genel Müdürü oldu.
- Türk Sanayicileri ve İşadamları Derneği'nin (TÜSİAD) yeni başkanı Allianz Sigorta ve Allianz Hayat ve Emeklilik Yönetim Kurulu Başkanı Cansen Başaran-Symes oldu.

DÜNYA

- Petrol sektörünün devlerinden Shell, Nijerya'daki büyük petrol sızıntısından dolayı Nijerya'daki balıkçılara 55 milyon pound ödemeyi kabul etti.
- Uluslararası Para Fonu (IMF), 2015 ve 2016 yıllarına ilişkin küresel büyüme beklentisini aşağı yönlü revize etti. Ekim 2014'te açıklanan %3.8 oranındaki 2015 yılı büyüme tahmini %3.5'e düşerken, 2016 için büyüme tahmini de %4'ten %3.7'ye düşmüş oldu.



ŞUBAT

TÜRKİYE

- Maden çalışanları için ferdi kaza sigortası yaptırılması zorunlu oldu.
- Türkiye'de 10 yılı aşkın süredir BES ve hayat sigortası hizmeti veren ING Emeklilik'in adı NN Hayat ve Emeklilik olarak değişti.
- TARSİM Yönetim Kurulu'nda Başkanlık görevini Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı Müsteşar Yardımcısı İsmail Kemaloğlu, Başkan Yardımcılığı göreviniyse Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı Müsteşar Yardımcısı Dr. Ahmet Genç üstlendi.
- Generali Sigorta Yönetim Kurulu Başkanlığı görevine emekli Büyükelçi Namık Tan getirildi.
- David Kohen'in hayatı Sigortacı Gazetesi Yazı İşleri Koordinatörü Birant Yıldız tarafından kaleme alınarak kitaplaştırıldı.

DÜNYA

- ABD ve İngiltere siber saldırılar için işbirliğine gitme kararı aldı.
- İngiltere'deki konutların sele dayanıklı olması için kampanya başlatan İngiliz Sigortacılar Birliği, iklim değişikliklerine ayak uydurmak ve sel riskini kontrol edebilmek için 2025'e kadar her yıl 1 milyar pound yatırım yapma kararı aldı.
- İngiltere'de 100 yıldır sigortacılar ve işletmeler arasındaki sözleşmeleri düzenleyen sigorta yasası güncellenerek kraliyet onayını aldı.



MART

TÜRKİYE

- Hazine Müsteşarlığı, mart ayında fazla mesai yaparak sigorta sektörüyle alakalı 13 düzenleme yayınladı. Bunların içinde Bina Tamamlama Sigortası Genel Şartları ve Bireysel Kredilerle Bağlantılı Sigortalar Uygulama Esasları Yönetmeliği gibi önemli yönetmelikler de vardı.
- Zorunlu Sigorta Takibine İlişkin Yönetmelik'in yürürlüğe girmesiyle beraber, zorunlu sigorta yaptırmak 'zorunlu' oldu. Şirketlerin herhangi bir rizikoyu kapsam dışı bırakarak veya poliçe tanziminden caydırmaya yönelik fiyatlama ve komisyon tespiti yapmasının önüne geçildi.
- Sektörün kadın yöneticileri, Sigortacı Gazetesi'nin düzenlediği gelenekselleşen yemekte buluşarak Dünya Kadınlar Günü'nü kutladı.

DÜNYA

- Google, ABD'de internetten oto sigortası satışına başladı. Google Compare internet sitesiyle beraber müşteriler, çeşitli sigorta şirketlerinden oto poliçelerini karşılaştırabiliyor ve istediği ürünü satın alabiliyor.
- Hindistan, yabancı sigortacılar için kapısını açtı. Yabancı ortakların, sigorta şirketlerinin en fazla %26 hissesini ellerinde bulundurmalarına izin veren yasa, değişiklikle beraber %49'a kadar yabancılara hisse satılmasına izin veriyor.



TEMMUZ

TÜRKİYE

- Trafik sigortasında 2015'in ilk yarısında teknik zarar 1 milyar 216 milyon lira olarak gerçekleşti. Trafikteki yüksek zarardan hayat dışı branşların toplam sonuçları da olumsuz etkilendi ve 216 milyon lira teknik zarar edildi. Hayat dışında 2014 yılının aynı döneminde 548 milyon lira teknik kâra geçilmişti.
- 2015 yılının ilk yarısındaki prim üretimi, 2014'ün aynı dönemine göre %15 oranında artarak 15.2 milyar lira oldu.
- İstanbul'un üçüncü havalimanı projesi, inşaat riskleri, üçüncü şahıs mali mesuliyet ve kâr kaybı kapsamında Finansbank aracılığıyla Sompo Japan Sigorta tarafından 2018'in kasım ayına kadar güvenceye alındı.
- Ray Sigorta Genel Müdürlük görevine Koray Erdoğan getirildi.

DÜNYA

- Küresel reasürans ve sigorta brokeri Willis Group Holdings, profesyonel hizmet ve analitik şirketi Towers Watson ile birleşeceğini açıkladı.
- ABD'li özel sağlık sigortası şirketi Aetna, rakibi konumundaki Humana'yı 37 milyar dolara satın almak için anlaştı.
- ACE, ABD'nin en büyük sekizinci hayat dışı sigorta şirketi Chubb'ı 28.3 milyar dolara satın alacağını duyurdu.



AĞUSTOS

TÜRKİYE

- Ağustos ayında Resmi Gazete'de sektörle ilgili üç önemli yönetmelik yayınlandı. Yeni yönetmelikler şirketlerin mali bünyeleri, teknik karşılıklar ve sermaye yeterliliklerinin ölçülmesiyle ilgili yeni düzenlemeler getirdi.
- Yayınlanan yeni bir genelgeyle, yıllık gelir sigortası satışını yapmak isteyen sigorta şirketlerinin "Solvency II" koşullarını dikkate alarak, Müsteşarlıkça belirlenen sermaye yeterliliği kriterlerini karşılamak zorunda kalması sağlandı.
- BES'te yeni kesinti oranlarına ilişkin yönetmelik yayınlandı.
- Trafik sigortası genel şartları ve fiyatlandırılmasına ilişkin çıkan haberler üzerine TSB tarafından yapılan açıklamada, tüm araç türleri dikkate alındığında prim artışının 8 ayda %6 olduğu kaydedildi. Aynı dönemde TÜFE artışının %4.9, euro ve dolar artış ortalamasının ise %14 olduğunun altı çizildi.
- Ray Sigorta, 57'nci yaşını kutladı.

DÜNYA

- Aegon, Canada Life ile hayat sigortası risklerini paylaşmak üzere 6 milyar euroluk bir anlaşmaya gitti.
- Guy Carpenter, Çin'in Tianjin limanında 12 Ağustos'ta meydana gelen kimyasal patlamaların 3.3 milyar dolarlık sigortalı hasara neden olabileceğini açıkladı.



EYLÜL

TÜRKİYE

- Aviva Sigorta, adını Unico Sigorta olarak değiştirdi. İsim değişikliği, Alman Kalkınma Bankası DEG, Hollanda Kalkınma Bankası FMO ve EMF Capital Partners'ın güçlerini birleştirmesi sonucunda gerçekleşti.
- Katılım Emeklilik, sektördeki ilk yılını geride bıraktı.
- TARSİM, üreticileri bilinçlendirmek için bir eğitim filmi hazırladı.
- Katılım sigortacılığının avantajları ve uygulama alanlarının tartışıldığı Katılım Sigortacılığı Uyum Semineri gerçekleştirildi.
- Güven Aykaç, Auto King'in yeni Genel Müdürü oldu.

DÜNYA

- ABD'nin New Orleans şehri, doğal afetler için fon oluşturmak amacıyla risklerini özel sektöre geçirmeyi planlıyor. Bu nedenle şehir yönetimi ve Swiss Re arasında işbirliği anlaşması imzalandı.
- New York'taki sağlık sigortası şirketine saldıran hackerler 10 milyon müşterinin bilgilerini ele geçirdi. Güvenlik şirketi Excellus, bilgileri çalınan müşterilere bedelsiz veri koruma hizmeti vereceklerini açıkladı.

akılda kalanlar...

NİSAN

TÜRKİYE

• Sektör, 2015 yılının ilk çeyreğinde 199 milyon lira teknik zarar etti. 2014'ün ilk çeyreğini 341 milyon lira, yıl sonunu da 1 milyar lira kârla kapayan sektörün 2015 yılının ilk çeyreğinde zarar etmesindeki temel sebep IBNR tutarlarındaki artıştı.
• Sektör, 2015'in ilk çeyreğinde yaklaşık %13 büyüyerek yeniden reel büyüme dönemine girdi.
• Ömür boyu maaş imkanı sağlayan yıllık gelir sigortalarıyla ilgili yönetmelik yayınlandı.
• Türkiye Sigorta Birliği Genel Sekreterliği'ne Mehmet Akif Eroğlu atandı.
• Daha önce Axa Fransa'da Operasyon Başkanı olan Guillaume Lejeune, Axa Holding'de CEO'luk görevini devraldı.
• Anadolu Sigorta, 90'ıncı yaşını kutladı.

DÜNYA

• AIG, ABD Federal Havacılık İdaresi'nden insansız hava aracı kullanmak için onay aldı. İnsansız hava araçları, müşterileri için risk tespiti ve hasar değerlendirmesi yapmak için kullanılıyor.
• ABD Başkanı Barack Obama, Beyaz Saray'da yaptığı açıklamada, 23 Mart 2010 tarihinde yürürlüğe koyduğu "Obamacare" ile 16 milyon kişinin sağlık sigortası sahibi olduğunu bildirdi.

MAYIS

TÜRKİYE

• Maden çalışanlarına yapılması zorunlu hale gelen ferdi kaza sigortası için kişi başına sakatlanma ve ölüm teminatı 150 bin lira, net prim de 700 lira olarak belirlendi.
• Aksigorta 55'inci, Anadolu Hayat Emeklilik 25'inci, Vakıf Emeklilik ise sektördeki 24'üncü yaşını kutladı.
• Ziraat Sigorta Genel Müdürlüğü'ne, Ziraat Emeklilik Genel Müdürü Fikrettin Aksu atandı.
• Dokuzuncu Milli Reasürans Semineri, Azerbaycan, Birleşik Arap Emirlikleri, Etiyopya, İran, Kazakistan, Pakistan, Rusya, Suudi Arabistan, Ürdün ve Tayvan'dan 19 kişinin katılımıyla gerçekleşti.
• Beşinci Sigorta Haftası, ülke genelinde çeşitli etkinliklerle kutlandı.

DÜNYA

• Nepal Ekonomi Bakanı Ram S. Mahat, 12 Mayıs'ta gerçekleşen depremden sonra Nepal'i tekrardan inşa etmenin maliyetinin 10 milyar doları geçeceğini söyledi. Bu rakam, Nepal'in 20 milyar dolarlık ekonomisinin yarısına denk geliyor.
• Allianz'ın küresel Yönetim Kurulu Başkanı Michael Diekmann, şirketin yıllık genel toplantısında görevini bıraktığını açıkladı. Diekmann'in bıraktığı pozisyonu Oliver Bäte üstlendi.

HAZİRAN

TÜRKİYE

• Hazine Müsteşarlığı, zorunlu trafik sigortasına ilişkin genel şartları yeniden düzenleyerek sigorta teminat türlerine standart getirdi. "Eşdeğer parça" kullanımıyla yapılan onarımlar ve kazalardaki aracın değer kaybından doğan zararlar sigorta kapsamına alındı ve kazalarda mağdur tarafın onarım giderleri dışında araçta oluşan değer kayıplarını da sigorta şirketinin ödemesi sağlandı.
• BNP Paribas Cardif Türkiye CEO'su Cemal Kişmir, Emeklilik Gözetim Merkezi'nin Yönetim Kurulu Başkanı olarak seçildi.

DÜNYA

• Japon sigorta devi Tokio Marine, Teksaslı HCC şirketini 7.5 milyar dolara satın alacağını açıkladı.
• 60 yıldır Afrika'da faaliyetlerini sürdüren Swiss Re, kıtanın en büyük ekonomisine sahip olan Nijerya'daki sigorta şirketlerinden hisse almak istediğini açıkladı.

EKİM

TÜRKİYE

• Trafik sigortaları ilk 2015'in 9 ayında 1.6 milyar lira teknik zarar edildi. Hayat dışındaki teknik zararsa 66 milyon lira olarak kayıtlara geçti.
• Sigorta sektörünün 2015 yılı 9 aylık prim üretimi, 2014'ün aynı dönemine göre %16 oranında artarak 23 milyar lira oldu.
• Yayınlanan yönetmelikle Maden Çalışanları Zorunlu Ferdi Kaza Sigortası, zorunlu sigortalara ilişkin uygulama sırasında öncelikli branşlar arasına alındı.
•Sektör potaya damgasını vurdu. MetLife, Basketbol Süper Ligi'nin resmi sponsoru olurken, Sompo Japan Sigorta da Beşiktaş Jimnastik Kulübü'yle sponsorluk anlaşması imzaladı ve BJK Erkek Basketbol Takımı'nın adı Beşiktaş Sompo Japan olarak değişti.

DÜNYA

• Almanya'nın araba devi Volkswagen'ın, araç emisyonlarını olduğundan farklı gösteren bir program kullandığının anlaşılması ile ortaya çıkan skandalın, şirkete 80 milyar dolarlık zarar verebileceği belirtildi. AIG, ACE, Zurich ve Allianz'ın da içlerinde olduğu 12 sigorta şirketinin yaptıkları sorumluluk poliçeleri vasıtasıyla Volkswagen'ın zararını karşılaması bekleniyor.

KASIM

TÜRKİYE

• Sektör uzun yıllar sonra tekrar "tavan fiyat" uygulaması ile karşılaştı. Türkiye Esnaf ve Sanatkarları Konfederasyonu (TESK) ve Türkiye Şoförler ve Otomobilciler Federasyonu (TŞOF)'nun yaptığı başvuru sonucunda Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürlüğü, trafik sigortasında ticari araçlara yönelik tavan fiyat uygulaması başlattı. Bu uygulamayla ilgili konuşan Hazine Müsteşar Yardımcısı Dr. Ahmet Genç, tarife uygulamasına dönmek gibi bir amaçlarının olmadığını, Hazine'nin genel prensibinin sektörün serbestleşmesi yönünde olduğunu belirtti.
• Generali Grubu, Obi Worldphone ile ortaklığını duyurdu. Generali Sigorta, Obi Worldphone üzerinden mobil sigortacılık platformu ve mobil uygulama sunmaya başladı.

DÜNYA

• Reuters, 13 Kasım'da Fransa'da gerçekleşen terör saldırıları nedeniyle zarar gören işletmelerin sigortalı hasarı 400 milyon euro ile 1.4 milyar euro arasında olabileceğini açıkladı.

ARALIK

TÜRKİYE

• Zorunlu trafik sigortasında sektörün büyük miktarlarda zarar etmesi üzerine bir açıklama yapan Türkiye Sigorta Birliği, başta Trafik Kanunu olmak üzere mevzuatta belirsizliği ortadan kaldıracak değişikliklerin hayata geçirilmesi gerektiğini belirtti. Ayrıca, serbest tarife uygulamasından vazgeçilmemesi, kaza yapmayan ile kaza yapan arasındaki farkı azaltan müdahalelerin yapılmaması gerektiği ifade edildi.
• Sigorta Tatbikatçıları Derneği'nin düzenlediği "Trafik Sigortalarında Yaşanan Sorunlar ve Çözüm Önerileri" konulu panelde, trafik sigortasındaki zararın sebepleri ve çözüm önerileri tartışıldı. Geçmişe yönelik mevzuat değişikliğinin sektöre büyük zarar verdiği tüm katılımcıların ortak görüşüydü.

DÜNYA

• Zurich Grubu, Orta Doğu'daki hayat dışı sigorta faaliyetlerini durduracağını bildirdi. Grup, 2015'in üçüncü çeyreğinde zarar etmeye başladığı bazı bölgelerde faaliyetlerini durdurma kararı almıştı.
• Reasürans piyasalarına ilgisini kaybeden Berkshire Hathaway, Munich Re'deki hisselerini azaltacağını açıkladı.

2015

Renk Özcan
renk@sigortacigazetesi.com.tr

“Güvence Hesabı’nın kapsamı genişletilmeli”

Plakası saptanamayan veya sigortası bulunmayan bir aracın çarpması sonucu oluşan maddi zarar güvence hesabı tarafından telafi edilemiyor. Prof. Dr. Samim Ünan, bu şekilde meydana gelen maddi hasarların da karşılanması gerektiğini savundu.

Daha önce ‘Garanti Fonu’ olarak adlandırılan Güvence Hesabı hakkında değerlendirmelerde bulunan Prof. Dr. Samim Ünan, Güvence Hesabı’nın özellikle zorunlu sigortaların sağlaması gereken korumanın devre dışı kaldığı hallerde bir tür emniyet supabı olarak tasarlandığını söyledi. Zarar görenler, mevcut mekanizmalara başvurarak zararlarını kapatamamışlarsa, Güvence Hesabı’nın son çare olarak devreye gireceğini aktaran Ünan, “İlk zamanlarda vatandaşlarımızın varlığından haberdar olmadıkları ve bu sebeple de başvurmadıkları Güvence Hesabı, zamanla daha yakından tanınmış ve son zamanlarda giderek artan bir biçimde zarar görenlerin talepleriyle karşılaşmıştır” dedi ve Güvence Hesabı’nın ödeme yapacağı hallerin genişletildiğini söyledi.

GÜVENCE HESABINDAN FAYDALANABİLMENİN ŞARTLARI

2012 yılında Güvence Hesabı’nda önemli değişikliklere gidildiğini belirten Ünan, bu değişiklik çerçevesinde bazı zorunlu sorumluluk sigortalarına ve zorunlu sigortalara ilişkin olarak Güvence Hesabı’na başvurulabildiğini söyledi. Güvence Hesabı’ndan istemde bulunmak için, yasada sayılan bazı koşulların gerçekleşmiş olmasının da zorunlu olduğunu aktaran Ünan, zarar görenin Güvence Hesabı’ndan ödeme alması için aşağıdaki sigortalardan birinin kapsamında sayılabilecek bir zarara uğramış olması gerektiğini söyledi. Hesabın karşıladığı sigortalar şöyle:

- Sigortacılık Kanunu m.13 uyarınca zorunlu kılınan sorumluluk sigortaları (Bakanlar Kurulu kararıyla öngörülen Zorunlu Maden Çalışanları Ferdi Kaza Sigortası)
- Karayolları Trafik Kanunu uyarınca zorunlu kılınan sorumluluk sigortaları (Zorunlu Trafik Sorumluluğu Sigortası)
- Karayolu Taşıma Kanunu uyarınca zorunlu kılınan sorumluluk sigortaları (Zorunlu Taşımacılık Sorumluluk Sigortası)
- Mülga Sigorta Murakabe Kanunu çerçevesinde ihdas edilen zorunlu sigortalar (Bakanlar Kurulu kararıyla öngörülen Zorunlu Tüpgaz Sorumluluk Sigortası; Tehlikeli Maddeler ve Tehlikeli Atık Zorunlu Sorumluluk Sigortası)

Güvence Hesabı’nın, zorunlu sigortaların ödeme yapmaması veya bu sigortaların hiç yaptırılmamış olması gibi sebeplerle zararı gidermek hususunda çare oluşturmamaları olasılığı için öngörüldüğünü de belirten Ünan, hesaptan istemde bulunmak için gerçekleşmesi gereken durumları ise şöyle sıraladı:

a) Sigortalının tespit edilememesi

Bu kapsama, mesela bir yayaya çarptıktan sonra olay yerinden kimliği ve aracının plakası saptanmaksızın uzaklaşmış ve daha sonra da ortaya çıkmamış yahut kim olduğu belirlenememiş kişilerin yol açtığı ölüm, sakat kalma, yaralanma gibi bedensel zararların dahil olduğunu söyleyen Ünan, “Sigortalının belirlenemediği hallerde, araca gelen hasarlar gibi maddi zararlar için Güvence Hesabı’ndan istemde bulunulamayacaktır” dedi.

b) İlgilinin geçerli teminat tutarları üzerinden zorunlu sigortayı yaptırmamış bulunması

“Güvence Hesabı’ndan yalnızca bedensel zararlar için tazminat istenebilecektir” diye konuşan Ünan, zorunlu sigortanın yaptırılmamış olması durumunda, maddi zararlar için Güvence Hesabı’nın ödeme yapma yükümlülüğünün olmadığını belirtti.

c) Sigorta şirketinin malî bünye zayıflığı nedeniyle sürekli olarak bütün branşlarda ruhsatlarının iptal edilmesi ya da iflası halinde ödemekle yükümlü olduğu maddî ve bedensel zararlar

Sigorta şirketinin bütün ruhsatlarının iptal edilmiş olmasının, o şirket için ‘idam fermanı’ niteliğini taşıdığını söyleyen Ünan, şirketin üretim yapamadığı için prim geliri sağlayamayacağını, buna karşılık borçlarını ödeme yükümlülüğü süreceğini hatırlattı. Ünan, şunları aktardı: “Deneyimler, bu durumdaki bir sigorta şirketinin su üzerinde batmadan durabilmesinin mümkün olmadığını göstermiştir. Çünkü kısa bir süre sonra borç yükü altından kalkılamayacak bir boyuta erişecektir” diye belirtti. İflas etmiş bir şirketin ödeme yükümlülüklerinin altından tam olarak kalkamayacağını anlatan Ünan, şunları aktardı: “İflas prosedürü sonunda- aradan uzun seneler geçtikten sonra- zarar görenlere bir miktar ödeme yapılması söz konusu olabilirse de, bu ödemenin tatmin edici tutarda ve zamanında gerçekleşmeyeceği açıktır. Tüm ruhsatların iptali veya iflas söz konusu olduğunda, yalnızca bedensel zararlar değil, maddi zararlar da Güvence Hesabı tarafından karşılanabilecektir. Bu çerçevede, Güvence Hesabı, batan sigorta şirketlerinin yaratacağı olumsuz sonuçları ortadan kaldıracak, bunun için gerekli olan kaynağı sağlayacaktır. Burada sigorta sektörünün deyim yerinde ise ‘kendi cenazesini kaldırması’ esasına dayalı bir çözüm benimsenmiştir. Batan sigortacının arkada bıraktığı borç yükü, daha önce biriktirilmiş olan tutarlardan karşılanacaktır. Böylece ‘sigortazedeler ordusu’ gereken ödemeler yapılarak ‘terhis edilmiş’ olacaktır.”

Sistemin, yalnızca havuzda yeterli ölçüde birikme sağlanmış olmadığı takdirde aksayabileceğini belirten Ünan, havuzdaki birikimlerin ise, esas olarak zorunlu sigortalara ait primlerden oluşacağını, mali yükün büyük kısmının sigorta ettirenlerin üzerinde olacağını ifade etti.

“Kuşkusuz, batan sigorta şirketlerinin su yüzeyinden dibe doğru hareketlenmeleri öncesinde sürekli su yüzeyinde kalmalarını sağlamak ve buna dönük mekanizmaları işletmek lazımdır” diyen Ünan, bunun başarılamadığı haller için başka çözümlerin elde hazır bulundurulması gerektiğini vurguladı.

d) Çalınmış veya gasp edilmiş bir aracın karıştığı kazada, Karayolları Trafik Kanunu uyarınca işletenin sorumlu tutulmadığı hallerde, kişiye gelen bedensel zararlar

Yalnızca bedensel zararlarla sınırlı olmak kaydıyla, çalınmış veya zorla ele geçirilmiş motorlu araçların karıştıkları kazalarda Güvence Hesabı’nın ödeme yapabileceğini söyleyen Ünan, konuyla ilgili şu örneği paylaştı: “Eğer işleten aracın çalınmasında kusurluysa -mesela aracı çalışır durumda ve anahtar üzerinde olarak, söz gelişi yakındaki bir büfeden sigara almak için terk etmiş ve araçtan uzaklaşmışsa- o takdirde zaten işleten ve onun zorunlu trafik sigortacısı ve varsa limitleri aşan zararlar için isteğe bağlı trafik sorumluluğu zararı karşılayacak ve Güvence Hesabı’nın devreye girmesine gereksinim kalmamış olacaktır.”

e) Yeşil Kart Sigortası uygulamaları için faaliyet gösteren Türkiye Motorlu Taşıt Bürosu tarafından yapılacak ödemeler için

“Kanunun yeşil kart sigortası uyarınca ödenmesi gereken tutarlar için





PROF. DR. SAMİM ÜNAN

neden Güvence Hesabı'ndan ödeme yapılmasını öngördüğü açıklanmaya muhtaç bir çözümdür" diyen Ünan, sözlerine şöyle devam etti: "Bu olasılıkta ödeme yapması lazım gelen bir sigorta mevcuttur. Bu sigorta yerine Güvence Hesabı'ndan ödeme yapıldıktan sonra, Hesap asıl sorumlu olması gereken sigortaya rücu edecektir. Konu Güvence Hesabı Yönetmeliği'nde düzenlenmiştir. Anlaşıldığına göre, burada Hesap Motorlu Taşıt Bürosu'na bir tür kredi kullandırmaktadır." Eşyaya gelecek zararların karşılanabileceğini söyleyen Ünan, sözlerine şöyle devam etti: "Maddi zararlar Güvence Hesabı tarafından ancak istisnaen, yani sigorta şirketinin bütün branşlarda ruhsatının iptal edilmesi veya iflas etmesi halinde ve bir de yeşil kart sigortasında karşılanmaktadır. Bununla birlikte, Bakanlar Kurulu, eğer gerekli görürse, eşyaya gelecek zararların da kısmen veya tamamen Hesaptan karşılanmasına karar verme yetkisiyle donatılmıştır."

MADDİ ZARARLAR HER DURUMDA KARŞILANMALI

Güvence Hesabı'nı değerlendiren Ünan, Hesabın maddi zararları her durumda karşılaması gerektiğini vurguladı. Ünan, plakası saptanamayan veya sigortası bulunmayan bir aracın çarpması sonucu yalnızca maddi zarara uğramış bir kişi bu zararını elde edemezken, Güvence Hesabı'nın ruhsatları iptal edilmiş veya iflas etmiş bir sigorta şirketinin karşılaması gereken maddi zararlardan sorumlu tutulması adalete aykırı olduğunu belirtti. Güvence Hesabı'na, somut halde sigorta tarafından karşılanmayan bütün zararlar için başvurulabileceğini hatırlatan ve "Bununla birlikte, Hesap, saf malvarlığı zararları için ödeme yapmak zorunda olmayacaktır. Karayolları Trafik Kanunu'nun işletene yüklediği sorumluluk, yasanın açık söylemi uyarınca yalnızca eşya zararları ve can zararları ile sınırlı bulunmaktadır" diyen Ünan sözlerine şöyle devam etti: "Bir eşya zararı veya can zararı söz konusu olmaksızın, bir kişinin bir motorlu aracın işletilmesi sebebiyle zarar gördüğü durumlarda işletenin bu saf malvarlığı zararından genel hükümler çerçevesinde sorumlu tutulmasının mümkün olup olmadığı tartışmalıdır. Ancak genel hükümlere göre sorumluluk zaten zorunlu sigortaya tabi değildir. Bu sebeple Güvence Hesabı devreye girmeyecektir."

'ÖNCELİK ZARAR GÖRENE VERİLMELİ'

Güvence Hesabı'na kimlerin başvurabileceğini değerlendiren Ünan, şunları aktardı: "Yasa, Güvence Hesabı'na kimlerin başvurabileceği hususunda düzenleme getirmemiştir. Buna karşılık Güvence Hesabı Yönetmeliği hak sahiplerine ödeme yapılacağını hükme bağlamaktadır. Hak sahipleri söz konusu yönetmelikte 'maddi ve bedensel zarara uğrayan kişiler' biçiminde tanımlanmıştır. Ancak, hukuken bunlara halef olan kişilerin ve özellikle sigorta şirketlerinin de Güvence Hesabı'na başvurabileceklerinde duraksama yaşanmamalıdır. Nitekim Güvence Hesabı Yönetmeliği de isabetle zarar görenlere halef olan sigorta şirketlerinin hesaba başvuruda bulunabileceklerini açıkça vurgulamaktadır.
Güvence Hesabı'nın elinde yeterli kaynak olmadığı takdirde, ödemelerde daima zarar görenlere öncelik verilmeli ve sigorta şirketlerinin istemleri arka plana bırakılmalıdır. Güvence Hesabı'nın varlık sebebi bunu gerektirir. Diğer bir anlatışla bir sigorta şirketine, münferit zarar görenler alacaklarını tamamen almadan, Hesaptan ödeme yapılmamalıdır. Aksi halde, zarar görenleri korumak amacıyla oluşturulan mekanizma, sigortacıları koruyucu bir nitelik kazanır. Bunun uygun görülemeyeceği açıktır."

SİGORTALI FİNANSE EDİYOR, SİGORTACI YÖNETİYOR

Güvence Hesabı'nın kaynaklarını açıklayan Ünan, "Hesabın gelirleri, yukarıda da belirttiğimiz üzere, kendileri ile ilgili olarak Hesaba başvurulması mümkün bulunan zorunlu sigortalar için tahsil edilen toplam primlerin yüzde biri oranında sigorta şirketlerince ödenecek katılma payları ve sigorta ettirenlerden net primlerin yüzde ikisi oranında (ayrıca) tahsil edilecek katılma paylarından oluşur. Buna bir de Hesabın rücu yoluyla elde edeceği gelirleri ve yatırım gelirlerini eklemek lazımdır" dedi ve şunları söyledi: "Sigorta şirketleri, kendileri tarafından ödenmesi gereken bir takvim yılına ilişkin katılma paylarını takip eden yılın şubat ayı sonuna kadar; sigorta ettirenlerden tahsil edilen katılma paylarını ise tahsil edildikleri ayı takip eden ayın sonuna kadar Hesaba yatırmak zorundadırlar." Sistemin sigortalılar tarafından finanse edildiğini ancak, sigortacılar tarafından yönetildiğini söyleyen Ünan, sözlerini şöyle noktaladı: "Bu sistem içinde Hesabın esas olarak sigorta ettirenler tarafından finanse edilmekte olduğunu belirtmemiz gerekir. Şu halde, hesap aslında büyük ölçüde sigorta ettirenlerin paralarını yönetmektedir. Ancak yasa Güvence Hesabı'nı sigorta şirketlerinin meslek örgütüne (Türkiye Sigorta Birliği'ne) zimmetlemiş görünmektedir. Yönetmelik m. 4 (1) uyarınca 'Bu Yönetmelikte belirtilen görevleri yerine getirmek üzere Birlik bünyesinde tüzel kişiliğe haiz Hesap kurulmuştur' denirken, yönetmelik m.4(2)'ye göre Hesabın Yönetim Komitesi tarafından yönetileceğini öngörmektedir. Bu Komite'nin altı üyesinden beşi sigortacıdır."

Fransa Cumhurbaşkanı'nın ekonomi danışmanı Axa'ya geçiyor



Fransa Cumhurbaşkanı Francois Hollande'ın ekonomi danışmanlarından biri olan Laurence Boone, Fransız sigorta devi Axa bünyesine katıldı. 2014 yılında Hollande'ın danışmanı olarak atanan ve sosyalist hükümete yönelttiği eleştirilerle tanınan Boone, bu yılın eylül ayında Axa'da görevi bırakacak olan başekonomist Eric Chaney'in yerini alacak. Boone, aynı zamanda Axa Yatırım Yöneticileri (AXA IM) araştırma kolunun da başına geçecek.

Willis Towers Watson faaliyet göstermeye başladı

Willis Group ve Towers Watson'un birleşmesi ile kurulan Willis Towers Watson 5 Ocak'ta dünya çapında hizmet vermeye başladı. 120 ülkede 39 bin çalışanı olan Willis Towers Watson, tüm dünyada danışma ve brokerlik hizmeti veriyor.

En büyük riskler iklim değişikliği ve göç

Dünya Ekonomik Forumu 2016 Yılı Küresel Riskler Raporu'nda, 29 farklı küresel risk hem etkileri hem de 10 yıllık bir zaman diliminde gerçekleşme olasılıkları bakımından yaklaşık 750 uzman tarafından değerlendirildi. 2016'da potansiyel etkisi en yüksek risk, iklim değişikliğinin azaltılmasında ve iklim değişikliğine uyumda başarısızlık olarak tespit edildi. Raporun 2006'da yayınlanmasından bu yana, bir çevresel riskin ilk kez sıralamada birinciliğe çıktığı görüldü. Söz konusu riski kitle imha silahları, su krizleri, büyük çaplı istem dışı göç ve yüksek enerji fiyatları izledi.
Bu arada 2016'da gerçekleşme olasılığı bakımından ilk risk, büyük çaplı istem dışı göç olmakla beraber bu riski olağanüstü hava koşulları, iklim değişikliğinin azaltılmasında ve iklim değişikliği uyumunda başarısızlık, bölgesel sonuçlara yol açan devletlerarası anlaşmazlıklar ve büyük doğal afetler takip etti.
Bu kadar geniş bir risk ortamına, raporun küresel riskleri ölçtüğü 11 yıldan beri rastlanmadı. İlk kez, beş kategoriden dördü (çevresel, jeopolitik, toplumsal ve ekonomik) en yüksek potansiyel etkiye sahip ilk beş risk arasında yer aldı. İlk beşte yer almayan tek kategori olan teknolojik riskler kategorisindeki hem gerçekleşme olasılığı hem de potansiyel etkisi en yüksek risk olan siber saldırılar 11'inci sırada yer aldı.
2015'te ısınan iklimin ilk kez küresel ortalama yüzey sıcaklığını sanayi öncesi dönemdekine göre 1°C artırması olası görülüyor.
2014 yılında yer değiştirmeye zorlanan bireylerin sayısı, Birleşmiş Milletler Yüksek Komiserliği'ne (UNHCR) göre 59.4 milyon, yani 1940 yılına göre neredeyse %50 daha fazla. Rapordaki veriler, 2014 yılından bu yana ölçülen 24 riskin gerçekleşme olasılığı puanlarının son üç yılda artmasıyla, risklerin gerçekleşme olasılığının da arttığını gösteriyor.
İkinci kez Global Riskler Raporu aynı zamanda şirketlerin, kendi ülkelerindeki global riskleri nasıl algıladıklarıyla ilgili ülke düzeyinde veriler de sağlıyor. İşsizlik ve eksik istihdam, kapsama alınan 140 ekonominin kırkından fazlasında en çok kaygılanılan risk olarak görülüyor ve Sahra Altı Afrika, Orta Doğu ve Kuzey Afrika'da en yüksek risk olarak ortaya konuluyor. Bu riskin ilk beşte yer almadığı tek bölge, Kuzey Amerika. 93 ülkede ticaret için ilk beş riskte yer alan bir sonraki en yaygın risk, yüksek enerji fiyatları.



Sigorta sektörü eğitim ihtiyacını TSEV'den karşılıyor

TSEV'in konu başlıkları ve içerikleri açısından zenginleşen şubat ayı eğitim programında Suistimal ile Mücadele, Finansal Teknolojiler ve e-Sigortacılık ile Stratejik Planlama gibi birçok konu başlığı bulunuyor.

2016 yılının ocak ayı 6 adet eğitim programı ve 70'in üzerinde katılımcı ile tamamlanırken, şubat ayı eğitim programında eğitmen kadrosuna yeni isimler eklendi, konu başlıkları ve içerikleri de zenginleştirildi.
Şubat ayında gerçekleşecek olan eğitim programları şu şekilde sıralanıyor:

SUİSTİMAL İLE MÜCADELE:



Bu programla, iki gün sürecek eğitim ile kurumsal veri yönetimi ve bilgiye dayalı iş kararlarının doğru ve hızlı bir şekilde alınabilmesi için etkin bir fraud sisteminin nasıl oluşturulacağı konusunda temel bilgilerin aktarılması sağlanarak, katılımcıların iş süreçlerinde ve projelerde verimliliklerinin artması hedefleniyor. Suistimallerin asgari düzeye indirilmesine katkı sağlamayı hedefleyen eğitim, Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi bünyesindeki Suistimal Bürosu'nun başında bulunan Salih Taşyon tarafından verilecek.



FİNANSAL TEKNOLOJİLER VE E-SİGORTACILIK: Teknoloji alanında yaşanan gelişmeler, sigorta sektöründe de hızlı bir değişimi beraberinde getiriyor. Teknolojinin sunduğu fırsatlar, değişik uygulamaların kullanılmasını gündeme getirmekte ve bu durum sigorta satış ve pazarlama süreçlerinin boyutlarını değiştiriyor. "Finansal Teknolojiler ve E-Sigortacılık" eğitimiyle birlikte gelişen finansal teknolojiler ve uygulamalar sayesinde sigorta sektöründe meydana gelen değişimi, uygulama örnekleriyle işleyerek ve sigorta şirketleri açısından değerlendirmesini yaparak, katılımcıların uygun stratejileri ortaya koyabilmesi amaçlanıyor.

STRATEJİK PLANLAMA:



Bu eğitimle katılımcıların strateji kavramını anlamaları, sigortacılıkta stratejik planlamanın önemini, şirketin misyon ve vizyonuna yönelik aksiyonların belirlenmesi için önemli hususları ve stratejik planlama ile iç süreçlerin iyileştirilmesi hakkında bilgi sahibi olmaları amaçlanıyor.



KAZA GEÇİREN ARAÇLARDA DEĞER KAYBI UYGULAMALARI: Programda trafik sigorta poliçesi kapsamında yapılan ve sigorta şirketlerinin gündeminde yoğun bir şekilde yer alan araç değer kaybı talepleri, taleplerin değerlendirilmesi, hesaplanması ve ödeme şekillerinin yanı sıra değer kaybıyla ilgili yaşanan sorunlar, tahkim ve mahkeme uygulamaları konularında teorik ve pratik örnekler İsmail Alpertunga tarafından ele alınıyor.

EŞEL VE KÂR KOMİSYONU HESAPLAMALARI: Eğitimle katılımcıların sigorta ve reasürans şirketleri arasındaki dönemsel hesaplarda komisyonların trete şartlarına uygun ve hatasız olarak hazırlayabilmesi, şirketler arasındaki hesap mutabakatsızlıklarının giderilmesini öğrenebilmesi sağlanıyor. Bu doğrultuda katılımcıların, eşel ve kâr komisyonu hesaplamaları hususunda yeterli bilgi birikimine sahip olması ve şirket uygulamalarında kurumları adına doğru aksiyon alabilmeleri amaçlanıyor.

SİGORTACILIKTA REKABET HUKUKU UYGULAMALARI: Programla Rekabet Hukuku'nun sigorta sektörü dinamikleri çerçevesinde uygulanma şartları ve özellikleri, Rekabet Hukuku'nda yeni gelişmeler ve sigorta sektörüne etkileri hakkında bilgi verilerek yönetici konumundaki katılımcıların bu doğrultuda donanımlı olması amaçlanıyor. Eğitim, önemli düzenlemelerin çıkmasında büyük payı olan Turgan Gürmen tarafından veriliyor.



POLİTİK RİSK SİGORTASI: Bu eğitimle özellikle politik riski yüksek ülkelerde ihracat hacminin belli düzeyde olduğu, faaliyet gösterdiği sektörde ekonomik dalgalanmaların sık görüldüğü ya da uzayan vade süreleri nedeniyle alacakların riske girmesinin söz konusu olduğu durumda katılımcılara Politik Risk Sigortası konusunda teorik ve pratik bigiler vererek uygulamaya hazır hale getirilmeleri amaçlanıyor.



ACENTE BULMA, YARATMA VE ELDE TUTMA PROGRAMLARINA YÖNELİK SATIŞ VE PAZARLAMA SÜREÇLERİ: Eğitimle katılımcıların, acenteliğin sigorta şirketi içindeki rolünün ve yükselen bir değer olarak temsil gücünün önemini vurgulamak suretiyle acente-şirket arasındaki beklenti ilişkisinin nasıl kurulacağının değerlendirebilmesini sağlamak, aday acente bulma, seçme ve temsilcilik verme ölçütlerinin analiz edebilmesini sağlamak, mevcut ve yeni kurulan acenteler arasındaki beklenti farklılıklarının vurgulanması, acente açılışıyla birlikte gözlemleme, takip ve koçluk yapma becerilerini kazanması, rekabette acenteyi elde tutma teknikleri, rekabete karşı rekabet üstü kalma becerilerinin geliştirilmesi, bireysel acentelikle kurumsallaşma yönünde gelişen acente arasındaki belirgin farklılığın nasıl olduğunun değerlendirilebilmesi, müşteri kazanma, elde tutma, bağlılık yaratma ve satışın yenilenmiş uygulamaları konularında gelişmiş yaklaşımları oluşturarak verimli projeler sunabilmesi amaçlanıyor. Detaylı bilgiye egitim@tsev.org.tr adresinden ulaşılabilir.

ŞUBAT AYI EĞİTİM PROGRAMLARI	EĞİTİM TARİHİ
Suistimal ile Mücadele	9-10 Şubat
Destek Yoksun Kalma Tazminat Hesapları	10-11 Şubat
Call Center Personeli için Sigortacılık Eğitimi	11 Şubat
Finansal Teknolojiler ve 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



17 TL

CAN BONOMO

Bulunmam Gerek, Can Bonomo'nun üçüncü stüdyo albümü. Yapımcılığını Can Saban'ın üstlendiği albüm on şarkıdan oluşuyor.



80 TL

KELLY CLARKSON

Sanatçının altıncı albümü olan Piece by Piece Kelly Clarkson'un yazıp bestelediği parçalardan oluşuyor. Albüm on altı şarkıya yer veriyor.

YERLİ

1- Can Bonomo Bulunmam Gerek
2- Feridun Düzağaç Başka
3- Atlas Bu kaçıncı Son Bahar
4- Nilüfer Kendi Cennetim
5- Şenay Lambaoğlu
Başka Türlü Bir Şey
6- Yasemin Mori
Finnari Kakaraska
7- Mabel Matiz Gök Nerede
8- Göksel Tik Tak
9- İrem Derici Aşk Eşittir Biz
10- Ceylan Ertem Yuh

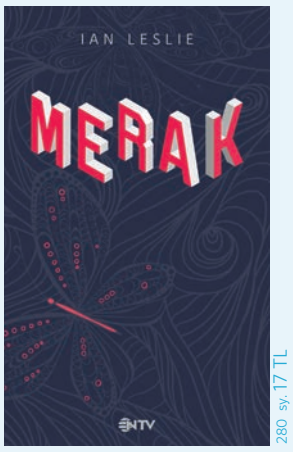
YABANCI

1- Kelly Clarkson Piece by Piece
2- Foxes All I Need
3- Lana Del Rey Honeymoon
4- Dan Mangan Club Meds
5- Drake Hotline Bling
6- Alessia Cara Know-It-All
7- Jess Gylnne
Take me Home
8- Guster Evermotion
9- Sia- Alive
10- Cosplay
A Head Full of Dreams

Kaynak: Idefix, Amazon, D&R

Merak *Ian Leslie*

Ian Leslie merak olgusunun insan doğduğu ilk günden itibaren var olduğunu, ancak körelmeye yatkın bir yapıya sahip olduğunu anlatıyor. Merakımızın nasıl beslendiğini ve nasıl köreldiğini inceleyen kitap, psikolojik ve sosyolojik verilere dayanıyor. Merakımızın daha küçük yaşlardayken ailemiz okul ve diğer dış etkenler tarafından beslenmesi gerekir. Çalışmadığı zaman körelen, zayıflayan kaslara benzeyen merak kavramı yaratıcılığımızın temelini oluşturur. Meraklı insanların yaşamlarında diğerlerine göre daha başarılı olduğunu öne süren Leslie, insanın öğrenme arzusunu asla kaybetmemesi gerektiğini savunuyor.



280 sy. 17 TL

Adım Adım İnovasyon

Bora Özkent

'Adım Adım İnovasyon' akademik bir bakış açısıyla ve kolay anlaşılabilir bir dille yazılmış bir kitap. Kitap, ispatlanmış metotlarıyla benzer kitaplardan farklı olarak inovasyon yolculuğuna çıkanların adım adım takip edebileceği bir yol haritası çiziyor.
Bora Özkent son yıllarda kurumsal şirketlere ve girişimci kişilere yeni ürünler geliştirmeleri ve inovasyonu desteleyen bir yapı oluşturmalarında yardımcı oluyor. Elma Yayınevi yayınıyla raflarda yerini alan kitap yaratıcı insanların yaratıcı fikirler üretmesine yardımcı oluyor.

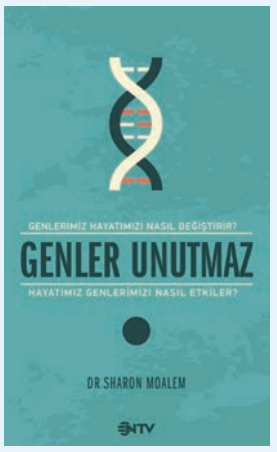


256 sy. 11 TL

Genler Unutmaz

Dr. Sharon Moalem

Geleneksel anlayışa göre insanoğlu henüz doğmadan genetik kaderinin mahkumudur. Bu görüşün aksine tıp doktoru ve doktora sahibi, ödüllü bir bilimci ve hekim Sharon Moalem okuyucularını, birbirinden eşsiz ve anlaşılması güç hastalarının başucuna götürerek, nadir genetik hastalıkların beden ve ruh sağlığımız hakkında neler öğretebileceğini ustalıkla sergiliyor. New York Times'ın çok satanlar listesinde yer alan kitabıyla ödüllü doktor Sharon Moalem, genetikte çığır açan buluşların hem dünyaya hem de hayatımıza bakış açısını nasıl kökten değiştirdiğini gösteriyor.



256 sy. 15 TL



ERHAN DUMANLI
erhandumanli@gmail.com

Trafik, en önemli sorunumuz mu? (8)

GEÇTİĞİMİZ aylarda trafiğin düzelmesi için en önemli iki unsurun denetim ve eğitim olduğundan bahsetmiştim. Ve de denetimin kesinlikle caydırıcı bir şekilde yapılması gerektiğini defalarca vurgulamış ve gelişmiş ülkelerin bu konudaki uygulamalarından örnekler vermiştim. Eğitimin bu konudaki önemine geçmeden yine ülkemizde yaşanan bazı ölümlü kaza ve vakaları da yazmak istiyorum.

Okuyunca göreceksiniz denetim ve eğitimin önemini.

***

Elimizdeki resmi verilere göre son 10 yılda trafik kazalarında 40.619 kişi hayatını kaybetti, 2 milyon 300 bin kişi de yaralandı. Ben ölen insan sayısının kesinlikle daha fazla olduğu kanısındayım, hastanede, yaralıyken ölenlerin bu istatistiğe yansımadığı tahminindeyim. Bu on yılda 9 milyon 970 bin 475 hasarlı, yaralamalı ve ölümlü trafik kazası yaşanmış.
Yılda ortalama 1 milyon trafik kazasının yaşandığı ülkemizde günde 2.754, saatte ise 114 trafik kazası gerçekleşmiş. Günde ise ortalama 11 kişi hayatını kaybetmiş. Bayram tatillerinde ise günde ortalama 30-40 kişi hayatını kaybetmiş.

***

Ocak ve ekim ayları arasında, 2015 yılında, 201 bin 645 iş kazası yaşanmış ve 1025 kişi hayatını kaybetmiş. Tabii ki bunlar SGK'nın resmi kayıtlarına göre olan rakamlar, kayıt dışı olanları artık siz yorumlayın. Türkiye iş kazalarında Avrupa birincisi ve dünya üçüncüsü. Kötü neticelerde hep ön sıralarda olmak bizim kaderimiz mi olmuş acaba, bu kötü kader nasıl değiştirilir? Yıllardır bu kötü gidişi ve kötü rakamları değiştirmek ve iyileştirmek için ne yapmışız ve ne yapılmalı? İş kazalarını azaltmak için tabii ki denetim çok önemli ama daha da önemlisi bence eğitim.

***

Tabii ki eğitimden kasıt 'kaliteli eğitim', ve de her birimin bu eğitimden geçmesi. Yani sürücü de, denetim yapanlar da, yol inşaatlarından sorumluların da bu kaliteli eğitimden geçmeleri gerekir. Peki kaliteli eğitimi nasıl sağlarız? İşte ülkemizde yıllardır bir türlü başaramadığımız maalesef budur. Eğitimde kaliteyi yakalamak için ilk yapılacak şey, eğitimi verenleri, yani eğiticileri, kaliteli hale getirmektir. Eğitici yetiştiren yüksekokullar ve üniversitelerin okutulan kitaplardan ders müfredatına kadar her şey yeniden ele alınarak düzeltilmeli daha kaliteli eğitim verilecek şekle getirilmeli. Talebeler çağdaş ve analitik düşünceye, okuduklarını sorgulamaya, insan haklarına saygı göstermeye, nezaket kurallarını öğrenmeye ve tatbik etmeye yönlendirilmelidir. Bu okullardan mezun olanlar haliyle öğrendiklerini ders verdikleri okullarda talebelere aktarmalılar ve eğitimde kaliteyi sağlamalılardır. Bu konudaki örnek alınacak ülke Polonya'dır, 10 yılda yapılan eğitim hamleleri ile, PİSA araştırmalarına göre, 18'incilikten 8'inciliğe gelmiş ve çok önemli bir başarı yakalamıştır.

***

Polonya eğitimde Avrupa'nın çok gerisinde kaldığını görerek 10 yıllık bir 'Eğitim Programı' hazırlamış. Burada önceliği, eğiticiliği ve eğitici yetiştiren okulların cazibesini artırmaya vermişler. Tüm eğitmen yetiştiren yüksekokullar ve üniversitelerde ders müfredatları değiştirilmiş ve kaliteli eğitmen yetiştirmeye yönelik hamleler yapılmış. Öğretmenliği cazip ve tercih edilen bir meslek haline getirmek için çalışma koşulları değiştirilmiş ve öğretmenlere ders anlatma konusunda tam özgürlük verilmiş. Öğretmen maaşları yükseltilerek, parlak talebelerin bu mesleğe yönelmeleri sağlanmıştır. Polonya çok ciddi bir şekilde ve tavizsiz bu programa devam ederek 10 yılda %100 bir başarı göstermiştir. Yaptıkları ve başarıları çok karmaşık değil, bizim de yapacağımız öğretmenlik mesleğini özendirerek iyi talebelerin tercihlerinin bu mesleğe yönelmesini sağlamaktır.



OKAN UTKUERİ
okanutkueri@gmail.com

Silikon Vadisi'nden sigorta esintileri

TEKNOLOJİ devrimiyle birlikte ortaya çıkan yeni iş modelleri, dijital çağın hayatımıza kattığı yenilikler, iş dünyasındaki sıradışı girişimler, farklı bakış açıları ve yaratıcı yaklaşımlar, bu köşedeki yazılarımın ana odağı.

Özellikle de, tüm bu gelişmelerin sigorta sektörüne yansımaları, gelecekte bizi nelerin beklediği, sektörümüzde çığır açabilecek yeni ve yaratıcı çözümlerin neler olabileceği üzerine kafa yormayı seviyorum.

Bu kapsamda dünya genelindeki gelişmeleri, internet dünyasındaki haberleri, blog yazılarını, makaleleri takip etmeye gayret ediyorum.

Son dönemlerde, çok memnuniyet verici bir gözlemim var. Dijital dünyadaki tartışma platformları üzerinde sigortacılık sektörü çok daha ön plana çıkmaya, konuşulmaya başladı. Artık sigortacılık alanındaki yeni girişimlerin sayısı artıyor, internet ve teknolojik platformları etkin olarak kullanan e-şirket uygulamalarını sigorta sektöründe de görüyoruz.

***

2015 Kasım ayında "Silikon Vadisi İnovasyon Merkezi" tarafından Paolo Alto'da düzenlenen "Insurance Disrupted 2015" konfereransı bu tarz gelişmelere güzel bir örnek.

İnternet ve dijital teknoloji denince akla gelen ilk yerlerden birisi Silikon Vadisi.

Apple, Google, Ebay, Linkedin, Facebook, Microsoft, Twitter gibi bu alanın öncüsü birçok şirketin merkezi burada. Silikon Vadisi aslında fiziksel bir bölgeden daha çok, yeni teknoloji, girişim, inovasyon, dijital dünyayı temsil eden bir ekosistemi ifade ediyor.

Silikon Vadisi'nde düzenlenen bu konferans, sigorta sektöründeki yeni girişimler, dijital sigortacılık ve sigortacılığın geleceği ile ilgili çok önemli tartışmaları başlattı.

Maalesef konferansa katılma şansım olmadı. Belki ileriki senelerde bu fırsatı yakalarım. Ama konferansa ilişkin haberleri, blog yazılarını, makaleleri, yapılan tartışmaları ve ortaya konan fikirleri internet sayesinde takip etmeye çalıştım.

***

Bu konferansın ana teması "disruption" oldu.

İngilizce'de "disruptive innovation" olarak tanımlanan bu kavram, o sektördeki mevcut düzeni bozan, mevcut iş modellerini yıkan, kökten değiştiren tarzdaki yeni girişimleri ifade ediyor.

En güzel ve çarpıcı örnekleri Uber ve Airbnb.

Uber hiç aracı olmayan bir şirket olarak, şehir içi taksi taşımacılığı alanında bir devrim yarattı.

Değişik ülkelerde açılan onlarca kamu davaları ve taksicilerin ayaklanması, küresel pazardaki dişli rakipler Uber'in ilerleyişini durduramıyor. Piyasa değeri 62 milyar dolar olarak ölçülen Uber, yılbaşı arifesinde bir milyarıncı yolcu taşımasını yaptığını resmen duyurdu.

Tüm tehditlere ve kavgalara rağmen, Uber hızla büyüyor ve taksi taşımacılığı alanındaki iş yapış şekillerini kökünden sarsıyor.

Diğer örnek Airbnb ise, hiçbir tesisi olmadan, otelcilik ve konaklama sektörüne "paylaşım ekonomisi" yaklaşımıyla yepyeni bir soluk getirdi.

2015'in sonuna yaklaşırken yılın en büyük tutarlarından birisi olan 1.5 milyar dolar yeni yatırım alan Airbnb'nin değerlemesi de 25,5 milyar dolara çıktı.

Dünya genelinde 1 milyondan fazla konaklama seçeneğinin listelendiği Airbnb, bu yıl yedinci yaşına girecek. 190 ülkede 34 binden fazla şehirde hizmet veren Airbnb, paylaşım ekonomisinin kurumsal pazar açılımına da öncülük ediyor.

***

Silikon Vadisi'ndeki konferans sonrasında şu kritik soru çok tartışılıyor; sigorta sektöründe de mevcut düzeni sarsan, mevcut iş modellerini yıkan bu tarz "disruptive" örnekler çıkabilir mi? Bir başka ifadeyle, yeni e-girişimler ve high-tech oyuncular tarafından sigorta sektörü "disrupt" edilebilir mi? Yoksa, sigorta sektörü geleneksel yapısını, mevcut iş modellerini koruyacak mı?

Takip ettiğim kadarıyla, her iki görüşü de savunanlar var ve ortaya güçlü argümanlar koyuyorlar.

Her iki tarafın argümanları neler? Sigorta sektörü bu değişim dalgasına dayanabilir mi? Sektörün iş yapış şeklini sarsacak trendler neler olacak?

Bu sayıda yerimiz kalmadığına göre, cevaplar bir sonraki yazıda..



SAMSUNG GALAXY A9

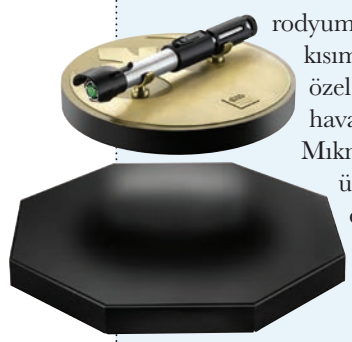
Genç nesil

Samsung yeni modeli Galaxy A9'u duyurdu. Altın, beyaz ve Rose Gold renk seçenekleriyle gelen Galaxy A9, 6 inç'lik bir ekrana sahip. Sekiz çekirdekli Snapdragon 652 ile çalışan cihaz gücünü 3 GB RAM ile destekliyor. 13 megapiksellik arka kamerayla gelen Galaxy A9'da 8 megapiksel çözünürlük sunan selfie dostu ön kamera yer alıyor.

S.T. DUPONT

'GÜÇ' havada kaldı

Dünyaca ünlü kalem üreticilerinden S.T. Dupont Paris'in Star Wars'a özel olarak geliştirdiği kalem, tasarımıyla göz kamaştırırken fiyatıyla düşündürüyor. Işın kılıcı formunda tasarlanan kalemin kapak kısmında kırmızı veya yeşil topaz kristal yer alıyor. Bronz malzemeden üretilen kalemde paladyum ve rodyumdan oluşan siyah bir kısım bulunuyor. Bu kalemi özel yapan ise oldukça havalı görünen standı. Mıknatıslı olan bu standın üzerinde kalem havada durabiliyor ve hoş bir görüntü oluşturuyor.





YOCAM

Tüy kadar hafif

YoCam'i diğer aksiyon kameralardan ayıran en büyük özelliği hafifliği. Yalnızca 56 gram olan kamera, taşınabilirlik konusunda diğerlerinin çok daha ötesinde. Altı metre derinliğe kadar su geçirmeyen kamera, 2,7K, 1080p ve 720p çözünürlüğünde video kaydı gerçekleştirebiliyor. Görüntü sabitleyici ile videolarda oluşabilecek sarsıntılara geçit vermeyen bu mini kamera HDR'ı da destekliyor.

APPLE SMART BATTERY CASE

Hem destek hem koruma

Apple aksesuar alternatiflerini geliştiriyor. Yeni nesil iPhone'ları hem koruyacak hem de cihazların pil ömrünü artıracak akıllı kılıfını satışa sunan firma, kullanımı 25 saate kadar artırıyor. Smart Battery Case telefona takılı olduğunda iPhone'un kilit ekranı ve bildirim merkezinden pil durumu görüntülenebiliyor. Aynı zamanda kılıf telefonla beraber şarj olabiliyor. Akıllı kılıfın fiyatı ise 379 TL.





RED SCARLET-W

Giriş seviyesi 5K

RED bağımsız yönetmenlerin favorisi olmaya aday yeni giriş seviye kamerasını duyurdu. 5K RED Dragon sensöre sahip kamera 60 fps'de 5K, 150 fps RAW'da 4K ve 300 fps'de 2K video çekimi gerçekleştirebiliyor. Tamamen kişiselleştirilebilir olan Scarlet-W, değiştirilebilir lens yuvası ile her koşula uyum sağlıyor. Gövde fiyatı 9.950 dolar olan RED Scarlet-W'nin fiyatı lens ve aksesuarlar birlikte 17.000 dolara kadar çıkıyor.

MSI GE62 HEROES EDITION

Kahramanlara özel dizüstü

Blizzard Entertainment tarafından geliştirilen Heroes of the Storm oyununa özel tasarlanan MSI Heroes edition dizüstü bilgisayarlar, oyuna özel detayları ve yüksek performansıyla dikkat çekiyor. Blizzard Entertainment tarafından geliştirilen çok oyunculu bir savaş arenası olan Heroes of the Storm, Blizzard'ın tanınmış Diablo, Warcraft ve StarCraft oyunlarından kahramanlara ev sahipliği yapıyor.





ONO ARCHONT ELECTRO

Tüm gözler üzerinde

Ono Archont ile electro bir motosikletin hem çok zarif hem de bir o kadar heybetli görünebileceğini kanıtlar nitelikte. 3 metre uzunluğundaki bisiklet, yüksek gidon tasarımı, Brooks imzalı deri selesi ve ince "depo" tasarımıyla kendine ikinci kez baktırmayı başarıyor. Gücünü 7 Kw elektrik motoru ve 74V 23Ah lityum iyon pil ünitesinden alan bisiklet, pedal çevirmeden 100 km gidebiliyor.



BUGATTI NINIETTE

Okyanusa açılıyor

Lüks otomobil modelleriyle tanıdığımız Bugatti, şimdi de lüks bir yata imza attı. Bugatti ve yat üreticisi Palmer Johnson iş birliğiyle geliştirilen sürat teknesi, lüks ve süper spor otomobillerden ilham alan tasarımıyla dikkatleri üstüne çekiyor. Klasik Bugatti çizgisine sahip olan sürat teknesi Niniette'nin en büyük modeli ise 38 knot (78 km/s) hıza ulaşabiliyor. Lüks teknenin 27 metrelik modeli 2,7 milyon eurodan satışa sunulacak.

DJI ZENMUSE XT

Termal drone kamerası

Drone'lar her ne kadar çoğunlukla hobi aracı gibi görünse de endüstriyel alandaki yerini de artırmaya hazırlanıyor. Termal görüntüleme sistemleriyle tanınan FLIR Systems ile iş birliğine giden DJI, drone'lar için tasarlanmış termal kamerası Zenmuse XT'yi görücüye çıkardı. Termal görüntüleme sensörünün yer aldığı kameranın 640/30 fps ya da 336/60 fps'de 50 mK kızılötesi çekimi yapan iki farklı modeli bulunuyor.

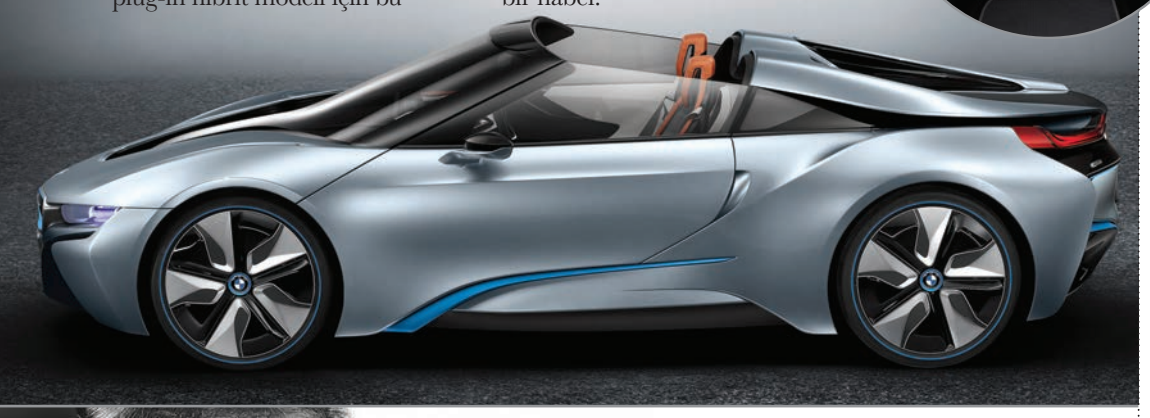


BMW I8 SPYDER

Rüya gerçek oluyor

BMW'nin CEO'su Harald Krueger'in söylediklerine bakılırsa, i8 Spyder çok yakında seri üretime geçiyor. Üç yıl önce duyurulan plug-in hibrit modeli için bu kadar geç kalması eleştirilse de BMW'nin bu konseptinin er ya da geç gerçeğe dönüşecek olması otomobil tutkunları için sevindirici bir haber.





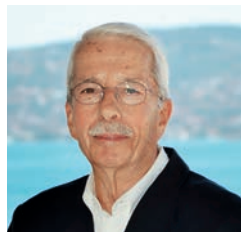


AUDEZE EL-8 TITANIUM

iPhone'a özel tasarım

iPhone'unuzdan güçlü ve dengeli bir ses almanızı isteyen Audeze, Lightning girişine bağlanarak kullanılabilen yeni kulaklığı EL-8 Titanium'u sunar. Dijital sinyal işlemcisi ve dijitalden analoga dönüştürücüyle birlikte gelen kulaklık, Cypher kabloya yerleştirilen bir amfi sayesinde oldukça kaliteli ses deneyimi vaet ediyor. Alüminyum kasasıyla estetik ve zarif bir görünüm sergileyen kulaklık, Ligtning bağlantısıyla uyumlu olsa da 3,5 mm jak girişine dönüştürücüyle bağlanabiliyor.

EŞBER ERÜLGEN
esberulgen@ttmail.com



Misafirhane

GERİYE dönüp bakınca kişi hüzünleniyor. Bu, geçmişin muhasebesini yapmaktan kaynaklanıyor. Oysa şu dünya misafirhanesinde her şey o an yaşanıp, bitiyor. Gerisi laf-ı güzaf. Pişmanlık duymak veya iyi anların tekrarını beklemek gereksiz. Sadece, bir kişiye hakkımı helâl etmiyorum!..
Bu safsataları neden karaladım?
Bu ay 84 bitip, 85 başlıyor. Standartlara göre süre bitti, penaltılar atılıyor, hakemin çift düdüğü bekleniyor.
Aşağıya aktardığımın, yukarıda yazdıklarımla örtüşmesi imkânsız. Ortak nokta 85, o kadar...
Bir sonraki bölümdeki ekonomistin görüşlerinin ise Arjantinli yazar BORGES'LE örtüşen pek çok noktaları olduğunu hayretle müşahede edip paylaşmak istedim. Birincisi pişmanlıklar, ikincisi bir jenerasyonun yaşamı. Yetişemedik, geçmiş olsun...

ANLAR
Eğer, yeniden başlayabilseydim yaşamaya
İkincisinde daha çok hata yapardım.
Kusursuz olmaya çalışmaz, sırtüstü yatardım.
Neşeli olurdum, ilkinde olmadığım kadar,
Çok az şeyi ciddiyetle yapardım.
Daha çok riske girerdim.
Seyahat ederdim daha fazla.
Daha çok güneş doğuşu izler,
Görmediğim birçok yere giderdim.
Dondurma yerdim doyasıya ve daha az bezelye.
Yeniden başlayabilseydim eğer, yalnız mutlu anlarım olurdu.
Farkında mısınız bilmem, yaşam budur zaten.
Anlar, sadece anlar. Siz de anı yaşayın.
Eğer yeniden başlayabilseydim,
İlkbaharda pabuçlarımı fırlatır atardım.
Ve sonbahar bitene kadar yürürdüm çıplak ayaklarla.
Bilinmeyen yollar keşfeder, güneşin tadına varır,
Çocuklarla oynardım, bir şansım olsaydı eğer.
Ama işte 85'indeyim ve biliyorum...
Ölüyorum...
Jorge Luis Borges Arjantin-1985

Bu bölümü, ING Bank'ın organize ettiği Uluslararası Ticaret Semineri'nde Euler Hermes'in Baş Ekonomisti, LUDOVIC SUBRAN'ın sunumundan özetledim:
"Artık klasik ekonomi teorileri yetersiz gelmeye başladı, çünkü dünyadaki tüketicinin profili ve davranış biçimi değişmeye başladı. (18-35 yaş arası) Alışılmışın dışında reaksiyonlar veriyorlar.
O yüzden onları algılamadan ekonominin seyrini ve gidişini anlamamız zor.
Bu yeni tüketicilerin özellikleri ve yaşam felsefeleri nedir?
Bir bağımlılıkları yok.
Bu yüzden milliyetçilikten uzaklar.
Dünya vatandaşı olmayı hedefliyorlar.
Dinlere ve ideolojilere karşı soğuklar. Ama hayvan haklarına, çevreye, insan haklarına duyarlılar. Genel olarak aktivistler. Sosyal sorumluluk projelerinde yer alıyorlar.
Algıları çok açık, çok hızlı öğreniyorlar.
Sabah 9 akşam 5 tipi işlerde çalışmak istemiyorlar.
Evlenip tek bir kişi ile ömür geçirmeye sıcak bakmıyorlar.
Evlenirlerse de sürmüyor, bir kaç yılda boşanıyorlar.
Lüks araba alıp borç ödemek istemiyorlar.
Bu sistem hantal geliyor onlara. Duruma göre bisiklet, motosiklet, taksi ve metroyu tercih ediyorlar.
Şık, spor, rahat kıyafetleri seçiyorlar.
Slogan "Ulaşılabilir Lüks" Teknolojiye ve iletişime sınırsız para harcıyorlar, çünkü bu onlar için özgürlük demek.
Eğlenceye, yeme-içmeye ve seyahate para harcıyor, birkaç yıl çok çalışıp, bir iki yıl dünyayı gezmeyi hedefliyorlar.
Anı yaşıyorlar. Tasarruf yapmıyorlar.
Dolayısıyla genel ekonomi kuramlarında geçen "şu koşullar gerçekleşirse tasarrufa ya da tüketime yönelme olur" gibi teoriler işlememeye başlıyor.
Çünkü tüketici profili değişiyor.
Dünya ekonomisinde durgunluk baş gösteriyor. Klasik tüketim düşüyor.
İleride bu konuda yazılan teorilerin Nobel Ekonomi Ödülü alacağı söyleniyor. "



MEHMET MURATOĞLU
mehmet@etkinyonetim.com

Tutum ve davranışlardaki değişimler!..

"Unutmayın; geleceğiniz, sadece sizin hayal gücünüzle sınırlı olacaktır." **Brian Tracy**

VERDİĞİ mesajla beni en çok etkileyen sözlerden birisi olmuştur. Ayrıca, bu sözü söyleyen kişi de, benim yöneticilik hayatımda hayranlıkla takip ettiğim profesyonel konuşmacıların başında gelir. Bu kişinin liderlik, satış ve iş stratejileri üzerine katıldığı seminerleri, verdiği konferansları, yayınladığı kitapları büyük bir istekle ve merakla takip etmekteyim. Brian Tracy, insan potansiyelinin gelişmesi, kişisel etkinliğinin artırılması ve satıcılık sanatı hakkında yaptıklarıyla, Amerika'nın önde gelen otoritelerinden birisi olmuştur.

Seminerlerinde: Liderlik, hedefler, motivasyon, zaman yönetimi, ve başarı psikolojisi konuları üzerinde yaptığı değerlendirmeleriyle 80'den fazla ülkede 250.000 kişiden fazla katılımcıya etkili konuşmalar yapmıştır. Bu yazımdaki amacım, az da olsa Brian Tracy'inin profesyonel yaşamda kişisel gelişim konularına yaptığı katkıyı ve özellikle satıcıların tutum ve davranışlarıyla ilgili bulgularını sizlerle paylaşmak.

Tracy'inin yaptığı araştırmalar ve ulaştığı sonuçlardan bazılarını aşağıdaki şekilde sıralamakta fayda var.

Bazı satıcılar neden çok daha başarılı olmakta?

• Satıcıların %20'si, toplam satışların %20'sini gerçekleştirir ve başarılar karşılığında hak edilen komisyonlarının %80'ini kazanır.

• Satışçıların ancak %10'u yeni müşterilerin %80'i ile başarılı olurlar.

• Satış profesyonellerinin %10'u, diğerlerinin %80-%90'ının ortalamasından 5 kat daha fazla kazanmaktadırlar.

• Bu tip satıcılar, sadece müşterinin ne istediğine odaklanarak satış yaparlar.

• Onlar, satmak zorunda oldukları ürünleri müşterilerin ihtiyacı oldukları ürünler olduğuna inandırarak satarlar.

• Satış başarısının %80'i psikolojiktir.

• Üst düzey satıcılar daima olumlu düşünürler.

• Çoğu, pozitif tutum düşüncesini benimsemişlerdir.

Tutum ve davranışların, satış sürecinde başarıyı etkileyen unsurların başında geldiğini söyleyebiliriz. Satıcıların üstlendikleri rolleri yerine getirmek amacıyla sahip oldukları becerileri gösterebilmeleri ve etkileyici şekilde satışlarını sonlandırmaları tamamıyla tutum ve davranışlarına bağlıdır. O halde, etkileyici ve rol belirleyici tutumlar nasıl olmalı? Satıcının, gösterisini sergileyeceği sahneyi ne kadar iyi kullandığı ve bu sahnedeki oyununu nasıl bir tutumla sonlandırdığı aldığı alkışın şiddetinden anlaşılacaktır. Çok doğaldır ki, yansıttığı coşku ve ilettiği heyecan duygusu, kendisinin kabul görmesini kolaylaştıracaktır. Karşılarına çıkan farklı tipteki müşteriler, satıcının davranışlarındaki yol haritasını belirleyecektir. Müşterilerin keşfedilmesi, ihtiyaçlarındaki belirgin özellikler, satıcı için tutum belirleyici durumlardır. Satıcının karşılıklı sürdürdüğü müşteri ilişkisi, sonucun başarılı olması gereken işaretlerin yaşandığı ve alınıp yorumlandığı andır. Bu ilişki düzeyinde satıcının liderliği ve bu liderlikteki davranışları onu, ikili tutumların belirleyicisi haline getirir. Davranışlar, karakterin bir göstergesi olduğuna ve satıcı karakterinin de alışkanlıklarının toplamı olarak değerlendirilmesi gerektiğine göre, başarılar ortaya konan tutumların kararlılığı ile aynı yönde ilişkilendirilir.

Sonuç olarak, tutum ve davranışların başarı yolculuğunda iş hayatımıza kattığı değer, kişilerin onları ne kadar beslediği ve büyütüp geliştirmesi için gösterdiği çabaların çokluğu ile ilgilidir.

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

Çay ve kahvenin yanı boş kalsın!

Gün içinde farkına varmadan neredeyse bir öğün kadar kalori alınan çay ve kahvenin yanını boş bırakma zamanı geldi de geçiyor. Deneyin, kendinizi daha hafiflemiş ve rahat hissedeceksiniz.



Çoğumuz, çay ve kahve gibi yaygın tüketilen içecekleri şekersiz içme mücadelesi vermeye çalışırken maalesef çok da dikkat çekmeyen başka bir kötü alışkanlığın pençesindeyiz. 'Çayın, kahvenin yanındakiler' bizi adeta esir almış durumda. İçinde hem şeker, hem beyaz un, hem de margarin bulunabilen çikolata, oldukça yüksek enerjiye sahip. Uzun vadede bu hatalı davranış önce alışkanlığa, sonra da bağımlılığa dönüşüyor. Bağımlılık, beyinde; 'çay ya da kahveyi görünce, çikolata, hamur işi bul ve hiç acıma, derhal bitirene kadar gidip gelip ye' yönündeki komut, çok hızlı biçimde işler. Bu durumda kişi farkına bile varmadan çay ya da kahveyle birlikte yiyecek bir şeyler atıştırmaya başlar. Karbonhidrat metabolizmasının bozulmasına yol açar. Ruhsal, fiziksel ve zihinsel sağlığın kaybı olabilmektedir. Bu grup besini sık tüketenlerde, halsizlik, yorgunluk, ağır uyku hissi, tahammülsüzlük, duygusal hassasiyet, öfke nöbetleri, kolay kilo alma, karaciğerde yağlanma, kalp hastalıkları, obezite, yüksek tansiyon ve damar hastalıkları gibi birçok sağlık sorunu ortaya çıkar.

6 AYDA BAŞARABİLİRSİNİZ

Her gün içtiğiniz çay ve kahveyi, tek başına ve şekersiz içilen içecekler olarak görmeye çalışın. Hayır diyebilmek başta zor olsa da; kararlı davrandığınızda, 3 haftanın sonunda bir parça yenmiş olacaksınız. 6. ayın sonunda "Oh, nasıl da hafifledim" diyeceksiniz.

Peru'nun şifa kaynağı: MACA

Peru'da 3 bin yıldır beslenme amacıyla yetiştirilen Maca (Lepidyum Meyenii) cinsel gücün artırılması, âdet düzensizlikleri, kansızlık, bağışıklığın güçlendirilmesi gibi çok farklı alanlarda kullanılmaktadır.

Zindelik ve enerji verici özellikleri, yorgunluğa ve enerji azlığına iyi gelmesinin yanı sıra maka kökü özütü Güney Amerika'da And Dağları'nın eteklerinde yaşayan yerliler tarafından cinsel gücün artırılması, âdet düzensizlikleri, kısırlık, kansızlık, zihin açıklığı, verem, mide kanseri, migren, bağışıklığın güçlendirilmesi gibi çok farklı alanlarda bin yıllardır kullanılmaktadır. Maca erkeklerde prostat büyümesinin (prostat hipertrofisi) güçlü bir baskılayıcısı gibi görülmekte olup bu amaçla kullanılan sentetik bir ilaç olan finasteride benzer etkiye sahiptir. Öncel çalışmalarda maca ile beyin fonksiyonlarının iyileştirilmesi, kemik sağlığı ve menopozal şikayetlerde umut verici sonuçlar elde edilmiştir. Maca ayrıca iyot, demir, manganez ve çinko, kalsiyum, potasyum gibi mikronütrientlerin yanı sıra C ve B1, B2, B12, D3 ve A vitaminleri içerir. Kalsiyum miktarı sütten 5 kat yüksektir. Erkeklerde ve kadınlarda cinsel istek, erkeklerde sperm hareketi, semen hacmi, prostat sağlığı üzerinde olumlu sonuç veren çalışmalar yapılmıştır.



İçerisindeki yüksek glukosinolat düzeylerinin anti-kanser özelliklere sahip olduğu bilinmektedir. Sporcular da maca kökü özütünden antrenman sonrası yorgunluğu azaltmak için ve egzersiz motivasyonu sağlayan duygu durumunu artırıcı özelliklerinden, böbreküstü bezlerini uyaran egzersiz performansını artırıcı etkisinden yararlanabilirler. Avustralya'da 2008 yılında yapılan bir çalışmada 12 hafta süreyle her gün 3.5 gram maca tozu verilen bir grupta plasebo grubuyla karşılaştırıldığında anksiyete ve depresyon dahil psikolojik belirti skorlarında anlamlı düşme, libido ve cinsel işlev bozukluklarında düzelme görülmüştür. Maca kökü yeterli çalışma olmadığından, gebe ve emziren kadınlar tarafından kullanılmamalıdır. Yüksek tansiyonu olanların da maca kullanmadan önce doktorlarına danışmaları gerekir.



Çok sık karşılaşılan alerjik konjonktivit hastalığı gözlerde kaşınma, kızarıklık ve sulanma şikayetleri ile kendini gösterir. Hastalık, göz altında morluğa ve göz kapağında şişmeye de neden olabilir.

Göz altı morluğunun nedeni alerji olabilir!

Göz altı morlukları göz altındaki ciltteki kılcal damarların belirginleşmesi ile ortaya çıkan bir durumdur. Alerjik hastalıklarda da (Alerjik rinit, alerjik konjonktivit, atopik dermatit, sinüzit vs) bu durum oluşabilmektedir.
Göz altı morluklarının çocuklardaki en sık nedenlerinden birisi de Alerjik konjonktivittir. Alerjik konjonktivit bir grup hastalığı tanımlayan genel bir terimdir.
Mevsimsel alerjik konjonktivit en sık rastlanılan tipidir. Genellikle bahar aylarında artan polenlere karşı oluşmaktadır. Tüm alerjik konjonktivitlerin yarısı bu gruba girer. Pereniyal tipte ise yıl boyunca alerjik semptomlar gözlemlenir. Bu tipin nedeni genellikle ev tozu, akarlar ve ev hayvanlarının tüyleridir. Daha az şiddette fakat tüm yıl boyunca gözlemlenir.
Vernal konjonktivit: Genelde 5 yaşından sonra görülür ve erişkin yaşta kendiliğinden kaybolur. Kuru ve ılık iklimlerde ve erkeklerde daha sık görülür. Atopik keratokonjonktivit: Körlük riskinin en fazla olduğu konjonktivittir. 20'li yaşlarda başlar uzun yıllar devam eder. Göz kapaklarında ciltte pulpul dökülmeler sıklıkla gözlemlenir. Gözün kornea tabakasında limbal damarlanmalar, kapak yapısında bozulmalar ve katarakt gibi durumlar gözlemlenebilir.
Dev papiller konjonktivit: Kapak konjonktivasında papillalar ile karakterizedir. Kontakt lens kullanımı, kontakt lens solüsyonlarına karşı gelişebilir. Bazen göz protezleri de bu duruma yol açabilir.

BUNLARA DİKKAT!

Tüm bu alerjik konjonktivitlerin tedavisi benzerlik arz eder. Antihistaminik ve mast hücresi stabilizatörü ihtiva eden göz damlaları ile birlikte gerektiğinde kortizonlu göz damlaları kullanılmaktadır. Bununla birlikte alerjenle teması ortadan kaldırmakta (kontakt lens değişikliği, solüsyon değişikliği, makyaj malzemesi değişikliği, ortamdaki materyallerin değişikliği vs.) tedavinin bir parçasıdır. Aşırı kaşıntı olduğunda soğuk suyla yüz ve göz çevresinin yıkanması yakınmaları azaltabilmektedir. Verilen ilaçların düzenli olarak kullanılması hayati önem taşır.

Evde çocukları bekleyen tehlikeler

Çocuklar için oldukça güvenli olduğu düşünülen ev ortamı, prizler, kablolar, ulaşılabilir yerdeki ilaç, deterjan, minik oyuncak parçaları ve kaynayan çaydanlık gibi nedenlerle tehlikeli hale dönüşebiliyor.



Anne babalar, çocukların sağlıklı ve mutlu olabilmesi için elinden geleni yaparken evde göz ardı edilen bazı tehlikeler çocukları çeşitli kazalara maruz bırakabiliyor. Peki kazaları önlemek için neler yapılabilir?
•Bebeğinizi evde asla yalnız bırakmayın.
Bebeğinizin boynuna emzik, kolye, incik-boncuk, çengelli iğne ya da buna benzer şeyler asmayın.
•Elektrik prizlerini özel kapaklarla kapatın.
•Çocuğunuzun oynadığı oyuncakların yaşına uygun olmasına dikkat edin.
• Halı ve kilimlerin kaymasını önlemek için, bunların altına özel kaymayı önleyen malzemeler koyun.
• Bebeğiniz veya çocuğunuz bir şeyler içerken ya da yemek yerken yanında olun.
• Ağır yaralanmalarda paniklemeden ambulans çağırın.



FAZIL KARAMAN
f.karaman@fkymm.com

Ödeme ve tahsilatların bankadan geçirilmesi zorunluluğu:

2013 yılında yayımlanan 320 Sıra No'lu Vergi Usul Kanunu (VUK) Genel Tebliği ile; tüccarların, serbest meslek erbabının ve defter tutan çiftçilerin gerek kendi aralarındaki ve gerekse nihai tüketicilerle yapmış oldukları işlemlerle ilgili olarak belli sınırı aşan tahsilat ve ödemelerini bankalar ve PTT aracılığı ile yapmaları ve bu kurumların düzenleyecekleri belgelerle tevsik etmeleri zorunluluğu getirilmişti. Daha sonra, aynı konuda 323, 324 ve 332 No'lu Genel Tebliğler yayımlanarak konuyla ilgili ilave açıklama ve düzenlemeler yapılmış ve sınır 8.000 TL olarak belirlenmişti.
Bu defa, aynı konuyla ilgili olarak 24 Aralık 2015 tarihli Resmi Gazete'de 459 Sıra No'lu VUK Genel Tebliği yayımlanmıştır. Genel Tebliğ metninde önceki tebliğlerden bahsedilmemekle birlikte Gelir İdaresi Başkanlığı'nın web sitesinde "Tahsilat ve ödemelerin tevsik zorunluluğuna ilişkin olarak hali hazırdaki 8.000 TL'lik had 7.000 TL'ye indirilmiştir. Konuya ilişkin olarak bugüne kadar yayımlanmış tebliğler bir bütün olarak ele alınmış, tevsik zorunluluğu kapsamında olan ve olmayan tahsilat ve ödemelere tek tebliğ olarak 459 Sıra No.lu Vergi Usul Kanunu Genel Tebliği içerisinde yer verilmiştir."
açıklaması yapılmıştır.
Genel Tebliğin bazı bölümlerini kişisel değerlendirmelerimizle birlikte aşağıdaki şekilde özetleyebiliriz:
Kapsam ve Tutar: Birinci ve ikinci sınıf tüccarların, serbest meslek erbabının, kazançları basit usulde tespit olunan tüccarların, defter tutmak mecburiyetinde olan çiftçilerin, vergiden muaf esnafın gerek kendi aralarında ve gerekse bu sayılanlar dışında kalanlarla (yabancılar dahil) yapacakları 7.000 TL'yi aşan her türlü tahsilat ve ödemelerini (5411 sayılı Kanunda tanımlanmış) banka, PTT ve 6493 sayılı Kanundaki ödeme kuruluşları aracılığı yapmaları ve bu kurumlarca düzenlenmiş belgeler ile tevsik etmeleri zorunludur. (Eski tutar 8.000 TL idi)
Aynı Günde Aynı Kişi ve Kurumlarla Yapılan İşlemler: Aynı günde aynı kişi veya kurumlarla yapılan işlemlerin toplam tutarının 7.000 TL'yi aşması durumunda, işlemlerin her biri işlem bazında belirlenen haddin altında kalsa bile, aştığı işlemden itibaren işleme konu tahsilat ve ödemelerin de yukarıda sayılan kurumlar aracılığıyla yapılması zorunludur.
Kısım Kısım Yapılan Tahsilat ve Ödemeler: Tahsilat ve ödemeye konu işlem tutarının 7.000 TL'yi aşması halinde, bedelin farklı tarihlerde kısım kısım ödenmesinde işlemin toplam tutarı dikkate alınacak ve her bir tahsilat ve ödeme 7.000 TL'nin altında kalsa bile, tevsik zorunluluğu kapsamında banka ve sayılan diğer kurumlar kanalıyla gerçekleştirilecektir. Örneğin düzenlenen fatura 7.000 TL'yi aşıyorsa, ödemelerin farklı tarihlerde yapılması ödeme ve tahsilatın banka ve sayılan diğer kurumlardan yapılma zorunluluğundan kurtarmamaktadır. Diğer taraftan, tebliğde konuyla ilgili örnekten; yıllık sözleşme düzenlenmesi ve bu sözleşme toplam bedelinin 7.000 TL'yi aşması halinde aylık düzenlenen serbest meslek makbuzu bu tutarın altında olsa bile toplam sözleşme bedelinden hareketle bu sözleşme ile ilgili tüm ödeme ve tahsilatların bankadan ve sayılan diğer kurumlardan geçirileceği anlaşılmaktadır. Kanaatimizce bu örnek, sözleşmeye bağlanan faturaya bağlı diğer işlemler için de emsal olabilir.
Tebliğdeki Zorunluluk Kapsamına Girmeyen Tahsilat ve Ödemeler: Bazı kamu kurumlarının işlemlerine konu tahsilat ve ödemeler, SPK aracı kurumlarında yapılan işlemlere ait tahsilat ve ödemeler, yetkili döviz müesseselerinin döviz alım satım işlemlerine ilişkin tahsilat ve ödemeleri, tapu ve noter işlemleriyle ilgili tahsilat ve ödemeler, bazı ihale işlemleriyle ilgili teminat yatırma işlemleri.
Belgeleme (Tevsik): Tebliğ kapsamına giren tahsilat ve ödemelerin bankalar ve sayılan diğer kurumlarca düzenlenen dekont, hesap bildirim cetveli, alındı vb. ile tevsiki zorunludur. Ancak bu zorunluluk işleme ilişkin olarak fatura, serbest meslek makbuzu vb. belgeleri düzenleme zorunluluğunu kaldırmamaktadır.
Ceza: Tebliğ ile getirilen zorunluluklara uyulmayan işlemlerde (VUK Mükerrer 355 Maddede belirtilen) her bir işlem için mükelleflerden her birine işleme konu tutarın % 5'i nispetinde özel usulsüzlük cezası kesilecektir. Bu ceza, anılan Maddeye göre uygulanan cezalardan az olamaz ancak bir yıl içinde bu şekilde kesilecek cezanın toplam tutarı (2016 için) 1.100.000 TL'yi geçemez.



TİMUÇİN ALPAY
timucinalpay@gmail.com

"Hatır taşıması" sorunu

TRAFİK Mecburi Mali Mesuliyet Sigorta Poliçelerinden kaynaklanan vefat ve maluliyet tazminat taleplerinde en çok karşılaşılan sorunlardan biri de kazaya karışan araç içerisinde ölen ya da malul kalan kişi için hesaplanan tazminattan "hatır taşıması" nedeni ile bir indirim yapılıp yapılmayacağıdır.

Hatır taşıması, taşıyanın, yakını olsun olmasın herhangi bir kimseyi taşıtına bindirip, ücret almaksızın bir yerden bir yere götürmesidir. Başka bir anlatım ile bir kişi karayollarında tanımı yapılan bir araç içinde seyahat ediyor ise hatır için de olsa taraflar arasında "yolcu taşıma" ilişkisi kurulmuştur diye kabul edilmesi gerekir.

Her ne kadar 2918 sayılı Karayolları Trafik Kanunu'nun 87. maddesinde hatır taşımacılığı genel hükümlere tâbi kılınmış ise de, Yargıtay görüşleri ve genel kanı, hatır taşıması da olsa taraflar arasında "yolcu taşıma" ilişkisinin kurulduğu yönündedir.

Bu konuda ağırlık kazanan düşünceye göre de, karşılıksız da olsa, bir kimseyi taşıtına "yolcu" olarak alan sürücü veya taşımacı, onun "can" güvenliğini üstlenmiş demektir. Özellikle yakınlarını, dostlarını veya kendi isteğiyle herhangi bir kişiyi taşıtına alan sürücü, aracını kullanırken daha bir özen göstermeli ve dikkatli davranmalıdır. Bu nedenle, ücretle taşınan yolcular hakkındaki hükümler, hatır için taşınanlara da uygulanmalıdır.

Araç içinde seyahat edenlerin ölmesi ya da malul kalması durumunda "hatır taşması" tanımına giren yolcular için hesaplanacak tazminattan 6098 Sayılı Borçlar Kanunu'nun 51 ve 52'nci maddeleri gereğince bir indirim yapılması söz konusu olmaktadır. Ancak Hakim/Hakem'in tazminattan indirim yapması ya da yapmaması halinde hatır taşıması konusunu detaylı olarak açıklamak durumundadır. Yargıtay'ın kararları da bu yöndedir. Yargıtay kararlarında "hatır taşımalarında tazminattan indirimin mutlaka zorunlu olmadığı, nedenlerinin karar yerinde tartışılması gerektiği" açıklaması yapılmıştır.

Taşınan veya kullananın yararının söz konusu olduğu durumda hatır taşıması ilişkisi gündeme geleceğinden işletenin sorumluluğu genel hükümlere göre değerlendirilecek ve tazminattan indirim yapılacaktır. Bu bakımdan hatır taşıma ilişkisinin değerlendirilmesinde taşıma ya da kullanmanın kimin çıkar ve yararına olduğunun saptanması önemlidir. Yarar ekonomik olabileceği gibi, ortak toplumsal değerleri de ilgilendirebilir.

Ancak taşıma ve kullanmada işletenin veya eylemlerinden sorumlu olduğu kişilerin bir çıkarı veya yararının bulunması halinde hatır taşımasından söz edilemeyecektir. Mahkemece, taşımanın hatır için olup olmadığı, tarafların yakınlığı, varsa hatır için taşımanın kimin arzusu ve ne amaçla yapıldığı gibi olayın özel şartları göz önüne alınarak araştırma ve inceleme yapılması, BK'nun 52. madde hükmüne göre tazminattan indirim yapılıp yapılmayacağı karar yerinde tartışılması, sonucuna göre hüküm tesisi gerekmektedir.

Ekonomik yarar konusunu tekrar ifade etmek gerekir ise; taşıyanın "ekonomik yararı varsa" hatır taşıması söz konusu olmaz.

Bazı hatır taşıması gibi görünen taşımalarda "çıkar ilişkisi" söz konusu olabilmekte; taşıma için ücret alınmamış olmasına karşın, bu tür taşımalar "hatır taşıması" sayılmamakta, normal "yolcu taşıma" hükümleri çerçevesinde değerlendirilmesi gerekmektedir. Örneğin, bir iş gördürmek için eve veya işyerine götürülen kişiler (inşaat ustası, boya-badanacı, elektrik teknisyeni vb. ile ivedi evdeki hastaya götürülen doktor, hasta bakıcı, pansumancı) hatır için değil, kendilerinden yararlanılmak için taşınmış olurlar.

Sonuç olarak, trafik kazası sonunda işleten ancak kusurlu olduğu, kusuru kanıtlandığı takdirde hatır için taşıdığı kişinin uğradığı zarardan sorumlu olacaktır. Aynı zamanda, Karayolları Trafik Kanunu'nun hatır taşıması sonucu doğan zararla ilgili mali sorumluluk sigortasından, sigortacının sorumlu tutulamayacağı yolunda bir sonucu amaçladığı da düşünülemez.



6 ŞUBAT

GÖKSEL SEVENLERİYLE BULUŞUYOR

Birçok orkestrada solistlik yaptıktan sonra 1995 yılında Onno Tunç ile tanışmasıyla hayatı değişti. Sezen Aksu'nun vokalistliğini yapmaya başlayan Göksel'in, En çok konuşulan albümü "Bende bi'aşk var"da yer alan bütün şarkıları Türk Pop müziği severlerinin dikkatini çekti. Göksel yeni şarkılarını seslendireceği unutulmaz parçalardan oluşan bir repertuvarıyla müzikseverlerin karşısına çıkıyor. Göksel İstanbulp Bostancı Kültür Merkezinde hayranlarına müzik ziyafeti çekecek.



9 ŞUBAT

ALEVLİ GÜNLER

Yıldıray Şahinler'in yönettiği Alevli Günler oyunu, üç yakın arkadaşın başından geçen olayları anlatıyor. İstanbul Zorlu PSD Drama Sahnesinde izleyebilirsiniz



10 ŞUBAT

KÜÇÜK KAZALAR ÇIĞ GİBİ BÜYÜYOR

İyi ve kötünün birbirine karıştığı, basit sorunların büyük kazalara dönüştüğü oyunu, Ankara Çayyolu Cüneyt Gökçer Sahnesi'nde izleyebilirsiniz.



12 ŞUBAT

ATALAY DEMİRCİ İLE KEL ALAKA

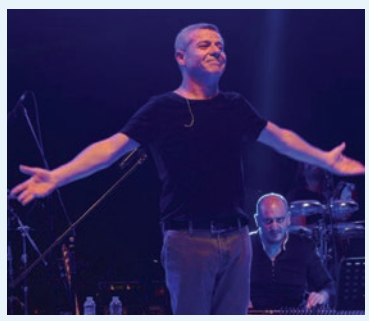
Yetenek Sizsiniz Yarışması'nı kazandıktan sonra kariyerinde hızla yükselen Atalay Demirci, TİM Show Center İstanbul'da hayranlarıyla buluşuyor.



13 ŞUBAT

JÜLİDE ÖZÇELİK'TEN AŞK ŞARKILARI

Julide Özçelik senfonik arajmanlarla seslendireceği konserle müzikseverlerle buluşuyor. Konser İstanbul Zorlu Center Ana tiyatroda gerçekleşecek.



16 ŞUBAT

LEVENT YÜKSEL JOLLY JOKER'DE

Sezen Aksu, Aysel Gürel, Bülent Ortaçgil, Mirkelam ve Ümit Sayın gibi çok önemli müzisyenlerle çalışan sanatçı, şarkılarını Jolly Joker Ankara'da seslendirecek.



18 ŞUBAT

KİBARLIK BUDALASI

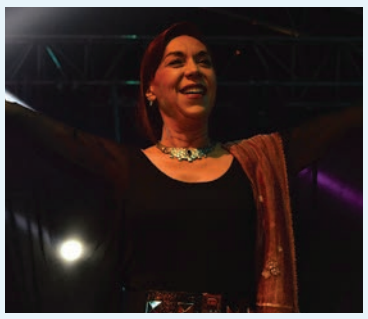
Haldun Dormen'nin tiyatroya dönüş yaptığı Kibarlık Budalası, İstanbul KKM Gönül Ülkü ve Gazanfer Özcan Sahnesi'nde gerçekleşecek.



19 ŞUBAT

EFSANE SAHNELERDE YAŞATILIYOR

Efsanevi sinema ve tiyatro oyuncusu Cahide Sonku'nun hayat hikayesinin anlatıldığı oyun, İstanbul Leyla Gencer Opera Sanat Merkezi'nde gerçekleşecek.



20 ŞUBAT

LEMAN SAM KADIKÖY SAHNE'DE

"Aşık olur gibi şarkımı söylerim, söyler gibi aşık olurum" diyen Leman Sam, İstanbul Kadıköy Sahne'de dinleyicileriyle buluşuyor.



22 ŞUBAT

NOSTALJİ MÜZİĞİNE DOYACAKSINIZ

Mehmet Dinar unutulmayan 45'lik şarkıları seslendirecek. Dinleyicilerine nostalji keyfi yaşatacak konser Ankara Hayal Kahvesinde gerçekleşecek.



25 ŞUBAT

RENKLİ VE EĞLENCELİ BİR OYUN

Abim Geldi adlı tiyatro oyunu tiyatroseverlerin karşısına çıkmaya hazırlanıyor. Oyun İstanbul Profilo Kültür Merkezi'nde sahnelenecek.

27 ŞUBAT

KARDEŞ TÜRKÜLER'DEN MUHTEŞEM BİR KONSER

Boğaziçi Gösteri Sanatları Topluluğu bünyesinde yer alan Kardeş Türküler Projesi çerçevesinde, Anadolu ve çevresinde yaşayan farklı dil ve inançlara sahip halkların şarkıları üzerine araştırmalar yapılıyor. Geleneksel şarkılara ve formlara dayanarak üretilen besteler, projenin düzenleme anlayışı çerçevesinde yorumlanıyor. Kardeş Türküler İstanbul KKM Gönül Ülkü Ve Gazanfer Özcan Sahnesi'nde dinleyenleriyle buluşuyor.





FARUK ÖMRÜUZAK
fomruuzak@yahoo.co.uk

Bostan korkuluğu

YILIN ilk yazısını bostanlarda su çeken dolap beygiri ve onların gözüne takılan at gözlüğü üzerine kurgulamıştık.
Bir taraftan eskiye dönüp çocukluk yıllarımızı yâd ederken; diğer taraftan da 'dolap beygiri gibi dönmek', *'at gözlüğü takmak'* gibi deyimlerin ne anlama geldiğini açıklamaya çalışarak, TEOG sınavına girecek evlatlarımıza yardımcı olabilmenin huzuru içinde yazımızı bağlamıştık. Tabii dinleyen söyleyenden arif gerek; yazıdan çıkacak kıssadan hisse alabilmek de okuyucuya ait...
Madem söz bostandan açıldı, *'Üç dönüm bostan, yan gel yat Osman'* demeyelim ve bu yazımıza da bostanla devam edelim.
Biz yaşımız nedeniyle İstanbul'da yaşayan ama 'bostan nedir?' sorusuna cevap verebilecek şanslı azınlık içinde yer alıyoruz. Metropolde doğup büyüyen zamane çocukları maalesef hayatlarında bostan nedir görmemişlerdir. Kısaca açıklayalım; bostan özellikle kavun, karpuz tarlası demek. Türkçemizde kavun ve karpuzun kendisine de bostan deniliyor ama genel olarak çeşitli sebze yetiştirilen büyük bahçeler bostan olarak adlandırılıyor.
Bir de üzüm yetiştirilen yerler var; onlara ise bağ deniliyor.
Günümüzde sebzelerin serada yetiştiği bilgisiyle büyüyen çocuklarımıza bu önemli bilgiyi aktardıktan sonra onların daha da şaşıracakları bir bilgiyi daha vermeyi bir görev addediyorum.
Çocuklar biliyor musunuz, bu bostanlar eskiden şehrin çok yakınında, hatta şehrin içinde olurdu. Bahçe ya da bostanlar daha çok sulanabilir arazilerde kurulur, geçen sayıda yazdığım dolap beygirleri de bu bostanda dolanıp su çekerek beşeriyete hizmet ederlerdi. Bu bahçelerde yetiştirilen sebze ve meyvelere hiçbir kimyasal gübre ve ilaç verilmediğinden mahsul çok lezzetli olurdu.
İnanmayacaksınız ama benim çocukluğumda ve erken gençliğimde İstanbul'da birçok bostan vardı. Çocukluğumun geçtiği Dragos'un etekleri, Cevizli sahili göz alabildiğine bostanlıktı. İlkokulu okuduğum Bostancı semtinde birçok bostan ve bahçe vardı. Birisinin yerinde şimdi Bostancı gösteri Merkezi var. Ortaokulu okuduğum Kadıköy Ortaokulu'nun hemen yanında yer alan tahta tribünlü Fenerbahçe Stadı'nın hemen arkası kışın lahana ve pırasa yetiştirilen bahçelik, bostanlıktı. Günümüzde de çok hıyar yetişiyor ama İstanbul'un en iyi hıyarı Langa bostanlarında ve Çengelköy bahçelerinde yetişirdi. Kuzguncuk ve Yedikule bostanları önemli üretim alanlarıydı. En son örneklerinden biri Beylerbeyi bostanlarıydı. Çok dayanamadı, modernleşme furyasında yerini villalara bıraktı. Eski sulama kuyularının yerinde şimdi yüzme havuzları var. Havuzdan çekilen sularla bahçe çimleri sulanıyor mu onu bilmiyorum, tek bildiğim oralarda dolap beygirlerine iş kalmadığı. Son bildiğim bostan, Yukarı Göztepe E-5 yolu üzerinde üç beş dönümlük bir arazi üzerinde hala şehirleşmeye direnen bir bostan. Bu şehirleşmeye ne kadar direnecek bilmiyorum.
Biz bostan bilgimizi biraz daha derinleştirelim. Bahçe ve bostanların etrafı çalı ya da tel çitlerle çevrilerek beşeri risklere karşı önlem alınırken; kurda kuşa karşı bir önlem olarak da ortalarına *bostan korkulukları* dikilirdi. Ayrıca bostan sahibi ya kendisi bekçilik görevini üstlenir ya da bir bostan bekçisi görevlendirirdi. *'Bostan bekçisi'*, bostanı korumakla görevli kimse. Bir de Osmanlı'da *'Bostancı'* var ki aman ola bostan bekçisi ile karıştırılmaya. Bostancı, Osmanlı Devleti'nde sarayda görev yapan Yeniçeri Ocağı'na mensup padişahın yakın korumaları. Her ikisinin de görevi ayrı. Farklı farklı şeyleri koruyorlar. Bizim bekçinin görevi hepimizin anamızdan dinlediği ninnide belirlenmiş; '*Dandini dandini dastana, danalar girmiş bostana, kov bostancı danayı, yemesin lahanayı'*... O kadar.
Beni daha çok ilgilendiren 'bostan korkulukları'. Bostan korkuluğu, özellikle kuşları ürkütüp ekili ürün veya mahsule yaklaştırmamak amacıyla bağa, bahçeye ve tarlaya dikilen insan kuklası. Eski elbiselerden, saptan samandan, çalıdan çırpıdan yapılan bir kukla. Görevi çok zor: Issız tarlada dikilip kargayı ürkütmek. İlk başta görevini yapıyormuş gibi görünmekle birlikte zaman içinde fos olduğu ortaya çıkıyor. Bir bakıyorsunuz bir yıl sonra şapkasının altına kargalar yuva yapmış, bizimki mandıra filozofuna dönmüş. Ne gam, bostan babasının malı değil ki... İşte bu nedenle hiç bir işe yaramayan, olanı biteni izleyip tepkisizce ve manasızca bakınan insanlara *'bostan korkuluğu'* deniyor. Bostanlar yok oldu ama toplumda bostan korkulukları o kadar çok ki... Aman onlardan biri olmayın.



ALİ ERÜL
alierul@gmail.com

Penaltı & kırmızı kart

MAÇIN henüz başı. Rakip takımın infaz timinden Uruguaylı olanı soldan ceza alanına giriyor, son defans oyuncusundan da kurtulduğunda pozisyon ve zamanlama hatası yapan kaleciye takılıp yere düşüyor. Kırmızı kart ve as kaleci oyun dışı. Adı sanı duyulmamış ikinci kaleci giriyor oyuna. Hiç ısınamadan kaleye geçiyor ve oyuna girer girmez ilk görevi penaltı atışını kurtarmaya çalışmak; üstelik de penaltıyı atacak olan henüz birkaç gün önce 5. kez "Altın Top" ödülünü kazanmış olan Arjantinli...

Yaşam böyle bir şey. Bazen çok öngörülebilir ve sıkıcı. Bazen de hiç beklenmedik şeylerin olduğu ve bir o kadar da adrenalin dolu bir deneyim.

Girişteki örnek olayda da yaşandığı üzere kimin, ne zaman, ne ile karşı karşıya kalacağı belli değil. Üstelik ön plana çıktığında, direksiyona geçtiğinde, ya da umduğundan daha fazla sorumluluk aldığında karşında ne olacağını da seçemiyorsun. "Penaltıyı o değil de herhangi biri atsın" deme lüksün yok kısacası.

Geçtiğimiz günlerde okuduğum bir makalede kişilerin orta yaş sonrası beklenmedik gelişmeleri daha kolay kabullendikleri bunun da aslında olgunluğun bir özelliği olduğundan bahsediliyordu. Yani gençken tepkiselliğin ve baş kaldırmanın nedeni olarak deli kan görülüyorsa, belli bir yaştan sonra deli olmayan, akıllı bir kan mı bu geniş yürekliliği sağlayan? Sanmıyorum. Ya da en azından sadece yaş kaynaklı bir durum olduğunu düşünmüyorum bunun. Bu davranışın içinde akıl olduğu kesin, yaş olarak görece büyük kişilerde olmasının sebebi de deneyim, çok görmüş, duymuş olmak.

6 yaşında senfoni yazmak ya da 12 yaşında üniversiteye başlamak gibi istisnai olayları dışarıda bırakalım. Hatta özellikle son 15-20 yılda sıkça gördüğümüz teknoloji ve internet destanlarını da ayrı bir yerde tutalım. Bunların dışındaki tüm başarı hikayeleri deneyim ve akıl ikilisi ile birlikte oluşmuş. Deneyimin senin kendi deneyimin olmasına da gerek yok, aile şirketinde taze göreve gelen okumuş bir genç kuşak, ya da üniversitelerin araştırmaları ve çalışmaları üzerine endüstriyel işler yapan görece genç iş insanları, bir sorun etrafında toplaşan ve farklı kesimlerin verileri ve desteği ile çözümler üreten sivil toplum örgütleri akıllarını başkalarının deneyimlerini birleştirip toplumu ileri götürenler değil mi?

Hem işim hem de yaşamım ile ilgili çok hoşuma giden bir yabancı kelime var; "Contingency". Dilimize "olasılık", "beklenmedik durum / olay" gibi çevrilebilir. Öte yandan çevirisi olan tüm kelimelerden daha güçlü olan yanı da bu olasılığın gerçekleşmesi, beklenmedik durumun olması sonucu birilerinin bu olaydan bir şekilde etkilenecek olmaları, ki bu özelliği ile de işimin en önde gelen ve konuşturan özelliklerinden biri.

Pazar sabahı herkes evinde uyurken kar yağması sadece bir olasılık ama o kar nedeni ile gerekli donanım ile yola çıkmayan araçların ulaşımda yarattığı keşmekeş bir contingency; kar yağması yine bir olasılık ama herkesin klimalara ve elektrikli ısıtma cihazlarına yüklenmesi sonucu zaten yetersiz olan şebekenin çökmesi bir contingency.

Vurgulamaya çalıştığım üzere aslında beklenmedik durumların büyük çoğunun önüne geçmek, ya da en azından etkilerini azaltmak olası ama akıl gerek, deneyim ve gözlem gerek, düşüncelilik ve öngörü gerek. Bu, yaşla olduğu kadar görgü ve eğitim ile, sorumlu ve vicdanlı bir toplum ile ve dayanışma duygusu ile olabilecek bir şey. Yoksa azınlık denebilecek kadar bir insan yaşamın her olumsuz ve beklenmedik şeyine kendisini hazırlasa bile gündelik yaşamlarda neredeyse her gün yaşanan bu sıra dışı durumlarda hazırlıksız olanların düşüncesizliği tüm toplumu olumsuz yönde etkilemeye devam ediyor ve makro düzeyde sınıfta kalıyoruz.

"Yaşam, siz başka planlar yapmakla meşgulken başınıza gelenlerdir" demiş Allen Saunders. Öyleyse hem planlar yapmaya devam edeceğiz, hem de her türlü beklenmedik duruma karşı hazırlıklı olma kültürünü kazanacağız, umarım...

Görüşmek üzere.



X+Y

KÜNYE
Yönetmen: Morgan Matthews
Senaryo: James Graham
Oyuncular: Asa Butterfield, Rafe Spall, Sally Hawkins ve Eddie Marsan
Türü: Dram
Yapım Yılı: 2014

Nathan zeki ve içine kapanık bir çocuktur. Sadece matematikle baş başa olduğunda kendine güveni yerine gelir. Annesinin sevgisini anlamaya çalışır ancak kendisine yaklaştığında da bu sevgiyi geri çevirir. Kısa bir süre sonra Nathan'ın matematik zekası keşfedilir ve ülkesini İngitere Matematik Olimpiyatları'nda temsil etme şansına kavuşur. Morgan Matthews'un yönettiği filmde Asa Butterfield ve Rafe Spall başrolde oynuyor.



Kocan Kadar Konuş

Şebnem Burcuoğlu'nun aynı adlı romanından uyarlanan öykü, 30 yaşına gelmiş olan Efsun'un gerçek aşkı ve dürüstlüğü arayışını anlatıyor. İstediği aşkı ve dürüstlüğü bulamayacağına inanmaya başlayan Efsun, tesadüfen çocukluk arkadaşı Sinan'la karşılaşır. Başrollerde Ezgi Mola ve Murat Yıldırım'ı izleyeceğimiz filmin yönetmenliğini ise Kıvanç Baruönü üstleniyor.



Yok Artık

Fikret aksi bir taksicidir, müşteri gelmeden önce arkadaşlarıyla laflarken Almanya'ya giden amca oğlunun komik hikayesini anlatır. Hikayeyi müşterilerine, karısına anlatır. Dinleyenlere anlattığında yok artık dedirten bu hikayedeki karakter aslında kimdir? Yönetmenliğini Caner Özyurtlu'nun üstlendiği, Yok Artık'ın zengin oyuncu kadrosunda Erkan Kolçak Köstendil ve Ceren Moray, Çağlar Çorumlu yer alıyor.



Mantıksız Adam

Yönetmenliğini Woody Allen'ın üstlendiği filmde, Abe Lucas hayattan zevk almayan küçük bir kasabaya taşınan bir felsefe profesörüdür. Rita Richards Abe'in çalıştığı üniversitede eğitim veren ve kötü giden evliliği yüzünden mutsuz olan bir kadındır. Abe onu bu mutsuzluğundan kurtarmaya çalışır. Abe'in öğrencisi Jill Pollard sınıftaki en başarılı öğrencidir. Fakat arkadaşlıkları yerini duygusal bir ilişkiye bırakır.



Kötü Kedi Şerafettin

KÜNYE
Vizyon tarihi: 5 Şubat
Yönetmen: Ayşe Ünal, Mehmet Kurtuluş
Senaryo: Bülent Üstün, Levent Kazak
Oyuncular: Uğur Yücel, Ayşen Gruda, Demet Evgar, Ahmet Mümtaz Taylan, Yekta Kopan, Cezmi Baskın, Okan Yalabık
Türü: Animasyon, Komedi

Sıradan bir Mart sabahında, kötü kedilerin en kötüsü, anti-kahraman Kötü Kedi Şerafettin, kadim yancıları Fare Rıza ve Martı Rıfkı ile mangala hazırlanıyorlardır. Zira Şero, aynı gün, babası Tonguç tarafından evden kovulur. Bundan böyle hayvan değil, insan gibi düşüneceklerdir.Çizgi roman serisi olarak tanıdığımız ve Bülent Üstün'ün imzasını taşıyan Kötü Kedi Şerafettin beyazperdeye taşınıyor.



12 ŞUBAT

Aşkın Seçimi

Nicholas Sparks'ın çok satan kitabından uyarlanan Aşkın Seçimi filminde yönetmen koltuğuna Ross Katz oturuyor. Gabby Holland hayatını planlamış ve bu plan doğrultusunda yaşayan mutlu biridir. Gabby uzun zamandır beraber olduğu erkek arkadaşıyla evlendiğinde de her şey planlandığı gibi olacaktır. Ancak kaostan uzakta sakin hayatı Travis Shawn'nun taşınmasıyla son bulacaktır. Filmin başrolründe Alexandra Daddario var.



19 ŞUBAT

Yüce Sezar

Oscarlı ünlü yönetmen Joel Coen ve Ethan Coen'lerin yazıp yönettiği Yüce Sezar, film şirketleri için çalışan Eddi Manix'in hikayesini anlatıyor. Film Eddi Manix'in, Hollywood dünyasında bir dizi sorunu çözmek zorunda kaldığı bir günü anlatıyor. Filmin başrollerini Josh Brolin, Tilda Swinton, Scarlett Johansson, Channing Tatum, Jonah Hill, Ralph Fiennes ve Frances McDormand paylaşıyor.



26 ŞUBAT

Suçlu

Hırslı bir avukatın büyük bir ilaç firmasına karşı açılan bir davayı üstlenmesi üzerine kendini şantaj ve yolsuzluğa karışmış bir davanın içinde bulur. Anthony Hopkins ve Al Pacino gibi usta isimlerin başrollerini paylaştığı Misconduct filmin yönetmen koltuğunda Shintaro Shimosawa'yı görüyoruz. Çekimlerinin tamamı Amerika Birleşik Devletleri'nde yapılan bu muhteşem gerilim filmini sakın kaçırmayın.



EMİN ÖZCAN
emin@sigortacigazetesi.com.tr

Köprüler...

BEN Mostar Köprüsü'nden atlayamam gülüm... Yüksekten korkarım. Bosnalı gençler sevdiklerine cesaretini kanıtlamak için atlarlarmış bu 24 metrelik köprüden, ama ben atlayamam. Sevmediğimden değil, yükseklik korkusundan; -bilirsin cahil cesur olur- ama artık ben olgunluk sınırındayım...
Oldum olası köprülere büyük ilgi duydum, duyarım. Özellikle de taş köprülere. Sonradan ortaya çıkan yükseklik korkuma karşın köprülere ilgim hiç azalmadı. Ama işin ilginç yanı Boğaziçi Köprüsü'nden geçerken -belki de araç içinde olduğumdan- hiç irkilmezken, Çine Çayı üzerindeki Gelin Geçmez Köprüsü'ne -korkudan- emekleyerek tırmandığımı dün gibi hatırlarım.
Her köprünün kendine özgü söylenceleri, aşkları, öyküleri vardır. Örneğin benim artık hiç atlayamayacağım Mostar Köprüsü, 1566 yılında Mimar Sinan'ın öğrencisi Mimar Hayreddin tarafından inşa edilmiş ve yıllarca cesur gençlerin aşk gösterileriyle ayakta kalmıştır bana göre. Köprünün yıkılma nedeni ise Bosna Hersek'teki iç savaş, yani "nefret"tir. 1993 yılında Sırpların saldırıları sonucu yıkılan köprü, 2004 yılında yeniden inşa edildi ve Mostar kenti köprüsüyle birlikte "Dünya Mirası"na eklendi. Dilerim sonsuza kadar o köprü artık ayakta kalır ve gençler gönlünce nişanlılarına cesaretlerini kanıtlamak için o köprüden atlarlar. Ve dilerim benim yazımı okuyan bir Bosnalı, benim yerime o köprüden atlamaya kalkmaz. Ben yüksekten korkarım!

***

Misis Köprüsü denince akla gelen Lokman Hekim'dir. Söylenceye göre; hekimlerin üstadı olan Lokman Hekim dünyada birçok yer dolaştıktan sonra Çukurova'ya gelir. Her türlü bitkiyle konuşabilen Lokman Hekim bir gün kendisine seslenen bir bitkiden ölümsüzlük ilacını öğrenir ve bunu bir kağıda yazar. Ancak Misis Köprüsü üzerinden geçerken esen sert rüzgâr ilacın formülünü yazdığı kâğıdı elinden uçurur. O günden sonra bitkiler hekimle konuşmaz. Lokman Hekim'le ilgili başka söylenceler de var, ama bizim konumuz o değil, köprüler... Ceyhan Nehri üzerine 4. yüzyılda Roma İmparatoru II. Flavius Julius Constantinus tarafından yaptırılan köprü tarihte birçok deprem görmesine karşın hâlâ ayaktaysa ben bunda biraz da Lokman Hekim söylencesinin etkisi olduğunu düşünürüm...
Diyarbakır'ın Silvan ilçesindeki Malabadi Köprüsü de yabancı değildir birçoğumuz için. Köprüyle ilgili olarak Selçuk Alagöz'ün seslendirdiği "Malabadi Türküsü" en azından benim kuşağımdakilerin hâlâ belleğindedir. Türkü karşı aşiretten Fatma'ya gönül veren Garip'in öyküsünü anlatır. Fatma'yı Garip'e vermeyen babası, bir sabah pusu kurarak köprüde buluşan âşıkları öldürtür. Türkü şöyle biter: "Tabancalar patladı sevgililer susmuştu/ Malabadi Köprüsü aşka mezar olmuştu/ Of garibim of..." Âşıklara mezar olsa da, 1147 yılında Artukoğulları döneminde inşa edilen Malabadi Köprüsü hâlâ dimdik ayakta. Ne dersiniz; bu dirençte Fatma'yla Garip'in günümüze dek ulaşan aşkının hiç mi payı yok sizce?..

***

Ben köprüleri aşkların ayakta tuttuğuna inanırım. Zaten aşk da bir köprüdür iki insanı birbirine bağlayan. Türkiye'de ve dünyada aşkların, söylencelerin, sevgilerin ayakta tuttuğu daha nice köprüler vardır, bundan eminim... Bunları, benim doğduğum köyü Tarsus'a bağlayan Taş Köprü'den başlayıp Cendere Köprüsü üzerinden Nemrut Dağı'na, ya da Uzunköprü üzerinden Avrupa'ya ve oradan Brooklyn'e bağlamak mümkün...
Ama ülkemizdeki en trajik öykülerden biri 1968 gençlik hareketinin Hakkâri'de Zap Suyu üzerine inşa ettiği "Devrimci Gençlik Köprüsü"dür. Geçtiğimiz yıllarda belgesel filmi ile dikkatleri üzerine çeken köprünün ilginç bir hikâyesi var. İstanbul Boğaz Köprüsü yapım çalışmaları sırasında bir grup üniversite öğrencisi Boğaz'a köprü yapma fikrine karşı çıkarak Hakkâri'ye, her yıl canlar alan Zap Suyu üzerine bir asma köprü inşa etmek için kampanya başlatırlar: "Boğaz'a değil Zap'a köprü!" 68 gençliği tarafından, kampanyaya gelen desteklerle kısa sürede inşası tamamlanan asma köprüye "Devrimci Gençlik Köprüsü" adı verilir. Ancak işin trajik yanı 1969 yılında tamamlanan bu köprü henüz daha 30 yaşındayken, 1999'da kimliği belirlenemeyen kişilerce dinamitlenerek yıkılır!
Öyle ya; aşklar ayakta tutar köprüleri; devrim aşkının bittiği yerde, devrim köprüsü de yaşayamaz elbette... Esen kalın.
(Mayıs 2012, Sigortacı Gazetesi)



DAVİD KOHEN
david@kositassigorta.com.tr

Avrupa'da direnç gösteren kanal: Acente ve brokerler

Sigortacılıkta rekabet yoğunlaşıyor, dijital teknolojideki atılım dağıtım kanallarını köklü bir şekilde etkiliyor. Bunların yanı sıra mevzuatın da sıkılaşmasına rağmen, acenteler ve brokerler Avrupa sigorta pazarındaki konumlarını koruyor.

NOT: Yazıda "aracı" kavramı acente ve brokerleri tanımlamak için kullanılmıştır.

2008 ve 2012 yılları arasında, alt tablodaki dokuz Avrupa pazarında (Almanya, İtalya, Polonya, İspanya, Fransa, Portekiz, Belçika, Lüksemburg ve İrlanda) aracıların sayısı 844 binden 868 bin 500'e çıktı, yani yaklaşık %3 artış gösterdi. Fakat artık bu artış hızının yavaşladığı görülüyor. Hatta 2012 ve 2013 yıllarında sayı azalma bile gösterdi. Almanya ve İspanya toplam acente sayısının yaklaşık dörtte üçünü temsil ediyor. Lüksemburg ile birlikte aracılar arasında en yüksek acente oranına sahip olan pazarlar bunlar. Fransa'da brokerlerin payı oldukça yüksek, fakat bunlar arasında tali olarak brokerlik yapan acenteler de yer alıyor. İngiltere'de ise acentelik değil, sadece brokerlik sistemi var.

Acentelerin ve brokerlerin sigorta sektöründe hemen hemen münhasır satış kanalını oluşturdukları dönemler artık çok geride kaldı. 90'lı yıllarda, toplanan primlerin %80'inden fazlası aracıların ellerinin arasından geçiyordu. Bugünse pazar payları ancak %60'a yaklaşıyor. CGPA Europe yayınına göre, bu dağıtım oyuncularının durumu göründüğü kadar kritik değil. Nitekim, geçmişe göre daha yavaş artan sayılarına rağmen, sigorta aracıları konumlarını stabilize etmeyi başardılar. Dağıtım faaliyeti yönünden, acenteler ve brokerler Fransa'da kooperatif bazlı mütüeller ve özellikle Güney Avrupa'da çıkışta olan banka acenteleri gibi doğrudan prim yazan oyuncular karşısında farklılaşmayı bildiler.

HİÇBİR ŞEY GARANTİ DEĞİL

Hayat ve elementer branşlarda, banka kanalının baskısı gittikçe artıyor. Ve her gün yeni oyuncular ortaya çıkıyor: Ürünlerini Internet üzerinden pazarlayan sigorta şirketleri ya da sigorta şirketleri ile oluşturdukları ortaklıklar aracılığı ile ürün arzlarının tekliflerini zenginleştirmeye çalışan ve başka ufuklardan gelen diğer tip aracılar. Sektöre yeni girenlerin tehdidinin hayat dışı branşlarda gelecekte daha da güçlü olması beklenebilir. Fakat bu oyuncular karşısında, acentelerin ve brokerlerin ellerinde oynayacakları bir kart var: Danışmanlık kartı. Tüketicileri korumak için mevzuat düzenlemeleriyle gittikçe daha da örgütlenen Avrupa sigorta sektöründe bu bir koz oluşturuyor.

PRİMLERİN YARIDAN FAZLASI ARACILARDAN GELİYOR

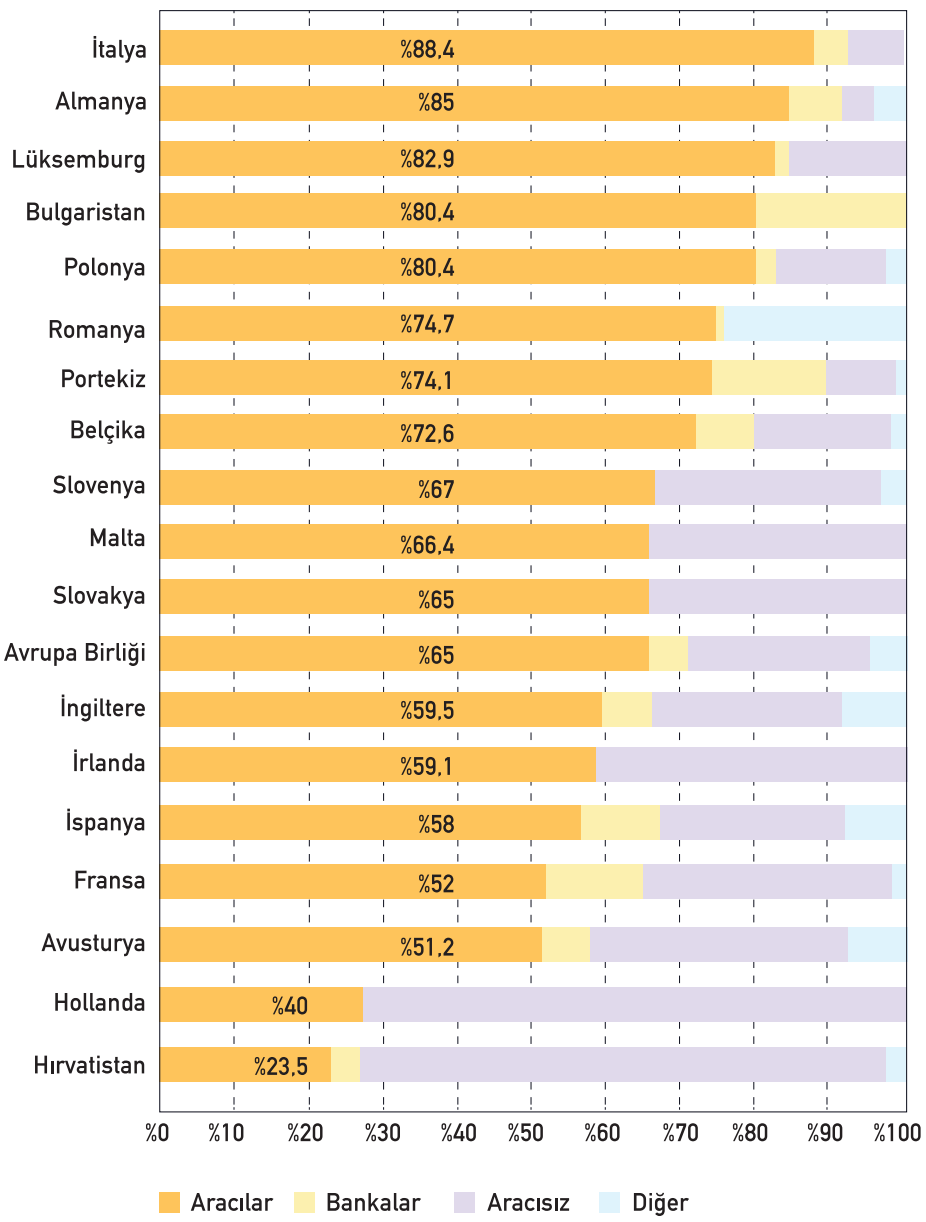
Yirmi yıl önce sigorta ürünlerinin dağıtımı alanında hemen hemen tekel konumunda olan acente ve brokerlerin durumu, Fransa'da mütüeller gibi aracısız çalışan operatörlerin gelişiyle, ve daha sonra bankaların neden olduğu çeşitlendirme ile değişim gösterdi. Fakat yaklaşık on yıldan bu yana, Avrupa'da pazar paylarını koruyorlar. Hayat dışında, primlerin yaklaşık üçte ikisi hala acenteler ve brokerler tarafından toplanıyor. Hayat branşında ise rekabet daha sert oldu. Bankalar zaman içerisinde pazarın üçte birini aldılar, aracılar ise hala yarısından fazlasına sahipler.

2012 YILINDA AVRUPA BİRLİĞİ'NDE FARKLI SATIŞ KANALLARININ PAZAR PAYLARI

Dağıtım Kanalı	Hayat Dışı Primler	Hayat Primleri	Hayat ve Hayat Dışı Primleri
Aracılar [1]	65%	52%	57%
Bankalar	7%	32%	22%
Doğrudan satış ve diğer [2]	28%	16%	21%

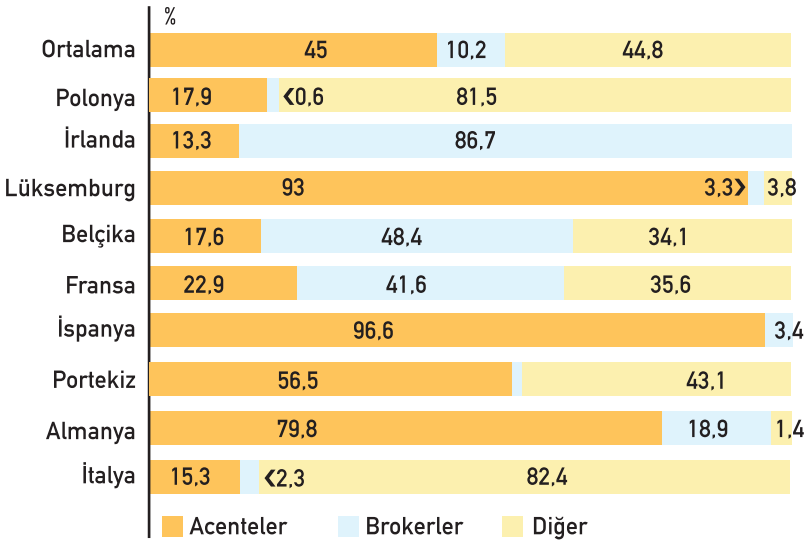
[1] Verileri mevcut olan 18 pazarın tahmini ortalaması.
[2] Aracı kullanmayan, yani aracısız mütüeller, şirket çalışanları ve diğer direkt satışlar.

2012-2013 döneminde hayat dışında ülkeler bazında farklı dağıtım kanallarının pazar payları.



Yukarıdaki 18 pazarda, Hırvatistan ve Hollanda hariç, aracılar hayat dışı primlerinin yarısından fazlasını topluyorlar. Hatta İtalya, Almanya, Lüksemburg gibi doymuş pazarlarda ve satış kanalları arasındaki rekabetin daha az yoğun olduğu bazı Orta ve Doğu Avrupa ülkelerinde pazar payları %80'i bile aşıyor. Hayat branşında ise daha zayıf konumdalar: Ortalama %52 ve banka sigortacılığının hemen hemen olmadığı İngiltere pazarı bir kenara konduğunda % 37. Her iki branşta satış kanallarının yüksek çeşitliliği nedeniyle Fransa'daki aracılar ortalamanın altında görünüyor. Kaynak: L'Argus

9 Avrupa Birliği ülkesinde aracı türüne göre istihdam dağılımı



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;

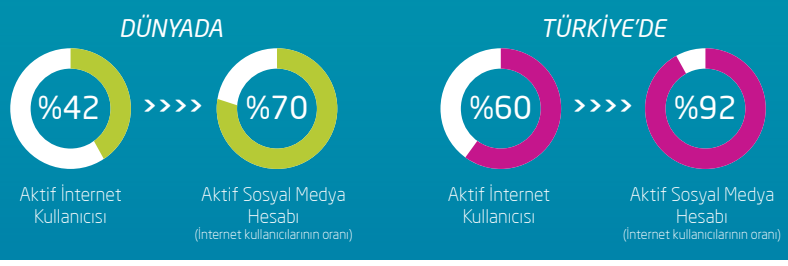
- Yenileme
- Hasar Durumu
- Doğum Günü
- Hasar Eksik Evrak
- Eksper Atama

...

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

Halk Mutlu Konut Sigortası



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

HALKSİGORTA

Bir HALKBANK iştirakidir.

www.halksigorta.org | 0212 444 1 545